



ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO

BRASIL

PROGRAMA INTERNACIONAL PARA ELIMINAÇÃO DO TRABALHO INFANTIL

IPEC

PROJETO REGIONAL PREVENÇÃO E ELIMINAÇÃO DO TRABALHO INFANTIL DOMÉSTICO EM
CASAS DE TERCEIROS NA AMÉRICA DO SUL

OIT / IPEC / PROJETO RLA / 00 / 53P / USA

**ESTUDO SOBRE EXPERIÊNCIAS DE GERAÇÃO DE RENDA
E OFERTA DE RECURSOS FINANCEIROS
ÀS FAMÍLIAS POBRES**

CAPÍTULO BRASIL

Área Geográfica da Pesquisa:

Belém / PA

Recife / PE

Belo Horizonte / MG

Consultor Responsável:

João Helder Diniz, MSc

Assistente:

Juliana da Paz, concluinte do curso de Administração de Empresas

Pesquisa Realizada no período de 17/12/01 A 17/02/02

MARÇO/2002

APRESENTAÇÃO

Por solicitação da OIT - Organização Internacional do Trabalho foi realizado um estudo sobre experiências de geração de renda e oferta de recursos financeiros às famílias pobres, existentes na América Latina e em outras partes do mundo e mais especificamente nas cidades de Recife/PE, Belém/PA e Belo Horizonte/MG. Este estudo foi realizado no âmbito do Projeto Regional Trabalho Infantil Doméstico em Casa de Terceiros na América do Sul.

A finalidade do estudo é identificar quais alternativas de geração de renda e/ou serviços financeiros podem ser apropriadas pelos programas de Prevenção e Eliminação do Trabalho Infantil Doméstico em Casa de Terceiros. Os objetivos específicos da pesquisa são:

1. Capitalizar os ensinamentos das experiências desenvolvidas em cada um dos países pesquisados, documentando as mesmas mediante a sistematização das lições aprendidas tanto a partir da revisão da literatura existente no tema como dos estudos de casos na matéria, prestando uma particular atenção as desenvolvidas nas regiões e localidades de execução do projeto.
2. Com base na identificação das experiências de êxito, estabelecer uma série de recomendações para desenvolver o programa de ação proposto pelo projeto para as famílias de origem.
3. Facilitar material de apoio às agências executoras dos Programas de Ação sobre estratégias de desenvolvimento e execução de programas de geração de renda.

A apresentação do conteúdo do estudo realizado será feita de uma maneira didática, obedecendo a distribuição temática a seguir, a qual facilitará a compreensão do tema pelos leitores:

1. panorama geral sobre pobreza, desemprego, economia informal e microempreendimentos;
2. oferta de serviços financeiros (microfinanças);

3. serviços de desenvolvimento empresarial (*business development services*);
4. economia solidária;
5. análise dos dados referente à pesquisa realizada com entidades que desenvolvem experiências de geração de renda e serviços financeiros nas cidades de Belém/PA, Belo Horizonte/MG, Recife/PE e Fortaleza/CE;
6. lições aprendidas a partir do estudo bibliográfico e da pesquisa de campo;
7. indicativos gerais para implantação de programas de geração de renda e oferta de serviços financeiros às famílias pobres, no âmbito do combate a exploração do trabalho infantil doméstico em casa de terceiros.

Nos itens 2, 3 e 4 serão observados os aspectos de: definições e análise; experiências referenciais em níveis internacional e nacional; e lições aprendidas.

O item 6 consiste num resumo das principais conclusões, em termos de lições aprendidas sobre a geração de renda e oferta de serviços financeiros.

O item 7 se refere a proposição de indicativos para construção de um sistema integrado para geração de renda e oferta de serviços financeiros, que possa ser aplicado pelas organizações que atuam no combate ao trabalho infantil doméstico.

ÍNDICE

I. INTRODUÇÃO	09
II – REFERÊNCIAS TEÓRICAS OU CONCEITUAIS	09
1. As faces da pobreza	09
2. O Desafio do desemprego no Brasil	12
3. A economia informal	13
4. Os microempreendimentos: instrumento para o desenvolvimento econômico dos mais pobres	15
5. Desenvolvimento econômico local	20
6. Microfinanças – serviços financeiros para os pobres	21
6.1. Um pouco de história	21
6.2. Contexto das microfinanças	22
6.3. A situação das microfinanças na América Latina	28
6.3.1 O caso da Bolívia	30
6.3.2 O caso do Brasil	33
6.4. Lições aprendidas e riscos da atividade	41
6.5. Experiências em microfinanças	44
6.5.1. Experiências em nível internacional	44
6.5.1.1. <i>Grameen Bank Bangladesh</i>	45
6.5.1.2. <i>BRAC – Bangladesh Rural Advancement Committee</i>	51
6.5.1.3. <i>CORPOSOL</i>	59
6.5.1.4. <i>ECOFUTURO</i>	60
6.5.1.5. <i>Financiera Visión</i>	62
6.5.1.6. <i>CEDEP AYLLU</i>	64
6.5.1.7. <i>Bancos Comunitários na Guatemala</i>	67
6.5.1.8. <i>BANCOSOL</i>	76
6.5.2. Experiências em nível nacional	79
6.5.2.1. Instituição de Crédito Comunitário – <i>PORTOSOL</i>	79
6.5.2.2. <i>CEAPE – Centro Nacional de Apoio a Pequena Empresa</i>	85
6.5.2.3. <i>CREDIAMIGO – Banco do Nordeste</i>	89
6.5.2.4. <i>Associação Nacional para o Desenvolvimento das Mulheres –</i>	91

BANCO DA MULHER		
6.5.2.5.	Fundo de Apoio ao Empreendedor Popular – FAEP	94
6.5.2.6.	VIVACRED	95
6.5.2.7.	Instituição de Crédito Comunitário Blumenau Solidariedade –	97
BLUSOL		
6.5.2.8.	Associação de Artesão e Produtores Caseiros do Projeto	99
MÃOS DE MINAS e Centro de Capacitação e Apoio ao Pequeno Empreendedor – CENTROCAPE		
6.5.2.9.	Banco do Povo do Estado de Pernambuco	105
6.5.2.10.	Social Cred	106
6.5.2.11.	Micro-Cred	107
6.5.2.12.	Visão Mundial – PROMICRO & FUNDAF	108
7.	Serviços de Desenvolvimento Empresarial - SDE	117
7.1.	Experiências referenciais em Serviços de Desenvolvimento Empresarial	120
7.1.1.	Experiências internacionais	120
7.1.1.1.	Desenvolvimento empresarial e conglomerados	120
7.1.1.1.1.	INSOTEC	120
7.1.1.1.2.	CERTEC	121
7.1.1.1.3.	Exporter Association – ADEX	122
7.1.1.1.4.	Development Options	122
7.1.1.1.5.	PROBIDE	123
7.1.1.2.	Bônus de Capacitação – Experiência do Paraguai	123
7.1.1.3.	Redes de Pequenas Empresas Exportadoras	126
7.1.1.4.	Redes de Pequenas Empresas – o Caso Italiano	128
7.1.1.5.	Redes de MPEs Exportadoras na América Latina – Projetos de Fomento – PROFO no Chile	129
7.1.1.6.	PROARTE S/A	132
7.1.1.7.	Serviço de Informação comercial – Bolívia	136
7.1.1.8.	Centros de Desenvolvimento Empresarial na América Latina	137
7.1.2.	Experiências nacionais	140

OIT / IPEC / PROJETO RLA / 00 / 53 / USA
ESTUDO SOBRE EXPERIÊNCIAS DE GERAÇÃO DE RENDA E OFERTA DE RECURSOS
FINANCEIROS ÀS FAMÍLIAS POBRES - CAPÍTULO BRASIL

7.1.2.1.	CAPACITAR	140
7.1.2.2.	EMPREENDER	141
7.1.2.3.	APAEB	142
7.1.2.4.	Projeto Couro Vegetal da Amazônia	145
7.1.2.5.	Programa de Produção Associada com Garantia de Renda Mínima – Jundiaí / SP	148
7.1.2.6.	Metodologia GESPAR	151
7.1.2.7.	Iniciativas não Formais de Educação Profissional	153
8.	Economia Solidária	155
8.1.	As redes de colaboração solidária	156
8.2.	Experiências referenciais em economia solidária	157
8.2.1.	Comércio Équo e Solidário	157
8.2.1.1.	Fair Trade Program – Programa de Comércio Justo e Solidário	159
8.2.2.	Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares da Coppe/UFRJ	162
8.2.3.	ANTEAG	165
8.2.4.	LETS	168
III.	METODOLOGIA DA PESQUISA	170
IV –	ANÁLISE DOS DADOS DA PESQUISA DE CAMPO	174
1.	Descrição das instituições pesquisadas	174
1.1.	Entidades localizadas em Belém / PA	174
1.1.1.	Prefeitura Municipal de Belém / Secretaria de Economia – Programa de Geração de Emprego e Renda	174
1.1.2.	FUNPAPA / Escola Circo	175
1.1.3.	Banco do Povo do Município de Belém / PA	176
1.1.4.	POEMA – Programa Pobreza e Meio Ambiente na Amazônia	177
1.1.5.	Movimento República de Emaús	179
1.1.6.	CEAPE-PA – Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do Estado do Pará	180
1.2.	Entidades localizadas em Belo Horizonte/MG	181
1.2.1.	Obra Kolping de Minas Gerais	181

1.2.2. Associação dos Catadores de Papel, Papelão e Material Reaproveitável – ASMARE	182
1.2.3. Circo de Todo Mundo	184
1.2.4. AMEFA	185
1.2.5. Central Mãos de Minas	186
1.2.6. Instituto Centro CAPE	186
1.2.7. Banco do Povo de Minas Gerais	187
1.2.8. AVSI – Associação de Voluntários para o Serviço Internacional	188
1.3. Entidades localizadas em Recife/PE	189
1.3.1. CEAPE/PE	189
1.3.2. FRAC	190
1.3.3. Movimento Pró-Criança	191
1.3.4. FASE/PE	192
1.3.5. Centro de Estudos e Pesquisa Josué de Castro – CJC	193
1.3.6. Escola Dom Bosco de Artes e Ofícios	194
1.3.7. Serviço de Tecnologia Alternativa – SERTA	194
1.4. Entidades localizadas em Fortaleza/CE	195
1.4.1 Banco Palmas	195
1.4.2 Cearah Periferia	197
2. Análise dos dados	197
2.1. Caracterização da atividade	198
2.2. Abrangência de atuação	200
2.3. Ano de fundação da instituição	201
2.4. Constituição jurídica das instituições	201
2.5. Parcerias estabelecidas	202
2.6. Público beneficiado	202
2.7. Gênero do público beneficiado	203
2.8. Etnia predominante	203
2.9. Nível de pobreza do público beneficiado	204
2.10. Natureza da atividade desenvolvida, em relação à forma de participação	204

2. 11. Análise das respostas às perguntas mais específicas sobre a operacionalização dos serviços financeiros e programas de geração de renda	205
2. 12. Fortalezas identificadas nos programas desenvolvidos	208
2. 13. Fraquezas identificadas nos programas desenvolvidos	209
2. 14. Dificuldades externas enfrentadas na execução dos programas	209
2. 15. Impactos percebidos na atuação dos programas que provocaram mudanças nas condições de vida dos beneficiários	210
V – CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	211
1. Identificação das metodologias para oferta de serviços financeiros e geração de renda, apropriadas ao projeto de prevenção e eliminação do trabalho infantil doméstico em casa de terceiros	211
1.1. Serviços Financeiros	212
1.2. Serviços de Desenvolvimento Empresarial	212
1.3. Economia Solidária	214
2. Lições Aprendidas	215
1.1 Lições Gerais	215
1.2 Lições sobre oferta de serviços financeiros	216
1.3 Lições sobre a geração de trabalho e renda	219
3. Recomendações e propostas para um programa de geração de renda e oferta de serviços financeiros às famílias pobres	223
2.1 Recomendações Gerais	224
2.2 Modelo teórico de um sistema integrado de geração de renda e oferta de serviços financeiros às famílias pobres, no âmbito do Programa de Combate a Exploração do Trabalho Infantil Doméstico - SIGERSF/TID	226
VI - Referências Bibliográficas	233
VII - Sites Consultados	238
VIII – Siglas presentes no estudo	239
IX – Biografia do Autor e Assistente	245

I – INTRODUÇÃO

No Brasil, assim como no resto do mundo, as crianças são as que mais sofrem com a pobreza. Tanto por sua condição de vulnerabilidade, provocada pela condição de ser em desenvolvimento, como pela inserção precoce no mercado de trabalho para contribuir com o aumento da renda familiar.

Diversas iniciativas têm sido desenvolvidas para superação da pobreza crônica nas comunidades e populações empobrecidas. Tais iniciativas podem ser classificadas como serviços financeiros (microcrédito produtivo, fundos rotativos, bancos comunitários, cooperativas de crédito, etc.) ou serviços de desenvolvimento empresarial - *business development services* (empreendedorismo, franquias sociais, bônus de capacitação, centros de serviços empresariais, serviços de informação comercial, etc.). Existe ainda um ramo de atividades que podemos classificar como iniciativas de economia solidária (LETS - Sistemas Locais de Emprego e Comércio, redes de trocas e colaboração solidária, empresas comunitárias auto-gestionárias, comércio solidário, etc.), as quais se caracterizam pelo seu caráter alternativo em relação ao modelo econômico vigente.

II – REFERÊNCIAS TEÓRICAS OU CONCEITUAIS

1. AS FACES DA POBREZA

O último século foi caracterizado por grandes avanços ocorridos nas mais diversas áreas (tecnologia, economia, política, cultura, etc.) da vida humana. Foi o século do desbravamento de novas idéias, superação dos limites, e do enriquecimento de algumas nações. No entanto todo este desenvolvimento alcançado não foi suficiente para resolver as diferenças sociais e econômicas existentes no mundo contemporâneo. Ao contrário, em meio à abundância econômica, dos 6 bilhões de habitantes do planeta, 2,8 bilhões vivem com menos de US\$ 2 por dia, e ainda um quinto da população mundial vive com menos de US\$ 1 por dia. O Grupo de Consultoria e Assistência à Pobreza (GCAO)¹,

¹ Lançado em junho de 1995, com apoio do Banco Mundial, o GCAO possui mais de 20 membros, entre agências de doações e auxílio e bancos de desenvolvimento regional.

considera **pobres** aqueles que vivem abaixo da linha de pobreza estabelecida em cada país, e os **mais pobres**, os 50% mais desfavorecidos deste segmento.

Uma das causas principais da pobreza – a distribuição desigual das riquezas, tem crescido substancialmente nos últimos 40 anos. Nos 20 países mais ricos, a renda média é superior 37 vezes à renda média dos 20 países mais pobres. Segundo Llorens²,

“...existe uma heterogeneidade importante no sistema econômico mundial, já que, apesar de algumas frações ou segmentos do mesmo possuem uma vinculação com um núcleo globalizado internacional, outros segmentos ou circuitos de obtenção de excedente econômico possuem tão somente uma vinculação limitada, reduzida ou mesmo nula”.

Apesar dos avanços obtidos na melhoria de alguns dos indicadores cruciais da pobreza (analfabetismo, mortalidade infantil, etc.), em outras áreas como a saúde, o problema tem se agravado, principalmente em relação às epidemias e doenças endêmicas. Em vários países da África, um em cada quatro adultos está infectado pelo vírus HIV/AIDS. A AIDS já é a principal ameaça à sobrevivência de milhões de pessoas, principalmente nos países mais pobres.

Na situação de pobreza no mundo, as mulheres, os grupos étnicos e as crianças são os segmentos mais afetados pelas precárias condições de vida nos diversos países. No Sul da Ásia as mulheres têm apenas metade da escolaridade dos homens. Praticamente em todos os países pobres, a renda média das mulheres é sempre inferior à dos homens. Nos países latino-americanos os grupos indígenas em geral têm menos de três quartos da escolaridade média dos grupos não indígenas. Em relação às crianças, um quinto delas nos países pobres morrem antes de completar 5 anos de idade. Nos mesmos países, a proporção de crianças desnutridas chega a 50%.

A pobreza constitui-se na base do processo de exploração econômica das crianças. O baixo nível de renda das famílias pobres, faz com que as crianças sejam obrigadas a trabalhar muito cedo, desprezando direitos essenciais para o seu desenvolvimento, como o lazer e a educação. No Brasil, dados do PNAD/99 apontavam que no ano de 1998 cerca de 2,8 milhões de crianças na faixa etária

² LIORENS, Francisco Albuquerque – **Desenvolvimento Econômico Local: Caminhos e Desafios para a Construção de uma Nova Agenda Política**. Tradução: Antônio R. P. Braga. Rio de Janeiro: BNDES, 2001.

de 7 a 14 anos estavam desenvolvendo atividades econômicas. De acordo com Lena Lavinas³ “o trabalho infantil fere direitos básicos de cidadania, compromete a escolaridade e o desenvolvimento futuro, traz riscos e gera graves distorções, não se constituindo de forma alguma numa ajuda, num ato humanitário ou numa ética pelo trabalho”. Embora não seja um fenômeno recente, o trabalho infantil tem alcançado nos últimos anos, um alto grau de exposição na opinião pública e prioridade pelos governos e sociedade civil em nível mundial.

Geralmente nas zonas rurais dos países pobres, encontram-se os problemas mais graves da pobreza. Além da falta de opções econômicas que gerem excedentes suficientes para sua sobrevivência, a maior parte da população rural não tem acesso a serviços básicos adequados (transportes, comunicação, saúde, educação, etc.), agravando mais ainda o seu grau de vulnerabilidade. Em termos econômicos, as atividades agropecuárias desenvolvidas pelos mais pobres, além de possuírem baixo valor agregado para seus produtos, apresentam riscos e covariância mais elevados do que as atividades econômicas urbanas. As mesmas estão sujeitas a riscos climáticos, como secas, enchentes e pragas, que quando ocorrem abrangem um grande contingente de famílias.

Desde os anos 50 a estratégia de redução da pobreza tem evoluído, em virtude de uma maior compreensão da complexidade do desenvolvimento. Durante os anos 50 e 60, a principal estratégia preconizada pelos países era a realização de grandes investimentos em capital físico e infra-estrutura. Nos anos 70, a ênfase era na melhoria das condições de saúde e educação como forma de aumentar a renda da população mais pobre. O Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial - 1990 propôs uma estratégia integradora, através do uso intensivo de mão-de-obra em decorrência da abertura econômica, o investimento em infra-estrutura e a oferta de serviços de saúde e educação para os pobres. Nos últimos anos, os governos e as instituições constituíram-se no centro das atenções, levando-se em conta a vulnerabilidade no âmbito local e nacional. O Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial – 2000/2001⁴, propõe uma estratégia em três frentes para atacar a pobreza:

³ Economista do IPEA e coordenadora de pesquisa Estratégias para Combater o Trabalho Infantil no Serviço Doméstico

⁴ BANCO MUNDIAL. **Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial – 2000/2001. Luta contra a Pobreza – Panorama Geral**. Washington, DC: Banco Mundial, 2000.

1. Promover oportunidades;
2. Facilitar a autonomia;
3. Aumentar a segurança.

De acordo com Llorens (2001) para superar a pobreza não basta simplesmente a adoção de políticas públicas compensatórias, focalizadas nos grupos mais desfavorecidos. O importante é “promover a iniciativa de desenvolvimento local endógeno e de geração de emprego produtivo para enfrentar, precisamente a pobreza e a marginalização de forma mais sustentável e consistente, não somente assistencialmente”.

2. O DESAFIO DO DESEMPREGO NO BRASIL

De acordo com dados do IBGE, na década de 90, a taxa de desemprego em todas as regiões brasileiras foi pelo menos o dobro da taxa verificada na década anterior. Em 1999, a taxa de desemprego nas regiões metropolitanas correspondeu a 20% de toda a população economicamente ativa (PEA), segundo dados da Fundação Seade e do DIEESE. Em consequência, o tempo médio de procura de emprego pelo trabalhador brasileiro passa de 15 semanas, em 1990, para 42 semanas em Abril de 1999.

O crescimento do desemprego em todo o país, foi acompanhado de mudanças na composição da estrutura ocupacional, ocorrendo uma diminuição gradativa da mão-de-obra empregada na indústria e no setor primário, sendo deslocada para o setor terciário, que geralmente é caracterizado por ocupações instáveis e mal remuneradas.

Durante a década de 90, o fenômeno do “desassalariamento” torna-se mais presente no cotidiano da massa de empregados no Brasil. Entre 1994 e 1995, mesmo tendo havido uma evolução positiva do PIB – Produto Interno Bruto, ocorreu uma diminuição de 1,5 milhão no volume de emprego com registro de carteira. Para que o país pudesse viabilizar o ingresso da nova população no mercado de trabalho, seria necessário o mesmo 1,5 milhão de vagas a cada ano, o que para isso seria necessário um crescimento continuado do PIB a uma taxa de 7%.

A participação das mulheres no mercado de trabalho vem crescendo ano após ano, embora elas enfrentem ainda muitas dificuldades para conciliar geração de renda com responsabilidades domésticas, considerando as restrições que são impostas pelas regras vigentes, contidas nos contratos trabalhistas. Segundo dados do IBGE, os homens possuem uma renda média 50% superior à das mulheres, no setor informal e nas ocupações menos especializadas. Mesmo no mercado formal, o avanço na participação das mulheres, não tem significado condições igualitárias em relação aos homens.

De uma forma geral, a cultura ainda fortemente marcada por traços da dominação masculina admite que as mulheres exerçam funções no trabalho apenas como um modo de complementar a renda familiar, não pela conquista da autonomia e maior inserção social e econômica na sociedade.

Como decorrência deste quadro, cresce cada vez mais no Brasil, América Latina e também no mundo desenvolvido, a importância da pequena produção, representada pelas micro e pequenas empresas, como mecanismo para geração de emprego e renda para as camadas mais pobres da população. Embora não tendo a mesma proporção produtiva que as grandes empresas, as micro e pequenas empresas ocupam um papel de destaque em termos de emprego, renda e diversidade territorial.

3. A ECONOMIA INFORMAL

Nos anos 90, observamos um forte crescimento das ocupações por conta própria, como decorrência principalmente do desemprego e do processo de “desassalariamento”. Para cada emprego assalariado criado surgiram 4 ocupações no mercado informal. Enquanto o emprego com registro de carteira teve uma redução de 4% no período de 1986 a 1998, a quantidade de trabalhadores por conta própria cresceu em 61% no mesmo período. De acordo com os critérios do IBGE⁵, em 1997 havia no Brasil cerca de 9,5 milhões de empresas informais, com a ocupação de 13 milhões de pessoas, distribuídas entre empregados por conta própria, pequenos empregadores e trabalhadores com e sem remuneração.

⁵ Estão incluídas no Setor Informal as unidades econômicas de produção pertencentes aos trabalhadores por conta própria, com número inferior a 5 empregados.

A conclusão que podemos ter da realidade apresentada anteriormente é que a economia informal é o segmento da economia brasileira que mais abriga pessoas vivendo em situação de pobreza no Brasil. Segundo Neri⁶, “cerca de 51,3% dos pobres brasileiros estão em famílias chefiadas por indivíduos ocupados no segmento informal”.

A tabela 1 a seguir, demonstra a distribuição da taxa de informalidade entre os ocupados por 6 categorias de tamanho de cidade no Brasil.

Tabela 1 - Informalidade por tamanho de cidade (%)

	Total de Informalidade		Taxa de Variação	Contribuição para a Informalidade
	1996	1999	Anual	
TOTAL	41,5	42,5	0,8	100,0
Capital Metropolitana	32,5	35,4	3,0	14,0
Periferia Metropolitana	35,0	36,2	1,1	9,3
Urbano Grande	36,4	37,5	1,0	15,7
Urbano Médio	39,8	39,9	0,1	14,2
Urbano Pequeno	43,2	43,9	0,5	15,1
Rural	55,3	54,8	-0,3	31,6

Fonte: PNDA/IBGE

Os dados revelam que a informalidade tem crescido mais nas regiões mais densamente povoadas, ou seja nos grandes centros urbanos. No entanto, podemos observar que as zonas rural e a urbana pequena ainda contribuem significativamente para a informalidade no país.

Embora o comércio ambulante seja a expressão mais evidente da economia informal, a mesma é composta por inúmeras atividades econômicas presentes na indústria, comércio, serviços e agropecuária. Segundo o IBGE, o comércio com 26,2%, e os serviços de reparação e diversões com 19,8%, constituem-se nos maiores grupos de atividades, em termos de empreendimentos informais. Geralmente, quando os trabalhadores assalariados perdem seus empregos, buscam refúgio no trabalho por conta própria, experimentando uma

⁶ NERI, Marcelo. **Empregos e negócios informais: subsídios para políticas**. [s.l.], [s.n.]

redução significativa na sua renda mensal, associada a uma forte insegurança quanto ao seu futuro e proteção social.

Nas atividades econômicas informais, mesmo representando o meio de sobrevivência de grande parte da população, em especial dos mais pobres, a grande maioria (97%) não recebeu qualquer tipo de assistência, seja técnica, jurídica ou financeira, de acordo com pesquisa do IBGE. As que receberam, foram assistidas principalmente por entidades não vinculadas ao governo. Apenas 5% dos negócios informais procuraram um empréstimo, nos últimos 3 meses que antecederam a pesquisa.

A maioria delas reclama do baixo lucro e da falta de capital de giro. Comparando com o baixo percentual (5%) das que procuraram um empréstimo, fica evidente que no Brasil ainda não existem sistemas de crédito adequados às atividades econômicas informais e em escala suficiente para atender o grande contingente de pequenos negócios populares existentes no país. Tampouco existem serviços especializados que possam suprir as carências administrativas e tecnológicas que enfrentam os negócios informais.

4. OS MICROEMPREENHIMENTOS: INSTRUMENTO PARA O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DOS MAIS POBRES

As micro e pequenas empresas (MPEs) constituem a imensa maioria do tecido empresarial na América Latina e Caribe. Segundo dados do BID⁷, 65 milhões de microempresas empregam cerca de 110 milhões de pessoas na região. Em média, elas representam mais de 96% do total de negócios formais e mais de 56% da mão-de-obra formal ocupada. Caso acrescentemos os números referentes às atividades informais, em ambos os casos, este percentual se elevaria significativamente. Há países como a Nicarágua, onde as MPEs representam mais de 99% dos estabelecimentos empresariais. No caso do Brasil, o número total de MPEs representa 94% de todas as empresas existentes, embora a participação no emprego seja de apenas 37,4%.

A microempresa é a menor organização empresarial, sendo constituída por variadas formas, que vão desde atividades de subsistência até empresas

⁷ *INFORME ANUAL sobre el desarrollo de la microempresa – 2000. Banco Interamericano de Desarrollo, Febrero de 2001.*

estruturadas que utilizam sofisticados processos de produção. Suas principais características são:

1. São administradas pelo próprio proprietário, sendo mulher em 30% a 60% dos casos;
2. Possuem menos de 10 empregados;
3. Dependem do trabalho familiar;
4. Misturam as finanças domésticas com as da empresa;
5. Seus ativos são inferiores a U\$ 20,000;
6. O acesso ao setor financeiro formal e aos serviços de assistência técnica é bastante limitado;
7. Seus proprietários possuem pouca formação na área gerencial e técnica.

A figura chave nas microempresas é o microempreendedor que, de acordo com o SEBRAE⁸,

“são pessoas de baixa renda que exercem uma atividade econômica autônoma, em diversos segmentos. Essas pessoas, por falta de acesso ao mercado formal de trabalho ou por terem sido excluídas, constituíram um negócio próprio. Para isso, utilizaram as suas reservas (poupança) como alternativa de sobrevivência. Esses negócios absorvem a mão de obra familiar, sendo que os proprietários acumulam funções produtivas e gerenciais, dispondo de pouco capital e tecnologia rudimentar”.

Uma questão que se apresenta é se os microempreendedores são pobres. Embora a resposta pareça óbvia, a situação é um pouco mais complexa. O setor da microempresa representa cerca de 70% dos pobres da América Latina. No entanto não se pode afirmar que todos os microempreendedores são pobres. Os proprietários de microempresas que possuem até 5 empregados, apresentam índices de pobreza menores do que os trabalhadores da economia em geral.

A visão da sociedade e dos governos em relação às microempresas tem evoluído nas últimas décadas. A partir dos anos 70 as microempresas deixaram de ser consideradas apenas como integrantes do setor informal (muitas vezes percebido como formado por atividades ilegais) para serem vistas como

⁸ FUNDAMENTOS BÁSICOS DO MICROCRÉDITO – Programa SEBRAE de Apoio ao Segmento de Microcrédito. SEBRAE: Junho, 2001.

fontes de sobrevivência para muitos dos países pobres. Nos anos seguintes, as microempresas passam a ser consideradas como importantes fontes de emprego, sendo necessário apoio público para torná-las sustentáveis. Um terceiro paradigma que começou a vigorar no final dos anos 80 e início dos anos 90, foi a percepção das microempresas como negócios lucrativos. Assim, as microempresas apresentam potencial não somente para geração de empregos, mas também para participar do crescimento econômico dos países mais pobres.

Apesar do reconhecimento da importância das microempresas para o desenvolvimento econômico dos países na América Latina, os governos destes países, em sua maioria, têm adotado políticas genéricas, que são estabelecidas de forma centralizadas, as quais se revelam pouco eficazes.

As MPEs geralmente apresentam sérias limitações que diminuem o grau de participação na economia dos países. Este setor tem apresentado baixos níveis de produtividade e sustentabilidade. Tal situação é causada pela falta de acesso às tecnologias apropriadas à sua realidade; a falta de infra-estrutura que melhore sua capacidade produtiva; a escassez de informações e instrumentos para uma participação mais efetiva no mercado; e principalmente as enormes limitações para conseguir financiamentos.

A demanda apresentada pelas MPEs por serviços financeiros e de desenvolvimento empresarial está longe de ser atendida. Embora existam centenas de organizações provedoras de apoio às MPEs, apenas 5% delas têm acesso as linhas formais de crédito. De igual modo, os serviços de desenvolvimento empresariais beneficiam um número muito reduzido de microempresas a despeito de todos programas de incentivo para sua expansão na América Latina.

No contexto do mercado aberto e da livre concorrência, as MPEs para serem competitivas necessitam investir nas seguintes áreas:

1. Especialização de seus serviços/produtos, obtendo vantagens nos custos e liderança inovadora;
2. Cooperação com outras organizações, fomentando a sinergia nos negócios que pode possibilitar o desenvolvimento da complementaridade entre elas;

3. Favorecimento de externalidades positivas que favoreçam a formação dos *clusters*⁹ territoriais.

As MPEs por si só não conseguem adquirir a competitividade necessária para participar no mercado de maneira exitosa. São necessários também aspectos do entorno territorial que fortaleçam a sua capacidade institucional, cujos aspectos principais estão descritos a seguir:

1. Disponibilidade de serviços financeiros adequados e de desenvolvimento empresarial;
2. Dotação de infra-estruturas básicas e equipamentos públicos;
3. Natureza e magnitude da pesquisa e desenvolvimento;
4. Capacitação em gestão empresarial;
5. Articulação do sistema educacional e de capacitação com os problemas produtivos e empresariais locais;
6. Ampla rede de fornecedores e concorrentes locais;
7. Nível de exigência dos consumidores;
8. Grau de interação criativa entre o setor público, os agentes sociais e o setor privado.

⁹ *Clusters*: aglomerado de atividades afins, que gera uma eficiência conjunta, numa concentração geográfica de empresas interconectadas (PORTER, 1998).

PESQUISA: PEQUENOS EMPREENDIMENTOS URBANOS E SUA VIABILIDADE ECONÔMICA

Em 1998, três Organizações Não Governamentais (CEAS URBANO – Centro de Estudos e Ação Social Urbano de Pernambuco; MOC – Movimento de Organização Comunitária; CEDAC – Centro de Ação Comunitária), com apoio da Agência de Cooperação Holandesa Vastenaktie (hoje CORDAID), realizaram uma pesquisa¹⁰ entre os micro e pequenos empreendedores urbanos nas cidades de Recife/PE, Feira de Santana/BA e Rio de Janeiro/RJ, com o objetivo de conhecer melhor os fatores que determinam a viabilidade econômica desse segmento.

Os principais resultados da pesquisa sobre os microempreendimentos na cidade do Recife/PE, bem como algumas conclusões gerais sobre o segmento, serão apresentados de forma resumida, a seguir:

1. a pesquisa realizada pelo CEAS URBANO teve como finalidade principal a obtenção de subsídios sobre a viabilidade econômica de pequenos negócios na cidade do Recife, possibilitando um melhor entendimento destas unidades empresariais;
2. o principal setor, onde a presença dos microempreendimentos é mais significativa, foi o de comércio, seguido de serviços, onde a soma destes dois setores totaliza mais de 98% de todos os negócios na cidade;
3. a grande maioria dos microempreendimentos é administrada por seus próprios donos, envolvendo principalmente seus familiares. Apenas 20% dos negócios possuem empregados, geralmente em número de 1 ou 2. Tal constatação revela a baixíssima capacidade de geração de emprego dos pequenos negócios. Sua principal função social consiste na manutenção do auto-emprego e geração de renda para a família;
4. a remuneração dos microempreendedores encontra-se na faixa abaixo dos 3 salários mínimos. Apenas 8% ganham entre 5 e 10 salários.
5. a principal forma de organização dos microempreendimentos é individual, havendo uma pequena incidência de empresas associativas ou cooperativas.
6. a localização do negócio em 45% dos casos é na própria residência do microempreendedor. Pouco mais de 10% dos negócios não têm sede definida. Apenas 23% afirmaram que possuem um ponto comercial específico;
7. a maioria trabalha durante a semana e o final de semana. Esta tendência revela uma das principais características dos microempreendimentos que é funcionar o máximo de tempo possível, como forma de aumentar a renda;
8. a grande maioria (70%) dos pequenos negócios funciona de forma não legalizada;
9. um número significativo (32%) de microempreendimentos possui faturamento mensal superior a um mil reais. Por outro lado, 56% deles possuem vendas inferiores a seiscentos reais mensais ou trinta reais por dia;
10. em relação ao acesso às linhas de crédito, a grande maioria (83%) informou que nunca obtiveram empréstimos. Os amigos são a principal fonte de financiamento para os outros 17% de microempreendedores. Um dado que impressiona é que apenas 3% dos microempreendedores tomaram empréstimos em entidades de microcrédito;
11. o tipo de controle mais comum (em 70% dos casos) é o caderno de notas, onde o microempreendedor geralmente faz anotações sobre vendas diárias, e algumas despesas pagas de maior valor;
12. o custo mais importante para o pequeno negócio é a aquisição de matéria-prima, embora outras categorias como aluguel e mão-de-obra possuem um certo nível de relevância;
13. quase metade (44%) dos pequenos negócios é administrada por mulheres. Porém existe uma diferença significativa entre os rendimentos. No caso das mulheres, 78% possuem rendimento inferiores a 2 salários mínimos, ao passo que apenas 57% dos homens estão nesta mesma categoria. Existem evidências de que o trabalho das mulheres é mais realizado nas residências como forma de conciliar as atividades empresariais e domésticas. Também, as atividades econômicas desenvolvidas pelas mulheres são com finalidade mais de complementação da renda, portanto menos lucrativas. No entanto, as mulheres por possuírem mais escolaridade, e pela forma mais arrojada de gerenciamento e com melhores controles, estariam mais preparadas para expandir os negócios;
14. em relação à comparação entre escolaridade e nível de renda, observamos que um maior nível de escolarização implica em maior nível de renda;

As principais conclusões da pesquisa em geral, foram:

1. a importância das questões de gênero para potencialização do setor de microempreendimentos;
2. o setor comercial é o que mais incorpora os microempreendimentos, embora haja uma tendência de crescimento do setor de serviços;
3. ao contrário do que o senso comum demonstra, o percentual (cerca de 20%) de empresas com mais de 10 anos de funcionamento é bastante razoável;
4. os pequenos negócios urbanos são estruturados com a principal finalidade de gerar ocupação e renda para as famílias dos microempreendedores, não apresentando condições de viabilizar a geração de novos empregos;
5. a oferta de microcrédito ainda é extremamente reduzida, considerando a demanda existente por parte dos microempreendimentos;
6. a renda dos pequenos negócios normalmente é utilizada como complemento da renda familiar, impossibilitando aos microempreendedores investirem na melhoria dos seus negócios. Além disso, a capacidade de geração de excedentes econômicos é bastante limitada.

¹⁰ Informações completas sobre a pesquisa podem ser obtidas na publicação: Pequenos Empreendimentos Urbanos e sua Viabilidade Econômica. Uma publicação do CEAS URBANO/PE, CEDAC/RJ e MOC/BA. Novembro, 2001.

5. DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO LOCAL

Uma nova abordagem tem alcançado projeção entre as diversas organizações brasileiras que trabalham na promoção da melhoria do nível de vida da população: o Desenvolvimento Local Integrado e Sustentável – DLIS. Segundo Silveira, *et alii*¹¹, o desenvolvimento local pode ser definido como

“...um conjunto de processos interdependentes e complementares que se realizam no território, basicamente em torno de três dimensões interligadas, que se reforçam mutuamente: a formação do capital humano e capital social, o desenvolvimento produtivo do território e a concepção participativa para a gestão do desenvolvimento.”

Para desencadear o processo de desenvolvimento econômico local, com vistas à melhoria do nível de vida das famílias e comunidade local, é necessário enfatizar as dimensões:

1. econômica – os empreendedores usam sua capacidade para estruturar os fatores produtivos locais, para alcançarem níveis competitivos de produtividade;
2. formação de recursos humanos – adequação da oferta de conhecimentos e informações às demandas de inovação e aprendizagem dos grupos locais;
3. sociocultural – os valores e as instituições locais impulsionam o processo de desenvolvimento;
4. político-administrativa – a gestão local e regional facilita a articulação entre o público e o privado, para a criação de “entornos territoriais” favoráveis ao desenvolvimento local;
5. ambiental – atenção às potencialidades e limitações do ambiente na promoção do desenvolvimento local.

Baseado nestas dimensões, nas últimas décadas tem surgido um conjunto de experiências inovadoras de desenvolvimento local, na busca de geração emprego e renda, fomento à atividade empreendedora e criação de condições favoráveis à melhoria da qualidade de vida da população local. Tais experiências são caracterizadas por:

¹¹ SILVEIRA, Caio *et alii*. **Ações integradas e desenvolvimento local: tendências, oportunidades e caminhos**. São Paulo, Pólis; Programa Gestão Pública e Cidadania/EAESP/FGV, 2001.

1. estímulo à criatividade inovadora e aos empreendimentos empresariais;
2. organização de redes interdependentes entre empresas e atividades vinculadas ao mercado;
3. diversificação produtiva, com ênfase na diversificação e qualificação dos produtos e processos produtivos;
4. valorização dos recursos endógenos em nível local;
5. busca de novas fontes de geração de emprego e renda.

Deve existir uma relação integradora e produtiva entre o nível local e global. As empresas devem focar sua ação no nível local, mas buscarem estabelecer uma interseção com o nível global. Esta interação resulta numa transferência de conhecimentos entre os dois níveis. Também possibilita a geração das condições e recursos necessários para promoção do desenvolvimento econômico local.

É importante ressaltar nas ações de geração de trabalho e renda no nível local, o desencadeamento de processos extra-econômicos, tais como: questões étnicas e de gênero, relação entre identidade cultural e capacidade empreendedora e a constituição de novas formas de organização e relação social. A sinergia entre as dimensões econômica e social é considerada como um dos fatores cruciais para o êxito das experiências de desenvolvimento local.

6. MICROFINANÇAS – SERVIÇOS FINANCEIROS PARA OS POBRES

6.1 Um pouco de história

As experiências iniciais em microcrédito, que se tem notícias, remontam ao ano de 1846 quando o pastor Raiffeisen criou a Associação do Pão, com a finalidade de apoiar agricultores endividados no sul da Alemanha após um rigoroso inverno, pela cessão de farinha de trigo para, através da fabricação e comercialização do pão, pudessem obter capital de giro. A Associação cresceu e transformou-se numa cooperativa de crédito. Logo depois, no ano de 1900, um jornalista na cidade de Quebec no Canadá, criou as *Caisses*

Populaires com um capital inicial de 26 dólares aportados por 12 amigos, com a finalidade de emprestar para os mais pobres.

Em 1953 nos EUA, Walter Krump, presidente de uma metalúrgica em Chicago, criou os “fundos de ajuda” cuja finalidade era atender aos associados necessitados. Cada empregado contribuía com US\$ 1 mensalmente para o fundo. Os “fundos de ajuda” cresceram e foram transformados na Liga de Crédito, sendo posteriormente criadas outras Ligas de Crédito dando origem a Federação das Ligas de Crédito, que atualmente operam em diversos países.

Embora estas e outras experiências com características de microcrédito tenham ocorrido no mesmo período em diversas partes do mundo, a iniciativa que difundiu o conceito de microcrédito pelo mundo foi a iniciada pelo professor economista Muhamad Yunus no ano de 1976, em Bangladesh, quando ele resolveu emprestar pequenas quantias a microempreendedores das aldeias próximas à universidade onde lecionava, para que eles se livrassem dos agiotas que cobravam juros extorsivos. A experiência cresceu, recebendo aportes de bancos e instituições privadas, e em 1978 foi criado o Grameen Bank, estabelecendo as bases para o modelo atual de microcrédito.

A partir da experiência do Grameen Bank, a filosofia do microcrédito se espalhou pelo mundo, gerando a revolução no acesso ao crédito pelos microempreendedores pobres. Inspirados no modelo de Bangladesh inúmeras experiências foram criadas em 60 países, dando origem ao movimento de microfinanças que culminou com a realização da Conferência Global de Microcrédito (*Microcredit Summit*)¹².

6.2 Contexto das microfinanças

Embora tenha alcançado uma rápida expansão pelo mundo e principalmente na América Latina, as microfinanças não conseguem atender ainda toda a demanda de serviços financeiros existentes para o setor das micro e pequenas empresas. Apenas 5% dos microempreendedores conseguem ter acesso a serviços financeiros. Este baixo índice de cobertura é ocasionado pela

¹² Veja quadro específico sobre a *Microcredit Summit*.

inadequação das linhas de crédito das instituições financeiras reguladas, e a baixa capacidade operacional das Organizações Não Governamentais.

Um estudo realizado pelo BID na América Latina, sobre as organizações que operam microcrédito¹³, revela que existe uma forte presença de instituições de pequeno porte; ausência de informações consistentes e confiáveis, sustentabilidade operacional e financeira duvidosa, altos custos operacionais e baixa produtividade por agente de crédito.

Apesar da sua capacidade atual limitada, o microcrédito constitui numa ferramenta eficaz de promoção e consolidação das atividades econômicas locais. Através do microcrédito é possível ampliar a oferta de serviços financeiros para os microempreendedores, viabilizando setores da economia local. No entanto, não se pode esperar que o microcrédito seja um instrumento para qualquer situação social ou econômica, como por exemplo a criação de um mercado inexistente para um produto, tornar empreendedor uma pessoa que não possua estas características ou tampouco descobrir uma tecnologia que reduza custos e aumente a produtividade.

A atividade de microfinanças é importante nos seguintes níveis:

1. macroeconômico – contribuindo para o crescimento econômico sustentável e eqüitativo;
2. institucional – constituindo-se como parte de um sistema financeiro que consegue abranger os mais pobres;
3. microeconômico – criando oportunidades de desenvolvimento para os microempreendedores, que possuam capacidade empreendedora.

Pela sua natureza e especificidade em tentar atuar com um segmento que não apresenta condições de acesso ao sistema financeiro regulado, as microfinanças são atividade complexa, que apresentam obstáculos próprios para os entrantes na indústria de microfinanças. Esta complexidade implica na dificuldade de reprodução do modelo de forma rápida e em larga escala. Portanto, não se pode querer criar um programa de microcrédito e esperar que ele atinja um alto padrão de desempenho em um curto espaço de tempo.

¹³ A diferença entre microfinanças e microcrédito está na sua abrangência. Enquanto microfinanças incorpora outros serviços financeiros não produtivos, o microcrédito destina-se exclusivamente para atividades econômicas produtivas.

Segundo Pedro Arriola¹⁴ (ASOFIN/Bolívia) os elementos considerados relevantes para o sucesso na implantação de um sistema de microfinanças são:

1. forma jurídica adequada, com *stakeholders* comprometidos com o objetivo social e visão empresarial da organização;
2. pessoal qualificado e experiente na atividade;
3. sistema adequado de incentivos para a equipe;
4. estrutura administrativa simples e adequada às atividades da instituição;
5. sistema de controle seguro e eficiente;
6. desenvolvimento de produtos creditícios que atendam as necessidades do público-alvo;
7. tecnologia de concessão do crédito adequada;
8. sistema de processamento de dados que possibilite o controle das operações e da inadimplência;
9. política de fixação das taxas de juros que proporcione um retorno adequado, capaz de viabilizar a sustentabilidade financeira;
10. recursos financeiros suficientes, possibilitando o alcance de um maior número de microempreendedores;
11. marco legal e regulatório adequado que estimule o crescimento da indústria de microcrédito.

Além das ONGs, cada vez mais outros segmentos econômicos e sociais têm procurado atuar no setor das microfinanças. Estimuladas pelas agências multilaterais e bancos governamentais de fomento, as instituições financeiras reguladas estão direcionando suas estratégias para atuação junto a este segmento, vislumbrando uma perspectiva de lucro neste setor. Tal estímulo parte do pressuposto que somente através da banca comercial é que se conseguirá uma massificação na oferta de crédito para os microempreendedores.

Lucano e Taborga¹⁵ elaboraram uma tipologia que descreve as diversas modalidades de instituições atuantes em microfinanças (IMFs – Instituições Microfinanceiras).

¹⁴ GOLDMARK, Lara *(org.). **Seminário Internacional: BNDES Microfinanças – Ensaio e Experiências**. Rio de Janeiro: BNDES, maio de 2000.

¹⁵ LUCANO, Fernando e Taborga, Miguel. **Tipologia de instituciones financieras para la microempresa en America y El Caribe**. Paper ocasional. Washington, DC: Inter-American Development Bank, 1998.

Quadro 1. Tipologia das Instituições de Microfinanças

	Instituições Financeiras Comerciais	Instituições Financeiras Especializadas	ONGs Especializadas	ONGs com Múltiplos Propósitos
Estratégia e metas	Expansão para novos mercados Imagem institucional	Lucratividade Impacto social	Impacto social Cobertura dos custos Certificação	impacto social cobertura dos custos iniciais
Clientes	Microempreendedores em minoria	Micro e pequenos empreendedores	Microempreendedores	Microempreendedores
Forma legal	Bancos Companhias financeiras Cooperativas de crédito	Bancos Companhias financeiras Cooperativas de crédito	ONGs	ONGs
Metodologia	Empréstimo individual Instrumentos variam de acordo com segmento	Empréstimo individual e/ou grupo solidário <i>Leasing</i>	Empréstimo individual e/ou grupo solidário	Empréstimo individual e/ou grupo solidário
Sustentabilidade	São completamente sustentáveis	Luta para lucratividade e eficiência	Luta para eficiência operacional	Dificuldades para isolar as atividades microempreendedoras
Origem do capital	Capital próprio Certificados Empréstimos inter-bancários Depósitos de clientes Fundo de doadores	Capital próprio Certificados Empréstimos inter-bancários Depósitos de clientes Fundo de doadores	Empréstimos bancários Subsídios Fundos sociais Fundo de doadores	Poucos empréstimos bancários Subsídios Fundos sociais Fundo de doadores

Exemplos	Bco del Comercio (C.R.)	FIE (Bolívia)	Propesa (Chile)	CARE
	Bco Empresarial (Guat.)	Mibanco (Peru)	Empreender (Arg.)	FINCA
	FASSIL (Bolívia)	Los Andes (Bolívia)	Fundasol (Urug.)	Catholic Relief Serv.
	Bco del Pacifico (Ecu.)	BancoSol (Bolívia)	Prodem (Bolívia)	Várias ONGs,
	Financ. Familiar (Par.)	Fin. Calpia (El Salv.)	Funadeh (Honduras)	Bancos
		Multicredit (Panamá)		Comunitários e Org. de base.

A partir da entradas de novos *players* nas microfinanças, as tendências futuras são: aumento da competição entre as organizações; maior presença da banca comercial; e rápido crescimento do alcance das microfinanças em relação aos microempreendedores.

A entrada das instituições financeiras no mercado das microfinanças faz com que as ONGs necessariamente tenham que repensar sua posição nesta área. As ONGs ainda possuem a vantagem competitiva do compromisso com sua missão e um forte conhecimento da base de seus clientes. No entanto, tais vantagens podem não ser suficientes para manterem as ONGs no mercado das microfinanças. Quatro possíveis alternativas são apresentadas por Rhyne e Christen¹⁶ para um reposicionamento das ONGs:

1. competir frontalmente – em muitos países onde a competição é muito acirrada, as ONGs necessitarão se preparar para competir, como forma de sobreviver no mercado. Os possíveis erros nesta área terão um custo mais elevado do que antes;
2. buscar novas fronteiras – algumas ONGs podem conseguir êxito no mercado, procurando mover-se para novas áreas e/ou grupos ainda não assistidos por outras organizações;
3. Prestar serviços técnicos em microfinanças – as ONGs podem desempenhar um papel importante no desenvolvimento de novos produtos, na formação de pessoal, etc. Seu papel será criar as

¹⁶ RHYNE, Elisabeth e CHRISTEN, Robert Peck. *Microfinance – Enters the Marketplace*. Washington, DC: U.S. Agency for International Development. [s.n]

condições para que as outras organizações possam entrar no mercado;

4. Sair do mercado – nos mercados mais saturados, algumas ONGs têm decidido se retirar da atividade, transferindo seus clientes para uma outra organização.

Em relação a prestação de serviços técnicos em microfinanças algumas ONGs têm atuado como terceirizadas de instituições financeiras que querem operar microcrédito e não dominam a tecnologia de concessão do crédito.

As mudanças em curso no contexto das microfinanças alterarão a identidade e imagem das IMFs perante os microempreendedores, empregados, investidores e apoiadores. Pelo menos duas tendências fundamentais terão um maior efeito em relação à identidade e imagem das IMFs:

1. as tradicionais fronteiras das microfinanças estão se tornando difusas. As novas organizações entrantes no mercado de microfinanças, não se consideram necessariamente como IMFs e portanto não se sentem constrangidas a atuarem com base nos princípios e práticas tradicionais das microfinanças;
2. a motivação original que impulsiona a expansão das microfinanças tem mudado de desenvolvimento para lucratividade. No início, os governos, doadores e ONGs desejavam melhorar a qualidade de vida dos pobres. Tal motivação era expressada de forma variada como alívio da pobreza, criação de empregos e desenvolvimento microempreendedor. Ao contrário, os novos entrantes possuem motivações baseadas em tamanho de mercado consumidor e principalmente na lucratividade.

As dúvidas em relação às mudanças em curso está em como a mudança de identidade e imagem afetará os clientes. Não há evidências de que as microfinanças continuarão tendo como principal público-alvo os microempreendedores pobres. Tampouco há indicações de que haverá impacto social em termos de transformação das condições de vida dos microempreendedores.

MICROCREDIT SUMMIT – CONFERÊNCIA GLOBAL DE MICROCRÉDITO¹⁷

No período de 2 a 4 de fevereiro de 1997, 3000 pessoas representando organizações governamentais, agências de desenvolvimento, ONGs e instituições financeiras de 137 países do mundo, reuniram-se em Washington DC para realizar a conferência que ficou conhecida como *Microcredit Summit*. Esta conferência foi considerada como a mais importante já realizada em relação ao microcrédito. Os participantes aprovaram uma meta ambiciosa para ser cumprida até o ano de 2005: conceder crédito para 100 milhões de famílias pobres, em particular às mulheres.

Estima-se que serão necessários cerca de US\$ 21,6 bilhões para cumprir esta meta, compreendendo recursos para formação de pessoal e composição dos fundos de empréstimos. De acordo com a conferência será necessário também proporcionar aos mais pobres outros serviços: informações relativas ao mercado; tecnologias e métodos para melhoria da produtividade; sistemas de saúde e segurança social; e gestão administrativa empresarial.

Em relação a importância do microcrédito no combate a pobreza, a conferência apresenta 7 conclusões baseadas em experiências práticas:

1. os mais pobres são “um bom risco”;
2. é possível implementar programas sustentáveis nos países em desenvolvimento;
3. os modelos de microcrédito podem ser facilmente replicados em outros países;
4. os programas se ampliam para atender às necessidades de um número elevado de pessoas muito pobres;
5. programas de microcrédito ajudam os pobres a sair da miséria;
6. programas de microcrédito estimulam a poupança e a acumulação de ativos;
7. os programas de microcrédito estimulam um amplo leque de progressos sociais.

Na declaração da conferência, foi ressaltado também quais os aspectos que tornam os programas de microcrédito bem sucedidos:

1. focado nos mais pobres e, prioritariamente para as mulheres;
2. procedimentos simples para avaliação e aprovação do crédito;
3. liberações rápidas, em pequenas quantias, num curto prazo de tempo;
4. procedimentos e estratégias claras para recuperação do crédito;
5. condicionamento da liberação dos créditos mais altos à qualidade dos reembolsos;
6. taxas de juros suficientes para cobrir custos de operação;
7. estímulo à poupança junto com o crédito
8. participação democrática dos clientes;
9. sistemas eficientes de gestão e informação.

Para operacionalizar o alcance da meta, a Conferência estabeleceu um plano de ação, enfocando os seguintes aspectos:

1. algumas IMFs ainda necessitam de um apoio institucional e financeiro para alcançarem a sustentabilidade;
2. as instituições bilaterais e multilaterais desempenham um papel importantíssimo no fortalecimento das IMFs;
3. é fundamental reforçar a capacidade institucional das IMFs, sejam ONGs, cooperativas, bancos, etc. Para isso, torna-se necessário um intercâmbio permanente de informações e conhecimentos práticos sobre a atividade de microcrédito.

Em termos de mecanismos para viabilização do plano, a Conferência recomendou que cada instituição participante elaborasse seu próprio plano de ação, e também criou os Conselhos do *Microcredit Summit*, representando a sociedade civil e com a finalidade de que as organizações possam se apoiar mutuamente na concretização da meta.

6.3 A situação das microfinanças na América Latina

A América Latina tem sido uma das regiões onde mais se propagou as microfinanças nas últimas décadas. Associando à demanda potencial existente a

¹⁷ DELNET – Boletim Informativo Eletrônico do Programa de Apoio ao Desenvolvimento Local. N.4 – Especial Microcrédito. Centro Internacional de Formação da Organização Internacional do Trabalho, 2000.

atuação de ONGs internacionais e locais, além do apoio das agências bilaterais e multilaterais, criou-se um cenário para a rápida expansão das microfinanças em muitos países da região.

Em alguns países, como é o caso da Bolívia, as microfinanças se expandiram de tal modo, que tanto em nível de escala como de desenvolvimento tecnológico, as experiências ali vividas servem de referências para outros países que somente agora despertam para as microfinanças como é o caso do Brasil, o maior mercado de microempreendimentos da América Latina.

Vários modelos específicos de microfinanças têm sido implementados nos diversos países da América Latina. Em todos eles, perpassa a idéia de regulamentação do setor, como forma de garantir uma expansão em larga escala, que possa atender um contingente significativo da demanda existente de crédito pelos microempreendedores. O quadro abaixo demonstra os modelos específicos de microfinanças segundo algumas características.

Quadro 2. Modelos específicos de microfinanças na América Latina

	BOLÍVIA	PERU	EL SALVADOR	BRASIL
Nome	Fundo Financeiro Privado (FFP)	EDYPME	Sociedade de Crédito	SCM
Ano de Criação	1995	1995	2000	1999
Capital Mínimo	1 milhão	245 mil	2,86 milhões	60 mil
No. Instituições	6	9	0	4
Adequação capital	10%	9,09%	12% (igual aos bancos)	5 x ativo
Checagem	Não	Não	Sim	Não
Poupança	Sim	Sim, se tiver capital US\$ 1 milhão	Sim	Não
Tamanho máximo do empréstimo	3% segurado (US\$ 30 mil) 1% não segurado (US\$ 10 mil)	5% (US\$ 12,225)	2,5% individual (US\$ 71,5 mil) 10% institucional (US\$ 286 mil)	US\$ 6 mil
Operações restritas	<i>Trust, equities</i>			
Supervisão	Sup. de bancos	Sup. bancos	Sup. bancos	Banco Central

Fonte: JANSON, Tor. **Regulamentação do Setor de Microfinanças**. Artigo contido em: Seminário Internacional. BNDES Microfinanças – Ensaio e Experiências. Rio de Janeiro: BNDES, 2000.

Como forma de apresentar uma visão ampla da situação das microfinanças na América Latina, vamos abordar com mais especificidade o caso da Bolívia, como o país na região de maior desenvolvimento nas microfinanças e o caso do Brasil, o país entrante com maior potencial de crescimento da indústria do microcrédito.

6.3.1 O caso da Bolívia

O setor de microfinanças na Bolívia deve ser analisado sob a ótica de um país pobre, que possui uma grande dimensão geográfica e pouca densidade populacional. É neste contexto que se expandiu um dos mercados de microfinanças mais desenvolvido do mundo.

Estima-se que a demanda por microcrédito na Bolívia é superior a 900 mil microempreendimentos, sendo 500 mil na zona urbana e 400 mil na zona rural. Calcula-se que 90% dos postos de trabalhos gerados nos últimos anos, foram provenientes do setor informal.

A Bolívia é o país onde a presença de instituições financeiras não bancárias é mais significativa. Em 1998 cerca de 14% dos empréstimos e colocações do sistema financeiro foram realizadas por instituições não bancárias. Em outros países, como o Chile e no Peru esta cifra só alcançava 3,1% e 3,4% respectivamente.

Os principais fatores que impulsionaram o fortalecimento das microfinanças na Bolívia foram:

1. a proliferação de ONGs fortes, que surgiram durante o período de ditadura, a partir do final dos anos 60, como forma de contestação ao regime político e econômico vigente na época;
2. o crescimento da economia informal (estima-se em 60% da PEA trabalhando na informalidade), decorrente do crise econômica da metade da década de 80;
3. o apoio da cooperação técnica internacional e o aporte de recursos pelas agências bilaterais e multilaterais;

4. o afastamento do Estado da atividade financeira, propiciando o surgimento de instituições financeiras privadas, e a atuação das ONGs no mercado de microfinanças;
5. o papel assumido pelo Estado de facilitador e regulamentador da atividade microfinanceira no país;

Durante toda a década de 90, as microfinanças alcançaram um notável crescimento na Bolívia, possibilitando que no final do ano de 1999, a carteira de crédito das IMFs reguladas e não reguladas, fosse de US\$ 247 milhões com um número de 356.473 clientes ativos, conforme demonstrado na tabela a seguir.

