



V CONGRESSO NACIONAL DE
EXCELÊNCIA EM GESTÃO

2, 3 e 4 de Julho de 2009

ISSN 1984-9354

O MICROCRÉDITO E OS EFEITOS PARA OS PEQUENOS COMERCIANTES INFORMAIS DO MUNICÍPIO DE SANTO ANTONIO DE JESUS: UM ESTUDO DE CASO DO CEAPE/BA

Olivan da Silva Rabêlo

Universidade do Estado da Bahia - UNEB

Rodrigo Ludovice da Silva

Faculdade de Ciências Empresariais

Rose Katharine Borges Sales Couto

Universidade do Estado da Bahia - UNEB

Cristóvam Andrade Santos

Universidade do Estado da Bahia - UNEB

Resumo

Em uma realidade de desemprego há o desenvolvimento do mercado informal. Este cenário é repleto de imperfeições e desajustes no que se refere à forma de gestão e de fontes de recursos, o que inviabiliza o capital de giro dos microempreendimentos informais. Uma ferramenta capaz de interferir positivamente neste meio é o microcrédito, que, com suas metodologias específicas insere pessoas sem garantias no sistema de empréstimos e é capaz de realizar uma transformação social no instante que possibilita capital de giro, geração de renda e melhoria de vida causando uma ascensão social. Esta pesquisa se desenvolveu entre agosto de 2008 a março de 2009, através da investigação dos efeitos do microcrédito no microempreendimento e na vida do financiado, tendo como base teórica autores nacionais e internacionais, com destaque para Muhammad Yunus, fundador do Grameen Bank e desenvolvedor das metodologias que se alastraram pelo mundo em função do resultado alcançado no combate à

pobreza. Teve como organização alvo da investigação o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (CEAPE), posto de Santo Antonio de Jesus - BA, sendo os clientes desta cidade os investigados. Houve o direcionamento para a análise do efeito do microcrédito nos microempreendimentos e a relação do aval solidário, observou-se a pressão interna dos grupos de empréstimo e sua relação com a pontualidade nos pagamentos, averiguo-se também os resultados proporcionados pelo acompanhamento do agente de crédito. Foram observados avanços no tocante ao número de venda, clientes e renda familiar após a tomada do microcrédito, constatou-se também a eficácia do grupo de empréstimo na pontualidade dos pagamentos. Estes resultados confirmam o microcrédito como uma ferramenta de geração de renda, e sua metodologia garante que o empréstimo seja pago. Desta forma, o microcrédito deve figurar nas políticas econômicas e sociais, pois desenvolve setores da economia importantes no equilíbrio social.

Palavras-chaves: Microcrédito - Microfinanças - Setor Informal - Geração de Renda - Aval Solidário.

1. INTRODUÇÃO

O setor informal cresce e representa para o Brasil uma saída para a dificuldade de ingressar no mercado formal. Mesmo havendo uma forte contribuição deste setor, há a necessidade de ajustes para que este mercado possa ser explorado em sua plenitude. A falta de preparo, a predominância da baixa escolaridade e a carência de capital de giro apresentam-se como fator limitador para um crescimento regular.

Tendo como fator que age de forma a combater os aspectos negativos relacionados à má gestão dos recursos e à falta deles, bem como facilitar a tomada do empréstimo por pessoas sem garantias, o microcrédito se apresenta com suas metodologias específicas, sendo eficaz na resolução destes problemas. Especificamente o microcrédito produtivo e orientado tem em suas características o destino aos setores de produção, visa proporcionar a injeção de recursos nos microempreendimentos, não se desvincilhando da orientação que o agente de crédito deve proporcionar ao financiado.

Neste contexto, esta pesquisa investigou os efeitos do microcrédito para os pequenos comerciantes informais do município de Santo Antonio de Jesus, tendo como organização fonte da investigação o Ceape/Ba. Tem como objetivo verificar a eficácia do microcrédito quanto à melhoria dos rendimentos dos microempreendedores, analisa os resultados do acompanhamento do agente de crédito e verifica como os tomadores do empréstimo se relacionam com o aval solidário.

Este trabalho está estruturado, além da introdução, em mais quatro capítulos. O capítulo II apresentará a origem do microcrédito a partir da experiência de *Muhammad Yunus* com o *Grameen Bank*, abordará os conceitos de microcrédito e microfinanças, descrevendo as principais características das metodologias de concessão de microcrédito produtivo orientado no mundo e no Brasil. No capítulo III são apresentados os aspectos metodológicos que serviram de base para a pesquisa. O capítulo IV é onde se apresenta a história do Ceape/Ba, os aspectos institucionais, nele será a apresentação da pesquisa e relato dos resultados obtidos com o levantamento. No capítulo V serão feitas as considerações finais e apresentação do parecer conclusivo da pesquisa.

2. O MICROCRÉDITO: HISTÓRICO E CONCEITO

O tema microcrédito ganha força e, mais de que nunca é aclamado e defendido no mundo inteiro. A sua relação com a redução da pobreza o transforma em uma ferramenta de grande valia, muito utilizada pelas organizações e pelos governos no sentido de combater o problema. Observa-se ao longo da história que tal tema está sempre descrito como uma ferramenta de auxílio em momentos difíceis.

2.1. HISTÓRICO DO MICROCRÉDITO

A experiência que aconteceu no sul da Alemanha em 1846 é tida como a primeira experiência com microcrédito, um inverno rigoroso neste ano deixou os fazendeiros dependentes dos agiotas, os quais ficaram sem crédito, impossibilitados de produzir e vender. Sensibilizado pelos impactos sociais e econômicos, um pastor, de nome Raiffeinsen, passou a ceder aos fazendeiros farinha de trigo para fabricação e comercialização de pão, de maneira a gerar capital de giro para seus negócios. Esse empreendimento, denominado “Associação do Pão”, acabou crescendo e transformando-se em uma cooperativa de crédito para a população carente. Em 1900, um jornalista da Assembléia Legislativa do Québec e mais 12 amigos angariaram fundos para emprestar aos mais pobres. Essa pequena iniciativa, de nome *Caisses Populaires*, e no ano de 2006 contava com 5 milhões de pessoas associadas, em 1.329 agências (MONZONE, 2006).

Nos Estados Unidos, em 1953, o presidente de uma metalúrgica em Chicago criou uma cooperativa de crédito dentro da fábrica, em que cada operário participante depositava mensalmente US\$ 1,00 (um dólar) para atendimento de associados necessitados. Conhecido como "fundo de ajuda", esse modelo cresceu, sendo replicado, consolidado e transformado em uma Liga de Crédito. Hoje a Federação das Ligas de Crédito opera nacional e internacionalmente.

