



**UEPB**

**DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA  
CURSO DE LICENCIATURA PLENA EM GEOGRAFIA**

**SORAIA MOREIRA DE MORAIS**

**LINHA DE PESQUISA:**

**Transformações Econômicas nos Espaços Urbanos e Rurais**

**MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO: ESPACIALIDADE E DISTRIBUIÇÃO  
DO CRÉDITO NO MUNICÍPIO DE SOLÂNEA/PB**

**GUARABIRA-PB  
2017**

**SORAIA MOREIRA DE MORAIS**

**MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO: ESPACIALIDADE E DISTRIBUIÇÃO  
DO CRÉDITO NO MUNICÍPIO DE SOLÂNEA/PB**

Trabalho de conclusão de curso (Artigo Científico) apresentada ao Curso de Licenciatura Plena em Geografia da Universidade Estadual da Paraíba, em cumprimento aos requisitos necessários para obtenção do grau de licenciado em Geografia, sob a orientação da Prof.<sup>a</sup>Ms. Wilma Guedes de Lucena.

**GUARABIRA – PB  
2017**

É expressamente proibido a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano do trabalho.

M827m Morais, Soraia Moreira de.  
Microcrédito produtivo orientado: [manuscrito] :  
espacialidade e distribuição do crédito no Município de  
Solânea/PB / Soraia Moreira de Moraes. - 2017.  
48 p.

Digitado.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Geografia) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Humanidades, 2017.

"Orientação : Profa. Ma. Wilma Guedes de Lucena, Coordenação do Curso de Geografia - CH."

1. Crédito. 2. Microcrédito. 3. Capital.

21. ed. CDD 658.159 2

**SORAIA MOREIRA DE MORAIS**

**MICROCREDITO PRODUTIVO ORIENTADO: ESPACIALIDADE E  
DISTRIBUIÇÃO DO CREDITO NO MUNICIPIO DE SOLÂNEA- PB**

**BANCA EXAMINADORA**

*W. Guedes de Lucena*

\_\_\_\_\_  
Professora Ms. Wilma Guedes de Lucena – Orientadora – UEPB

*Luciene V. de Arruda*

\_\_\_\_\_  
Prof.<sup>a</sup> Dr. Luciene Vieira de Arruda - Examinador interno – UEPB

*José Arimateia da Silva Araújo*

\_\_\_\_\_  
Prof. Ms. José Arimateia da Silva Araújo – Examinador externo

Monografia aprovada em 19/05/2017

***Aos meus filhos João Gabriel e Lorena, dedico.***

## AGRADECIMENTOS

Primeiramente ao grande autor da minha vida, o Senhor Deus, por me capacitar e encorajar a terminar esse trabalho.

À minha orientadora, a professora Wilma Guedes de Lucena, por ter acreditado e confiado a mim sua orientação enquanto muitos não acreditaram em minha capacidade.

À minha tia Elza Araújo (*in memoriam*) por me ensinar, mesmo ausente, que não devemos deixar para depois o que podemos realizar hoje, e que nunca é tarde para correr atrás de nossos sonhos.

À minha mãe, Marlene Moreira, pela paciência, por todo amor e cuidados prestados a mim e aos meus filhos durante os períodos de estudos.

Aos meus filhos, João Gabriel e Lorena, por seu amor incondicional mesmo nos momentos de ausência ou de portas fechadas.

Às minhas amigas pelo apoio e compreensão diante da minha falta e das taças de vinho não degustadas.

À minha supervisora, Maria Fernandes pelo incentivo e apoio durante essa jornada.

Aos demais colegas de trabalho, amigos e familiares pela amizade e respeito.

## **LISTAS DE SIGLAS E ABREVIATURAS**

IBGE- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística  
BACEN- Banco Central do Brasil  
BID - Banco Internacional de Desenvolvimento  
BNB - Banco do Nordeste do Brasil  
CEAPE - Centro de Apoio ao Pequeno Empreendedor  
FEBRABAN- Federação Brasileira dos Bancos  
IPEA - Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas  
MPO - Microcrédito Produtivo Orientado  
MTE - Ministério do Trabalho e Emprego  
ONG - Organização Não Governamental  
OSCIP - Organização da Sociedade Civil de Interesse Público  
PDE - Programa de Desenvolvimento Econômico  
PNMPO - Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado  
SCM - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor  
SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequena Empresa  
UNO - União Nordestina de Assistência

## LISTAS DE FIGURAS

Figura 1 - Conceito de microfinanças, microcrédito e MPO.....	23
Figura 2- Relacionamento dos clientes questionados com instituições financeiras.....	38

## **043- CURSO DE LICENCIATURA PLENA EM GEOGRAFIA**

MORAIS, Soraia Moreira de. **Microcrédito Produtivo Orientado- Espacialidade e distribuição do Crédito no município de Solânea-PB.** (Curso de Geografia, UEPB-campus III, na Linha de Pesquisa: Transformações Econômicas nos Espaços Urbanos e Rurais, orientado pela Prof.<sup>a</sup> Ms. Wilma Guedes de Lucena. UEPB, 2017.

### **Banca Examinadora:**

Prof.<sup>a</sup>Ms. Wilma Guedes de Lucena

Prof.<sup>a</sup> Dr. Luciene Vieira de Arruda

Prof.<sup>a</sup>Ms. José Arimateia da Silva Araújo

### **RESUMO**

O entendimento do fluxo do capital no mundo se torna indispensável para compreendermos as engrenagens da sociedade capitalista, onde o capital, na forma de crédito, surgiu como uma alternativa para sanar, adiar ou mesmo maquiar problemas causados por grandes crises econômicas mundiais. O presente trabalho tem por objetivo fazer uma leitura geográfica da história do crédito e do surgimento do Microcrédito Produtivo Orientado como alternativa para creditização de parte da população excluída do sistema financeiro tradicional por viver em situação de pobreza, e como esse crédito se espacializa e se distribui na sociedade. Para isso faremos uma discussão a partir do município de Solânea-PB. A metodologia de pesquisa foi a aplicação do questionário a empreendedores, clientes de uma instituição atuante no município, com o objetivo de traçar o perfil socioeconômico e questioná-los sobre os efeitos do microcrédito para suas atividades produtivas, família e comunidade. Em paralelo, foi feito levantamento bibliográfico, cuja contribuição de autores como Bauman (2010) e Harvey (2011), foram fundamentais para a compreensão da história do crédito. Abordagens como “teoria dos dois circuitos da economia” de Santos (2004), serviram para entender por que a atuação dessa modalidade de crédito se dá, sobretudo nas regiões periféricas e pequenas cidades do interior do estado. Como principais resultados, mostramos que pobreza e periferias nem sempre estão relacionadas, pois mesmo em ambientes pauperizados existem pessoas e empreendimentos que estão fora da linha de pobreza. E concluímos que, no momento, ocorre o fenômeno de bancarização do mercado elegível para o microcrédito produtivo orientado.

**Palavras-chave:** Capital, Crédito, Microcrédito.

## ABSTRACT

Understanding the flow of capital in the world becomes indispensable for understanding the gears of capitalist society, where capital in the form of credit has emerged as an alternative to heal, postpone or even make up the problems caused by major global economic crises. This paper aims to make a geographical reading of the history of credit and the emergence of Productive Microcredit Orientado as an alternative to credit the part of the population excluded from the traditional financial system by living in poverty, and as this credit is spatialized and distributed in society. For this we will make a discussion from the municipality of Solânea-PB. The research methodology was the application of the questionnaire to entrepreneurs, clients of an institution working in the municipality, with the purpose of tracing the socioeconomic profile and questioning them about the effects of microcredit for their productive activities, family and community. In parallel, a bibliographical survey was carried out, whose contribution by authors such as Harvey (2011) and Bauman (2010), were fundamental for the understanding of credit history. Approaches such as "theory of the two circuits of the economy" of Santos (2004), served to understand why the performance of this type of credit occurs, especially in peripheral regions and small cities in the interior of the State. As main results, we show that poverty and peripheries are not always related, because even in pauperized environments there are people and enterprises that are outside the poverty line. And we conclude that at the moment the phenomenon of banking of the market eligible for targeted productive microcredit occurs.

**Key words:** Capital, Credit, Microcredit.

## SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	12
1 CRÉDITO E GEOGRAFIA: UMA DISCUSSÃO A PARTIR DO MUNICÍPIO DE SOLÂNEA.....	14
2 MICROFINANÇAS/MICROCRÉDITO .....	22
2.1 BREVE HISTÓRICO DO MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO .....	25
2.2 A HISTÓRIA DO <i>GREEMEN BANK</i> .....	26
2.3 MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO NO BRASIL: ATUAÇÃO NAS REGIÕES PERIFÉRICAS DAS GRANDES CIDADES E PEQUENOS MUNICÍPIOS DO INTERIOR DOS ESTADOS .....	27
3 INFORMAÇÕES SOBRE O MICROCRÉDITO NO MUNICÍPIO DE SOLÂNEA ....	32
3.1 PERFIL SOCIOECONÔMICO DE CLIENTES DE MICROCRÉDITO DA CIDADE DE SOLÂNEA.....	33
CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	43
REFERÊNCIAS .....	46
ANEXO .....	49

## INTRODUÇÃO

O Microcrédito tem se destacado como uma política adotada por instituições para creditizar uma grande parcela da população que não tem acesso às formas tradicionais de crédito por não apresentarem os requisitos básicos, como comprovação de renda, negócio formalizado, garantia de aval, etc. necessários para sua inserção no sistema bancário. Por sua vez, essa tem se constituído, segundo as instituições bancárias, como uma das “ações sociais” das mesmas que visa atender a necessidade da parcela populacional até então excluída do sistema financeiro. Ao mesmo tempo essa modalidade de crédito, torna possível a penetração do capital formal no comércio informal.

Assim, considerando a necessidade de expansão do capital, sabe-se que o microcrédito tem sido um negócio lucrativo, pois, a atual conjuntura econômica caracterizada pela transformação da sociedade, de produtiva para uma sociedade de consumo, amplia ainda mais a sua penetração no mercado informal, uma vez que esse momento faz com que muitos excluídos do mercado de trabalho busquem no empreendedorismo uma solução para a geração de renda.