Tabela 2. Entidades de microfinanças na Bolívia em 31/12/99

INSTITUIÇÕES	Carteira (em US\$)	Inadimplência (%)	Número de clientes
Entidades Reguladas			
BANCO SOL	82.273.411	7,0	73.073
CAJA LOS ANDES	35.852.453	6,5	36.815
FASSIL	18.211.995	13,8	27.461
FIE	18.519.641	6,2	24.114
FONDO DE LA COMUNIDADE	11.561.492	12,1	2.097
ECOFUTURO	3.442.000	0,0	4.723
Entidades Não Reguladas			
PRODEM	21.769.413	7,0	39.909
AGROCAPITAL	13.191.282	7,8	4.524
FADES	10.412.710	5,2	27.905
IDEPRO	8.471.592	11,5	13.303
ANED *	6.654.326	8,6	45.359
CIDRE	3.337.630	3,8	5.458
FONDECO	3.523.041	8,9	5.693
SARTAWI*	2.904.740	12,6	6.149
CRECER	2.842.318	0,3	19.327
PROMUJER	2.196.573	0,4	18.919
FUNBODEM	1.838.502	9,8	1.644
TOTAL	247.003.119		356.473

* Dados de junho/1999

Fonte: ASOFIN

Atualmente, o sistema de microfinanças na Bolívia apresenta as seguintes características:

1. instituições financeiras regulamentadas e auto-sustentáveis;
2. um mercado competitivo e dinâmico;
3. altos níveis de cobertura da demanda;
4. boas tecnologias financeiras em permanente aperfeiçoamento;
5. elevados níveis de investimento patrimonial e de acesso a fundos;
6. um marco regulatório adequado.

Para agregar as principais IMFs da Bolívia e estimular a regulamentação do setor, foi criada a ASOFIN – Associação das Instituições Financeiras Especializadas em Microfinanças. Trata-se de uma entidade associativa que integra 6 Fundos Financeiros Privados, um banco especializado em microfinanças, a maior cooperativa de crédito do país e uma ONG que se encontra em processo de conversão para Fundo Financeiro Privado.

O final da década de 90 revelava uma surpresa para as IMFs na Bolívia. A partir de 1999, instituições especializadas em crédito ao consumidor começaram a encarar as microfinanças como um mercado promissor, e passaram então a operar na Bolívia, com estratégias extremamente agressivas. Ao mesmo tempo o país estava vivendo um período recessivo que diminuiu os postos de trabalho, bem como a atividade produtiva na Bolívia.

As instituições de crédito ao consumidor, passaram a atrair os clientes das microfinanças, com a facilidade do crédito, bastando apenas que os mesmos comprovassem que eram clientes de uma instituição de microcrédito. Muitos microempreendedores então passaram a fazer “empréstimos cruzados”, tornando-se clientes de várias instituições de crédito ao mesmo tempo.

A falta de critérios técnicos mais rigorosos na concessão do crédito, associado a uma oferta excessiva, provocou um super-endividamento dos microempreendedores os quais se tornaram insolventes. Surgiram então as “Associações dos Devedores”, com a finalidade de organizar protestos contra as instituições de crédito, exigindo o perdão das dívidas e a redução nas taxas de juros. Logo depois, alguns líderes das Associações de Devedores foram presos por agirem fraudulentamente contra os próprios associados. Os novos líderes porém, deram continuidade ao movimento, desta vez mais agressivos, exigindo além do perdão das dívidas, a redução das taxas de juros para 2% ao ano, a

extensão dos prazos de pagamento, etc. No auge da crise, em Julho de 2001, alguns manifestantes carregaram dinamites para a Superintendência dos Bancos, mantendo refém os funcionários e ameaçando explodir o prédio. Embora tenha se realizado as negociações com o governo e instituições financeiras, as concessões conseguidas pelos clientes insatisfeitos foram muito poucas. O risco em todo o processo consiste na politização do movimento, o que pode reservar mais surpresas para o futuro.

Em consequência do movimento, a ACCESO, uma entidade especializada em crédito de consumo, que estava operando no segmento de microfinanças, viu sua carteira de US\$ 92 milhões e 88 mil clientes reduzir em 1/3 do seu tamanho, com um incremento de quase 3% na inadimplência. Embora as IMFs não tenham sido seriamente afetadas, muitas delas viram seu desempenho cair neste período. Toda esta situação fez o governo estabelecer padrões mais exigentes para entrada no setor de microfinanças, numa tentativa de proteger a indústria de operadores inescrupulosos.

Os especialistas concluem que os resultados apresentados na crise das microfinanças em 1999/2000, foram resultantes de:

1. entrada de entidades financeiras especializadas em crédito de consumo;
2. aumento da concorrência entre as IMFs;
3. crise econômica generalizada;
4. surgimento de um sobre-endividamento;
5. falência de muitas instituições operadoras de crédito;
6. redução da moral de pagamento e prudência dos devedores, devido a oferta excessiva de crédito;
7. o surgimento da Associação de Devedores.

6.3.2 O caso do Brasil

Com um PIB de US\$ 715 bilhões e uma população de 167 milhões de pessoas, o Brasil, de proporções continentais, é o país mais promissor do mundo para as microfinanças. No entanto, enquanto outros países da América Latina alcançaram um crescimento vertiginoso, até hoje as microfinanças no Brasil

permanecem com um desempenho extremamente tímido, considerando o potencial do país. O programa Crediamigo do Banco do Nordeste, que é o maior programa brasileiro, e a rede CEAPE¹⁸, presente em 13 estados, juntos atenderam um número irrisório de 70 mil clientes.

As razões apresentadas para o fraco desempenho das microfinanças no Brasil são as mais variadas possíveis. Goldmark *et alii*.¹⁹ apresenta os seguintes argumentos :

1. o quadro de hiper-inflação que atingiu o país até o ano de 1994, que inibiu a entrada das microfinanças no país;
2. a existência de muitas linhas de crédito governamentais subsidiadas;
3. o marco legal/regulamentar do sistema financeiro nacional desfavorável para as IMFs;
4. alto desenvolvimento do mercado de crédito para consumo, principalmente voltado para o consumidor de baixa renda;
5. as IMFs no Brasil são débeis em termos institucionais e financeiros;

A história do microcrédito no Brasil não é recente. A primeira experiência ocorreu em Pernambuco no ano de 1973, quando o Projeto UNO foi implementado com o apoio da *Acción Internacional*. Este projeto foi o precursor da rede CEAPE. Apesar deste início precoce, as microfinanças no Brasil somente tomaram impulso para crescer após a entrada do BNDES²⁰ como o grande apoiador.

Em 1996, o BNDES lançou o Programa de Crédito Produtivo Popular – PCPP, com o objetivo de difundir o conceito de microcrédito no país, e promover a formação de uma ampla rede institucional, capaz de conceder crédito aos milhões de microempreendedores formais e informais brasileiros.

O PCPP se desenvolve através de um convênio de cooperação técnica não reembolsável firmado entre o BNDES e o BID, no qual o BNDES atua como órgão executor e beneficiário. A *Development Alternatives, Inc* - DAI, uma

¹⁸ Centro de Apoio ao Pequeno Empreendedor

¹⁹ Goldmark, Lara, *et alii*. The Status of Microfinance in Brazil: Briefing paper for speakers at the BNDES Seminar, May 2-3, 2000.

²⁰ Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

empresa americana de consultoria em microfinanças presta assistência técnica ao programa.

As áreas de atuação do programa são:

1. investimentos na infra-estrutura do mercado, através da:
 - 1.1. transparência das informações financeiras e operacionais e serviços de classificação institucional (*rating*) e auditoria;
 - 1.2. sistemas de informação gerencial;
 - 1.3. desenvolvimento e adoção de novas tecnologias;
 - 1.4. disponibilização de informações técnicas sobre microfinanças;
2. projetos estratégicos para o desenvolvimento da indústria de microfinanças;
3. fortalecimento institucional das IMFs. Neste aspecto, são apoiados 6 tipos de projetos:
 - 3.1. governabilidade;
 - 3.2. regionalização;
 - 3.3. transformação institucional;
 - 3.4. criação de Sociedades de Crédito ao Microempreendedor – SCM;
 - 3.5. Entrada de Banco ou outras Instituições Financeiras no segmento das microfinanças.

A partir da iniciativa do BNDES, outras organizações também passaram a se interessar pelo microcrédito no país. Assim, bancos federais (CEF, Banco Brasil), privados (Unibanco), bancos estaduais de desenvolvimento (BDMG, DESENBAHIA, etc.), instituições financeiras (Fininvest), governos dos estados (SP, PE, etc.) municípios (Juiz de Fora, Recife, etc.) e organizações nacionais de apoio às micro e pequenas empresas (SEBRAE), lançaram programas de incentivo e suporte à indústria de microcrédito no Brasil.

Outro fator que tem favorecido a expansão do microcrédito no Brasil é a constituição de um marco legal favorável à operação das IMFs concedendo crédito aos microempreendedores. Este processo foi desencadeado a partir de uma reunião organizada pelo Conselho da Comunidade Solidária, para tratar sobre “Alternativas de Ocupação e Renda”, realizada em Agosto de 1997, onde

se debateu de forma ampla o tema do microcrédito. Na oportunidade, foram aprovados dois consensos²¹ básicos em relação ao microcrédito:

“O chamado microcrédito ou crédito popular pode cumprir um papel estratégico no campo das políticas de trabalho e renda – visto não como uma política compensatória, mas como elemento de uma perspectiva mais ampla de integração de empreendimentos “populares” ou de “pequeno porte” no processo de desenvolvimento, dentro de uma ótica não-excludente.

O crédito popular só conseguirá se expandir para cumprir o seu papel estratégico se for tratado de forma diferenciada do crédito tradicional.”

Como resultado da reunião, foi criado um Grupo de Trabalho sobre Microcrédito, composto por representantes do Banco Central, BNDES, e Ministério da Fazenda, e participação da Comunidade Solidária, com a finalidade de apresentar uma proposta de regulamentação do microcrédito no país. A partir das contribuições do Grupo de Trabalho, o Governo Federal passou a baixar medidas provisórias que facilitassem a configuração de um modelo legal para as IMFs. Desde 1999 então, há uma nova regulamentação²² para o microcrédito no país, permitindo que haja dois modelos que possibilitam às IMFs:

1. se qualificarem como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP, não estando sujeitas à Lei da Usura. Trata-se de organizações do Terceiro Setor que se dedicam a sistemas alternativos de crédito, sem vinculações com o Sistema Financeiro;
2. obterem uma licença do Banco Central para operar uma Sociedade de Crédito ao Microempreendedor – SCM, com finalidade lucrativa, tendo por objeto social exclusivo a concessão do crédito ao microempreendedor.

²¹ Documento-Base para a XVI Reunião do Conselho da Comunidade Solidária, Quinta Rodada de Interlocação Política sobre Alternativas de Ocupação e Renda, 1997. Disponível em <http://www.comunidadesolidaria.org.br>

²² Veja quadro: Marco Jurídico do Microcrédito no Brasil

MARCO JURÍDICO DO MICROCRÉDITO NO BRASIL²³

O marco jurídico das instituições de microcrédito no Brasil é recente e basicamente está composta pelas seguintes normas:

- Lei nº 9790, de 23 de março de 1999

Define os requisitos que devem ser cumpridos pelas pessoas jurídicas de direito privado sem fins lucrativos a fim de serem qualificadas como Sociedade Civil de Interesse Público e institui a regras que regem seu funcionamento e controle, incluindo acordo de cooperação que deve reger as relações entre as referidas sociedades e o setor público.

- Decreto nº 3100, de 30 junho de 1999

Regulamenta a lei nº 9790 definindo os aspectos vinculados aos requisitos para autorização, funcionamento e supervisão das Sociedades Cíveis de Interesse Público.

- Portaria nº 361, do Ministério da Justiça

Regulamenta os procedimentos para a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público.

- Circular Banco Central nº 2915, de 5 de agosto de 1999

Estabelece os procedimentos relativos à autorização e ao funcionamento das Sociedades de Crédito para o Microempreendedor.

- Medida provisória nº 1965-11, de 3 de fevereiro de 2000

Exclui do alcance da lei da usura as Sociedades Cíveis de Interesse Público e as Sociedades de Crédito para o Microempreendedor

- Circular Banco Central nº 2898, de 29 de fevereiro de 2000

Estabelece os padrões contábeis para as Sociedades de Crédito para os Microempreendedores com base naquelas vigentes para as companhias financeiras.

- Medida provisória nº 2143-33, de 31 de maio de 2001

Altera a redação do art. 18 da Lei nº 9790 de 23 de março de 1999.

- Medida provisória nº 2113-32, de 21 de junho de 2001

Inclui as OSCIP como beneficiárias de doações nos termos e condições estabelecidos pelo inciso II do parágrafo 2º da Lei nº 9249, de 1995.

- Resolução do Banco Central nº 2874, de 26 de julho de 2001

Dispõe sobre a constituição e o funcionamento de sociedades de crédito ao microempreendedor (SCM) definindo as normas sobre a natureza, constituição, capital mínimo e sua integralização, seu marco operacional, limites individuais de crédito, proibições, postos de atendimento e supervisão das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor, assim como os a forma de atuação do BC em relação as mesmas.

A partir do marco legal que está sendo construído, podemos identificar seis possíveis modalidades de instituições que operam microcrédito no Brasil:

1. as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIPs;
2. as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor – SCMs;
3. as Organizações Não Governamentais - ONGs²⁴
4. os programas governamentais de microcrédito;
5. as cooperativas de crédito;
6. as linhas de crédito especiais dos bancos comerciais.

A partir das iniciativas de apoio institucional e financeiro às IMFs, e da regulamentação da indústria de microfinanças, surgiram diversas organizações operadoras de microcrédito, de acordo com as modalidades acima. Uma pesquisa

²³ Fonte: URL = <http://www.geraneocio.com.br> (2000)

²⁴ das 6 modalidades, as ONGs são as únicas que permanecer sujeitas a Lei da Usura, ou seja, não podem cobrar taxas superiores a 12% ao ano.

realizada pelo IBAM²⁵, com apoio da Fundação Ford identificou 110 IMFs operando no Brasil, até Novembro de 2000.

Atualmente, a modalidade que mais cresce é a das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor, em razão do apoio dos órgãos do Governo Federal que consideram esta modalidade a mais apropriada para o mercado brasileiro, e com maior capacidade de expansão no curto espaço de tempo.

A maioria das IMFs é muito recente, com um baixo volume de operações em microcrédito. Não existe um *ranking* atualizado que indique quais as maiores IMFs do Brasil em número de clientes e volume de carteira. O último levantamento foi realizado por Goldmark²⁶ em abril de 2000, que apresentou a seguinte tabela das maiores instituições de microfinanças no Brasil.

Tabela 3 – Instituições de Microcrédito que operam no Brasil – Abril / 2000.

Nome/Localização/Matriz /Início das operações	Tipo de Instituição	No. Agentes De crédito	Clientes Ativos	Carteira Ativa (R\$ milhões)	Taxas de Juros (%)
Banco do Nordeste Fortaleza/CE 1998	Banco Público	ND	36.786	8,9	6,5
CEAPE/PE Recife/PE 1992	ONG	15	9.123	4,8	6,5
CEPAE/MA São Luiz/MA 1989	ONG	10	4.859	2,8	5,5
CEAPE/RN Natal/RN 1990	ONG	11	3.265	2,2	5,8
CEAPE/SE Aracaju/SE 1991	ONG	7	2.679	2,0	5,27
PORTOSOL	ONG	12	2.383	3,1	4,28

²⁵ Perspectivas de Expansão das Microfinanças no Brasil: Marco Legal, Capitalização e Tecnologia – Relatório Final. Rio de Janeiro: IBAM – Área de Desenvolvimento Econômico e Social / Núcleo de Economia Local, 2001.

²⁶ Goldmark, Lara, *at alli*. The Status of Microfinance in Brazil: Briefing paper for speakers at the BNDES Seminar, May 2-3, 2000.

Porto Alegre/RS 1996					
CEAPE/RS Porto Alegre/RS 1987	ONG	11	2.111	2,3	6,0
Banco do Povo/SP São Paulo/SP 1998	Governo	99	2.029	3,7	1%

Fonte: GOLDMARK, Lara, *at alli* (Abril, 2000)

De acordo com a tabela acima observamos que tanto o número de clientes, como o volume de carteira, ainda são considerados irrisórios, se considerarmos a demanda potencial de crédito dos microempreendimentos e também se compararmos com as IMFs de outros países da América Latina.

Mesmo assim, se observarmos o histórico, desde 1997, poderemos perceber que o microcrédito no Brasil está em franca expansão, sendo apenas uma questão de tempo, para que o mesmo ocupe posições de destaque no segmento de financiamento do crédito produtivo.

O Banco do Nordeste, através do seu programa – Crediamigo é de longe o maior programa brasileiro de microcrédito. Embora o Crediamigo seja questionado, pelo fato de ter uma estrutura estatal por trás, o que pode desfocar uma análise mais acurada de seu desempenho institucional, seus resultados em termos de clientes e carteira, fazem a diferença na capacidade de atendimento da indústria de microcrédito no Brasil, conforme demonstrado nos Gráficos 1 e 2²⁷.

²⁷ Fonte: Perspectivas de Expansão das Microfinanças no Brasil: Marco Legal, Capitalização e Tecnologia – Relatório Final. Rio de Janeiro: IBAM – Área de Desenvolvimento Econômico e Social / Núcleo de Economia Local, 2001.

Gráfico 1. Evolução do número total das operações de crédito (1997 – 1999)

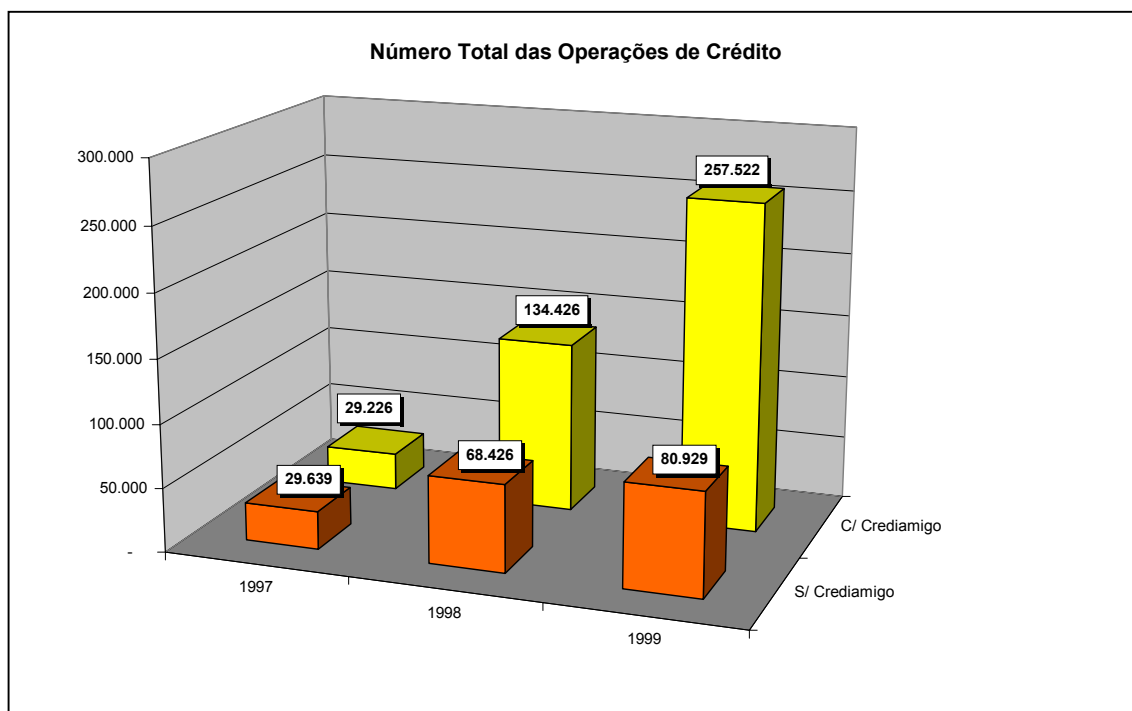
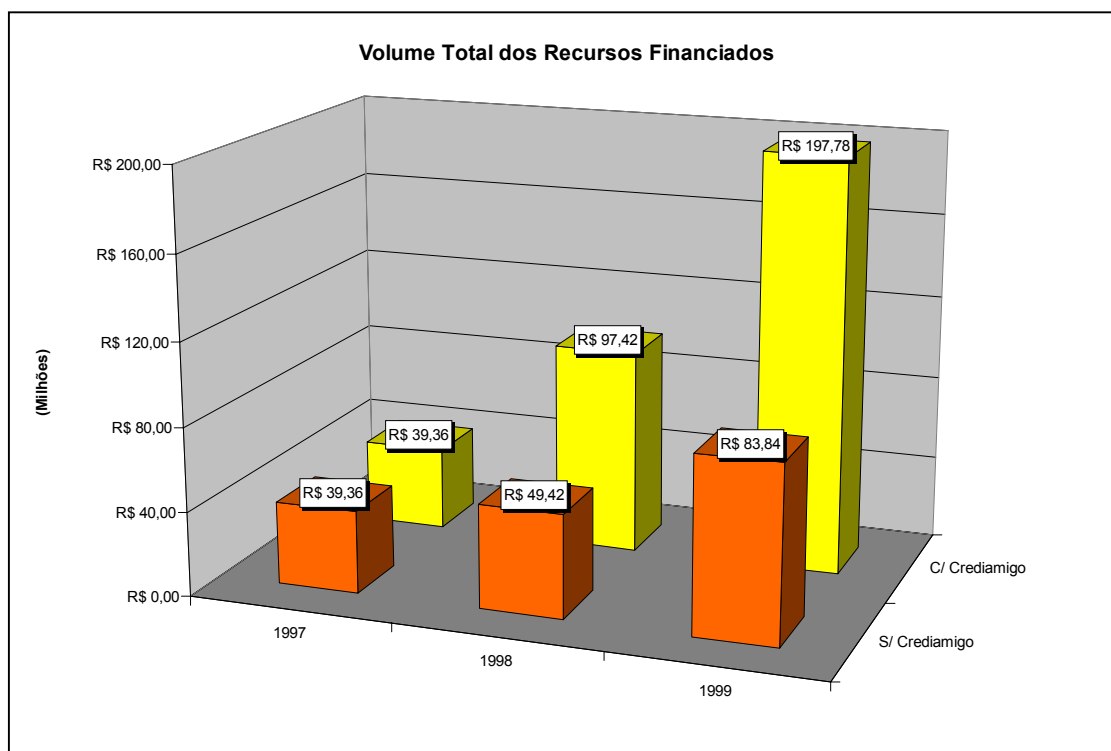


Gráfico 2. Evolução do volume total de recursos financiados (1997 – 1999)



6.4 Lições aprendidas e riscos da atividade

Observando as experiências de microfinanças no Brasil, e principalmente nas outras partes do mundo, que já possuem mais bagagem e experiência é possível pensar algumas lições práticas que podem facilitar a vida para aquelas organizações que estão entrando agora no mercado.

A partir da análise das experiências de variadas partes do mundo e o estudo das pesquisas realizadas por especialistas no assunto, pudemos levantar as principais lições sobre microfinanças:

1. microfinanças podem ser operadas tanto por organizações privadas, públicas ou mesmo mistas. O grau de êxito será condicionado ao objetivo da organização;
2. a contraparte dada pela IMF reduz o risco na execução das operações de microcrédito, uma vez que ela está comprometendo capital próprio;
3. o objetivo das organizações apoiadoras em microfinanças é prestar suporte financeiro e técnico às IMFs que continuarão sustentáveis mesmo depois de encerrado o financiamento;
4. a disponibilidade de crédito não é a única alternativa para o desenvolvimento dos microempreendimentos. Os serviços de desenvolvimento empresariais podem aumentar a eficiência da intermediação financeira, tanto quanto a competitividade e a capacidade de comercialização das microempresas;
5. existe uma tendência em todos os países de polarização das microfinanças em um pequeno grupo de IMFs maiores e uma variedade de pequenas ONGs;
6. a maioria das IMFs não resolve se formalizar por considerar o formato mais apropriado, ou por ceder às pressões externas. Elas o fazem para conseguirem acessar fundos que garantam a sua sustentabilidade financeira;
7. a metodologia de crédito solidário é importante para possibilitar o acesso ao microcrédito dos microempreendedores mais pobres.

Quando eles crescem, começam a encarar o crédito solidário como oneroso e partem para empréstimos individuais;

8. as IMFs diversificam seus produtos à medida que crescem. As IMFs mais desenvolvidas buscar atingir o maior espectro possível de clientes que ainda não têm acesso aos serviços dos bancos;
9. microcrédito é uma tecnologia de emprestar que permite às IMFs gerenciar o risco e custos do crédito para pequenos tomadores de empréstimos;
10. não é claro se existe uma relação de causalidade entre buscar os microempreendedores mais pobres e lucratividade;
11. também não é claro que escala de microempreendedores consegue ser alcançada com tecnologias de microcrédito, sem prejuízo ao desempenho institucional;

As instituições que operam microfinanças normalmente apresentam características comuns que as tornam bem sucedidas:

1. trabalho direto com a comunidade;
2. procedimentos simplificados de análise e liberação do crédito;
3. agilidade na liberação do crédito;
4. desburocratização da necessidade de cadastros e plano de negócios complexos;
5. estabelecimento de garantias adequadas ao contexto dos microempreendedores;
6. foco inicial no mercado local;
7. empréstimos com valores pequenos e progressivos;
8. liberação de empréstimos maiores, condicionados à qualidade dos reembolsos dos empréstimos anteriores;
9. construção de relação de confiança com os clientes e comunidades;
10. programas em grande escala, auto-suficientes, bem gerenciados, trabalhando em parceria com bancos locais;
11. horário de atendimento compatível com a necessidade dos clientes;

Por outro lado, existem também várias razões para o fracasso de instituições microfinanceiras:

1. a falta de investidores dispostos a apoiar com suficientes fundos financeiros e monitoramento das operações;
2. a deterioração da carteira, devido aos altos índices de inadimplência, empréstimos duvidosos, provisões insuficientes, etc.;
3. irregularidades contábeis;
4. descumprimento de normas e regulamentações;
5. a falta de implementação de medidas corretivas;
6. a má versação do fundos.

Para as IMFs em operação ou as IMFs entrantes no mercado de microcrédito existem riscos externos e internos que podem inviabilizar a atividade:

1. Riscos externos:
 - 1.1. posicionamento em mercados de baixo potencial;
 - 1.2. Desenvolvimento de vantagens competitivas não duradouras;
 - 1.3. Inconsistência com o marco regulatório do país;
 - 1.4. Comunidades pouco organizadas e falta de lideranças com conhecimento do tema;
 - 1.5. Baixa participação do capital privado no setor;
 - 1.6. Mercado com reduzida oferta de mão de obra especializada;
 - 1.7. Forte tendência de regulamentação estatal, estabelecendo dificuldades às iniciativas de experimentação, e ônus decorrente da necessidade de atendimento dos novos preceitos legais.
2. Riscos Internos:
 - 2.1. Crise de governabilidade da organização;
 - 2.2. A confusão entre competências estratégicas e operativas;
 - 2.3. Não alcançar a escala mínima do ponto de equilíbrio;
 - 2.4. O colapso da liquidez antes de alcançar o ponto de equilíbrio;
 - 2.5. O crescimento da inadimplência e do risco da carteira;
 - 2.6. O descontrole dos processos administrativos;
 - 2.7. Subestimação das particularidades do microcrédito;

- 2.8. O conflito entre os objetivos sociais e a sustentabilidade do projeto;
- 2.9. A insuficiência técnica e gerencial dos Recursos humanos;
- 2.10. A grande escassez de recursos, sobretudo nas organizações iniciantes;
- 2.11. A baixa qualificação profissional na gestão das atividades;
- 2.12. As grandes restrições técnicas e institucionais nas organizações existentes;
- 2.13. Os elevados custos operativos;
- 2.14. Carteiras de empréstimos reduzidas;
- 2.15. Dificuldade de dimensionamento no mercado;
- 2.16. Dificuldade de acesso das organizações à orientação e assistência técnica;

6.5 Experiências referenciais em microfinanças

6.5.1 Experiências em nível internacional

São diversas as experiências de Microcrédito no Mundo. Estudo realizado pelo SEBRAE - Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas²⁸ - contempla uma lista de experiência que, podem ser consideradas como as mais representativas.

Tabela 4. Experiências Asiáticas de Microfinanças

Banco	Nº de clientes	Valor emprestado (US\$)
Grameen Bank, Bangladesh, 1999	2,3 milhões	2 bilhões
BRI-UD, Rakyat Bank, Indonésia, 1999	2,3 milhões	1,1 bilhão

²⁸ SEBRAE. *Fundamentos Básicos de Microcrédito - Programa SEBRAE de Apoio ao segmento de Microcrédito*. [s.l.], [s.n.], 2001

Tabela 5. Experiências Latino-americanas de Microfinanças

Pais	Instituição	Nº de clientes Ativos	Carteira Ativa Valores x US\$1,000
Bolívia	Bancosol	81.555	75,0
	Prodem	47.100	24,2
Colômbia	Actuar Tolima	5.575	2,5
	Empreender	3.640	3,8
	Cooperativa Empreender	63.500	28,7
	Finamérica	9.800	13,8
	Fundação Mário Santo Domingo – FMSD	31.200	10,8
Chile	Propesa	3.820	3,8
Equador	Banco Solidário	14.230	3,9
	Fundación Ecuatoriana de Desarrollo – FED	11.600	3,4
Nicarágua	Fama	10.000	3,6
Paraguai	Fundación Paraguaya	4.700	2,2
TOTAL		286.720	175,7

6.5.1.1 GRAMEEN BANK – Bangladesh

Em 1974 um professor de economia de uma universidade em Bangladesh plantou a semente do que seria o *Grameen Bank*, a primeira grande experiência de microcrédito no mundo, emprestando alguns dólares para 43 pessoas e percebendo que a força produtiva destas pessoas poderia ser melhorada com créditos de baixo valor.

Oficialmente criado em 1978 por Muhammad Yunus , o *Grameen Bank* é norteado segundo os objetivos:

1. ampliar acesso financeiro a homens e mulheres pobres;
2. eliminar a exploração dos pobres pelos usuários;
3. criar oportunidades de trabalho autônomo para os desempregados rurais de Bangladesh;
4. proporcionar aos mais desfavorecidos, principalmente mulheres das famílias mais pobres, um formato organizacional que eles possam entender e gerir de forma autônoma;

5. tornar o velho círculo vicioso de "baixa renda, baixa poupança, baixo investimento" num círculo virtuoso de "baixa renda, injeção de crédito, investimento, aumento de renda, aumento de poupança, maior investimento, maior renda".

O crédito é concedido através da criação de um grupo solidário de cinco pessoas. No início, apenas dois podem receber empréstimo e quando o pagamento é realizado de forma satisfatória, os outros dois podem pegar e, por fim, o quinto. Durante um mês, o grupo é observado pelo agente de crédito e pelo gerente do banco da localidade para observar se eles estão agindo conforme as regras.

Outra forma de organização informal é chamada Centro Comunal: grupo de seis a nove pessoas que se reúnem nas instalações do *Grameen* de sua aldeia para participar de atividades comunitárias como: cursos de alfabetização, festas de casamento, etc..

O crédito é concedido preferencialmente às mulheres (95% dos 2,4 milhões dos clientes ativos) pois, segundo o próprio Yunus,

"vimos que o dinheiro que entra para as famílias, por intermédio das mulheres, traz muito mais benefício para as famílias (...). Isto era tão óbvio que não precisávamos de pesquisa para mostrar. A mulher tem uma visão maior para o trabalho, enquanto o homem é mais impaciente. A mulher é muito mais consciente de seus projetos de negócio. O homem também é sério, mas, menos do que a mulher."²⁹

Os valores dos créditos giram em torno de US\$160. A taxa de juros é de 20% a.a., as poupanças são captadas e remuneradas a uma taxa de 8,5% a.a. para uma inflação de 3%³⁰.

Porém o que antes era apenas um banco para financiar microcrédito se tornou em uma grande sociedade por ações, com participação de privados na ordem de 90% (todos beneficiários do banco) e 10% do governo. O *Grameen* é dirigido por um conselho de 13 pessoas - nove representantes dos acionistas privados, três do governo, e o próprio Yunus.

²⁹ Entrevista com Yunus em URL = <http://www.geranegocio.com.br> (2000)

³⁰ Informações de 1994

Há várias linhas de crédito diferentes no Banco. Além de financiamento para produção, financia-se estudantes com bom desempenho acadêmico que pagam o empréstimo quando concluem os estudos; financia-se construção de habitação; perfuração de poços de água; compra de sementes vegetais apropriadas para cura de doenças; compra de mudas de árvores para plantio nos meses de Junho e Julho³¹; há fundos de aplicações para pobres com rentabilidade mínima de 10% e outros serviços que vão sendo incorporados ao *Grameem*. Abaixo, segue algumas empresa que fazem parte desta "família":

1. *Grameen Trust*: capacitação e assistência técnica interna ao banco. Apoia também lançamento de diversos programas;
2. *Grameen Fund*: financiamento para empreendimentos de alto risco e de alto teor tecnológico e que não podem ser financiados por instituições formais de financiamento;
3. *Grameen Uddog/Handloom*: apoia tecelões pobres com renda inferior a US\$1 por dia para financiar a produção e ligá-los à moderna indústria têxtil;
4. *Grameenn Shamogree/Products*: comercializa no mercado interno e externo produtos oriundos das indústrias rurais;
5. *Grameen Krishi/Agriculture Foundations*: ampliação do trabalho na produção agrícola, pesca, produção de sementes, etc. em certas regiões de Bangladesh;
6. *Grameen Motsho/Fisheries Foundation*: identifica recursos potenciais do país para serem investidos diretamente ou indiretamente com os pobres que atuam na pesca;
7. *Grameen Communications*: departamento que apoia a direção central do Banco na gestão das operações e replicações do modelo em outros países;
8. *Grameen Shakti/Energy*: fornecimento de energia renovável às aldeias. A finalidade é também criação de trabalho e renda;
9. *Grameen Telecom*: fornecimento de celulares para a população rural pobre;

³¹ Meses adequados para o plantio

10. *Grameen Knitwear Limited*: exportação de 100% da produção de vestuário de alta qualidade;

11. *Grammen Cybernet*: fornecimento de serviços de internet em Bangladesh. Há também uma empresa de software na área educacional onde se treina operadores de computador, criando, assim, uma nova oportunidade para os jovens obterem empregos e outras fontes de renda.

Atualmente o *Grameen Bank* é um conglomerado de empresas que atua em todo o país. O sucesso do *Grameen* é confirmado pelos seus números: são 1.116 pontos de atendimento (centros comunitários), instalados em aldeias e pequenas povoações. Estes centros são supervisionados por 113 Agências, instaladas em localidades maiores e que englobam o controle de 10 a 15 centros. As Agências são supervisionadas por 13 escritórios de área.

Até 1996, o *Grameen* emprestou US\$2 bilhões para 2,3 milhões de pessoas. Neste mesmo ano, sua carteira chegou a US\$500 milhões.

Porém, recente matéria do *Wall Street Journal*³², mostrou que a saúde financeira do *Grameen* não está tão boa. Segundo a matéria, dois distritos que antes foram utilizados como exemplo para demonstrar a experiência de sucesso do *Grameen* estão com pelo menos 50% dos empréstimos atrasados por, no mínimo, 12 meses. O Banco como um todo está com 19% dos empréstimos atrasados por mais de um ano; considerando-se que o banco só considera o empréstimo perdido quando ele está atrasado por mais de dois anos, a inadimplência do banco dobrou em termos relativos (antes era de 5%, atualmente é 10%). Alguns dos motivos são os grandes desastres ambientais neste país, especialmente o que ocorreu em 1988, mas outros são conseqüências da própria forma de gestão do banco.

O *Grameen* possui regras claras para quando ocorre um desastre³³ numa área. O gerente da localidade ganha poderes para anunciar que o Banco está em calamidade e declarar situação de emergência. As atividades do Banco param; os agentes param suas atividades e vão atender as pessoas nas áreas

³² PEARL, Daniel & PHILLIPS, Michael.. *A característica do Banco Grameen para o qual abriu caminho para empréstimo para o pobre, deu um nó*. Nova York: Wall Street Journal, 2001

³³ Ciclone, inundação, etc..

afetadas levando-as para local seguro, onde providenciarão alimento, habitação e remédios com os recursos do *Grameen*. Se a situação de calamidade persistir, presta-se relatório aos superiores e o trabalho de emergência continua até a situação de calamidade terminar. Depois disso, a próxima ação do Banco é realizar novo empréstimo para as pessoas que perderam tudo. Dessa forma, segundo Yunus³⁴, realoca-se o empreendedor de volta às suas atividades. Nas inundações de 1998, o *Grameen* tomou dinheiro emprestado do Governo de Bangladesh para refinaranciar os seus clientes atingidos pelas águas. Informalmente, perdoaram as dívidas anteriores.

Percebe-se o quanto se despende de tempo e dinheiro com essa louvável, porém cara, ação de assistência social, que se configura como uma atividade contrária à natureza das atividades financeiras.

Dentre os próprios erros que o *Grameen* cometeu internamente para desencadear sua crise, pode-se citar, primeiramente, uma falha que o próprio Yunus assumiu em entrevista³⁵:

"Um erro freqüente é na seleção de pessoas. Depositamos confiança em certa pessoa e, depois de meses ou anos, descobrimos que a pessoa não é confiável. Temos muita dificuldade em consertarmos esses erros."

Devido à concorrência, o Banco tem problemas para controlar seus clientes. Sua carteira manteve os níveis de 1996 (US\$190 milhões) e seu lucro caiu 85%. Com muitas filiais, o Banco tem alto custo operacional e, segundo artigo do *Wall Street Journal*³⁶, seu resultado seria ainda pior se o *Grameen* utilizasse padrões contábeis adequados para a indústria de microcrédito. Para se ter uma idéia, a Fundação *Palli Karma-Sahayak* (PKSF) criada por Yunus para distribuir fundos para criação de outras instituições de microcrédito, declarou que em 2000 o Banco deveria ter apresentado um resultado de US\$7,5 milhões de prejuízo ao invés de US\$200 milhões de lucro. A situação pode agravar ainda mais: o banco está convertendo parte de sua inadimplência para "empréstimos flexíveis" e apresenta esse resultado como atualizado.

³⁴ Entrevista com Yunus em URL = <http://www.geranegocio.com.br> (2000)

³⁵ Idem ao item 38.

³⁶ PEARL, Daniel. PHILLIPS, Michael.. *A característica do Banco Grameen para o qual abriu caminho para empréstimo para o pobre, deu um nó*. Nova York: Wall Street Journal, 2001

Os tomadores também não são mais os mesmos. Muitos não utilizam o crédito para fins produtivos. Alguns são utilizados para pagar dotes ou, quando pior, para pagar outro empréstimo. Já se tem a experiência de um Grupo de tomadores que se negou a pagar os empréstimos e criou sua própria instituição de microcrédito.

Yunus na mesma entrevista que considerou falha sua gestão de recursos humanos também disse:

"Outro erro é que não temos experiência em nada. Ficamos muito excitados com várias idéias que temos e tentamos torná-las realidade de várias maneiras e, então, fazemos várias coisas. Iniciamos um projeto, levamos adiante e, logo, descobrimos que a realidade é bem diferente."

Talvez o maior erro esteja residindo nesse ponto: o banco simplesmente faz. Não procura saber se dará certo ou não. A causa disso pode ser a citada pelo diretor do Banco Central de Bangladesh, quando afirmou que o *Grameen* não tem nenhuma supervisão formal, sendo regulados por eles mesmos. Dessa forma, não têm responsabilidade muito menos obrigação de consultar ninguém sobre a implantação de um novo programa ou linha de crédito.

Outro aspecto, segundo Jonathan Morduch, professor de economia e políticas da Universidade de Nova York, é que o *Grameen* se tornou tão conhecido que ninguém teve coragem de contestar a reputação da sua idéia.

Porém, mesmo com todos esses problemas, não se pode negar que o *Grameen* e sua experiência de sucesso, pelo menos nos primeiros anos, difundiu uma nova tecnologia de concessão de crédito adequada para o pobre³⁷. Dentre as inovações, as mais significativas foram: o Aval Solidário (metodologia que permite que, num grupo, todos se responsabilizem pelo crédito de todos); e os Agentes de Crédito (o banco vai até o cliente, e não o cliente ao banco). Outra experiência que também deve ser levada em consideração é que antes de se tornar uma instituição financeira formal, o *Grameen* foi uma organização não bancária vocacionada para o microcrédito, o que tem motivado outras instituições

³⁷ TOSCANO, Idalvo. *Microcrédito: uma filosofia de mudança*. [s.l.], [s.n.],

em outros países a "forçar" a legislação dos seus países para abrirem espaço para as instituições de microfinanças.

6.5.1.2. BRAC - BANGLADESH RURAL ADVANCEMENT COMMITTEE³⁸

Em 1972, após a libertação de Bangladesh, nasceu uma organização de alívio e reabilitação para os pobres deste país. Ao longo dos anos o BRAC se desenvolveu numa grande e múltipla organização de desenvolvimento com dois objetivos centrais: Alívio da pobreza e dar poderes aos pobres.

Seus beneficiários são os bengaleses que vivem abaixo da linha da pobreza (na maioria sem-terra) e preferencialmente mulheres. Para isso o BRAC desenvolveu sua própria estratégia de levar recursos que possam torná-las sustentáveis.

O BRAC opera diversos programas de desenvolvimento econômico e social. São eles:

1. BRAC Programa de Desenvolvimento (BPD);
2. BRAC Programa de Educação (BPE);
3. Programa de Saúde, Nutrição da População (PSNP);
4. Divisão de Pesquisa;
5. Programas de Apoio.

São 64 distritos de Bangladesh (100% dos mesmos) coberto por esses serviços e entre 60.000 e 86.000 vilas atendidas.

A seguir, aprofundaremos as informações sobre o Programa de Desenvolvimento Rural (PDR) que está inserido no programa BPD, acima citado.

6.5.1.2.1 Programa de Desenvolvimento Rural (PDR)

É um dos maiores subprogramas do BRAC. A ação central é a construção de *Village Organization* (V.O.)³⁹. Através destas vilas, o BRAC aloca os pobres, lhe concede crédito e outros serviços. Desde 1976, já foram alocados mais de 3,3 milhões de pobres sem-terra em 89.00 V.O. O PDR é subdividido em:

1. Programa de microfinanças;

³⁸ Todas as informações retiradas da fonte : URL = <http://www.brac.net/>

³⁹ Organização de Vilas ou Comunidades

2. Outros Programas:

- 2.1 Desenvolvimento Social;
- 2.2 Programa de saúde e cuidados básicos;
- 2.3 Programa de controle de doenças e saúde reprodutiva;
- 2.4 Unidade de Cooperação com ONG's;
- 2.5 Área de Colina Chittgong.

6.5.1.2.1.1 Programa de Microfinanças

Através de anos de experiência, o BRAC vem percebendo que o crédito e a poupança são ótimas ferramentas para a quebra do ciclo da pobreza. A meta do programa é criar bases financeiras para os sócios dos V.O.'s através da mobilização de poupança e concessão de crédito. Para acessar o primeiro empréstimo, o membro tem que participar de reuniões durante seis a oito semanas e poupar 2% do montante (que gira em torno de US\$20 a US\$200); esse percentual sobe para 5% no segundo crédito, 10% no terceiro, aumentando o percentual em 5 pontos percentuais em cada crédito consecutivo até o limite de 50% do montante a ser emprestado. Na liberação, 5% do valor do empréstimo tem que ser poupado e o pagamento é realizado semanalmente em um ou dois anos. O empréstimo pode ser utilizado para compra de transporte, matéria-prima, construção de casas, etc.. Para o programa de poupança, é obrigatório que o membro poupe, no mínimo, US\$0,20 por semana. Quando o membro pega o primeiro empréstimo neste programa, também é obrigatório a poupança de 5% do valor em sua conta. O valor poupado é corrigido a uma taxa de 6% e vários outros benefícios são concedidos.

Tabela 6. Resultado do Programa de Crédito⁴⁰ do BRAC - 1999

Item	Valor
Número de Vilas organizadas	90.250
Número de Membros das vilas	3.250.000
Número de Empréstimos	2.600.000
% de empréstimos para mulheres	98%
Montante emprestado (US\$)	218.000.000
Montante emprestado acumulado até o momento (US\$)	965.000.000
Montante de Poupança (US\$)	58.000.000
Retorno de carteira (%)	98,4%
Sustentabilidade Operacional	108%

O MELA é um programa de microcrédito do BRAC que visa fomentar o crescimento de microempreendedores (em áreas semi-urbanas e rurais) do setor têxtil, serviços, transportes, etc. que já alcançaram certa prosperidade mas ainda não acessam as linhas de crédito formais. Desde 1996, ano da criação do MELA, o programa atendeu 6,8 milhões de pessoas (na sua maioria mulheres), emprestando um montante total de US\$5,8 bilhões.

6.5.1.2.1.2 Programa de Avicultura e Gado

Esse programa visa o crescimento do faturamento das pequenas propriedades rurais através da promoção de práticas mais eficientes e outras contribuições. Os componentes do programa de Avicultura e Gado do BRAC são:

1. Programa de Extensão para a avicultura e bovinocultura;
2. Programa de fazendeiros e criadores de aves;
3. Programa de análises laboratoriais de rações;
4. Programa de diagnóstico de doenças;

Através da experiência do BRAC, demonstrou-se que este programa poderia ser lucrativo se o local de trabalho fosse melhorado, a mortalidade controlada e a promoção de suprimentos chaves fosse realizada.

⁴⁰ Programa MELA - Micro Enterprise Lending and Assistance

Desde a criação do programa em 1983, o BRAC distribuiu vacinas e medicamentos para prevenir doenças; os pintos são providos pelas fazendas parceiras do BRAC e os silos armazenam as rações utilizadas pelas mulheres que trabalham nas avícolas. É também dado um suporte de marketing para que as mulheres obtenham preços justos nos seus produtos.

Em 1999, 1,3 milhões de mulheres participaram no programa de avicultura como trabalhadoras nas fazendas. Essa experiência serviu para mostrar que, oferecendo o apoio necessário à essas mulheres, pode-se alcançar um aumento nos lucros das mesmas e, conseqüentemente, das suas famílias.

6.5.1.2.1.3 Programa de Pesca

Este programa iniciou suas atividades em 1976 re-escavando 16 lagoas em três regiões em Bangladesh. Hoje, o programa é um dos mais atrativos para os beneficiários do BRAC devido aos altos lucros, rápida resposta e qualidade do apoio do BRAC. O programa possui vários parceiros como o DOF - Diretório de Pescas, WFP - Programa de Alimentação Mundial, Fundação Ford, Instituto de Pesquisas de Pescas de Bangladesh, entre outros.

Na atividade de pesca, 90% dos participantes do programa são mulheres. Elas só investem de 10 a 15% do seu tempo na atividade de pesca. Em 2000, haviam 7.190 técnicos prestando assistência técnica e 105.616 criadores de peixe.

6.5.1.2.1.4 Programa de Silvicultura

Em 1997, os beneficiários do BRAC plantaram mais de 25 milhões de árvores de amora e também estimularam a produção de seda crua, em casulos, entre outros tipos.

Até o ano 2000, já haviam sido plantadas 36 milhões de árvores e o número de beneficiários do programa era de 15.578.

6.5.1.2.1.5 Programa de Agricultura

Este programa tem como objetivo:

1. gerar renda e criar oportunidades de emprego;

2. aumentar a produtividade na agricultura;
3. introduzir novas técnicas da agricultura moderna;
4. promover o uso efetivo da terra e do trabalho.

Os componentes desse programa são: extensão rural; silvicultura social; exportação de frutas e legumes; produção e venda de sementes; e análise de solo.

O **Programa de Extensão de Agricultura** aumenta o faturamento dos membros do V.O. e pequenos fazendeiros através da transferência de tecnologia, melhor organização e administração. A **Silvicultura Social** é um programa de preservação de meio ambiente. O programa pretende abranger as extensões de terras que estão sub-utilizadas. Os fazendeiros plantam árvores que têm valor econômico no longo prazo nas margens de rios, estradas e diques. Os objetivos do programa são:

1. criar renda e oportunidades de empregos;
2. assegurar a sustentabilidade do suprimento de sementes de boa qualidade para os agricultores autônomos;
3. aumentar a consciência sobre a importância de plantar árvores;
4. amenizar as consequências ambientais do desmatamento.

O programa já organizou 40.058 mulheres e produziu um total de 70 a 100 milhões de sementes por ano. O Programa de **Exportação de Frutas e Legumes** tem o objetivo de treinar os fazendeiros, melhorar a qualidade e eficiência de produção, assegurando aos mesmos preços justos para os produtos, criando empregos e promovendo a imagem de Bangladesh no mercado internacional. O apoio oferecido pelo programa consiste em ajuda na introdução de novas tecnologias de colheita, treinamento, escolha qualitativa de sementes, embalagem, instalações e transporte, além de apoio à comercialização através da iniciação e manutenção das relações com o mercado atacadista.

O Programa de **Produção e Venda de Semente** visa enfrentar um dos grandes problemas da agricultura de Bangladesh: apenas 4,5% das sementes disponíveis no mercado são produzidas em condições favoráveis para que a plantação tenha uma boa produtividade e alta qualidade da cultura. Esse programa prevê a produção e comercialização de sementes de qualidade

garantida, produzidas pelo pequeno agricultor em sua própria fazenda. Até 1999 foram construídas oito fazendas de sementes que garantem variedade de produto e qualidade dos mesmos.

6.5.1.2.1.6 IGVD - *Income Generation for Vulnerable Groups Development*

O IGVD é o programa de Geração de Renda para Desenvolvimento dos Grupos Vulneráveis, criado em 1988. O público alvo deste programa é composto por pessoas em extrema pobreza (na sua maioria mulheres) as quais não possuem condições de assegurar o mínimo para sua sobrevivência - não se alimentam regularmente, são marginalizadas socialmente e economicamente e não possuem emprego fixo. O governo de Bangladesh e o WFP doam a estas mulheres uma quantidade de trigo e o BRAC oferece treinamento em atividades que gerem renda, assim como também temas de interesse comum, como direitos humanos, nutrição, cuidados essenciais à saúde, e crédito. Através destas ações, o programa objetiva preparar as mulheres para conseguirem uma renda fixa num prazo de 18 meses, quando o subsídio termina. De Junho de 1998 a Junho de 1999, 180.900 mulheres receberam treinamentos; desta, 97.230 possuem um emprego fixo através da concessão de pequenos empréstimos do BRAC.

6.5.1.2.1.7 Projeto de Empreendimento Rural (*Rural Enterprise Project – REP*)

O principal objetivo desse programa, iniciado em 1985, é inovar e gerar e/ou reformar empresas que ofereçam serviços ou produtos não tradicionais, levando os empreendedores destes negócios para os V.O.'s. Então, realiza-se diversos testes para identificar se a empresa tem viabilidade tanto na questão de geração de emprego, quanto na geração de renda. Se a resposta for positiva, encaminha-se o empreendedor para o Programa de Desenvolvimento Rural, onde receberá todo apoio nas diversas áreas já citadas, dependendo do tipo de empreendimento.

6.5.1.2.1.8 Programa de Desenvolvimento Social

É notória a situação de subordinação da mulher em Bangladesh. Esse quadro agrava-se mais ainda quando se considera para análise as taxas de

alfabetização, expectativa de vida, acesso a recursos econômicos e informação, etc.. O programa de Desenvolvimento Social do BRAC é uma iniciativa para apoiar o desenvolvimento sustentável das mulheres através da conscientização dos membros do V.O. de que as mesmas podem e devem ser empreendedoras e construtoras do próprio destino. Os principais componentes do Programa são: capacitações e ações em temas como direitos humanos e educação jurídica; assistência à saúde; *workshops* com líderes comunitários; prevenção à violação de direitos humanos; encontro de comunidades; associação de custódia; teatro popular. O desempenho do Programa pode ser observado na tabela abaixo.

Tabela 7. Desempenho do Programa de Desenvolvimento Social BRAC

Item	Valor
Número de Cursos oferecidos	64.379
Número de Participantes	1.556.234
Número de <i>Workshops</i> para líderes comunitários	4.317
Número de Encontro de Comunidades	10.965
Número de Teatros Populares	83

6.5.1.2.1.9 Programa de Saúde e Cuidados Essenciais

Esse programa tinha estreito relacionamento com o Programa de Saúde e Nutrição da População do BRAC, mas agora está se consolidando como um programa de desenvolvimento rural. A forma de atuação desse programa é uma combinação de intervenção na área de saúde e desenvolvimento rural. A intervenção na área de saúde é realizada pelo *Shastho Shebikas* (SS) - um tipo de agente de saúde - ou por voluntários nas vilas. Os SS são escolhidos entre as mulheres que estão em um grupo de crédito. Elas são treinadas para identificar e curar algumas doenças comuns, encaminhar os pacientes, quando necessário, para os centros de saúde profissional do BRAC e prover serviços como: planejamento familiar e sanitarismo rural. Reuniões nas comunidades são realizadas para que as SS's possam explicar temas como nutrição, AIDS e vacinação, assim como outros que se fizerem necessários. As principais metas desse programa são:

1. aumento da taxa de utilização de métodos contraceptivos para 55%;

2. aumento da taxa de uso de latrinas por família para 60%;
3. assegurar que 100% dos beneficiários tenham acesso a água de qualidade para sobrevivência;
4. aumento da taxa de crianças (0 a 5 anos) vacinadas para 85%, assim como das mulheres grávidas; aumento e manutenção da distribuição de vitaminas em cápsula para crianças desnutridas (1 a 6 anos).

Ainda sob o guarda-chuva deste programa, todos os membros dos V.O.'s realizam anualmente um *check-up* que inclui o monitoramento de pressão arterial, batimentos cardíacos, nível de anemia, presença de doenças como diabetes, etc.. Mas, um dos principais ganhos do programa foi o combate ao veneno arsênico que pode ser encontrado nos lençóis freáticos de Bangladesh. O programa conseguiu que 97% das pessoas beneficiadas pelo programa possuísem um equipamento que garante, pelo menos, a qualidade da água para fins de consumo. Outro resultado positivo do Programa é que 53% dos membros do V.O. utilizam métodos contraceptivos.

6.5.1.2.1.10 Programa de Saúde e Controle de Doenças Reprodutivas

Criado em 1996, a filosofia do programa era promover serviços de saúde integrados e holísticos para a comunidade, mantendo a saúde ligada à reprodução em níveis controláveis. 10 milhões de pessoas são atendidas por esse programa através de cuidados primários de controle de doenças (realizado nos centros das comunidades) e através da clínica para cuidados secundários (mais estruturada) - todos ligados à reprodução. Este programa também contempla palestras sobre a família, informações sobre saúde sexual para adolescentes solteiras, métodos contraceptivos, cuidados na gravidez, menstruação, cuidados com a AIDS, vacinação e importância da vitamina A.

6.5.1.2.1.11 Unidade de Cooperação com ONG

Para estruturar o relacionamento entre o BRAC e as outras ONGs, em 1995 foi criado a Unidade de Cooperação com ONGs com o objetivo de ajudar pequenas instituições a desenvolverem seus programas. A ajuda é prestada

através de capacitação e suporte financeiro, técnico e logístico. Em 1999, esta unidade trabalhou com 39 novas ONGs, investindo um montante de 9,6 milhões de Takas para apoiar seus programas de crédito e promovendo treinamento gerencial para um *staff* de 181 pessoas das ONGs.

6.5.1.2.1.12 Intervenções de Desenvolvimento para Área de Colina em Chittagong

Duas décadas de conflitos nas regiões de colina de Chittagong ameaçam a saúde e segurança de população, tendo sido destruída a base econômica da região. Em 1997 foi assinado um acordo de paz entre o governo de Bangladesh e os representantes da tribo local chamada *Parbattya Chattagram Jana Shanghati*. A partir de então, iniciou-se a assistência do BRAC nessa área para tribais e não tribais. Os serviços oferecidos visam o desenvolvimento social através dos programas de poupança e crédito, geração de renda, saúde e educação. O projeto objetiva atingir 1,5 milhões de pessoas em 25 tribos distribuídas em três distritos.

6.5.1.3 CORPOSOL⁴¹

Localizada na Colômbia, essa entidade civil sem fins lucrativos, nasceu através da *Cooperación Accion* em 1988. Atualmente ela é uma *holding* constituída por:

1. CORPOSOL - entidade que oferece treinamento gerencial e capacitação para o trabalho;
2. CONSTRUSOL - Instituição que financia ampliação ou construção de casa própria para os beneficiários que já receberam apoio de outra linha de crédito;
3. MERCASOL - Supermercado que atende aos beneficiários dos programas;
4. FINASOL - Instituição que fornece, especificamente, microcrédito.

⁴¹ In: URL = <http://www.geranegocios.com.br>

A especialidade dessa ONG é atendimento aos microempresários (principalmente moradores de bairros de invasão). Ela atua em três departamentos⁴² na Colômbia onde estão distribuídas 27 agências.

O processo de concessão de crédito geralmente inicia-se com reuniões de informação nas comunidades interessadas; depois, os agentes de crédito visitam os clientes e avaliam o empreendimento para conceder ou não o empréstimo. O acompanhamento é realizado através de visitas aos clientes quando detectada inadimplência do pagamento. Este indicador é de 0% na zona rural e 3% na urbana⁴³.

Os valores dos empréstimos giram em torno de US\$100,00 a US\$5.000,00, a uma taxa de juros de 4%a.m. e prazo de pagamento de 24 meses para capital fixo e 12 meses para capital de giro. As garantias requeridas podem ser real, alienação do bem a ser comprado, avalista ou solidária.

6.5.1.4 ECOFUTURO

Essa instituição foi criada em 1999 a partir da fusão de quatro ONGs da Bolívia que atuavam concedendo microcrédito: a ANED (atuava há 15 anos emprestando para a agroindústria); a FADES (10 anos atuando na área rural); o CIDRE (cinco anos concedendo microcrédito na área urbana e rural); e a IDEPRO (cinco anos de experiência na concessão de microcrédito urbano). Juntas, elas criaram um único Fundo Financeiro Privado e, dessa forma, conseguiram mais benefícios do governo, já que juntas possuíam uma carteira de US\$20 milhões e mais de 4.000 clientes⁴⁴. Também ganharam mais estabilidade, já que não eram mais pequenas operadoras que entravam e saíam do mercado dependendo das crises ou crescimentos econômicos. Os clientes adquiriram maior confiança na instituição, que conseguiu formar uma base acionária forte para o seu fundo e, assim, ampliou-se a atuação e os serviços oferecidos aos clientes tanto da zona urbana quanto da área rural.

Neste cenário, as ONGs fundadoras assumiram outros papéis como capacitação técnica e empresarial, informação e experimentos em novos

⁴² Equivalente aos estados no Brasil

⁴³ In: URL = <http://www.geranegocios.com.br>

⁴⁴ PUENTE, Gonzalo. Experiência Boliviana – ECOFUTURO. In: Goldmark, Lara *(org.). Seminário Internacional: BNDES Microfinanças – Ensaio e Experiências. Rio de Janeiro: BNDES, maio de 2000.

mercados para posterior atuação do fundo, formação de fundos de garantias para beneficiários que não querem formar grupos solidários e nem possuem garantias pessoais para oferecer.

Um grande desafio foi a integração dos recursos humanos das quatro instituições para formação de uma equipe única para trabalhar numa instituição que compõe o sistema financeiro formal do país. Em 2000, já se compunha uma força de trabalho motivada e preparada para atuar com os diversos tipos de clientes que a instituição agora iria atender.

É importante citar que a criação da ECOFUTURO aprimorou o modelo de relacionamento e complementação dos serviços entre instituições não financeiras (no caso, as quatro ONGs separadamente) e um Fundo Financeiro Privado.