Segundo Dantas (2005), a primeira experiência de microcrédito para o setor informal urbano se deu no Brasil e, mais especificamente, em Recife e Salvador. Segundo o autor, em 1973, por iniciativa e com assistência técnica da *Accion International*¹, na época conhecida como AITEC, e com a participação de entidades empresariais e bancos de Pernambuco e da

¹ *Accion International* é uma organização privada, sem ânimo de lucro, com a missão de proporcionar ferramentas às pessoas que necessitam sair da pobreza. Outorgando microcréditos e capacitação empresarial a homens e mulheres pobres que iniciam suas próprias empresas, as organizações creditícias, parceiras da ACCION, ajudam os excluídos a ascender pela escada econômica com dignidade e orgulho. Disponível em: <http://www.accionnetwork.org/members_pag.htm>. Acesso em: 1/mar/2009

Bahia, foi criada a União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (UNO), que ficou conhecida como Programa UNO. A UNO era uma associação civil, sem fins lucrativos, que nasceu especializada em crédito e capacitação. Trabalhava com crédito individual e com a garantia de um “aval moral”. O Fundo de Crédito inicial foi montado com recursos doados por PACT², uma associação de ONGs dos Estados Unidos.

Estes casos já demonstram a característica do microcrédito, mas o exemplo que ganhou maior repercussão pelo mundo foi o de Muhammad Yunus com o Banco *Grammen*.

2.1.1. MUHAMMAD YUNUS

Dentro do processo de firmação e difusão de microcrédito pelo mundo como ferramenta de combate e erradicação da pobreza, a grande personalidade é o Prof. *Muhammad Yunus*.

Viveu sua infância na cidade de *Chittagong*³ em Bangladesh, um dos países mais pobres do mundo, filho de comerciante mulçumano, teve catorze irmãos, destes, cinco morreram ainda pequenos. Apreciador da leitura, ele chegou a se passar por um vencedor de uma promoção para receber exemplares de revista, as quais o auxiliou a obter boas notas no primário e secundário. Se interessou por fotografia, pintura e desenho, mas era o escotismo que o seduzia, desenvolvido na escola secundária da cidade, onde teve contato com colegas filhos de políticos, dos quais muitos tiveram sucesso na carreira política, outros mais tarde fariam parte do *Grammen Bank*. (YUNUS, 2006).

Sempre pensando em ser professor, pôde exercer esta profissão aos 22 anos, no mesmo local onde se diplomou economista, a universidade de Chittagong, ingressando imediatamente após conclusão do curso em 1961 e saindo em 1965. Neste período, através de um empréstimo, implantou com seu pai uma fábrica de embalagens onde obteve muito sucesso (YUNUS, 2006).

Em 1965, através de uma bolsa, foi para os Estados Unidos da América (EUA) fazer doutorado na Universidade do Colorado, onde vivenciou grande choque de cultura por ser

² Instituição que visa o desenvolvimento social, e a redução das vulnerabilidades da população, por meio do fortalecimento da sociedade civil organizada e do estabelecimento de redes de interação e parcerias com as organizações locais. Disponível em: <www.pactbrasil.org/>. Acesso em: 1/mar/2009.

³ Chittagong é uma cidade de Bangladesh.

mulçumano. Logo após, foi para a Universidade de *Vanderbilt, no Tennessee*⁴, onde tendo grande proveito nos seus estudos, foi professor da Universidade *Middle Tennessee State University*. Conheceu sua esposa Vera Forostenko em 1967, chegando ao casamento em 1970. Em março de 1971 deu-se um movimento de revolta de Bangladesh ao governo do Paquistão, logo ao saber, Yunus mobilizou-se com bengalis⁵ que moravam nos EUA, a fim de dar apoio ao movimento de independência de sua região (YUNUS, 2006).

O retorno à sua cidade aconteceu em 1972, lá, foi membro da Comissão de Planejamento do Governo, mas com o título de doutor e sem ter como atuar neste cargo, pediu demissão e assumiu o departamento de economia da Universidade de *Chittagong* (YUNUS, 2006).

A universidade onde lecionava, situava-se afastada dos grandes centros urbanos, estabelecida numa região montanhosa da cidade de *Chittagong* perto da aldeia de *Jobra*. Esta localização possibilitou a Yunus visualizar de perto a grande fome que se abateu sobre Bangladesh em 1974. Com o apoio do reitor da universidade, publicou uma nota á imprensa apelando aos dirigentes do país para que fizessem o possível para acabar com a fome (YUNUS, 2006).

Naquele ano os conhecimentos teóricos de *Yunus* foram confrontados com a realidade que sofria a região, ao passo que emergia grande número de mortos e desnutridos, tornando impossível ignorar tal cenário.

“A partir de então comecei a achar que minhas aulas eram uma sala de cinema onde podíamos relaxar, tranquilizados pela vitória certa do herói. Eu sabia desde o início que todo econômico encontraria uma solução elegante. Mas a partir do momento que saía da sala de aula me confrontava com o mundo real. Lá os heróis eram moídos de pancadas, selvagememente pisoteados. Via a vida cotidiana tornar-se cada vez mais dura e os pobres ficarem cada vez mais pobres. Para eles, morrer de inanição parecia ser a única saída” (YUNUS, 2006, pag. 14).

A partir de tal constatação, *Yunus* resolveu ir a campo investigar as causas do estado de miséria, tendo como campo de estudo a aldeia de *Jobra*, lá averiguou que as pessoas dependiam dos agiotas, os quais emprestavam dinheiro e compravam a produção dando como lucro aos produtores uma quantia que mal dava para a sobrevivência. Após levantamento, foi observado que naquela aldeia 42 famílias necessitavam de apenas 27 dólares. Com estas

⁴ O Tennessee é um dos 50 estados dos EUA, localizado na Região Sudeste do país.

⁵ Natural de Bangladesh, pode-se chamar também de bengalas, ou bengaleses.

informações ele forneceu inicialmente este valor, mas percebeu a necessidade de algo maior e institucional (YUNUS, 2006).

Em toda sua trajetória lutou incessantemente pela aceitação dos pobres nos bancos tradicionais, onde não obteve sucesso, pois alegavam que os pobres não poderiam dar garantias. Dos empréstimos iniciais era ele o fiador. Diante desta realidade concluiu “Quanto mais você tem, mais facilmente você obtém, [...] Se você não tem nada, você não vai obter nada” (YUNUS 2007, p. 108 e 109).

Não aceitando tal situação, partiu para a criação de um banco, no qual a caução não existisse e houvesse um direcionamento dos créditos para as mulheres. Após conseguir apoio para desenvolver um projeto experimental em Jobra, buscou a expansão de seu projeto até conseguir a criação do Banco *Grameen* em 1983, inicialmente atrelado ao governo de Bangladesh, mas em 1985 alcançou a independência total, sendo este, o pioneiro na concessão do microcrédito com metodologia diferenciada e grande difusão pelo mundo.