A partir dessas questões é que o presente trabalho buscou analisar o perfil socioeconômico dos clientes de uma instituição de microcrédito na cidade de Solânea-PB e como esse tipo de crédito tem impactado financeiramente através de sua atuação. Para tal análise, será feito um breve relato sobre o fluxo do capital no mundo, mostrando como as crises financeiras tiveram importância na transformação da sociedade produtiva em sociedade de consumo, abrindo assim as portas para o crédito, em particular o crédito voltado à fatia da população que fica às margens da sociedade em situação de pobreza.

Essa discussão será baseada em autores como Fabio Betioli Contel(2009), Zigmunt Bauman(2010) e David Harvey(2011). Em seguida, falaremos sobre o nascimento do Microcrédito Produtivo através da história de fundação do *grameenbank* pelo economista Muhammad Yunus, em Bangladesh, que posteriormente ganhou o prêmio Nobel da Paz por sua experiência bem-sucedida de levar crédito aos pobres, e como seu modelo de Microcrédito tem sido seguido por instituições públicas e privadas no Brasil e no mundo.

Mostraremos também como está a atual situação do Microcrédito Produtivo Orientado no Brasil, produtos mais relevantes e as principais áreas de atuação. Será analisado o porquê de a difusão desse tipo de crédito ocorrer, principalmente, em regiões periféricas das capitais e regiões metropolitanas e em pequenas cidades, no interior dos Estados e nesse momento as contribuições de autores como Santos (2001), Bauman (2010), Harvey (2010), Pinho (2016), etc. Dentro desse contexto, citaram-se os dados atuais da instituição pesquisada no Brasil, na Região Nordeste, e na agência bancária avalizadora do MPO em questão, situada em Guarabira-PB, através da qual a cidade de Solânea-PB, é atendida.

Também será descrito como é feita a operacionalização do crédito e a importância do agente de crédito como elo entre a instituição financeira e o tomador do empréstimo. Mostrando o seu trabalho de traduzir a real necessidade financeira do cliente pela realização do levantamento sócio econômico, bem como a importância da análise de como o indivíduo e sua atividade produtiva está inserida na comunidade e esses fatores podem influenciar na aplicação correta do crédito.

A pesquisa terá como base a análise quantitativa de dados fornecidos pela instituição e questionários aplicados aos clientes da cidade de Solânea. De início foi realizada a documentação indireta que, de acordo com Marconi e Lakatos (2003, p. 175), “é a fase da pesquisa realizada com o intuito de recolher informações prévias sobre o campo de interesse”. Nesse momento foi realizada a coleta de informações sobre o Microcrédito Produtivo Orientado no âmbito mundial e no Brasil. A pesquisa documental teve como fonte o banco de dados particulares fornecidos por uma instituição de Microcrédito, cujos clientes são objeto da pesquisa. Além disso, foi feita coleta de dados estatísticos no *site* do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2016) relativa ao espaço geográfico onde a pesquisa foi realizada.

Em paralelo à pesquisa documental, complementou-se com a pesquisa bibliográfica através da qual compreendeu-se a história do crédito no mundo e a relação do crédito e do capital no espaço geográfico. Essa fase, ainda do ponto de vista de Marconi e Lakatos (2003, p. 183) é primordial, pois “a pesquisa bibliográfica não é mera repetição do que já foi dito ou escrito sobre certo assunto, mas, propicia o exame de um tema sob novo enfoque ou abordagem, chegando a conclusões inovadoras”. Por intermédio dessa análise foi possível entender o assunto em questão de uma forma ampla para transformá-lo na questão mais pontual, desencadeando o delineamento da pesquisa.

Através da coleta de dados na instituição financeira (clientes ativos, principais atividades, valores médios emprestados, etc.), delimitou-se as amostras para aplicação do questionário aos clientes tomadores de empréstimos de microcrédito desta instituição. Segundo Gil (2008):

Pode-se definir questionário como a técnica de investigação composta por um conjunto de questões que são submetidas a pessoas com o propósito de obter informações sobre conhecimentos, crenças, sentimentos, valores, interesses, expectativas, aspirações, temores, comportamento presente, passado, etc. [...]. Construir um questionário consiste basicamente em traduzir os objetivos da pesquisa em questões mais específicas. GIL, 2008, p. 121

O questionário foi elaborado com o objetivo de obter informações sobre questões relativas ao crédito, no tocante ao efeito deste na renda da unidade familiar, bem como para a elaboração de perfil sócio econômico, tipos de atividades beneficiadas e causas de adimplência/inadimplência, entre outros aspectos. A aplicação do questionário é a fase caracterizada como estudo de campo, na ocasião foi aplicado a 35 clientes, no intervalo de dois meses, o que representa 10% do total de clientes atendidos no município pela instituição pesquisada.

Ao término do estudo de campo, os resultados obtidos através do questionário foram confrontados com a visão teórica do problema, relacionando a realidade do objeto de investigação com a pesquisa conceitual realizada ao longo do plano metodológico. Através desse confronto chegou-se ao objetivo da pesquisa, que foi traçar o perfil socioeconômico dos clientes beneficiários do microcrédito e entender os seus efeitos na família e comunidade local.

## **1 CRÉDITO E GEOGRAFIA: UMA DISCUSSÃO A PARTIR DO MUNICÍPIO DE SOLÂNEA**

A cidade de Solânea está localizada na Mesorregião do Agreste e Microrregião do Curimataú Oriental do Estado da Paraíba. Possui população estimada em 26.551 habitantes e uma área territorial de 232.970Km<sup>2</sup> (IBGE, 2016).

O princípio de sua colonização deu-se em meados do Séc. XVIII, quando foram concedidas as primeiras Sesmarias a Domingos Vieira e Zacarias de Melo em 1716. Posteriormente, entre 1750 e 1800, suas terras foram desbravadas pelo Sr. Antônio Moreno (cujo sobrenome daria o nome a futura Vila), que fixou moradia no

lugar pelo fato da terra ser propícia à criação de gado, devido à abundância de capinzais e ao cultivo de cana-de-açúcar. Antônio Moreno, além de escolher o lugar para morar, também montou um engenho e em 1832 começou a edificar o povoado que veio a denominar-se Chã de Moreno. O povoado continuou a crescer e em 1927, elevou-se a categoria de Distrito de Paz pela Lei N°637 de 4 de dezembro do corrente ano (SOUZA, 2006).

A produção da agrícola, mudou a relação entre os espaços e fez com que o distrito se torna-se cada vez mais importante, economicamente, do que sua sede, instalando-se ali, além de jornais e clubes frequentados pela alta sociedade atual, fábricas de beneficiamento das culturas locais, o que acarretou na projeção do Distrito de Moreno no cenário comercial. Esse fato começou a gerar certa preocupação da sua sede, Bananeiras, em relação ao futuro desmembramento do distrito, e essa passou a causar represálias gerando grandes disputas (SOUZA, 2006).

O constante crescimento populacional e, conseqüentemente, comercial elevou o Distrito de Moreno à categoria de Vila em 1938 e, posteriormente, à emancipação do município da sua sede, Bananeiras, que ocorreu apenas em 26 de Novembro de 1953, após anos de represálias contra os anseios da população. Nesse mesmo ano foi feito um abaixo assinado com mais de 2.000 assinaturas entregue ao deputado Humberto Lucena solicitando o seu desmembramento que, posteriormente, acabou sendo aprovado na Câmara dos Vereadores de Bananeiras e outorgado pelo então Governador João Fernandes de Lima (SOUZA, 2006).

O nome da cidade foi uma referência à principal cultura do momento da emancipação, o beneficiamento do fumo, cujas folhas são da família das solanáceas, denominando assim, Solânea (SOUZA, 2006).

Hoje, juntamente com sua antiga sede, Bananeiras, Solânea forma uma conurbação muito importante na região. Conurbação é um termo usado para designar um fenômeno urbano que acontece a partir da união de duas ou mais cidades/municípios, constituindo uma única malha urbana, como se fosse somente uma única cidade (FREITAS, 2010). A partir da unificação, as cidades envolvidas começam a utilizar, de maneira conjunta, os mesmos serviços de infraestrutura, formando uma malha urbana contínua. O fenômeno de conurbação ocorre quando as áreas rurais dos municípios vão sendo tomadas pelas edificações urbanas, desse modo, expande-se até “chocar” com outra cidade (FREITAS, 2010).

Nessa conurbação, uma das principais atividades da cidade de Solânea, o comércio, se complementa com a atividade turística e educacional na vizinha Bananeiras, para tornarem-se uma referência e verdadeiro polo comercial e educacional para as cidades circunvizinhas. Mas a disputa histórica nunca deixou de existir entre os cidadãos de ambas as cidades, porém, agora essa disputa é de natureza empírica e meramente cultural, onde o saber popular diz que Solânea tem o domínio sobre o comércio, enquanto a cidade mãe, sobre a cultura e educação

Nessa conurbação, uma das principais atividades da cidade de Solânea, o comércio, se complementa com a atividade turística e educacional na vizinha Bananeiras, para tornarem-se uma referência e verdadeiro polo comercial e educacional para as cidades circunvizinhas. Mas, a disputa histórica nunca deixou de existir entre os cidadãos de ambas as cidades, porém, agora essa disputa é de natureza cultural e meramente empírica, em que o saber popular diz que Solânea tem o domínio sobre o comércio, enquanto a cidade mãe sobre a cultura e educação

Segundo o IBGE (2016), o município dispõe de três instituições bancárias atuantes e atualmente possui um mercado elegível para o microcrédito de 1.346 empreendedores de acordo com o Banco Santander (2016). O Banco Central qualifica o perfil do empreendedor elegível para o microcrédito como aquele formal ou informal com faturamento anual de até R\$ 120 mil. As estimativas apontam que, no Brasil, há 30 milhões de empreendedores dentro desse teto. Tratando-se de Microcrédito Produtivo Orientado, há relatos de que em meados de 2001 tenha-se dado início a operações dessa natureza através do CrediAmigo do Banco do Nordeste (BNB), que já concorria com o extinto Centro de Apoio ao Pequeno Empreendedor - CEAPE, com sede em Guarabira-PB.

Hoje, atuam na cidade de Solânea-PB, quatro instituições de microcrédito: CrediAmigo do BNB, Empreender-PB, Instituto Estrela de Fomento ao Microcrédito e Santander Microcrédito Assessoria Financeira. Dessas apenas o CrediAmigo possui sede em Solânea, as demais possuem sede física em Guarabira-PB e atendem o município através de agentes de crédito.