As principais vantagens competitivas de um programa com este formato é a sua formação diferenciada que proporcionou, de forma integrada, atuação na zona rural e urbana, formas de garantias solidárias e individuais (o que não acontece em nenhum outro programa da Bolívia), financiamento para habitação rural, postos de atendimento com grande capilaridade que garantem produtividade tanto para oferecer serviços financeiros como os não financeiros (cobrança, acompanhamento etc.) e boa governabilidade, realizada por representantes diversos daqueles que administram as ONGs.

Porém, não foi simples chegar a esse nível de maturidade organizacional. No início da união das quatro ONGs foi difícil criar uma cultura única advinda de quatro entidades. O processo de unificação de metodologias também foi muito dispendioso, já que a tecnologia para o crédito rural é, teoricamente, diversa da tecnologia para crédito urbano.

Nesta fase também constatou-se a necessidade de realização de um projeto organizacional para atrair fundos (principalmente privados) para aumentar o capital social da ECOFUTURO. Também houve dificuldade no que se refere ao órgão fiscalizador da entidade: a Superintendência dos Bancos que, inicialmente, não entendeu a criação de um Fundo Financeiro Privado composto por quatro

ONGs. Mas, ao longo do processo, a superintendência foi compreendendo a fusão.

Todo esse processo durou três anos e, durante esse tempo, a entidade teve que ultrapassar barreiras como: desanimação dos acionistas e financiadores privados, falta de recursos para iniciar os trabalhos⁴⁵ e alto custo pré-operacional (US\$350 mil) que deveria ser recuperado.

Iniciando-se suas atividades em Julho de 1999, a ECOFUTURO já apresenta um resultado considerável. Veja a tabela abaixo.

Tabela 8 - Desempenho ECOFUTURO até Março de 2000

Item	Valor
Carteira Ativa (US\$)	4.600.000
% clientes zona urbana	50%
% Créditos solidários	70%
% Mulheres na Carteira Ativa	52%

Várias lições podem ser retiradas da experiência da ECOFUTURO, mas a principal delas é que a abdicação dos papéis principais realizado pela ONGs foi fator ímpar para a consolidação de um entidade forte e operacionalmente capaz de atender diversos tipos de públicos para um único sentido: microcrédito. Muitas dificuldades, principalmente na transferência de recursos, foram ultrapassadas para dar passagem a uma grande instituição.

6.5.1.5 FINANCIERA VISIÓN⁴⁶

A Financiera Visión atua no Paraguai e é constituída de 100% de capital privado (70% de investidores locais e 30% do PROFUND - investidor institucional). No início não obteve bons resultados pelo fato de não ter grandes conhecimentos sobre o setor de microfinanças.

O setor de Microfinanças no Paraguai pareceu promissor para a Visión pois, existem aproximadamente, 350 mil empreendedores (25% na área urbana)

⁴⁵ O capital previsto para ser implantado o processo não estava mais disponível depois de três anos.

⁴⁶ Baseado no artigo: Bancos e outras instituições reguladas – Financiera Visión, de MALDONATO, Luis. In: GOLDMARK, Lara *(org.). **Seminário Internacional: BNDES Microfinanças – Ensaio e Experiências**. Rio de Janeiro: BNDES, maio de 2000.

em uma mesma atividade econômica há mais de cinco anos. Associado a esses números encontra-se o fato dos bancos formais deste país não se interessarem por esse nicho de mercado e, conseqüentemente, os clientes a serem atendidos não possuírem vícios creditícios (principalmente no que diz respeito à impontualidade de pagamento).

Inicialmente a Financiera Visión atuava como uma financeira qualquer. Seus créditos eram concedidos sem preocupar-se com a destinação do recurso (consumo ou investimento no microempreendimento). Seus resultados não foram muito representativos; em decorrência da crise financeira de 1995 e da metodologia inadequada, eles apenas pioraram. Objetivando adequar o funcionamento da financeira ao público que atendia, a Visión contratou vendedores que visitavam os clientes potenciais e tomavam pedidos sem nenhuma análise prévia. Esses vendedores eram remunerados através de comissões diretas de vendas.

Em 1995, através de contatos realizados com o Programa Microglobal I (do BID), a Visión qualificou-se como IFI - Instituição Financeira Intermediária. Contatos com a consultoria alemão IPC (*Internationale Projekt Consult*) fez com que a entidade tomasse mais conhecimento sobre a indústria de microcrédito e suas especificidades. Assim, começou a dar ênfase a qualificação de seus vendedores que, após um período de capacitação, tornaram-se agentes de crédito.

Uma experiência piloto em uma sucursal da Visión adotou 100% da nova metodologia até Dezembro de 1996. Como a qualidade da carteira aumentou e ocorreu uma diminuição da rotatividade dos agentes de crédito, a Visión decidiu aplicar a metodologia do IPC em toda a organização. Em 1997, todo esse trabalho foi concluído. Mas a consolidação da nova tecnologia só foi concluída em 1998, quando descentralizou-se os níveis de aprovação e autonomia de administração de carteira em cada sucursal. Também durante essa fase, a Visión desenvolveu novos produtos financeiros e não financeiros, diversificando, assim, sua base de clientes.

Os primeiros padrões de desempenho foram adotados com o acompanhamento da nova área de informática que dava todo suporte às

informações que agora eram necessárias. Em 1999, novas capacitações com os agentes de crédito foram realizadas. Depois de um período de aprendizagem, os agentes tornaram-se ASM - Administradores de Serviços de Microfinanças - vendedores de uma diversidade de produtos o que representou um avanço à metodologia do IPC que trabalhava apenas um único produto. Os ASMs - diferentemente dos agentes de crédito - oferecem e são responsáveis por diversos produtos, continuam a realizar visitas de campo, e são remunerados de acordo com sua eficiência e produtividade.

Nessa época ainda foi implantado um sistema de remuneração variável para o pessoal administrativo das sucursais, baseado no cumprimento de metas que incluem todos os produtos da empresa: crédito para micro, pequenas e médias empresas, créditos pessoais e para associações, cartões de crédito, desconto de duplicata, depósitos à vista em moeda nacional ou estrangeira, certificados de depósito, títulos de investimentos, cobrança de serviços públicos e privados e câmbio de moeda estrangeira.

6.5.1.6 CEDEP AYLLU⁴⁷

Esta instituição do Peru é uma experiência de Fundos Rotativos Comunitários (FRC)⁴⁸, modelo de crédito rural que é viável apenas no contexto de emergências sociais. Através desta experiência, ainda muito limitada, alcançou-se importantes resultados, como promoção da capacidade de gestão de carteira da comunidade, aumento da produção e produtividade agrícola, compromisso e lealdade da comunidade ao programa. Tudo isso permitiu o desenvolvimento da experiência.

As operações através do FRC caracterizavam-se pelos baixos custos operacionais (já que se emprestava semente e se recebia semente), porém, as limitações de metodologia não permitiam que os custos operacionais fossem cobertos, já que para sustentar a qualidade da semente era necessário uma constante renovação e assistência técnica permanente, o que implicava num grande subsídio institucional. Outros problemas iniciaram uma crise institucional.

⁴⁷ Baseado In: Coincide. *Boletim Temático - Microcrédito No. 30*. Peru: Coordinación Intercentro de Investigación, Desarrollo y Educación.

⁴⁸ Crédito agrícola para insumos (principalmente sementes).

Mudanças sócio-políticas e econômicas no país (economia de mercado, globalização, alta do dólar, etc.) causaram grande impacto na economia da família rural, o que fez o CEDEP monetarizar⁴⁹ suas operações. Alguns setores que já haviam se vinculado ao mercado, apoiaram a mudança; outros setores mais pobres queriam a permanência do FRC nos moldes iniciais.

A partir de 1995, iniciou-se uma fase de mudança na metodologia de concessão de crédito do CEDEP com o objetivo de adequá-la às novas exigências do setor microfinanceiro. Aos poucos, foi-se transformando os fundos rotativos em empréstimos monetarizados que começou a ser administrado com observância na qualidade do crédito.

Até Julho/96 a carteira era de US\$ 47.705 e a inadimplência de 0,15%. Do total da carteira, 18,85% eram emprestados às mulheres (tanto para fins de consumo quanto de produção). Mesmo com essa carteira representativa, a demanda não era atendida por falta de recursos.

Assim, surgiu o CDR YANAPAY, instituição autônoma mas cujos sócios e diretoria ainda eram subordinados à Diretoria do CEDEP. Outras pessoas foram convidadas por seu conhecimento sobre esse mercado. Nova metodologia foi implantada de acordo com os novos objetivos: desenvolver uma instituição sólida na prestação de serviços financeiros para a população marginalizada do sistema financeiro formal através de crédito agrícola destinado para mulheres, com garantias solidárias, política de incentivos e prazos mais curtos, menores de seis meses. Todas essas ações foram realizadas para se alcançar a sustentabilidade e rentabilidade em um curto período de tempo.

Os aportes realizados inicialmente no CDR YANAPAY foi de US\$ 35,000 pelo CEDEP e US\$ 53,000 das comunidades, conseguido através da venda de sementes dos Fundos Comunitários.

No período de Agosto/1996 a Dezembro/1997 os problemas econômicos do Peru⁵⁰ se agravaram mais ainda. Isso espelhou-se, principalmente, na inadimplência que subiu, na zona rural, para 0,59% e, na zona urbana, para 5,02%⁵¹. Outro problema foi que, confiando demais na relação com

⁴⁹ Significa transformar em moeda corrente todos os empréstimos feitos em espécie.

⁵⁰ Recessão, desvalorização da moeda, restrição do consumo, etc.

⁵¹ Carteira de US\$576.037

os clientes, o montante dos empréstimos aumentaram bastante e sem que fosse realizado um controle adequado. Numa avaliação do risco de atuação realizada nas duas zonas (rural e urbana), decidiu-se priorizar a zona rural para atuação⁵². Assim, iniciou-se uma limpeza na carteira urbana, reduzindo-se montantes emprestados, negociando créditos inadimplentes, negando-se créditos a clientes inadimplentes e com atenção especial para os clientes com garantias formais. Nesta época, apenas 36% da carteira era urbana, enquanto o restante era rural. Porém, essa ação não foi suficiente, pois o contexto macroeconômico do país apenas piorava. Nesta fase, a inadimplência da zona urbano cresceu para 10,30% e a da rural para 5,22%. As mulheres representavam 36,73% da carteira e tinham uma inadimplência baixíssima.

Os baixo preços dos produtos agrícolas, a crise financeira nacional e internacional, os altos níveis de desemprego, a redução do consumo, a recessão, as conjunturas políticas com fins eleitorais, a manipulação da mensagem do Papa João Paulo II sobre o perdão da dívida externa e o tráfico de influência transgrediram a imagem do CDR de instituição dedicada ao microcrédito. As conseqüências foram diversas, mais a pior foi o fenômeno *carrusel* - em que as pessoas da mesma família tomavam créditos para pagar outro empréstimo. Na busca de possíveis soluções, alguns clientes começaram a exigir prazos maiores, congelamento da dívida, conversão do pagamento para moeda local (e não dólar), etc.. Assim, o CDR decidiu tomar uma série de medidas:

1. Refinanciamento de todas as dívidas vencidas e a vencer com adição de 6 meses para pagamento;
2. Converter todas as dívidas de dólar para moeda local a uma taxa fixa de 3,4 por dólar;
3. Baixar as taxas de juros;
4. Perdoar taxas de juros moratórios no momento da renegociação.

Essas medidas foram boas para os dois lados: os clientes aprovaram a mudança de dólar para moeda local e os prazos mais longos, enquanto a entidade, finalmente, estava recebendo os pagamentos em dia. Contudo, as perdas da CDR foram grandes e a solidez da instituição foi afetada.

⁵² Clientes mais comprometidos e custo de operação reduzido.

Tabela 9 - Evolução dos indicadores CDR YANAPAY

Item	Ago/95 Jul/96	Ago/96 Dez/97	Jan/98 Dez/98	Jan/99 Abr/99
Carteira (US\$)	133.560	1.675.153	2.888.951	3.313.464
No. Empréstimos concedidos	430	3.513	5.665	6.432
% Clientes Mulheres	18,85	34,17	36,73	34,63
% Carteira em risco Urbana	-	5,02	10,30	12,62
% Carteira em risco Rural	0,15	0,59	5,22	8,61
% Sustentabilidade	-	98%	123%	101%

6.5.1.7 BANCOS COMUNITÁRIOS NA GUATEMALA⁵³

Extraído do documento: "Avaliação da Metodologia de Bancos Comunitários de Mulheres Rurais na Guatemala", esta seção tem por objetivo descrever as ações de Bancos Comunitários de, basicamente, cinco instituições que são apoiadas pelo FIS - *Fondo de Inversión Social* - criado em 1993 como instituição pública descentralizada para atuar com tempo predefinido de oito anos.

A missão desse fundo é "orientar a economia nacional para alcançar a utilização de recursos naturais e o potencial humanos para incrementar a riqueza e alcançar o pleno emprego e a distribuição eqüitativa da renda nacional". Sua principal atuação é a implementação de projetos de infra-estrutura sócio-econômico e na provisão de serviços sociais divididos em quatro áreas:

1. Projetos de Assistência Social (saúde, educação, nutrição e orientação social);
2. Projetos Produtivos (Bancos Comunitários);
3. Infra-estrutura (sócio-econômico);
4. Proteção do Meio Ambiente.

⁵³ Baseado In: GOMEZ, Arelis. *Evaluación de la Metodología de Bancos Comunitarios de Mujeres Rurales em Guatemala - Un Estudio para el Banco Interamericano de Desarrollo*. E.U.A.: IMCC, Corporate Offices,.

Os beneficiários dos programas são a população pobre ou em extrema pobreza nas áreas rurais. Todos os projetos são operacionalizados por entidades parceiras (ONG's, Associações, Cooperativas, etc.) e tem caráter não reembolsável. Os primeiros aportes realizados no FIS foram realizados pelo próprio governo. Porém, em Junho de 1998, os recursos financeiros do FIS estavam divididos em US\$ 8.064.516⁵⁴ do Estado, US\$ 20 milhões emprestados pelo *Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento*, US\$ 20 milhões emprestado pelo KFW⁵⁵, US\$ 30 milhões da OECF (*Overseas Economic Cooperation Fund*) e US\$ 500 mil do BID.

6.5.1.7.1 PROGRAMA DE BANCOS COMUNITÁRIOS

Em Julho/95, com o objetivo de fomentar o desenvolvimento de projetos produtivos na área rural e a criação de emprego para a população pobres, foi criado o Programa de Bancos Comunitários (BC) do FIS.

O FIS dá o capital semente para os Bancos Comunitários através das ONGs parceiras (intermediárias no processo). O montante é de Q. 500 por sócio (aproximadamente US\$85) ou Q.1.500 (US\$241), como é o caso da FUNDEMI, FUNDESPE e CODESOGUA. As ONGs repassam esse montante para o Banco Comunitário, que o administra por três anos, e recebe juros a uma taxa acordada. Porém, dos juros recebidos (seja qual for a taxa), apenas 20% irá para a intermediária; o restante (80%) irá para o grupo capitalizar seu fundo (50% do juros); para projetos comunitários (10% do juros); e para cobertura de gastos operacionais (20% do juros). Além dos 20% recebido pelo Banco Comunitário, o FIS paga um montante de Q.26.000 mais Q.1.500 por Banco para a intermediária cobrir seus gastos administrativos, principalmente, no trabalho realizado para formação e capacitação do Banco, assim como na administração e recuperação dos recursos. Ao final do período de três anos, a intermediária deve doar o capital semente para o Banco Comunitário e, dessa forma, considera-o "graduado". A doação pode ser utilizada para capitalizar o fundo de crédito do Banco ou para um projeto de infra-estrutura social (construção/reforma de escolas, postos de saúde, praças, etc.). Porém, antes dessa doação ser realizada, o Banco deve ser

⁵⁴ Câmbio de Q. = 6,20.

⁵⁵ Instituição com legenda não identificada na bibliografia.

constituído numa Empresa de Fundo de Investimento Social e registrar-se formalmente como tal. Essa entidade foi criada, especialmente, para atender a demanda de Bancos Comunitários que o Governo pretendia atender através do FIS.

Tabela 10. Instituições apoiadas pelo FIS para operação de Bancos Comunitários⁽¹⁾

ONG	No. Bancos Comunitários	Nº.Sócias	Carteira ⁽²⁾ (US\$)
FUNDEMI	84	2.299	301.232
FAFIDESS	168	3.727	1.016.129
CARE	253	8.194	1.832.162
FUNDESPE	12	420	101.613
CADISOGUA	33	968	120.772
TOTAL	550	15.608	3.371.908

Nota: (1) Dados de Junho/98

(2) Junho 1998 e câmbio de US\$1 = Q. 6,20

6.5.1.7.1.1 FUNDEMI - Fundación para el Desarrollo y la Educación de la Mujer Indígena

Criada oficialmente em 1995 com o objetivo de desenvolver a área de *Keqchí*, com ênfase nos pobres e nas mulheres da zona rural, a FUNDEMI desenvolve diversos projetos na área de saúde, segurança, alimentação, alfabetização, organização comunitária, etc..

Antes mesmo de sua formalização, em 1993, já existia o Programa de Bancos Comunitários desta instituição. Em 1998, já contava com 84 Bancos, dos quais 25 financiados pelo FIS e os demais por outros financiadores que aportam recursos financeiros e não financeiros⁵⁶, porém integrados ao Banco. São um total de 2.299 sócios no Banco Comunitário, dos quais 53% são mulheres.

Tabela 11. Estatísticas FUNDEMI⁽¹⁾

Fonte	Nº. BC's	Nº. Sócios	Carteira (US\$)	Empréstimo Médio (US\$)
FIS	24	897	203.226	226,56
Outros	60	1.402	98.006	69,90
TOTAL	84	2.299	301.232	131,03

Nota: (1) Dados de Junho/98

⁵⁶ Comida, subsídio de salários, etc..

6.5.1.7.1.2 FAFIDESS - *Fundación de Asesoría Financiera a Instituciones de Desarrollo*

Criada em 1986 com o objetivo de promover assistência técnica às instituições de desenvolvimento, grupos organizados e comunidades, a atividade única dessa ONG é o seu Programa de Bancos Comunitários criado em 1989 e que conta com 168 Bancos financiados por diversas entidades como o BID, a USAID (Agência Internacional de Desenvolvimento dos EUA), entre outros. Em sua maioria, o fundo é composto por doações ou empréstimos em condições brandas. A taxa de juros é de 3,5% a.m. sobre o saldo, mais 1% de comissão para todos os Bancos Independentemente do fundo.

Tabela 12. Estatísticas FAFIDESS⁽¹⁾

Fonte	Nº. BC's	Nº. Sócios	Carteira (US\$)	Empréstimo Médio (US\$)
FIS	15	526	42.419	80,65
Outros	153	3.331	975.323	292,74
TOTAL	168	3.857	1.017.742	263,87

Nota: (1) Dados de Junho/98

6.5.1.7.1.3 CARE

A CARE Guatemala é uma representação da CARE Internacional, ONG que opera na Guatemala desde 1969 com a missão de apoiar as pessoas com escassos recursos econômicos para que alcancem um bem-estar sócio-econômico sustentável.

Para operar seus programas, a CARE conta com diversas fontes de recursos: a CARE Internacional, o Governo da Holanda, a USAID, o Governo da Guatemala e o FIS. Seu programa de Bancos Comunitários iniciou em 1989 e em 1998 já era o maior programa de Bancos Comunitários em número de Bancos, sócias e em carteira.

Tabela 13. Estatísticas CARE⁽¹⁾

Fonte	Nº. BC's	Nº. Sócios	Carteira (US\$)	Empréstimo Médio (US\$)
FIS	73	2.500	205.968	80,65
Outros	180	5.694	1.626.194	285,65
TOTAL	253	8.194	1.832.162	222,10

Nota: (1) Dados de Junho/98

6.5.1.7.1.4 FUNDESPE - *Fundación para el Desarrollo de la Pequeña Empresa*

Nascida em 1986 pela iniciativa de empresários que objetivavam desenvolver o setor empresarial através da: promoção, mediante assistência financeira e capacitação; o desenvolvimento das capacidades potenciais do setor de micro e pequenas empresas do sul do Guatemala; Incentivar nos jovens e crianças o espírito de livre empresa; e fortalecer o núcleo familiar, mediante a incorporação da mulher na vida produtiva do país.

Para alcançar esses objetivos, o FUNDESPE opera diversos programas como:

1. Crédito para micro e pequena empresa;
2. Empresários Juvenis;
3. Bancos Comunitários;
4. Capacitação.

Os aportes para os programas são realizados pelo FIS, para Bancos Comunitários e do Governo da Bélgica para outros programas. O programa de bancos comunitários ainda é muito recente e apenas possui o apoio do FIS.

Tabela 14. Estatísticas FUNDESPE⁽¹⁾

Fonte	Nº. BC's	Nº. Sócios	Carteira (US\$)	Empréstimo Médio (US\$)
FIS	12	420	101.613	241,94
Outros	-	-	-	-
TOTAL	12	420	101.613	241,94

Nota: (1) Dados de Junho/98

6.5.1.7.1.5 CADISOGUA - *Coordinadora de Asociaciones del Sur Occidente de Guatemala*

Os principais objetivos dessa entidade é melhorar os níveis de vida das pessoas que integram as organizações das comunidades do sul ocidente do país.

Em 1998 eram 16 associações que contavam com os serviços da CADISOGUA. A Instituição opera seis programas:

1. Organização;
2. Promoção Feminina;
3. Saúde;
4. Educação;
5. Agricultura;
6. Bancos Comunitários.

O programa de BC nasceu em 1994 com apoio financeiro e técnico da CRS - *Catholic Relief Services*. Depois recebeu apoio, em 1998, da FIS para implementação de mais 10 Bancos Comunitários.

Tabela 15. Estatísticas CADISOGUA⁽¹⁾

Fonte	Nº. BC's	Nº. Sócios	Carteira (US\$)	Empréstimo Médio (US\$)
FIS	10	350	84.678	241,94
Outros	23	618	36.094	58,39
TOTAL	33	968	120.772	124,84

Nota: (1) Dados de Junho/98

6.5.1.7.1.6 ANÁLISE DO PROGRAMA DE BANCO COMUNITÁRIO FIS

A seguir faremos uma análise geral dos programas de Bancos Comunitários operados pelas ONGs citadas, que são apoiados pelo FIS.

Tabela 16. Alcance do programa de bancos comunitários⁽¹⁾

Valores em US\$

Fonte	BC	%	Sócios	%	Carteira	%	Média
FUNDEMI	24	17,91	897	19,11	203.226	31,86	226,56
FAFIDESS	15	11,19	526	11,21	42.419	6,65	80,65
CARE	73	54,48	2.500	53,27	205.968	32,29	80,65
FUNDESPE	12	8,96	420	8,95	101.613	15,93	241,94
CODISOGUA	10	7,46	350	7,46	84.678	13,27	241,94
TOTAL	134	100	4.693	100	637.904	100	134,35

Nota: (1) Dados de Junho/98

Analisando a tabela acima, pode-se perceber que a CARE é o maior programa do FIS, com 54,48% dos sócios apoiados pelo programa, atendendo um público em extrema pobreza, com média de empréstimos de US\$ 81.

A inadimplência (atrasos com mais de 30 dias) está abaixo de 3% - taxa padrão para o mercado de microcrédito. Todas as ONGs apoiadas pela FIS têm taxa de 0% de inadimplência, apenas a CARE possui 0,8%. Devido a metodologia, a inadimplência que ocorre no período de 1 a 30 dias não é mostrada nestes números, mas é evidente que há casos de não pagamento em dia, mas ele é recuperado num prazo menor que o cálculo para inadimplência. Outro fato que ocorre é o pagamento da dívida com a poupança interna do grupo, o que transfere a dívida para o banco comunitário. Se o grupo não for maduro na administração da carteira e na cobrança do sócio inadimplente, isso pode tornar-se um elemento de desintegração dos bancos.

Segundo a bibliografia⁵⁷, a organização, capacidade administrativa e qualidade da carteira dos bancos comunitários da Guatemala apoiados pelo FIS são consideradas boas. Porém, grande parte deste êxito se deve ao apoio técnico e orientação realizada pelo agente de crédito, ou seja, não há ainda maturidade do grupo para a administração dos bancos ocorrerem sem apoio externo. Alguns fatores tem contribuído para esta situação:

1. O modelo precisa de ferramentas de controle e auditoria interna que permitam os sócios detectar e/ou minimizar as fraudes. As fraudes, principalmente dos tesoureiros, são detectadas pelo agente, mas quando esse ator sai de atuação, os bancos necessitam de apoio para identificar essas falhas;
2. Falta à metodologia destaque para a gestão da conta interna, pois ela é fator agregador do grupo e não tem sido tratada como tal;
3. O banco necessita de uma provisão para devedores duvidosos que permita proteger a poupança dos sócios. A metodologia precisa de políticas de capitalização para que o capital semente, quando transferido para os bancos, sejam bem administrados;

⁵⁷ GOMEZ, Arelis. *Evaluación de la Metodología de Bancos Comunes de Mujeres Rurales en Guatemala - Un Estudio para el Banco Interamericano de Desarrollo*. E.U.A.: IMCC, Corporate Offices, [xxxx].

4. A capitalização para os bancos com mais de três anos não possui sentido prático porque mesmo depois desse período, eles necessitam, querem e continuam recebendo apoio financeiro das ONGs. O sentido de "Graduação", dessa forma, não tem sentido prático, já que os bancos continuam a receber apoio.

Diversas outras limitações podem ser citadas como fraquezas do Programa FIS. Abaixo, cita-se algumas das principais:

1. A figura legal do FIS foi criada a partir da pré-condição que em três anos o apoio aos bancos seria cessado. Cerca de 30 bancos comunitários já chegaram a esse nível mas não são pessoas jurídicas ainda para receberem a doação do FIS. Quando os bancos recebem o registro de EFI, processo que leva de seis a oito meses e é extremamente caro para o BC, a lei os obriga a prestar contas (através de atas) de qualquer modificação nas suas operações, o que torna esse processo extremamente burocrático para uma organização simples;
2. A doação do capital semente é realizada quando o grupo completa três anos e não quando atinge uma maturidade administrativa capaz de receber essa doação. O capital perde, dessa forma, sua característica de "prêmio" para as organizações que possuem uma administração mais eficaz que outra;
3. Os grupos são formados a partir das áreas de interesse do FIS e não das instituições. Apenas a CARE e a FAFIDESS acordaram com o FIS que a escolha dos grupos estaria sob sua responsabilidade. Dessa forma, o programa realizado pelas ONGs pode tomar características governamentais e, dessa forma, criar dificuldades para recuperarem os empréstimos, já que a imagem de governo pode atrapalhar neste sentido. Além do mais, como o FIS pode responsabilizar as ONGs por um grupo falho se não foram estas que o escolheram?
4. As taxas de juros cobradas pelas ONGs estão acima das taxas do mercado, mas ainda não oferece sustentabilidade às operações destas instituições. O FIS diz que as microempresas não podem pagar taxas

de mercado, enquanto a experiência mostra que o pobre paga essa taxa. Mas, por pressão do FIS, as ONGs não conseguem operar taxas que paguem seus custos financeiros, a provisão para devedores duvidosos e os custos operacionais;

5. O processo de solicitação, análise, aprovação e desembolso dos fundos do FIS é complexo, redundante e de alto custo. Para realizar a solicitação, um pacote de 15 a 30 projetos de BC têm que ser solicitados e cada projeto é analisado como um apenas. São 14 itens a serem preenchidos e cada um deles requer grande trabalho da ONG solicitante;

6. A supervisão do FIS apenas replica o que as ONGs realizam: número de sócias, crescimento da carteira, e outros aspectos operacionais, enquanto o principal papel do FIS deveria ser o de avaliação das práticas de cada ONG - ação tratada marginalmente na instituição;

7. A seleção de algumas intermediárias está seguindo critérios menos restritos - haja vista que a CADESOGUA e FUNDESPE possuíam pouca ou nenhuma experiência com bancos comunitários. Como o resultado do FIS é o resultado de suas parceiras, essa seleção deveria seguir padrões mais rígidos;

8. O FIS está considerando a possibilidade de operar microcrédito diretamente em áreas não atendidas por ONGs. Isso pode ser muito perigoso, já que ele não possui experiência em concessão de crédito e pode acabar por competir com as suas intermediárias;

9. O excesso de recursos disponíveis para empréstimo no FIS acaba por pressionar a instituição a repassar recursos sem observar a qualidade da instituição que receberá apoio;

10. A pretensão do FIS de implementar três programas (microempresa, auto-emprego e fundos rotativos) pode diluir as prioridades do mesmo e, dessa forma, desestruturar o programa;

11. O FIS está desenhando um manual para bancos comunitários baseado nas experiências de sucesso do CARE e FAFIDESS. Porém,

o manual foi realizado por uma consultora com nenhuma experiência em bancos comunitários e, dessa forma, não apresenta informações importantes para execução do programa, tais como aspectos administrativo-financeiros e padrões de desempenho para alcançá-los.

12. Politização do fundo através de repasse de recursos para a agência Governamental SOCEP e outras.

Ademais dessas fraquezas, o programa apresenta fatores de sucesso que compõem suas fortalezas:

1. O Programa cumpre com o objetivo de atingir as mulheres pobres, já que 100% dos sócios do banco são do sexo feminino;
2. A qualidade da carteira é boa, considerando a taxa de inadimplência de apenas 0,8%;
3. Baixas taxas de desistência das sócias mostram a coesão dos bancos;
4. Iniciativa do FIS e flexibilidade para adaptar-se às mudanças necessárias para operar um programa como esse conjuntamente com suas intermediárias.

6.5.1.8 BANCOSOL

A história do BancoSol da Bolívia iniciou em 1986, quando ainda chamava-se PRODEM (Fundação para Promoção e Desenvolvimento da Microempresa) e era uma ONG ligada a *Acción Internacional* com o objetivo de oferecer aos trabalhadores autônomos mais desfavorecidos possibilidades de crédito e de formação para ampliar suas perspectivas de emprego, estimular investimentos e aumentar a rentabilidade do setor. Em cinco anos de atuação esta entidade concedeu mais de US\$ 27 milhões de empréstimos (média de US\$ 273) a 13 mil microempreendedores, dos quais 77% eram mulheres, e obteve uma taxa de retorno de quase 100%⁵⁸.

Objetivando oferecer outros serviços como poupança e aplicações na Bolsa de Valores para seus clientes, o PRODEM decidiu, em 1989, criar o

⁵⁸ Dos US\$27 milhões, US\$ 2.000 não foram devolvidos.

BancoSol, instituição privada de depósito e crédito especializado para os microempreendedores. Depois de quase três anos de processo, em 1992 o BancoSol iniciou suas operações, tendo como principal acionista o PRODEM que converteu seu capital de US\$ 4 milhões em ações do Banco, mas também contando com aportes do BID, da Fundação *Calmeadow* do Canadá, a *Acción Internacional*, entre outros⁵⁹. Em 1998, 40% da clientela de microcrédito da Bolívia era do BancoSol que já possuía 29 agências e uma carteira de US\$ 35 milhões, dos quais 25% eram poupança.

A missão do BancoSol é dedicar-se aos conhecimentos das necessidades de serviços financeiros dos microempreendedores bolivianos e donos de pequenos negócios. Isso significa realizar um impacto social e econômico relevante nos centros urbanos do país.

Os clientes do BancoSol são microempreendedores individuais ou em grupo, com forte foco nas mulheres. Os principais serviços oferecidos são⁶⁰:

1. Solidário: empréstimo para grupos solidários;
2. Sol Individual: empréstimo individual para microempreendedores mais estabelecidos;
3. Sol Efetivo: empréstimo para consumo;
4. Sol Veículo: financiamento de automóveis para transporte coletivo;
5. Servisol: financiamento de instalações públicas nas casas particulares, como eletricidade, gás, água, etc..
6. Sol Vivenda: programa de financiamento de habitação;
7. Solicita: linha de crédito individual para microempreendimentos com histórico anterior de crédito;
8. Sol de Ouro: penhor de jóias de ouro;
9. Conta Poupança: depósito em moeda local e estrangeira;
10. Smart Cards;
11. Cartão de Crédito e Débito;
12. Pagamento de taxas e pagamento de contas;

⁵⁹ Boletim N.º 4 Especial Microcrédito. Centro Internacional de Formação da OIT. Set. 2000. 44 - 45p.

⁶⁰ URL = <http://www.bellanet.org/partners/mfn/bancosol.html>

Tabela 17. Desempenho Histórico do BancoSol⁶¹

Valores em US\$

Ano	Carteira Ativa	Montante Desembolsado	Cientes Novo	Cientes Ativo	% Mulheres
1994	33.214.457	76.248.098	30.001	61.255	70
1995	36.857.092	83.327.416	21.354	63.038	69
1996	47.447.513	106.571.804	28.333	71.749	69
1997	63.086.385	129.739.498	25.262	76.215	71
1998	75.014.362	135.863.257	35.927	81.555	75
1999	82.273.391	122.342.964	23.804	73.073	74
2000	77.802.740	80.949.052	8.067	60.976	72

O desempenho do BancoSol, como pode ser observado facilmente, sofreu uma queda brusca no período de 1999 a 2000. De 23 mil clientes novos por ano em 99, ele passou, em 2000, para pouco mais de 8 mil; de 73 mil clientes ativos, passou para 60 mil, número inferior ao início do banco em 94. A carteira ativa recuou em quase US\$ 5 milhões e o montante de desembolso caiu US\$ 44 milhões.

A causa desse desempenho ruim foi a chamada "Revolta dos tomadores de empréstimo na Bolívia". A grave recessão no país neste período fez com que muitas pessoas solicitassem empréstimo para consumo, apresentando como garantia o simples fato de já ter tomado um empréstimo em uma microfinanceira. A instituição então já declarava, que o tomador tinha solvência. Este novo empréstimo somava-se às dívidas anteriores do microempreendimento. A crise continuou e as pessoas estavam pagando pelo empréstimos para consumo e "deixando para trás" os empréstimo anteriores, que foram investidos nos seus negócios, segundo Stauffenberg⁶², diretor da MicroRate, organização de

⁶¹ Fonte: URL = <http://www.accion.org/programs/bol.asp>

⁶² Artigo de KAHN, Benjamin e JASSON, Tor. *Con fuerza y tesón - Las Microfinanzas resisten la recesión*. In: *Micro Empresa Américas*. 1 ed. 2001

avaliação de desempenho de microfinanceiras. O número cada vez maior de devedores deu lugar a criação de associações de tomadores de empréstimo para se aproveitarem do desespero dos devedores. As associações cobravam uma taxa de US\$8,50 e prometiam o perdão das dívidas através da realização de movimentos de revoltas. Como o número de pessoas era crescente, essas revoltas se tornaram cada vez mais preocupantes por que não estavam mais apenas criticando as dívidas em si, mas todo o sistema financeiro.

BANCOS COMUNITÁRIOS

Criada pela *Finca Internacional* (organização privada de caráter voluntário com sede nos E.U.A), esta metodologia constitui-se numa Associação Comunitária de poupança e empréstimo formada por 20 a 50 mulheres (esse número pode variar de acordo com características culturais da comunidade a ser trabalhada) que se agrupam para poupar, construir um fundo de ajuda mútua e garantir-se solidariamente.

Periodicamente (período este decidido pelo grupo) há reuniões de capacitação em temas de interesse da comunidade (geralmente saúde da mulher, nutrição, organização comunitária, capacitação gerencial, etc.). A capacitação é realizada pelos Agentes de Créditos da instituição financeira que apoia o Banco (geralmente ONG's) ou pelos próprios comunitários, de acordo com o interesse.

Formalmente o empréstimo é realizado entre a instituição financeira e o Banco Comunitário; ele é que divide, entre seus membros, os valores devidos e acordados entre eles. As taxas de juros das instituições para os Bancos Comunitários variam e os prazos de pagamentos podem ser semanais, quinzenais e mensais. A única garantia requisitada pela instituição financeira é uma poupança no valor mínimo de 20% do montante a ser emprestado. Seguindo esta lógica, todos os sócios do Banco têm que poupar esse percentual para conseguirem o empréstimo de que necessitam.

Uma das principais características de um Banco Comunitário é sua auto-gestão. Questões operacionais (como taxas de juros internas de empréstimo, formas de pagamento, recolhimento de pagamentos, controles, formulários, inscrição, etc.) do Banco Comunitário para com seu sócio são apenas orientadas pelo agente de crédito, mas nunca decididas nem realizadas por ele. Dessa forma, os custos da operação para a Instituição financeira cai e há um desenvolvimento dos sócios do Banco quanto as questões relacionadas à administração de recursos financeiros, controladoria e, claro, organização comunitária.

A atuação das instituições de microcrédito através dos Bancos Comunitários tem feito com que as mesmas consigam atingir o pobre em extrema pobreza, já que não requer garantias formais. É um novo produto que tem sido considerado ideal para esse tipo de grupo pois, além da agregação social criada através das reuniões de capacitação e da poupança (real sentido da organização do grupo), há um forte cunho de auto-gestão para auto-sustentabilidade posterior do Banco que, seguindo a metodologia pura, poderá oferecer serviços financeiro na sua comunidade.

Tal situação, mesmo tendo sido controlada pelo governo e pelas IMFs na Bolívia, trouxe grandes prejuízos para a indústria de microcrédito naquele país, sendo o pior deles, a politização do movimento dos tomadores de empréstimos, cujas implicações, no momento, não são possíveis de serem previstas.

6.5.2 Experiências em nível nacional

6.5.2.1. Instituição Comunitária de Crédito PORTOSOL

Oficialmente fundada em Novembro de 1995, iniciando as operações em Janeiro de 1996 na cidade de Porto Alegre (RS), a Instituição Comunitária de Crédito PORTOSOL (ICC PORTOSOL) foi resultado de duas iniciativas: a primeira na gestão municipal de Olívio Dutra em Porto Alegre (1989 – 1992) que criou o PDE – Plano de Desenvolvimento Econômico – cujo objetivo era

democratizar o desenvolvimento econômico da cidade. Dentro dos subprogramas, previa a criação de uma instituição para concessão de crédito aos micro e pequenos empreendedores. A segunda iniciativa foi o encaminhamento, dado pelo vereador Clóvis Ilgenfritz da Silva, do projeto de Lei 275/91 que propunha a criação do Banco Municipal de Porto Alegre (BAMPA) cujos objetivos principais eram: 1) administrar verbas públicas; 2) apoiar habitação popular. Este projeto foi aprovado em Dezembro de 1992 e sancionado pelo então prefeito Tarso Genro em Janeiro de 1993. Logo após, o projeto foi encaminhado para a SECAR – Secretaria Extraordinária de Captação de Recursos, que, em relatório de Abril de 1994, concluiu pela inviabilidade do projeto⁶³. Porém, isso não representou o abandono da idéia de criação de uma linha de crédito para micro e pequenos empreendedores. Após diversos estudos baseados no *Grammen Bank* e o *BancoSol*, e assessorados pela GTZ, apontou-se para um modelo de instituição que seria adequado para Porto Alegre. Concluiu-se que o melhor modelo seria a associação civil (ONG) – prestadora de serviços, sem fins lucrativos e de direito privado – cujo conselho administrativo teria a participação da Prefeitura, do Governo do Estado, da Federação das Associações Comerciais do Estado, da Associação dos Jovens Empresários de Porto Alegre e de quatro representantes da sociedade civil – o que faz com que se tenham seis representantes da sociedade civil e três do governo. Outra pesquisa foi realizada com 480 pequenos empreendedores e possíveis clientes alguns dias antes da abertura da PORTOSOL. A pesquisa revelou que 68,3% dos entrevistados não tomavam empréstimos por causa dos altos juros, burocracia e garantias rígidas, e os que tomaram haviam recorrido à cheque especial ou agiotas.

⁶³ Justificou-se que o mercado financeiro passava por ajustes e que, em função disso, já se assistia a falência de pequenas e médias instituições, como seria o BAMPA.

TABELA 18. Aportes Iniciais do PORTOSOL

Instituição	Data	Valor (R\$)	Observação
Prefeitura Municipal de Porto Alegre	01/96	300.000	Doação
	03/96	400.000	Doação
TOTAL		700.000	
Governo do Estado de Rio Grande do Sul	01/96	150.000	Doação
TOTAL	10/96	200.000	Doação
		350.000	
Inter-American Foudation	10/96	223.700	Doação
TOTAL		223.700	
GTZ	10/96	30.000	Doação
	04/97	252.000	Doação
	12/97	24.400	Doação
TOTAL		306.400⁽¹⁾	
CAPITAL INICIAL TOTAL		R\$1.580.100	

Nota: (1) R\$90.000 desse total compuseram o fundo para gastos administrativos.

Fonte: URL = <http://www.portosol.org.br/desempenho>

A capital do Rio Grande do Sul (Sul do Brasil), a cidade de Porto Alegre, possui 1.359.932 hab. (IBGE, 2000) em 476,30 Km². Sua Região Metropolitana (RMPA) é formada por 28 municípios e totaliza 3.655.072 hab.. Dentre as capitais brasileiras, Porto Alegre possui o melhor Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) do país. Sua população tem expectativa de vida de 71,4 anos, a taxa de analfabetismo da população com mais de 15 anos é de apenas 3,72% e a renda familiar média é de R\$ 624,00. No município, 99% das moradias são abastecidas por água, o esgoto é coletado em 79% dos domicílios, 98% possuem energia elétrica e o lixo é coletado em todas as habitações do município⁶⁴.

Porém, esses dados não revelam a outra realidade da Região Metropolitana de Porto Alegre. Em abril e maio de 2001 o índice de desemprego

⁶⁴ Alianças na redução da Pobreza – Possibilidades e Alcances. *Experiência em Discussão*. Estudos apresentados no fórum promovido pela FGV-EAESP. Banco Mundial e Fundação Ford. Agosto de 2001.

foi respectivamente de 15,6% e 15,4%⁶⁵. A renda média dos 20% mais ricos é 24 vezes maior que a renda dos 20% mais pobres. A participação do Rio Grande do Sul no PIB nacional vem declinando nas últimas décadas (8,73% em 70; 7,34% em 90) o que demonstra a perda de vitalidade econômica do estado que piorou a situação após o Plano Real. Como nas outras cidades brasileiras, o desemprego aumentou 44,9%, o emprego formal declinou no setor público 12,6% e aumentou apenas 6,1% no setor privado. Por outro lado, o trabalho autônomo cresceu 29,8%⁶⁶.

É nesse contexto que a PORTOSOL tem como missão:

“Facilitar o crescimento e a consolidação de empresas de pequeno porte, através da concessão de crédito, com procedimentos simples e custos acessíveis, bem como desenvolver tecnologias e transferi-las para entidades afins, mediante um serviço de alta qualidade e ação em grande escala”.

Os clientes do PORTOSOL são pessoas físicas, preferencialmente as mulheres⁶⁷ (41,14% dos clientes ativos), ou jurídicas que tenham sede nas cidades de Porto Alegre, Eldorado, Canoas, Sapucaia, Esteio, São Leopoldo, Cachoeirinha, Gravataí, Alvorada, Viamão, Novo Hamburgo, Portão, Sapiranga, Ivoti, Campo Bom, Estância Velha e Dois Irmãos. Esses negócios têm de apresentar viabilidade econômica e financeira, e desenvolver atividades que contribuam para gerar emprego ou ocupação e não sejam danosos para o meio-ambiente. Têm de estar funcionando há mais de seis meses e as pessoas não podem estar registradas em listas de restrição de crédito. Podem ter no máximo 10 funcionários fixos e um ativo de até R\$ 50.000,00.

Vander Ribas Severo, ex-vendedor ambulante e hoje proprietário de uma loja em Campo Bom instalada na garagem de sua casa diz, que a grande vantagem de trabalhar com o PORTOSOL foi “deixar de trocar cheques com um agiota”

Os principais serviços do PORTOSOL são: concessão de microcrédito nas formas de capital de giro (90% do empréstimos concedidos), capital fixo,

⁶⁵ Pesquisa mensal de emprego da Fundação estadual de estatística em convênio com o DIEESE.

⁶⁶ CAMAROTTI, Ilka. SPINK, Peter. *Parcerias e Pobreza – Soluções locais na construção de relações sócio econômicas*. São Paulo: Editora FGV, 2000.

⁶⁷ A dimensão de gênero foi incorporada sem restrições às prioridades na concessão de crédito por parte da PORTOSOL porque, assim como em todo Brasil, a mulher é menos valorizada no mercado de trabalho, sofre dificuldades para iniciar seu próprio negócio e ainda tem a responsabilidade em relação a manutenção da casa e da educação dos filhos.

capital misto e crédito rotativo - troca de cheques pré-datados de clientes. Os valores financiados são de R\$ 200,00 a R\$ 15.000,00 com prazo de até nove meses para capital de giro, 12 meses para capital misto e 15 meses para capital fixo. As prestações são fixas com juros de 3,99%a.m a 4,49%a.m na tabela price; não há cobrança de taxa de abertura de crédito e as datas de pagamento atendem à sazonalidade do negócio.

As garantias podem ser: avalista - comprovar renda e não participar da renda familiar do tomador de crédito (63% de todos os crédito); garantias reais - bens alienáveis, imóveis ou hipotecas (10% de todos os créditos); aval solidário - garantia solidária dentro de um grupo (20% dos créditos concedidos).

Para que o financiamento seja consolidado, os agentes de crédito são os principais atores da PORTOSOL. Cada um deles é responsável por uma área geográfica definida, possuem uma carteira de cliente, e são responsáveis pelo acompanhamento, cobrança do crédito inadimplente e renovações dos contratos. As etapas para concessão de crédito são: (1) divulgação em reuniões realizadas no escritório ou nas próprias comunidades; (2) preenchimento de ficha cadastral; (3) análise de listas de crédito de risco; (4) visita do agente de crédito (para verificar a veracidade da informação e criar uma relação entre a instituição e o microempreendedor); (5) comitê de crédito⁶⁸; (6) liberação. Qualquer uma dessas etapas sendo inadequada, não se passa para a etapa posterior.

Celita Lemmertz, proprietária de uma loja em São Leopoldo, deixou de pedir crédito em bancos convencionais e passou a trabalhar com a PORTOSOL. “Agilidade, a taxa de juros menores e a atenção do agente de crédito”.

Após o crédito liberado, inicia-se o acompanhamento do cliente pelo agente de crédito – ponto alto da metodologia, segundo a instituição, que garante: (a) maior apoio ao microempreendedor nas decisões relativas ao crédito; (b) garantia da correta utilização do financiamento; (c) acompanhamento personalizada, inclusive, fomentando a relação do agente e do cliente em situações de inadimplência; (d) cliente aumenta suas informações sobre o

⁶⁸ Órgão máximo de aprovação de crédito. Com o parecer do agente de crédito, decidem sobre os valores, condições, prazos, etc..

mercado, já que o agente de crédito é uma pessoa que está na comunidade e conhece o comportamento da mesma.

Todas as informações coletadas pelo agente são subsidiadas por um sistema de informação eficiente que realiza um histórico de crédito de cada cliente, apoiando nas decisões de renovação e acompanhamento de cada agente.

Sobre os resultados financeiros do PORTOSOL podemos verificar as seguintes estatísticas na tabela abaixo.

TABELA 19. Desempenho histórico do Portosol

Item/Ano	1996	1997	1998	1999	2000
Valor Liberações (R\$)	2.463.938	4.385.515	4.709.021	6.506.218	6.221.396
Número de Liberações	1.691	2.590	2.794	3.266	4.043
Natureza Formal	65,27%	61,71%	62,88%	55,76%	58,96%
Natureza Informal	34,73%	38,29%	37,12%	44,24%	41,02%

Fonte: PORTOSOL, Abril/2001.

Os níveis de inadimplência sempre giram em torno de 3% (em Março de 2001 foi de 3,79%) e o máximo estabelecido pela instituição é de 4%. Mas ela já atingiu níveis de 4,83%, em Agosto de 1998. Este indicador tem sido bem controlado pelo PORTOSOL, tanto que vem decrescendo durante os anos. Há ainda uma política de bônus nos salários para agentes de crédito que mantém sua inadimplência abaixo de 3%.

Contextualizando a atuação do PORTOSOL, pode-se observar que esta instituição é competente para o atendimento do público que hoje representa a camada mais pobre da população do Rio Grande do Sul.

A metodologia de agentes de crédito divulgando em comunidades, visitando e acompanhando o clientes gera bons resultados. O contato pessoal torna-se um grande fator de sucesso para o ICC PORTOSOL.

Com todo sucesso, ainda existem dificuldades a serem enfrentadas. Há limitações de acesso ao crédito da população de regiões mais periféricas. Isso já está sendo solucionado com a abertura de postos volantes e com a abertura de filiais (como é o caso da agência de Novo Hamburgo, aberta em Janeiro de 2001). Outra dificuldade enfrentada pelo ICC PORTOSOL é pelo fato de ser uma experiência pioneira, não há padrões de comparação de desempenho; tem-se, no

máximo, experiências internacionais que não possuem, como se sabe, a estrutura administrativa semelhante.

6.5.2.2 CEAPE – Centro Nacional de Apoio às Pequenas Empresas

Atualmente com 13 unidades localizadas em diversos estados do Brasil – com maior concentração no nordeste⁶⁹ - a rede CEAPE surgiu de um projeto piloto que envolvia entidades empresariais em Pernambuco e na Bahia em 1973, chamado UNO (União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações) – associação civil sem fins lucrativos criada para iniciar um programa de crédito e capacitação para microempreendimento no setor informal. Durante seu trabalho, esse projeto criou uma base técnica forte de análise de crédito para o setor informal, desenvolveu material de capacitação (cartilhas) abordando temas gerenciais, realizou pesquisas sobre o perfil do microempresário informal e sobre o impacto do crédito, assim como promoveu assistência técnica a vários ramos de pequenas produções. Consequentemente, formaram dezenas de profissionais especializados em crédito para o setor informal e tornou-se referência para expansão dos programas na América Latina. O Programa não teve continuidade, mas estabeleceu as bases para a criação da rede CEAPE, que contou com o apoio da *Acción Internacional* na América Latina⁷⁰.

Em 1986, o UNICEF em parceria com a *Acción Internacional* implementou um projeto piloto em três áreas da cidade de Porto Alegre e, pela primeira vez no Brasil, utilizou-se a metodologia de grupo solidário para concessão de microcrédito. Essa experiência denominou-se Projeto de Apoio às Atividades Econômicas Informais de Mulheres e Famílias de Baixa Renda e foi a célula inicial do CEAPE/RS, fundado oficialmente, em Fevereiro de 1987 com aporte de US\$10.000 do UNICEF. A partir do êxito deste CEAPE, iniciou-se a expansão da rede para outras áreas geográficas.

⁶⁹ Porto Alegre (1987), Maranhão (1989), Rio Grande do Sul (1989), Sergipe (1992), Pernambuco (1992), Distrito Federal (1992), São Paulo (1993), Paraíba (1994), Goiás (1994), Bahia (1995), Pará (1995), Piauí (1997) e Espírito Santo (1997).

⁷⁰ Rede de microcrédito da América Latina

Em Agosto de 1990, visando à expansão do Programa para diversos estados, foi criada a FENAPE – Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos. Dessa forma, o CEAPE (associação civil de direito privado) consolidou-se com a assistência técnica e coordenação da FENAPE, apoio técnico e financeiro do UNICEF e do BID, cresceu e hoje atua de forma consolidada em 13 estados.

A missão da rede CEAPE é “a melhoria da qualidade de vida dos pequenos empreendedores, através da massificação do crédito orientado, em âmbito nacional, como estratégia de combate a pobreza”. A visão de futuro é “o engajamento no processo administrativo e na satisfação do cliente”.

O público do CEAPE é composto por pequenos empreendedores sem acesso ao crédito institucional. Apoiam empreendimentos cujos proprietários trabalham diretamente acumulando funções produtivas e gerenciais, com pequeno número de pessoas ocupadas, recorrendo, principalmente, aos membros da família, dispondo de pouco capital e tecnologia rudimentar.

A carteira ativa do CEAPE é composta 50% por mulheres o que demonstra a preocupação com as relações de gênero.

Os serviços oferecidos pela rede são microcrédito em duas formas: individual e solidário. No crédito individual, é requerido um avalista que preencha as condições acessíveis; no crédito solidário, três a cinco pessoas⁷¹ se reúnem e cada um se torna aval do outro – metodologia solidária, como já foi citada, trazida para o Brasil através da experiência piloto do CEAPE. Os membros não podem ser parentes próximos com mesma fonte de renda nem trabalharem no mesmo empreendimento; além do mais, o ciclo operacional dos mesmos devem ser semelhantes, já que os membros recebem crédito sob as mesmas condições. Porém, como Valdir Dantas, atualmente diretor executivo da rede nacional do CEAPE, ressalta “a garantia fundamental do crédito reside no caráter das pessoas”⁷².

Os valores dos empréstimos podem ser de R\$ 300,00 a R\$ 2.000,00 e os prazos são diferenciados, mas não ultrapassam 180 dias, já que o destino do

⁷¹ O CEAPE/PE trabalha com grupo de 02 pessoas para agilizar a operação.

⁷² DANTAS, Valdi. Experiência de um participante no DelNet Sistema CEAPE (Brasil). Artigo publicado no DELNET – Boletim Informativo Eletrônico do Programa de Apoio ao Desenvolvimento Local. N.4 – Especial Microcrédito. Centro Internacional de Formação da Organização Internacional do Trabalho, 2000.

dinheiro será, unicamente, capital de giro. As taxas de juros são diferenciadas por estado e por sazonalidade local, sendo destinada para cobrir gastos operacionais.

A metodologia de concessão de crédito da rede CEAPE tem como principais elementos: (a) acessibilidade; (b) substituição da exigência de apresentação de garantias reais por formas alternativas de garantias; (c) rapidez na liberação do empréstimo; (d) acompanhamento e renovação dos créditos; (e) a centralidade dos agentes de crédito no relacionamento com o cliente em todo processo⁷³. Essa metodologia é conhecida na rede como **Crédito Orientado**.

Os passos para liberação do primeiro crédito são: (1) fornecimento das informações básicas nos escritórios dos CEAPes onde o cliente fica ciente das condições, formas e documentos necessários para abertura de crédito; (2) formalização do grupo através de ata própria e preenchimento da solicitação de crédito na qual é automaticamente agendada uma visita do agente de crédito; (3) visita ao cliente realizada pelo agente de crédito onde é testada a veracidade das informações fornecidas pelo cliente e são coletados outros dados importantes para a análise do crédito; (4) análise da solicitação de crédito realizada pelo próprio agente de crédito que dá seu parecer, especificando montante e prazos de pagamento; (5) liberação do crédito após a assinatura dos contratos e notas promissórias. O cliente, após isso, pode sacar seu empréstimo no banco conveniado. Toda essa cadeia, segundo casos estudados⁷⁴, não ultrapassam o período de três dias, mas podem chegar a dez, como em alguns casos.

O agente de crédito, mais uma vez, tem papel importante na operacionalização do crédito nesta instituição. Além de ser ele o contato entre a instituição e os microempreendimentos, ele também realiza a análise do crédito para posterior liberação ou negação. Para isso, eles são treinados constantemente, principalmente para aperfeiçoarem a análise sócio-econômica realizada na primeira visita. A maioria dos empreendimentos é informal. Dessa forma, o agente tem que se inserir no universo do cliente e perceber se existe potencial para se trabalhar microcrédito.

⁷³ CAMAROTTI, Ilka. SPINK, Peter. *Parcerias e Pobreza – Soluções locais na construção de relações sócio econômicas*. São Paulo: Editora FGV, 2000.

⁷⁴ Idem ao item 42.

TABELA 20. Indicadores Consolidados CEAPE

Indicador	2001⁽¹⁾
Montante Liberado	R\$ 33.509.013
Total de Empreendimentos atendidos	36.508
Carteira Ativa	R\$ 17.627.720
Inadimplência	8,64%
Índice de Sustentabilidade Operacional	119,12%
Número de Empregos criados	7.107
Número de empregos fortalecido	13.548
Número de Beneficiários diretos	52.160

Nota: (1) primeiro semestre

Pioneira, a rede CEAPE alcançou um crescimento muito grande e apresentou sucesso na metodologia de grupos solidários que testou e implementou. Hoje, conta com o apoio de parceiros como o BNDES através de aporte de capitais, outras agências governamentais que apoiam o CEAPE de cada região e o SEBRAE que viu no trabalho da rede CEAPE uma complementação do seu.

Um dos pontos fortes do CEAPE é a agilidade e acessibilidade na concessão dos crédito. Ele consolidou uma tecnologia de atendimento adequada para seu público e consegue ser rápido e eficaz nas suas operações. A capacitação de seus recursos humanos, principalmente os agentes de crédito é outro ponto que pode ser destacado. O acúmulo de experiência, ao longo dos anos, e o investimento nesta mão-de-obra tem rendido bons frutos para o programa que se destaca pela qualidade de seus agentes.

Segundo a bibliografia⁷⁵, as avaliações realizadas com alguns clientes da rede demonstraram que variáveis básicas como faturamento bruto, renda

⁷⁵ CAMAROTTI, Ilka. SPINK, Peter. *Parcerias e Pobreza – Soluções locais na construção de relações sócio econômicas*. São Paulo: Editora FGV, 2000.

líquida e renda familiar são positivas, ou seja, o programa está desempenhando sua função. Porém, é necessário que seja ampliado a complexidade das avaliações para se observar trajetórias de clientes e não clientes e, dessa forma, fazer uma avaliação real do programa.

As principais dificuldades da rede CEAPE são: sistema de informação (que ainda se encontra em construção e ajuste)⁷⁶; sustentabilidade: apesar de alguns CEAPes serem sustentáveis, a maioria não é. A taxa de juros, devido a concorrência, diminuiu, o que freiou a trajetória de sustentabilidade da rede. As ações de divulgação e promoção ainda são frágeis devido a não existência de uma política de marketing mais atuante. A divulgação é realizada, praticamente, através do boca-a-boca, o que mostra a credibilidade do programa, porém exalta a falta de ação de outros meios que poderiam ser aproveitados (rádios comunitárias, panfletos, multirões, reuniões em comunidades, etc.). Estima-se que apenas 1% do público potencial do CEAPE seja atingido com a divulgação que é realizada hoje, o que mostra o grande número de microempreendedores que poderia ser beneficiados e não é ainda, por simples desconhecimento.

O CEAPE possui um único produto: capital de giro a curto prazo. A limitação a esse único produto faz com que clientes e instituição percam, já que se contempla um futuro de demanda mais exigente e produtos diversificados. A rede poderia aproveitar sua grande experiência e absorção das metodologias implementadas para testar outras que contemplem públicos mais diversificados.

6.5.2.3 CREDIAMIGO – Banco do Nordeste

Em 1997, o Banco do Nordeste (BN) iniciou o programa CrediAmigo, uma central de microcrédito que objetiva o acesso facilitado de microempreendedores ao crédito, sem as exigências requeridas pelas linhas tradicionais.

Os beneficiários deste programa do BN são microempreendedores com alguma atividade (geralmente informal) produtiva há pelo menos um ano que necessitam de capital de trabalho (ou giro) para melhorar o nível de suas atividades e não têm acesso às linhas de crédito formal.

⁷⁶ A Previsão de consolidação era no final do ano de 2000.

São quatro os tipos de apoio promovidos pelo CrediAmigo: (1) crédito para capital de giro nas modalidades de grupo solidário e individual; (2) assessoria técnica; (3) crédito fixo para custeamento de compra de materiais fixos; (4) capacitação.