Muhammad Yunus travou discussões ferrenhas com o Banco Mundial. Ele não aceitava empréstimos desta instituição, pois se os aceitasse, sofreria interferência nas metodologias de concessão de crédito, fator que sempre defendeu de forma incisiva.

Ajudou a organizar, em 1997, a Reunião Internacional do Microcrédito, que segundo ele, depois deste evento o microcrédito se tornou um sério compromisso para todo o mundo (YUNUS, 2006).

Em 2006, Muhammad Yunus e o *Grammen Bank* receberam o Prêmio Nobel da Paz⁶ em reconhecimento ao empenho e aos resultados alcançados na redução da pobreza⁷.

2.2. A METODOLOGIA DE CONCESSÃO DE EMPRÉSTIMO

O grande diferencial do microcrédito é sua metodologia. Desde a esquematização inicial, desenvolvida por Muhammad Yunus, através de erros e acertos, foi construída uma maneira diferenciada de conceder empréstimo, a qual é responsável por inserir os pobres neste segmento. Para a inclusão das pessoas carentes de recursos e garantias, foi necessário o desenvolvimento de características que atendessem ao público alvo. É neste sentido, que serão

⁶ O Nobel da Paz é um dos cinco Prêmios Nobel, legado pelo inventor da dinamite, o sueco Alfred Nobel. Enquanto que os prêmios para a Física, Química, Medicina e Literatura são entregues anualmente em Estocolmo, o Nobel da Paz é atribuído em Oslo, capital da Noruega. Disponível em: <http://pt.wikipedia.org/wiki/Nobel_da_Paz>. Acesso em: 1/mar/2009.

⁷ Definido pelo Banco mundial como todo aquele que vive com menos de US\$ 1,25 por dia.

apresentadas inicialmente nesta subseção, as primeiras ações na mudança de metodologia, as quais nortearam a conjuntura observada atualmente no microcrédito, seguindo pela demonstração das formas de concessão hoje definidas e aplicadas pelas instituições de microcrédito brasileiras e mundial.

A metodologia do microcrédito corresponde a:

Conjunto de procedimentos harmônicos e padronizados, desenvolvidos para viabilizar o acesso dos microempreendedores aos serviços financeiros e minimizar os riscos da concessão de crédito, através da construção de uma relação de confiança entre a organização e o cliente. (PARENTE, 2003, p.. 69)

A falta de instrução dos aldeões de Bangladesh requeria um processo simplificado e assim foi feito, a eliminação de burocracia e papéis em demasia favoreceu o ingresso de pessoas que nunca tiveram contato com processos burocráticos. Outra maneira que facilita o acesso das pessoas ao microcrédito é a presença do agente de crédito no estabelecimento do cliente, tal postura também foi desenvolvida pelo *Grameen Bank*, que parte até às aldeias de Bangladesh, em busca de pessoas interessadas, tal método foi justificado:

Os bancos tradicionais pedem aos clientes que se dirijam a suas agências. Para um pobre – e ainda por cima analfabeto –, uma agência tem algo de terrível, de ameaçador. Ela cria uma distância suplementar. Por isso resolvemos que iríamos até o cliente. Todo o sistema bancário do Grammen parte da idéia de que não cabe às pessoas ir ao banco, mas ao banco ir até as pessoas, princípio que já de saída adotamos. (YUNUS, 2006, p. 151).

Este posicionamento reflete hoje na metodologia que difere o microcrédito produtivo e orientado dos demais serviços inerentes à microfinança. Resguardando as diferenças sociais de Bangladesh e institucional do *Grameen Bank*, o sentido da palavra “orientado”, do microcrédito desenvolvido no Brasil, o qual justifica-se pela visita e instrução do agente de crédito, assemelha-se ao exemplo dos bengaleses.

Outros autores descrevem esta personalização dos serviços por meio da atuação de agentes de crédito, o que inclui visitas aos empreendimentos, levantamento de informações econômicas familiares e do empreendimento e análise do crédito. Por meio de entrevistas com os clientes e visitas aos seus locais de trabalho, o agente de crédito consegue reduzir a assimetria de informação que distancia os bancos tradicionais desse conjunto de pessoas. A proximidade com os membros da comunidade em que estão inseridas também é aspecto típico do funcionamento dessas instituições. (IBAM, 2001; ROBINSON, 2001)

No que concerne ao pagamento dos empréstimos, Muhammad Yunus, foi de encontro às políticas existentes e passou a fracionar os pagamentos dos empréstimos oferecidos por ele de forma que os financiados não sentissem o peso de um único pagamento ao final do prazo. A periodicidade possibilitava pagamento ínfimo, o que ao passar do tempo gerava confiança nas pessoas, pois elas viam que tinham a capacidade de pagar o empréstimo.

Este fracionamento, no início, consistia em pagamentos diários, mas com o aumento de clientes tornou-se inviável e implantou-se o pagamento semanal, adotado até os dias atuais pelo *Grameen Bank*. Outro aspecto a observar é o imediato processo de pagamento que passava a ser realizado logo após a liberação do crédito, diferentemente dos contratos nos quais a devolução do capital é feita de uma vez, ao final. Essa inovação facilita o monitoramento pelo próprio grupo solidário e o controle do grupo e dos indivíduos pela instituição, o que resulta em altas taxas de devolução dos créditos. (JAIN e MANSURI, 2001)

Oferecer crédito aos mais pobres esbarrava na necessidade de garantias. Yunus em suas experiências com seus financiados comprovou a importância do indivíduo adquirir o empréstimo em grupo, onde tal postura possibilitava mais segurança tanto para o banco quanto para o financiado. Alguns aspectos favoreceram a escolha da metodologia do aval solidário: gera o sentimento de competição no grupo e entre grupos incita cada vez a fazer o melhor; pressiona o pagamento; diminui custo de transação e monitoramento; transmite confiança ao indivíduo, que isolado sente-se inseguro e exposto aos perigos (YUNUS, 2006; FORTE, 2006).

Esse conjunto de aspectos metodológicos (utilização de agentes de crédito, empréstimos em valores progressivos, pagamentos periódicos e utilização de garantias alternativas) foi adotado em processos de tentativa e erro. Como muitas experiências tiveram êxito em realizar créditos com altas taxas de retorno dos recursos emprestados, o conjunto mereceu ampla divulgação. (MORDUCH, 1999, p.. 1572)

Esses aspectos distinguem o microcrédito produtivo orientado de outras estratégias de concessão de crédito. Entretanto, há algumas metodologias de microcrédito produtivo orientado que guardam significativas diferenças entre si, são elas: (a) contratos individuais; (b) grupos solidários; e (c) bancos comunitários.