Diante do breve histórico apresentado e também dos dados acima referidos entendemos que a cidade de Solânea-PB tem seu papel local e para o seu entorno imediato definido a partir da oferta de serviços. Nesse sentido, a presença de instituições bancárias e, principalmente, de linhas de crédito que estimulem aquelas atividades econômicas, é um elemento fundamental na discussão desse trabalho.

Para realizar esse debate nos empenhamos em pesquisar para entender o papel do crédito na sociedade atual e o fluxo do capital no mundo. Sobre esse assunto, Harvey (2010, p.7) afirma:

O capital é o sangue que flui através do corpo político de todas as sociedades que chamamos de capitalistas, espalhando-se, às vezes como um filete e outras vezes como uma inundação, em cada canto e recanto do mundo habitado. É graças a esse fluxo que nós, que vivemos no capitalismo, adquirimos nosso pão de cada dia, assim como nossas casas, carros, telefones celulares, camisas, sapatos e todos os outros bens necessários para garantir nossa vida no dia a dia. A riqueza a partir da qual muitos dos serviços que nos apoiam, entretêm, educam, ressuscitam ou purificam são fornecidos é criada por meio desses fluxos. Ao tributar esse fluxo os Estados aumentam seu poder, sua força militar e sua capacidade de assegurar um padrão de vida adequado a seus cidadãos. Se interrompemos, retardamos ou, pior, suspendemos o fluxo, deparamo-nos com uma crise do capitalismo em que o cotidiano não pode mais continuar no estilo a que estamos acostumados. [...] Compreender o fluxo do capital, seus caminhos sinuosos e sua estranha lógica de comportamento é, portanto, fundamental para entendermos as condições em que vivemos. (HARVEY, 2010, p. 7)

Portanto, entender as complexas engrenagens da economia e sociedade atual não seria possível sem a compreensão de como o capital se distribui no espaço e na sociedade. E para compreendermos como o capital veio a se transformar na forma de crédito, analisaremos como as sociedades produtoras (com lucros provenientes da exploração do trabalho assalariado) acabaram transformando-se em uma sociedade de consumidores (que utilizam o acúmulo do capital para aquisição de bens que vão muito além das necessidades de subsistência).

A história do crédito no mundo caminha paralela à história das crises econômicas e grandes recessões mundiais. É conveniente citar a Recessão de Wall Street em 2008 como uma das crises que desencadeou no significativo aumento do crédito no mundo. Essa crise, também conhecida como a crise das hipotecas *subprimes* que eram empréstimos concedidos a clientes que não tinham uma boa avaliação de crédito nos EUA, consistiam na obtenção de crédito oferecendo o imóvel como garantia, esses créditos tinham taxa pós-fixada, e como a taxa de juros, em meados de 2003, era de apenas 1% ao ano e a economia vinha em constante crescimento os bancos continuaram ofertando essa modalidade.

Porém, como os juros eram pós-fixados, ou seja, sobem de acordo com as oscilações da economia, com a alta dos juros, se tornaram mais caros, gerando grande inadimplência. No primeiro momento, a inadimplência atingiu as classes mais baixas da sociedade, sobretudo afroamericanos e mães solteiras que, por terem oferecido os imóveis como garantia, acabaram sendo despejados de suas residências (Harvey, 2010). Porém, a mídia, os bancos e o governo só passaram a dar importância ao assunto, quando a inadimplência começou a atingir a classe média-branca, como Harvey (2010, p.9) nos mostrou muito bem.

Até o fim de 2007, quase 2 milhões de pessoas perderam suas casas e outros 4 milhões corriam o risco de ser despejados. Os valores das casas despencaram em quase todos os EUA e muitas famílias acabaram devendo mais por suas casas do que o próprio valor do imóvel. Isso desencadeou uma espiral de execuções hipotecárias que diminuiu ainda mais os valores das casas. HARVEY, 2010, p. 9)

O problema de caixa dos bancos acabou diminuindo a oferta de créditos para outras modalidades, mesmo para clientes bem avaliados, e os títulos que tinham como garantia o pagamento dessas hipotecas *subprimes* estavam espalhados por todo mercado financeiro, para onde o colapso foi estendido.

No outono de 2008, no entanto, a “crise das hipotecas subprime”, como veio a ser chamada, levou ao desmantelamento de todos os grandes bancos de investimento de Wall Street, com mudanças de estatuto, fusões forçadas ou falências. O dia em que o banco de investimentos Lehman Brothers desabou – em 15 de setembro de 2008 – foi um momento decisivo. Os mercados globais de crédito congelaram, assim como a maioria dos empréstimos no mundo (HARVEY, 2010, p. 10 grifo do autor)

Com a crise tomando proporções gigantescas e influenciando a economia mundial, restou como alternativa para sanar as consequências, até então, incontroláveis, a intervenção do governo com o socorro a grandes instituições atuantes no mercado e sistema financeiro como uma forma de também não irem à falência. Porém, o mercado de crédito continuou congelado, o país que vinha em constante crescimento viu-se sem dinheiro, com aumento do desemprego, e com oferta de imóveis, *shoppings centers* e trabalho sem demanda. Sobre a intervenção do Estado no Sistema Financeiro, Bauman (2010, p.37) salientou que:

Para manter vivo o capitalismo, não era mais necessário "remercadorizar" o capital e o trabalho, viabilizando assim a transação de compra e venda deste último: bastavam subvenções estatais para permitir que o capital vendesse mercadorias e os consumidores as comprassem. O crédito era o dispositivo mágico para desempenhar (esperava-se) esta dupla tarefa. E agora podemos dizer que, na fase líquida da modernidade, o Estado é "capitalista" quando garante a disponibilidade contínua de crédito e a habilitação contínua dos consumidores para obtê-lo. (BAUMAN, 2010, p.37 grifo do autor)

O excesso de trabalho sem demanda, o problema gerado pelo que o trabalhador ganha e o quanto ele pode gastar, a questão do endividamento da população precisava de alguma forma ser sanada, minimizada ou ao menos maquiada por certo tempo. E isso veio ocorrer com o crescimento da indústria de cartões de crédito. Esse desdobramento diante da crise se caracterizou pela oferta de antecipação de crédito, provocada pela forte indução da satisfação momentânea das necessidades, onde uma dívida era prorrogada em virtude da exploração dos lucros dessa sociedade para satisfação dos desejos de consumo.

A crise pode nos apresentar oportunidade para modificar nossa situação e refletir sobre ela, ocasião para tentar compreender como chegamos ao ponto em que agora nos encontramos e o que podemos fazer, se é que podemos, para mudar de direção (BAUMAN, 2010, p.8).

Sobre o momento Bauman (2010, p.28), afirmou que "na verdade, o que acontecia era uma transição da sociedade 'sólida' de produtores para uma sociedade 'líquida' de consumidores. A fonte primária de acumulação capitalista se transferia da indústria para o mercado de consumo. "

O processo de globalização, a evolução das técnicas, a velocidade com que as produções ocorrem, e a liquidez do poder aquisitivo e do dinheiro, geram desigualdades, pois não há satisfação das necessidades de consumo de todos. Santos (2001, p.130) afirma que essa experiência de escassez é a ponte entre o cotidiano vivido e o mundo.

O nosso tempo consagra a multiplicação das fontes de escassez, seja pelo número avassalador dos objetos presentes no mercado, seja pelo chamado incessante ao consumo. Cada dia, nessa época de globalização, apresenta-se um objeto novo, que nos é mostrado para provocar o apetite. A noção de escassez se materializa, se aguça e se reaprende cotidianamente, assim como, já agora, a

certeza de que cada dia é dia de uma nova escassez. A sociedade atual vai dessa maneira, mediante o mercado e a publicidade, criando desejos insatisfeitos, mas também reclamando explicações (SANTOS, 2001, p. 130).

Partindo dessa informação, entendemos que a sociedade busca incessantemente a satisfação de suas necessidades de consumo, e quando o poder aquisitivo é insuficiente para o atendimento da escassez, o indivíduo recorre a outros meios oferecidos pelo mercado. Entre esses meios está incluso o sistema bancário, que por intermédio de capitais adiantados, como empréstimos e cartões de crédito, é capaz de antecipar a realização de um desejo de consumo.

No Brasil, compreende-se por período de creditização e integração do território nacional (1964-1994), o período em que as finanças começaram a ganhar uma autonomia maior na vida da nação. Entendemos por creditização do território a necessidade premente de capitais adiantados que a expansão do meio técnico-científico no espaço geográfico exige (SANTOS e SILVEIRA, 2001). Entendemos que esse processo alcança todo o espaço agregando até mesmo as localidades que antes estariam à margem dos processos mais gerais. Nesse sentido, apresentamos a importância de estudos sobre a expansão do crédito até cidades pequenas com o Solânea.

Vemos que o aumento dos capitais fixos no meio agrícola e também no meio urbano, fez com que os agentes produtivos aumentassem sua capacidade de produção, recorrendo ao sistema bancário. Também foi nesse período que a rede de transporte se capilarizou em âmbito nacional, proporcionando facilidade de escoamento da produção e demandando maior interdependência e aumento das relações entre as cidades brasileiras. Conforme Contel (2009, p.1):

Essa rede urbana, por sua vez, fomentou um mercado interno demandador de consumos novos, de variados tipos. São exemplos destas novas necessidades os bens de consumo duráveis e não-duráveis, bens de capital, assim como os chamados consumos "imateriais", tipicamente urbanos: consumo de serviços de saúde, de lazer, de cultura etc. A entrada mais expressiva de empresas multinacionais nos circuitos industriais e agrícolas do território se dá em grande parte para suprir estas novas demandas. O sistema de ações do território já não é mais eminentemente local ou regional; ao contrário, ele é cada vez mais nacional, e gradativamente também mais internacional. (CONTEL, 2009, p.1)

Junto a esses acontecimentos, a introdução dos sistemas técnicos informacionais (telecomunicações, informática, centros de processamento de dados, etc.) no território proporcionou ao sistema bancário brasileiro uma expansão considerável e aumentou sensivelmente a produtividade e a eficiência das ações bancárias.