O valor do crédito varia de acordo com a necessidade e a capacidade de pagamento do beneficiário. Em Geral, no primeiro financiamento, o valor gira em torno de R\$ 300,00 a R\$ 700,00. A partir daí ele cresce gradualmente até atingir o valor máximo de R\$ 4.000,00. Os prazos para pagamento são de três a seis meses, mas pode haver acréscimos nesses de acordo com a necessidade, não havendo período de carência.

Nemésia Paes, de Teresina (PI), obteve o primeiro empréstimo de R\$ 500,00. Montou um depósito de Bebidas com 30 caixas e, hoje, no seu sétimo empréstimo, já movimenta 200 caixas e recebe R\$ 3.000,00 para comprar mercadorias à vista, ganhar descontos, vender mais barato e conquistar clientes.

As prestações são fixas, podendo serem pagas toda semana, quinzena ou mês. A única garantia requisitada é que o beneficiário participe de um grupo solidário: reunião voluntária de três a cinco pessoas que trabalham no mesmo bairro, por conta própria, se conheçam e confiam uns nos outros ao ponto de um avalizar o empréstimo do outro solidariamente. Os integrantes dos grupos não podem ser parentes próximos nem devem ter dependência financeira entre si.

Dentre os objetivos do Programa CrediAmigo pode-se citar: “Contribuir para o crescimento de microempreendimentos mediante a oferta de crédito para atividades produtivas de forma rápida, oportuna e adequada”⁷⁷. Seguindo essa premissa, o crédito é liberado em apenas sete dias.

Durante o crédito, o cliente recebe o acompanhamento do assessor de crédito que orienta como desenvolver o negócio, sugerindo ações que visam ao melhor controle de vendas e compras. Cursos na área de gestão de negócios e gestão de recursos humanos também são oferecidos para que o cliente melhore suas habilidades. Esses serviços completam a linha de produtos oferecidos pelo programa.

Dona Nirinha - Caicó (RN) - empresária de uma boutique na cidade, recebeu o primeiro financiamento de R\$ 400,00. Hoje recebendo R\$ 2.000,00 de empréstimo, pode comprar roupas à vista e aumentou seu lucro para R\$ 1.300,00.

⁷⁷ URL = <http://www.banconordeste.gov.br>

TABELA 21. Indicadores históricos do CrediAmigo

Item	1998	1999	2000	2001 ⁽¹⁾
Cientes Atendidos	31.670	66.081	109.856	175.560
Clientes Ativos	21.846	35.322	57.967	83.500
Carteira Ativa (R\$)	8.421.500	16.929.400	31.810.400	46.847.600

Nota: (1) Novembro de 2001

O CrediAmigo realizou, até Julho de 2000, 276 mil financiamentos – desembolsando mais de R\$ 176 milhões. Em Novembro de 2001 o programa já havia desembolsado R\$ 421.080.101,00 para 574.827 clientes – sendo 51,98% homens e 48,02% mulheres.

O CrediAmigo possui a grande estrutura do BN para apoiá-lo nas suas ações, o que facilita muito na desburocratização de sua operacionalização. Pela capilaridade do Banco do Nordeste, o programa consegue atingir bastantes lugares, aumentando e distribuindo sem distinção o número de beneficiários. Outro fator que o CrediAmigo também faz com muita competência é sua divulgação: sempre em grandes mídias de massa (rádios, outdoors, etc.).

Mas, o fato do programa está completamente ligado à imagem do BN (e, conseqüentemente, à imagem do governo) pode trazer algumas dificuldades, principalmente no pagamento dos financiamentos. Além do mais, a imagem de Banco pode "assustar" empreendedores com um menor nível de esclarecimento que o comum.

6.5.2.4 Associação Nacional para o Desenvolvimento da Mulher - BANCO DA MULHER

Em 1984 foi criado no Brasil por, iniciativa do Conselho da Mulher Executiva da Associação Comercial do Rio de Janeiro, a Associação Nacional para o Desenvolvimento da Mulher, mais conhecida como Banco da Mulher (BM), entidade filiada a *Women's World Bank* (WWB) – fundada em 1979 na Holanda.

A filosofia do Banco da Mulher é

“Tentar modificar o panorama atual de responsabilidades, transformando, na medida do possível, as mulheres, de vítimas merecedoras de atenção social, para empreendedoras num mercado de desenvolvimento. As

mulheres precisam de serviços financeiros, não de caridade.⁷⁸

O Banco da Mulher visa o financiamento, estabelecimento de parcerias e criação de mecanismos para o desenvolvimento profissional de microempreendimentos formais ou informais de preferência administrado por mulheres com a finalidade de não apenas aumentar o patrimônio da beneficiária, mas também aprimorar sua capacidade de produção.

Os serviços oferecidos pelo BM são: (1) financiamento; (2) assessoria de acompanhamento do crédito; (3) apoio à comercialização; (4) análise de qualidade do produto.

Para oferecer esses serviços, o Banco da Mulher estabeleceu parcerias em todo Brasil. O SEBRAE, por exemplo, é parceiro do BM e oferece cursos de capacitação gerencial; O SENAI oferece cursos de técnicas de produção e o SESC, cursos profissionalizantes.

Existem oito filiais do Banco da Mulher no Brasil⁷⁹, cada uma possui uma política de crédito diferenciada, porém todas possuem capacitação para desenvolver seu projeto.

No Paraná, por exemplo, o crédito é realizado, oficialmente, pelo Banco HSBC (ex-Bamerindus), parceiro do Banco da Mulher neste estado. A cliente procura a instituição e faz uma solicitação de crédito. O empreendimento geralmente informal tem de ser constituído há no mínimo seis meses e não pode ser ambulante. Depois, uma entrevista é realizada pela diretora executiva da filial e, se não houver alguma restrição de cadastro de crédito, um agente de crédito visita a cliente para consolidar o perfil econômico financeiro do empreendimento e verificar a veracidade das informações coletadas na entrevista. Após análise do parecer do agente de crédito, a diretora executiva aprova ou não o crédito. Se o risco do crédito for alto, é convocado o comitê de crédito, formado por três diretoras da Instituição (não remuneradas e, por isso, com pouca participação no dia-a-dia do banco) e a diretora executiva. Depois do crédito aprovado, a cliente segue para o banco parceiro que libera o crédito mediante a carta de recomendação que o BM emite após toda análise do crédito e mediante o

⁷⁸ URL = <http://bancodamulher.org.br>

⁷⁹ Paraná, Rio de Janeiro, São Paulo, Minas Gerais, Bahia, Mato Grosso do Sul, Pará e Amazonas.

preenchimento da garantia: um avalista que comprove renda mensal igual ou superior a duas vezes o valor de cada prestação. O processo pré-liberação tem a duração de 20 dias para o primeiro crédito e 10 dias para renovação devido às restrições operacionais do programa (recursos humanos e materiais reduzidos).

O prazo máximo de pagamento é 3 a 12 meses para empréstimos de R\$ 300,00 a R\$ 10.000,00. Os encargos são: taxa de juros de 3,7% a.m. cobrada pelo banco e taxa inicial (apenas no primeiro crédito) de 5% (definida como doação para o BM⁸⁰). Da taxa de juros, 0,5 % é destinado ao BM⁸¹. A multa por atraso cobrada pelo banco parceiro em Janeiro de 1997 era de 8,5% a.m. e toda administração da carteira é realizada pelo mesmo.

O acompanhamento do crédito é realizado pelo agente de crédito (um dos serviços oferecidos pelo BM) onde são oferecidas assessorias técnicas para melhoria do empreendimento através das capacitações oferecidas pelos parceiros (SEBRAE, SENAI e SESC). 50% dos custos das capacitações são subsidiados pela entidade que o oferece. Do restante, 50% é pago pelo beneficiário e 50% pelo Banco da Mulher. Interessante destacar que esses cursos são moldados para receber os clientes do BM cujo perfil é: estarem nas camadas mais baixa da população, possuem pouca escolaridade ou encontram-se há muito tempo sem estudar.

O principal apoio à comercialização oferecido pelo BM é o acesso facilitado às duas grandes feiras anuais de Curitiba: o Salão da Mulher (realizado e subsidiado para o BM por uma produtora de eventos) e a Feira de Santa Rita (promovida por uma instituição filantrópica) que recebe oito clientes do Banco da Mulher em cada unidade de venda.

Das receitas geradas pelo BM, 13% provém da capacitação e comercialização de produtos. Os demais 87% provém da operação de microcrédito, carro chefe da entidade. Estas informações referem-se à Seção do Paraná.

A escassez de recursos humanos para operacionalização das atividades do Banco da Mulher é um grande problema enfrentado por ele. Porém, o fato deles trabalharem sob condições operacionais desfavoráveis e ainda

⁸⁰ Inicialmente 50% dessa taxa seria para fundo de aval e os outros 50% seriam para custeio de operações.

⁸¹ 0,2 % vai para a sede e 0,3 % para a seção local.

conseguirem atingir as camadas da população a que se propõe é um ponto positivo a ser destacado.

TABELA 22. Resultados Banco da Mulher

Item	Valor
Número de cursos oferecidos	8
Número de participantes do curso	174
Número de Créditos Liberados	858
Valor total dos créditos liberados (R\$)	1.844.000,00
Número de Analistas de Crédito	02

Nota: Dados referentes a 1996 da Seção Paraná.

6.5.2.5 Fundo de Apoio ao Empreendimento Popular - FAEP

Representantes da Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico de Juiz de Fora começaram a pensar, em Janeiro de 1997, sobre a necessidade de se disponibilizar recursos para concessão de crédito produtivo popular. Foi realizada, nesta fase, uma mobilização junto ao empresariado local para se demonstrar a importância de aportes financeiros a fim de viabilizar essa idéia. Criou-se, oficialmente, o Fundo de apoio ao Empreendimento Popular - FAEP.

A Câmara Municipal desta cidade aprovou a Lei 9.052 (o que demonstrou o início da participação efetiva da prefeitura no processo) e autorizou o aporte de R\$ 250 mil para o início dos trabalhos. A partir de então, empresas como a Belgo Mineira, Café Toko, UNIMED Juiz de Fora, Consórcio União Indústria, Paraibuna de Metais, Supermercados Bahamas e Becton Dickinson fizeram suas doações em diversas formas: aportes de capitais para fundo de empréstimo, custeio de treinamento para agentes de crédito, custeio de salário de coordenador e agentes de crédito do programa durante um ano, microcomputadores para a agência, etc..

A Caixa Econômica Federal cedeu espaço, mobiliário e linha telefônica para que em Agosto de 1997 fossem iniciadas as operações do Banco do Povo. Em Novembro deste mesmo ano, o BNDES aprovou linha de crédito de R\$1.000.000 e a empresa EmCasa tornou-se sócia ordinária do Programa.

Em 1999 o Conselho de Administração do Banco do Povo aprovou a regionalização do mesmo para as cidades de Muriaé, Barbacena, Santos Dumont, Visconde do Rio Branco, São João Nepomuceno e Além Paraíba. No ano 2000, novos contratos de financiamento foram assinados: R\$ 1.000.000,00 do BNDES e R\$ 450.000,00 do BDMG – Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais.

Até Outubro de 2001 o Banco do Povo realizou 3.255 operações num valor total de R\$ 7.169.839,67. Mais de 45,% dos microempreendimentos beneficiados são administrados por mulheres e 50% dos mesmos são formais – o que, inclusive, explica o fato do programa concentrar seus empréstimos (50,63%) na faixa de R\$ 1.000 a R\$ 3.000 – alta considerando os padrões da indústria de microcrédito. Cerca de 44% dos negócios estão no ramo de comércio e 76% dos recursos são utilizados para capital de giro.

Percebe-se que a conscientização da sociedade civil e seus representantes sobre a importância do programa Banco do Povo em Juiz de Fora ajudou muito no início. Os custos iniciais de treinamento, pessoal e aportes para carteira foram doados por parceiros conscientes dos seus benefícios.

6.5.2.6 VIVA CRED

Criada através da iniciativa da ONG Viva Rio, o Viva Cred surgiu a partir do interesse de se apoiar o desenvolvimento econômico e a integração das micro e pequenas empresas no Rio de Janeiro.

Três parceiros foram muito importantes para o seu nascimento: o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) que financiou o projeto na primeira fase chamado “Apoio inicial para a constituição de uma instituição fornecedora de crédito a micro e pequenas empresas no Rio de Janeiro”; a Fininvest⁸² que foi identificada como possível parceira para doação de aporte inicial; e a consultoria alemã com larga experiência em microcrédito chamada Internationale Projekt Consult (IPC), através de assistência técnica na capacitação de agentes de crédito e pessoal administrativo.

Em Outubro de 1996 nasceu a associação civil sem fins lucrativos Viva Cred na cidade do Rio de Janeiro, com o objetivo de financiar os micro e

⁸² Instituição financeira de crédito, muito conhecida em todo Brasil

pequenos empresários urbanos (formais ou informais) desta cidade principalmente nas comunidades carentes e oferecer aos mesmos acesso permanente ao crédito. Os microempreendimentos têm de estar funcionando há, no mínimo, doze meses.

Os serviços oferecidos pela VivaCred são capital de giro, capital fixo e capital para reformas e ampliações. Os valores são de R\$ 100,00 a R\$ 5.000,00 a uma taxa de juros de 3,9% a.m. mais uma taxa de administração paga apenas no primeiro crédito de 5%.

Todos os créditos têm que ser garantidos através de um avalista e uma nota promissória (no valor total da operação) emitida pelo cliente em favor da instituição. Além do mais, se a empresa for formalizada, é necessário levar cópia de CNPJ e Contrato Social.

A metodologia de concessão de crédito da Viva Cred foi a repassada pela IPC. Ela é baseada na análise do negócio – onde se verifica a capacidade de pagamento e a vontade de pagamento do empreendedor. A relação entre o agente de crédito e o cliente é, preferencialmente, baseada na informalidade para que o mesmo se sinta comprometido com o pagamento.

TABELA 23. Desempenho Histórico Viva Cred

Item	1997	1998	1999	2000	2001⁽¹⁾
Carteira Ativa (R\$)	389.398	954.154	1.312.802	2.029.913	2.041.329
Clientes Ativos	311	743	1.072	1.805	1.991
Valor Liberado (R\$)	774.458	2.210.950	3.045.175	4.137.566	3.310.750
Número de Liberações	456	1.229	1.734	2.599	2.090

Nota: (1) Até Outubro de 2001

A Viva Cred conta com convênios de cooperação e parceria com diversas instituições: Viva Rio (uma de suas fundadoras); BNDES (através de aporte de recursos e do Projeto de Desenvolvimento Institucional); BID (cooperação técnica); Secretaria Municipal do Rio de Janeiro (cessão de espaço para funcionamento das agências, que hoje são 4 atendendo a 48 bairros), entre outros. Sua política é dar continuidade à estratégia de expansão e fortalecer seus serviços. As parcerias desta instituição creditam à mesma bom posicionamento

na indústria de microcrédito e fortalecem sua ação através do peso de seus parceiros.

Mas o fato de apenas trabalhar com créditos individuais avalizado por pessoas que possam comprovar renda afasta a Viva Cred do público que é, inclusive, carente desse tipo de aval. Flexibilizar as formas de garantias pode ser uma boa opção para a instituição alcançar o público ainda mais pobre e ainda mais afastado do sistema financeiro formal.

6.5.2.7 Instituição de Crédito Comunitário de Blumenau Solidariedade - ICC BLUSOL

Em Agosto de 1997 a Associação Blumenauense de Artesão (ABART), a Associação das Micro e Pequenas Empresas de Blumenau, a Câmara de Dirigentes Lojistas de Blumenau (CDL), a Prefeitura Municipal de Blumenau (PMB) e a União de Microempreendimentos de Blumenau (UNIMPE) aportaram um total de R\$ 1 milhão para criação da Blusol, mais conhecida como Banco do Povo. A ICC Blusol é uma organização não governamental que tem por finalidade fomentar o desenvolvimento de microempreendedores. No seu conselho de administração, além dos sócios, há representantes da Associação Comercial e Industrial de Blumenau (ACIB), Banco do Estado de Santa Catarina (BESC), Câmara Municipal de Blumenau e Universidade Regional de Blumenau (FURB).

O perfil econômico da cidade de Blumenau sofreu mudanças drásticas. O setor têxtil deixou de atender a demanda de emprego e aqueles que dependiam desse setor acabaram por ter que encontrar outros rumos para ocupação profissional. Os microempreendimentos se expandiram, formando uma economia diversificada e abrangente e criando necessidades antes inexistentes, como o acesso ao crédito.

Isolsa Koehler é costureira há 30 anos e necessitava de um stand para demonstração do seu produto. Pegou um financiamento na Blusol e comprou sua "banquinha" para fazer o que mais gosta, depois de costurar: vender seus produtos.

Os clientes do Blusol são microempreendedores formais ou informais que atuam em Blumenau/SC que não possuam restrições cadastrais. Além do

mais, o empreendimento não pode ter mais de 10 funcionários, nem um ativo total superior a R\$ 50.000,00.

O serviço oferecido por essa instituição é o crédito entre R\$ 250,00 a R\$ 7.500,00 para capital de giro e R\$ 250,00 a R\$ 12.800,00 para capital fixo. Financiam-se também consertos de máquinas e equipamentos e melhoria de instalações, desde que destinadas ao negócio. A taxa de juros é de 3,98% a.m, não há taxa de abertura de crédito, e o prazo de pagamento é de seis meses para capital de giro e 12 meses para capital fixo. Mas a política de crédito permite que esses prazos sejam alongados de acordo com a necessidade do cliente - garantindo, assim a pontualidade do pagamento.

As garantias requisitadas são: avalista que tenha comprovação de renda mensal e não devem participar da renda do tomador, ou a formação de um grupo solidário.

Para obter o financiamento o empreendedor deve comparecer até a agência do Blusol e preencher um cadastro que será aprovado ou não. Uma vez aprovado, um gerente irá visitar o cliente para analisar os dados informados e coletar outros. Logo que o crédito for aprovado, o dinheiro é liberado.

TABELA 24. Desempenho Blusol em Junho de 2001

Item	Valor
Carteira Ativa (R\$)	2.466.466
Inadimplência (%)	1,5%
Número de atendimentos até 06/2001	11.038
Número de visitas realizadas até 06/2001	6.002
Projeção de novos empregos	564

Fonte: URL = <http://www.blusol.org.br>

Mais uma vez uma iniciativa pública é bem sucedida. A parceria entre sociedade civil e setor público vem mostrando cada vez mais força para atuar de forma positiva na economia de uma localidade.

6.5.2.8 Associação de Artesão e Produtores Caseiros do Projeto MÃOS DE MINAS e Centro de Capacitação e Apoio ao Pequeno Empreendedor - CENTROCAPE

Juridicamente falando, a Central Mãos de Minas e o CENTROCAPE são duas instituições autônomas, mas operacionalmente, elas possuem uma grande ligação. Por isso a abordagem pode ser realizada em um único texto.

6.5.2.8.1 Mãos de Minas

Um órgão do Governo do Estado de Minas Gerais - Conselho Estadual da Mulher - originou a Associação de Artesão e Produtores Caseiros do Projeto Mão de Minas, que em 1988 assumiu sua característica jurídica atual: associação civil sem fins lucrativos. Em 1996 essa associação possuía 7.000 associados em todo estado, mas com uma maior concentração na Região Metropolitana de Belo Horizonte.

Localizada no Sudeste do Brasil, Belo Horizonte tem população de 2.091.448 hab. (IBGE, 1996) numa área de 335,5 Km². Mais 25 municípios formam sua região metropolitana (RMBH). Como a área para implantação de indústria em BH é escasso, assim como para a agricultura também, essa cidade tem se destacado pelo crescimento das empresas de serviços que existem para atender as grandes indústrias localizadas nas cidades que compõe sua região metropolitana.

A situação de pobreza e indigência na RMBH é abaixo da média nacional. Enquanto no Brasil houve uma melhoria nesses indicadores da década de 80 para a década de 90, em BH a situação piorou.

TABELA 25. População em situação de Pobreza e Indigência em Belo Horizonte e Brasil

	Brasil		RMBH	
	1981	1990	1981	1990
Pobreza (%)	34	30	31,5	30
Indigência (%)	14	12	6,7	7,8

Fonte: COELHO, 1996

A Central Mãos de Minas oferece apoio para comercialização dos produtos dos associados através das suas próprias lojas, realização e participação em feiras, suporte técnico e jurídico à exportação e emissão de notas fiscais. Além disso, oferece cursos de capacitação gerencial (em convênio com o CENTROCAPE) e representa os interesses dos associados junto aos poderes Executivos e Legislativo.

A Central Mãos de Minas possuía uma linha de crédito, iniciada em Junho de 1995, para os seus associados chamado Programa de Crédito Mãos de Minas que dispôs de recursos através da Legião da Boa Vontade (LBA) e algumas organizações internacionais, como o BID, que emprestou US\$ 500 mil para o Mãos de Minas e US\$ 100 mil foram destinados a linha de crédito e o restante para, principalmente, o fundo de comercialização. Os principais beneficiários dessa linha eram os associados com suas obrigações em dia com a associação e que residiam na área de abrangência do programa (região metropolitana de BH); além do mais, suas atividades deveriam estar funcionando há, no mínimo, seis meses.

A gestão da linha de crédito era realizada por uma unidade operacional do Mãos de Minas chamada Projetos Especiais que também acumulava a central de compras e a área de apoio à exportação da instituição.

Antes de iniciar o programa de crédito, uma consultoria internacional especializada em microcrédito treinou a equipe inicial (que eram de três pessoas), porém houve baixas na equipe e em 1996 apenas trabalhavam duas pessoas (uma analista de crédito capacitada e uma estagiária). A coleta e tratamento de informações dos beneficiários, a análise da viabilidade do negócio e a cobrança dos clientes em atraso eram realizadas por essas duas pessoas. Uma coordenadora supervisionava o trabalho desses profissionais além de ser responsável pela consolidação dos dados de desempenho do Programa e pela renegociação das dívidas em atraso.

Os empréstimos poderiam ser utilizados para capital de giro e para capital fixo, numa faixa de R\$ 100,00 a R\$ 1.500,00. O prazo máximo de pagamento era de quatro meses para capital de giro e seis meses para capital fixo com parcelas mensais. O juros eram de 4,5% e a taxa administrativa girava

em torno de R\$ 6,00 a R\$ 42,00 dependendo da faixa de crédito. A garantia dos empréstimos necessariamente tinham de ser um avalista que deveria comprovar renda igual ou maior que três vezes cada parcela ou se dispor a penhorar um veículo de sua propriedade.

O processo de liberação era iniciado quando o cliente não apresentava restrições cadastrais. Depois ele preenchia uma ficha com dados pessoais e do empreendimento. A veracidade dos dados era checada na visita do agente de crédito ao local de trabalho e, por fim, a solicitação era submetida ao Comitê de Crédito, composto pela coordenadora do Mãos de Minas, a coordenadora da área de projetos especiais, os analistas de crédito, o contador da entidade e um técnico do Centro CAPE.

De Junho/1995 a Dezembro/1996 foram concedidos 238 créditos contra 459 solicitações. O fato de apenas metade das solicitações terem sido atendidas se explica devido as pessoas geralmente terem restrições cadastrais.

TABELA 26. Dados do desempenho Mão de Minas - 1996

Item	Valor
Número de Créditos concedidos	178
Montante Emprestado (R\$)	173.582
Carteira Ativa	38.821,89
Inadimplência	15,3%

Fonte: SILVEIRA, Caio M. *et alii*. Crédito Popular no Brasil. Exame de experiências selecionadas. NAPP, 1997

O programa de crédito do Mãos de Minas apresentou muitas dificuldades operacionais. O espaço físico, assim como equipamentos, eram compartilhados com pessoas que trabalhavam em outros programas. Não havia um sistema de informação consolidado e, dessa forma, não havia como controlar dados financeiros importantes na gestão da carteira.

Os dados da Tabela 26 mostram claramente que o programa tinha uma atuação muito limitada. E ainda mais, havia uma ameaça eminente à saúde da carteira: 15,3% dos créditos estavam atrasados há mais de 30 dias e 23,3% estavam atrasados há mais de um dia. Uma reestruturação operacional do programa seria necessária, o que acabou por acontecer, dando origem em 1999

ao Banco do Povo de Minas Gerais, uma nova organização de microcrédito, com perfil mais profissionalizado.

6.5.8.2.2 CENTROCAPE

Criado em 1992 como um "braço" responsável pela capacitação do Mãos de Minas, o Centro de Capacitação e Apoio ao Pequeno Empreendedor constituiu-se, posteriormente, numa entidade civil sem fins lucrativos independente.

O principal serviço oferecido pelo CENTROCAPE é a capacitação gerencial de pequenos empreendedores com base na metodologia da GTZ denominada CEFE. Muitos dos participantes dos cursos são associados do Mãos de Minas. A instituição também oferece capacitação na metodologia CEFE e, por conta disso, tornou-se a principal responsável pela sua difusão no Brasil. Outro serviço oferecido pelo CENTROCAPE é a organização de feiras e encontros empresariais. Realizando essas atividades, o CENTROCAPE criou uma ampla e forte rede de parcerias que inclui SEBRAE, SENAI, SINE-MG, Secretaria de Planejamento - SEPLAN-MG e a GTZ.

As atividades de financiamento dessa instituição teve início em junho de 1996 com recursos aproximados de R\$ 55 mil doados pelo GTZ.

A metodologia e condições de financiamentos reproduziram a experiência da linha de crédito do Mãos de Minas. A única diferença era que os beneficiários da linha de crédito do CENTROCAPE podiam ser qualquer microempresário da região metropolitana de Belo Horizonte e não apenas os associados do Mãos de Minas. Não foi realizado um trabalho de divulgação pois, segundo explicações da entidade, não haveria recursos suficientes para atender toda a demanda.

Até o ano de 1996, o CENTROCAPE realizou 312 cursos de treinamento com um total de 6.681 participantes, em sua maioria, do sexo feminino. Porém, a instituição explica que não inclui as questões de gênero no programa, pois considera que a base metodológica para esse tipo de atuação ainda não está bem desenvolvida.

Em seis meses de atuação da linha de crédito, foram realizadas 26 operações de crédito (com 84 solicitações) num valor total de R\$ 29.900,00. A inadimplência chegou a 9,9% do valor emprestado, dos quais metade eram considerados irre recuperáveis.

Como os resultados apresentaram-se insatisfatórios, o CENTROCAPE decidiu cessar as operações de microcrédito e apenas receber e cobrar os pagamentos em atraso. Os recursos recuperados foram alocados para um novo programa de financiamento chamado Banco do Povo.

O Banco do Povo era uma linha de crédito destinada para o atendimento de segmentos de renda baixa ou baixíssima que foi assumido como características de projeto especial vinculado estreitamente com a presidência do Centro.

O programa seguia a metodologia de grupos solidários. O destaque da implantação dessa metodologia era que o Centro utilizava regras rígidas: o grupo era formado por cinco pessoas, as datas de liberação e pagamento eram as mesmas. Se uma pessoa do grupo não pagasse, as outras se responsabilizavam pela parcela dele. Segundo a entidade, essa metodologia atendia a população que não vinha sendo atendida na metodologia anterior.

O trabalho do Banco do Povo iniciou em Dezembro de 1996 e a operacionalização do mesmo foi realizada por duas assistentes sociais que trabalhavam dentro das próprias comunidades onde os beneficiários se encontravam. Inclusive, o trabalho dentro das comunidades era um pré-requisito para que a operacionalização do crédito fosse consolidada.

A linha de crédito atendia quem já possuía uma atividade e aqueles que desejavam iniciá-la. Não era levantado nenhuma informação para checagem da idoneidade do solicitante do crédito e a concessão do primeiro crédito não estava vinculada à participação nos programas de capacitação.

O valor do primeiro empréstimo girava em torno de R\$ 50,00 a R\$200,00 e a partir do segundo crédito o valor podia ser acrescido de 50% até o limite de R\$500,00. Os juros eram de 3% a.m. sendo 1% do valor do juros utilizado para fundo de reserva. Os pagamentos eram quinzenais.

Em Janeiro/1997 o Banco do Povo já estava atuando em 12 vilas (favelas) e já havia concedido 100 créditos.

Percebe-se, facilmente, que a criação do Banco do Povo significou uma reorientação na política de crédito do Mãos de Minas e CENTROCAPE devido aos resultados negativos alcançados pelos dois primeiros programas dessas entidades. Segundo os mesmos, os problemas foram causados, principalmente, pela metodologia adotada e, mais especificamente, pelos procedimentos que visavam à diminuição do risco do programa e que acabavam por restringir a operação do mesmo a apenas uma parcela da população que não necessariamente seria a mais pobre.

Esse fato se evidencia quando se percebe que apenas um mês de programa através da metodologia de aval solidário foi quase quatro vezes maior que seis meses de atuação da primeira linha de crédito do CENTROCAPE.

Por outro lado, esse programa se apresentava como sendo de alto risco para a instituição por que não havia critérios para escolha dos usuários da linha. Um levantamento sócio econômico mínimo deveria ter sido realizado para se checar, pelo menos, a idoneidade do beneficiário final. Seria importante para redução do risco e não é contra os princípios metodológicos adotados.

Outro fator que pesava contra a atuação das linhas de financiamento do Mãos de Minas e do CENTROCAPE era a discrepância entre o profissionalismo alcançados por outros programas das entidades e o amadorismo que regia as operações de crédito. Institucionalmente, não se investiu na capacitação dos recursos humanos para operação de microcrédito. Além do mais, não havia um sistema de informações compatíveis com as demandas do programa.

Nota-se que essas entidades demonstravam grande vontade de realizar um programa de crédito para a Região Metropolitana de BH, mas ainda não haviam encontrado a melhor maneira de fazer. A partir de 1999, foi criado uma nova organização de microcrédito, denominada Banco do Povo de Minas Gerais, com um perfil bem mais profissionalizado⁸³.

⁸³ veja informações mais adiante no item sobre descrição das entidades pesquisadas.

6.5.2.9 BANCO DO POVO do Estado de Pernambuco

Em Julho/1999, o Governo do Estado de Pernambuco iniciou o seu programa Banco do Povo com o objetivo de "contribuir para a manutenção e criação de oportunidades de trabalho e geração de renda para fortalecer a sustentabilidade de pequenos negócios."⁸⁴

As linhas de financiamento são do Programa de Geração de Emprego e renda (PROGER), disponibilizados através de convênio com o Banco do Nordeste, Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal (CEF). Os recursos disponibilizados são do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT). O programa tem apoio da Comissão Estadual de Emprego e o único requisito básico para implantação do programa nos municípios é a homologação da Comissão Municipal de Emprego.

A primeira linha de financiamento foi o PROGER Urbano, que foi viabilizada de uma parceria entre o Governo do Estado de PE e o Banco do Nordeste sob a coordenação da Secretaria de Planejamento e Desenvolvimento Social (SEPLANDES). Foram realizadas 8.129 operações através desta linha, representando um montante de R\$ 17,1 milhões com valores médio de crédito de R\$ 500,00 a R\$ 5.000,00, taxa de juros de 2,5% mais TJLP (taxa de juros de longo prazo), carência de seis meses e prazo de pagamento de dois anos. Foram atendidos 43 municípios neste primeiro momento, 700 agentes de crédito foram treinados, 290 turmas de treinamento técnico gerencial para os proponentes do crédito foram realizadas e 9.000 empregos foram gerados.

Até Julho/2000, 26 mil propostas estavam em fase de análise, 83 municípios estavam sendo atendidos e 108 comissões municipais de emprego foram homologadas. Neste mesmo mês foram assinados três convênios: (a) um com a CEF que abriu linha de financiamento para concessão de cinco mil novos financiamentos e 3.250 capacitações para recém-formados, profissionais autônomos e profissionais liberais. Os limites de financiamento eram de R\$ 5 mil para os recém-formados, R\$ 10 mil para os formados em medicina, odontologia e fisioterapia, assim como para os autônomos e até R\$ 50 mil para Micro e Pequenas Empresas. Os juros correspondiam a TJLP (10,25%) mais taxas entre

⁸⁴ <http://www.fisepe.pe.gov.br>

3% e 4% a.a., com prazo de pagamento de dois anos e carência de seis meses. (b) dois convênios com o Banco do Brasil. O primeiro⁸⁵ com a finalidade de ampliar a concessão de financiamento e capacitação no PROGER Urbano para professores do ensino médio e fundamental, da rede pública e privada, com a finalidade de compra de equipamento de microinformática. O segundo⁸⁶ com a finalidade de ampliar a concessão de financiamento e capacitação para os seguintes beneficiários: (I) profissionais liberais; (II) MIPEM PROGER Urbano - crédito para aquisição de equipamento emissor de cupom fiscal; (III) setor informal.

Não havia dados consolidados sobre esses programas até a data desta pesquisa.

6.5.2.10 SOCIALCRED

A SocialCred é uma SCM – Sociedade de Crédito ao Microempreendedor⁸⁷. Juridicamente, é uma Sociedade Anônima cuja área de atuação é o sudeste brasileiro – maior conglomerado populacional do Brasil.

A função social desta instituição é ampliar as oportunidades de trabalho e geração de renda, concedendo crédito aos micro e pequenos empreendedores, incluindo aqueles que são excluídos do sistema financeiro formal (bancos comerciais, factoring, etc.).

A Visão da SocialCred é

“figurar entre as maiores e mais eficientes SCMs do Brasil, com uma ampla, sólida e fiel base de clientes, atendida com o que há de mais moderno em tecnologia de informação. Espera, assim, promover um relevante e positivo impacto social, concedendo crédito em larga escala a um baixo custo aos seus clientes, e, ao mesmo tempo gerar um alto retorno aos seus acionistas.”⁸⁸

Os beneficiários destas linhas de crédito, como já citado, são micro e pequenos empreendedores (com faturamento inferior a R\$ 244.000,00) formais

⁸⁵ Signatários: Banco do Brasil, SEPLANDES, Secretaria de Educação e Comissão Estadual do Emprego.

⁸⁶ Signatários: Banco do Brasil, SEPLANDES, Secretaria da Fazenda, Secretaria de Desenvolvimento Econômico do Turismo e Esporte e CEE.

⁸⁷ Instituição financeira autorizada a funcionar pelo Banco Central do Brasil.

⁸⁸ URL = www.socialcred.com.br

ou informais que operam há mais de seis meses e residem na mesma localidade há mais de dois anos. Não podem constar em listas de restrição de crédito (SPC, SERASA), assim como também não podem realizar atividades que prejudiquem o meio ambiente e nem se caracterize como delituosa.

O principal serviço oferecido é o microcrédito destinado a: capital de giro; compra de matéria prima ou mercadorias; aquisição de máquinas e equipamentos; melhorias e reforma nas instalações; e treinamento e propaganda.

O valor máximo do financiamento é de R\$ 10.000,00 – a um prazo máximo de 6 meses para capital de giro, 12 meses para capital fixo ou outros prazos de acordo com a negociação. Ele é concedido de forma individual para pessoa física (empreendedores informais) ou jurídica (empreendedores formais)

As garantias requisitadas são: avalista – pessoa que tenha como comprovar renda mensal do seu trabalho. Para microempreendedores informais, o avalista não pode participar da renda do tomador; garantias reais – bens alienáveis (máquinas, equipamentos e veículos); outras garantias – duplicatas, contratos de fornecimento, cheque, etc..

6.5.2.11 MICRO-CRED - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.

A Micro-Cred foi a primeira Sociedade de Crédito ao Microempreendedor do Estado de São Paulo, o maior estado do Brasil. Seu objetivo é

"tornar fácil e ágil o acesso ao crédito para os micro e pequenos empreendedores que possuem pequenos negócios informais ou registrados, tornando menos complicado o financiamento para quem necessita de capital."⁸⁹

Os beneficiários da linha de crédito são empreendedores brasileiros ou estrangeiros com mais de 21 anos que possuam residência permanente no Brasil. O negócio tem que estar funcionando há mais de seis meses, deve estar localizado na zona rural ou urbana do estado de São Paulo e deve apresentar: (a)

⁸⁹ URL = <http://www.microcred.com.br>

viabilidade econômica e financeira; (b) capacidade de gerar emprego e renda; (c) isenção de restrições cadastrais; (d) atividades que não prejudiquem o meio ambiente e nem sejam ilegais; (e) dificuldade de acesso à linhas de crédito formais.

O crédito pode ser destinado para capital de giro ou fixo. Também existe o serviço de desconto de cheques e/ou duplicatas. O crédito pode ser individual ou solidário. Na primeira modalidade, o cliente tem que apresentar avalista que comprove renda e não participe da renda do tomador. No crédito solidário, a garantia é o aval entre os membros do grupo. Os créditos destinados à compra de máquinas e equipamentos são garantidos através da alienação fiduciária a favor da Micro-Cred até o pagamento integral do empréstimo. Também são aceitas outras garantias para financiamento de capital de giro. Serão, preferencialmente, bens pertencentes à atividade econômica cujo valor deverá ser, no mínimo, 150% do valor do empréstimo⁹⁰.

Para liberação do financiamento o cliente procura a agência da Micro-Cred e fornece dados cadastrais; depois, solicita o crédito. Aprovado o cadastro, o agente de crédito visita o empreendimento para levantamento de dados sobre o negócio e informações pessoais que permitam avaliar a idoneidade, o caráter e a capacidade empreendedora do cliente. A partir dessas informações, o agente de crédito realizará um estudo sobre a viabilidade do negócio e identificará as necessidades do cliente. Depois, ele apresenta a solicitação para o Comitê de Crédito, que concederá o crédito considerando-se, em relação ao tomador: (a) a pessoa e sua história de vida; (b) a responsabilidade por um negócio já existente; (c) o caráter; (d) o comprometimento com a atividade que desenvolve; (e) a capacidade empreendedora; (f) o conhecimento do trabalho; e (g) as garantias oferecidas.

6.5.2.12 VISÃO MUNDIAL

A Visão Mundial (VM) é uma Organização Não Governamental (ONG), brasileira, membro da parceria internacional *World Vision International*, presente em mais de 90 países, onde desenvolve ações de

⁹⁰ A Avaliação é de responsabilidade do Agente de Crédito da Micro-Cred.

desenvolvimento comunitário e de socorro em situações emergenciais em favor de mais 30 milhões de pessoas.

No Brasil desde 1975, a Visão Mundial tem apoiado o desenvolvimento de projetos sociais em 20 estados brasileiros, através de convênios mantidos com organizações locais. Um dos princípios que norteia o trabalho da Visão Mundial é que a organização de uma comunidade e sua articulação com outras pode transformar a sua realidade. Nesse enfoque de atuação, foram beneficiados diretamente no ano de 1999, 475.000 pessoas, organizadas em 102 projetos que envolvem cerca de 500 comunidades urbanas e rurais. Estes projetos atuam nas áreas de: educação, saúde, habitação, socorro em situações de emergência, direitos humanos, desenvolvimento rural, organização comunitária e desenvolvimento econômico.

A Visão Mundial é composta por uma junta administrativa brasileira que é legalmente responsável pela organização. Esta entidade tem centro administrativo em Belo Horizonte/MG e seu centro de operações em Recife/PE, além de representações nos outros estados da região Nordeste e nos principais centros urbanos brasileiros, além da região Norte.

A abordagem do programa é de desenvolvimento local integrado e promove mudanças sustentáveis nas dimensões econômica e social que trazem impacto nas vidas das crianças e de suas famílias. Há uma ênfase no fortalecimento das comunidades e no desenvolvimento da autodeterminação, através de parcerias com organizações da sociedade civil.

A Visão Mundial promove e sustenta políticas de desenvolvimento transformador que abordam as causas radicais da pobreza, especialmente aquelas que atingem diretamente as crianças e as mulheres. A criança é o membro mais vulnerável da sociedade. A Visão Mundial dá uma atenção especial às tecnologias e intervenções que potencializam o papel diferencial da mulher no processo de desenvolvimento.

A Visão Mundial elegeu as regiões Norte e Nordeste do Brasil e centros urbanos na região Sudeste como principais focos de atuação, tendo em vista que estas regiões concentram municípios com os mais baixos IDH (Índice de

Desenvolvimento Humano) do Brasil, em muitos casos equiparando-se às condições do continente africano.

Focalizar-se-á, nesta descrição, a área de desenvolvimento Econômico desta instituição.

6.5.2.12.1 Desenvolvimento Econômico na Visão Mundial

O desenvolvimento econômico é fundamental para viabilizar de maneira sustentável a melhoria na vida dos menos favorecidos. A mudança nos paradigmas de emprego e empregabilidade e a valorização crescente do conhecimento acabam por privilegiar aqueles com mais possibilidades financeiras e educacionais, excluindo os pobres por terem poucas condições de se tornar competitivos dentro das regras destes novos jogos do mercado.

Assim, os princípios do desenvolvimento econômico na VM são:

1. Ser desenvolvido dentro do conceito de Desenvolvimento Transformador Sustentável;
2. Estar focado prioritariamente nas áreas geográficas e comunidades com as quais a Visão Mundial trabalha;
3. Desenvolver-se dentro do conceito de *Fair Trade*: preço justo e ecologicamente saudável e *Ethical Trade*.
4. Focar em atividades que promovam o incremento da renda e do trabalho;

Ao atuar em Desenvolvimento Econômico, a Visão Mundial toca em aspectos chaves de sua missão, como a atenção integral à criança, porque “É dever da família, da sociedade em geral e do Poder Público, assegurar com absoluta prioridadea efetivação dos direitos referentes à vida, à saúde, à alimentação, à educação....” (Art. 4º, E.C.A e Art. 227º Constituição). Na medida que se promove o entorno da criança de uma maneira efetiva, famílias e comunidade são transformadas. Para conseguir este fim, os projetos desenvolvidos buscam criar um ambiente favorável ao incremento econômico, através de atividades de capacitação, geração de renda e infra-estrutura. Além destas atividades, Visão Mundial, para alavancar o desenvolvimento econômico onde atua, criou e conduz programas específicos, a saber: (1)

Microcrédito orientado; (2) Qualificação Profissional; (3) Empreendedorismo e (4) Comércio Justo e Solidário. O item um que diz respeito ao microcrédito urbano (PROMICRO) e rural (FUNDAF) serão tratados nesta seção. Os itens 2 e 3, que tratam das experiências de qualificação profissional (CAPACITAR) e empreendedorismo (EMPREENDER e COOPERATUR) serão relatados na seção sobre Serviços de Desenvolvimento Empresarial. O item 4, sobre o programa de comércio solidário será comentado na seção sobre economia solidária.

6.5.2.12.1.1 Programa de Apoio ao Desenvolvimento de Microempreendimentos - PROMICRO

Em Fevereiro/1995, foi implantado em Recife/PE, a primeira Unidade do Programa de Desenvolvimento Econômico - PDE, sendo em meados de 1998 denominado de Programa de Apoio ao Desenvolvimento de Microempreendimentos (PROMICRO), cuja missão é

"Favorecer o fortalecimento e desenvolvimento dos microempreendimentos integrantes dos segmentos economicamente marginalizados para a consolidação de uma economia justa, solidária e sustentável como estratégia de combate à pobreza."⁹¹

A Visão Mundial aportou a quantia referente a U\$186.000,00 para o fundo de crédito, além de investir na estrutura inicial necessária (escritório, equipamentos, pessoal) para o funcionamento do programa. Isso também aconteceu na cidade de Salvador/BA, onde o PROMICRO iniciou suas atividades em 1996.

Em 1997 as atividades do PROMICRO foram expandidas através da abertura de uma unidade de negócios na cidade de Montes Claros/MG. Os recursos iniciais foram aportados pela Visão Mundial, mas a alavancagem da unidade se deu após um empréstimo do BDMG no valor de R\$ 300.000,00 para a operação do Microcrédito na região. Em Julho de 2000, iniciaram-se os trabalhos para a abertura de uma nova unidade do PROMICRO na cidade de Fortaleza/CE. Em Outubro de 2000 a unidade começou a operar através de aportes financeiros

⁹¹ Regulamento do programa de microcrédito da Visão Mundial, 1999.

do BNDES e da Visão Mundial.

Os principais beneficiários do PROMICRO são microempreendedores formais ou informais, preferencialmente do sexo feminino, os quais possuem empreendimentos funcionando há, no mínimo, 12 meses e não têm acesso às linhas de crédito formais.

Os produtos oferecidos pelo PROMICRO são: (a) Assessoria Técnica; (b) Capacitação Gerencial; (c) Financiamento.

TABELA 27. Condições de Financiamento - PROMICRO

MODALIDADE	OBJETIVO	LIMITE	PRAZO
PROMICRO Formal	Crédito para microempresas formais.	Máximo: U\$ 2.000 Mínimo: U\$ 300	12 meses
PROMICRO Informal	Crédito para pessoas que estão engajadas em atividades produtivas.	Máximo: U\$ 1.000 Mínimo: U\$ 150	9 meses
PROMICRO Rotativo	Crédito rápido. Capital operativo.	Máximo: U\$ 2.000	-
PROMICRO Solidarietà	Crédito para grupos informais, bancos comunitários.	Máximo: U\$ 3.000	12 meses
PROMICRO Associativo Formal	Crédito para Cooperativas e Associações	Máximo : U\$ 5.000	12 meses

As garantias requisitadas são: avalista que possa comprovar renda e não participe da renda familiar; ou fazer parte de um grupo solidário. Outras garantias, como cheque pré-datado e notas promissórias também são aceitas dependendo do nível de garantias requerido. As taxas de juros são de 4,8% a.m. para as localidades fora das áreas preferenciais de atuação da Visão Mundial e 3,8% a.m. para estas áreas⁹². Uma taxa de abertura é cobrada (valor de 4,75% no crédito inicial), mas há descontos a partir das renovações e dos bônus de pontualidade que os clientes vão adquirindo.

A assessoria técnica é operacionalizada através do agente de crédito, principal ator na concessão dos créditos do PROMICRO. A capacitação gerencial se concretiza na identificação das necessidades de treinamento dos clientes e no

⁹² Segundo a instituição, o risco do crédito nas áreas de apoio preferencial da Visão Mundial é menor que nas áreas que em a VM não trabalha diretamente.

encaminhamento dos empreendedores aos programas da Visão Mundial, que trabalha nessa linha de ação.

A metodologia de concessão de crédito é, centrada no agente de crédito que procura os microempreendedores em suas comunidades. Esse trabalho é facilitado através de parcerias que o PROMICRO faz em cada comunidade. São realizadas palestras explicativas sobre as linhas de crédito e o apoio que o PROMICRO pode oferecer aos microempreendedores. Outra maneira, é o microempreendedor procurar uma agência ou um posto de atendimento do PROMICRO, preencher uma ficha cadastral (na qual será verificada se o cliente possui alguma restrição cadastral) e marcar uma visita do agente de crédito que, nesta visita, confirmará as informações dadas pelo empreendedor e coletará outras (como capacidade de pagamento e avaliação de caráter) que respaldará sua proposta quando apresentada ao comitê de crédito, única instância de aprovação de qualquer crédito, que é composto pela gerência da unidade de negócio, o assessor da gerência e os agentes de crédito⁹³.

A metodologia de bancos comunitários é outra aplicada pelo PROMICRO que visa à concessão de crédito à camada da população de mais baixa renda dentro das comunidades que a Visão Mundial atua. Banco comunitário é uma organização informal de 10 a 25 pessoas que recebem diversas capacitações em suas áreas de interesse ou em áreas de interesse comum (saúde, educação, desenvolvimento econômico, etc.). No banco comunitário, cada um é responsável pelo crédito do outro (o que caracteriza o aval solidário) e eles têm que criar uma poupança⁹⁴ gerenciada pelo próprio grupo, que será o ponto de integração e organização do banco. O agente de crédito tem a função de apresentar a proposta para os interessados e guiar a formação do grupo para alguns parâmetros mínimos que a metodologia requer, como a poupança, o número de pessoas e a capacitação. O crédito é liberado pelo PROMICRO no valor total que o banco necessita e ele mesmo é quem realiza a divisão entre os seus membros. A taxa de juros é de 3,8% a.m. e o prazo de pagamento é de até quatro meses. O valor máximo de liberação do

⁹³ Realiza-se o comitê com, no mínimo, três pessoas e um desses representantes terá que ser da Gerência.

⁹⁴ Não há vinculação entre o crédito oferecido pela Visão Mundial e a poupança do grupo.

primeiro crédito é de R\$ 300,00 por pessoa e esse valor pode aumentar até R\$1.500,00.

Veja, na Tabela abaixo, alguns dados de desempenho do PROMICRO.

TABELA 28. Desempenho Histórico do PROMICRO

INDICADOR	1998⁽¹⁾	1999⁽¹⁾	2000⁽¹⁾	2001⁽¹⁾
Número de Empréstimos Concedidos	337	1.325	2.166	3.922
Número de Clientes Mulheres	168	645	1.343	1.854
Volume de Empréstimos Concedidos (R\$)	514.789	1.370.788	2.350.451	3.565.099
Carteira Ativa (R\$)	353.967	770.158	941.256	1.635.500
Pagamentos atrasados com mais de 30 dias	2%	3%	2%	3%

Nota: (1) Dados de Outubro a Setembro de cada ano.

O PROMICRO vem apresentando um crescimento muito grande durante os últimos anos. Considerando-se valores do programa de 1995 até 2001⁹⁵, ele já financiou para 7.966 microempreendedores um valor total de R\$ 8.024.407.

6.5.2.12.1.2 Fundo para o Desenvolvimento da Agricultura Familiar - FUNDAF

O FUNDAF é um programa de financiamento rural apropriado às condições econômicas e produtivas de agricultores pobres do semi-árido nordestino. Neste programa, os próprios agricultores, através de suas associações, administram recursos de financiamento para: produção agropecuária, melhoramento tecnológico, ampliação de mercados e introdução de novas culturas agrícolas ou plantéis.

Sua história tem início em Outubro de 1993, quando o NUDEC – Núcleo de Desenvolvimento Comunitário, uma organização comunitária, o qual agrupava 3 associações de agricultores no município de Pão de Açúcar (AL), iniciou o programa Boi na Corda, com a finalidade de financiar a compra de bezeros, por agricultores, que após engorda do animal, seria revendido, sendo pago o financiamento, pelo sistema de equivalência preço/produto. No ano

⁹⁵ Novembro de 2001

seguinte, a AAGRA – Associação de Agricultores Alternativos, que envolvia seis associações de agricultores no município de Igaci (AL), implantou o mesmo programa, para beneficiar os agricultores da região. Ambas as experiências foram apoiadas pela Visão Mundial, através do financiamento e acompanhamento técnico, sem que no entanto houvesse uma participação direta da mesma na gestão e execução do programa.

Com o andamento do programa, outras modalidades de financiamento foram incorporadas, abrangendo a criação de galinhas, porco, produção agrícola, e até mesmo a construção de cisternas para armazenamento de água.

Até final de 97, os dois programas já haviam beneficiados 130 produtores, representando um volume de aproximadamente R\$ 60 mil. Estas experiências foram desenvolvidas pelas próprias associações de agricultores, sem uma maior especialização técnica da atividade. Até esta data, não eram cobrados juros sobre o financiamento, sendo o valor corrigido apenas pela equivalência preço/produto. O nível de inadimplência, em todo o período de execução do programa, nunca excedeu 2% da carteira ativa, como decorrência da metodologia coletiva de liberação dos financiamentos, bem como da gestão compartilhada do fundo rotativo.

Antônio dos Santos, agricultor, tomou o primeiro financiamento de R\$400,00 e comprou uma parelha de garrotes, não domesticados, por um preço menor, para utilizar na aração de sua terra. Após amansados, os bois obtiveram uma maior valorização, sendo revendidos por um preço de R\$900. Com a venda dos bois, o Sr. Antônio adquiriu nova parelha de garrote para ser amansado e depois revendido. Tudo isso ocorreu antes mesmo de vencer o período de carência do financiamento.

A partir de 1998, as associações de agricultores, tendo conhecimento do funcionamento do PROMICRO, procuraram a Visão Mundial para formar um consórcio que apoiasse os agricultores dos municípios de Pão de Açúcar e Igaci em Alagoas, através do financiamento rural. Assim surgiu o FUNDAF – Fundo para o Desenvolvimento da Agricultura Familiar.

Com a formação do consórcio, e os resultados alcançados no seu primeiro ano de funcionamento, a Prefeitura de Pão de Açúcar, resolveu destinar uma parcela de recurso mensal, para o FUNDAF.

Em 2000 o FUNDAF abriu outra unidade no município de Mossoró/RN para atender toda região oeste do Rio Grande do Norte através de aporte de Recursos da Visão Mundial e do BNDES.

O FUNDAF utiliza uma metodologia solidária para financiamento dos agricultores, apresentando as seguintes características:

1. **Processo decisório participativo** – são realizadas reuniões com as associações de agricultores para definir as demandas de financiamento de cada comunidade, sendo considerado a sazonalidade de cada atividade.
2. **Aval solidário** – cada agricultor interessado em tomar o financiamento, deverá ser recomendado pela associação de agricultores da qual faz parte. A mesma torna-se avalista do seu financiamento. Esta forma se constitui no único instrumento de garantia para financiamento.
3. **Aprovação coletiva** – os financiamentos são aprovados por um comitê de crédito composto por representantes das associações de agricultores e Visão Mundial. Não há representante da prefeitura no comitê de crédito.
4. **Acompanhamento coordenado** – todos os empréstimos são acompanhados por membros das associações de agricultores, bem como por agentes de desenvolvimento do FUNDAF.

TABELA 29. Desempenho histórico do FUNDAF

Item	1999 ⁽¹⁾	2000 ⁽¹⁾	2001 ⁽¹⁾
Valor desembolsado (R\$)	124.388	305.443	1.590.803
# desembolsos	203	329	1.617
Carteira Ativa	138.045	324.612	895.401
Inadimplência	3,7%	2,24%	0,5%

Nota: (1) Dados de Outubro a Setembro.

(2) Dados de Outubro e Novembro de 2001

No FUNDAF, 40% dos créditos são concedidos para mulheres e 60% para os homens. Neste fundo também há a preocupação de beneficiar preferencialmente mulheres, inclusive porque o contexto das mulheres no meio

rural ainda é menos favorecido do que o contexto da mulher no meio urbano.

Os valores dos financiamentos são de R\$ 200,00 a R\$ 2.000,00 e o prazo depende da sazonalidade do que se está financiando. Geralmente há prazo de carência devido a característica das atividades financiadas e a taxa de juros é de 2% a.m..

O PROMICRO e o FUNDAF compõem a linha de ação de microcrédito da Visão Mundial. Juntos, ambos já financiaram mais de R\$ 10 milhões para mais de 10.000 empreendedores em seis estados do Brasil. Sua visão de futuro é tornar-se um programa auto-sustentável capaz de ser uma ferramenta eficaz de combate a pobreza.

7 SERVIÇOS DE DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL

Nos últimos anos as organizações de apoio empresarial às microempresas têm descoberto que os serviços financeiros não são suficientes para transformar a realidade econômica das mesmas. Inicialmente, algumas IMFs realizavam serviços de capacitação e consultoria empresarial para as MPEs. Outras foram além, e resolveram apoiar a viabilização da comercialização dos produtos, bem como desenvolver outros tipos de serviços, de acordo com as necessidades das MPEs. Muito antes, várias organizações privadas e governamentais já realizavam serviços não financeiros de apoio às microempresas.

A partir daí, os especialistas passaram a considerar que havia um outro segmento, que como as microfinanças, era de igual modo importante para o desenvolvimento das micro e pequenas empresas. A este segmento foi dado o nome de Serviços de Desenvolvimento Empresarial – SDE⁹⁶.

Enquanto que as microfinanças possuem produtos claramente definidos e concentrados em uma escala maior de clientes, os SDEs ainda se apresentam fragmentados, atuando muito mais em pequenos nichos de mercado.

Não há ainda uma definição consensual do que seria exatamente os serviços de desenvolvimento empresariais. Na sua forma ampla, SDE seria uma categoria residual composta por tudo aquilo que não é serviço financeiro.

⁹⁶ Em inglês: *business development services* – BDS.

Alguns autores porém, já procuram definir SDE a partir das necessidades, serviços e provedores para as micro e pequenas empresas. Em termos de necessidades, as MPEs apresentam uma série de demandas por serviços, que não são necessariamente financeiros. Tais serviços podem ser oferecidos de maneira formal ou informal por provedores privados ou governamentais, especializados em desenvolver iniciativas de apoio empresarial às MPEs. Estes serviços podem ser: consultoria, capacitação, transferência de tecnologia, comercialização, etc.

Garcia Tabuenca, *et alli*⁹⁷, define SDE como sendo “a gama de serviços não financeiros que um grupo de provedores oferece de maneira formal ou informal às MPEs para a satisfação de suas necessidades”. Llorens⁹⁸, resume o conjunto de serviços de desenvolvimento empresarial, como sendo aqueles que

“...incorporam elementos de “conhecimento” estratégico em termos de informação empresarial, capacitação em gestão empresarial e tecnológica, capacitação em consultoria de empresas, serviços de inovação de produto ou processo produtivo, serviços de comercialização e apoio à exportação, serviços de cooperação inter-empresarial, e criação de empresas e serviços de assessoramento financeiro”.

As organizações provedoras de SDE devem atentar para princípios que podem determinar o êxito de boas práticas nesta área. A seguir, elencou-se 7 princípios que devem ser considerados na provisão de SDE:

1. ter uma estrutura semelhante à empresarial e estar regido pela demanda;
2. desenvolver uma clara capacidade de auto-sustentação;
3. concentrar-se no que sabe fazer bem, para um grupo específico de clientes;
4. desenvolver processos participativos para construção do conhecimento estratégico;

⁹⁷ GARCIA TABUENCA, Antonio, *et alli* (Ed.). **La micro y pequeña empresa en Latinoamérica – La experiencia de los servicios de desarrollo empresarial**. Lima: ITDG, 2001.

⁹⁸ LIORENS, Francisco Albuquerque. **Desenvolvimento Econômico Local: Caminhos e Desafios para a Construção de uma Nova Agenda Política**. Tradução: Antônio R. P. Braga. Rio de Janeiro: BNDES, 2001.

5. ter uma visão claramente definida sobre como podem estar mais próximos dos problemas concretos de cada um de seus clientes;
6. os serviços devem ser desenvolvidos por aqueles que estiverem mais próximos em termos geográficos e sociais, das MPEs;
7. procurar mensurar os resultados de forma acurada.

Uma revisão de literatura⁹⁹ que foi realizada sobre opções institucionais para prover serviços não financeiros, ou serviços de desenvolvimento empresarial, para MPEs, chegou as seguintes conclusões:

1. a natureza das MPEs demanda por serviços de desenvolvimento empresarial;
2. dado o tamanho e importância do setor de MPEs, a demanda potencial para SDE é muito vasta. No entanto, a demanda efetiva é ainda muito limitada, e as capacidades de suprimento pelos provedores também é pouco desenvolvida;
3. as falhas cometidas no mercado por organizações provedoras de SDE não preparadas, dificultam a expansão e credibilidade do segmento;
4. o dilema em mensurar o desempenho na provisão dos SDEs está entre usar indicadores padrões para desempenho empresarial ou calcular custos e benefícios que consideram vários tipos de “externalidades”;

A pesquisa também indicou 5 principais áreas que requerem estudos adicionais para clarificar a natureza das melhores práticas em relação a provisão de SDE:

1. distinção clara das diferenças de competências e papéis entre os provedores informais e comerciais de SDE;
2. determinação de mecanismos produtivos para melhorar as articulações entre as MPEs e grandes empresas que podem ajudar na superação das deficiências enfrentadas pelos pequenos;

⁹⁹ BARTON, Clifton. *Microenterprise Business Development Services: Defining Institutional Options and Indicators of Performance. Microenterprise Best Practices*. Bethesda, MD: DAÍ Inc, 1997.