A metodologia de grupos solidários permite o acesso ao crédito a um conjunto de empreendedores de baixa renda que não o teriam pela metodologia de contratos

individuais. De modo análogo, a metodologia de bancos comunitários é mais inclusiva que a de grupos solidários (SILVA & GÓIS, 2007, p. 9).

A eficiência desta metodologia fundamenta-se em que cada membro do grupo é co-responsável pelo valor total do crédito. Diferentemente de um avalista, todos tiveram acesso ao crédito. Assim, se um membro do grupo não pode pagar seu crédito, esse valor deve ser pago pelos outros membros. É essencial que o grupo seja formado pelos próprios tomadores de crédito, sem nenhuma interferência da instituição, pois juntam-se pessoas de mútua confiança para assumir o compromisso. Segundo Yunus (2006), “um empreendedor que esteja com restrição cadastral não se interessa em perder a única alternativa de acesso ao crédito de que dispõe. Tal pensamento favorece a regularidade dos pagamentos”.

A metodologia de grupos solidários apresenta alguns limites: exige-se, por exemplo, que os empreendedores tenham, no mínimo, de seis a doze meses de experiência no negócio. Dessa forma, não são atendidas pessoas que pretendam iniciar novo empreendimento.

Dentre as instituições que se destacam na utilização dessa metodologia no país estão também o Programa Crediamigo, do Banco do Nordeste, e a Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), CEAPE (Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos), entre outras (SILVA & GÓIS, 2007).

2.3. O MICROCRÉDITO E O SETOR INFORMAL

O contexto de uma sociedade carente de recursos pode ser observado no Brasil e nesta realidade fazem-se necessárias políticas que promovam o desenvolvimento a partir de uma iniciativa local.

A realidade do desemprego e a busca por melhores condições de vida conduzem a um desenvolvimento acentuado do setor informal, que, segundo pesquisa do CIP (Centro Internacional de Pobreza), um instituto de pesquisa do PNUD (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento), em parceria com o IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada) utilizando dados da Pesquisa Mensal de Emprego (PME), realizada pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), do período de 2002 a maio de 2007, constatou que o setor informal é responsável, em maior relevância, por retirar as pessoas da pobreza⁸.

⁸ Disponível em <http://www.pnud.org.br/pobreza_desigualdade/reportagens/index.php?id01=3031 &lay=pde>. Acesso em: 12/1/2009

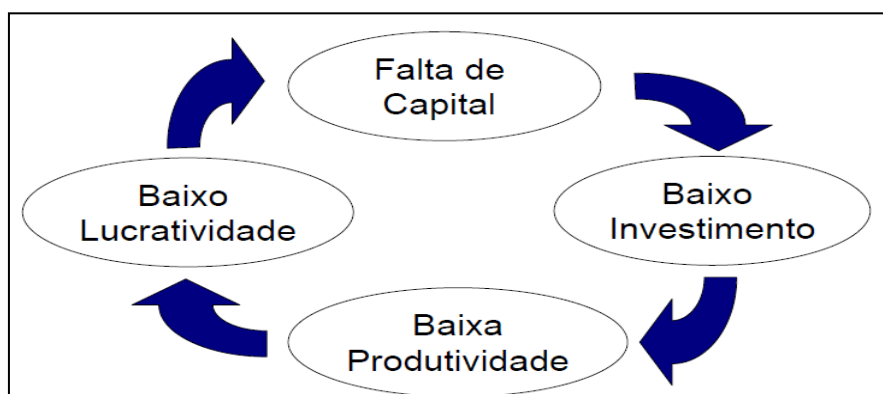
O mercado informal caracteriza-se por apresentar a organização da produção com pouco capital, com uso de técnicas pouco complexas e intensivas de trabalho e com pequeno número de trabalhadores, sendo remunerados e/ou membros da família. Além disso, tais estabelecimentos não eram alvos de política governamental, tinham dificuldades para obtenção de critérios e atuavam em mercados competitivos. (SOUZA, 1982)

Segundo Tomazini (2006), a conjunção da dinâmica dos fluxos migratórios e da incapacidade do setor moderno da economia de gerar oportunidades ocupacionais no ritmo exigido para absorver a população ativa urbana, determina a criação de estratégias de sobrevivência relacionadas a atividades de baixo nível de produtividade, lugar da inserção da força de trabalho não absorvida no setor formal. Na delimitação teórica que surge dos estudos realizados pela Organização Internacional do Trabalho (OIT), o setor informal é resultado do excedente estrutural de mão-de-obra, configurando-se na única alternativa de alocação desta parcela da população em idade ativa.

Nesse sentido, o setor informal está implicitamente colocado como um setor de ajuste para as economias onde o processo de desenvolvimento econômico envolve um crescimento heterogêneo e limitado.

A constatação desta realidade reforça a necessidade de uma atenção especial ao setor informal através de orientação e oferta de crédito. Estas carências são supridas quando programas como o CrediAmigo associado ao Banco do Nordeste e a rede CEAPE, além da concessão do microcrédito, fornecem através dos agentes, orientações específicas sobre como proceder no direcionamento dos recursos, fazendo um acompanhamento da evolução do empreendimento.

Figura 3 – O ciclo de subdesenvolvimento das atividades produtivas de baixa escala.



Fonte: Planet Finance Brasil

A Figura 3 demonstra o ciclo vicioso que é vivido por muitos do setor informal. Mesmo as pesquisas mostrando uma renda média maior entre os microempreendedores em comparação à população total, há uma realidade em que a falta de recurso para ampliar o negócio e adquirir variedades de mercadorias ou matéria-prima, impede o crescimento. É neste cenário que o microcrédito desenvolve seu papel de proporcionar o capital de giro, que por sua vez poderá ser investido, aumentando a lucratividade e gerando uma escala crescente de rendimento.

3. ASPECTOS METODOLÓGICOS

Este estudo investigou os microempreendedores do município de Santo Antonio de Jesus – Ba tomadores de empréstimo no Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos da Bahia, Ceape/BA, tendo como base o posto da mesma cidade. A pesquisa de campo foi feita através de visitas aos estabelecimentos e aplicação do questionário a 12 financiados, extraídos de um total de 35 clientes ativos, respeitando a representatividade das características dos clientes, cujo objetivo principal foi responder e embasar a análise efeito do microcrédito nos empreendimentos dos envolvidos no programa do centro de apoio. A constituição do questionário contempla os aspectos quantitativo e qualitativo, tendo como direcionador a necessidade de investigação da mudança socioeconômica e fatores que demonstram os pontos que favorecem a tomada do empréstimo, bem como entender os principais entraves para a iniciativa de buscar o financiamento.

A unidade do CEAPE de Santo Antonio de Jesus – BA como a empresa que subsidia o estudo, forneceu informações que foram coletadas através de entrevista com o gerente Luciano Neri e funcionários do posto, onde o histórico de empréstimos e informações internas possibilitaram visualizar de forma ampla a atuação da OSCIP na região.