As técnicas da informação permitiram aos bancos e demais atores financeiros o início de sua hegemonia no comando do território, pois, a fluidez do dinheiro, e o surgimento de novos produtos financeiros atraíram investimentos de diversas atividades produtivas. Como evidencia SANTOS (1996), ao afirmar que com a globalização se dá o casamento das técnicas da informação com as técnicas financeiras, permitindo que os operadores financeiros possam “funcionar todo o tempo e em todos os lugares”, tendo à sua disposição um meio geográfico extremamente eficiente para a transmissão de informações e ativos financeiros (o chamado meio técnico-científico-informacional).

O sistema financeiro é de suma importância para a sociedade capitalista atual, de acordo com SILVA (1994) ele permeia todo o processo de criação, apropriação e circulação do valor em várias escalas geográficas, portanto, é de suma importância para o desenvolvimento das cidades. A expansão do alcance da rede bancária e a transformação de algumas cidades como São Paulo, por exemplo, em praças financeiras devido à concentração do comando do sistema bancário, é um processo de “financeirização do território”, uma vez que os produtos financeiros se expandiram por cada canto do espaço nacional.

Novos instrumentos financeiros são incorporados ao território na forma de depósitos e de créditos ao consumo. A sociedade, assim, é chamada a consumir produtos financeiros, como poupanças de diversas espécies e mercadorias adquiridas como dinheiro antecipado. Com isso o sistema financeiro ganha duas vezes, pois dispõe de um dinheiro social nos bancos e lucra emprestando, como próprio, esse dinheiro social para o consumo. Eis um dos caminhos da financeirização da sociedade e do território. É um movimento de concentração e dispersão (SANTOS e SILVEIRA, 2001, p. 195).

Hoje, pode-se dizer que as novas tecnologias digitais tornam mais fácil a acessibilidade ao crédito, e geram para os bancos um leque de possibilidades e de capilaridade de produtos. Além disso, passam a oferecer produtos que ultrapassam as barreiras das agências físicas e dos meios digitais, buscando atender a fatia da

sociedade que ainda está distante territorialmente e que está às margens dos produtos bancários convencionais.

No meio desses produtos oferecidos pelos bancos está o Microcrédito Produtivo Orientado, que surgiu como uma alternativa de atender os clientes que estavam fora do alcance do sistema bancário tradicional, mas que estavam inseridos no mercado informal através de suas atividades produtivas. Esse tipo de crédito tornou possível a penetração do capital formal no comércio informal. No Brasil, seu crescimento acontece de forma contrária à rede bancária que ocorre a partir dos grandes centros urbanos, pois, o seu público alvo está justamente na localização oposta, ou seja, nas regiões periféricas das grandes cidades e nas pequenas cidades do interior distantes das agências bancárias e aquém do sistema bancário tradicional. Este é o caso da cidade de Solânea-PB.

É no Microcrédito Produtivo Orientado, que se baseia a presente pesquisa, portanto, a seguir faremos um breve histórico desse tipo de produto no mundo e no Brasil.

## **2 MICROFINANÇAS/MICROCRÉDITO**

Como abordado anteriormente, o crédito e as finanças têm se capilarizado de tal forma que há uma tendência à expansão e espacialização para regiões e pessoas que estão, de certo modo, fora do sistema financeiro tradicional. A questão do acesso a serviços financeiros para pessoas de baixa renda tem ganhado grande destaque atualmente. Em vista disso, surge um novo método como um viés para suprir ou minimizar a necessidade de crédito para esse grupo, o sistema de Microfinanças, que provê o acesso a serviços financeiros por pessoas de baixa renda. Esse sistema não se atém apenas a empréstimos, mas, a outros produtos como poupanças e seguros.

As fases iniciais das microfinanças surgem com as ONGs - Organizações Não Governamentais especializadas e com alguns bancos como o *Rakyat* da Indonésia e o *Grameen* de Bangladesh, entre outros, que adotaram a fórmula de conceder empréstimos de curtíssimos prazos, sem garantias reais, com taxas de juros reduzidas e com o trabalho do agente de crédito. Nos últimos vinte anos, o mercado mundial neste seguimento vem se desenvolvendo e se estruturando; estimando-se

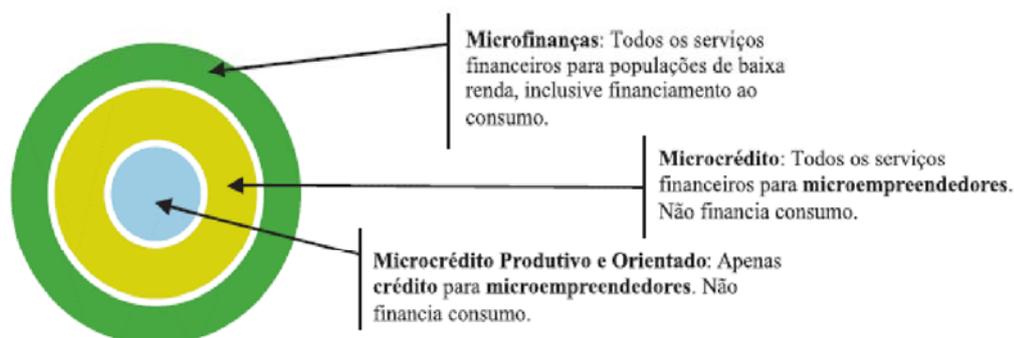
que hoje mais de 23 milhões de pessoas tenham acesso a serviços ofertados por mais de 10 mil instituições especializadas (ALVES, 2004 *apud* CUNHA, 2009).

Desta forma, o Banco Central do Brasil, órgão regulador do sistema financeiro brasileiro, conceitua as microfinanças como a “prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, tradicionalmente excluída do sistema financeiro tradicional, com a utilização de produtos, processos e gestão diferenciados” (ALVES e SOARES, 2004 p11.).

Diante destas circunstâncias, as microfinanças vêm se expandindo e se adaptando nas condições de ofertar os serviços financeiros e bancários de pequenos valores, para uma parte da sociedade que antes era excluída por não poderem oferecer garantias reais no sistema financeiro tradicional.

Segundo Soares e Sobrinho (2008), outro ponto que exige esclarecimento é que têm sido diversas as tentativas de padronizar o uso dos conceitos de microfinanças e microcrédito. Textos de pesquisadores estrangeiros, principalmente os de língua inglesa, os tratam (*microcredit e microfinance*) quase como sinônimos, oferecendo aqui e ali sutis diferenças, que merecem destaque. Alguns pesquisadores brasileiros mais recentes sugerem que microfinanças abrange a provisão de serviços financeiros voltados para os pobres, lidando com depósitos e empréstimos de pequena monta, independentemente da possível destinação do crédito tomado.

Para facilitar o entendimento e esclarecer as sutis diferenças de conceitos, a figura 01 apresenta em resumo, este entendimento:



**Figura 1** - Conceito de microfinanças, microcrédito e MPO.  
**Fonte:**(SOARES e SOBRINHO, 2008, p.25).

Embora os conceitos estejam totalmente inter-relacionados uns com os outros, eles possuem características e metodologias próprias. É importante para essa pesquisa diferenciá-los, portanto citaremos conceitos e características de microcrédito e o de microcrédito produtivo orientado, que se integram a este ramo das microfinanças como forma de atender, de modo mais específica, as necessidades individuais e coletivas dessa população desassistida pelo mercado financeiro tradicional.

Segundo Barone et al., (2002), microcrédito é a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso formal ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) e é concedido com o uso de metodologia específica e em parcerias com órgãos e empresas que atendem a este público microempreendedor.

Trata-se de um crédito que se dedica a conceder esses serviços exclusivamente a pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de pequeno porte. Diferenciando-se dos demais tipos de atividade microfinanceira, também, pela metodologia utilizada, bastante diferente daquela adotada para as operações de crédito tradicionais. É entendida como principal atividade do setor de microfinanças pela importância para as políticas públicas de superação da pobreza e também pela geração de trabalho e renda (SOARES e SOBRINHO, 2008).

Já o de microcrédito produtivo orientado é definido oficialmente pelo Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), que se trata de uma iniciativa do Governo Federal instituída pela Lei no 11.110, de 25 de abril de 2005, a qual traz a seguinte definição:

O microcrédito produtivo orientado é o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, utilizando metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica (SOARES e SOBRINHO, 2008, p.24).

Ainda, no microcrédito produtivo orientado, deve ser considerado que o atendimento ao empreendedor deve ser feito por pessoas treinadas (agente de crédito) para efetuar o levantamento sócio econômico (LSE) e prestar orientação educativa sobre o planejamento do negócio, para definição das necessidades de

crédito e de gestão voltadas para o desenvolvimento do empreendimento; o contato com o empreendedor deve ser mantido durante o período do contrato de crédito, visando ao seu melhor aproveitamento e aplicação, bem como ao crescimento e sustentabilidade da atividade econômica e o valor e as condições do crédito devem ser definidos após a avaliação da atividade e da capacidade de endividamento do tomador final dos recursos, em estreita interlocução com este (SOARES e SOBRINHO, 2008).

Portanto, estes três conceitos acima citados, o das microfinanças, o microcrédito e o microcrédito produtivo orientado, apesar de se inter-relacionarem, possuem características específicas e metodologias de concessão do crédito diferenciadas em que, exercem um papel de fundamental importância nesse novo mercado microfinanceiro, tendo como foco serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, tradicionalmente excluída do sistema financeiro tradicional.

## 2.1 BREVE HISTÓRICO DO MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO

A primeira experiência de microcrédito ocorreu no sul da Alemanha em 1846, na cidade de *Flammersfeld*, com denominação de “Associação do Pão”, criada pelo pastor e prefeito *Raiffeisen*.

[...] tentando sanar as consequências de um rigoroso inverno, que deixou os fazendeiros locais endividados e reféns de agiotas; concedeu-lhes farinha para que pudessem obter algum capital. Criando assim a "Associação do Pão", que gerou recursos para a constituição de um estoque de sementes de batata, compradas a preços baixos; cedidas a título de crédito aos fazendeiros, que pagaram seus empréstimos após a colheita. Com o passar do tempo a associação cresceu e transformou-se em uma cooperativa de crédito para a população empobrecida, em que os mais ricos davam garantia aos empréstimos dos mais pobres (TANNURI, 2000, p41. *apud* SELA *et al.*, 2006, p. 2).