3. como conseguir replicações bem sucedidas de empreendimentos ou serviços, utilizando algumas ferramentas como o *franchising*, para desenvolvimento das microempresas;
4. desenvolvimento de SDE sustentáveis (e até mesmo lucrativos);
5. entendimento sobre como novas informações tecnológicas podem ser usadas para melhorar a eficácia dos SDE.

7.1. Experiências referenciais em Serviços de Desenvolvimento Empresarial

7.1.1. Experiências internacionais

7.1.1.1. Desenvolvimento empresarial e conglomerados

Algumas das experiências mais destacadas de desenvolvimento empresarial ocorrem quando são formados conglomerados, ou seja, concentração de microempresas que trabalham em um determinado segmento da economia. Junto a estas microempresas, existem organizações privadas ou governamentais, que provêem serviços empresariais, como forma de fortalecer o conglomerado. Trabalhar com conglomerados de microempresas, ao invés de individualmente, apresenta como vantagem o alcance de um maior número de clientes, e uma maior amplitude de benefícios. A seguir, vamos apresentar alguns casos de organizações que apoiaram a formação destes conglomerados.

7.1.1.1.1. INSOTEC

O *Instituto de Investigaciones Socio-económicas y Tecnológicas* - INSOTEC é uma organização equatoriana de desenvolvimento empresarial que foi criada no início dos anos 90, com a finalidade de apoiar o agrupamento de microempresas de um determinado segmento, aproveitando o potencial existente de mercado.

A missão do INSOTEC é “contribuir para o desenvolvimento industrial do Equador, com ênfase no fortalecimento da micro, pequena e média

empresa”¹⁰⁰. Para cumprir com sua missão, o INSOTEC implantou o Programa Integral de Desenvolvimento das MPEs, que se divide em 2 sub-programas:

1. o Sub-programa Competitividade e Entorno;
2. o Sub-programa Competitividade e Empresa.

O INSOTEC identificou no povoado de Pelileo no Equador, um grupo de 350 pequenas fábricas de calças e blusas, feitas de tecido *jeans*. A partir da realização de um estudo de mercado se verificou que as costureiras e alfaiates necessitavam de máquinas de bordar e de fazer “casas” de botão. De início, INSOTEC alugou algumas máquinas que foram usadas pelas pequenas fábricas durante vários meses. Os custos foram reduzidos, e a medida que os microempresários compravam suas próprias máquinas, eles também alugavam para aqueles que ainda não tinham, aumentando o seu faturamento. A qualidade dos confeções melhoram, permitindo aumentar o preço por produto em um dólar americano.

INSOTEC tem como filosofia de ação os seguintes aspectos:

1. conseguir combinar o desenvolvimento com a rentabilidade econômica;
2. oferecer produtos e serviços vinculados diretamente ao mercado;
3. reconhecer as características locais específicas e adaptar-se às mesmas;
4. atuar de maneira descentralizada;
5. desenvolver um sistema eficiente de informação gerencial e administrativo para o setor de operações e a tomada de decisões;
6. inovar permanentemente.

7.1.1.1.2. CERTEC

Em Honduras, CERTEC, uma organização provedora de serviços de desenvolvimento empresarial, está trabalhando com conglomerados menores de microempresas, principalmente administradas por mulheres.

¹⁰⁰ LANUSSE, José Antonio. *Ecuador: servicios para microempresas a partir del mercado*. In: Garcia Tabuenca, *Et alli* (ed.). *La micro y pequeña empresa em Latinoamérica: la experiencia de los servicios de desarrollo empresarial*. Lima: ITDG, 2001.

Após o furacão Mitch, muitas mulheres perderam completamente seus empregos, pois as fábricas de confecções foram arruinadas. CERTEC então foi contratada pela Câmara de Comércio Local para identificar novas oportunidades produtivas para as mulheres. Os técnicos do CERTEC perceberam que a madeira arrastada pelo furacão até a praia, poderia ser utilizada na produção de jogos educativos e brinquedos para jardins infantis. Então CERTEC organizou as mulheres em 3 grupos, com a participação de 51 mulheres. Elas foram capacitadas sobre como administrar seus negócios e nas técnicas de manuseio das ferramentas para produção dos jogos e brinquedos educativos, os quais foram comercializados para o Ministério da Educação no Equador.

Em outra ocasião, CERTEC apoiou um grupo de produtores de sal a se organizar numa rede, com a finalidade de facilitar o acesso aos laboratórios, comprar com menor custo o iodo, e outros materiais utilizados no processamento do sal.

CERTEC não acredita que os microempreendedores por si só conseguirão uma participação significativa no mercado. Assim, o CERTEC tem como uma das principais estratégias de ação, a formação de redes de empreendedores, especialmente dos mais pequenos, para que possam compartilhar custos, capacitação e oportunidades de mercado.

7.1.1.1.3. *Exporter Association – ADEX*

No altiplano peruano a *Exporter Association – ADEX* está apoiando os agricultores que produzem batatas, figos e um tipo de grão chamado de *quinua*, a melhorar a produtividade e qualidade dos produtos, modernizar a imagem dos produtores e acessar novos mercados.

Através da seleção de plantas, classificação e lavagem das batatas, e da criação de novas embalagens, a ADEX tem conseguido comercializar as batatas dos pequenos produtores para os supermercados mais caros de Lima.

Em princípio, os produtores pagam 20% dos custos. O objetivo é tornar o serviço sustentável financeiramente. Para isso foram estabelecidas metas para atingir no terceiro ano 60% dos custos pagos, e no sexto ano, atingirem os 100% de cobertura dos custos.

7.1.1.1.4. *Development Options*

Na Jamaica uma firma de consultoria – a *Development Options* , está lançando um programa de capacitação para microempresários localizados em cidades pequenas e povoados rurais. Foi criado um manual que os instrutores usam para ensinar aos microempresários as técnicas de melhorar e manter seus negócios. Os instrutores que possuem conhecimentos e experiência em contabilidade, poderão vender posteriormente seus serviços para os microempresários, desde que a capacitação obtenha êxito.

Cada microempresário paga US\$ 30 por curso que participa. O custo total da capacitação por pessoa está em US\$ 70. A diferença é subsidiada por *Development Options*. No entanto, ela pretende que com o tempo, cada microempresário seja capaz de pagar integralmente pelo curso. Para isso, a *Development Options* tem identificado ocupações que já estão saturadas e não vale a pena investir na sua estruturação, como é o exemplo dos taxistas regionais. Assim, foi estabelecido um critério que antes de participar da capacitação, o microempresário entreviste alguém que já está atuando naquele ramo, para saber quais as vantagens e desvantagens da atividade.

7.1.1.1.5. PROBIDE

PROBIDE é uma organização peruana que trabalha com uma metodologia de incubadora para o desenvolvimento empresarial. Eles se consideram facilitadores na criação e realização de pequenos negócios. PROBIDE oferece cursos de curta duração em administração de negócios para professores universitários, com a finalidade de que eles compreendam melhor as necessidades das microempresas. Ao mesmo tempo, patrocina um concurso anual em que estudantes universitários apresentam projetos viáveis e inovadores. Os projetos selecionados obtêm acesso a uma linha de crédito bancária, sendo respaldados por PROBIDE.

Entre os projetos ganhadores nos anos mais recentes, está um acampamento rústico para turistas numa praia do norte do país, uma empresa processadora de *paprika* para exportação e um “cibercafé” localizado em uma capital da província.

7.1.1.2. Bônus (*Vouchers*) de Capacitação – experiência do Paraguai

O programa de capacitação profissional através de bônus, foi idealizado para evitar as imperfeições existentes neste mercado, onde os cursos de capacitação eram obrigatórios, estando ligados a uma liberação de crédito, e se baseavam em princípios gerais empresariais e de contabilidade. Os mesmos eram realizados por professores das áreas de crédito das ONGs, que pouco conheciam do mundo empresarial, e não levavam em conta os diferentes setores e níveis de conhecimento dos alunos. Como decorrência, as aulas estavam esvaziadas.

O programa de bônus mudou completamente esta situação, gerando resultados não esperados no mercado, aumentando o nível de interesse de participação não somente dos microempresários, mas também dos seus funcionários.

A característica fundamental do programa de bônus para capacitação é a sua abordagem múltipla, pois contempla os problemas de informação que contribuem para o baixo desenvolvimento do mercado de capacitação, ao mesmo tempo que fomenta um subsídio parcial orientado à demanda, como forma de impulsionar o investimento no desenvolvimento de produtos que são ofertados pelos provedores credenciados.

Para participar do programa, as instituições provedoras de capacitação necessitam atender aos seguintes critérios:

1. reconhecimento legal como instituição educativa;
2. experiência de mais de um ano realizando cursos de formação dirigidos às MPEs;
3. dotação de instalações, materiais e pessoal adequados à realização dos cursos propostos.

A lista das instituições capacitadoras permanece sempre aberta, assim como forma de estimular a concorrência, que por sua vez melhora a qualidade dos serviços ofertados.

Foram criados serviços de orientação e consulta, que tem por finalidade a distribuição dos bônus, proporcionar informações relacionadas ao conteúdo e localização, instituições provedoras e qualidade dos cursos. O Centro

de Distribuição proporciona um número limitado de bônus para o microempreendedor, onde ele poderá utilizar para pagamento do curso que lhe interessa, oferecido pela instituição provedora. A única restrição é que os bônus só podem ser utilizados nas instituições provedoras que estão devidamente cadastradas no sistema.

As informações sobre a qualidade dos cursos ofertados, bem como o número de participantes, e resultados estão disponíveis e acessíveis para todos. Desta forma se controla a qualidade e a informação do curso. Outras formas de controle consiste no pagamento do valor referente ao bônus, somente ao final do curso. Para ter direito a receber, a instituição provedora tem que provar que os alunos participaram de pelo menos 75% do curso.

O microempreendedor também é responsável por pagar uma parte dos custos do curso. Assim, o sistema garante que o mesmo haja com maior responsabilidade, considerando que o mesmo também desembolsou recursos para participar do curso. Caso ele desista do curso, a sua parte não será devolvida.

Outra forma de controle utilizada pelo sistema, é a livre concorrência entre as instituições provedoras, fazendo com que elas melhorem a qualidade dos cursos oferecidos, uma vez que os alunos possuem livre escolha sobre qual curso deseja participar.

O programa no Paraguai foi executado em 2 fases: uma fase de demonstração que durou 2 anos (maio de 1995 a maio de 1997); e uma fase piloto, que foi realizada no período de fevereiro a dezembro de 1998. Embora a 2ª fase tenha tido uma duração inferior à 1ª fase, o número final de bônus distribuído foi maior (29.264) do que na 1ª fase (19.287).

Devido ao incentivo do bônus, muitos centros de formação cresceram e investiram mais em atividades educativas. Quase todos tiveram que adaptar seus produtos, adequando à realidade dos microempreendedores. Outro resultado, foi a diversificação dos cursos oferecidos, desenhados com base na demanda de cada setor econômico. As principais áreas de capacitação foram: 17% - gestão de negócios; 14% - decoração de ambientes; 14% - confecção têxtil; 13% - eletricidade; 11% - restauração; 7% - eletrônica; e 7% - cabeleireiro.

Os principais resultados alcançados pelo programa de bônus de capacitação no Paraguai foram:

1. redução nos preços cobrados por curso;
2. o nível de subsídio continuou em ambas as fases. Embora demonstre a dificuldade em conseguir a sustentabilidade do programa, revela também o nível de participação dos microempresários;
3. o bônus diminuiu o risco da atividade para ambos: a instituição provedora e o participante do curso;
4. o programa de bônus inverteu a lógica do poder de decisão, passando para o microempreendedor a capacidade de poder optar pelo curso que mais lhe convêm;
5. houve um aumento da concorrência entre as instituições provedoras, o que provocou a melhoria da qualidade dos cursos ministrados;

Uma das principais lições aprendidas com a experiência no Paraguai, foi a necessidade de se estabelecer mecanismos de controle de qualidade e fraudes.

Também ficaram algumas questões que necessitam ser aprofundadas: a necessidade de apoiar com recursos financeiros, o desenvolvimento de novos cursos; se o programa conseguirá no futuro ser sustentável; e a importância de encontrar uma instituição confiável e imparcial para gerenciar o sistema.

7.1.1.3. Redes de pequenas empresas exportadoras

Um dos grandes desafios que todos os países enfrentam, principalmente os menos desenvolvidos, é a participação das pequenas empresas nas exportações, aumentando o saldo da balança comercial.

As MPEs apresentam 3 dificuldades cruciais que impossibilitam a sua inserção no mercado internacional de maneira competitiva e bem sucedida:

1. falta de escala de produção – o volume produzido pelas MPEs não conseguem atender as demandas do mercado internacional;

2. baixa qualidade de seus produtos – por problemas tecnológicos e operacionais, as MPEs geralmente não conseguem atender as rigorosas exigências dos importadores;
3. pouca regularidade produtiva – embora algumas MPEs consigam um volume suficiente para exportar, a maioria delas não consegue manter uma regularidade de exportação de seus produtos por um tempo razoável.

Como forma de superar estas dificuldades, as agências de fomento às exportações e as organizações de apoio às MPEs, resolveram estimular a formação de redes de pequenas empresas, com vistas a inserção no mercado internacional, tendo como principal referência a experiência das pequenas empresas italianas, considerada como o caso mais bem sucedido na formação de redes de MPEs exportadoras.

A base para formação da rede está formada por 3 aspectos fundamentais:

1. a confiança mútua entre os participantes da rede;
2. as relações que são estabelecidas em longo prazo;
3. o compartilhamento dos benefícios entre os participantes.

Em termos de benefícios, as MPEs participantes de redes exportadoras podem usufruir dos resultados de uma economia de escala, um processo de aprendizagem mais intenso e acelerado, maior flexibilidade e poder de barganha nas relações comerciais com os fornecedores e clientes.

Apesar dos benefícios, existem porém, alguns problemas que necessitam ser trabalhados para que a rede alcance o nível de eficácia e êxito que se espera. Os principais problemas são:

1. os riscos e custos são imediatos, ao passo que os benefícios só aparecem em médio e longo prazos;
2. os micro e pequenos empresários não possuem tempo disponível para investir no fortalecimento da rede, considerando que eles se dedicam em tempo integral à própria sobrevivência dos seus negócios;

3. não é fácil convencer os micro e pequenos empresários que eles podem aprender de pessoas estranhas ao seu negócio, e até mesmo da concorrência;

Para resolução destes problemas, algumas iniciativas têm utilizado a figura de um agente externo que apoie o processo de desenvolvimento da rede. Preferencialmente este agente externo não deve pertencer ao mercado. Em termos institucionais, este agente normalmente é uma agência de desenvolvimento empresarial, que pode ser tanto governamental como privada. Suas funções principais são:

1. identificar oportunidades de redes potenciais;
2. vencer o ceticismo das MPEs participantes;
3. criar o compromisso dos participantes com a rede;

O perfil ideal do agente externo, deve considerar habilidades em diagnosticar a capacidade competitiva das MPEs; transmitir credibilidade e confiança aos participantes; desenhar projetos de cooperação; possuir capacidade de negociação; e ser capaz de assumir um papel protagonista na formação da rede.

7.1.1.4. Redes de pequenas empresas – o caso Italiano

O êxito obtido pelas pequenas empresas italianas em participar no mercado internacional, tem servido de referência para que outras inúmeras experiências ao redor do mundo sejam implementadas.

A formação de agrupamentos de empresas (*clusters*) em um determinado segmento, possibilita alcançar economia de escala, demonstrando ainda capacidade de inovação e dinamismo competitivo.

Uma das características mais marcantes do desenvolvimento industrial italiano, desde a década de 60 até a década de 80, foi o êxito das pequenas empresas italianas nas exportações de produtos tradicionais (calçados, móveis, azulejos, instrumentos musicais, etc.) e também no fornecimento de máquinas e equipamentos para estes setores.

A região chamada de “Terceira Itália”¹⁰¹, composta principalmente por pequenas e médias empresas foi a que apresentou o maior crescimento nas taxas de emprego, maior valor agregado nos produtos, e maior participação na exportação de produtos.

Quatro fatores foram considerados fundamentais para o êxito do modelo italiano das redes de pequenas empresas exportadoras:

1. empresas em sua maioria, pequenas e médias, concentradas numa determinada área geográfica e divididas em distritos ou grupos setorialmente especializados;
2. intercâmbio de bens, informações e pessoas, entre os agentes econômicos presentes na região;
3. a existência de um entorno social e cultural, que fomenta relações entre empresas, trabalhadores, criando um código de comportamento comum;
4. o apoio fornecido tanto por organizações governamentais como privadas para o fortalecimento do *cluster*, proporcionando suporte especializado em áreas como tecnologia, insumos, formação e comercialização.

O exemplo italiano demonstra que é possível às pequenas empresas localizadas em uma determinada área geográfica, se tornarem exportadoras prósperas em grande escala, sem ter que recorrer para baixos salários ou a condições deficientes de trabalho.

7.1.1.5. Redes de MPEs exportadoras na América Latina - Projetos de Fomento – PROFO no Chile

Na década de 90 a Corporação de Fomento (CORFO) uma organização vinculada ao governo chileno desenvolveu duas iniciativas de funcionamento em rede: os Projetos de Fomento (PROFO) e os Programas de Desenvolvimento de Provedores (PDP).

O programa PROFO, criado em 1993, tem como objetivo principal a promoção da cooperação direta entre as empresas e a criação de um centro de

¹⁰¹ A Terceira Itália inclui as regiões de Umbria, Marche, Emilia-Romagna, Friuli-Venezia-Giulia, Veneto, Trentino-Alto Adige e a Toscana.

provisão de serviços. Para viabilizar o programa, o governo chileno promoveu uma descentralização administrativa na área de comércio exterior, criando uma rede de instituições públicas e privadas (câmaras de comércio, ONGs, instituições de desenvolvimento empresarial, etc.), que foram denominadas de agências intermediárias para o desenvolvimento produtivo.

Os postulados básicos do programa PROFO são:

1. o problema principal das MPEs é o seu isolamento, não o tamanho;
2. os agrupamentos dinâmicos das MPEs podem ter um efeito positivo, tanto global como local;
3. a cooperação entre os setores público e privado é fundamental para o desenvolvimento da região;
4. O papel do estado neste processo é de estimular a participação dos atores públicos e privados; promover a coordenação das atividades das diferentes agências intermediárias; e promover as mudanças e inovação nas relações estabelecidas entre os diversos atores.

O programa PROFO é desenvolvido basicamente em 3 etapas:

1. preparação – identificação das empresas de uma determinada região com potencial exportador e realização de um diagnóstico de seus problemas. A quantidade de empresas participantes é entre 10 e 30;
2. consolidação – esta constitui a etapa principal do processo. Primeiro, é nomeado um gestor com a responsabilidade de intermediar as relações entre os projetos de fomento e o entorno institucional e comercial existente. A segunda tarefa do gestor é facilitar melhores relações entre as MPEs participantes. Após cumprir estas etapas, os participantes terão conseguido vantagens competitivas baseadas na cooperação. Os projetos de fomento passam a atuar em áreas concretas como desenho de produtos, melhoria dos processos produtivos e fortalecimento da capacidade de gestão dos recursos humanos.
3. Independência – a principal meta do programa PROFO é criar grupos de MPEs que sejam capazes de desenvolver e manter sua

capacidade competitiva de uma forma autônoma, estimulando também o engajamento de outras empresas da região. O tempo máximo para que se consiga a independência dos grupos formados é de 3 anos.

No período de 1993 à 1998, foram investidos cerca de US\$ 9,3 milhões no programa PROFO. Até 1998, já haviam sido aprovados 325 iniciativas de PROFO, indicando uma participação de 2.959 MPes. Cada PROFO recebe um subsídio parcial para cobrir custos operativos, que são decrescentes durante sua existência (de 70% a 50%). Foi realizado uma avaliação do programa que apontou os seguintes resultados:

1. rendimento social: geração de US\$ 4 para cada dólar investido;
2. rendimento fiscal: geração de US\$ 2 para cada US\$ 3 investidos na rede;
3. melhorias consideráveis no rendimento das empresas participantes.

A principal prova de êxito do programa PROFO é a continuidade da atuação dos grupos formados, mesmo após o encerramento do investimento realizado.

Experiências baseadas no programa PROFO do Chile foram realizadas na Nicarágua e em Honduras, com financiamento de governos europeus. Em ambos os casos, foi fundamental o papel desempenhado pelo agente externo para conseguir a realização das atividades dos grupos, a colaboração entre os participantes e definição das áreas que eles requeriam assistência técnica.

Como resultados do processo desenvolvido na Nicarágua e Honduras as empresas participantes da rede melhoraram seus processos produtivos e a qualidade dos produtos. Também puderam especializar seus produtos e processos de compra de insumos, criando centros comuns de compra; obter crédito em condições mais facilitadas; e aumentar sua participação no mercado.

A partir das experiências relatadas é possível elaborar algumas conclusões:

1. os programas de funcionamento em rede devem criar um sistema de cooperação e demonstrar sua viabilidade prática;

2. o trabalho do agente externo é fundamental para o sucesso da rede, especialmente nas etapas iniciais;
3. a geração de confiança e transparência entre os participantes é crucial para o sucesso da rede;
4. o apoio às redes não deve ser fornecido igualmente em todos os casos. Devem considerar a especificidade de cada caso.

De igual modo, é possível especificar algumas lições sobre a estrutura dos programas de apoio às exportações:

1. o objetivo deve ser de crescimento das exportações em nível das MPEs;
2. é importante fomentar a inter-relação entre os agentes intermediários e os programas de exportação;
3. deve-se garantir que a combinação de serviços e *know-how* sobre exportação seja adequada às necessidades das empresas em processo de aprendizagem;
4. os serviços devem ser estruturados de maneira que as empresas exportadoras possam ter acesso a uma gama variada de *know-how* sobre exportação;
5. para o sucesso de um programa de exportação é importante levar em conta o mercado existente de serviços de apoio à exportação;
6. os agentes governamentais provedores de serviços de apoio à exportação nem sempre são fontes eficazes de conhecimento e informações sobre exportação.

7.1.1.6. PROARTE S/A. – Comercialização de Artesanato na Nicarágua

A PROARTE S/A. é uma empresa privada comercial que atua na intermediação entre artesãos nicaraguenses e compradores internacionais. Trata-se de uma empresa com finalidade social, que oferece serviços de comercialização e exportação para o artesanato da Nicarágua, protegendo os interesses dos artesãos através do desenvolvimento de suas capacidades, criação de empregos e aumento do nível de renda.

Inicialmente o PROARTE era um programa de comercialização de artesanato da *Mennonite Economic Development Association – MEDA* (Associação Menonita de Desenvolvimento Econômico), com que contava com apoio técnico e financeiro do Serviço de Desenvolvimento Holandês (SNV).

PROARTE foi criado como um programa de comercialização especializado na exportação de artesanato. Depois de ter conseguido bons resultados financeiros, atuando como uma organização sem fins de lucro, os controladores da PROARTE decidiram criar uma Sociedade Anônima que fosse totalmente auto-suficiente. A partir de 1996 foi estabelecida a PROARTE S/A, tendo como controladores: MEDA – com participação de 65%; e SNV – com participação de 35%. A pretensão do Serviço de Desenvolvimento Holandês – SNV é colocar à disposição dos artesãos suas cotas. A mesma pretensão tem sido afirmada por MEDA, desejando que os artesãos tenham um maior controle acionário sobre a empresa.

A PROARTE S/A. presta os seguintes serviços para os artesãos:

1. compra e venda de artesanato a preços justos. Do total que é comprado, apenas 10% é vendido no mercado nacional, sendo 90% exportados;
2. controle de qualidade. São estabelecidos 3 níveis distintos de controle, sendo o primeiro efetuado pelo próprio artesão;
3. empacotamento do artesanato;
4. administração do transporte e tramitação aduaneira para exportação;
5. financiamento da produção;
6. assistência técnica e formação profissional dos artesãos;
7. provisão de matéria-prima de boa qualidade;
8. desenho e desenvolvimento de novos produtos.

A equipe do PROARTE é composta por 9 empregados, sendo: 1 administrador geral; 1 assistente administrativo e 1 de vendas; 1 contador; 1 comprador; 1 *designer*; 1 supervisor de armazém; 1 empacotador; e 1 motorista.

A PROARTE trabalha com 40 oficinas de artesãos, localizadas em áreas rurais e urbanas do Pacífico, Norte e Oeste da Nicarágua. Estas oficinas

são formadas por famílias, cooperativas e microempresas. Na maioria prevalece ainda o uso de ferramentas manuais.

Os principais problemas enfrentados pelos artesãos são:

1. dificuldade para obter matéria-prima de qualidade;
2. gestão deficitária dos negócios;
3. falta de informação sobre mercado internacional;
4. formação inadequada para produzir artesanato de acordo com as exigências do mercado;
5. falta de acesso a crédito;
6. cultura nacional de comprar considerando o preço e não a qualidade do produto;
7. resistência em utilizar novas tecnologias, devido a falta de fundos para desenvolver experimentos e o enfoque tradicional de confeccionar artesanato.

O nível de renda dos artesãos varia entre US\$ 50 e US\$ 80, um valor que é superior a renda média de setores como agropecuária, pesca, mineração e extrativismo, indústria manufatureira, construção civil, e instituições financeiras. O salário das mulheres que trabalham na zona rural, não ultrapassa US\$ 50, no entanto é bem superior ao rendimento de seus companheiros, trabalhando na agricultura.

Ainda sobre a questão de gênero, 62% das oficinas produtoras de cerâmica são administradas por mulheres. No geral, são 52% de oficinas de artesanato que são administradas por mulheres, embora elas constituam apenas 32% da força de trabalho nas oficinas familiares e nas microempresas. Normalmente, as mulheres trabalham em suas casas o que permite conciliar a produção de artesanato com as atividades domésticas.

Os produtos são exportados principalmente para a Europa (Alemanha, Holanda e Suíça) e para os Estados Unidos. Os primeiros clientes da PROARTE foram as Organizações Comerciais Alternativas (ATOs), que são especializadas em promover produtos originários de países em desenvolvimento, através do conceito do comércio justo. No entanto, para aumentar o volume comercializado

foi necessário passar a atuar no mercado convencional. Em 1998, a PROARTE vendeu apenas 16% para as ATOs e 84% para o mercado convencional.

Os principais produtos comercializados são: redes de algodão, cópias de cerâmicas pré-colombianas, peças de cerâmica tradicional do país, produtos elaborados com fibra e madeiras, e esculturas em mármore. Do total de produtos comercializados, 96% das vendas são redes e cerâmicas. As vendas da PROARTE correspondem a 45% de todas as exportações nicaragüenses de redes, e 48% da exportação de cerâmicas. Atualmente, a PROARTE é líder das exportações de artesanato na Nicarágua.

A função mais importante que é desempenhada por PROARTE é combinar a capacidade de auto-sustentação financeira e desenvolvimento social e econômico dos artesãos. Tal função se concretiza através da articulação entre a rede de produtores e a rede de compradores, que é viabilizada pela PROARTE.

A PROARTE como uma empresa comercializadora apresenta as vantagens de criar um sistema dinâmico com uma clara divisão de trabalho, facilitando a especialização, o uso otimizado dos recursos e a consolidação da oferta de produtos para exportação. Também, a exportação através de uma empresa comercializadora permite que haja uma combinação de uma variedade de produtos, que atende as demandas dos compradores, em termos de quantidade, qualidade e regularidade na entrega dos produtos.

No entanto, as desvantagens existem e não podem deixar de ser consideradas. As principais que foram observadas no caso da PROARTE foram:

1. os produtos se tornam mais caros;
2. o produtor vende seu artesanato para a empresa comercializadora, que por sua vez revende para um comprador externo, que não tem relação direta com o artesão. Esta situação faz com que o artesão desconheça praticamente o contexto do mercado internacional;
3. A maior desvantagem porém, é a relação que é estabelecida entre o produtor e a PROARTE, pois esta na verdade, se interessa pelos produtos, e não pelo produtor. Significa que a PROARTE só adquire os produtos de alta qualidade, não havendo um compromisso de compra de toda a produção do artesão. Também, mesmo tendo

qualidade, se o produto deixa de ser atrativo para o comprador final, a PROARTE por sua vez deixa de comprar ao artesão.

Nos últimos anos, a persistência de alguns problemas como a dificuldade de manter o padrão de qualidade dos produtos e a irregularidade nos prazos de entrega, tem provocado a perda de clientes, e a conseqüente redução no volume de vendas.

Para reverter esta situação, PROARTE definiu como desafios futuros os seguintes aspectos:

1. fortalecimento institucional do PROARTE;
2. Fortalecimento das unidades de produção, através de:
 - 2.1. formação e assistência técnica;
 - 2.2. investimento maior nas questões de gênero, pois as mulheres desempenham um papel fundamental nas unidades produtivas;
 - 2.3. mudanças na tecnologia de produção de cerâmicas, tornado-a ecologicamente sustentável;

7.1.1.7. Serviço de Informação Comercial – Bolívia

Na década de 90, os serviços financeiros destinados aos microempreendimentos alcançaram um alto nível de profissionalização e especialização. Porém os serviços não financeiros não acompanharam a tendência das microfinanças. O Instituto para o Desenvolvimento da Pequena Unidade Produtiva – IDEPRO, iniciou suas atividades em 1991, tendo a pretensão de atuar fornecendo tanto serviços financeiros como não financeiros às MPEs, através de 2 estratégias básicas:

1. intervenção baseada na competitividade;
2. intervenção de acordo com o tipo de serviço.

Com o passar do tempo, o IDEPRO procedeu a transição dos serviços financeiros para uma entidade regulada (ECOFUTURO FFP), passando a especializar-se em Serviços de Desenvolvimento Empresarial.

Em 1996 o IDEPRO implantou o Serviço de Informação Comercial (SIC), com a finalidade de desenvolver as seguintes ações:

1. disponibilização de informação às MPEs, possibilitando a tomada de decisões empresariais, devidamente fundamentadas;
2. promoção de bens e serviços das MPEs, entre os clientes potenciais;
3. fomento do intercâmbio de informação entre as MPEs e as grandes empresas para estabelecer vínculos produtivos;
4. desenvolvimento de relações e intercâmbio de informações entre as MPEs e as instituições provedoras de serviços às empresas de menor porte.

O SIC-IDEPRO criou seus próprios serviços, diferenciando dos outros serviços existentes. Assim, o SIC – IDEPRO criou sua própria carteira de clientes. Os clientes do SIC – IDEPRO tem acesso aos seguintes serviços:

1. participação na rede nacional de informação empresarial. Trata-se de um serviço gratuito para os clientes que têm seus dados incluídos na base de dados;
2. publicidade no boletim e no rádio, ambos denominados *Buenos Negocios*, mediante a aquisição de espaços publicitários;
3. anúncios de pedidos. É cobrada uma tarifa específica para este tipo de informação, que é publicada na forma de artigo que contém dados especiais organizados de acordo com o interesse do cliente.

Durante o período de 1996 à 1998, o SIC – IDEPRO realizou cerca de 200 consultas por ano em todo o país, para obtenção de informações específicas da base de dados. A maior parte delas foi realizada por instituições provedoras de serviços interessadas em identificar clientes potenciais, e também por empresas interessadas na aquisição de bens ou serviços.

A inovação contínua dos meios de informação; a realização de alianças estratégicas com outras organizações; e o fortalecimento da imagem da microempresa, são considerados aspectos chave na evolução do SIC – IDEPRO que o torna cada vez mais atraente e competitivo no mercado de informações.

7.1.1.8. Centros de Desenvolvimento Empresarial na América Latina

Os Centros de Desenvolvimento Empresarial (CDE), foram criados nos últimos anos em vários países da América Latina, com o apoio do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), com a finalidade de alcançar dois objetivos:

1. dinamizar o mercado de serviços empresariais a partir da demanda;
2. criar um esquema institucional sustentável.

Os CDEs devem cumprir com o papel de atuar em um segmento de MPEs extremamente frágeis e que não participa do mercado. As tarefas a realizar são: ajudar as MPEs a diagnosticar seus problemas técnicos e de gestão; assessorar na contratação de serviços de assistência técnica no mercado; compartilhar o custo de contratação destas consultorias; e avaliar em conjunto com as MPEs beneficiadas os resultados decorrentes da utilização dos serviços.

Atualmente existem 10 CDEs em funcionamento, sendo: 1 na Costa Rica; 1 em El Salvador; 5 na Colômbia (Santa Fe de Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla e Bucaramanga) e 3 na Argentina (Rafaela, San Rafael e Mar del Plata).

A estratégia utilizada pelos CDEs para conquistar clientes é mediante uma ação de “porta-a-porta”, visitando os clientes potenciais e realizando um diagnóstico preliminar das necessidades de suas empresas. Quando uma MPE necessita de uma consultoria externa, a mesma se dirige ao CDE que indica o consultor mais apropriado para a situação. Após a realização dos serviços de consultoria, a MPE paga ao CDE os custos (descontado a parte que é subsidiada com recursos do FOMIM-BID¹⁰²).

A sustentabilidade do CDE está baseada no pressuposto que após a retirada do apoio do BID, cada Centro cobrará as taxas de mercado, podendo obter também um desconto dos consultores. Somando os descontos com a taxa cobrada espera-se alcançar assim o nível de sustentabilidade desejado.

Os serviços oferecidos que vêm obtendo maior êxito e interesse por parte das MPEs têm sido a capacitação em gestão empresarial, a assistência técnica através das consultorias especializadas, e os serviços de comercialização e apoio às exportações.

¹⁰² Fondo Multilateral de Inversiones - FOMIM que integra o BID

Até a metade de 1998, os CDEs haviam prestado serviços em mais de 6 mil ocasiões, com um índice de repetição de 1,5. Significa que metade das MPEs que utilizaram os serviços dos CDEs na primeira vez, retornaram pela segunda vez, o que demonstra um índice bastante satisfatório.

Nestes anos de funcionamento várias lições foram aprendidas sobre a natureza e funcionamento dos CDEs:

1. as empresas menores ou das zonas mais deprimidas economicamente, parecem ter mais dificuldades para pagar pelos serviços de consultoria, necessitando de um nível maior de subsídio;
2. o êxito de um CDE depende da consolidação institucional, da capacidade de gestão e habilidade da equipe técnica, porém depende também do nível de apoio financeiro que receba em longo prazo;
3. um “mercado empresarial” mais desenvolvido permitirá reduzir (ou mesmo suprimir) os subsídios num prazo mais curto que outro mais deprimido;
4. a medida que se aproxima do final do projeto, os CDEs melhoram seus resultados de auto-suficiência devido a uma seleção mais rigorosa de um menor número de clientes, pela incorporação de clientes de maior tamanho, pelo aumento das tarifas cobradas ou pela realização de novas atividades que podem dar maior rendimento.
5. a geração de confiança é um fator chave de consolidação de uma institucionalidade na prestação dos serviços;
6. a concorrência de instituições de diferentes naturezas fortalece a institucionalidade de apoio aos CDEs;
7. os CDEs devem ter uma autonomia funcional em relação às instituições patrocinadoras, como uma forma de evitar conflitos na tomada de decisão e também para estimular a busca da sustentabilidade financeira;

8. a sustentabilidade financeira dos CDEs parece ter um limite, se seus objetivos inclui a realização de atividades de difusão e extensão empresarial, cujo custo não pode ser absorvido em sua totalidade pelas pequenas empresas.

Em quatro países ocorreram conflitos organizacionais que geraram um impacto negativo na atuação dos CDEs. O fato de algumas instituições participantes considerarem o CDE apenas uma extensão de suas atividades; a direção estratégica ter se tornado a direção executiva, sem que se tivesse atentado para critérios rigorosos de seleção; e a interferência de algumas instituições com cunho político, foram consideradas as principais causas para a ocorrência dos conflitos organizacionais.

7.1.2. Experiências nacionais

7.1.2.1. CAPACITAR - Qualificação profissional de trabalhadores e desempregados

A Visão Mundial tem investido na requalificação profissional de trabalhadores e desempregados. Diversos cursos foram realizados no período de 1999 e 2001, nas áreas de: gestão de negócios, empreendedorismo, manejo de resíduos domésticos, artesanato, comercialização, construção de moradias populares, turismo, etc. No total já foram capacitados mais de 5 mil pessoas nos últimos três anos. Em parceria com outras organizações, a Visão Mundial tem desenvolvido novos produtos na área de qualificação profissional, adaptados à realidade de microempreendedores de baixa renda.

A filosofia do programa de qualificação profissional da Visão Mundial é prover capacitação profissional de forma integrada com outros processos de desenvolvimento econômico que estejam sendo desenvolvidos nas comunidades.

O programa CAPACITAR tem sido desenvolvido nos estados de Alagoas e Pernambuco, devido aos convênios firmados com os Programas Estaduais de Qualificação – PEQs, com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador – FAT. Além dos cursos realizados em parceria com os PEQs, a

Visão Mundial tem realizado cursos de qualificação profissional nos Programas de Desenvolvimento de Área – PDAs, que são áreas geográficas de intervenção social e econômica, em parceria com as organizações locais.

7.1.2.2. EMPREENDER - Apoio a Iniciativa Empreendedora

A Visão Mundial tem apoiado a implantação de novos empreendimentos inovadores que possam causar um impacto sobre as comunidades carentes. Em parceria com outras organizações foram implantados alguns empreendimentos comunitários tipo: Incubadora de Empresas, Cooperativa Escola de Jovens do Setor de Turismo – COOPERATUR, Centro de Produção de Papel Artesanal, Fábrica de castanha, etc. Além do apoio à implantação de novos empreendimentos, a Visão Mundial tem viabilizado a disseminação da cultura empreendedora, através da realização de seminários regionais, contando com o apoio de especialistas nacionais e internacionais.

7.1.2.2.1. Estudo de Caso - COOPERATUR

A *COOPERATUR* é resultado de um projeto inovador (Vida Turismo) realizado no Cabo de Santo Agostinho pela Visão Mundial em parceria com o Centro das Mulheres do Cabo, a Prefeitura Municipal do Cabo e o PDA Vila da União. O projeto inicial foi financiado pelo Conselho Nacional da Criança e do Adolescente (CONANDA). De início capacitou-se profissionalmente 100 adolescentes entre 14 e 17 anos no ramo turístico - hoteleiro. Os melhores qualificados durante a capacitação inicial foram selecionados para participar da fundação de uma cooperativa, a qual é administrada pelos próprios adolescentes.

Durante os quatro meses iniciais foram ministrados cursos de formação em atividades básicas do turismo e hotelaria. Desta forma, os jovens foram informados sobre a história do município, capacitados em línguas estrangeiras (inglês e espanhol), geografia e tiveram noções sobre como ser recepcionista, garçom, guia turístico, etc. Além do conteúdo teórico, todos os jovens estagiaram nas diversas empresas do setor turístico existentes na região.

A Assembléia Geral de constituição da *COOPERATUR* – Cooperativa Escola de Jovens do Setor Turístico ocorreu em 15 de Julho de 1999 e foi realizada com a participação de 51 jovens cooperados. Como todos os jovens são menores de 21 anos (o que os configura como *relativamente incapazes* perante a lei brasileira), a Visão Mundial tornou-se desde então a entidade mantenedora da cooperativa.

São quatro as áreas de formação e prestação de serviços: hotelaria, animação/recreação, turismo ecológico e orientadores turísticos. Atualmente as áreas mais requisitadas são as de animação/recreação e orientadores turísticos.

Os participantes da cooperativa são jovens oriundos de famílias em geral excluídas do mercado de trabalho, com pouca ou nenhuma qualificação ou ainda inseridas no segmento de desempregados, de trabalhadores do setor informal, de pescadores e biscateiros da região. Além desse componente, o qual por si só já justificaria uma atuação com este segmento populacional, tradicionalmente os jovens que residem em regiões de potencial turístico são um segmento de risco no que se refere ao turismo sexual, que acaba por se constituir numa triste alternativa de renda para famílias pobres.

Nesta conjuntura a *COOPERATUR* foi, desde o princípio, uma alternativa para o desenvolvimento do potencial dos jovens, dando-lhes condições de exercer atividades no setor turístico com qualidade e dignidade. A Visão Mundial aposta assim na construção de cidadãos dotados de uma nova mentalidade empreendedora e que criem alternativas de geração de renda que possam ser replicadas noutros municípios.

Para isso Visão Mundial conta com a proposta de *franquias sociais*, que possibilitará assim a multiplicação de experiências bem sucedidas em regiões com grande potencial turístico, nas quais o nível de organização seja adequado para o aproveitamento das potencialidades existentes.

7.1.2.3. Associação dos Pequenos Agricultores do Município de Valente/BA - APAEB¹⁰³

¹⁰³ Este item foi baseado no artigo: Cidadania ativa: a experiência dos pequenos produtores rurais, de Almeida, Wellington. In: Camarotti, Ilka & Spink, Peter (Org.). Parcerias e pobreza – soluções locais na construção de relações sócio-econômicas. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2000.

A APAEB foi fundada em 1980 no município de Valente, com abrangência em mais 14 municípios do Sertão do estado da Bahia, uma região semi-árida das mais pobres do Brasil. A associação iniciou suas atividades com o objetivo de realizar um trabalho educativo e de cidadania com os pequenos agricultores da lavoura do sisal. O sisal é um produto que mobiliza e impulsiona toda a economia da região, sendo responsável pela subsistência de milhares de pequenos produtores e trabalhadores rurais. Cordas, tapetes e cortinas são os principais produtos derivados da cultura sisaleira.

Na sua criação, a APAEB tinha 3 objetivos básicos:

1. união e organização dos pequenos agricultores;
2. busca de gêneros de primeira necessidade diretamente das fontes de produção para repasse a preços mais acessíveis para seus sócios;
3. valorização da produção dos camponeses.

Atualmente a APAEB possui as seguintes instâncias decisórias: Assembléia Geral dos Sócios; o Conselho de Administração, formado por 24 membros eleitos na Assembléia Geral; a Diretoria Executiva e o Conselho Fiscal. Na sua estrutura executiva existem 4 departamentos: agropecuário, comercial, educativo e industrial.

Os principais projetos desenvolvidos pela APAEB são:

1. bateadeira comunitária de sisal – foi instalada em Valente em 1984, com apoio financeiro da cooperação internacional. O objetivo principal deste projeto é evitar o intermediário, garantindo melhores preços para os pequenos produtores da região. A APAEB conseguiu romper as barreiras para exportação, e atualmente 42,1% das fibras são comercializadas para o mercado externo. 35,4% são comercializadas no mercado interno, e 19,5% são destinados à produção de tapetes e carpetes na indústria de fabricação implantada pela própria APAEB. São 41 pessoas que trabalham na bateadeira da APAEB com carteira assinada, e jornada de trabalho de 44 horas semanais. A utilização de outras bateadeiras privadas na região tem gerado emprego para mais 115 pessoas. As

mulheres realizam um trabalho mais leve, porém muito importante, que é a classificação da matéria-prima entregue pelos batedores.

2. Cooperativa de Crédito (COOPERE) – fundada em 1993, conta com 1.340 sócios, que pagam cota de adesão de R\$ 80,00. Abrange 25 municípios da região, possuindo sócios em 15 destes. A cooperativa funciona como uma agência bancária, prestando serviços variados para os cooperados, dentre eles: talão de cheques, depósitos e poupança, etc. A COOPERE é juridicamente autônoma em relação a APAEB, mas foi firmado legalmente uma parceria entre as duas entidades. Além disso, a APAEB exerce um controle político sob a COOPERE através de alguns de seus membros que participam do conselho da cooperativa. Os empréstimos geralmente são destinados para construção de silos, sistemas de armazenamento de água, construção de cercas e plantio de pastagens. A inadimplência da cooperativa está abaixo de 5%, um percentual considerado baixo considerando a natureza das operações financeiras e o risco da atividade agropecuária na região.
3. Escola Agrícola Familiar – foi fundada em 1995 pela APAEB, trata-se de uma escola com um conceito diferente da escola tradicional. Os alunos e alunas permanecem durante uma semana participando de atividades em tempo integral. Na semana seguinte, voltam para casa com tarefas escolares e o compromisso de repassar para seus pais e familiares o conhecimento prático que adquiriu na escola. Além do ensino básico em educação, a escola desenvolve atividades práticas relacionadas à criação de pequenos animais, agricultura e cultivo de ervas medicinais. Ensina também sobre o uso

José Alves da Silva, 44 anos é um pequeno produtor está há 2 anos na APAEB. No início, recebeu assistência técnica para a construção de silos onde ele armazena sorgo, assegurando alimentação para os animais no período de seca. Também Sr. Silva participa do programa de criação de caprinos e ovinos. Ele tomou um empréstimo na COOPERE, com carência de 1 ano. O empréstimo foi feito com base no sistema equivalência-produto, onde ele pagará o valor equivalente ao preço da quantidade de quilos de carne na época da devolução. Sr Silva, hoje considera-se um pequeno produtor que consegue ter um padrão razoável de renda, possibilitando a melhoria de vida de sua família.

de tecnologias alternativas como a energia solar. A Escola participa de uma articulação maior que é a Rede de Escolas Alternativas de Famílias Agrícolas do Semi-Árido.

4. Fábrica de Tapetes e Carpetes – este é o projeto mais ambicioso da APAEB. Os idealizadores desta proposta acreditavam que esse era o caminho para completar o ciclo das atividades desenvolvidas para a APAEB na geração de emprego e renda na região, tendo em vista que o maior problema enfrentado era o escoamento do sisal *in natura*. Através de um financiamento do Banco do Nordeste, a fábrica de tapetes e carpetes foi implantada, tendo sido inaugurada em novembro de 1995. Até 1997, já haviam sido investidos na fábrica cerca de US\$ 7 milhões, sendo 65% oriundos do financiamento bancário, 13% de ONGs apoiadoras e 22% de recursos próprios. A fábrica conta atualmente com 4 teares, com capacidade de produzir 800.000 m² de tapetes de vários estilos. O total de empregos diretos gerados pela APAEB é de 510. A fábrica integra uma estratégia de desenvolvimento local sustentável, tendo a lavoura do sisal como a principal alternativa econômica para a região.

Além das atividades citadas acima, a APAEB construiu um frigorífico para adquirir a carne comercializada pelos pequenos produtores, evitando que eles vendam a qualquer preço. Com o mesmo propósito, foi implantada uma usina de pasteurização e empacotamento de leite e um posto de comercialização da pele dos caprinos e ovinos.

A APAEB vem enfrentando dificuldades na sua relação com o Banco do Nordeste, pois julga que está sendo discriminada nos critérios para concessão dos empréstimos na região e também nos fechamentos de câmbio das exportações realizadas.

A APAEB tem sido considerada um laboratório de experiências sociais, educativas e econômicas, um exemplo de êxito que envolveu o pequeno produtor numa cadeia produtiva que começa na sua pequena produção, chegando ao mercado nacional e internacional. O trabalho que a associação desenvolveu tem

modificado o perfil social e econômico do município de Valente, melhorando significativamente as condições de vida dos pequenos produtores da região.

7.1.2.4. Projeto Couro Vegetal da Amazônia¹⁰⁴

Através de uma parceria entre institutos de pesquisa, organizações indígenas, associações de seringueiros, ONGs ambientalistas e empresas, que visavam a industrialização e comercialização dos produtos dos seringais, foi implantado o Projeto Couro Vegetal, com a finalidade de promover o desenvolvimento sustentável da Amazônia e de sua população tradicional.

A iniciativa começou durante a ECO-92¹⁰⁵ quando 2 empresários conseguiram comercializar todas as bolsas feitas a partir do latex, com aparência de couro, que foram produzidas por comunidades da Amazônia. Por falta de vulcanização, as bolsas foram devolvidas um mês depois, pelos compradores, pois estavam se desmanchando. Apesar do fracasso inicial, os empresários resolveram investir na melhoria do produto, estreitar os laços com as comunidades tradicionais da Amazônia, e estabelecer relações comerciais com clientes internacionais. Assim, foi criada em 1994 a Couro Vegetal da Amazônia S/A. sociedade anônima de capital fechado, para explorar comercialmente o *Treetap*®, marca registrada do couro vegetal, que é resultante do “aperfeiçoamento no processo de beneficiamento de tecido emborrachado para a produção de lâminas de couro vegetal”¹⁰⁶.

Para que tornasse o Projeto Couro Vegetal viável, foi necessária a realização de uma série de atividades estratégicas:

1. ainda em 1992, foi celebrado um contrato com uma empresa americana de calçados – *Deja Shoe, Inc.* – para o fornecimento de 20 mil lâminas de couro vegetal, produzidas por seringueiros da região da Boca do Acre / AM, os quais receberam *royalties* pelo uso de sua imagem;

¹⁰⁴ Este item foi baseado no artigo: Projeto Couro Vegetal da Amazônia, de Fujiwara Luis M. & Alessio, Nelson N. In: Camarotti, Ilka & Spink, Peter (Org.). Parcerias e pobreza – soluções locais na construção de relações sócio-econômicas. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2000

¹⁰⁵ Conferência das Nações Unidas sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento, ocorrida em 1992 no Rio de Janeiro.

¹⁰⁶ Designação do processo produtivo patentado no Instituto Nacional da Propriedade Industrial – INPI.

2. foram realizadas pesquisas, em parceria com o Instituto de pesquisas Tecnológicas da Universidade de São Paulo (IPT) para aperfeiçoamento do processo produtivo (*vulcatex*), sendo dado continuidade por um químico, especialista em borracha natural;
3. realização em dezembro de 1993 do primeiro treinamento de produtores locais, com a participação de seringueiros e representantes de comunidades indígenas da região amazônica;
4. construção em fevereiro de 1994, da primeira estufa para produção do *vulcatex*;
5. constituição, em abril de 1994, da Associação de Produtores de Artefatos de Seringa, que assumiu a gerência da produção em Boca do Acre;
6. a partir de abril de 1994, ocorreu a expansão das unidades de produção, com a incorporação de 15 novas estufas distribuídas entre a reserva extrativista do Alto Juruá e as áreas indígenas Kaxinawá e Yawanawá;
7. obtenção de um financiamento no valor de US\$ 850 mil, concedido pelo BNDES-Participações, em maio de 1994 para investimento na estruturação da Couro Vegetal da Amazônia S/A;
8. conclusão, em julho de 1994, de um manual de controle de qualidade da produção das lâminas de couro vegetal. Logo em seguida (1º semestre de 1995), foi implantado o controle de qualidade em todas as unidades de produção;
9. mudança de seringais de cultivo para seringais nativos, de acordo com consenso entre a Couro Vegetal da Amazônia S/A e a Associação dos Produtores de Artefatos de Seringa;
10. formalização da parceria entre a Couro Vegetal da Amazônia S/A e as associações produtoras, através de contratos assinados em setembro de 1995;
11. produção das lâminas de couro vegetal durante os anos de 1995 e 1996, através de financiamento concedido pela própria Couro Vegetal da Amazônia S/A às associações de produtores;

12. constituição no final de 1996, do Instituto Nawa para o Desenvolvimento do Extrativismo Sustentável da Amazônia;
13. ao longo de 1997, todas as associações de produtores participaram ativamente das reivindicações políticas para que as mesmas fossem financiadas pelo Programa de Apoio ao Extrativismo – PRODEX. Nesse período a produção ficou praticamente paralisada;
14. finalmente, as associações de produtores receberam os primeiros financiamentos do PRODEX, havendo a retomada da produção. No mesmo período, a Couro Vegetal da Amazônia S/A assinou contrato com a *Hermes* de Paris para fornecimento de couro vegetal para produção de pastas masculinas e estojos femininos.

A experiência relatada acima, constitui-se numa iniciativa concreta para a emancipação dos povos da Amazônia, seja pela capacitação técnica, seja pelos programas de alfabetização e principalmente pelo projeto de viabilidade econômica que foi desenvolvido. O caminho de emancipação econômica destas comunidades não está em uma única alternativa, mas na utilização de forma múltiplas e sustentáveis de exploração econômica dos recursos naturais da floresta amazônica, procurando harmonizar a natureza e os povos que nela habitam.

7.1.2.5. Programa de Produção Associada com Garantia de Renda Mínima – Jundiaí / SP

O município de Jundiaí no estado de São Paulo tem uma área de 432 km², com uma população total de 293.237, sendo que 92% vivem na zona urbana. A população economicamente ativa – PEA é de 29,35%. A renda familiar média do município apresenta o seguinte perfil: 35,5% da população têm renda entre 0 e 2 salários mínimos; 20% entre 3 e 5 salários mínimos; 17% entre 6 e 10 salários mínimos; e 24%, mais de 10 salários mínimos. Em 17 favelas habitam 6,4% pessoas do município, ou seja, uma população estimada de 18.698 habitantes.

Neste contexto, foi implantado em 1996, o Programa de Produção Associada com Garantia de Renda Mínima, sob a responsabilidade da Secretaria Municipal de Integração Social – SEMIS. Os objetivos do programa são:

“promover a superação do estado de carência e dependência crônicas das famílias em situação de pobreza extrema – em geral usuárias costumeiras dos serviços de assistência social públicos – pela aquisição de novos conhecimentos habilidades e posturas, tendo como principal expediente e motivação o trabalho comunitário e a criação de oficinas, nos seus bairros, voltadas para a produção de algum bem ou serviço e para geração de renda; assegurar que os filhos, na idade escolar, estejam matriculados e freqüentando a escola; garantir um rendimento mínimo mensal às famílias participantes; habilitar os participantes para inserção ou reinserção no mercado formal ou informal de trabalho; estimular e desenvolver uma consciência comunitária e de grupo social a partir da valorização da solidariedade e da educação para a cidadania”¹⁰⁷.

A partir do cadastro de usuários da assistência social da SEMIS, são realizadas visitas às famílias que apresentam perfil de acordo com os critérios estabelecidos pelo programa (morar no município há no mínimo dois anos; ter renda mensal igual ou inferior a um salário mínimo, ou renda *per capita* inferior a ¼ de salário mínimo). Tais famílias participam de uma reunião na própria comunidade, para discutir a proposta de parceria entre a prefeitura e uma entidade local (associação de moradores, organização beneficente ou religiosa, etc.) para instalação de oficinas produtivas, como: padarias, marcenarias, fábricas de produção de blocos de cimento, etc.

O Programa concede uma renda mínima de R\$ 50 a R\$ 150, que é complementado com um rendimento gerado a partir da participação na oficina de produção. A expectativa é que a família possa desenvolver um processo de aprendizagem, adquirindo alguma habilidade profissional que garanta após o período de participação no programa (1 ano) uma relativa autonomia econômica.

A permanência da família no programa, dependerá da freqüência mínima escolar de 75% para cada filho ou filha. Também é contada a freqüência do participante nas oficinas produtivas, que não deverá ser inferior a 80%, sendo sua participação na renda coletiva gerada pela oficina de produção, proporcional aos dias trabalhados durante o mês.

¹⁰⁷ Artigo: Programa de Produção Associada com Garantia de Renda Mínima. De Cartaxo, Ana Maria Baima. In: Farah, Marta F.S. *et alli*. (Org.) 20 Experiências de Gestão Pública e Cidadania. São Paulo: FGV, 1997.

A coordenação de cada oficina produtiva é feita por um dos participantes, sendo os trabalhos acompanhados por uma assistente social, que participa das reuniões, realiza visitas e entrevistas periódicas aos membros do grupo.

O desligamento de um membro do grupo é realizado com apoio de uma equipe multidisciplinar (psicólogo, assistente social e advogado), num processo de preparação que dura em média 3 meses. A equipe multidisciplinar procura também acompanhar o grupo desligado, na busca de alternativas de trabalho informal ou na procura de emprego formal.

Em outubro de 1997, existiam as seguintes oficinas produtivas:

1. Vila Rui Barbosa – produção de blocos de concreto. Parceria com a Associação dos Moradores da Vila Rui Barbosa. Participação de 30 pessoas, entre homens e mulheres;
2. Jardim São Camilo – oficinas de costura, panificação, marcenaria, mãe-crecheira, auxiliar de saúde, pintura em madeira, cabeleireiro e manicure. Parceria com o Lar Espírita Vinha de Luz. Participação de 43 pessoas, entre homens e mulheres;
3. Bairro de Igoturucaia – produção de artesanato em madeira. Parceria com a Sociedade Amigos do Bairro de Igoturucaia. Participação de 22 mulheres;
4. Jardim Guanabara – produção de crochê, tricô e bordados. Parceria com a Paróquia São José Operário. Participação de 15 mulheres.

Todos os grupos acima, possuem atividades complementares como: cozinhar, aulas de alfabetização e fornecimento de 2 refeições diárias.

Em todas as atividades produtivas é maior a presença das mulheres, mesmo naquelas onde tradicionalmente o envolvimento dos homens seria maior. Isso se deve a uma maior inserção das mulheres em atividades sociais e de organização comunitária.

Toda a produção das oficinas é comercializada por encomenda, em feiras e eventos festivos. Em termos de dificuldades, as maiores são relacionadas ao baixo nível de instrução dos participantes e à falta de recursos para aquisição de material e para a manutenção das máquinas.

Em termos de resultados alcançados, do seu início até abril de 1997, o programa já havia beneficiado 125 famílias através das oficinas produtivas; 92 crianças foram atendidas em creches; e apoio a 199 crianças em idade escolar. Das 64 pessoas desligadas após o período de um ano, 10 ingressaram no mercado formal de trabalho e 20 no mercado informal; três associaram-se à Associação das Oficinas Comunitárias e 31 permaneciam em busca de colocação no mercado formal. Apenas oito desistiram do programa, por razões diversas.

Para o ano seguinte, estava previsto o atendimento a 300 famílias, em 8 bairros da periferia de Jundiaí, possibilitando que o programa pudesse cumprir com uma meta de atender de 400 a 600 famílias por ano.

7.1.2.6. Metodologia GESPAR – Gestão Participativa para o Desenvolvimento Local

A metodologia GESPAR foi construída a partir do Projeto Banco do Nordeste – PNUD, iniciado em 1993. O projeto tinha como finalidade a capacitação de organizações associativas de produtores rurais e urbanos. Em 1996, o Desenvolvimento Local é assumido como principal eixo de atuação da GESPAR.

A GESPAR aborda o desenvolvimento empresarial, institucional e comunitário. Nesta perspectiva, a GESPAR investe no fortalecimento do capital humano, como estratégia para formação do capital social. Trata-se de uma metodologia de capacitação em apoio ao Desenvolvimento Local. As principais atividades desenvolvidas na aplicação da metodologia são:

1. mobilização e sensibilização dos grupos comunitários;
2. elaboração de pré-diagnósticos e planos referenciais participativos;
3. capacitação organizacional, desenvolvimento empresarial e institucional;
4. formação de multiplicadores/facilitadores da metodologia;
5. estímulo ao surgimento de novas instituições que reflitam o empoderamento dos atores locais.

A principal ênfase da metodologia é a formação de uma cultura empreendedora entre os seus participantes. A formação de um novo trabalhador,

com perfil empreendedor, se concretiza a partir das relações horizontais estabelecidas através das redes de microempresas e cooperativas, exigindo um planejamento que enfoque os aspectos territoriais, institucionais e comunicacionais capazes de gerar um novo agenciamento produtivo em bases cooperativas. O desenvolvimento local, numa perspectiva econômica, envolve a integração de diferentes atividades urbanos e rurais; a integração das MPEs; a formação de redes de cooperação solidária; a economia informal como oportunidade de geração de emprego e renda; e a mobilização da poupança local como fonte de investimento no sistema produtivo local.

Entre os anos de 1993 e 2000, o Projeto Banco do Nordeste/PNUD atuou em 50 áreas da região Nordeste e Norte de Minas Gerais, com abrangência de 204 municípios. Destes, 25 municípios foram trabalhados a partir do enfoque do desenvolvimento local. Em outros 130 municípios foram implantados os Pólos de Desenvolvimento Integrado.