Para uma melhor fundamentação deste trabalho foram utilizados livros, dissertações mestrado e teses de doutorado, artigos, sites especializados entre outros.

Segundo Vergara (1998), “cada pesquisa, dependendo de suas características, varia quanto aos fins e quanto aos meios”. Desta forma, esta pesquisa se apresenta quanto aos fins, segundo o conceito do autor, como descritiva, pois ela expõe características de determinada população e fenômeno, onde estabelece correlações entre variáveis possibilitando uma análise

apropriada. Quanto aos meios, o trabalho enquadra-se como um estudo de caso pela investigação a uma organização e ainda como uma pesquisa de campo, pela averiguação empírica realizada no local onde ocorre os fenômenos, dispondo de elementos para explicá-lo, incluindo entrevistas e aplicação de questionários, dando assim o enquadramento necessário, segundo os conceitos de Vergara (1998), para ser também pesquisa de campo.

4. CARACTERIZAÇÃO DO CEAPE

O Ceape/BA se classifica como uma instituição civil, sem fins lucrativos, com atuação no estado da Bahia, é dedicada ao desenvolvimento econômico de pequenos empreendimentos informais, dirigidos por pessoas de baixa renda.

O Centro foi fundado em 25 de novembro de 1994 e foi qualificado como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), pelo Ministério da Justiça.

A sede do Ceape/BA encontra-se localizada à Rua Barão de Cotegipe, 1.759 – Centro, Feira de Santana – Bahia, mas a instituição conta com mais quatro postos, são eles: Alagoinhas, Camaçari, Salvador e Santo Antonio de Jesus.

O Posto estudado é o situado à Rua Celestino Pimenta, 66 – Centro – Santo Antonio de Jesus – Bahia.

A constituição da organização foi fruto da articulação e da mobilização de entidades e de grupos sociais imbuídos do interesses e da vontade de apoiar pequenos empreendedores da área urbana. Na ocasião a FENAPE (Federação Nacional Apoio aos Pequenos Empreendimentos), apoiada pela UNICEF, celebrou um convênio de cooperação técnica com o MOC (Movimento de Organização Comunitária), ONG especializada no apoio a movimentos populares, para dar início às atividades e, numa fase posterior, se constitui, de fato, a entidade. Na sua administração o Ceape/BA conta com a dedicação e a colaboração voluntária de pessoas ligadas a organizações empresariais e a instituições sociais da comunidade de Feira de Santana.

O trabalho que se executa nas atividades do microcrédito baseia-se na metodologia do grupo solidário, desenvolvida pela *Accion International*, que apoiou a estruturação de uma rede de organizações dedicadas ao microcrédito em toda América Latina e no Caribe. Hoje, essa metodologia encontra-se disseminada por diversos países do mundo, sendo desenvolvida e aprimorada nas experiências de muitas organizações.

O fundo rotativo do crédito inicial para a concessão do microcrédito foi obtido através de doações do UNICEF, da Legião Brasileira de Assistência (LBA) e de um empréstimo obtido do CEADE (Centro Ecumênico de Apoio ao Desenvolvimento). Mais tarde foram captados recursos do DISOP⁹, (Organização para a Cooperação Internacional a Projetos de Desenvolvimento) uma ONG de cooperação internacional da Bélgica, sediada em Bruxelas, do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) e do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID).

A expansão da instituição se deu com o apoio do DISOP na abertura dos postos de serviços localizados em Alagoinhas, no ano de 1998, e em Salvador, no final do ano de 1999. Os pontos de atendimento de Camaçari e de Santo Antonio de Jesus foram estruturados posteriormente com o apoio do SEBRAE (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) nacional. Ela está articulada na rede CEAPE com a qual matem compromisso de desenvolvimento do programa nos vários Estados. É a maior rede de organizações privadas de promoção do microcrédito no país, sem fins lucrativos, pioneira na implementação da experiência iniciada em Porto Alegre no ano de 1986, mediante apoio do UNICEF e *Accion International*.

A sua auto-sustentação financeira é uma estratégia para garantir a expansão e a consolidação do programa, bem como garantir os serviços a serem prestados aos atuais e aos futuros clientes. Por isso, as políticas de expansão e de geração de receitas próprias são fundamentais para o desenvolvimento da organização.

Nos últimos quatro anos, contando com a cooperação do DISOP Bélgica e DISOP Brasil, iniciou uma experiência piloto de formação empreendedora para jovens pobres e para clientes da carteira de créditos. Além disso, destaca-se na prestação de assessoria técnica aos clientes no desenvolvimento dos empreendimentos, mediante visitas para orientações específicas, realizadas diretamente nos locais de trabalho.

A entidade já concedeu, ao longo de sua historia 47.295 créditos, beneficiando 11.601 empreendedores, nos quais os valores liberados mostram que o atendimento foi direcionado a uma parcela significativa de negócios de pequena dimensão, cuja importância para a sobrevivência de milhares de famílias beneficiadas é inquestionável. Em 31 de dezembro de 2007 ela possuía 3.500 clientes ativos e capital emprestado no valor de R\$ 3.990.308,80 (três milhões, novecentos e noventa mil, trezentos e oito reais e oitenta centavos), onde cada

⁹ Dienst voor Internationale Samenwerking aan Ontwikkelingsprojecten. Disponível em: <<http://www.disop.be/por/Wie.html>>. Acesso em: 03/03/2009.

empreendedor tinha saldo devedor médio da ordem de R\$ 1.000,00 (um mil reais), o que revela o baixo montante dos créditos liberados.

5. ANÁLISE DOS RESULTADOS DA PESQUISA

Observou-se a predominância do sexo feminino na tomada do empréstimo, o qual representa 92% dos clientes entrevistados, ficando para os clientes do sexo masculino o percentual de 8%. Esta característica dos clientes de Santo Antonio de Jesus - BA segue uma tendência mundial, mesmo o Ceape-BA não direcionando para esta realidade. Este fato deve-se ao grande número de clientes desenvolvedores da atividade de venda de confecções, ramo predominantemente feminino em Santo Antonio de Jesus – Ba.

A pesquisa revelou maior representação dos clientes que cursaram até o nível fundamental, representando entre os entrevistados um percentual de 67%, os clientes detentores do nível médio correspondem a 33% dos entrevistados, fator que retrata a característica predominante no setor informal, que é a baixa escolaridade. Entre os pesquisados não houve registro de clientes com nível superior.