Entretanto, o grande marco de Microcrédito que se difundiu e serviu de modelo para popularização no mundo, foi a experiência iniciada em 1974 em

*Bangladesh*, pelo professor de economia *Muhammad Yunus* da Universidade de *Chittagong*.

## 2.2 A HISTÓRIA DO *GREEMEN BANK*

Vivenciando o dia a dia de seu país, com índices de pobreza alarmante, *Muhammad Yunus*, resolveu fazer um estudo e encontrar uma solução para diminuir a realidade em que seu país se encontrava. Utilizando-se de pequenas aldeias de artesãos próximas à Universidade como seu laboratório, teve como primeira constatação a dificuldade de acesso ao sistema bancário que aqueles moradores possuíam: eram empreendedores de baixa renda, em sua maioria mulheres e sem acesso a bancos (RIBEIRO e RODRIGUES, 2011).

Desta forma, *Yunus* iniciou, por conta própria, uma concessão de empréstimos, tirando do seu próprio salário a quantia de US\$ 27,00, para 42 mulheres, emprestando inicialmente com taxa de juros bancárias normais o dinheiro que jamais imaginou que voltaria as suas mãos. Porém, para sua boa notícia, ele estava errado, as mulheres pagaram pontualmente o capital e os juros do empréstimo (REVISTA UM BRASIL DE OPORTUNIDADES, 2012).

A partir daí *Yunus* observou que, independente da condição social, aquelas pessoas tinham capacidade empreendedora, porém, devido à história e como a sociedade é formada, não possuíam oportunidade para se desenvolverem, pois, os bancos não abriam as portas para os mesmos, devido à falta de garantias reais. Diante da situação dessas pessoas, totalmente excluídas do sistema financeiro tradicional, elas acabavam nas mãos dos agiotas, os quais emprestavam o dinheiro com taxas de juros altíssimas para a compra de matéria-prima e ferramentas de trabalho (RIBEIRO e RODRIGUES, 2011).

Ao provar que os pobres são merecedores de crédito, no sentido de confiança e recursos financeiros, e que pagam seus pequenos empréstimos, o professor *Yunus* conseguiu financiamentos e doações junto a bancos privados e internacionais, criando em 1978, o *Grameen Bank* (Banco da Aldeia) considerada a primeira instituição financeira a lidar com microcrédito no mundo. Concedendo empréstimos que tinham como garantia o “aval solidário”, sendo formado por

pequenos grupos de 3 a 5 pessoas, em que uma era avalista (solidário) do outro, desafiando as regras do sistema financeiro tradicional repleto de burocracia e de garantias reais (CHICHAVA, 2012).

Assim, segundo Gomes et al. (2008), atualmente o *Grameen Bank* concede mais de US\$ 7 milhões, conta com 2.529 filiais, atende 7,5 milhões de clientes, sendo 97% mulheres, em 82.994 vilarejos em *Bangladesh*, com inadimplência inferior a 5%. Sendo a iniciativa mais conhecida de microcrédito e copiada no mundo, tendo um dos elementos de destaque que marcam a atuação do *Grameen Bank* o uso de aval solidário, aonde o emprego dessa estrutura fez com que a iniciativa se tornasse referência para a implementação de vários outros programas de microcrédito no mundo.

### **2.3 MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO NO BRASIL: ATUAÇÃO NAS REGIÕES PERIFÉRICAS DAS GRANDES CIDADES E PEQUENOS MUNICÍPIOS DO INTERIOR DOS ESTADOS**

No Brasil, a disparidade de renda é um fato marcante – os 10% mais ricos ganham, aproximadamente, 16 vezes mais que os 40% mais pobres, de acordo com o IPEA (Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas). Esse viés na distribuição de renda mostra que o país abriga um grande número de pobres. De acordo com os indicadores do Banco Mundial, 3,4% da população brasileira vive abaixo da linha da pobreza. Por outro lado, estima-se que existam no país 18 milhões de microempreendedores, que representam 25% da população economicamente ativa, segundo o (GOMES et al, 2008).

Contudo, a quase totalidade desses microempreendedores vive na informalidade, o que os impede de ter acesso aos produtos de crédito convencionais. Incapacitados de investir vivem preocupados com a sobrevivência de seus negócios, não conseguindo crescer e sair do mercado informal (GOMES et al., 2008).

Diante destes dados é possível perceber o porquê do Brasil se inserir neste modelo de crédito, uma vez que se retratou esse potencial empreendedor, revelando assim condições para o desenvolvimento do microcrédito de forma a transformar a economia de baixa renda como um todo, na geração de novas oportunidades e

garantindo cada vez mais inclusão econômica e social, nos diversos estados brasileiros.

A primeira experiência de microcrédito no Brasil surgiu em meados de 1973, em Recife e Salvador, por um programa de organização não governamental, que era especializada em microcrédito e capacitação para trabalhadores do setor informal que possuíam baixa renda. O programa ficou conhecido como a União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações, conhecida como Programa UNO, chegando a financiar inúmeros microempreendimentos, formando muitos profissionais especialistas em crédito para o setor informal, chegando a ser apontado como referência para a expansão dos programas de microcrédito na América Latina. Chegando ao seu fim após dezoito anos de atuação, pois não soube ter auto-sustentabilidade como fator fundamental de suas políticas (RIBEIRO, et al., 2011).

Logo após esta experiência, em 1987, foi criada o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra (CEAPE/RS), em Porto Alegre - Rio Grande do Sul. O Centro Ana Terra, como organização não governamental, teve o apoio de recursos para financiamentos do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e da *Inter-American Foundation* (IAF). Ao longo desses anos, a Rede CEAPE vem concedendo créditos individuais, com garantia de avalista, e em grupos solidários, onde está consolidada em nove Centros de apoio a empreendimentos em diversos estados do Brasil (Paraíba, Espírito Santo, Pernambuco, Piauí, Maranhão, Goiás, Sergipe, Rio Grande do Norte e Bahia) (CUNHA, 2009).

A partir dessas experiências bem-sucedidas, ao longo dos anos surgiram diversas instituições como o Banco da Mulher, na Bahia em 1989; o projeto Portosol - Instituição Comunitária de Crédito, com recursos do município de Porto Alegre, do estado do Rio Grande do Sul, em 1995; a ANDE (Agência de Desenvolvimento Microempresarial), em 1995. Em 1996, surgiram com maior amplitude, programas públicos de apoio e incentivo à criação de ONGs (Organizações Não Governamentais) especializadas em microcrédito, o BNDES (Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social) atua no setor através do programa BNDES Microcrédito. (ANANIAS, 2013).

Em 1997, o Vivacred por iniciativa do Movimento Viva Rio, onde seus recursos inicialmente provenientes do BNDES, BID e Fininvest e com o apoio de uma ONG da cidade do Rio de Janeiro (Viva Rio), sem fins lucrativos,

disponibilizando crédito para microempreendedores de baixa renda das comunidades carentes da cidade. Em 1998, o programa Crediamigo do Banco do Nordeste, considerado como o maior do Brasil e o único programa de atendimento direto ao microcrédito implementado por um banco estatal (ANANIAS, 2013).

Já o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa), iniciou em 2001, sua atuação no setor de microcrédito tentando aumentar as oportunidades de crédito para pequenos empreendimentos, sobretudo os informais. O programa atua com o apoio em diversas modalidades, entre elas a reestruturação de instituições e capacitações de recursos humanos (RIBEIRO, et al., 2011).

Em 2002 surgiu à única instituição privada a trabalhar com programa de microcrédito, foi constituída a então Real Microcrédito Assessoria Financeira S. A., nascida de uma parceria entre o Banco ABN AMRO Real S.A. e a empresa de consultoria estadunidense *ACCION International*, inicialmente na cidade de São Paulo.

A partir de 2010, com a aquisição efetuada pelo Santander, a *ACCION* passou a ser denominada Santander Microcrédito. Hoje a mesma tem a maior operação de microcrédito entre os bancos privados e a segunda entre todas as instituições do sistema bancário brasileiro, devido a sua expansão para o Nordeste (Paraíba e Pernambuco) que ocorreu em 2006 (REVISTA UM BRASIL DE OPORTUNIDADES, 2012).

Os empréstimos são destinados a donos de pequenos negócios (como costureiras, borracheiros, vendedores de cosméticos e pequenos comerciantes) que não têm acesso às formas convencionais de crédito. Estão disponíveis linhas para capital de giro na modalidade de crédito solidário, compra de estoques (materiais e matérias-primas), aquisição de máquinas e equipamentos e também são financiadas pequenas obras e reformas (por exemplo, a construção de um cômodo na residência para o trabalho ou na melhoria das acomodações para o núcleo familiar, entre outros). (REVISTA UM BRASIL DE OPORTUNIDADES, 2012).

Desta forma, percebe-se a importância que as instituições de microcrédito vêm obtendo no mundo e no Brasil, nos setores discriminados pelo sistema financeiro tradicional; a fim de oferecer acesso ao crédito, por meio do microcrédito como forma de alternativa viável para o desenvolvimento dos empreendedores formais e informais.

A experiência do Microcrédito no mundo e no Brasil, tem mostrado que seu absoluto sucesso ocorre em regiões periféricas e no interior dos Estados. Sendo assim, adotaremos “a teoria dos dois circuitos da economia urbana”, de Milton Santos, para analisar a distribuição espacial dessa modalidade de crédito.

Para o autor, a questão da diferenciação espacial nas cidades dos países subdesenvolvidos estaria marcada por transformações impostas pela modernização, que agiram de modo seletivo em espaços diferenciados a partir de diversas variáveis e características do lugar, dentre elas as grandes diferenças de renda na sociedade. A questão da influência da disparidade de renda atuaria de forma central na capacidade de consumo diferenciada desses espaços, o que definiria a seletividade do processo de modernização e a resistência a tal processo (PINHO, 2016, p.101).