Tabela 30 – Indicadores básicos dos resultados quantitativos do Projeto¹⁰⁸

Especificação	Resultados
- Organizações apoiadas	768
- Dirigentes, funcionários, produtores e assessores técnicos capacitados	10.129
- Empreendedores individuais capacitados	3.562
- Comunidades locais apoiadas	155
- Planos referenciais de desenvolvimento elaborados	31
- Conselhos de Desenvolvimento Local em funcionamento	20
- Empreendimentos produtivos locais, gerados e/ou consolidados	3.139
- Instituições e entidades parcerias	283
- Técnicos das instituições e entidades de apoio	2.428
- Participantes da rede de multiplicadores/facilitadores	783
- Organizações de técnicos aplicando a metodologia GESPAR	15
- Eventos de capacitação promovidos	4.660

As principais dificuldades enfrentadas durante as etapas de implementação do projeto foram:

¹⁰⁸ Silveira, Caio *et alii*. Ações integradas e desenvolvimento local: tendências, oportunidades e caminhos. São Paulo: Programa Gestão Pública e Cidadania/EASPE/FGV, 2001.

1. o reforço à capacitação das equipes de apoio técnico não foi considerado satisfatório;
2. o engajamento das instituições e entidades parcerias ocorreu de forma precária em alguns municípios;
3. houve dificuldades de interação com as forças políticas locais;
4. incompatibilidade entre os recursos disponíveis e a demanda de trabalho do projeto;
5. centralização e autoritarismo na gestão de algumas organizações e prefeituras, dificultando o andamento do projeto;
6. a escassez de recursos dos produtores e o seu baixo grau de alfabetização.

A partir de 2000, a metodologia GESPAR passou para uma nova etapa de continuidade e expansão, ampliando suas ações e redirecionando suas estratégias pedagógicas para as demais regiões do país.

A estratégia para garantir esta expansão é a formação de uma rede de agentes multiplicadores da metodologia. Os agentes são selecionados entre as lideranças locais, técnicos das equipes interinstitucionais e integrantes das oficinas e reuniões. Já no ano 2000, havia cerca de 800 agentes multiplicadores da metodologia GESPAR em diversos municípios do Nordeste, Norte de Minas Gerais, Espírito Santo e Santa Catarina.

7.1.2.7. Iniciativas não formais de educação profissional

As iniciativas não formais de educação profissional são definidas como sendo todo e qualquer programa de iniciação profissional implementado por organizações da sociedade civil, governos ou empresas, que não esteja regulamentado de acordo com as normas do sistema regular de ensino ou pela legislação específica para os serviços nacionais de aprendizagem.

Em 1995, foi realizado pela Fundação Odebrecht, com apoio do UNICEF e da Secretaria de Formação e Desenvolvimento Profissional do Ministério do Trabalho – MTB/SEFOR, um cadastramento piloto das experiências não formais de educação profissional, nos estados da Bahia, Sergipe e Alagoas. Uma das conclusões chegadas, a partir da etapa piloto, foi a constatação da

existência de milhares de jovens que complementam sua educação e iniciam sua preparação para o mercado de trabalho, através das iniciativas não formais de educação profissional.

Baseado nos resultados obtidos no cadastramento piloto, foi definido pela SEFOR a inserção qualificada dessas entidades no âmbito da nova Política Nacional de Educação Profissional, ampliando assim, a atuação nesta área.

Em 1997, foi concluído um novo cadastramento, desta vez abrangendo 27 estados, onde se mapeou 1.199 iniciativas não formais de educação profissional, assim distribuídas:

1. Região Norte – 136
2. Região Nordeste – 176
3. Região Centro-Oeste – 141
4. Região Sudeste – 281
5. Região Sul - 385

A partir do cadastramento realizado, foi possível identificar as principais tendências em termos de iniciativas não formais de educação profissional

1. predomínio das iniciativas da sociedade civil;
2. expansão recente ligada ao movimento social;
3. concentração do atendimento em áreas urbanas e municipais;
4. articulação com a educação básica e outras atividades de geração de emprego e renda;
5. superação do caráter assistencialista, existente no passado;
6. proposta pedagógica com foco na educação formal, família e mercado;
7. predomínio de programas iniciados nas duas últimas décadas;
8. focos nos grupos mais vulneráveis da sociedade (adolescentes em situação de risco social, portadores de necessidades especiais, etc.);
9. diversidade nos objetivos dos programas, em sua maioria com natureza pedagógica ou econômica;
10. concentração dos cursos nas ocupações da produção industrial, no artesanato e na área de serviços;

11. iniciativas de caráter privado, com apoio público (programas de governo) e confessional (igrejas);
12. equipes pequenas e em busca constante por qualificação e aperfeiçoamento profissional;
13. pequena e média capacidade de atendimento.

As tendências acima, revelam a importância das iniciativas não formais de educação profissional, como resposta da sociedade e do Estado Brasileiro ao grande contingente de adolescentes, com baixo nível de escolaridade e com poucas oportunidades de capacitação profissional, que a cada ano buscam ingressar no mercado de trabalho.

8. ECONOMIA SOLIDÁRIA

As idéias de uma economia solidária, constituída por práticas de produção baseadas na solidariedade com a finalidade de distribuição de riqueza, a criação de postos de trabalho e o aumento da renda das pessoas, surgiram na Europa no final da década de 50. Nas últimas décadas o movimento pela economia solidária tem se fortalecido em diversas partes do mundo, e em especial na América Latina, como um contraponto ao modelo capitalista vigente.

A partir do início da década de 80, ocorre uma gradativa emergência e multiplicação de empreendimentos associativos, na forma comunitária e até mesmo familiar. Depois surgem também iniciativas solidárias no meio do movimento social. Mais recentemente, o sindicalismo também tem despertado o interesse para as práticas da economia solidária.

Até os anos 80 estas iniciativas de economia solidária tinham pouca relevância e visibilidade perante a sociedade em geral. Estavam restritas ao meio das organizações não governamentais e dos movimentos sociais. A partir do aumento do desemprego, e da precarização das relações de trabalho, tais iniciativas começaram a se expandir em outros espaços sociais, passando a serem consideradas como importantes oportunidades para geração de emprego e renda, associadas à formação de capital social.

A economia solidária articula uma diversidade de formas de organização, que são diferentes do modelo da empresa capitalista tradicional. Ela

é constituída por toda uma gama de empreendimentos individuais, cooperativos, do tipo mercantil e não mercantil. Não existe uma forma única de organização da economia solidária. Embora a maneira predominante seja através da constituição de redes de colaboração solidária, a economia solidária é caracterizada justamente pela sua diversidade na iniciativa, sendo criada a unidade através dos princípios apregoados pelos seus defensores.

A palavra solidariedade indica uma relação de responsabilidade mútua entre indivíduos e grupos que estão unidos por interesses comuns, onde um indivíduo ou grupo se sente comprometido no apoio aos demais.

Embora haja uma atração em torno da economia solidária, existem 6 principais dificuldades para o desenvolvimento dessas novas formas de trabalho, ocupação e renda:

1. as barreiras culturais que devem ser vencidas pelos trabalhadores, para superação do emprego tradicional como forma de ocupação a ser alcançada;
2. presença da barreira cultural também no meio dos empresários, sindicatos, técnicos de governos, etc. que não estão preparados para atuar com trabalhadores pouco qualificados que estão ingressando nas iniciativas de economia solidária;
3. os critérios tradicionais de financiamento não se adequam às formas de organização existentes na economia solidária;
4. existência de uma fragmentação muito grande das diversas experiências existentes, gerando um desperdício de oportunidades e de recursos;
5. falta de acompanhamento sistemático das iniciativas desenvolvidas por diferentes grupos populares;
6. o poder público, principalmente municipal, não tem conseguido implantar uma política adequada de geração de emprego e renda, se resumindo apenas à qualificação profissional da mão de obra.

8.1. As redes de colaboração solidária

Considerando que as redes de colaboração solidária constituem-se na principal forma de organização de distintas experiências de economia solidária, torna-se importante aprofundar o conhecimento sobre o que são e como se organizam as redes de colaboração solidária.

O termo **rede** tem sido utilizado, com significados diferentes, principalmente pelas organizações não governamentais, os movimentos sociais e os estudiosos que atuam no apoio a estas organizações. As redes são consideradas como um amplo conjunto de fóruns e articulações diversas que conectam um número significativo de organizações e entidades populares. Em termos de **Rede de Economia Solidária**, podemos definir como a articulação de determinadas iniciativas de financiamento, produção e comércio, geralmente desenvolvidas por grupos populares organizados.

Os princípios que norteiam as redes de economia solidária são:

1. funcionamento como um sistema aberto que se auto-reproduz;
2. a intensividade, entendida como o envolvimento do maior número de pessoas ou grupos possíveis;
3. a extensividade, que significa expandir a rede para outros territórios colaborando para o surgimento e desenvolvimento de novas unidades;
4. a integralidade, onde todos os participantes da rede devem assumir os princípios que ela defende;
5. a realimentação, onde as ações desenvolvidas pela rede, possibilitem a geração de novas iniciativas, expandindo conjunto de experiências dentro de um ciclo virtuoso.

8.2. Experiências referenciais em economia solidária

8.2.1. COMÉRCIO ÉQUO E SOLIDÁRIO¹⁰⁹

Conhecido também como Comércio Justo e Solidário, essa iniciativa surgiu em 1959 quando um grupo de jovens cristãos criou o SOS - *Warenhandel*

¹⁰⁹ Baseado em: MACE, Euclides André. *A Revolução das Redes - A colaboração solidária como uma laternativa pós-capitalista à globalização atual*. Petrópolis: Vozes, 1999.

na Holanda com o objetivo de importar produtos artesanais do terceiro mundo. Deste ano até 1970 constituiu-se a etapa de "Entusiasmo Empírico" do comércio solidário - onde as experiências eram isoladas e de pouco impacto. De 1971 a 1987 pôde-se considerar a etapa da "Solidariedade Política" - quando começou a crescer o número de lojas e daqueles que dependiam delas. A partir de 1988, chamado de etapa de "Profissionalismo e Coordenação", reconhece-se o comércio como ferramenta para corrigir as ineficiências que deterioram a economia e a sociedade.

Convencionou-se tratar de Comércio Équo Solidário, a comercialização em países do primeiro mundo de mercadorias produzidas por pequenas organizações localizadas no terceiro mundo. Alguns princípios regem esse tipo de comércio:

1. Justa distribuição da riqueza;
2. Solidariedade, promovendo-se a cooperação entre as pessoas, compartilhando princípios de igualdade e autodeterminação dos povos.

Os princípios do Comércio Justo e Solidário estão vinculados a alguns conceitos básicos:

1. Trabalho e ocupação: objetivando gerar oportunidades e trabalho para todos;
2. Justiça: retribuição do valor gerado pelo trabalho da pessoa;
3. Desenvolvimento: estruturação de processos produtivos na perspectiva da autogestão e autodesenvolvimento;
4. Ambiente: respeito e manutenção do *habitat* natural, compatibilizando sistemas produtivos e ecossistemas.

Muitos países, como a Bélgica, Alemanha, Noruega e, principalmente, a Itália possuem programas de comércio solidário. Neste último país, existem mais de 200 lojas dedicadas a esse tipo de comércio, ao passo que na Europa inteira existem 3.000 lojas distribuídas por 18 países.

É importante destacar que as unidades produtivas devem prezar pelo regime de produção solidária, respeitando princípios ecológicos e de gestão democrática.

Com a finalidade de dividir estrutura organizacional e aprimorar-se o profissionalismo do comércio solidário, onze centrais de importação de nove países criaram, em 1990, a EFTA - *European Fair Trade Association* - com o objetivo de

"... melhorar o nível de conhecimento dos operadores sobre os produtos e sobre sua comercialização; otimizar os recursos necessários para visitar os produtores e para organizar a expedição de mercadorias em grandes proporções; desenvolver consultorias; sustentar nos espaços institucionais oportunos as causas dos trabalhadores do Sul"¹¹⁰

Atualmente o Comércio Justo e Solidário (*Fair Trade*) está presente em quase todos os continentes, sendo uma alternativa viável para a comercialização de produtos dos países pobres, através de preços e relações justas entre produtores e compradores.

8.2.1.1. FAIR TRADE PROGRAM - Programa de Comércio Justo e Solidário

O *Fair Trade Program* surgiu como uma proposta da Visão Mundial para romper com o ciclo de pobreza das comunidades de pequenos produtores que continuam excluídos dos mercados nacional e internacional.

Ao se trabalhar com as comunidades e oferecer às mesmas, assistência técnica agrícola e incentivos em alguns projetos, foi possível perceber que o maior problema não era produzir, era comercializar. A situação era a mesma na maioria das comunidades, ou se vendia através de atravessadores com um lucro muito baixo ou se acumulava a produção para o próprio consumo.

Foi pensando nisto que em 1999 a Visão Mundial implantou seu projeto piloto nas comunidades de Baraúna e Apodi no Rio Grande do Norte. Neste período, através do *Fair Trade Program* foi possível exportar 45.000 caixas de melão para a Europa, movimentando um volume de negócios na ordem de US\$ 85.500,00, proporcionando um aumento de renda em torno de 58% diretamente para 200 pequenos agricultores e indiretamente para mais 800.

Outra comunidade a se beneficiar do programa foi a de Ilha do Ferro, município de Pão de Açúcar/AL, que comercializou 62.000 kg de pimentão

orgânico, movimentando um volume de negócios na ordem de US\$ 9,500.00, beneficiando cerca de 26 famílias de pequenos produtores.

Em 2000 o atendimento do *Fair Trade Program* foi ampliado, com a participação de seis Programas de Desenvolvimento de Área (PDA's) da Visão Mundial, nos estados de PE, AL e RN.

Comercializou-se para os mercados interno e externo o total de 90.500 caixas de melão, movimentando um volume de negócios de US\$ 255,000.00. Isto resultou no pagamento de dívidas dos agricultores, na compra de implementos, no concerto de maquinários e garantiu um aumento de renda em torno de 69% com relação ao ano anterior.

Ampliou-se o atendimento às comunidades de Serra do Mel e Touros/RN, beneficiando 120 pequenos agricultores, movimentando um volume de negócios na ordem de US\$ 93,500.00 na comercialização de castanha de caju e abacaxi. Este grupo que estava impedido de comercializar devido a alguns problemas de qualidade pôde quitar suas dívidas e garantir renda para quase 70 famílias.

O público-alvo do programa são microempreendedores urbanos e rurais e comunidades apoiadas pelos PDA – Programas de Desenvolvimento de Área. São oferecidos a eles consultorias nas áreas de: (1) Diagnóstico da atividade produtiva e comercial; (2) Adequação do produto; (3) Logística; (4) Finanças; (5) Comercialização para o mercado interno; (6) Comércio exterior; (7) Utilização de apelo social como diferencial de marketing; (8) Investimento e incentivo ao aumento progressivo do nível de educação; (9) Promoção do aumento da participação da mulher; (10) Promoção de ações que reforcem a não utilização de mão-de-obra infantil nas áreas do programa.

Os principais objetivos a serem alcançados através dessas ações são: (a) Abertura de mercados nacional e internacional; (b) Facilitar o acesso às linhas de financiamento para a comercialização; (c) Adequar os produtos das comunidades de acordo com os padrões de qualidade específicos de cada mercado; (d) Agregar valor aos produtos como forma de alcançar preços

¹¹⁰ Idem.

melhores; (e) Promoção de *advocacy* junto ao mercado consumidor, governos e outros.

TABELA 31. Resultado da SAFRA 1999-2000

Região	Beneficiados	Produto	Quantidade	Faturamento
Baraúna, Apodi, Soledade (RN)	200 famílias	Melão - Exportação	45.500 caixas	US\$85,500.00
Serra do Mel (RN)	60 famílias	Castanha de Caju- Exportação	20.000 Kg	US\$116,000.00
Pão de Açúcar (AL)	26 famílias	Pimentão Orgânico - Mercado Interno	62.000 Kg	US\$9,500.00
	286 famílias			US\$211,000.00

TABELA 32. Resultado da SAFRA 2000-2001

Região	Beneficiados	Produto	Quantidade	Faturamento
Baraúna, Apodi e Soledade (RN)	200 famílias	Melão - Exportação	75.500 caixas	US\$200,000.00
		Melão - Mercado Interno	20.000 caixas +120.000 kg ⁽¹⁾	US\$50,000.00
Baraúna (RN)	166 famílias	Melancia - Mercado Interno	281.000 Kg	US\$24,300.00
Touros (RN)	50 famílias	Abacaxi - Mercado Interno	15.000 unidades	US\$3,500.00
Serra do Mel (RN)	60 famílias	Castanha de Caju - Exportação	15.000 Kg	US\$90,000.00
Pão de Açúcar (AL)	26 famílias	Pimentão Orgânico - Mercado Interno	11.500 Kg	US\$7,500.00
	502 famílias			US\$368,300.00

Em 2000, Para cada R\$ 1,00 investido pela Visão Mundial, se obteve um retorno de R\$ 6,35. Ao ser comparado com o retorno da safra passada (1999) que foi de R\$ 1,00 para R\$ 1,40, se percebe que o retorno foi 4,5 vezes maior.

Outros resultados alcançados foram: (1) Aprendizagem sobre todos os processos das cadeias produtiva e comercial; (2) Domínio de novas tecnologias;

(3) Melhoria no nível de organização; (4) Aumento da participação da mulher; (5) Elevação da auto-estima; (6) Redução nos custos de comercialização na ordem de 21%; (7) Redução de tarifas bancárias para fechamento de câmbio de US\$90.00 para US\$ 20.00; (8) Redução de 25% nos honorários de despachante aduaneiro; (9) Bonificação de US\$ 2.00 até US\$ 5.00 por *pallet* embarcado pela Cia. LauritzenCool do Brasil, transportador marítimo internacional;

8.2.2. Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares da Coppe / UFRJ¹¹¹

A incubadora de cooperativas populares surgiu dentro da universidade pública, a partir de um centro de alta tecnologia. Depois foi difundida através de um sistema de parcerias, sendo estruturada em redes semelhantes dentro da universidade e articulada com outras organizações em nível local e nacional.

A incubadora faz parte de uma iniciativa nacional de construção de novas relações no trabalho, envolvendo questões como cooperativismo, mercado, legislação e sistemas de crédito voltados para o cooperativismo e os microempreendimentos.

Segundo Gonçalo Guimarães, coordenador da Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares da Coppe/UFRJ e coordenador nacional da Rede Universitária de Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares,

“O projeto da Incubadora é, hoje, uma vertente de extensão das universidades brasileiras. Iniciado em meados da década de 1990, na Coppe/UFRJ, encontra-se implantado em 13 universidades distribuídas em parte significativa do território nacional. Essas universidades estão estruturadas sob forma de rede, num programa da Fundação Unitrabalho, que reúne 78 universidades brasileiras, envolvendo grupos ligados especificamente à área do trabalho”¹¹².

A experiência da Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares (ITCP) da Coordenação dos Programas de Pós-Graduação em Engenharia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (COOPE/UFRJ) tem por objetivo

¹¹¹ Este item foi baseado no artigo: Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares da Coppe/UFRJ, de Bocayuva, Pedro C.C. In: Camarotti, Ilka & Spink, Peter (Org.). Redução da pobreza e dinâmicas locais. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2001.

¹¹² Camarotti, Ilka & Spink, Peter (Org.). Redução da pobreza e dinâmicas locais. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2001.

desenvolver atividades econômicas e organizativas para a inserção de setores economicamente marginalizados no mercado formal de trabalho.

Os beneficiários da ITCP são trabalhadores, desempregados ou participantes da economia informal, que podem exercer melhor sua cidadania, a partir da organização coletiva do trabalho.

O caráter inovador na ação da COPPE/UFRJ está no enfoque dado na formação da ITCP, enfocando-a não para as empresas de base tecnológica, mas para as empresas cooperativas populares.

Os trabalhos tiveram início em julho de 1995, com a implantação da Cooperativa dos Trabalhadores de Manguinhos, situada na favela de mesmo nome, junto à Fundação Oswaldo Cruz (Fiocruz), no Rio de Janeiro. Foi focado o aspecto da geração de trabalho e renda, considerando a realidade local, onde conviviam no mesmo espaço, funcionários da Fiocruz, trabalhadores autônomos, desempregados, e sub-empregados. A cooperativa combinou o potencial empreendedor dos trabalhadores e a capacidade institucional das organizações parceiras da incubadora. A partir desta primeira experiência, a ITCP expandiu sua atuação para toda a Baixada Fluminense, na periferia metropolitana do Rio de Janeiro.

A opção básica da atuação da ITCP foi estabelecer parcerias com organizações populares autônomas, movimentos sociais, entidades próprias dos moradores, associações, igrejas e instituições atuantes no meio comunitário. Assim buscou-se fortalecer o capital social existente em cada comunidade trabalhada.

A ITCP define os seguintes eixos básicos de atuação:

1. a construção de cooperativas populares;
2. a criação de condições institucionais e de políticas públicas favoráveis ao fortalecimento e à viabilização econômica do cooperativismo popular;
3. a construção de redes universitárias e de cooperativas que façam avançar um projeto mais amplo de economia solidária.

A metodologia utilizada prevê o acompanhamento desde a formação do grupo, à fundação e etapas de incubação, até a emancipação completa das

cooperativas. A duração de um processo completo de incubação, leva entre 2 e 3 anos, porém só se consolida em prazos médios e longos, compreendidos entre 5 e 10 anos.

A metodologia de incubação é composta pelos seguintes passos:

1. formação e aperfeiçoamento contínuo da equipe inter-disciplinar da Incubadora;
2. identificação das demandas comunitárias para a formação das cooperativas populares;
3. análise de viabilidade econômica das iniciativas e empreendimentos, a partir das potencialidades presentes na comunidade, combinando capital social e conhecimentos específicos;
4. aperfeiçoamento do cooperativismo e todo o seu processo de constituição;
5. pesquisa e prospecção econômica para a atuação das cooperativas, treinamento técnico da mão-de-obra, organização jurídica, contábil e administrativas das cooperativas;
6. acompanhamento e assistência técnico-administrativa para os projetos e atividades desenvolvidas.

A equipe é formada por 2 técnicos, vinculados diretamente ao corpo acadêmico da universidade e pelos estudantes universitários. No total a equipe é composta por 29 pessoas na sede e um total de 45 pessoas no conjunto da atividade, dependendo das disponibilidades orçamentárias.

A incubadora está instalada num espaço que conta com 10 salas de aula, e um auditório. Uma sala é utilizada como escritório de contabilidade e administração para os contratos compartilhados por um conjunto de cooperativas. Todo o espaço é utilizado para as reuniões de equipe, os cursos de capacitação, as reuniões da rede e da Central das Cooperativas. Em maio de 1999, foi construído um Centro de Extensão do Trabalho, com a finalidade de fortalecer as atividades de formação profissional, em decorrência da freqüente demanda provocada principalmente pela privatização das empresas estatais.

Atualmente a ITCP está trabalhando com mais de 20 grupos, beneficiando cerca de 1.200 pessoas. Destes grupos, 12 já se encontram legalizados.

As dificuldades enfrentadas pelo modelo das incubadoras de cooperativas populares consistem na reestruturação do mercado de trabalho, precarizando as relações trabalhistas, na falta de políticas de crédito apropriadas, na dificuldade de participação em concorrências públicas e na burocracia exagerada das questões tributárias. Existem também dificuldades que são geradas pelas diferenças nos modos de atuação das organizações parceiras, que terminam por disputar as políticas para o setor popular e de geração de emprego e renda. Por fim, as próprias dificuldades das cooperativas em processo recente de constituição.

Para superar estas dificuldades, os parceiros e o conjunto das cooperativas populares apontam para os seguintes desafios:

1. busca da verticalização das atividades dentro da cadeia produtiva, por parte das cooperativas de produção;
2. ampliação do poder de disputa e barganha das cooperativas mistas e de serviços em licitações para prestação de serviços públicos;
3. a luta pela construção de um tratamento tributário adequado à realidade e limitações das cooperativas populares.

As redes que estão surgindo de cooperativismo e associativismo com ênfase na participação comunitária e solidária, já indicam a necessidade de inserção em outros espaços econômicos, procurando fortalecer sua presença na economia em geral.

8.2.3. ANTEAG – Associação Nacional dos Trabalhadores de Empresas Autogestionárias¹¹³

A ANTEAG - Associação Nacional dos Trabalhadores de Empresas Autogestionárias - é uma entidade nascida em 1994 com três objetivos:

1. Amenizar o problema social causado pelo desemprego através de projetos de autogestão;

¹¹³ Baseado In: CAMAROTTI, Ilka. SPINK, Peter. *Redução da Pobreza e Dinâmicas locais*. Rio de Janeiro: Editora da FVG, 1999. 263 - 294P.

2. Demonstrar a inteligência e capacidade dos trabalhadores para administrar suas empresas com transparência, democracia e responsabilidade, com base na inteligência coletiva;
3. Ajudar as empresas autogestionárias a se tornarem lucrativas, pois os projetos produtivos devem ser viáveis do ponto de vista econômico e financeiro.

A autogestão acontece quando a administração da empresa é realizada pelos próprios trabalhadores, que elegem um conselho de gestão. Quando se tornam cooperativas, têm-se cotas iguais para todos os membros; quando se tornam associações, os trabalhadores são, simultaneamente, operários e sócios. Os funcionários, em qualquer desses dois modelos, detêm no mínimo, 51% do capital da empresa e tomam as decisões, juntamente com o corpo de funcionários administrativos (podendo-se incluir o ex-proprietário da empresa) que só podem possuir até 49% das ações da empresa¹¹⁴.

No início da década de 90 no Brasil, os trabalhadores começaram a assistir diversas empresas decretarem falência: Markerli, Coopervest, Hidrophoenix, Frunorte, Coopertex, entre outras. Então, um grupo de pessoas lideradas, inclusive, por Herbert de Souza, começaram a pensar em soluções para o desemprego latente que se iniciaria.

A empresa pioneira no processo autogestionário no Brasil foi a Markerli que em 1991 demitiu 482 funcionários e decretou falência. Então, com a ajuda do sindicato e do Dieese que identificaram não apenas problemas de finanças, mas também administrativos, 150 trabalhadores antes demitidos, retornaram aos seus postos e em dois meses trouxeram os outros. Muitos problemas ocorreram e a empresa perdeu muitos clientes, mas a experiência deixou um saldo positivo de que o processo de autogestão poderia ser possível.

Em 1994, já existiam 36 empresas autogestionárias no Brasil que organizaram em fevereiro desse ano o I Encontro Nacional dos Trabalhadores em Empresas de Autogestão com o objetivo de "criar uma marca". Foi assim que surgiu a ANTEAG com o objetivo de unir forças para melhores condições de negociação com parceiros como por exemplo o BNDES.

¹¹⁴ MANCE, Euclides André. *A Revolução das Redes*. Petrópolis: Editora Vozes, 2000.

Nesse contexto, a principal atividade da ANTEAG tornou-se elaborar projetos para consolidação de empresas autogestionárias - principalmente na intermediação entre os trabalhadores do chão da fábrica e o pessoal administrativo - e criar uma metodologia de reorganização e reestruturação de empresas para reabilitá-las nas mãos dos trabalhadores. A grande experiência que esta entidade tem adquirido através dos diversos casos pelo Brasil vem dando condições para a ANTEAG apoiar tecnicamente cada vez mais empresas que optam, ou simplesmente são obrigadas, a adotarem o sistema de autogestão.

Um modelo autogestionário, criado a partir da chamada "Inteligência Coletiva", também é perseguido pela ANTEAG. Para isso, criaram princípios de autogestão que as pessoas devem valorizar para que o processo de autogestão seja de sucesso:

1. Democratizar as tarefas que envolvam raciocínio, tornando, dessa forma, o conhecimento coletivo;
2. Eliminar o "represamento" de conhecimento;
3. Buscar envolver os trabalhadores nas áreas de pesquisa e desenvolvimento, aproveitando-se talentos e estreitando as relações das pessoas com a estratégia da empresa;
4. Fomentar o trabalho em equipe;
5. Transformar a inteligência coletiva no principal patrimônio da empresa e cultivá-la no contexto da ação.

A montagem de um modelo de autogestão, segundo a ANTEAG, consiste em seis passos:

1. Reunião com pessoas interessadas;
2. Pesquisa com a massa de trabalhadores;
3. Discussão com as partes envolvidas e elaboração da carta-compromisso;
4. Levantamento da viabilidade econômica e financeira do projeto.

Essa etapa tem dois requisitos:

- 4.1. Existência de mercado para o produto (forma, concorrência, política de preços, segmentação, tendências, vantagens, ameaças, etc.);

- 4.2. Custos compatíveis, qualidade e produtividade dos recursos envolvidos: capital, tecnologia, matéria-prima, mão-de-obra.
5. Necessidade de capital em curto, médio e longo prazo;
6. Definição da forma organizativa.

É importante, ainda, ressaltar que nem sempre são os trabalhadores que tomam a iniciativa de iniciar um processo autogestionário. Muitas casos ocorreram dos proprietários das empresas utilizarem de ameaças de demissão se os trabalhadores não se organizassem para iniciar esse processo. Mas, claro, essa não é a melhor forma e muito menos a aconselhada.

Tabela 33. Algumas empresas filiadas a ANTEAG

Empresa	Município/Estado	Nº. Trabalhadores
Coopervest (antiga Vila Romana)	Aracaju/SE	495
Hidrophoenix (antiga Bestetti)	Votorantim/SP	36
Coopertex (antiga Delta)	São Paulo/SP	91
Coopermambrini	Vespasiano/MG	40
Cooperminas (antiga CBCA)	Criciúma/SC	402
Coopetex (antiga Cobertores Paraíba)	Moreno/PE	122
Friburguense	Nova Friburgo/RJ	473

Fonte: ANTEAG

8.2.4. LETS – Sistemas Locais de Comércio e Emprego¹¹⁵

Os Sistemas Locais de Comercio Emprego - mais conhecido como LETS¹¹⁶ - começaram com iniciativas locais para permitir que os produtos e serviços locais fossem intercambiados sem a necessidade da moeda. Dessa forma, os bens locais teriam preferência frente aos demais, já que

Em 1991, na cidade de Ithaca - EUA - começou a circular o *Hour* (Hora), nova moeda local que valia uma hora de trabalho americana, ou seja, US\$10. Dois anos depois, 4.200 *Hours* estavam circulando entre 800 participantes. A nota era uma imitação da nota de US\$1 e trazia no verso: "Tempo é dinheiro. Esta nota dá o direito ao portador de receber uma hora de trabalho ou seu valor negociado em bens e serviços. Por favor, aceite-a e depois gaste-a."

¹¹⁵ Baseado em: MACE, Euclides André. *A Revolução das Redes - A colaboração solidária como uma alternativa pós-capitalista à globalização atual*. Petrópolis: Vozes, 1999.

¹¹⁶ *Local Employment and Trading System*.

as pessoas poderiam preservar dinheiro e disponibilizá-los para outros tipos de consumo. O sistema opera da seguinte forma: os membros de uma comunidade concordam em oferecer bens e serviços uns aos outros, ficando algumas pessoas encarregadas de registrar a operação e publicar as listas de serviços e produtos oferecidos. Dessa forma, as pessoas "trocam" serviços e bens entre si (num sistema de débito e crédito) sem utilizar a moeda local e, dessa forma, trazendo diversos benefícios:

1. As pessoas que participam do programa, principalmente aquelas desempregadas ou sub-empregadas, são beneficiadas pois pagando através dos LETS liberam o dinheiro vivo para pagamentos ou outros depósitos;
2. As comunidades estreitam os seus laços, favorecendo o espírito de cooperação e diminuindo os choques da economia externa;
3. Os negócios locais são beneficiados porque proporciona um aumento natural do número de clientes e favorecendo aqueles fornecedores que utilizam a moeda local.

O primeiro LETS surgiu em 1983 no Canadá, o *Comox Valley*. No início, devido a desconfiança dos grupos e fraco desenvolvimento dos recursos o sistema não obteve sucesso. Apesar disso, em 1987, na Nova Zelândia, pelo menos 70 sistemas como esses estavam operando com grande sucesso e aproximadamente 200 na Austrália. Um dos fatores de sucesso é que, diferente do sistema capitalista, o LETS não objetiva a acumulação e sim a troca de bens e serviços, fortalecendo todos.

Na década de 80 não era possível a integração de LETS de diferentes comunidades, mas nos anos 90 vários LETS mantiveram intercâmbio entre si. Várias lojas passaram a aceitar o LETS por que, da mesma forma, poderiam comprar com eles. A expansão da internet proporcionou o crescimento das redes que utilizam e propagam o sistema LETS.

O que se verificou é que o LETS permite a estabilização dos pagamentos por trabalho e preço dos produtos, uma vez que as pessoas buscam, naturalmente, uma troca justa em seus intercâmbios e, também, por que nas

listas é possível encontrar várias alternativas para atendimento das demandas diversas.

III – METODOLOGIA DA PESQUISA

A opção metodológica para a realização do estudo foi a pesquisa aplicada, descritiva e interpretativa, não previamente estruturada. Trata-se de uma pesquisa de campo, na classificação de Babbie¹¹⁷ (1979), que tem utilizado este termo para referir-se a métodos de pesquisa qualitativa que inclui: a observação participante, a observação direta, e o estudo de caso. Segundo a autora, nós fazemos pesquisa de campo, toda vez que observamos ou participamos de um fenômeno social, quando observamos o que está acontecendo e tentamos entender, reportando para outras nossas conclusões.

A opção metodológica está de acordo com as vantagens expostas por Babbie (1979):

1. permite analisar um processo social ao longo do tempo;
2. possibilita um maior aprofundamento no entendimento do objeto de pesquisa;
3. possui flexibilidade suficiente para que se possa proceder a revisões no desenho da pesquisa, enquanto a mesma está sendo realizada;
4. é um método relativamente de baixo custo.

O estudo foi realizado num período de 60 dias, de acordo com as etapas descritas a seguir:

1. planejamento e desenho do estudo;
2. pesquisa documental e revisão bibliográfica;
3. elaboração de relatório preliminar da 1ª fase;
4. contato com Agências Parceiras da OIT para obtenção de informações preliminares;

¹¹⁷ BABBIE, Earl R. *The practice of social research*. 2. ed. Belmont, California: Wadsworth Publishing Company, Inc. 1979.

5. entrevistas¹¹⁸ com informantes-chave das Agências Parceiras da OIT e outras organizações referenciais nas cidades de:
 - 5.1. Recife/PE
 - 5.2. Belo Horizonte/MG
 - 5.3. Belém/PA
6. classificação, processamento e análise das informações;
7. elaboração da 1ª versão do relatório;
8. discussão da 1ª versão do relatório com a Coordenação do Projeto;
9. revisão e elaboração do Relatório Final;
10. preparação dos demais produtos da consultoria: cartilha didática, apresentação no *software: Power Point* e resumo executivo.

Durante a fase de coleta de dados foram utilizados os seguintes instrumentos de pesquisa:

1. Análise documental e revisão de literatura seguindo um roteiro previamente estabelecido, contemplando os seguintes aspectos:
 - 1.1. precisão e confiabilidade da informação;
 - 1.2. relação direta com o objeto da pesquisa;
 - 1.3. similaridade das informações entre as organizações pesquisadas;
 - 1.4. relevância institucional do fato ou informação pesquisada;
 - 1.5. facilidade de acesso à informação.
2. Entrevistas. O formato da entrevista utilizado foi semi-estruturado de maneira a permitir que informações relevantes não previstas pudessem ser coletadas, a partir do redirecionamento de algumas perguntas. Nas entrevistas realizadas, foram observadas as perguntas sugeridas pela OIT no Termo de Referência do Estudo sobre Experiências de Geração de Renda e Oferta de Serviços Financeiros às Famílias Pobres.

Na sistematização e análise dos dados, consideramos a precisão e adequação da informação coletada durante a pesquisa de campo. Por não se

¹¹⁸ Questionário utilizado em anexo

tratar de um estudo de caso, os dados coletados das 24 organizações pesquisadas, foram analisados no seu conjunto, sem identificação individual da entidade pesquisada.

Na apresentação da análise dos dados, inicialmente procedemos à descrição breve das 24 organizações pesquisadas. Em seguida procuramos observar a ocorrência das variáveis previstas no roteiro-base das entrevistas, procurando relacionar as tendências e constatações existentes no resultado das entrevistas do grupo de organizações pesquisadas.

Nas conclusões consta o levantamento das lições aprendidas em relação às experiências de geração de emprego e renda e à oferta de serviços financeiros para os mais pobres. O levantamento levou em consideração, as informações constantes nas referências bibliográficas, assim como no resultado da análise dos dados sistematizados a partir da pesquisa de campo. A segunda etapa das conclusões consiste na proposição de indicativos para a montagem de um sistema de geração de trabalho e renda e oferta de serviços financeiros às famílias pobres, que poderá ser apropriado pelos programas de Prevenção e Eliminação do Trabalho Infantil Doméstico em Casa de Terceiros.

OIT / IPEC / PROJETO RLA / 00 / 53 / USA
ESTUDO SOBRE EXPERIÊNCIAS DE GERAÇÃO DE RENDA E OFERTA DE RECURSOS
FINANCEIROS ÀS FAMÍLIAS POBRES - CAPÍTULO BRASIL

Questionário Utilizado na Pesquisa de Campo

ESTUDO DAS EXPERIÊNCIAS DE GERAÇÃO DE RENDA E OFERTA DE SERVIÇOS FINANCEIROS ÀS FAMÍLIAS POBRES

Data: ____/____/____

1. Nome do informante:.		2. Organização:	
3. Ano de Fundação:		4. Natureza Jurídica:	
5. Descrição da experiência de geração de renda ou oferta de serviços financeiros:			
6. Caracterização da atividade: () Geração de Renda () Oferta de serviços financeiros			
7. Área de atuação:		8. Zona da Atividade: () Rural () Urbana	
9. Organizações parceiras:		10. Público beneficiado:	
11. N° Homens: () N° Mulheres: () N° Adolescentes: ()			12. Etnia predominante:
13. Participação na atividade: Coletiva () Individual ()			14. Nível de pobreza:
15. Produtos/Serviços complementares:			
16. Fortalezas da Experiência		17. Fraquezas da Experiência	
18. Outras Informações			
19. A Instituição realizou pesquisa de mercado local antes de prestar a assistência?			
20. A assistência prestada gerou uma diversificação das alternativas econômicas locais?			
21. A capacitação e/ou formação dadas foram oportunas (ex. capacitadores qualificados, equipamentos e materiais, metodologia adequada (auto-aprendizagem e práticas, e participação)?			
22. Os beneficiários foram melhor atendidos como resultado da capacitação recebida? (ex. melhor renda familiar, melhoramento da dieta alimentar, maior assistência escolar)?			
23. Os serviços providos ao grupo de beneficiários conduziram a um incremento da demanda por outras pessoas?			
24. Os serviços foram providos com um conteúdo de gênero?			
25. Realizou-se uma avaliação posterior à capacitação/formação realizada, incluindo um monitoramento das melhoras no bem-estar dos beneficiários?			
26. Em que medida os "modelos" têm sido adaptados e modificados para o benefício dos grupos objetivos marginais?			
27. Em que medida os modelos piloto têm sido reproduzidos e assimilados nas políticas nacionais?			
28. Tem sido provido apoio sustentável e de mecanismos de acompanhamento?			
29. É possível identificar técnicas de formação de grupos, e é a formação de grupos e/ou de desenvolvimento da comunidade necessário para o êxito da geração de renda?			
30. Quais são as lições aprendidas na matéria de microcrédito (em particular referente a possibilidade de acesso, valor emprestado mecanismo de recuperação de fundos, mecanismos de monitoramento e de sustentabilidade)?			
31. Em que medida os serviços oferecidos estão ligados a outras iniciativas relevantes no campo da formação vocacional, e a iniciativas existentes de empresas do setor privado, instituições ou similares?			
32. Existe alguma experiência relacionada com a eliminação do trabalho infantil?			

IV – ANÁLISE DOS DADOS DA PESQUISA DE CAMPO

1. DESCRIÇÃO DAS ENTIDADES PESQUISADAS

1.1. Entidades localizadas em Belém/PA

1.1.1. Prefeitura Municipal de Belém / Secretaria de Economia – Programa de Geração de Emprego e Renda

Em seu segundo mandato, a atual administração municipal tem consolidado a implementação de diversos programas sociais e econômicos que têm como principal finalidade a inserção na sociedade dos grupos mais vulneráveis e excluídos. A principal inovação ocorrida foi a integração dos diversos programas, possibilitando um cadenciamento das ações, gerando maior impacto e transformação nas condições de vida dos beneficiários.

A partir de 1998, O Programa de Geração de Emprego e Renda da Prefeitura de Belém, começou a realizar os Laboratórios Organizacionais de Terreno - LOTs. Os LOTs para formação de empresas associativas é um ensaio prático, que consiste na criação artificial de uma empresa, com existência e funcionamento reais, durante a realização do LOT. Os LOTs são parte integrante da metodologia de capacitação massiva, que foi idealizada nos anos 60 pelo Professor Clodomir Santos de Moraes. Esta metodologia tem sido amplamente utilizada na América Latina e países da África, como um dos métodos mais eficazes na formação e organização empresarial de grandes grupos de excluídos ou socialmente vulneráveis.

As famílias participantes do programa Bolsa Familiar para a Educação – Bolsa Escola, participam dos LOTs durante um período de 40 dias. Em média participam de um LOT cerca de 400 pessoas. Durante a realização dos LOTs, os participantes desenvolvem habilidades sobre organização de empresas comunitárias, cooperativismo e associativismo, gerenciamento de negócios, cidadania e política, além de habilidades específicas nas áreas de comércio, produção e prestação de serviços. Após a conclusão dos LOTs, várias empresas comunitárias têm sido organizadas. Aquelas que necessitam de capital de giro,

podem acessar financiamento através do Banco do Povo, o programa de microcrédito da Prefeitura de Belém. Até maio de 2000, já haviam sido financiados R\$ 90 mil para as empresas comunitárias. Para estimular a inserção no mercado, a Prefeitura de Belém é uma das principais contratadoras de serviços das empresas comunitárias.

Desde o início, já foram realizados 8 LOTs, beneficiando cerca de 3 mil pessoas. Algumas das empresas comunitárias em funcionamento, atuam na administração de estacionamentos, banheiros públicos, restaurantes, quiosques de alimentação, etc. Para reciclagem e aperfeiçoamento das habilidades específicas dos microempreendedores participantes das empresas comunitárias, a Prefeitura de Belém tem realizado cursos de qualificação profissional com recursos do FAT – Fundo de Amparo ao Trabalhador.

1.1.2 FUNPAPA / Escola Circo

A FUNPAPA – Fundação Papa João XIII é responsável pela Política de Assistência Social da Prefeitura de Belém. Desde 1997, a FUNPAPA elegeu 3 programas como prioritários: Atenção Integral à Criança e ao Adolescente; Assistência à Família e à Comunidade; e Atenção à Pessoa Idosa. Para atender a população que precisa dos serviços da Assistência Social, a FUNPAPA possui Unidades de Atendimento e Especializadas, que desenvolvem a política de assistência, de acordo com a população a ser beneficiada e o tipo de serviço a ser prestado. A assistência também é realizada pela rede de 82 entidades sociais parceiras, que atuam nos diversos distritos administrativos do município de Belém.

A Escola Circo é um projeto desenvolvido pela FUNPAPA voltado prioritariamente para crianças e adolescentes em situação de rua, excluídos dos seus direitos sociais básicos. Ao ser criada em 1997, a Escola Circo contava com o atendimento de 60 crianças e adolescentes. No ano 2000, foi registrado um atendimento de 420 crianças. Sua finalidade é promover uma ação educativa, através da arte circense, que contribua para a inclusão social das crianças e adolescentes em situação de risco pessoal e social.

Participaram da implantação e estruturação da Escola Circo, junto com a FUNPAPA, a 8ª Região Militar de Belém, o Movimento República de Emaús, a Escola Nacional do Circo, a Secretaria Municipal de Saneamento, o UNICEF e as famílias circenses tradicionais de Belém, o que garantiu a qualidade no trabalho realizado.

Os principais resultados alcançados até o momento são: atendimento de 420 crianças e adolescentes; integração com o programa 1º emprego, para inserção dos adolescentes profissionalizados no mercado de trabalho; alguns adolescentes se transformaram em estagiários e monitores, apoiando os participantes recém-chegados; participação efetiva das famílias no processo de desenvolvimento pessoal e profissional das crianças e adolescentes; o acompanhamento sistemático da vida escolar de cada um dos participantes da Escola Circo; o conhecimento coletivo da situação sócio-econômica das famílias, possibilitando uma maior compreensão sobre a motivação das famílias para ingressarem no programa Bolsa Escola; construção da estrutura física definitiva da Escola Circo, através de financiamento do BNDES.

1.1.3 Banco do Povo do Município de Belém / PA

O Banco do Povo (FUNDO VER O SOL) é um programa da Prefeitura Municipal de Belém / PA, criado através de uma lei municipal Nº 01/97 de 20/10/1997, sendo regulamentado em 1998, e o primeiro empréstimo efetuado em Outubro/98. Trata-se de um Fundo de Solidariedade para Geração de Emprego e Renda denominado VER O SOL, destinado a microempreendedores urbanos e rurais. Os recursos são estritamente municipais, composto por: 1% do FPM e 0,64% do ICMS, além do retorno solidário dos empréstimos já concedidos. O Banco do Povo é um programa do poder público municipal para beneficiar grupos excluídos e microempreendedores que estão iniciando ou já tem um pequeno negócio. Neste sentido, diferente dos programas tradicionais de microcrédito, são atendidos além dos microempreendedores, os participantes dos LOTs que conseguiram iniciar uma empresa individual ou comunitária.

A atuação do Banco do Povo está centrada em 3 aspectos: crédito, organização e formação. Cada microempreendedor interessado em ter acesso

aos recursos do Banco do Povo deve participar inicialmente de uma palestra, onde se explica os objetivos do Fundo Ver o Sol e os critérios de financiamento. A partir do cadastro feito inicialmente se distingue quem é iniciante, empreendedor e atendimento especial (pessoas oriundas do Bolsa Escola, egresso do sistema penal, familiares de presidiários e outros programas sociais). As linhas de crédito são estabelecidas de acordo com o perfil do tomador de empréstimo. Em relação ao perfil dos clientes, 60% são microempreendedores, 30% são iniciantes e 10% são de grupos especiais. Cerca de 96% dos empréstimos ocorreram para microempreendimentos urbanos, e apenas 4% para microempreendimentos rurais. Existe uma linha especial para mulheres chefes de família, que conta com o acompanhamento de uma assistente social. As mulheres constituem 41% dos empréstimos concedidos.

A capacitação profissional é realizada de acordo com a necessidade do grupo financiado. Geralmente são realizados cursos sobre gestão de pequenos negócios, contabilidade, qualidade no atendimento, etc. Antes de tomar o 1º empréstimo é obrigatório a participação em um dos cursos oferecidos.

Até dezembro de 2001 foram emprestados R\$ 8,9 milhões beneficiando 7,2 mil microempreendedores. Atualmente são 3,5 mil clientes ativos numa carteira de 3,5 milhões. A inadimplência de 6% é justificada pelo risco de trabalhar com iniciantes em atividades econômicas e grupos especiais de alto risco para operações de microcrédito. Para alavancar novos fundos e garantir a sustentabilidade econômica do fundo, a prefeitura está planejando apoiar a abertura de uma OSCIP – Organização Social de Interesse Público que passaria a ser gestora do Fundo Ver o Sol.

1.1.4 POEMA - Programa Pobreza e Meio Ambiente na Amazônia

O Programa Pobreza e Meio Ambiente na Amazônia na Amazônia – POEMA, vinculado ao Núcleo de Meio Ambiente (NUMA), da Universidade Federal do Pará (UFPA), foi criado como um programa especial, com a finalidade de promover experiências concretas de trabalho participativo, através da busca de técnicas e métodos inovadores capazes de oferecer soluções para o atendimento

das necessidades básicas das populações pobres da Amazônia, tendo por base a geração de emprego e renda e o uso sustentável dos recursos naturais.

Sua origem está baseada nas experiências de um grupo de pesquisadores junto às comunidades da periferia de Belém (Bairro do Bengui). A idéia que antes se resumia no simples estudo das condições de vida daquela população, acabou subsidiando a proposta real do programa que é produzir e usar saber, a partir da realidade, na resolução de problemas concretos enfrentados pelas comunidades amazônicas.

A busca de soluções sustentáveis para o desenvolvimento das comunidades da Amazônia, constituiu-se no fator motivador para a criação do Sistema Poema, composto pela Universidade, ONG POEMAR, a empresa POEMATEC e o Programa Bolsa Amazônia. Tais organizações componentes do Sistema POEMA foram criadas para facilitar a execução dos diversos projetos e estratégias desenvolvidas.

A ONG POEMAR – Núcleo de Ação para o Desenvolvimento Sustentável é uma associação sem fins lucrativos, com finalidades científicas, tecnológicas e culturais, com ênfase na implementação e apoio às ações executivas dos programas e projetos de desenvolvimento sustentável da Amazônia.

A empresa POEMATEC – Tecnologia Sustentável para Amazônia é uma sociedade de economia limitada, constituída para o desenvolvimento e implementação de tecnologias aplicadas à Região Amazônica, bem como a vinculação com projetos produtivos de comunidades rurais, visando apoiá-los e fortalecê-los, através de suporte técnico e mercadológico.

A Bolsa Amazônia¹¹⁹ é um programa regional voltado para a região amazônica, incluindo os países que formam a Bacia Amazônica, e que tem como objetivo principal a inserção da agricultura familiar e dos produtores agroextrativistas em um novo nível de produção e comercialização de seus produtos. A finalidade da Bolsa Amazônia é promover a comercialização de produtos amazônicos do meio rural; fomentar a parceria entre produtores amazônicos e empresas interessadas no uso sustentável da biodiversidade;

¹¹⁹ URL = <http://www.bolsaamazonia.com>

fortalecer a capacidade gerencial, tecnológica e mercadológica de produtores e empresas associativas de base comunitária.

Em parceria com montadoras de automóveis (Mercedes Benz, *DaimlerChrysler*), foi instalada uma fábrica de artefatos de fibra e látex, envolvendo pequenos produtores na cadeia produtiva, gerando trabalho e renda e agregando valor à produção de coco. A fábrica é abastecida por 7 unidades de beneficiamento no interior do estado, produzindo 80 t/mês de peças à base de fibra e látex, gerando 150 empregos diretos e beneficiando indiretamente cerca de 4 mil pessoas.

Em Camurituba-Beira, município de Moju/PA, 33 famílias participam da agroindústria de produção de frutas desidratadas. A principal fruta utilizada é a banana, mas a POEMATEC está pesquisando a viabilidade de desidratação de outras frutas. Através da agroindústria, as famílias participantes são responsáveis por todas as etapas do beneficiamento da produção, deixando de ser meramente fornecedoras de matéria-prima.

A cadeia produtiva do açaí, uma fruta típica da Amazônia, é composta por 16 comunidades do município de Igarapé-Miri/PA, envolvendo cerca de 800 famílias, organizadas em associações e cooperativas. A POEMATEC tem investido na qualidade e fito-sanidade dos produtos. O principal destino da polpa de açaí é o mercado inter-estadual. No entanto, através da Bolsa Amazônia, a agroindústria busca mercados no exterior. A primeira remessa foi enviada para uma empresa australiana.

O Sistema POEMA está presente em 120 comunidades localizadas em 27 municípios do estado do Pará. Através da Bolsa Amazônia, o POEMA opera nos demais países amazônicos além da Amazônia Brasileira.

1.1.5 Movimento República de Emaús

O Movimento Emaús foi fundado em 1971 com a missão de atuar junto às crianças e adolescentes para que alcancem melhores condições de vida, formação ética e consciência de sua cidadania. Em todos estes anos, o Movimento Emaús se expandiu através dos diversos programas desenvolvidos:

República do Pequeno Vendedor; Campanha de Emaús; Cidade de Emaús e o CEDECA - Centro de Defesa da Criança e do Adolescente.

A Campanha de Emaús, que realiza a grande coleta de materiais doados, é o evento de maior dimensão do Movimento Emaús, sendo realizada todos os anos no último domingo do mês de agosto. A grande coleta soma esforços de 2.500 pessoas durante todo o ano. Os materiais arrecadados são utilizados para movimentar diversos programas de geração de renda para centenas de famílias apoiadas pelo Movimento Emaús. Todo o material arrecado é separado por categoria, sendo depois reciclado, recuperado ou reaproveitado. A Campanha de Emaús consegue trabalhar num só movimento, a mobilização social, a educação e consciência ecológica, a formação profissional e geração de renda, e ainda possibilita às comunidades de baixa renda, o acesso a produtos de qualidade e baixo preço.

No bairro do Bengui, o Movimento Emaús dispõe de uma área para cultivo de hortaliças, criação de aves, caprinos e suínos. A parte principal da produção é destinada para a merenda escolar.

Diversas outras iniciativas na área de geração de renda têm sido desenvolvidas, com a participação de cerca de 400 jovens e suas famílias. As mais relevantes são: recuperação de eletrodomésticos; panificação, produção de doces e salgados, lavanderia comunitária e reciclagem de papel.

A Escola de Produção é uma proposta para viabilizar a formação profissional de adolescentes. Nela são desenvolvidos cursos sobre: solda e bobinagem, recuperação de eletrodomésticos, estofamento, corte e costura, brinquedos pedagógicos, serigrafia, papel reciclado e informática. No último ano, a Escola de Produção atendeu cerca de 140 alunos, com recursos do FAT – Fundo de Amparo ao Trabalhador.

1.1.6 CEAPE-PA – Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do Estado do Pará

O CEAPE-PA é uma instituição privada, sem fins lucrativos, pertencente ao sistema CEAPE, reconhecido como de utilidade pública, estadual e municipal. Foi instalado na cidade de Belém em 21/12/94, com o apoio das

diversas representações classistas existentes no estado. O aporte de recursos até o momento foi feito pelo UNICEF, BID e BNDES. O SEBRAE tem apoiado cobrindo alguns custos da entidade.

A entidade atua em todo o município de Belém e possui um Posto Avançado de Atendimento em Ananindeua, uma das maiores ocupações urbanas da América do Sul. Os serviços prestados aos microempreendedores são: microcrédito e capacitação profissional. Desde o início, o CEAPE-PA já liberou R\$11.254.000 beneficiando um total de 8.134 clientes. Atualmente sua carteira ativa está em R\$ 610 mil, com um total de 602 clientes.

Os clientes preferenciais do CEAPE-PA são microempreendedores informais, com negócio estabelecido há mais de 1 ano, que atuam nos segmentos de comércio, serviços e produção. A principal forma de liberação do empréstimo é através do grupo solidário, composto por até 5 pessoas, correspondendo a um total de 70% das liberações. Todos os empréstimos são exclusivamente para capital de giro, com prazo médio de pagamento de 120 dias. O empréstimo é concedido de forma progressiva: dependendo do histórico de bons pagamentos do microempreendedor, os valores são aumentados a cada liberação.

Atualmente o CEAPE-PA está se recuperando de um ato criminoso, ocorrido em setembro de 2000, na sua sede, onde pessoas não identificadas levaram cerca de 1.400 processos de clientes, além de outros valores em cheques e equipamentos. Este fato provocou uma redução de quase 50% de sua carteira ativa. Apesar do ocorrido, a administração do CEAPE-PA tem conseguido manter o desempenho do programa de microcrédito, em níveis considerados aceitáveis.

1.2 Entidades localizadas em Belo Horizonte/MG

1.2.1 Obra Kolping de Minas Gerais

Fundada em 1923 no Brasil, a Obra Kolping¹²⁰ de Minas Gerais é um movimento social, popular e católico a serviço do trabalhador e sua família, que realiza diversas atividades de acordo com as necessidades e possibilidades de

¹²⁰ A Obra Kolping foi fundada em 1849 por Adolfo Kolping, um sapateiro que se tornou padre aos 31 anos de idade. Atualmente está presente em 50 países.

cada comunidade sob a luz do lema: "Religião, Trabalho, Recreação, Família e Sociedade".

Os programas se dividem em duas grandes vertentes: Promoção Integral do Trabalhador e Promoção da Família do Trabalhador. Dentro do primeiro programa, tem-se os cursos profissionalizantes (serviços de escritório, informática, mecânica, confecções, etc.) e grupos de auto-ajuda (apoio ao pequeno empreendedor na área urbana e rural através de crédito e orientação técnica). Na segunda linha de programa, tem-se: Atendimento a crianças (em creches, parques, etc.), promoção da mulher (cursos, seminários e serviços), alfabetização de adultos, postos de atendimento, orientação e assistência social, projetos de moradia e saneamento e atendimento cultural e recreativo dos idosos.

Em Minas gerais, a Obra Kolping está presente em 25 comunidades localizadas em 11 municípios, a maioria no interior do estado. As principais atividades desenvolvidas são: cursos profissionalizantes, crédito produtivo, e apoio a implantação de unidades produtivas (beneficiamento de mandioca, arroz, feijão, milho, criação de animais, tapeçaria, marcenaria, corte e costura, salão de beleza e sorveteria).

A finalidade dos programas é a promoção integral da pessoa humana e a criação de estruturas sociais mais justas e humanas. Toda obra Kolping recusa qualquer forma de paternalismo; seu princípio pedagógico é "ajuda para a auto-ajuda". Pretende, sim, criar condições para que as comunidades, por si mesmas, solucionem seus problemas.

1.2.2 Associação dos Catadores de Papel, Papelão e Material Reaproveitável – ASMARE

A ASMARE foi fundada em 1990 com o Apoio da Pastoral de Rua e da Cáritas Brasileira, mas com atuação efetiva e estruturada a partir de 1992, quando os catadores, ambientalistas e lideranças comunitárias foram às ruas lançar o programa ao serem informados que a prefeitura da cidade de Belo Horizonte planejava terceirizar a limpeza urbana. Surgiu, então, uma nova categoria de profissionais que encontrou uma forma alternativa de renda.

A ASMARE é uma associação cujo objetivos são:

1. Organizar os Catadores e estabelecer critérios de trabalho;
2. Administrar, comercializar e desenvolver o trabalho operacional;
3. Prensar, estocar e vender produtos reciclados;
4. Conservar e manter os espaços de armazenagem.

A venda do material é realizada através de cotações realizadas no mercado diretamente com as empresas que processam o material como matéria-prima. De forma alguma o material é vendido a qualquer pessoa/instituição que possa representar um atravessador.

O público beneficiário da Associação é a população de rua: catadores, mendigos e outros excluídos do mercado de trabalho que encontram no lixo reciclável sua sobrevivência. Atualmente a associação conta com 356 associados, sendo 55% mulheres.

A gestão da ASMARE é muito interessante pelo sentido a que se propõe: os 356 associados elegem representantes de comissões específicas que administram a ASMARE: 1. Educação, Cultura e Lazer; 2. Finanças; 3. Imprensa e Divulgação; 4. Infra-estrutura; 5. Saúde; 6. Meio Ambiente. Cada comissão é composta por cinco membros mais um coordenador que são eleitos em Assembléia Geral. Os coordenadores são responsáveis pela articulação entre as comissões assim como representam a entidade. Um representante dessa comissão é eleito o animador-geral que, juntamente, com o coordenador de finanças são os responsáveis jurídicos pela ASMARE. Essa coordenação é fiscalizada pelo Conselho fiscal eleito em assembléia que tem a responsabilidade de manter a transparência das informações.