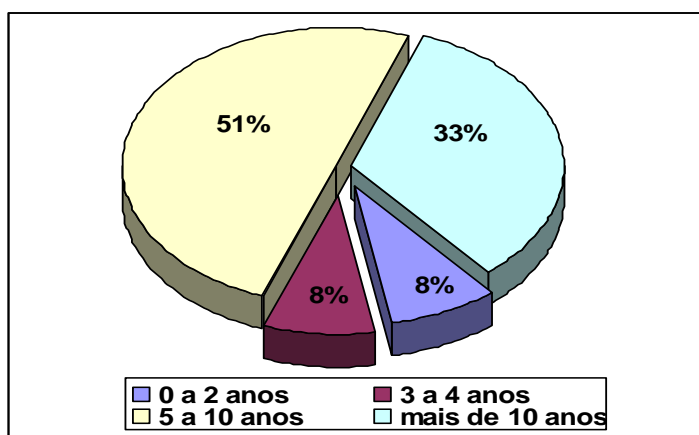
Os microempreendedores que tem em seu negócio atual a primeira experiência no mercado informal, aparecem em maior número, representando 58% dos entrevistados, enquanto os que já desenvolveram outra atividade no setor informal totalizam 42%. Quando cruzado os dados da pesquisa no tocante ao tempo de desenvolvimento da atividade, observa-se que 80% dos clientes de primeiro negócio atuam na atividade há mais de 10 anos, demonstrando firmeza no setor trabalhado, predominantemente o de confecção.

Foi investigado o tempo em que os microempreendedores trabalham na atividade no setor informal, segundo a pesquisa 51% já desenvolvem a atividade entre 5 e 10 anos, seguido por 33% que desenvolvem há mais de 10 anos e o percentual de 8% foi observado tanto nos clientes que trabalham no negócio entre 0 a 2 anos quanto nos que atuam na atividade entre 3 a 4 anos. Nesta circunstância observa-se que 84% dos clientes, desenvolvem a atividade informal há no mínimo 5 anos, fator positivo no que se refere à avaliação do microempreendimento para a liberação do empréstimo.

No que se trata do setor de atividade em que os clientes do Ceape/BA atuam, há predominância do comércio, o qual detêm um percentual de 92% dos clientes, com pouca relevância aparece o setor de produção com 8% e sem registro ficou o setor de prestação de

serviço. Tal característica condiz com a conjuntura de negócios do município de Santo Antonio de Jesus – BA, o qual tem no comércio sua principal atividade econômica.

GRÁFICO 1 – Clientes do Ceape/BA do município de Santo Antonio de Jesus – Ba entrevistados, segundo ao tempo de desenvolvimento da atividade



Fonte: Elaborado pelos autores da pesquisa

Observa-se um percentual elevado do ramo de confecção com 75% dos clientes pesquisados, maioria dos clientes do Ceape/Ba, seguido por bijuterias com 17% e metalurgia com 8%. O ramo em sua maioria está localizado em quase sua totalidade na feira municipal de Santo Antonio de Jesus – BA, fator que facilita o contato e acompanhamento do agente de crédito.

Foi levantada a possibilidade dos clientes conseguirem empréstimo em um banco, 67% dos entrevistados disseram sim, que poderiam captar recursos de um banco tradicional, 25% disse não saber se conseguiriam e 8% afirmou não ter possibilidade de conseguir empréstimo em um banco tradicional. Tal situação constata-se pelo fato da praça estudada já haver um desenvolvimento por parte dos clientes, os quais já atuam na atividade informal há certo tempo. Entende-se o fator tempo de atuação no setor informal como decisivo para a resposta sim, pois foi observado que os 8% que atuam de 0 a 2 anos no setor informal são os mesmos que disseram não para este questionamento.

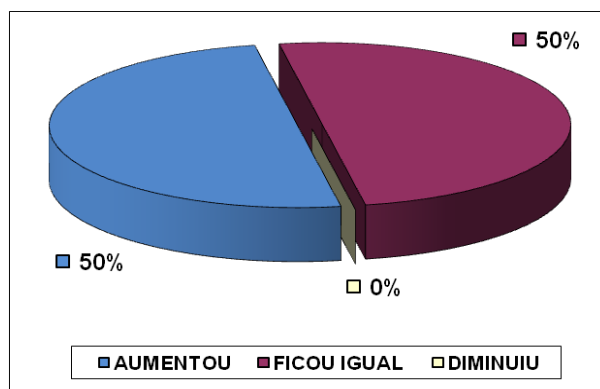
Verificou-se a utilização dos serviços de agiotas e financeiras, onde 58% disseram nunca ter recorrido e estes meios, contra 42% que assumiram ter recorrido a estes serviços para auxílio financeiro. Mesmo em minoria, os que responderam sim, representam uma considerável parcela que buscou a empréstimos caros e sem a característica que se atribui ao microcrédito que é o acompanhamento e orientação.

Quando questionados quanto ao fator que motivou a escolha do Ceape/BA para adquirirem empréstimo, 83% dos entrevistados citou o atendimento melhor como o principal motivador, seguido pela presença de amigos já participantes no programa com 33%, a visita do agente de crédito também foi citado por 33% dos entrevistados, a exigência de menos garantias foi escolhido por 25% dos clientes, lembrados por 8% dos microempreendedores surgem a taxa de juros e a oferta de empréstimos para atividades informais, não havendo escolha para as opções de não ter conta em banco e de ter vergonha de ir aos bancos. Para esta pergunta, cada entrevistado poderia responder a até duas alternativas.

Estas informações confirmam a metodologia de relação com o cliente do Ceape/BA como a melhor forma de atraí-los, segundo informações do agente de crédito, há uma relação direta, onde é conhecida a realidade do cliente e posteriormente há a oferta de cursos e palestras com o objetivo de proporcionar um melhor aproveitamento dos recursos emprestados. Com isso, as relações frias e impessoais dos bancos tradicionais são preteridas pela desenvolvida pelo centro de apoio, tendo em vista que o atendimento melhor foi o majoritário nas respostas.

O Gráfico 2 mostra a evolução do número de clientes dos microempreendimentos após a obtenção do microcrédito: 50% dos microempreendedores afirmaram que aumentou o número de clientes, outros 50% afirmaram que permaneceu inalterado o número de clientes, não havendo registro de diminuição da clientela após fornecimento do microcrédito pelo Ceape/Ba.

GRÁFICO 2 – Alteração no número de clientes dos assistidos pelo Ceape/Ba do município de Santo Antonio de Jesus – Ba, após o microcrédito.



Fonte: Elaborado pelos autores da pesquisa

Cabe ponderar a alteração do número de clientes dos microempreendedores, pois, fatores externos ao microcrédito interferiram neste quesito e conseqüentemente nas vendas. Segundo alguns entrevistados a mudança da feira, onde houve um deslocamento para uma área mais afastada, patrocinada pela Prefeitura Municipal de Santo Antonio de Jesus – BA, contribuiu para estagnação do número de clientes e diminuição das vendas.