Ainda sobre os dois circuitos da economia urbana, Cataia e Silva (2013), afirmam que:

O sistema urbano nos países subdesenvolvidos organiza-se em torno a dois subsistemas: um circuito superior da economia urbana e um circuito inferior da economia urbana. O circuito superior é aquele das grandes empresas e instituições (bancos, grandes corporações e o próprio Estado), e o circuito inferior, são as formas utilizadas pela população pobre, que é maioria e tende ao crescimento, de gerar renda a partir de atividades de organização simples, que dependem de mão de obra intensiva e pouco (ou nenhum) capital. Esses dois circuitos formam o subsistema urbano. Este último estabelece relações de dependência, complementaridade ou mesmo concorrência com o primeiro, contudo ambos são parte de um único sistema econômico urbano, ou seja, não há dualismo. (CATAIA e SILVA, 2013, p.57e 58)

Portanto, fica clara através dessa definição a atuação do Microcrédito Produtivo Orientado no circuito inferior da economia urbana, uma vez que seu público alvo é a parte da população que vive na informalidade, não tem acesso às linhas tradicionais de crédito, além de buscarem nas atividades produtivas uma alternativa para geração de renda.

A complementaridade dos dois circuitos, nesse ponto de vista, mostra-se com a atuação de grandes instituições incluídas no circuito superior (Bancos e demais instituições de microcrédito) atuando dentro do circuito inferior, onde segundo Santos: “a acumulação de capital não constitui a primeira preocupação ou simplesmente não há essa preocupação. Trata-se antes de tudo, de sobreviver e

assegurar a vida cotidiana da família.” (SANTOS, 2004 p. 46 *apud* PINHO, 2016, p.104)

A disparidade de renda, de acesso à modernização e consumo entre esses circuitos, também diferencia os modelos de crédito oferecidos a população, uma vez que são oferecidos de acordo com a necessidade e as condições de consumo.

A existência de uma massa de pessoas com salários muito baixos ou vivendo de atividades ocasionais, ao lado de uma minoria com rendas muito elevadas, cria na sociedade urbana uma divisão entre aqueles que podem ter acesso de maneira permanente aos bens e serviços oferecidos e aqueles que, tendo as mesmas necessidades, não têm condições de satisfazê-las. Isso cria ao mesmo tempo diferenças quantitativas e qualitativas no consumo. Essas diferenças são causa e efeito da existência, ou seja, da criação ou manutenção, nessas cidades, de dois circuitos de produção, distribuição e consumo de bens e serviços (SANTOS, 2004, p. 37).

Em vista disso e da necessidade dos bancos de ampliar e capilarizar os seus produtos, estendendo-se para os mais diversos lugares e pessoas, o Microcrédito Produtivo Orientado tem tido sucesso com essa fatia da população, os empreendedores do circuito inferior, que precisam de crédito e orientação para gerir os seus negócios, na maioria das vezes em complemento a renda familiar, e algumas vezes como atividades de subsistência que são única fonte de renda.

Esses empreendedores, por sua vez, devolvem esse capital ao circuito superior, muitas vezes, consumindo bens, serviços e matéria prima que são primordiais para o funcionamento de sua atividade, além do capital do crédito, que volta ao sistema financeiro por meio da quitação do empréstimo. Diante disso, observamos, mais uma vez, a interdependência entre os circuitos.

Além do exposto acima, podemos citar como mais um motivo do sucesso do MPO nas regiões periféricas e cidades do interior, o fato da metodologia desse produto basear-se na confiança entre os membros da comunidade através do “aval solidário”, em que o crédito é oferecido sem garantia real (comprovação de renda através de contracheque, disponibilização de bens como garantia, por exemplo). Nesse modelo de crédito, os empreendedores juntam-se na forma de grupos solidários, em que cada um toma o crédito e avaliza o outro, simultaneamente. Entendemos que nessas regiões, as relações interpessoais são mais intensas que nos grandes centros urbanos e, portanto, esse tipo de garantia torna-se mais viável para o empreendedor que vive na informalidade (BARONE, 2012).

Também é conveniente ressaltar que uma das características do MPO, é o atendimento feito por pessoas treinadas. Nesse caso, o agente de crédito, que segundo Ananias:

“É pessoa que se mostra como um elo entre a instituição de microcrédito e o tomador do empréstimo, sendo responsável pelo estabelecimento de uma relação profissional e de confiança, assegurando que os empréstimos sejam pagos e que estes retornem à instituição, garantindo sua continuidade em bases sustentáveis.” (ANANIAS,2013, p.25)

Essa característica também é um dos motivos do sucesso dessa modalidade de crédito nessas regiões, pois o levantamento socioeconômico, a orientação e a avaliação da atividade e da forma como está inserida na comunidade, feita pelo agente de crédito é de suma importância para a aplicação adequada do crédito. Isto desencadeia no retorno do investimento no negócio para o empreendedor e posterior adimplência para a instituição. Esse ciclo torna-se vicioso para os pequenos negócios, que veem o sucesso na aplicação adequada do crédito e por consequência voltam a tomar novos empréstimos.

### **3 ANÁLISE DO MICROCRÉDITO NO MUNICÍPIO DE SOLÂNEA**

A instituição financeira da qual a presente pesquisa foi embasada atualmente está presente em 13 Estados brasileiros e atua em mais de 600 municípios. Tratando-se do produto Microcrédito Produtivo Orientado na Região Nordeste tem uma Carteira Ativa de R\$302,1 Milhões e 143.989 clientes. A filial Guarabira-PB tem um desembolso acumulado para este produto desde Janeiro de 2014 de R\$45 Milhões, atende 29 municípios entre os quais está inserida a cidade de Solânea, distante 38,2km da filial. Com data base de março/2017 essa filial possui carteira ativa do MPO de R\$ 11.516.333,79 e 5.187 clientes. O valor médio emprestado por cliente é de R\$ 2.220,23 cuja inadimplência desse produto, de 1 a 90 dias, é de 5,5% e acima de 90 dias é de 3,47% (SANTANDER, 2017).

Os clientes de microcrédito são classificados em níveis de segmentação de acordo com a receita dos comércios, sendo de Subsistência clientes com vendas mensais de até R\$5.000,00, Acumulação Simples aqueles com vendas mensais maiores que R\$5.000,00 e abaixo de R\$10.000, e clientes de Acumulação Ampliada os quem tem vendas mensais superiores a R\$10.000,00. De acordo com essa

classificação, a filial de Guarabira tem 4% de sua carteira ativa de clientes de subsistência, 74% de clientes de acumulação simples e 22% clientes de acumulação ampliada (SANTANDER, 2017).

A cidade de Solânea possui um mercado elegível para o Microcrédito de 1346 clientes. É atendida por quatro instituições que atuam no mercado de microcrédito, entre instituições públicas, privadas e OSCIP e ONG. São elas: CrediAmigo do BNB, Empreender PB, Instituto Estrela de Fomento ao Microcrédito e Santander Microcrédito Assessoria Financeira.

Nessa pesquisa foram tomados como base dados fornecidos por uma das instituições atuantes na cidade, que em fevereiro/2017 dispunha de 351 clientes ativos (26,07% do mercado elegível) no município em questão aos quais por amostragem foi aplicado um questionário com o objetivo de traçar o perfil socioeconômico dos clientes e entender como o microcrédito atua e se distribui no espaço e sociedade local.

### **3.1 PERFIL SOCIOECONÔMICO DE CLIENTES DE MICROCRÉDITO DA CIDADE DE SOLÂNEA**

Para prosseguir com essa pesquisa, foi aplicado um questionário a clientes de uma Instituição de Microcrédito Produtivo Orientado (MPO) da cidade de Solânea-PB. O questionário teve por objetivo traçar o perfil socioeconômico desses clientes e entender como o crédito influencia suas atividades, núcleos familiares e os efeitos do MPO para a comunidade do ponto de vista dos tomadores do crédito.

Solânea é uma cidade da Paraíba com aproximadamente 26.551 habitantes segundo dados do IBGE (2016), e tem um mercado elegível para o Microcrédito de 1346 clientes, logo a Instituição em questão dispõe de uma carteira de 351 clientes ativos na cidade, o que representa 26,07% do mercado elegível (dados fornecidos pela instituição relativos a fevereiro de 2017).

Segundo a amostra, a maior parte dos clientes são do sexo feminino, representando 90% do total. Essa estatística mostra-se de acordo com os números nacionais de operações dessa instituição que segundo Ananias (2013), nesse mesmo ano, as mulheres representavam 69% da carteira de clientes. Esses dados também afirmam uma tendência mundial de que as mulheres são a maioria entre os tomadores de microcrédito, pois, embora sejam minoria no mercado de trabalho,

elas já correspondem a 54% dos clientes das instituições de pequeno crédito no Brasil. O dado é resultado de pesquisas realizadas por Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), habilitada pelo Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) do Ministério do Trabalho e do Emprego (MTE).

De acordo com o coordenador do PNMPO, Almir Pereira, essa tendência é verificada em todo o mundo, como comprovou dados divulgados pela Cúpula Global de Microcrédito, das 113 milhões de pessoas atendidas pelo sistema de microfinanças até 2005, 84,2% eram do sexo feminino.<sup>1</sup>

Ainda sobre o perfil dos clientes, 56% são casados, 15% vivem em união estável, 6% são solteiros. Eles têm uma idade média de 41,96 anos e tem uma média de 3,43 residentes na unidade familiar. Portanto, há um reforço na informação de que a criação de pequenas atividades comerciais é uma alternativa para complementação da renda familiar.

A maioria (40,63%) possui o ensino fundamental incompleto, 37,50% possuem o ensino médio completo, enquanto apenas 3,13% têm nível de escolaridade superior. É importante ressaltar que os clientes analfabetos não fizeram parte da amostra, pois a aplicação do questionário exclui as pessoas que não sabem ler e escrever (GIL, 2008). Em vista disso, fica claro que os clientes de MPO da cidade Solânea, possuem nível de escolaridade de baixo a mediano.

Uma das premissas básicas do MPO é a educação e orientação financeira, conforme o Itaú Unibanco, a educação financeira e o acompanhamento do agente de crédito aumentam as habilidades dos microempreendedores, que têm acesso a informações sobre fluxo de caixa, ciclo econômico e separação entre despesas pessoais e despesas do negócio (BOECHAT e PIMENTA, 2013). Sobre esse assunto, também os autores também afirmam:

Uma dificuldade sempre apontada tanto pelas instituições de crédito quanto pelos estudiosos é a falta de educação financeira, ou a desigualdade de informações. A educação financeira é fundamental para incluir as camadas mais pobres da população no sistema financeiro, principalmente dando as pessoas autonomia e condições de tomar as melhores decisões possíveis. Conforme o Banco Central do Brasil, a educação financeira tem como objetivo central reduzir o desequilíbrio de informação existente entre a pessoa em situação de vulnerabilidade e analfabetismo funcional, frente ao sistema bancário

---

<sup>1</sup> Ver site: <http://www.administradores.com.br>

formal. Conforme o Banco Central do Brasil, uma das principais barreiras de acesso às microfinanças era a formação insuficiente (BOECHAT e PIMENTA, 2013, p.36).