O resgate da auto-estima dos catadores de rua que antes eram "ninguém" e agora são trabalhadores foi um dos principais resultados alcançados pela ASMARE. Outros resultados foram: eliminação da violência doméstica, recuperação de drogados, ação ecumênica entre as famílias, elevação da escolaridade e elevação do nível de renda das famílias. O volume mensal de coleta é de 550 toneladas de papel, plástico, alumínio, sucata ferrosa, utensílios domésticos, móveis e equipamentos, provocando a redução do lixo nos aterros sanitários, gerando uma economia de R\$ 12.000 mensais para a prefeitura.

1.2.3 Circo de Todo Mundo

Em 1993 uma parceria da ONG Projeto Recreação e o Movimento Nacional do Meninos e Meninas de Rua (MNMMR) criou um espaço educativo e cultural para atendimento de crianças e adolescentes em estado de risco. Um dos objetivos era que o espaço fosse um refúgio contra a violência, a incompreensão e a marginalização, mas sem abrir mão dos pilares da família.

As atividades desta instituição são basicamente as de um circo como qualquer outro: malabares, acrobacia, equilíbrio, palhaço, dança, etc.. As atividades são artísticas e lúdicas que privilegiam o imaginário e a brincadeira ajudando às crianças e adolescentes na construção de um novo projeto de vida, que busque sua reinserção familiar e escolar.

Outros serviços complementares são oferecidos: a Casa Recriando oferece oficinas profissionalizantes para os jovens e há dois abrigos para atendimento de meninos e meninas de rua. O caráter do abrigo é provisório pois, como já foi citado, privilegia-se a família, assim como também a escola e a comunidade. As crianças que participam do Circo têm que estar na escola formal e também recebem acompanhamento psicológico.

O Circo de Todo Mundo tem organizado espetáculos que são adquiridos por empresas da iniciativa privada, e apresentados ao público em geral, em diversos municípios do Estado de Minas Gerais.

Atualmente existem 45 meninos e meninas já profissionalizados que atuam nos espetáculos. Alguns deles recebem bolsa para atuar como monitores no processo de formação dos mais jovens. Outro resultado bastante expressivo é o índice de aprovação escolar (90%) dos meninos e meninas participantes do circo.

Muitos problemas operacionais foram enfrentados pelo Circo, porém a parceria com a União Européia fortaleceu a atuação do Circo que, hoje, atende cerca de 300 crianças e adolescentes entre 7 e 18 anos. Outros parceiros garantem a continuidade do seu trabalho: a Cáritas Brasileira - Regional Minas Gerais, O Governo do Estado de MG através da SETASCAD, Lélío Fabiano e Associados, Prefeitura Municipal de Belo Horizonte, *Secours Catholique*, *Stichting Kinderpostzegels Nederland* – SKN, Visão Mundial e Telemig Celular.

1.2.4 AMEFA – Associação Mineira das Escolas Famílias Agrícolas

As Escolas Famílias Agrícolas - EFAs, são entidades educativas que promovem o desenvolvimento sustentável do meio rural, através da formação dos jovens num espírito de solidariedade.

Todas as EFAs partilham das mesmas prioridades educacionais e pedagógicas. Na EFA, a observação e a experiência são valorizadas através da alternância. Primeiro trata-se de viver situações concretas no meio familiar e sócio-profissional através de estadas e estágios. Depois, os períodos na própria EFA, permitem ao grupo a partilha de experiências, sua análise e a aquisição de métodos e saberes escolares formais. Assim, a pedagogia da alternância se baseia no interesse e no concreto, focando o processo de formação na motivação e no engajamento do jovem.

As EFAS surgiram no Brasil, nos anos 60, como resposta aos graves problemas do meio rural. Nos anos 70, são criadas no Brasil algumas Casas Familiares Rurais, que se expandem, principalmente nos estados do Sul. Hoje, existem no Brasil, cerca de 120 EFAs em 15 estados brasileiros. Cerca de 90% são de ensino fundamental, e 10% de ensino médio e profissionalizante.

Em Minas Gerais são 12 EFAS localizadas em Turmalina, Virgem da Lapa, Itinga, Itaubim, Padre Paraíso, Pavão, Sem Peixe, Jequeri, Muriaé, Conselheiro Pena e Campo Florido. Todas as EFAs existentes são rurais, embora a pedagogia da alternância também se aplique ao contexto urbano. No total, participam das EFAs, cerca de 1.200 filhos e filhas de agricultores proprietários (55%), não proprietários (32%) e outros profissionais do meio rural (13%). As atividades principais desenvolvidas são: educação formal, com conteúdo adequado à realidade dos alunos; crédito rotativo para aqueles que iniciaram alguma atividade produtiva; curso de formação de lideranças rurais e o Programa Jovem Empreendedor Rural.

O impacto na vida dos jovens são: maior espírito de liderança; melhoria da relação com a família, em termos de diálogo e gênero; maior participação na comunidade e movimentos sociais; uso de tecnologias apropriadas; fortalecimento de novas práticas agropecuárias na propriedade familiar; maior consciência ecológica; permanência no campo; diminuição da evasão e repetência escolar.

1.2.5 Central Mãos de Minas

Criada em 1988 para dar continuidade a um projeto do Governo de Minas Gerais, a Central Mãos de Minas iniciou sua atuação como uma associação não governamental formada por 37 artesãos residentes na região metropolitana de Belo Horizonte. Com o passar dos anos, passou a apoiar a formação de outras associações e cooperativas de artesãos em todo o estado. Hoje, engloba cerca de 7.000 artesãos em mais de 80 municípios. Basicamente a Central Mãos de Minas atua com legalização de vendas, Central de Vendas, apoio a exportação, central de compras, central de atendimento e incubadora de cooperativas.

Um dado que sobressai na Central Mãos de Minas é o percentual de participação das mulheres, que está em torno de 89%. A explicação dada pela diretoria da Central Mãos de Minas refere-se ao grande número de mulheres participantes em atividades artesanais, assim como a priorização de gênero como forma de aumentar a participação das mulheres na renda familiar.

Hoje, a Central de Mãos de Minas é reconhecida internacionalmente como uma das experiências profissionalizadas que tem obtido êxito na promoção do desenvolvimento econômico das famílias de artesãos.

1.2.6 Instituto CENTROCAPE

A história do CENTROCAPE começou em 1983, com a Associação dos Artesãos e Produtores Caseiros Mãos de Minas, uma entidade que dá suporte aos artesãos, desde a compra da matéria prima até a comercialização. Com a evolução da área de capacitação profissional, foi criado em 1989 o Instituto CENTROCAPE, para se responsabilizar pelos projetos de capacitação e desenvolvimento de novos programas voltados para o empreendedor.

O CENTROCAPE atua com diagnósticos inter e intra-institucionais, organizações comunitárias, treinamento gerencial, repasse metodológico CEFE¹²¹, área educacional, consultoria internacional, elaboração, implementação e execução de programas e projetos, planejamento e realização de eventos.

¹²¹ CEFE – Competência Econômica através da Formação de Empresários. Esta metodologia foi desenvolvida pela GTZ (Alemanha) e amplamente difundida em todo o mundo.

O Instituto CENTROCAPE fechou uma parceria com o Banco do Brasil para implantação de salas do empreendedor. Este programa tem como finalidade efetuar análise de crédito, capacitação e consultoria aos microempreendedores que vão tomar empréstimo no Bando do Brasil. As salas foram implantadas em 53 municípios do Brasil. Desde o início do programa foram atendidas 403.702 pessoas, sendo realizadas 36.469 operações de empréstimos.

Tendo em vista sua inserção no contexto internacional do CEFE e o fato de ter se constituído no agente fundamental de sua disseminação, o Instituto CENTROCAPE tornou-se a principal referência quando se fala de CEFE no Brasil e na América Latina, tendo recebido da GTZ a outorga do título “Centro de Referência da Metodologia CEFE”, pelo empenho na manutenção da qualidade no desenvolvimento do método e de seus produtos.

1.2.7 Banco do Povo de Minas Gerais

O Instituto CENTROCAPE iniciou em 1997 uma experiência de banco do povo comunitário, com 2 funcionários atuando no programa. No início, a finalidade era capacitar os microempreendedores para acessarem posteriormente o crédito. O crédito era progressivo, sendo concedido para grupos solidários de 50 pessoas com subgrupos de 5. Após 2 anos de trabalho, a avaliação feita demonstrou que os resultados não haviam sido satisfatórios.

Em 1999, o Instituto CENTROCAPE resolveu então convidar algumas entidades de Minas Gerais (SEBRAE, Visão Mundial, CDL, Associação Comercial de MG, Associação Mineira de Pequenas e Médias Empresas, Sociedade de Democracia Sindical) para fazer parte do Conselho Gestor, de uma nova entidade de microcrédito: o Banco do Povo.

Para início das atividades, o CENTROCAPE doou R\$ 50 mil e a Central Mãos de Minas doou R\$ 100 mil. Após abertura, houve aporte de recursos pelo BDMG (R\$ 330 mil) em 1999, pelo BNDES (R\$ 300 mil) em 2000, pelo BNDES (R\$ 300 mil) em 2001, e pelo BDMG (R\$ 150 mil) em 2002. O Banco do Povo se expandiu para outras regiões de Minas Gerais (Vale do Jequitinhonha, Abaeté, Divinópolis, Nova Lima e Vespasiano). Para atuar em um município, tem que haver a contrapartida da prefeitura ou entidade local, com infra-estrutura e

móveis, além da doação de R\$ 30 mil. Até o momento, foram captados R\$ 150 mil das prefeituras.

Os clientes do Banco do Povo são microempreendedores urbanos que desenvolvem atividades econômicas nas áreas de: comércio (44%), serviços (32%) e indústria (24%), estando 80% dos microempreendedores atendidos na economia informal. De maio de 1999 até hoje, foram emprestados R\$ 1,8 milhão para 1650 clientes. Sua carteira ativa é de R\$ 640 mil, com 560 clientes.

Recentemente, o Banco do Povo firmou parceria com a AVSI – Associação de Voluntários para o Serviço Internacional para atuar com grupos que se encontram abaixo da linha de pobreza. A experiência já está sendo desenvolvida em 6 comunidades de baixa renda na periferia de Belo Horizonte/MG.

1.2.8 AVSI – Associação de Voluntários para o Serviço Internacional

A AVSI - Associação de Voluntários para o Serviço Internacional é uma ONG italiana que surgiu há 30 anos. Atualmente está presente em 30 países, atuando em ações de saúde (AIDS e desnutrição), comunidades pobres urbanas, regularização fundiária, planos de desenvolvimento da comunidade, educação (acompanhamento de creches) e geração de trabalho e renda. No Brasil, a AVSI chegou em 1972, tendo sido sua primeira ação a urbanização. Atualmente está presente no Rio de Janeiro, Salvador e Belo Horizonte.

Em Belo Horizonte, a AVSI está atuando em 18 comunidades de baixa renda, localizadas na periferia da cidade. Para iniciar os trabalhos na comunidade, a AVSI realiza um diagnóstico completo para conhecimento da situação sócio-econômica das famílias. Neste sentido, são realizadas pesquisas qualitativas com grupos focais. A partir dos resultados obtidos no diagnóstico é elaborado de forma participativa, um plano de trabalho para geração de trabalho e renda, dentro da estratégia de combate a pobreza.

Em 6 comunidades, o programa de geração de trabalho e renda já está implantado. O programa trabalha 3 componentes: jovens, núcleo familiar e microempreendedores. As atividades desenvolvidas são: capacitação de 1.300 jovens em cursos de qualificação profissional sobre: operador de telemarketing,

secretária, recepcionista, informática, acompanhamento de idosos, *babysitter*, produção de cosméticos, salgados e doces, corte e costura; integração com o mercado de trabalho, através de parceria com empresas que absorvem a mão-de-obra qualificada, na forma de estágios e contratações; apoio a microempreendedores, através de curso sobre a viabilidade econômica do negócio, a concessão de microcrédito, inclusive para aqueles que estão iniciando um pequeno negócio; fomento à formação de grupos produtivos.

Embora o trabalho realizado pela AVSI nas comunidades periféricas de Belo Horizonte seja recente, já é possível perceber resultados que apontam para a elevação da renda e a conseqüente melhoria da qualidade de vida das famílias.

1.3 Entidades localizadas em Recife/PE

1.3.1 Centro de Apoio ao Pequeno Empreendedor/Pernambuco - CEAPE/PE

Como já foi descrito anteriormente¹²², o CEAPE é uma OSCIP que promove o apoio aos micro e pequenos empreendedores através da concessão de crédito, com o objetivo de apoiar a geração de emprego e renda das famílias de microempreendedores. Em Pernambuco desde 1992, o CEAPE atua em toda Região Metropolitana do Recife e em algumas cidades no interior a partir de postos avançados em Caruaru, Petrolina, Vitória de Santo Antão, Gravatá e Juazeiro/BA¹²³.

Os principais beneficiários das linhas de crédito desta instituição são microempreendedores informais, que atuam na fabricação e venda de alimentos, roupas, artesanato; prestadores de serviços como salões de beleza, borracharia, restaurantes, etc..

Além do crédito, o CEAPE/PE oferece cursos que ajudam na gestão do pequeno negócio. Esses cursos são oferecidos por parceiros como o SEBRAE. Outro serviço prestado é a assessoria técnica para apoiar na solução de problemas e tomadas de decisão realizada pelo agente de crédito e visitas aos clientes. Segundo o diretor executivo do CEAPE/PE, as atividades de capacitação

¹²² Vide revisão bibliográfica

¹²³ Juazeiro/BA está na área de atuação do CEAPE/BA, porém, é operacionalmente mais viável para o CEAPE/PE atuar nesta cidade, pela sua proximidade com Petrolina/PE.

não são bem estruturadas devido ao pouco tempo dos microempreendedores para se dedicarem a estas atividades.

Para conseguir um empréstimo no CEAPE/PE é necessário ter mais de 21 anos, estar trabalhando por conta própria há mais de seis meses, não possuir restrições cadastrais e formar uma dupla solidária (dois clientes se avalizando entre si), grupo solidário (3 a 5 pessoas se avalizando) ou possuir avalista com renda superior a duas vezes o valor do empréstimo. Os prazos de pagamento são de 30 a 120 dias e a taxa efetiva de juros cobrada é de 6% a.m.

Os principais parceiros do CEAPE/PE: Sistema Fecomércio, CDL Recife, Prefeitura Municipal de Cabo de Santo Agostinho, SEBRAE, BID, BNDES, UNICEF, DED, CDL/Caruaru, CDL/São Lourenço da Mata.

1.3.2 Fundo Rotativo da Ação da Cidadania - FRAC

O FRAC é uma ONG (em processo de conversão para OSCIP) que surgiu a partir da Campanha da Ação da Cidadania contra a fome, a miséria e pela vida (conhecida como "Campanha do Betinho") de 1995. Várias entidades e órgãos públicos (que formavam o comitê da campanha) decidiram pela criação do Fundo Rotativo a partir do sorteio de um carro doado pela seleção brasileira de futebol. Essas entidades compõem o atual Conselho Gestor do FRAC: Associação dos Funcionários da CEF, Escola Dom Bosco de Artes e Ofícios, FASE/NE, CEAS Urbano, Centro Josué de Castro (responsável pela gestão do fundo), Associação da Ação Comunitária de Camaragibe e Prefeitura Municipal de Camaragibe e ETAPAS.

O fundo rotativo é uma linha de microcrédito orientado que atua na Região Metropolitana de Recife e objetiva apoiar alternativas de sobrevivência da população excluída através do apoio às atividades de produção e comercialização de bens e serviços; e também visa o fortalecimento da rede de economia solidária da população de baixa renda.

Os beneficiários do fundo são empreendimentos familiares e associativos, assim como empreendedores individuais como ambulantes, feirantes, sacoleiras, etc.. São priorizados os pequenos negócios excluídos do

sistema formal de crédito, em especial mulheres empreendedoras, em sua maioria, chefes de família.

Os empreendedores (informais ou formais) informam-se na sede do fundo ou no Núcleo de Desenvolvimento Local da Prefeitura de Camaragibe onde, após a análise, pode ser liberado no mínimo, R\$ 100,00. O crédito pode ser concedido individualmente ou em grupos solidários para empreendedores cujos negócios funcionam há mais de seis meses.

1.3.3 Movimento Pró-Criança

Criada em 1993 por Sebastião Campelo (um dos criadores do Projeto UNO, primeira experiência de Microcrédito no Brasil), esta ONG trabalha com crianças e adolescentes, a partir dos 6 anos de idade. Estes beneficiários geralmente se encontram em situação de risco: estão nas ruas, sofrendo todo tipo de violência e corrupção.

O trabalho do Movimento Pró-Criança se inicia com trabalhos manuais. As crianças, quando vêm da rua, não têm capacidade de concentração e, através da arte, elas alcançam essa capacidade para, posteriormente, exercerem uma atividade artística profissionalizante a partir dos 16 anos: fotografia, estamparia, dança, maracatu. São, ao todo, 9 cursos de artes e 6 cursos profissionalizantes ministrados por profissionais e voluntários. Outros serviços como merenda e apoio a comercialização (através de *stand* no Shopping Recife) também são oferecidos.

Um projeto piloto está sendo implantado para os adolescentes já profissionalizados. Após o curso profissionalizante, um empréstimo é oferecido para que o adolescente inicie o seu próprio negócio informalmente. Não há taxas de juros e a devolução é realizada em dois meses.

São 840 crianças apoiadas ao todo. A área de atuação é a Arquidiocese de Recife e Olinda e os principais parceiros são a CELPE, os Governo Federal, Estadual e Municipal, o Shopping Center Recife, a revendedora de veículos FIORI, SESI – Serviço Social da Indústria, o Círculo Católico, a TELEMAR, entre outros.

1.3.4 Federação de Órgãos para Assistência Social e Educacional/PE - FASE/PE

Em Pernambuco desde 1974, esta ONG realiza atividades em diversas áreas como: Educação, Agrária/Agrícola, Ambiental, Desenvolvimento Local, Direitos Humanos, Trabalho e renda, Questões urbanas e Políticas Públicas.

Em Pernambuco, a FASE tem atuado com o programa de geração de trabalho e renda realizado na Zona da Mata Sul de Pernambuco, no município de Palmares. São três projetos: A Central de Apoio ao Microempreendedor; produção de informações e capacitações para os públicos beneficiários; e o projeto de geração de renda com as famílias da zona canavieira, nos engenhos de Riachuelo e União.

A Central de Apoio ao Microempreendedor pretende ser um espaço que concentre diversos serviços: microcrédito, capacitação, banca de oportunidades, etc.. Este projeto está sendo implantado e ainda não possui resultados para ser mensurado.

A produção de informação e capacitação é realizada através de cartilhas e publicações em geral que a entidade publica. Destaque para a revista trimestral Proposta e para os livros Trabalho e Renda - Ações Institucionais de Fomento no Brasil e Metodologias de Capacitação: CEFE, GESPAR, e Laboratórios Organizacionais. Esses trabalhos são publicações oficiais da FASE Nacional e têm o apoio de todas as fases regionais.

O terceiro projeto é uma tentativa da FASE de mostrar que é possível diversificar a economia na zona canavieira para que os agricultores sazonais não fiquem dependentes do cultivo da cana que encontra-se falida no estado. É realizada capacitação técnica em todos os níveis (desde organização comunitária até gestão de micronegócios) para gerar outras opções para esse público. Este projeto está sendo reestruturado devido às enchentes ocorridas nesta localidade.

São 105 famílias apoiadas nos engenhos Riachuelo e União, assim como centenas de microempreendedores locais através do Centro de Apoio. Os principais parceiros são os sulanqueiros (fabricantes de roupas), Associação Comercial, Prefeitura de Palmares, SEPLANDES, CrediAmigo, CEF, SEBRAE, CUT, SOS Corpo e PRORENDA Rural.

Pela natureza da FASE, todos os seus projetos têm que ter grande apoio político e participação das comunidades locais. Influenciar as políticas públicas é um dos grandes objetivos da Organização.

1.3.5 Centro de Estudos e Pesquisa Josué de Castro - CJC

Criado em 1979, esta ONG nasceu visando à provocação de mudanças no quadro sócio-econômico da região, no combate a miséria, a fome, pela preservação do meio ambiente e o fortalecimento das instituições da Sociedade Civil.

São quatro os programas estruturadores:

1. Pesca;
2. Políticas Públicas;
3. Meio Ambiente;
4. Apoio à Geração de Trabalho e Renda,

Os programas são implementados através de estudos, pesquisas, articulação, capacitação, assessoria, monitoramento e produção de publicações.

O Programa de Geração de Trabalho e Renda atua, principalmente, na capacitação de microempreendedores, prioritariamente informais, para desenvolver novas competências, fortalecer a gestão e administração dos pequenos negócios ou associações. A metodologia utilizada nos cursos é a CEFE (Competência Econômica através da Formação de Empresários) que visa desenvolver a criatividade e a capacidade de resolver problemas dos microempreendedores. Alguns cursos oferecidos são: gestão de pequenos negócios, criação de novos negócios, formação de dirigentes associativistas e gestão participativa.

Além de capacitação, o Centro Josué de Castro desenvolve estudos e pesquisas à luz do tema – trabalho e renda, além de apoiar a criação de fundos rotativos (como o FRAC - primeira grande experiência do CJC neste sentido). O CJC realiza também avaliações de projetos de apoio aos microempreendedores (como o realizado com o PROGER e FRAC).

Outro programa desenvolvido pelo CJC em parceria com a Prefeitura da Cidade do Recife é o Centro Público de Promoção do Trabalho e Renda,

espaço para discussão de alternativas e necessidades locais para, a partir disto, realizar capacitações específicas de apoio às comunidades. São diversas as capacitações: informática básica, manutenção de microcomputadores e eletrodomésticos, gestão empreendedora, bombeiro, eletricista, etc. Dentro do Centro Público existe o observatório da situação de emprego, geração de trabalho e renda e formação profissional. O objetivo é estudar o emprego e desemprego e propor políticas públicas de trabalho e renda. Outro observatório dentro do Centro é o de socialização e sistematização de metodologia e desenvolvimento tecnológico - espaço que se propõe a incubar novos empreendimentos.

1.3.6 Escola Dom Bosco de Artes e Ofícios

Criada em 1950, a Escola Dom Bosco atua em duas frentes: educação artística para crianças e acompanhamento escolar às mesmas; e cursos profissionalizantes de um a dois anos para adolescentes de 18 a 25 anos. Os cursos são: torneiro mecânico, serralharia de ferro e alumínio, eletricista, marcenaria, refrigeração, gráfica, panificação e informática.

O grande diferencial dos cursos é não apenas sua formação técnica, mas também humana. Disciplinas básicas como português, matemática, esportes, cultura e formação cristã são oferecidas e complementam a educação profissional oferecida pela Escola. Entre os adolescentes, também se realiza um acompanhamento nas escolas públicas para integrar com as atividades desenvolvidas pela Escola Dom Bosco.

Outros serviços são oferecidos como acompanhamento às famílias, encaminhamento de crianças e adolescentes inválidos para o INSS para que as mesmos recebam o benefício que têm direito, entre outros.

1.3.7 Serviço de Tecnologia Alternativa - SERTA

Criada em 1989 no município de Glória do Goitá/PE, o SERTA estimula e apoia pequenos agricultores e adolescentes para a produção de alimentos orgânicos nos municípios de Glória do Goitá, Pombos, Lagoa de Itaenga e Feira Nova.

O público beneficiado recebe apoio para organização comunitária, capacitação para comércio e beneficiamento, além de cursos de gestão de negócios. Os adolescentes recebem capacitação para negócios agropecuários e serviços urbanos no campo do empreendimento cultural. Alguns projetos são:

1. AFO - Agricultura Familiar Orgânica;
2. Arte e Cultura;
3. Direito e Cidadania;
4. Educadores da rede;
5. ADL - Agente de Desenvolvimento Local.

Os principais parceiros dessa iniciativas são: Fundação Odebrecht, Fundação Ayrton Senna, Fundação Kellogg e BNDES.

1.4. Entidades localizadas em Fortaleza/CE

Embora não fazendo parte das áreas geográficas prioritárias da pesquisa, julgamos importante incluir duas experiências da cidade de Fortaleza/CE, pela característica das organizações e do trabalho realizado, servindo como referência ao objeto do estudo realizado.

1.4.1. Banco Palmas

Localizado na periferia da cidade de Fortaleza/CE, o Banco Palmas, criado pela Associação de Moradores do Conjunto Palmeiras, atua em quatro pontos da cadeia produtiva: capital solidário, produção sustentável, consumo ético e comércio justo. A filosofia do Banco está voltada para equilibrar a produção com o consumo local através de uma rede de solidariedade entre os moradores. À luz desse conceito, o Banco oferece diversos serviços e produtos:

1. Crédito: são quatro as linhas de crédito do Banco:
 - 1.1. Microcrédito para produção, comércio ou serviço: crédito para fomentar o desenvolvimento de empreendimentos locais. Nenhum tipo de garantia é solicitado, apenas um bom relacionamento com a vizinhança garante ao pequeno negócio o crédito que ele necessita;
 - 1.2. Cartão de crédito: complementando os serviços de crédito, o Banco Palmas criou o PalmaCard, cartão de crédito aceito apenas na comunidade. O valor inicial do crédito é de R\$ 20,00 podendo

subir para R\$ 100,00 e, acima desse valor, pode ser dividido em até três vezes;

1.3. Microcrédito para mulheres: microcrédito especial para as mulheres empreendedoras da comunidade que necessitam de crédito para aumentar ou iniciar seu negócio;

1.4. Reforma de moradias: o Banco possui uma linha de crédito especial para quem quer reformar sua casa. O morador faz uma cotação no depósito do bairro, o dono recebe o dinheiro do Banco e o morador paga em até seis meses com juros de 1,5%. Esse serviço foi repassado para outra instituição;

2. Feira do Banco Palmas: os produtos comercializados na feira são de empreendedores que tomaram empréstimo no Banco e já estão produzindo. Há um crediário próprio da feira que empresta dinheiro aos moradores para comprar os produtos. O PalmaCard é aceito em toda a feira;

3. Incubadora feminina: durante seis meses, o Banco acompanha um grupo de mulheres para retirá-las da situação de risco em que se encontram. São mães, geralmente abandonadas pelo marido, que vivem de esmola e estão em algum estágio de desnutrição, assim como seus filhos. Quatro horas diárias são divididas entre acompanhamento nutricional, acompanhamento psicológico, capacitação técnica e gerencial. O objetivo é integrar essas mulheres ao ciclo econômico local através das diversas oficinas e, posteriormente, do crédito;

4. Palma Tech: Escola Comunitária de Sócioeconomia Solidária para formação de instrutores, técnicos, empreendedores, produtores e consumidores para difusão dos instrumentos alternativos adotados pelo Banco;

5. Troca de serviços: trabalhadores autônomos se associam ao Banco para trocar seus serviços (faxina, costura, pedreiro, etc.). Foi criada uma rede que estabelece um pacto de cooperação entre os associados, sem nenhuma remuneração formal;

6. PalmaFashion e PalmArt: grupos específicos de mulheres se reuniram para criar, uma grife e um grupo de produção de artesanato com a ajuda do Banco Palmas que viabiliza o crédito, a capacitação e contatos com entidades afins.

Vários parceiros apoiam os projetos do Banco Palmas: CEARAH Periferia (ONG local), CESE, OXFAM, DED, *Institut Fuer Tropentechnologie*, CUT, SEBRAE, SINE, Governo Municipal, entre outros.

1.4.2. CEARAH PERIFERIA

O CEARAH PERIFERIA é uma organização sem fins lucrativos fundada em 1991. Um dos principais programas desenvolvidos é o programa de microcrédito que tem como objetivo a melhoria das condições de vida da população de baixa renda, com linhas de crédito voltadas para habitação, geração de renda. O programa considera nas atividades desenvolvidas, os aspectos de meio ambiente, relações de gênero, e economia popular solidária.

As linhas de crédito são: habitação (Casa Melhor, Programa de Apoio a Auto-construção, Kit habitação), geração de renda (Capital Popular, Força da Mulher, Agricultura Familiar, Fundo de Apoio a Autogestão comunitária). Desde o seu início já foram atendidas 3.800 pessoas.

Além do microcrédito, são desenvolvidas atividades de: capacitação gerencial, assessoria na elaboração de projetos comunitários, oficinas de auto-estima para mulheres, promoção de intercâmbio entre grupos organizados, e assessoria técnica para atividades empreendedoras.

Algumas das iniciativas do CEARAH PERIFERIA principalmente na área de habitação, tem sido adotadas por prefeituras do estado do Ceará.

2. ANÁLISE DOS DADOS

A pesquisa de campo foi realizada nas cidades de Belém/PA, Belo Horizonte/MG, Recife/PE e Fortaleza/CE, no período de 15/01/2002 a 02/02/2002. Ao todo, foram visitadas e entrevistadas 24 instituições que atuam na geração de trabalho e renda e/ou oferta de serviços financeiros às famílias pobres. A saber:

1. AMEFE / MG;

2. ASMARE / MG;
3. AVSI / MG;
4. Banco do Povo – Fundo Ver o Sol / PA
5. Banco do Povo / MG;
6. Banco Palmas / CE;
7. CEAPE / PA;
8. CEAPE / PE;
9. Cearah Periferia / CE;
10. Centro Josué de Castro / PE;
11. Central Mãos de Minas / MG;
12. Escola Dom Bosco de Artes e Ofícios / PE;
13. FASE / PE;
14. FRAC / PE;
15. FUNPAPA / PA;
16. Instituto CENTROCAPE / MG;
17. Movimento Emaús / PA;
18. Movimento Pró-Criança / PE;
19. Obra Kolping / MG;
20. POEMAR / PA;
21. Prefeitura Municipal de Belém - Secretaria de Economia / PA;
22. Recreação / MG;
23. SERTA / PE;
24. Visão Mundial / PE.

Os dados foram sistematizados de forma geral, sem especificar quaisquer das entidades, como forma de preservar a identidade organizacional e a confidencialidade das informações. Os resultados juntamente com os comentários para cada item analisado estão descritos a seguir.

2.1. Caracterização da atividade

Dentre as 24 instituições pesquisadas, 13 consideraram o foco principal de sua atividade a geração de trabalho e renda; 4 oferecem apenas serviços

financeiros e 7 declararam atuar tanto na geração de trabalho e renda como na oferta de serviços financeiros.

Os dados acima revelam primeiro que a oferta de serviços financeiros de forma especializada é praticada por poucas entidades. Uma possível explicação é o nível de exigência em relação ao alcance dos indicadores de eficácia organizacional e a sustentabilidade financeira. A maioria das organizações prefere atuar integrando os diversos serviços para promoção da geração de trabalho e renda. Em relação a estas organizações, as principais atividades desenvolvidas são:

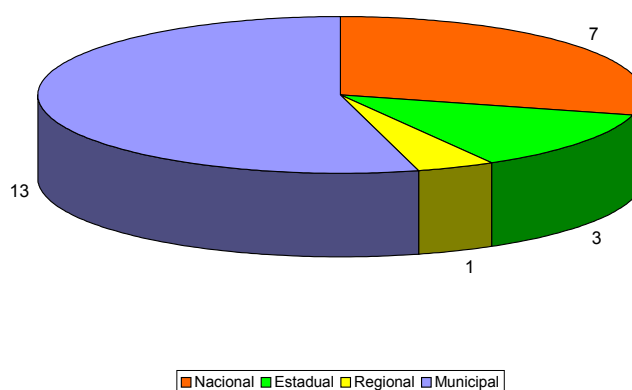
1. assistência técnica à produção, logística e processamento dos produtos;
2. capacitação profissional, gerencial e técnica;
3. formação de lideranças empresariais e comunitárias;
4. apoio à industrialização de produtos;
5. viabilização da compra de matéria-prima e implantação de central de compras;
6. prospecção e comercialização de produtos
7. desenvolvimento de novos produtos;
8. assessoria na legalização de empresas;
9. implantação de Centros de Atendimento ao Microempreendedor;
10. assessoria para elaboração e análise da viabilidade econômica de projetos;
11. formação de redes de economia solidária e clubes de troca;
12. formação de jovens empreendedores urbanos e rurais;
13. apoio ao empreendedorismo e a implantação de empresas comunitárias;
14. apoio à família do trabalhador;
15. incubação de cooperativas populares;
16. instalação de balcões de emprego;
17. Reciclagem e reaproveitamento de resíduos domésticos e industriais;

Além das atividades citadas acima que são diretamente vinculadas à geração de trabalho e renda, algumas organizações, principalmente aquelas que tem uma atividade mais direcionada para atendimento de crianças e adolescentes, desenvolvem outros serviços, mais focados no aspecto social e comunitário:

1. oficinas de auto-estima para crianças, adolescentes e mulheres;
2. assessoria ao planejamento urbano;
3. atividades culturais e recreativas;
4. apoio a nutrição de crianças;
5. organização comunitária;
6. intercâmbio de experiências entre grupos;
7. educação formal e reforço escolar;
8. proteção de crianças vitimizadas;
9. redes de abrigos para criança e adolescente;

2.2. Abrangência de atuação

Gráfico 3 – Abrangência geográfica das instituições pesquisadas



De acordo com o gráfico abaixo pode-se perceber que a grande maioria das instituições pesquisadas atua apenas em nível de município. Dessa forma, a atuação é local e bem focada numa determinada área geográfica. Um grupo expressivo de organizações com abrangência nacional, possui também atuação localizada.

Ao considerarmos a atuação das organizações pesquisadas na zona urbana, rural e em ambas, verificamos que embora a pesquisa tenha sido realizada, com entidades que possuem sede ou representação nas cidades de realização da pesquisa, observa-se um número expressivo de entidades que atua em ambos os contextos (urbano e rural).

Tabela 34 – Zona de atuação

Zona de atuação	Número
Rural	03
Urbana	15
Rural e Urbana	06
<i>TOTAL</i>	<i>24</i>

No contexto da pesquisa foi importante incluir também organizações que atuam exclusivamente no meio rural, considerando que algumas das alternativas pressupõe a ação preventiva a ser realizada com adolescentes que ainda permanecem na zona rural e não saíram para trabalhar em casa de terceiros nos centros urbanos.

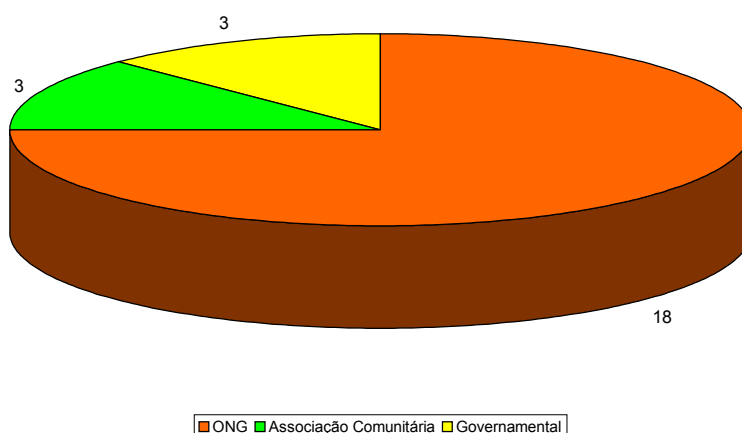
2.3. Ano de fundação da instituição

Das 24 instituições pesquisadas, 14 foram criadas a partir do ano de 1991; 04 surgiram na década de 80 e apenas 6 são anteriores ao ano de 1980. Esse dado mostra que grande parte das instituições são relativamente "novas".

2.4. Constituição jurídica das instituições

Em relação à constituição jurídica das instituições pesquisadas a maioria é composta por organizações não governamentais. O número de organizações governamentais pesquisadas foi o mesmo de organizações comunitárias. A predominância de ONGs na oferta de serviços financeiros e geração de trabalho e renda, corresponde a mesma tendência em nível nacional, onde as ONGs ocupam amplamente os espaços nas áreas social e econômica voltadas para apoio às populações mais pobres.

Gráfico 4 – Constituição jurídica das organizações pesquisadas



2.5. Parcerias estabelecidas

Todas as instituições visitadas desenvolvem seu trabalho conjuntamente com outros parceiros, em sua maioria ONGs e Governo, seja municipal, estadual ou federal. Porém, as agências de cooperação internacional ainda são as maiores financiadoras dos programas. Pode-se perceber também que vem aumentando o número de empresas privadas apoiando programas sociais. Seis instituições ao todo citaram empresas privadas como parceiros no desenvolvimento de suas atividades.

2.6. Público beneficiado

Os microempreendedores informais são o público mais beneficiado pelos programas de oferta de serviços financeiros e geração de trabalho e renda, que foram entrevistados. Doze instituições afirmam ser os microempreendedores, tanto urbanos como rurais, seu público principal. Outras 6 instituições trabalham especificamente com crianças e adolescentes em situação de risco e 5 instituições trabalham com grupos especiais (excluídos e mais vulneráveis).

Tabela 35 – Descrição dos grupos de beneficiários das organizações pesquisadas

Público	Descrição	Número
Microempreendedores Urbanos	Pequenos comerciantes, artesãos, feirantes, sulanqueiros, pequenas fábricas, cabeleireiro, etc.	04
Microempreendedores Urbanos e Rurais	Pequenos comércios, artesãos, feirantes, sulanqueiros, pequenas fábricas, cabeleireiro, etc., produtores rurais, criadores de pequenos animais, comerciantes e prestadores de serviços rurais	06
Microempreendedores Rurais	Produtores rurais, criadores de pequenos animais, comerciantes e prestadores de serviços rurais	02
Crianças e Adolescentes	Idade de 06 a 18 anos	06
Grupos Especiais	Desempregados, sub-empregados, moradores de rua, catadores de lixo, etc.	05
Todas as categorias		01
<i>TOTAL</i>		<i>24</i>

2.7. Gênero do público beneficiado

Das 24 instituições pesquisadas, apenas 1 afirmou não saber a proporção entre homens e mulheres participantes nos programas desenvolvidas. Das 23 instituições que possuíam informação disponível sobre esse dado, 15 afirmaram trabalhar com um público feminino maior que o masculino. Porém, a maioria delas admite que esse fato não é proposital. Simplesmente as mulheres são mais participantes que os homens nos trabalhos sociais e comunitários.

Ainda sobre o público atendido, 14 instituições trabalham com adolescentes em algum dos seus programas. Destas, 8 integram os adolescentes em atividades profissionalizantes e geradoras de renda, num contexto mais amplo de desenvolvimento econômico local. Apenas 6 desenvolvem atividades profissionalizantes e geradoras de renda, como um complemento ao processo de educação e re-socialização dos adolescentes.

2.8. Etnia predominante

Não foi citado por nenhuma instituição ter programas específicos para uma determinada etnia, exceto uma que possui um programa especial de educação voltado para o público afro-brasileiro.

A partir desta constatação, podemos concluir que a questão étnica não é considerada como relevante para o desenvolvimento dos serviços financeiros e os programas de geração de trabalho e renda, que foram pesquisados.

2.9. Nível de pobreza do público beneficiado

Com exceção das organizações que trabalham exclusivamente concedendo microcrédito, todas as outras instituições pesquisadas apoiam pessoas que possuem um nível de renda inferior a 2 salários mínimos. As instituições pesquisadas especializadas em microcrédito geralmente atendem um grupo de pessoas com renda mais estruturada, que possui capacidade de pagamento suficiente para cobrir os empréstimos tomados. Já as instituições pesquisadas, que operam microcrédito de forma integrada com experiências de geração de trabalho e renda, têm conseguido atuar com grupos mais pobres, e microempreendedores que estão iniciando um pequeno negócio.

2.10. Natureza da atividade desenvolvida, em relação à forma de participação

De acordo com a tabela 36, a maioria das entidades pesquisadas apoia e/ou desenvolve atividades de forma individual e coletiva ao mesmo tempo nos serviços financeiros e programas de geração de trabalho e renda. Nenhuma entidade pesquisada desenvolve e/ou apoia apenas atividades individuais. Tal constatação confirma a tendência de se priorizar o desenvolvimento das atividades comunitárias e grupais, como forma de se conseguir um maior protagonismo das famílias assistidas.

Tabela 36 – Natureza da atividade, de acordo com forma de participação

Natureza da atividade	Número
Atividade Individual	00
Atividade Individual e Coletiva	19
Atividade Coletiva	05
<i>TOTAL</i>	<i>24</i>

2.11. Análise das respostas às perguntas mais específicas sobre a operacionalização dos serviços financeiros e programas de geração de e renda

Durante a entrevista realizada com os informantes-chaves das 24 instituições pesquisadas, foram perguntadas 15 questões que dizem respeito a especificidades da operacionalização dos serviços desenvolvidos. O Quadro 3 apresenta uma análise geral das respostas obtidas.

Quadro 3 – Análise geral das respostas obtidas às questões sobre operacionalização dos serviços financeiros e programas de geração de trabalho e renda

Questões propostas	Análise geral das respostas
1. Se realizou um estudo de mercado local (visita a projetos, entrevistas com os/as beneficiários/as e pessoal responsável entre outros), antes de prestar a assistência?	Metade das entidades visitadas declararam ter realizado uma pesquisa ou diagnóstico antes de iniciarem a atuação numa determinada área. Isso demonstra uma preocupação em verificar as características do local e grupo que se apoiará para que a atividade seja mais eficiente e eficaz, de acordo com as características da localidade.
2. A assistência prestada gerou uma diversificação das alternativas econômicas locais?	Das 24 instituições, 21 afirmaram que suas atividades diversificaram as alternativas econômicas locais enquanto 03 não confirmaram essa possibilidade. Das 3 entidades, 1 trabalha apenas com capacitação profissional, e as outras 2 desenvolvem atividades lúdicas para crianças e adolescentes em situação de risco.
3. A capacitação e/ou formação dadas foram oportunas (ex. capacitadores qualificados, equipamentos e materiais, metodologia adequada – auto-aprendizagem, práticas, e participação)?	Todas as entidades pesquisadas afirmaram que a capacitação realizada tem sido oportuna e muitas citaram a mesma como diferencial de atuação da entidade. Algumas delas, são referências nacionais e internacionais no uso de determinadas metodologias de capacitação profissional.
4. Os beneficiários melhoraram sua qualidade de vida como resultado da capacitação recebida? (ex. melhor renda familiar, melhoramento da dieta alimentar, maior assistência escolar)?	Todas as entidades pesquisadas afirmaram que sua atuação gerou incremento na qualidade de vida dos beneficiários. A maioria das respostas diz respeito principalmente à melhoria na gestão dos negócios, e conseqüente elevação de renda dos beneficiários.
5. Os serviços desenvolvidos para o grupo de beneficiários	Com exceção de uma entidade que disse não poder ainda avaliar esse dado, já que os programas estão muito no estágio inicial, todas as outras entidades afirmaram que houve um aumento na procura pelos serviços

conduziram a um incremento da demanda por outras pessoas?	ofertados.
6. Os serviços foram desenvolvidos com um conteúdo de gênero?	Das 24 entidades entrevistadas, 13 afirmaram não considerar as questões de gênero no desenvolvimento dos programas, enquanto 11 afirmaram que consideravam. Comparando esta informação, com a constatação de que em 15 entidades a participação das mulheres nos programas é superior a 50%, podemos concluir que a participação feminina nos programas se dá mais pela própria característica das mulheres microempreendedoras e moradoras de comunidades pobres, de maior envolvimento com atividades comunitárias.
7. Se realizou uma avaliação posterior à capacitação/formação realizada, incluindo um monitoramento das melhorias no bem-estar dos beneficiários?	A maioria das entidades (17) realizou apenas uma observação empírica do impacto do programa na vida dos beneficiários. Apenas 5 afirmaram que realizaram avaliação em profundidade. Se compararmos esta informação com a resposta da questão 4, que trata sobre a constatação de melhoria nas condições de vida dos beneficiários, onde todas as entidades afirmaram que houve uma melhoria significativa na qualidade de vida dos beneficiários, podemos concluir que esta afirmação parte de uma observação empírica, onde não se pode declarar com segurança, que efetivamente, tenha ocorrido melhoria na qualidade de vida dos beneficiários, à exceção das 5 que realizaram avaliação em profundidade.
8. Em que medida os "modelos" têm sido adaptados e modificados para o benefício dos grupos excluídos?	Um total de 18 entidades afirmaram que adaptaram os modelos dos programas desenvolvidos para atingirem os grupos excluídos. Porém, comparando com a informação anterior de que apenas 06 instituições trabalham com grupos especiais, considerados os mais vulneráveis e de risco, podemos concluir que a maioria das instituições pesquisadas não possuem programas adaptados à realidade dos grupos excluídos.
9. Em que medida os modelos piloto têm sido reproduzidos e assimilados nas políticas nacionais?	Das 24 entidades entrevistadas, 18 consideram que suas atividades influenciam as políticas públicas, enquanto 06 afirmaram que não. Pelo nível de parceria com organizações governamentais, não governamentais e empresas privadas, é possível concluir que a maioria das entidades consegue realmente influenciar de alguma forma as políticas públicas, seja em nível municipal, estadual ou nacional.
10. Os programas são desenvolvidos de maneira sustentáveis e existem mecanismos de acompanhamento?	Quinze instituições afirmaram os programas são sustentáveis e nove consideraram que não. Para a maioria delas, os mecanismos de acompanhamento não estão muito bem definidos. O tipo de sustentabilidade mais declarado foi a existência de fontes definidas para suporte financeiros dos programas. Apenas as instituições de microcrédito declararam que a sustentabilidade advém da capacidade de geração de receitas, com a cobrança de taxas de juros, suficiente para cobertura dos custos.
11. É possível identificar técnicas de formação de grupos, e é a formação de grupos e/ou de desenvolvimento da comunidade necessário para o êxito da geração de renda?	Do total de entidades pesquisadas, 22 disseram que a formação de grupos favorece a geração de renda, enquanto 02 disseram não poder observar isso nos seus programas. Das 2 entidades que responderam negativamente à pergunta, uma delas ainda se encontra em fase inicial de implantação do programa não podendo ainda avaliar. A outra entidade não monitora o resultado da ação desenvolvida. Se compararmos o resultado desta questão, com a informação anterior de que todas as entidades desenvolvem atividades coletivas, podemos perceber a importância das técnicas de formação de grupos e o investimento no desenvolvimento comunitário, para a geração de renda às famílias pobres.

12. Quais são as lições aprendidas em relação ao microcrédito (em particular referente a possibilidade de acesso, valor emprestado, mecanismo de recuperação de fundos, mecanismos de monitoramento e de sustentabilidade)?	Esta questão foi respondida exclusivamente por aquelas entidades que atua com serviços financeiros aos microempreendedores. As principais lições levantadas foram: - Microcrédito é instrumento para promoção do homem na base social; - O acompanhamento e cobrança dos clientes de microcrédito é fator primordial para a adimplência dos mesmos; - Microcrédito tem que ser orientado. O acompanhamento e capacitação são indissociáveis no processo; - É importante a segmentação dos clientes; - Cada metodologia tem que ser apropriada à região; - O Governo é incapaz de atender toda a demanda por crédito; - Microcrédito dá oportunidade para que as pessoas participem da atividade econômica, rompendo o ciclo da pobreza; - O Microcrédito oferece oportunidade para o microempreendedor sair da dependência financeira; - Microcrédito pode ser sustentável dependendo do tamanho da carteira; - Recursos humanos capacitados são um diferencial importante na atuação; - É possível atender a grupos de risco com microcrédito. Depende da metodologia utilizada; - Para os microempresários é mais importante o acesso ao crédito do que as taxas de juros e os prazos de pagamento; - Os juros e prazos devem ser pensados de acordo com a realidade do microempreendedor para se garantir a sustentabilidade; - O valor do crédito deve ser definido de acordo com a necessidade do empreendimento e a capacidade real de pagamento do negócio; - O melhor mecanismo para se recuperar crédito é a solidariedade do grupo, bem como o vínculo entre projetos e comunidade; - A capacitação é um excelente mecanismo de monitoramento do crédito; - Para operar um programa de microcrédito é preciso ter experiência prévia com execução de projetos econômicos e geração de recursos; - As atividades financiadas devem estar vinculadas a uma oportunidade de mercado, pois aumenta as chances de êxito; - Atividades inovadoras podem facilitar a inserção do jovem no mercado de trabalho;
13. Em que medida os serviços oferecidos estão ligados a outras iniciativas relevantes no campo da formação vocacional, e a iniciativas existentes de empresas do setor privado, instituições ou similares?	Todas as entidades pesquisadas informaram que existe uma articulação com outras iniciativas de geração de renda, seja de origem governamental ou mesmo de empresas privadas. Também as entidades procuram participar de fóruns de articulação e discussão em temas afins.
14. Existe alguma experiência relacionada com a eliminação do trabalho infantil?	Das 24 entidades pesquisadas, apenas 9 já realizaram alguma experiência com relação a eliminação do trabalho infantil. Todas as 9 entidades, atuam em parceria com o programa Bolsa Escola ou o PETI – Programa de Erradicação do Trabalho Infantil. À exceção da Prefeitura Municipal de Belém que integrou o programa de Bolsa Escola com as iniciativas de formação profissional e geração de renda, todas as outras entidades atuam em parceria com o Bolsa Escola, apenas na perspectiva de uma ação de assistência social, sem uma vinculação direta com as

	ações desenvolvidas nos programas de geração de renda.
15. Existe experiência com adolescentes gestores?	Apenas 8 entidades já tiveram experiências com adolescentes gestores de programas em nível econômico. A maioria considera os adolescentes apenas como beneficiário da ação dos programas desenvolvidos pela entidade, sem perceber neles uma potencialidade para o protagonismo juvenil.

2.12. Fortalezas identificadas nos programas desenvolvidos

Diversas fortalezas foram citadas pelas 24 instituições pesquisadas. A seguir citaremos de forma resumida, aquelas consideradas mais relevantes. As informações abaixo não se referem a opinião da maioria. Procuramos ressaltar a diversidade das respostas:

1. capacidade de articulação com grupos diferenciados – governos, empresas privadas, outras ONGs, Comunidades, Famílias, etc.;
2. capacidade de influenciar políticas públicas;
3. bom conhecimento técnico da atividade;
4. ótimo relacionamento com os beneficiários;
5. boa motivação e competência da equipe;
6. metodologia de trabalho adequada;
7. infra-estrutura existente¹²⁴;
8. Integração das atividades econômicas - microcrédito, capacitação, comercialização, etc.
9. a entidade consegue trabalhar as principais fases do processo de desenvolvimento econômico;
10. combinação de atividades educativas com atividades geradoras de renda.
11. atendimento a grupos de risco;
12. investimento na formação da cidadania;
13. boa capacidade de mobilização social;
14. inovação e criatividade dos programas desenvolvidos;
15. nível satisfatório de participação dos beneficiários;
16. foco na formação empreendedora;

¹²⁴ Este item aparece também como uma das principais fraquezas. Isso reflete a situação de que algumas instituições possuem maior capacidade de acessar fundos que possibilitam investimento em infra-estrutura, ao passo que outras ainda dependem de investimento externo para melhoria de sua infra-estrutura.

17. busca da auto-sustentabilidade;
18. imagem e credibilidade da entidade;
19. vocação para trabalhar com os pobres;
20. capacidade de atuação no mercado internacional;
21. investimento no protagonismo juvenil.

2.13. Fraquezas identificadas nos programas desenvolvidos

Diferentemente das fortalezas, 2 fraquezas tiveram uma frequência maior nas respostas das entidades pesquisadas, indicando uma relevância para aquelas entidades:

1. recursos Financeiros insuficientes (12 citações);
2. falta de acompanhamento aos beneficiários (7 citações);
3. ausência de mecanismos de avaliação do impacto do programa;
4. infra-estrutura deficitária;
5. falta de investimento na divulgação das experiências desenvolvidas;
6. pouca sistematização das atividades desenvolvidas;
7. pouco investimento na profissionalização dos recursos humanos;
8. pouca participação de voluntários nos programas;
9. insuficiência de recursos humanos para atender toda a demanda;
10. os programas desenvolvidos não são sustentáveis em termos financeiros;
11. excesso de burocracia governamental, nas atividades e procedimentos desenvolvidos;
12. imagem deturpada (assistencialismo) que a população em geral tem em relação ao papel do governo.

As duas últimas fraquezas mencionadas são específicas dos programas de origem governamental.

2.14. Dificuldades externas enfrentadas na execução dos programas

As dificuldades externas, referem-se aos fatores do ambiente relacional que podem causar transtornos à execução dos programas das entidades

pesquisadas. De igual modo, as mesmas não se constituem uma expressão da maioria das entidades pesquisadas. Não houve neste caso, nenhuma dificuldade externa que fosse apontada pela maioria das entidades pesquisadas. Assim, o conjunto das dificuldades citadas foram:

1. baixo interesse dos governos pelo programa;
2. interferência político-partidária;
3. precariedade dos equipamentos públicos (escola e postos de saúde), nas localidades de atuação dos programas;
4. distância e má condição dos acessos às localidades trabalhadas;
5. alto nível de pobreza e analfabetismo dos beneficiários;
6. preconceito social;
7. baixo nível de escolaridade dos beneficiários (dificultando a inserção no mercado);
8. dificuldade de colocação dos adolescente e trabalhadores em geral no mercado de trabalho após a realização da qualificação profissional;
9. falta de programas referenciais anteriores às práticas que se quer implantar;
10. atuação dos atravessadores no mercado;
11. entrada de concorrentes de peso no mercado, com os mesmos produtos e/ou serviços oferecidos pelos programas;
12. instabilidade do mercado internacional, gerando riscos de prejuízos na exportação dos produtos dos microempreendedores;

2.15. Impactos percebidos na atuação dos programas que provocaram mudanças nas condições de vida dos beneficiários

Embora de forma empírica, todas as entidades pesquisadas conseguem perceber o impacto que é gerado a partir da execução dos programas de geração de renda e oferta de serviços financeiros às famílias pobres. A seguir, está relacionado o conjunto dos impactos citados:

1. melhoria nas condições de habitação, saúde e educação dos filhos dos beneficiários;

2. geração e manutenção de emprego diretos e indiretos;
3. microempresas se livraram dos agiotas e atravessadores;
4. reativação de negócios que se encontravam fechados;
5. acesso dos jovens ao primeiro emprego;
6. maior acesso da comunidade carente a produtos e serviços;
7. mobilização social e de voluntários para participação das atividades;
8. fortalecimento dos vínculos com família, escola e comunidade;
9. participação efetiva das famílias e comunidades nas atividades;
10. criação de empresas comunitárias (cooperativas e associações);
11. desenvolvimento do espírito de liderança;
12. melhoria nas relações de gênero;
13. diminuição da evasão e repetência escolar;
14. diminuição da violência doméstica;
15. recuperação a auto-estima;
16. ação ecumênica entre as famílias;
17. elevação do nível de renda familiar;

V – CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

1. Identificação das metodologias para oferta de serviços financeiros e geração de renda, apropriadas ao projeto de prevenção e eliminação do trabalho infantil doméstico em casa de terceiros

A partir da realização do estudo bibliográfico e da pesquisa de campo, é possível identificar as principais metodologias para oferta de serviços financeiros e geração de renda, que poderiam ser utilizados no âmbito do projeto de prevenção e eliminação do trabalho infantil doméstico em casa de terceiros. Para facilitar a percepção pelo leitor, vamos apresentá-las de acordo com a estrutura utilizada anteriormente:

1.1. Serviços financeiros

Em relação aos serviços financeiros, basicamente existem três formas que podem ser utilizadas na operacionalização de um programa de microcrédito:

- 1.1.1. empréstimos individuais – consiste na liberação de financiamento para um empreendimento individual, sem vinculação com outros empreendimentos;
- 1.1.2. empréstimos solidários – consiste na liberação de financiamento para um grupo, composto por 3 ou mais microempreendimentos, onde todos são solidários entre si, em relação à dívida contraída;
- 1.1.3. bancos comunitários – consiste na formação de um grupo composto por 5 ou mais pessoas, que se organizam para a gestão do empréstimo entre si, tomado de uma organização de microcrédito. Os fundos do banco comunitário são formados pelos recursos tomados emprestados, pela contribuição mensal dos sócios, pelos incentivos concedidos pela organização de microcrédito para a adimplência, e pelas aplicações financeiras efetuados na banca comercial. O Banco comunitário atua também na organização e conscientização crítica dos seus participantes, pois possibilita trabalhar outros temas como cidadania, saúde, educação, etc.

As organizações participantes do projeto de prevenção e eliminação do trabalho infantil em casa de terceiros podem utilizar qualquer uma das três formas apresentadas anteriormente. No entanto, dado a sua finalidade de mobilização e organização social para geração de renda, preferencialmente deve-se utilizar as metodologias coletivas, ou seja, o empréstimo solidário e os bancos comunitários. No caso do banco comunitário, existe ainda uma vantagem adicional que é o papel protagonista das famílias participantes em relação a gestão do crédito.

1.2. Serviços de Desenvolvimento Empresarial

De todas as experiências em serviços de desenvolvimento empresarial que foram pesquisadas, agruparemos a seguir em áreas temáticas, aquelas que consideramos relevantes e apropriadas ao projeto de prevenção e eliminação do trabalho infantil doméstico em casa de terceiros:

- 1.2.1. formação de empreendedores – as principais metodologias pesquisadas que facilitam o processo de formação da mentalidade e motivação empreendedora são: CEFE, GESPAR e Capacitação Massiva. Todas elas têm o foco no comportamento empreendedor dos participantes para depois desenvolver as habilidades técnicas. No caso da capacitação massiva existe um elemento a mais que é o estímulo à organização em empresas comunitárias.
- 1.2.2. educação profissional – merecem destaque as iniciativas de educação profissional não formal, definidas como sendo os programas de iniciação profissional que não são reguladas pelas normas de ensino formal, ou pela legislação específica para os serviços nacionais de aprendizagem. Estas experiências já demonstraram sua eficácia e flexibilidade para adaptarem-se aos contextos de cada grupo ou localidade específica. Também, uma prática ainda não utilizada no Brasil, mas que poderia ser utilizada no âmbito do projeto é o bônus de capacitação. Esta metodologia possibilita que o participante do curso tenha maior poder de barganha em relação às organizações executoras, além de possibilitar uma maior controle da qualidade dos cursos ofertados. Os cursos de educação profissional devem ser desenhados para atender basicamente 3 públicos: os microempreendedores proprietários de um pequeno negócio; as empresas comunitárias, compostas por mais de 1 microempreendedor; e as pessoas simplesmente aspirantes a uma vaga no mercado de trabalho.
- 1.2.3. serviços de informação empresarial – são diversos os serviços nesta área que podem ser prestados por organizações governamentais e não governamentais, aos microempreendedores. Dentre eles, destacamos: informações sobre fornecedores; potenciais clientes; tecnologia apropriadas; novas práticas em gestão de pequenos negócios; conjuntura social, política e econômica; dados estatísticos, etc. No caso do projeto de prevenção e eliminação do trabalho infantil doméstico em casas de terceiros, estes serviços são fundamentais para as famílias participantes dos programas de geração de renda, pois propiciam o acesso às informações que fazem diferença quanto ao êxito do microempreendimento

criado. No Brasil, existem organizações que são especializadas na provisão de serviços de informação empresarial, como é o caso do SEBRAE, o CENTRO CAPE e as próprias universidades públicas e privadas.