No que se refere ao questionamento do aumento da renda familiar mensal após o microcrédito, o resultado se apresenta com os números de 67% de aumento, seguido por 33% dos depoimentos afirmando que permaneceu estável, não havendo registro de diminuição da renda. Tais números confirmam o microcrédito como um fator que impulsiona a geração de renda, alguns entrevistados faziam relação direta da injeção de recursos com a compra de mais mercadorias e conseqüentemente aumento nas vendas e renda.

Quando questionados se conheciam os membros do grupo de empréstimo, 75% afirmaram que sim e 25% disseram que não. Conhecer os membros é um fator positivo para a formação do grupo, pois muitos têm o receio de adquirir responsabilidade por um desconhecido, tendo em vista que com o aval solidário todos são co-responsabilizados.

Segundo informação da agente de crédito, o Ceape/BA incentiva que os próprios tomadores formem os grupos, tendo em vista que desta forma eles sentem-se seguros, segundo ela, assim como é um facilitador por suprir as garantias reais para conseguir o empréstimo, a responsabilidade solidária, também pode se tornar um entrave, pois nem sempre é fácil conseguir pessoas dispostas às condições do microcrédito.

O percentual dos microempreendedores que acompanham o negócio do companheiro do grupo de empréstimo, segundo a pesquisa foi 67% dos entrevistados fazem acompanhamentos, contra 33% que não executam nenhum tipo de acompanhamento. Dos que acompanham o negócio dos membros do grupo, 50% desenvolve através de conversas, onde é sondada a situação do microempreendimento, 38% diz acompanhar lembrando a data do pagamento e 13% acompanha orientando como desenvolver a melhor forma de atendimento e administração.

Os clientes do Ceape/BA quando questionados se eles poderiam prejudicar os companheiros do grupo de empréstimo caso não efetuassem o pagamento, 92% afirmou que causaria algum dano ao companheiro, 8% não respondeu. Este indicador mostra um fator importante para inibir a inadimplência, pois cada membro ao falhar não só prejudica a si próprio, mas a todo restante do grupo.

Na avaliação dos clientes do Ceape/BA quanto ao processo do aval solidário, definiram como sendo fácil de lidar, pois conhecia as pessoas do grupo, por 67% dos entrevistados, seguido com 17% a escolha de que é difícil lidar, mas depois das informações foi convencido de participar, com 8% ficaram as opções de que é fácil de lidar, pois a pressão do grupo inibe inadimplência e que é difícil lidar, mas precisava muito do empréstimo. Este cenário demonstra que o processo de indicação é bem relevante, pois a maioria dos entrevistados conhecia alguém do grupo, facilitando a aceitação do aval solidário. Segundo informações da agente de crédito, o Ceape/BA oferece premiações e benefícios para os clientes que fizerem indicações, tal procedimento atrai novos participantes através de uma rede segura.

Investigou-se sobre as melhorias proporcionadas pelo microcrédito na vida dos clientes do Ceape/BA, e segundo a pesquisa 60% dos entrevistados citaram que possibilitou a aquisição, reforma ou ampliação de minha casa de residência, 48% citaram que possibilitou a compra de eletrônicos para a casa, para 24% possibilitou o pagamento de dívidas, 12% dos entrevistados citaram que possibilitou melhoria da educação de meu filho, possibilitou guardar na poupança e que não causou melhoria. As informações extraídas comprovam a influência do microcrédito na geração de renda na vida dos financiados, onde 92% deles afirmam que o microcrédito proporcionou melhoria.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo do microcrédito e seus efeitos se apresenta como algo importante para a economia de Santo Antonio de Jesus – BA, tendo em vista que a realidade local é detentora de um conglomerado de feirantes e outras atividades informais que se constituem como fator respeitável na geração de renda e emprego para o município. Sendo assim, a injeção de recursos através do microcrédito possibilita a renovação dos produtos e a oferta de mais variedades para os clientes, então, investigar este fator que impulsiona e dinamiza a economia é importante para compreender a atuação e onde que o microcrédito proporciona mudanças.

O entendimento no que diz respeito às mudanças causadas aos financiados, foi proporcionado quando na análise dos dados constatou-se uma evolução para a maioria dos entrevistados, nos aspectos de número de clientes, vendas e renda familiar. A relação foi direta na maioria dos casos, mais recurso, resulta em mais produtos, que proporciona maior

variedade, a qual atrai novos clientes e conseqüentemente resulta em mais vendas, o que refletiu positivamente na renda da maioria dos financiados.

O acompanhamento do agente de crédito se faz eficaz, pois a assistência referente à orientação no direcionamento do recurso possibilita o emprego correto, e todos os entrevistados utilizaram para aquisição de mercadorias ou matéria-prima, conduzindo para um retorno posterior dos investimentos.

No contexto do processo de adequação às condições para a tomada do microcrédito, os clientes do Ceape/BA lidaram com aval solidário sem turbulência, pois houve a predominância de pessoas que conheciam os demais membros do grupo de empréstimo. A hipótese de que a pressão interna dos integrantes dos grupos solidários favorece a baixa inadimplência se confirma, pois todos os entrevistados disseram que nunca pagaram por outras pessoas, gerando o entendimento de há uma regularidade de pagamento de todos os membros e quando questionados sobre a consciência de que poderiam prejudicar os companheiros se caso não pagassem, demonstraram esta responsabilidade com um grande percentual de entendimento no que se refere ao prejuízo decorrente da inadimplência.

Foi perceptível que a mudança de localização da feira interferiu nos resultados do empréstimo, mas, no entanto foi possível constatar as melhorias do microcrédito. Este deslocamento atuou no aspecto onde o microcrédito não interferiu incisivamente, a geração de empregos. A pouca incidência ocorreu em no ramo de atividade onde há a relação direta com a feira, o setor de confecções.

Os recursos empresados aliados à orientação proporcionada pelo Ceape/BA, através de cursos e palestras, formam uma conjunção eficaz e necessária para o bom desempenho dos microempreendedores. Fica a expectativa de que os microempreendedores do setor informal se abram para a atuação do microcrédito e que as organizações que com ele trabalha possam cada vez mais disseminar a idéia do empréstimo solidário, proporcionando orientação e cabendo aos financiados se comprometerem com o bom direcionamento para assim surgir todos os efeitos do microcrédito.

Fica como sugestão a realização de pesquisas que tenham como base de estudo períodos maiores de acompanhamento, visando possibilitar uma compreensão mais ampla dos efeitos do microcrédito nos microempreendimentos. Cabe também pesquisar os resultados de microempreendimentos que utilizam o microcrédito e de outros que não utilizam, para que haja uma comparação e se visualize as diferenças possíveis.

REFERÊNCIAS

BARROS, R. PAG.; HENRIQUES, R.; MENDONÇA, R. **A estabilidade inaceitável: desigualdade e pobreza no Brasil.** Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/pub/td/td_2001/td0800.pdf>. Acesso em: 12 de nov. 2008.