Portanto, o fato do MPO aplicar em sua metodologia a orientação e acompanhamento do crédito, facilita ao tomador do crédito que não possui informações sobre o sistema bancário, e muitas vezes sobre gestão e controle dos seus negócios, a tomar decisões sobre a aplicação sustentável do crédito e obter êxito nessa aplicação. Em contrapartida, a probabilidade da adimplência desse crédito pela instituição financeira torna-se maior em proporção ao retorno positivo do cliente quanto à aplicação dos recursos. Essa orientação inicia-se com a informação de como funciona um crédito bancário, o planejamento do crédito, passando pela definição produtiva de sua finalidade até a necessidade de garantir a adimplência ao longo do tempo (BANCO DO BRASIL, 2011).

Além da orientação ao cliente tomador do crédito, a instituição cuja pesquisa foi elaborada, leva à comunidade ações de capacitação em gestão financeira para negócios e famílias através de palestras como “Vida Financeira” aplicada a grupos de clientes, centros comunitários e escolas em parceria com instituições como BACEN, Aliança Empreendedora, SEBRAE e lideranças comunitárias locais.

É importante ainda compreender que a educação contínua vai além da própria transação creditícia e é parte importante do sucesso dos empreendimentos, que é de interesse da instituição financeira, do cliente e da própria sociedade. Conforme Yunus, a educação não deve ser imposta como condição para obtenção de crédito mas sim um processo paralelo e contínuo ao mesmo. Ele acredita ainda que a educação não deva ser opcional e até, quando possível, deve ser cobrada, o que fará com que os alunos a prezem ainda mais como instrumento de promoção social (BOECHAT e PIMENTA, 2013).

Do total da amostra, 96,88% dos clientes dispunham de outras rendas familiares além da atividade financiada. Entre essas outras rendas destacam-se: 29,03% possuem em seu núcleo familiar alguém com emprego formal com vínculos empregatícios e 32,06% tem algum membro na família que presta serviço autônomo e 19,35% possui no núcleo familiar outra atividade comercial autônoma. De acordo com o SEBRAE, trabalhador autônomo é quem exerce habitualmente, por conta própria, atividade profissional remunerada.

Para Santos (2001, p.50) “Nas condições atuais, as lógicas do dinheiro impõem-se àquelas da vida socioeconômica e política, forçando mimetismos, adaptações, rendições.” Diante do exposto e da análise dos dados fica claro que por não possuírem fontes de renda formal, os clientes adaptam-se às condições de sobrevivência impostas pelas relações de trabalho e condições de vida em lugares onde não há disponibilidade de empregos formais para grande maioria da população. E por intermédio disso acabam buscando no empreendedorismo informal uma complementação da renda familiar.

Ainda partindo dessa análise é conveniente ressaltar nossa discordância com saber empírico e cultural cuja visão de microcrédito é a de um crédito voltado apenas para as pessoas de baixíssima renda. Apesar do êxito do ponto de vista financeiro desse crédito nas regiões de periferias e interiores dos Estados, assim como Pinho (2016), rejeitamos uma visão baseada numa crítica moral de que a maioria das populações desses espaços pauperizados, denominados de periferias, vive uma catástrofe cotidiana, como é citada por alguns autores das Ciências Sociais e da Geografia. Em sua análise sobre a periferia da cidade de São Paulo, esse autor faz afirmações que se encaixam ao perfil dos clientes que analisamos em nossa pesquisa:

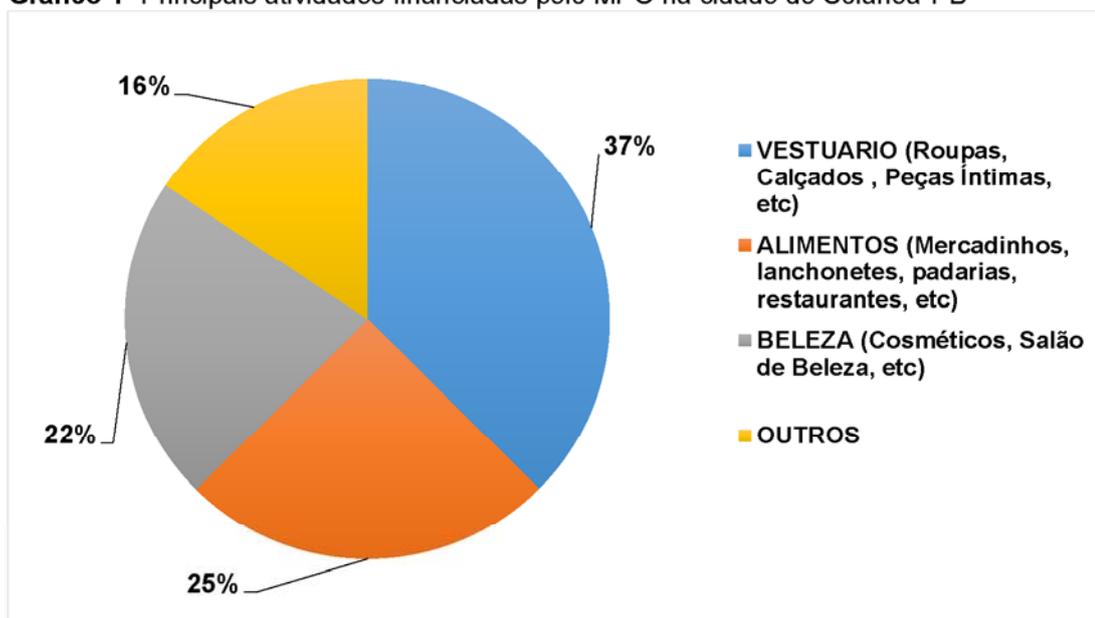
Reafirmamos aqui que reconhecemos que essas camadas estão procurando estratégias de sobrevivência que passam não necessariamente pelo mercado formal de trabalho [...]. No entanto, para nós, essas estratégias são mediadas em grande parte para além da sobrevivência imediata, mas são tidas como um horizonte bem definido de se conseguir alcançar os padrões de consumo e de comportamento, uma inserção por inteiro no modelo das classes médias, que essa totalidade crítica coloca como horizonte (PINHO, 2016, p.127).

Apenas 3,3% do total dos clientes analisados não dispunham de outras rendas familiares além da atividade financiada pelo microcrédito. Isso significa que um percentual muito pequeno de pessoas dentro da nossa amostra tem atividade de subsistência, ou seja, tem o negócio como única fonte para a manutenção e sustento de sua família. Além disso, apenas 6,45% dos clientes contam com Auxílio Governamental, nesse caso, o benefício da Bolsa Família, para ajudar com as despesas familiares. Sobre como esses clientes desempenham suas atividades apesar do pouco capital disponível para tal, podemos citar Zelizer (2011), com sua afirmação que “em sua maneira de lidar com o dinheiro, os pobres desenvolvem

estratégias de cálculos imprevisas e inesperadas. Desenvolvem uma contabilidade diversa, alternativa, como também estabelecem finalidades específicas para o pouco dinheiro que têm.” (ZELIZER (2011) *apud* REGO e PINZANI, 2014, p. 233).

Sobre as principais atividades financiadas pelo MPO na cidade de Solânea-PB, está o comércio de roupas (25%) e cosméticos (18,75%). O gráfico abaixo mostra a distribuição desses comércios de acordo com os principais ramos de atividade do local.

**Gráfico 1-** Principais atividades financiadas pelo MPO na cidade de Solânea-PB



**Fonte:** pesquisa de campo, 2016.

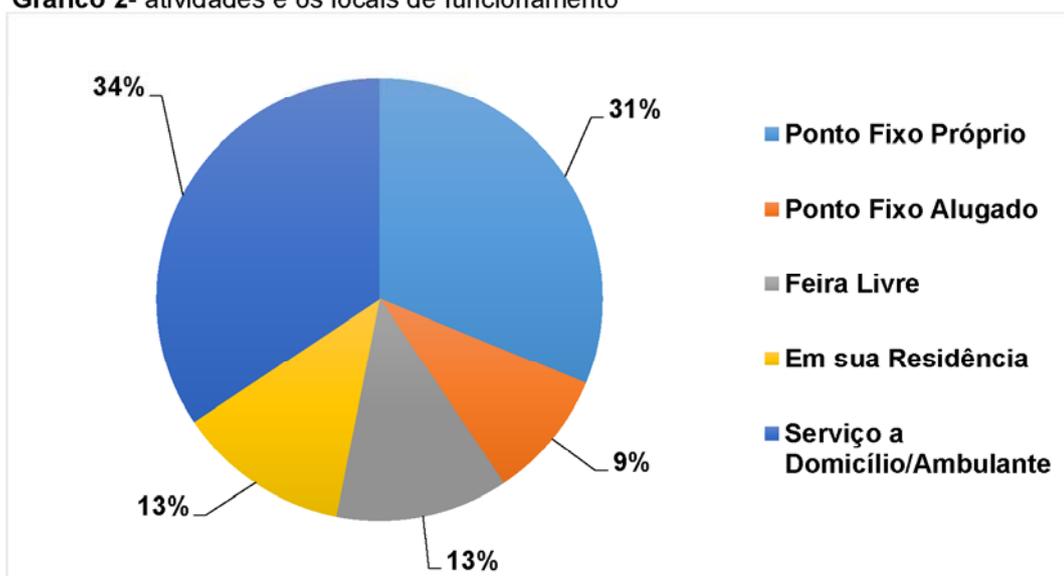
“A multiplicidade de situações regionais e municipais, trazida com a globalização, instala uma enorme variedade de quadros de vida, cuja realidade preside o cotidiano das pessoas e deve ser a base para uma vida civilizada em comum. Assim, a possibilidade de cidadania plena das pessoas depende de soluções a serem buscadas localmente”. (SANTOS, 2011, p.55)

Desse modo, vemos que as atividades em destaque exercidas pelos clientes analisados se tratam de negócios que suprem a necessidade da comunidade nos seus aspectos de sobrevivência (ramo de alimentos), mas também de necessidades que não são primordiais para a vida, mas que suprem as necessidades de consumo da população local, como os ramos de vestuário e beleza.