- 1.2.4. serviços de apoio à comercialização – este é um dos principais programas que deve ser aplicado no Projeto de Prevenção e Eliminação do Trabalho Infantil Doméstico em Casa de Terceiros, considerando que a dificuldade de acesso aos mercados, constitui num dos principais entraves para o sucesso dos pequenos empreendimentos desenvolvidos pelas famílias mais pobres. Basicamente, as experiências pesquisadas se resumem em duas opções metodológicas: atuar como consultoria às empresas comunitárias facilitando as informações, capacitação e serviços que são necessários para sua inserção no mercado e comercialização dos produtos e serviços; a outra opção é constituir uma empresa que viabilize a comercialização de produtos oriundos dos pequenos empreendimentos. Esta última opção requererá um maior nível de envolvimento e profissionalização das organizações que atuam no projeto. Portanto, preferencialmente deve-se optar pela atuação na forma de consultoria.

1.3. Economia Solidária

- 1.3.1. comércio justo e solidário – este conceito pode ser agregado aos serviços de apoio à comercialização, citados no item 1.2.4. Desta forma estaria se criando um diferencial competitivo para os produtos e serviços dos empreendimentos comunitários das famílias pobres. É possível se desenvolver campanhas para ampliar a compreensão deste conceito pelas empresas, consumidores e sociedade em geral. Assim as famílias pobres teriam um nicho específico de mercado, que aumentaria as chances de aumento na rentabilidade dos empreendimentos comunitários.
- 1.3.2. Incubadora de cooperativas populares – este programa é fundamental para garantir que os empreendimentos comunitários que surgirão a partir da atuação do projeto, possam ter maiores chances de sobrevivência nos primeiros meses de existência do negócio.

1.3.3. empresas auto-gestionárias – a opção no fomento à constituição de empreendimentos deve ser para os negócios comunitários, pois possibilita não somente o fortalecimento econômico das comunidades, mas também possibilita que outros aspectos no relacionamento social sejam trabalhados pelo grupo. Neste sentido, a opção por uma auto-gestão do negócio, constitui-se numa estratégia para garantir a sustentabilidade institucional, administrativa e econômica do empreendimento comunitário, pois tornar o participante do projeto um protagonista da sua própria geração de trabalho e renda.

Todas as opções expostas acima, serão sistematizadas posteriormente (veja item 3.2. das Conclusões e Recomendações) na forma de um sistema integrado de geração de renda e oferta de serviços financeiros às famílias pobres.

2. Lições aprendidas sobre as experiências de geração de renda e oferta de serviços financeiros

Dentre os objetivos propostos para este estudo sobre as alternativas de geração de renda e serviços financeiros que podem ser apropriados pelos programas de Prevenção e Eliminação do Trabalho Infantil Doméstico em Casa de Terceiros, encontra-se o de sistematizar as lições aprendidas tanto das instituições estudadas na revisão de literatura quanto das pesquisadas nas quatro cidades.

Dessa forma, segue uma descrição das principais lições observadas em todos os programas estudados. Apenas para fins pedagógicos, as lições serão apresentadas em tópicos, facilitando sua visualização.

2.1. Lições gerais

2.1.1. Deve-se sempre realizar programas que favoreçam a microempresa (formais ou informais), visto que as mesmas representam em média 96% dos negócios formais e 56% da mão-de-obra formal ocupada. No Brasil as proporções são: 94% das empresas e 37,4% da mão-de-obra formal;

2.1.2. As ações de DLIS – Desenvolvimento Local Integrado e Sustentável são fundamentais para desencadear o processo de desenvolvimento econômico nas comunidades trabalhadas.

2.2. Lições sobre oferta de serviços financeiros

2.2.1. No Brasil, ao contrário dos outros países da América Latina, o setor de Microfinanças, caminha em passos lentos. A quantidade de operadoras de crédito não atende toda demanda e os produtos não são adequados para o público mais pobre, o que dificulta a expansão do microcrédito no país;

2.2.2. Há um potencial enorme de crescimento da indústria de microcrédito no Brasil devido a fatores favoráveis do macroambiente como: estabilidade econômica, infra-estrutura existente no país (transportes, comunicações, sistema financeiro, etc.), demografia urbana, e o grande número de microempresas que compõe a demanda;

2.2.3. O microcrédito não é um instrumento que possa ser aplicado em qualquer situação social ou econômica. Situações como: a criação de um mercado inexistente para um produto; tornar empreendedor uma pessoa que não possua estas características; ou descobrir uma tecnologia que reduza custos e aumente a produtividade; são estratégias importantes que o microcrédito não atende;

2.2.4. Investir em operadoras de microcrédito em funcionamento diminui o risco da operação, visto que o tempo para se estruturar um programa de microcrédito não é curto e requer investimento maiores do que apenas os recursos para o fundo de empréstimo. É importante também que a operadora tenha vocação para trabalhar com o público mais pobre, visto que este é o público que mais necessita de investimentos;

2.2.5. O microcrédito está sendo visto como um instrumento estratégico para integrar microempreendimentos no processo de desenvolvimento econômico do país;

2.2.6. O crédito popular só expandirá se for tratado de forma diferenciada do crédito tradicional (inclusive no que toca a legislação, controles financeiros e contábeis, etc.);

- 2.2.7. Microfinanças podem ser operadas tanto por organizações privadas, públicas ou mesmo mistas. O grau de êxito estará condicionado ao objetivo da organização e a sua metodologia de concessão;
- 2.2.8. A contraparte dada pela IMF reduz o risco na execução das operações de microcrédito, uma vez que ela está comprometendo capital próprio;
- 2.2.9. O objetivo das organizações apoiadoras (BID, CGAP, BNDES, etc.) em microfinanças é prestar suporte financeiro e técnico às IMFs – Instituições de Microfinanças, que terão que ser sustentáveis após o encerramento do financiamento;
- 2.2.10. Existe uma tendência em todos os países, de concentração das microfinanças em um pequeno grupo de IMFs de maior porte, e a existência de uma variedade de pequenas ONGs, também operando microfinanças;
- 2.2.11. A maioria das IMFs não resolve se formalizar, como instituição regulada de microcrédito, por considerar o formato mais apropriado, ou por ceder às pressões externas. Elas o fazem para conseguir acessar fundos que garantam a sua sustentabilidade financeira;
- 2.2.12. A metodologia de crédito solidário é importante para possibilitar o acesso ao microcrédito dos microempreendedores mais pobres. Quando eles crescem, começam a encarar o crédito solidário como oneroso e partem para empréstimos individuais;
- 2.2.13. As IMFs diversificam seus produtos à medida que crescem. As IMFs mais desenvolvidas buscam atingir o maior espectro possível de clientes que ainda não têm acesso aos serviços dos bancos;
- 2.2.14. Não é claro se existe uma relação de causalidade entre buscar os microempreendedores mais pobres e lucratividade;
- 2.2.15. Também não é claro que escala de microempreendedores consegue ser alcançada com tecnologias de microcrédito, sem prejuízo ao desempenho institucional;
- 2.2.16. O trabalho direto com a comunidade facilita a concessão do crédito, assim como sua desburocratização;

- 2.2.17. Para manter a saúde financeira e econômica da IMF, os fundos de capital devem ser separados por finalidade. Isso garante um maior controle tanto do parceiro como da instituição;
- 2.2.18. É importante realizar pesquisa de mercado para analisar a situação local antes de iniciar as atividades. Um planejamento da atuação é muito importante;
- 2.2.19. Para trabalhar grupos especiais, apenas microfinanças não é suficiente. É preciso combinar com outras iniciativas de geração de renda;
- 2.2.20. A tendência de fusão de IMF's tem a finalidade de fortalecer a presença no mercado de crédito. Para isso, as instituições têm que ter capacidade de abdicar dos interesses individuais para favorecer os interesses coletivos;
- 2.2.21. O investimento na capacitação e profissionalização da assessoria de crédito constitui em um diferencial de atuação;
- 2.2.22. Os fundos rotativos comunitários apenas funcionam em contextos específicos e emergenciais sem que haja garantias de sustentabilidade;
- 2.2.23. Grande parte do bom desempenho dos Bancos Comunitários é devido a atuação do agente de crédito, e não dos grupos formadores do Banco Comunitário, o que é um problema, já que a finalidade é que eles sejam autogestionários;
- 2.2.24. Quando o poder público se envolve com as microfinanças, o campo de atuação torna-se maior do que a escala conseguida pelas ONGs;
- 2.2.25. É fundamental que as IMFs possuam um sistema de informação ágil e seguro para facilitar a gestão da carteira e o processo de tomada de decisão;
- 2.2.26. A estratégia de Postos Avançados é adequada para atingir localidades mais periféricas;
- 2.2.27. As equipes que trabalham com microcrédito devem ter dedicação exclusiva. É necessária mão-de-obra qualificada e dedicada a uma única atividade para garantir a eficiência e eficácia do programa;
- 2.2.28. As parcerias para subsidiar alguns custos favorecem a atuação da IMF, principalmente nas instituições que estão iniciando os trabalhos;

- 2.2.29. A área de atuação específica e definida é importante para que o trabalho do assessor de crédito possa ser mais produtivo;
- 2.2.30. A Metodologia de Bancos Comunitários é mais apropriada para atender os grupos de microempreendedores de menor poder aquisitivo;
- 2.2.31. Os programas de microcrédito devem ter foco na sustentabilidade financeira e no impacto social de sua ação;
- 2.2.32. Microcrédito rural e urbano devem ser gerenciados de forma diferenciada, garantindo que se utilizem metodologias apropriadas para cada contexto;
- 2.2.33. A oferta de serviços financeiros não é a única alternativa para o desenvolvimento dos microempreendimentos. Os serviços de desenvolvimento empresariais podem aumentar a eficiência da intermediação financeira, tanto quanto a competitividade e a capacidade de comercialização das microempresas;

2.3. Lições sobre a geração de trabalho e renda

- 2.3.1. Os SDEs – Serviços de Desenvolvimento Empresarial constituem-se numa alternativa viável para a geração de trabalho e renda das famílias pobres, porque incorporam diversas estratégias: conhecimento de informação empresarial, capacitação em gestão empresarial e tecnológica, capacitação em consultoria de empresas, serviços de inovação de produto ou processo produtivo, serviços de comercialização e apoio à exportação, serviços de cooperação inter-empresarial, e criação de empresas e serviços de assessoramento financeiro;
- 2.3.2. A instituição que atua com SDE deve concentrar-se no que sabe fazer bem para um grupo específico, aumentando a eficácia e produtividade;
- 2.3.3. Qualquer programa deve desenvolver processos participativos para facilitar a construção do conhecimento estratégico pelos beneficiários;
- 2.3.4. Os serviços devem ser desenvolvidos por aqueles que estiverem mais próximos das MPEs – Micro e Pequenas Empresas, em termos geográficos e sociais;

- 2.3.5. Dado o tamanho e importância do setor de MPEs, a demanda potencial para SDE é muito vasta. No entanto, a demanda efetiva é ainda muito limitada, e a capacidade de suprimento pelos provedores também é pouco desenvolvida;
- 2.3.6. As falhas cometidas no mercado por organizações provedoras de SDE não preparadas, dificultam a expansão e credibilidade do segmento;
- 2.3.7. Existe um dilema em mensurar o desempenho na provisão dos SDE: usar indicadores padrões para desempenho empresarial ou calcular custos e benefícios que consideram vários tipos de “externalidades” e a finalidade social da atividade?;
- 2.3.8. Os programas de SDE devem favorecer as articulações entre as MPEs e as grandes empresas, que podem ajudar na superação das deficiências enfrentadas pelos microempreendedores;
- 2.3.9. É possível replicar experiências bem sucedidas de empreendimentos ou serviços, utilizando algumas ferramentas, como o *franchising*, para desenvolvimento das microempresas;
- 2.3.10. É importante o desenvolvimento do programa de SDE de maneira sustentável e até mesmo lucrativas;
- 2.3.11. Conseguir, sempre que possível, combinar o desenvolvimento social e econômico com a rentabilidade financeira do programa;
- 2.3.12. É indispensável oferecer produtos e serviços que sejam adequados ao mercado;
- 2.3.13. O programa de SDE deve reconhecer as características locais e adaptar-se às mesmas. Uma pesquisa de mercado é sempre apropriada para esse fim;
- 2.3.14. A formação de redes de empreendedores, especialmente dos menores, viabiliza o compartilhamento de custos, capacitação e oportunidades de mercado;
- 2.3.15. Os bônus (*vouchers*) de capacitação são úteis para redução do custo de capacitação e transferência do poder de decisão para os beneficiários. A experiência demonstra porém, que é necessário se estabelecer mecanismos de controle da qualidade e das fraudes;

- 2.3.16. Os problemas com a pouca escala de produção, a irregularidade nos prazos de entrega e a baixa qualidade do produto dificultam a inserção de produtos dos microempreendedores no mercado internacional;
- 2.3.17. Os programas que funcionam em rede devem ser baseados na cooperação na viabilidade prática;
- 2.3.18. O trabalho do agente externo é fundamental para o sucesso da rede, especialmente nas etapas iniciais;
- 2.3.19. A geração de confiança e transparência entre os participantes é importante para o sucesso da rede;
- 2.3.20. O apoio às redes não deve ser fornecido igualmente em todos os casos. Deve-se considerar as especificidades de cada caso;
- 2.3.21. É importante fomentar a inter-relação entre os agentes intermediários e os programas de exportação voltados para o apoio à inserção dos microempreendedores no mercado;
- 2.3.22. Deve-se garantir que a combinação de serviços e *know-how* sobre comercialização seja adequada às necessidades das empresas em processo de aprendizagem;
- 2.3.23. Os serviços devem ser estruturados de maneira que as empresas comercializadoras possam ter acesso a uma gama variada de *know-how* sobre comercialização;
- 2.3.24. Para o sucesso de um programa de exportação é importante levar em conta as opções existentes de serviços de apoio à exportação;
- 2.3.25. Os agentes governamentais provedores de serviços de apoio às exportações nem sempre são fontes eficazes de conhecimento e informações sobre exportação;
- 2.3.26. A exportação através de uma empresa comercializadora permite que haja uma combinação de uma variedade de produtos, que atende as demandas dos compradores, em termos de quantidade, qualidade e regularidade na entrega dos produtos;
- 2.3.27. Deve-se sempre manter o foco no produtor, principalmente num programa de exportação que pretende apoiá-los na inserção no mercado;

- 2.3.28. Bons programas de comercialização atuam em toda cadeia produtiva, sempre envolvendo o produtor para que ele seja participante ativo do processo;
- 2.3.29. As empresas menores ou das zonas mais deprimidas economicamente, têm mais dificuldades para pagar pelos serviços de consultoria empresarial;
- 2.3.30. O êxito de um CDE – Centro de Desenvolvimento Empresarial depende da consolidação institucional, da capacidade de gestão e da habilidade da equipe técnica, e também do nível de apoio financeiro que receba em longo prazo;
- 2.3.31. Um “mercado empresarial” mais desenvolvido permitirá reduzir (ou mesmo suprimir) os subsídios para o CDE, num prazo mais curto que outro CDE que atua num mercado mais deprimido;
- 2.3.32. À medida que se aproxima o final do projeto, os CDEs melhoram seus resultados de auto-suficiência devido a uma seleção mais rigorosa dos clientes, pela incorporação de clientes de maior tamanho, pelo aumento das tarifas cobradas ou pela realização de novas atividades que podem dar maior rendimento.
- 2.3.33. A geração de confiança com os clientes é um fator chave de consolidação de uma instituição na prestação dos serviços de desenvolvimento empresarial;
- 2.3.34. Os CDEs devem ter uma autonomia funcional em relação às instituições patrocinadoras, como uma forma de evitar conflitos na tomada de decisão e também para estimular a busca da sustentabilidade financeira;
- 2.3.35. A sustentabilidade financeira dos CDEs parece ter um limite se seus objetivos inclui a realização de atividades de difusão e extensão empresarial, cujo custo não pode ser absorvido em sua totalidade pelas pequenas empresas;
- 2.3.36. Metodologias de capacitação como GESPAR, CEFE e Capacitação Massiva são eficazes na potencialização da capacidade empreendedora dos beneficiários;

- 2.3.37. As iniciativas não formais de educação profissional, são alternativas viáveis da sociedade e do Estado ao grande contingente de adolescentes, com baixo nível de escolaridade e com poucas oportunidades de capacitação profissional, que a cada ano buscam ingressar no mercado de trabalho;
- 2.3.38. A economia solidária articula uma diversidade de formas de organização, que são diferentes do modelo da empresa capitalista tradicional. Ela é constituída por toda uma gama de empreendimentos individuais, cooperativos, do tipo mercantil e não mercantil. Não existe uma única forma de organização da economia solidária. Embora a maneira predominante seja através da constituição de redes de colaboração solidária;
- 2.3.39. As cooperativas populares e as empresas autogestionárias são modelos empresariais que aumentam a participação dos trabalhadores na gestão do negócio, constituindo-se também numa alternativa viável contra o desemprego;

3. Recomendações e propostas para um programa de geração de renda e oferta de serviços financeiros às famílias pobres

Um dos desafios em qualquer estudo que tenha também uma finalidade propositiva é propor recomendações que sejam adequáveis aos diferentes contextos possíveis de aplicação. Neste sentido, é preciso tomar os devidos cuidados para não se propor algo que seja limitante ou circunscrito a uma determinada situação, ou então propor algo que seja tão genérico, que sua utilidade fique comprometida.

Um dos principais objetivos do estudo realizado sobre as experiências de geração de renda e oferta de serviços financeiros às famílias pobres, foi:

- Com base na identificação das experiências de êxito, estabelecer uma série de recomendações para desenvolver o programa de ação proposto pelo projeto para as famílias de origem.

De acordo com este objetivo, propusemos inicialmente, algumas recomendações gerais, que devem ser observadas pelas organizações que

desejam implementar ações de geração de renda e oferta de serviços financeiros, neste âmbito. Em seguida, criamos um modelo teórico, tomando como base as diversas lições aprendidas durante a realização do estudo, para implementação de um sistema integrado de geração de renda e oferta de serviços financeiros às famílias pobres, no âmbito do Programa de Combate a Exploração do Trabalho Infantil Doméstico.

3.1. Recomendações gerais

As ações desenvolvidas na geração de renda às famílias pobres, de um modo geral, devem:

1. vincular as ações de geração de renda às iniciativas do desenvolvimento econômico local endógeno, para combater a pobreza e a marginalização de uma forma mais sustentável e consistente;
2. enfatizar as dimensões – econômica, humana, sociocultural, político-administrativa e ambiental, nas ações de geração de renda, para desencadear um processo de desenvolvimento econômico local, que promova a melhoria da qualidade de vida das famílias mais pobres;
3. proceder inicialmente à realização de um diagnóstico participativo, que indique a realidade local e as prioridades na intervenção;
4. elaborar um plano de negócios para cada iniciativa empresarial que for ser realizada, possibilitando a percepção clara da viabilidade do empreendimento, o investimento necessário, em termos de infraestrutura, recursos humanos e financeiros, e as estratégias empresariais a serem adotadas para alcançar o sucesso na atividade;
5. focar nos mais pobres e, prioritariamente ser voltado para as mulheres e grupos mais marginalizados;
6. definir claramente a área geográfica, grupo beneficiário e temática a ser trabalhada, possibilitando o desenvolvimento das competências essenciais à viabilidade do empreendimento;

7. fomentar a articulação dos grupos locais, com outros mercados (produtor, fornecedor e consumidor) distantes, aumentando as possibilidades de incremento na economia local;
8. garantir a qualidade, quantidade e regularidade dos produtos e serviços ofertados, como fator fundamental para acessar mercados mais exigentes;
9. atuar de forma integrada com serviços financeiros, como estratégia para aumentar a capacidade produtiva, a competitividade e a comercialização dos produtos, dos microempreendimentos;
10. favorecer a solidariedade e a organização coletiva entre os mais pobres, aumentando a sua capacidade de inserção no meio econômico;
11. estimular a participação dos beneficiários na gestão dos processos desenvolvidos;
12. investir no fortalecimento do capital humano e social existente, favorecendo a criação de um entorno social e econômico que dê sustentação aos processos desenvolvidos;
13. gerenciar os programas de maneira profissionalizada, atentando para a viabilidade econômica da atividade;
14. estabelecer parâmetros de avaliação e monitoramento das ações.

Existem inúmeras recomendações para as organizações que resolvem atuar no setor das microfinanças. No caso específico deste estudo, resolvemos indicar aquelas que são relevantes no âmbito do programa que será desenvolvido. Portanto, as ações desenvolvidas na oferta de serviços financeiros às famílias pobres, em termos gerais, devem:

1. considerar o tempo necessário para que um programa de microfinanças alcance a maturidade e o desempenho organizacional satisfatório;
2. desenvolver metodologias apropriadas (preferencialmente solidárias) que possibilitem o acesso dos grupos mais excluídos aos serviços financeiros;

3. buscar o equilíbrio entre o alcance e impacto social e a sustentabilidade financeira dos serviços financeiros;
4. criar oportunidades de financiamento para os microempreendedores que demonstrem capacidade empreendedora;
5. adequar a forma jurídica aos interesses e finalidade do programa de oferta dos recursos financeiros às famílias pobres;
6. investir na formação de pessoal, combinando competência técnica e sensibilidade social;
7. utilizar sistemas eficientes de informação garantindo a segurança e a agilidade na gestão financeira e administrativa do programa;
8. viabilizar os recursos financeiros necessários ao atendimento da demanda por crédito, e ao alcance da sustentabilidade do programa;
9. ter procedimentos e estratégias claras para a concessão e recuperação dos créditos, enfocando técnicas solidárias e o relacionamento estabelecido com os clientes, como a principal ferramenta de negociação;
10. definir as condições do crédito, considerando a capacidade do microempreendedor, e a necessidade de sustentação financeira do programa;
11. adotar procedimentos ágeis e simplificados para análise e liberação dos empréstimos.

3.2. Modelo teórico de um sistema integrado de geração de renda e oferta de serviços financeiros às famílias pobres, no âmbito do Programa de Combate a Exploração do Trabalho Infantil Doméstico – SIGERSF / TID

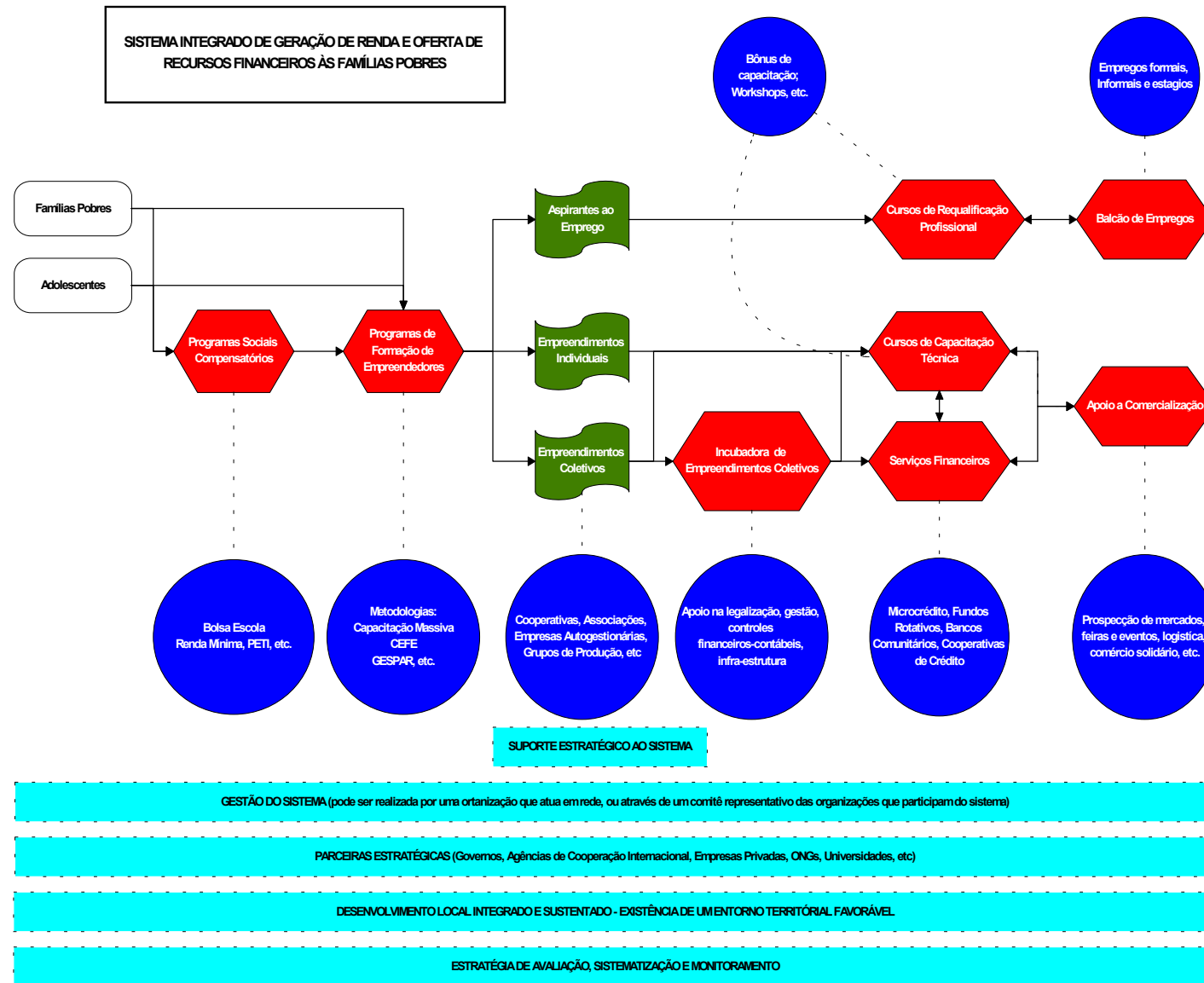
Ao se pensar num sistema integrado de geração de renda e oferta de recursos financeiros às famílias pobres, consideramos as peculiaridades e potencialidades das organizações que atuam no combate a exploração do trabalho infantil doméstico, bem como os parceiros potenciais existentes em cada cidade visitada, durante a realização da pesquisa.

Também, a proposição deste sistema integrado está baseado em 4 aspectos norteadores:

1. preferencialmente o sistema deve ser implementado por uma rede de organizações articuladas, que possibilitará a atuação de maneira geral no contexto, e ao mesmo tempo de maneira especializada, onde cada entidade se responsabilizará por um ou mais programas propostos no sistema;
2. para garantir sua sustentação financeira, o sistema pressupõe o uso de múltiplas fontes de financiamento e/ou doação, sejam elas, governamentais, multilaterais ou locais;
3. para cada programa proposto no sistema, pode-se utilizar diferentes metodologias e estratégias, conforme foram citadas no estudo realizado.
4. este sistema pode ser aplicado em parte ou completo, dependendo da realidade local;

A figura a seguir, demonstra os diversos componentes do sistema proposto.

Figura 1



De acordo com a figura anterior, pode-se observar que o Sistema Integrado – SIGERSF / TID é composto por 8 programas interdependentes:

1. Programas Sociais Compensatórios – PSC: programas de renda mínima, bolsa escola, PETI, primeiro emprego, etc. onde se garante para o participante uma bolsa num determinado valor. Inicialmente, esta bolsa será o fator de atratividade para engajamento e permanência dos participantes em todas as fases do sistema. Este é o primeiro contato do representante da família pobre com o SIGERSF/TID. É importante que fique claro para o participante os critérios para ingressar no sistema. Algumas famílias que não necessitam da bolsa para sobrevivência, poderão ingressar no SIGERSF/TID já participando do Programa de Formação de Empreendedores;
2. Programa de Formação de Empreendedores – PFE: cursos ou laboratórios organizacionais, onde os participantes estarão envolvido em todo o processo de formação de sua capacidade empreendedora, de forma individual e coletiva, utilizando-se para isso, uma das três metodologias que foram citadas no estudo (CEFE, GESPAR e Capacitação Massiva). A expectativa é que a partir da participação no PFE, surjam diversos empreendimentos coletivos (cooperativas, empresas auto-gestionárias, etc.) e individuais.
3. Incubadora de Empreendimentos Coletivos – IEC: após formados os empreendimentos coletivos, os mesmos são incubados por um período determinado (o tempo deve ser adequado à necessidade e realidade local. Geralmente o processo, demora de 12 a 36 meses) para que possam ser acompanhados e assessorados tecnicamente durante a primeira fase de existência da empresa. Neste período os empreendimentos incubados serão apoiados em termos de infraestrutura, legalização da sua empresa, implantação de controles financeiros-contábeis, co-gestão participativa, etc. O foco da incubadora será os empreendimentos coletivos.
4. Cursos de Requalificação Profissional – CRP: são destinados àqueles que participaram do programa de formação de empreendedores, mas não desenvolveram nenhum empreendimento

individual ou coletivo. Neste caso, os mesmos participarão de algum curso específico de requalificação profissional, para poder se candidatar a uma das vagas na Central de Informação do Emprego;

5. Central de Informação do Emprego – CIE: constitui-se numa fonte sistematizada de informação sobre as ofertas de empregos formais, informais e estágios, tendo também cadastrado todos os profissionais que participaram dos cursos de requalificação. A CIE funciona como uma ponte entre o profissional e a empresa. Para a pessoa cadastrada, aumentam as chances de recolocação no mercado de trabalho. Para as empresas contratantes, existe a segurança de que estará absorvendo um profissional capacitado e confiável;

6. Cursos de Capacitação Técnica – CCT: mesmo tendo participado do programa de formação de empreendedores, e da incubadora de empresas, os empreendimentos coletivos e também individuais, necessitam de uma formação em uma determinada área específica, técnica ou gerencial, para aumentar a capacidade competitiva do seu negócio. Para isso, serão ofertados cursos sobre conteúdos que estão baseados na necessidade do empreendedor e do mercado. Caso queira aumentar o nível de engajamento dos participantes nos cursos, como também a melhoria da qualidade dos cursos oferecidos, pode-se agregar ao programa os bônus de capacitação, conforme explicitado anteriormente na experiência do Paraguai.

7. Serviços Financeiros – SEFINs: esta é uma das áreas mais importante do sistema, e é fundamental que ela ocorra em plena articulação com as outras ações desenvolvidas. A oferta de serviços financeiros para os microempreendedores participantes do sistema, poderá ocorrer na forma de microcrédito, administrado por uma entidade especializada, ou através da formação de bancos comunitários na própria localidade de origem do microempreendedor. Existe também a opção de formação de um fundo rotativo, que é mais informal e adequado a pequenos grupos que precisam adquirir experiência sobre acesso ao crédito, como também a cooperativa de

crédito, para um grupo de maior tamanho e mais estruturado. Preferencialmente a oferta de serviços financeiros, deverá enfatizar a autogestão comunitária. Este formato está mais adequado às metodologias que são trabalhados em todo o sistema;

8. Apoio à Comercialização e Acesso ao Mercado – CAM: uma das áreas mais importantes e mais difícil de atuar é a viabilização de mercado para os produtos e serviços dos microempreendimentos. O programa nesta área deverá atuar na forma de consultoria aos microempreendedores para que eles desenvolvam as habilidades necessárias de alcançar mercados mais exigentes. Para isso, deverão ser desenvolvidas consultorias nas áreas de prospecção de mercados, desenvolvimento de novos produtos, participação em feiras e eventos promocionais, logística de comercialização, padronização dos produtos para o mercado, etc. A atuação no mercado justo e solidário, pode ser uma opção mais viável e segura, considerando as especificidades dos grupos que estão participando do sistema.

Para viabilizar a aplicação eficaz do SIGERSF / TID, é preciso negociar parcerias estratégicas com organizações que atuam no mesmo contexto local e que defendem os mesmos interesses. Esta estratégia é parte integrante do processo de desenvolvimento local, que se constitui no entorno territorial favorável à viabilidade do sistema proposto.

A gestão de todo o sistema é um fator crucial para garantir a sua eficácia. Poderá ser feita por uma organização que atua em rede, ou por um comitê composto pelos representantes das organizações que participam do sistema integrado.

De igual modo, é importante que sejam estabelecidos os mecanismos de avaliação, sistematização e monitoramento dos processos desenvolvidos, possibilitando uma aprendizagem continuada para os participantes e parceiros envolvidos no sistema integrado.

A partir da proposição do SIGERSF / TID e considerando a existência de potenciais parceiros já identificados em cada uma das cidades visitadas, a seguir apresentamos um quadro contendo a relação das organizações atuantes

nas 3 cidades de desenvolvimento do Projeto de Prevenção e Eliminação do Trabalho Infantil Doméstico em Casas de Terceiros, que poderão ser mobilizados para fazer parte das entidades que implementarão o SIGERSF / TID:

Quadro 4 – Possíveis entidades parceiras por Programa do SIGERSF / TID

PROGRAMA	POSSÍVEIS ENTIDADES PARCEIRAS		
	BELÉM	BELO HORIZONTE	RECIFE
Programas Sociais Compensatórios	FUNPAPA, Movimento Emaús, Prefeitura Municipal, Governo do Estado	Prefeitura Municipal, ASMARE, Centro Salesiano do Menor, Fundo Cristão para Infância, AMENCAR, Governo do Estado	Prefeitura Municipal, Movimento Pró-criança, Centro das Mulheres do Cabo, Governo do Estado
Programa de Formação de Empreendedores	Prefeitura Municipal, PRONAGER, FASE	Instituto CENTROCAPE, PRONAGER, Circo de Todo Mundo, Visão Mundial, AVSI	Visão Mundial, PRONAGER, Centro Josué de Castro, CEAS URBANO, FASE
Incubadora de Empreendimentos Coletivos	Prefeitura Municipal, UFPA, FASE	UFMG, Visão Mundial, Prefeitura Municipal	INCUBACOO, Prefeitura Municipal, Visão Mundial, FASE
Cursos de Requalificação Profissional	Prefeitura Municipal, Movimento Emaús, SEBRAE, FUNPAPA	Obra Kolping, AVSI, Circo de Todo Mundo, AMEFA, ASMARE, Visão Mundial, SEBRAE	Visão Mundial, Centro Josué de Castro, CEAS URBANO, SEBRAE, Escola Dom Bosco, Centro de Trabalho e Cultura
Central de Informação do Emprego	SINE, Prefeitura Municipal, FASE, FUNPAPA	SINE, Prefeitura Municipal, Instituto CENTROCAPE, AVSI	SINE, Prefeitura Municipal, FASE
Cursos de Capacitação Técnica	SEBRAE, Movimento Emaús, FUNPAPA,	AVSI, Obra Kolping, SEBRAE, Circo de Todo Mundo, AMEFA, ASMARE, Visão Mundial	SEBRAE, Visão Mundial, Centro Josué de Castro, CEAS URBANO, Escola Dom Bosco, MAMR
Serviços Financeiros	Banco do Povo, CEAPE/PA	Banco do Povo, Banco da Mulher, Obra Kolping, AVSI, BDMG	Visão Mundial, CEAPE/PE, Banco do Povo, FRAC
Apoio à Comercialização e Acesso ao Mercado	POEMAR, Movimento Emaús	Central Mãos de Minas, Visão Mundial, AVSI	Visão Mundial, PRORENDIA, MAMR

VI - REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- ASMARE. **Há 10 anos reciclando vidas**. [s.l.], [s.n.], [19..], [documento não publicado].
- AVSI. **Annual Report 2001**. [s.l.], [19..], [documento não publicado].
- AVSI. **Educate Every Child, in the family, in the community, in the world**. *AVSI Profile* [19..].
- BABBIE, Earl R. **The practice of social research**. 2. ed. Belmont, California: Wadsworth Publishing Company, Inc. 1979.
- BANCO DO POVO. **Fundo Municipal de Solidariedade para Geração de emprego e Renda**. [s.l.], [s.n.], [19..], [documento não publicado].
- BANCO DO POVO. **O Banco do Povo Chegou em nossa cidade**. [s.l.], [s.n.], [19..], [documento não publicado].
- BANCO DO POVO. **O Banco do Povo Chegou nessa comunidade**. [s.l.], [s.n.], [19..], [documento não publicado].
- BANCO MUNDIAL. **Luta contra a Pobreza – Panorama Geral**. Relatório Sobre o Desenvolvimento Mundial – 2000/2001. Washington, DC: Banco Mundial, 2000.
- BARTON, Clifton. **Microenterprise Business Development Services: Defining Institutional Options and Indicators of Performance. Microenterprise Best Practices**. Bethesda, MD: DAI Inc, 1997.
- BID. **Informe Anual Sobre el Desarrollo de la Microempresa – 2000**. Fev. 2001.
- BID. **Micro Empresa Américas**. 1. Ed. 2001.
- BID. **Microempresa - Informe de Avances**. 1 n. 4 v. Jul. 2001. [documento não publicado].
- BID. **Sobre el Desarrollo de la Microempresa**. Informe Anual 2000.

- BITTENCOURT, Gilson Alceu. **Cooperativas Crédito Solidário - Constituição e Financiamento**. Brasília: Intertexto-Gestão da Informação, Estudos e Projetos, 2001.
- BOLETIM N^o. 4. **Especial Microcrédito**. [s.l.]:Centro Internacional de Formação da OIT. Set. 2000. 44 - 45p.
- CAMAROTTI, Ilka. SPINK, Peter. **Parcerias e Pobreza – Soluções locais na construção de relações sócio econômicas**. São Paulo: Editora FGV, 2000.
- CAPE. **Empreendedorismo como missão**. [s.l.], [s.n.], [19..], [documento não publicado].
- CEAPE/PA. **Crédito para Pequenos Negócios**. [s.l.], [s.n.], [19..], [documento não publicado].
- CEAPE/PE. **Você que trabalha por conta própria pode contar com a gente**. [s.l.], [s.n.], [19..], [documento não publicado].
- CEAS URBANO, CEDAC/RJ, MOC/BA. **Pequenos Empreendimentos Urbanos e sua Viabilidade Econômica**. Novembro, 2001.
- CENTRO JOSUÉ DE CASTRO. **Construindo Democracia, Cidadania e Trabalho**. [s.l.], [s.n.], [19..], [documento não publicado].
- CENTRO JOSUÉ DE CASTRO. **Pequeno Empreendedor prepare-se para realizar grandes negócios**. [s.l.], [s.n.], [19..], [documento não publicado].
- CENTRO JOSUÉ DE CASTRO. **Projeto de Acompanhamento Técnico-Gerencial aos Usuários do PROGER e FRAC**. [s.l.], [s.n.], [19..], [documento não publicado].
- COINCIDE. **Boletim Temático - Microcrédito No. 30**. Peru: *Coordinación Intercentro de Investigación, Desarrollo y Educación*. [s.n.], [19..].
- DE CARTAXO, Ana Maria Baima. **Programa de Produção Associada com Garantia de Renda Mínima**. In: Farah, Marta F.S. *et alli*. (Org.) 20 Experiências de Gestão Pública e Cidadania. São Paulo: FGV, 1997.

- DELNET. Boletim Informativo Eletrônico do Programa de Apoio ao Desenvolvimento Local. N.4 – **Especial Microcrédito**. Centro Internacional de Formação da Organização Internacional do Trabalho, 2000.
- FARAH, Marta Ferreira Santos. BARBOZA, Hélio Batista. **20 Experiências de Gestão Pública e Cidadania**. São Paulo: Programa Gestão Pública e Cidadania, 2001.
- FGV-EAESP. **Alianças na Redução da Pobreza – Possibilidades e Alcances: Experiência em Discussão**. Estudos apresentados no fórum promovido pela FGV-EAESP. Banco Mundial e Fundação Ford, Ago. 2001.
- FRAC. **Fundo Rotativo de Ação da Cidadania**. [s.l.], [s.n.], [19..], [documento não publicado].
- FUNPAPA. **Ações para uma felicidade**. Belém, 2000.
- GALIZA, Cleide. FERREIRA, Isa. **O Programa de Erradicação do Trabalho Infantil e a Participação das Crianças - Uma experiência em Desenvolvimento**. Recife: *Save the Children*, 2001.
- GOLDMARK, Lara *(org.). **Seminário Internacional: BNDES Microfinanças – Ensaio e Experiências**. Rio de Janeiro: BNDES, 2000.
- GOLDMARK, Lara. ***The Status of Microfinance in Brazil: Briefing paper for speakers at the BNDES Seminar***. Maio, 2000.
- GOMEZ, Arelis. ***Evaluación de la Metodología de Bancos Comunes de Mujeres Rurales em Guatemala - Un Estudio para el Banco Interamericano de Desarrollo***. E.U.A.: IMCC, Corporate Offices, [s.n].
- IBAM. **Perspectivas de Expansão das Microfinanças no Brasil: Marco Legal, Capitalização e Tecnologia – Relatório Final**. Rio de Janeiro: IBAM – Área de Desenvolvimento Econômico e Social / Núcleo de Economia Local, 2001.
- KAHN, Benjamin e JASSON, Tor. ***Con fuerza y tesón - Las Microfinanzas resisten la recesión***. In: **Micro Empresa Américas**. 1 ed. 2001.

- KRAYCHETE, Gabriel. LARA, Francisco. COSTA, Beatriz. (org.). **Economia dos Setores Populares: Entre a realidade e a Utopia**. Petrópolis: Vozes : Capina ; Salvador: CESE : UCSAL, 2000.
- LANUSSE, José Antonio. **Ecuador: servicios para microempresas a partir del mercado**. In: TABUENCA, Garcia, *Et alli* (ed.). **La micro y pequena empresa em Latinoamérica: la experiencia de los servicios de desarrollo empresarial**. Lima: ITDG, 2001.
- LIORENS, Francisco Albuquerque. **Desenvolvimento Econômico Local: Caminhos e Desafios para a Construção de uma Nova Agenda Política**. Tradução: Antônio R. P. Braga. Rio de Janeiro: BNDES, 2001.
- LUCANO, Fernando e TABORGA, Miguel. **Tipología de instituciones financieras para la microempresa en America y El Caribe**. Papel ocasional. Washington, DC: *Inter-American Development Bank*, 1998.
- MALDONATO, Luis . Bancos e Outras Instituições Reguladas – Financiera Visión, de. In: GOLDMARK, Lara *(org.). **Seminário Internacional: BNDES Microfinanças – Ensaio e Experiências**. Rio de Janeiro: BNDES. Mai. 2000.
- MANCIE, Euclides André. **A Revolução das Redes**. Petrópolis: Editora Vozes, 2000.
- MÃO DE MINAS. **Central Mão de Minas**. [s.l.], [s.n.], [19..], [documento não publicado].
- MEDEIROS, Alzira. KLEINEKATHOEFER, Michael. **Gestão e Monitoramento de Fundos Rotativos para Associações e Grupos de Pequenos Empreendedores**. Recife: Bagaço, 2000.
- NERI, Marcelo. **Empregos e negócios informais: subsídios para políticas**. [s.l.], [s.n.].
- PEARL, Daniel & PHILLIPS, Michael. **A característica do Banco Grameen para o qual abriu caminho para empréstimo para o pobre, deu um nó**. Nova York: Wall Street Journal, 2001.

- PIDMU. **Profissionalização de Adolescentes e Inserção no Mercado de Trabalho**. Recife: Bigraf, 1999.
- POEMA. **Fibras Naturais da Amazônia**. [s.l.], [s.n.], [19..], [documento não publicado].
- POEMA. **Folder: Bolsa Amazônia**. [s.l.], [s.n.], [19..], [documento não publicado].
- POEMATROPIC - Pobreza e Meio Ambiente no Trópico Úmido. **Parcerias para o Desenvolvimento Sustentável**. 7 n. Belém: POEMA, Jan. - Jun. 2001.
- PREFEITURA DA CIDADE DO RECIFE. **Centro Público de Promoção do Trabalho e Renda**. [s.l.], [s.n.], [19..], [documento não publicado].
- PUENTE, Gonzalo. **Experiência Boliviana – ECOFUTURO**. In: GOLDMARK, Lara *(org.). **Seminário Internacional: BNDES Microfinanças – Ensaio e Experiências**. Rio de Janeiro: BNDES, maio de 2000.
- RHYNE, Elisabeth. CHRISTEN, Robert Peck. *Et alii. Microfinance – Enters the Marketplace*. Washington, DC: U.S. Agency for International Development. [s.n.].
- SEBRAE. **Fundamentos Básicos de Microcrédito - Programa SEBRAE de Apoio ao segmento de Microcrédito**. [s.l.], [s.n.], 2001.
- SILVEIRA, Caio *et alii*. **Ações integradas e desenvolvimento local: tendências, oportunidades e caminhos**. São Paulo, Pólis: Programa Gestão Pública e Cidadania/EAESP/FGV, 2001.
- SILVEIRA, Caio Márcio. MELLO, Ricardo. GOMES, Rosemary. **Metodologias de Capacitação**. FASE, NAPP, FINEP, 2001.
- TABUENCA, Antonio Garcia, *et alii* (Ed.). **La micro y pequeña empresa em Latinoamérica – La experiencia de los servicios de desarrollo empresarial**. Lima: ITDG, 2001.
- TEIXEIRA, Maria Eneide. ANASTÁCIO, Vera Lúcia A. **Uma história de Magia e cidadania: Circo de Todo Mundo**. Belo Horizonte, 2000. [s.n.], [documento não publicado].
- TOSCANO, Idalvo. **Microcrédito: uma filosofia de mudança**. [s.l.], [s.n.].

UNEFAB. **Conheça Melhor as Escolas Famílias Agrícolas.** [s.l.], [s.n.], [19..], [documento não publicado].

UNEFAB. **Jornal da UNEFAB.** 13 n. Out.2001.

UNIÃO PELA VIDA - AÇÃO CONJUNTA DA SOCIEDADE E SALESIANOS.
Salesianos Nordeste. 1999. [s.n.], [19..], [documento não publicado].

VII - SITES CONSULTADOS

URL = <http://www.abong.org.br>

URL = <http://www.accion.org/programs/bol.asp>

URL = <http://www.bancodamulher.org.br>

URL = <http://www.bancodopovo.org.br>

URL = <http://www.banconordeste.gov.br>

URL = <http://www.bancosol.org.br>

URL = <http://www.bellanet.org/partners/mfn/bancosol.html>

URL = <http://www.blusol.org.br>

URL = <http://www.bndes.org.br>

URL = <http://www.bolsaamazonia.com>

URL = <http://www.brac.net/>

URL = <http://www.ccape.org.br>

URL = <http://www.cinterfor.org.uy>

URL = <http://www.comunidadesolidaria.org.br>

URL = <http://www.daí.com.br>

URL = <http://www.ded.de>

URL = <http://www.educprofcanastro.org.br>

URL = <http://www.fisepe.pe.gov.br>

URL = <http://www.geracao.org.br>

URL = <http://www.geraneocio.com.br>

URL = <http://www.grameen.org>

URL = <http://www.ibasf.org.br>

URL = <http://www.itcilo.it/delnet>

URL = <http://www.microcred.com.br>

URL = <http://www.opportunity.org>

URL = <http://www.polis.org>

URL = <http://www.politicaspublicas.com.br>

URL = <http://www.portosol.com.br>

URL = <http://www.rits.org.br>

URL = <http://www.socialcred.com.br>

URL = <http://www.socialcred.com.br>

URL = <http://www.solidario.com.ec>

URL = <http://www.woccu.org>

URL = <http://www.visaomundial.org.br>

URL = <http://www.vivacred.com.br>

VIII - SIGLAS PRESENTES NO ESTUDO

AAGRA	Associação de Agricultores Alternativos
ADEX	<i>Export Association</i>
ADE	Agente de Desenvolvimento Econômico
AIDS	Síndrome da Imuno Deficiência Adquirida
AFO	Agricultura Familiar Orgânica
AL	Alagoas
ANTEAG	Associação Nacional do Trabalhadores de Empresas Autogestionarias
AMEFA	Associação Mineira das Escolas Famílias Agrícolas
APAEB	Associação dos Pequenos Agricultores do Município de Valente/BA
APEX	Agência de Promoção da Exportação
ASM	Administradores de Serviços de Microfinanças
ASMARE	Associação do Catadores de Papel, Papelão e Material Reaproveitável
ASOFIN	Associação de Instituições Financeiras
AVSI	Associação de Voluntários para o Serviço Internacional
ATO	Organizações Comerciais Alternativas
BC	Banco Comunitário
BDMG	Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
BM	Banco da Mulher
BNB/BN	Banco do Nordeste
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BPD	BRAC Programa de Desenvolvimento
BPE	BRAC Programa de Educação
BRAC	<i>Bangladesh Rural Advancement Comitee</i>

OIT / IPEC / PROJETO RLA / 00 / 53 / USA
ESTUDO SOBRE EXPERIÊNCIAS DE GERAÇÃO DE RENDA E OFERTA DE RECURSOS
FINANCEIROS ÀS FAMÍLIAS POBRES - CAPÍTULO BRASIL

CADISOGUA	<i>Coordenadora de Asociaciones del Sur Occidente de Guatemala</i>
CAM	Apoio à Comercialização e Acesso ao Mercado
CAPACITAR	Qualificação Profissional de Trabalhadores e desempregados
CAPE	Centro de Apoio ao Microempreendedor
CCT	Cursos de Capacitação Técnica
CDE	Centro de Desenvolvimento Empresarial
CDL	Câmara dos Dirigentes Lojistas
CE	Ceará
CEAPE	Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos
CEAS	Centro de Estudo e Ação Social
CEDAC	Centro de Ação Comunitária
CEDECA	Centro de Defesa da Criança e do Adolescente
CEF	Caixa Econômica Federal
CEFE	Competência Econômica através da Formação de Empresários
CIE	Central de Informação de Emprego
CJC	Centro de Pesquisas Josué de Castro
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
CONANDA	Conselho Nacional da Criança e Adolescente
COOPE	Coordenação dos Programas de Pós-Graduação em Engenharia da Universidade Federal do Rio de
COOPERE	Cooperativa de Crédito
CORFO	Corporação de Fomento
CRP	Cursos de Requalificação Profissional
CRS	<i>Catholic Relief Services</i>
CUT	Central Única do Trabalhador
DAÍ	<i>Developmente Alternative Inc.</i>
DED	<i>Deutscher Entwicklungsdienst</i>
DESENBÁHIA	Banco de Desenvolvimento da Bahia
DIEESE	Departamento Inter-Sindical de Estudos e Estatísticas Sociais e Econômicas
DLIS	Desenvolvimento Local Integrado e Sustentável
DOF	Diretório de Pesca BRAC
ECA	Estatuto da Criança e Adolescente
EFA	Escolas Famílias Agrícolas
EFTA	<i>European Fair Trade Association</i>

OIT / IPEC / PROJETO RLA / 00 / 53 / USA
 ESTUDO SOBRE EXPERIÊNCIAS DE GERAÇÃO DE RENDA E OFERTA DE RECURSOS
 FINANCEIROS ÀS FAMÍLIAS POBRES - CAPÍTULO BRASIL

EMPREENDER	Apoio a Iniciativa Empreendedora
EUA	Estados Unidos da América
EZE	<i>Evangelische Zentralstelle Für Entwicklungshilfe E.V.</i>
FAFIDESS	<i>Fundación de Asesoría Financiera a Instituciones de Desarrollo</i>
FAEP	Fundo de Apoio ao Empreendedor Popular
FASE	Federação de Órgãos para a Assistência Social e Educacional
FAT	Fundo de Amparo ao Trabalhador
FECOMÉRCIO	Federação Nacional do Comércio
FED	<i>Fundación Ecuatoriana de Desarrollo</i>
FENAPE	Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos
FGV	Fundação Getúlio Vargas
FIOCRUZ	Fundação Osvaldo Cruz
FIS	Fundo de Investimento Social
FMSD	Fundação Mário Santo Domingo
FOMIM	<i>Fondo Multilateral de Inversiones</i>
FRAC	Fundo Rotativo de Ação da Cidadania
FRC	Fundos Rotativos Comunitários
FUNDAF	Fundo para o Desenvolvimento da Agricultura Familiar
FUNPAPA	Fundação Papa João Paulo XIII
GCAO	Grupo de Consultoria e Assistência a Pobreza
GESPAR	Gestão Participativa para o Desenvolvimento Local
GTZ	<i>Deutsche Gesellschaft Für Technische Zusammenarbeit</i>
IBAM	Instituto Brasileiro de Administração Municipal
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IBRE	Instituto Brasileiro de Economia
ICC	Instituição Comunitária de Crédito
ICCO	<i>Internacional Organización for Development Cooperation</i>
IDEPRO	Instituto para o Desenvolvimento da Pequena Unidade Produtiva
IDH	Índice de Desenvolvimento Humano
IEC	Incubadora de Empreendimentos Coletivos
IFI	Instituição Financeira Intermediária
IGVD	Desenvolvimento de Geração de Renda para Grupos Vulneráveis
IMF	Instituição de Microfinanças
INSOTEC	<i>Instituto de Investigaciones Sócio-Económicas y tecnológicas</i>

OIT / IPEC / PROJETO RLA / 00 / 53 / USA
 ESTUDO SOBRE EXPERIÊNCIAS DE GERAÇÃO DE RENDA E OFERTA DE RECURSOS
 FINANCEIROS ÀS FAMÍLIAS POBRES - CAPÍTULO BRASIL

IPC	<i>International Project Consulting</i>
IPT	Instituto de Pesquisas Tecnológicas da Universidade de São Paulo
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
IPEC	Programa Internacional para Eliminação do Trabalho Infantil
IPT	Instituto de Pesquisas Tecnológicas
ITCP	Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares
ITPC	Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares
LBA	Legião da Boa Vontade
LETS	Sistemas Locais de Comércio e Emprego
LOT	Laboratórios Organizacionais de Terreno
MEDA	Associação Menonita de Desenvolvimento Econômico
MELA	Programa de Microcrédito do BRAC
MG	Minas Gerais
MNMMR	Movimento Nacional do Meninos e Meninas de Rua
MOC	Movimento de Ação Comunitária
MPE	Micro e Pequena Empresa
MTB	Ministério do Trabalho
NUDEC	Núcleo de Desenvolvimento Econômico
NUMA	Núcleo de Meio Ambiente
OECF	<i>Overseas Economic Cooperation Fund</i>
OIT	Organização Internacional do Trabalho
ONG	Organização Não Governamental
OSCIP	Organização da Sociedade Civil de Interesse Público
PA	Pará
PCPP	Programa de Crédito Produtivo Popular
PDA	Programa de Desenvolvimento de Área - Visão Mundial
PDE	Programa de Desenvolvimento Econômico
PDP	Programa de Desenvolvimento de Provedores
PDR	Programa de Desenvolvimento Rural
PE	Pernambuco
PEA	População Economicamente Ativa
PETI	Programa de Erradicação do Trabalho Infantil
PEQ	Programas Estaduais de Qualificação
PFE	Programa de Formação de Empreendedores

OIT / IPEC / PROJETO RLA / 00 / 53 / USA
ESTUDO SOBRE EXPERIÊNCIAS DE GERAÇÃO DE RENDA E OFERTA DE RECURSOS
FINANCEIROS ÀS FAMÍLIAS POBRES - CAPÍTULO BRASIL

PI	Piauí
PIB	Produto Interno Bruto
PKSF	<i>Palli Karma-Sahayak</i>
PNDA	Pesquisa Nacional de Amostragem por Domicílio
PNUD	Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento
POEMA	Programa Pobreza e Meio Ambiente na Amazônia
PROARTE	Programa de Comercialização de Artesanato - Nicarágua
PRODEM	Fundação para Promoção e Desenvolvimento de Microempresas
PRODEX	Programa de Apoio ao Extrativismo
PROFO	Projeto de Fomento
PROGER	Programa de Geração de Emprego e Renda
PROMICRO	Programa de Apoio ao Desenvolvimento de Micro e Pequenos Empreendimentos
PSC	Programas Sociais Compensatórios
PSNP	Programa de Saúde e Nutrição da População
REP	Projeto de Empreendimento Rural
RMBH	Região Metropolitana de Belo Horizonte
RMPA	Região Metropolitana do Pará
RMR	Região Metropolitana do Recife
RN	Rio Grande do Norte
S/A	Sociedade Anônima
SCM	Sociedade de Crédito ao Microempreendedor
SDE	Serviço de Desenvolvimento Empresarial
SEBRAE	Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SEFINS	Serviços Financeiros
SEMIS	Secretaria Municipal de Integração Social
SENAI	Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
SEFOR	Secretaria de Formação
SERTA	Serviço de Tecnologia Alternativa
SEPLANDES	Secretaria de Planejamento e Desenvolvimento de Pernambuco
SEPLAN-MG	Secretaria de Planejamento de Minas Gerais
SERASA	Centralização dos Serviços Bancários
SESC	Serviço Social do Comércio
SIC	Serviço de Informação Comercial

OIT / IPEC / PROJETO RLA / 00 / 53 / USA
ESTUDO SOBRE EXPERIÊNCIAS DE GERAÇÃO DE RENDA E OFERTA DE RECURSOS
FINANCEIROS ÀS FAMÍLIAS POBRES - CAPÍTULO BRASIL

SIGERSF	Sistema Integrado de Geração de Renda e Oferta de Serviços Financeiros às famílias pobres
SINE	Sistema Nacional de Emprego
SKN	<i>Stichting Kinderpostzegels Nederland</i>
SNV	Serviço de Desenvolvimento Holandês
SPC	Serviço de Proteção ao Crédito
SP	São Paulo
SS	<i>Shastho Shebikas</i>
TID	Trabalho Infantil Doméstico
TJLP	Taxa de Juros a Longo Prazo
UFPA	Universidade Federal do Pará
UFRJ	Universidade Federal do Rio de Janeiro
UNICEF	Fundo das Nações Unidas para a Infância
UNO	União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações
USA	<i>United States of America</i>
USAID	<i>United States Agency for International Development</i>
VM	Visão Mundial
VO	<i>Village Organizacion</i>
WFP	Programa de Alimentação Mundial
WWB	<i>World Women Bank</i>

IX – BIOGRAFIA DO AUTOR E ASSISTENTE

João Helder Alves da Silva Diniz

É mestre em Administração de Empresas pela UFPE – Universidade Federal de Pernambuco / Brasil. O tema da dissertação de mestrado foi: “O Reflexo dos Ajustes das Organizações Não-governamentais Internacionais – ONGIs, às Modernas Práticas Administrativas, sobre o seu Caráter Institucional-original.” Possui especialização em Gestão Financeira Contábil. É graduado em Agronomia com especialização em Agricultura Tropical.

Realizou consultorias para organizações não governamentais, órgãos públicos e empresas privadas, nas áreas de: gestão e planejamento estratégico, desenvolvimento econômico local, advocacy e avaliação de programas sociais e econômicos.

Atualmente trabalha na Visão Mundial (World Vision), exercendo a função de Gerente de Desenvolvimento Econômico, sendo responsável pelo desenvolvimento dos programas de microfinanças urbano e rural, comércio justo e solidário, educação profissional, empreendedorismo e implantação de empresas comunitárias.

Contato: joao_diniz@wvi.org

Juliana Albuquerque da Paz

Concluinte do curso de Administração de empresas pela UPE - Universidade de Pernambuco.

Co-autora da pesquisa: “Análise dos Resultados Alcançados por Empresas Brasileiras que Adotaram Sistemas de Qualidade” (orientada pelo professor Adalberto Maciel Filho, PhD). Apresentada no IV Seminário de Iniciação Científica da Universidade de Pernambuco e publicado na revista científica da Faculdade de Ciências da Administração de Pernambuco.

Coordenou a realização da pesquisa: “Opinião Pública e Identificação de Características Sócio-econômicas do Município de Vicência”, situado no agreste de Pernambuco, promovida pelo Núcleo de Extensão da Faculdade da Ciências da Administração de Pernambuco.

Atualmente trabalha como Assistente Técnica da Gerência Nacional do Programa de Microcrédito da Visão Mundial Brasil.

Contato: judapaz@hotmail.com