BRAGA, Thaiz Silveira. **O setor informal e as formas de participação na produção:** os casos das Regiões Metropolitanas de Salvador e Recife. Disponível em: <http://www.abep.nepo.unicamp.br/encontro2006/docspdf/ABEP2006_84.pdf>. Acesso em: 7 de jan. 2009.

CALDAS, Eduardo de Lima, **Experiências de microcrédito.** Disponível em: <<http://www.polis.org.br/download/22.pdf>>. Acesso em: 22 de nov. 2008.

CORSINI, José N. Monteiro. **Microcrédito e inserção social em cidades baianas:** estudo da experiência do centro de apoio aos pequenos empreendimentos da Bahia - Ceape/Bahia. disponível em: <http://tede.unifacs.br/tde_busca/arquivo.php?codArquivo=251>. Acesso em: 16 de ago. 2008.

DANTAS, Valdi de Araújo. **A Tecnologia do Microcredito Produtivo e Orientado.** 2005. Disponível em: <www.mte.gov.br/pnmpo/tecnologia_do_mcpo_fomatado.pdf>. Acesso em: 16 de ago. 2008.

FORTE, Claudia Márcia de Jesus. **Estudo de caso comparativo entre programas de microcrédito na América Latina:** o impacto socioeconômico nas mulheres das cidades de Bogotá e Recife. 2006.

Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/84/84131/tde-08102007-111516/publico/TeseClaudiaF.pdf>>. Acesso em: 16 de ago. 2008.

GONZALEZ, Amelia. **Uma voz contra o microcrédito.** 2007. Razão Social – O Globo. Disponível em: <http://oglobo.globo.com/blogs/razaosocial/post.asp?t=uma-voz-contra-microcredito&cod_Post=74562&a=297>. Acesso em: 22 de jan. 2009.

MACHADO, A. F.; RIBAS, R. PAG.; PENIDO, M. **Mobilidade entre estados de pobreza e inserção no mercado de trabalho:** Uma análise para o Brasil metropolitano em 2004. Disponível em: <<http://www.cedeplar.ufmg.br/pesquisas/td/TD%20300.pdf>>. Acesso em: 12 de nov. 2008.

MARTINS, PAG. H. **A regulamentação da área de microfinanças.** 2002. Disponível em: <http://www.rits.org.br/legislacao_teste/lg_testes/lg_tmtes_abril2002.cfm>. Acesso em: 06 de dez. 2008.

MELO, Hildete Pereira. **Gênero e Pobreza no Brasil:** Relatório Final do Projeto *Governabilidade Democrática de Gênero em América Latina y el Caribe*. Disponível em: <http://200.130.7.5/spmu/docs/GGeneroPobreza_Brasil04.pdf>. Acesso em: 12 de nov. 2008.

NERI, Marcelo, MEDRADO, André Luiz. **Experimentando Microcrédito:** uma análise do impacto do Crediamigo sobre acesso a crédito. Disponível em: <<http://virtualbib.fgv.br/dspace/handle/123456789/952>>. Acesso em: 19 de jan. 2009.

NERI, Marcelo. **Você tem sede de que?: Microcrédito e garantias.** Coleção Opinião do Autor. IPEA Publicações, 2002. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_019h.pdf>. Acesso em: 19 de jan de 2009.

NORUEGA. **Nobel da Paz 2006 atribuído a Muhammad Yunus e ao Banco Grameen.** 2006. Disponível em: <<http://www.noruega.org.pt/policy/peace/nobelpeaceprize.htm>>. Acesso em: 23 de jan. de 2009.

PASSOS, A. F.; PAIVA, L. H.; GALIZA, M.; CONSTANZI, R. N. **Focalização, sustentabilidade e marco legal:** uma revisão da literatura de microfinanças. Nota Técnica. IPEA Publicações, 2002. Disponível em: <www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_018i.pdf>. Acesso em: 19 de jan. 2009.

PEREIRA, Gilvanete Dantas de Oliveira. **Efeitos do microcrédito sobre o fortalecimento dos microempreendimentos e sobre as condições de vida dos microempreendedores:** um estudo de caso Ceape/Pb, no período de 2001 a 2004. Disponível em: <<http://www.ccsa.ufpb.br/~cme/?secao=15&iddis=15>>. Acesso em: 15 de set. 2008.

RIBAS, Rafael Perez; GOLGHER, André Braz. **Vulnerabilidade à pobreza no Brasil:** medindo risco e condicionalidade a partir da função de consumo das famílias. Disponível em: <http://www.abepag.nepo.unicamp.br/encontro2006/docspdf/ABEP2006_459.pdf>. Acesso em: 12 de nov. 2008.

RIBAS, Rafael Perez, MACHADO, Ana Flávia. **Mudanças no mercado de trabalho retiram famílias da pobreza?** Determinantes domiciliares e agregados para a saída da pobreza nas Regiões metropolitanas brasileiras. Disponível em: <<http://www.anpec.org.br/encontro2007/artigos/A07A095.pdf>>. Acesso em: 07 de jan. 2009.

SILVA, R. V. Moura; GÓIS, L. Spinola. **As Diferentes Metodologias de Microcrédito no Mundo e no Brasil.** Disponível em: <http://www.mte.gov.br/pnmpo/metodologias_microcredito.pdf>. Acesso em: 16 de ago. 2008.

SOARES, Marden Marques; SOBRINHO, Abelardo D. de Melo. **Microfinanças: O Papel do Banco Central do Brasil e a importância do Cooperativismo de Crédito.** BCB 2007. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/livro_microfinan%EA7as_miolo_internet_1.pdf>. Acesso em: 16 de ago. de 2008.

SOUSA, Luiz Gonzaga. **Memórias de economia.** (Ensaio: a realidade brasileira). Disponível em: <<http://www.eumed.net/coursecon/libreria/2004/lgs-mem/lgs-mem.htm>>. Acesso em: 12 de Nov 2008.

SOUZA, Maria Cristina Cacciamali. **Um estudo sobre o setor informal urbano e formas de participação na produção.** 1982. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12138/tde-06102006-120930/publico/MariaCCacciamaliTese.pdf>>. Acesso em: 16 de jan. 2009.

TOMELIN, Mario. **O microcrédito no Brasil.** Brasília, 2003. Disponível em: <www.saa.unito.it/pdf/alfa/tomelin.pdf>. Acesso em: 09 de dez. 2008.

VALENTE, Rita. **Microcrédito como instrumento de desenvolvimento econômico e social.** Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_019c.pdf>. Acesso em: 25 de set. 2008.

YUNUS, Muhammad; JOLIS Alan. **O Banqueiro dos pobres.** São Paulo: Ed. Ática. 2006.