Portanto, o fato do espaço ser produzido por todos os agentes sociais e pelas atividades socioeconômicas, nos faz compreender a totalidade das relações que marcam, tanto a dinâmica do espaço brasileiro como um todo, quanto à dos variados espaços que o constituem. No caso de nossa pesquisa, essa interdependência fica clara através do ciclo do capital do empréstimo: o ciclo inicia-se com a tomada do crédito pelo cliente no banco; a aquisição de mercadorias ou equipamentos com esse capital, muitas vezes as grandes empresas agentes do circuito superior; o consumo desses bens na comunidade pelos agentes do circuito inferior; e a devolução desse capital ao banco na forma de pagamento do empréstimo, fechando assim o ciclo.

Sobre os locais de funcionamento das atividades, se distribuíram da seguinte forma:

**Gráfico 2-** atividades e os locais de funcionamento



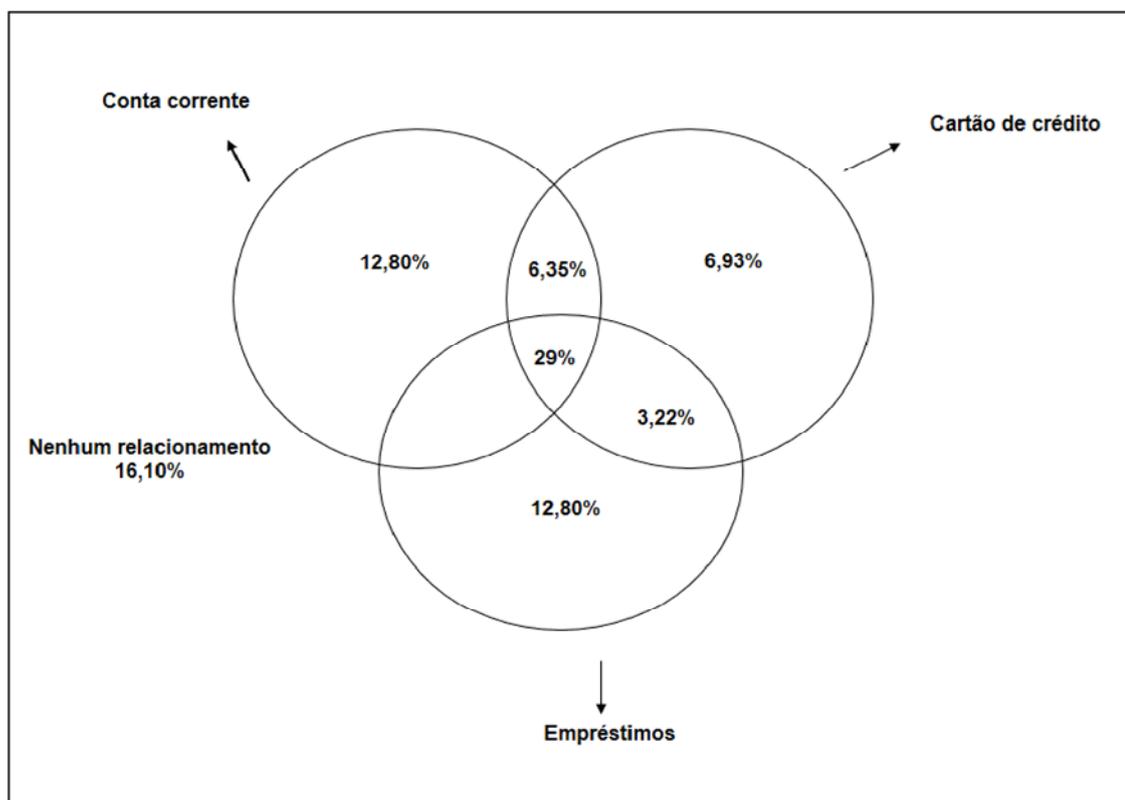
Fonte: pesquisa de campo, 2016

A respeito dos locais das atividades pode-se dizer que a maioria dos clientes opta pelo funcionamento de seus negócios de uma forma que gerem menor custo operacional (custos com aluguéis, despesas com água, luz e telefone, pagamento de funcionários, etc.). Com as atividades funcionando em pontos próprios, na maioria das vezes em anexo às suas residências, ou mesmo atendendo os consumidores dentro de sua casa, o cliente compartilha essas despesas operacionais com a família, inclusive mão de obra, pois, muitas vezes as atividades

têm participação dos membros da unidade familiar. Já no serviço em domicílio ou ambulante, o cliente se isenta da maior parte das despesas operacionais, e segundo o depoimento de cliente durante a aplicação dos questionários, “A venda ou serviço ambulante faz com que você leve o produto ao consumidor na comodidade de seu lar, facilitando a venda, e não gera constrangimento ao voltar para receber os pagamentos, portanto diminui a inadimplência” (Entrevistada M. L., 43 anos).

O total da amostra que não possui negócios formalizados é de 75%. Quanto aos demais clientes, os que possuem CNPJ, 37% se formalizaram após tornarem-se clientes de MPO, e entre esses, 66,67% afirma que o fato de terem tornado-se clientes influenciou de forma positiva na sua formalização.

"A atual 'contração do crédito' não é um resultado do insucesso dos bancos. Ao contrário, é fruto de seu extraordinário sucesso - sucesso ao transformar uma enorme maioria de homens e mulheres, velhos e jovens numa raça de devedores." (BAUMAN, 2010, p.13). É seguindo essa afirmação de Bauman que mostraremos a seguir o relacionamento dos clientes questionados com instituições financeiras, além da instituição analisada na pesquisa.



**Figura 2-** Relacionamento dos clientes questionados com instituições financeiras

**Fonte:** pesquisa e campo, 2016.

Do total de entrevistados apenas 16,10% não possuem relacionamento nenhum com outras instituições financeiras. Isso implica que a maioria é consumidora de um ou mais produtos bancários como cartão de crédito, contas correntes e/ou poupanças e também empréstimos em outras instituições de MPO. Além disso, 53,12% dos clientes têm um histórico de cinco ou mais empréstimos realizados na instituição, em contraparte apenas 15% da amostra tinham experiência de apenas um crédito.

Portanto, com essa informação, quebramos mais um paradigma de que o MPO seja voltado apenas a pessoas que não tenham acesso ao sistema financeiro tradicional. Apesar de essas pessoas serem público alvo, o MPO, levando em conta a instituição analisada, chegou a um patamar de crescimento tão intenso, ao longo dos últimos anos, que se torna necessário para que as metas sejam alcançadas e as operações mantenham-se sustentáveis, ampliar o atendimento ao público com experiência bancária. Pois, para esses, a obtenção de créditos com valores maiores e oferta de outros produtos (conta corrente, cartão de crédito, poupanças, capitalizações, maquinetas de cartão de crédito, seguros, etc.) se torna mais acessível, aumentando a lucratividade dessas instituições.

A filosofia empresarial dominante insiste em que a finalidade do negócio é evitar que as necessidades sejam satisfeitas e evocar, induzir, conjurar e ampliar novas necessidades que clamam por satisfação e novos clientes em potencial, induzidos à ação por essas necessidades: em suma, há uma filosofia de afirmar que a função da oferta é criar demanda. Essa crença se aplica a todos os produtos - sejam eles fábricas ou sociedades financeiras. No que diz respeito a filosofia dos negócios, os empréstimos não são exceção: a oferta de empréstimos deve criar e ampliar a necessidade de empréstimos (BAUMAN, 2010, p.28).

Dessa forma fica clara a capilarização do sistema bancário brasileiro, com os seus produtos sendo consumidos por pessoas de diferentes tipos de renda, que vivem nos lugares mais distintos e distantes dos grandes centros econômicos do país. O microcrédito é um crédito especializado para um determinado segmento da economia: o pequeno empreendimento informal e a microempresa. Portanto, está voltado para apoiar negócios de pequeno porte, gerenciados por pessoas de baixa renda, e não se destina a financiar consumo.

A concessão de crédito a empreendedores de baixa renda, tem sido atendida pelo microcrédito de duas maneiras. A primeira é o aval solidário ou fiança solidária,

que consiste na reunião, em geral de três a cinco pessoas, com pequenos negócios e necessidades de crédito que confiam umas nas outras para formar um grupo solidário com o objetivo de assumir as responsabilidades pelos créditos de todo o grupo; A outra opção para aqueles que não querem participar do grupo solidário é a apresentação de um avalista/fiador que preencha as condições estabelecidas pela instituição de microcrédito. (BARONE et al. 2002).

Dos clientes questionados, 68,65% faz parte de grupos solidários cuja finalidade do crédito é o capital de giro. De acordo com o SEBRAE, capital de giro é usado para financiar a continuidade das operações da empresa, seja para aquisições para o estoque ou para despesas operacionais. Os demais tomam créditos individuais com avalista em duas modalidades, o capital de giro (18,75%) e o investimento em ativos fixos (12,5%), crédito destinado a reformas ou aquisição de máquinas e equipamentos.

Para os clientes de grupos solidários, 34,38% fazem esse tipo de crédito devido à facilidade da formação de grupos ao invés da necessidade de comprovação de renda formal. Apenas 9,38% desses clientes deram relevância à taxa de juros.

O processo de formação de grupos solidários é auto seletivo, pois as pessoas buscam o bom pagador sabendo que o não pagamento de um faz com que todos respondam, pagando, pelo crédito concedido. Assim estabelece-se uma rede de apoio e vigilância que tem como resultado a baixa inadimplência (BARONE et al., p.20).

Já para os tomadores de crédito individual com avalista/fiador, o que é mais atrativo, não é a forma de aval, apenas 6,25% responderam essa alternativa. Para esses, o que é mais atraente nesse tipo de crédito é a taxa de juros, alternativa principal para 34,38% dos clientes que estão dentro dessa modalidade de crédito.

Em relação ao pagamento do empréstimo de MPO, os clientes citaram como principal fator que dificulta a realização do mesmo, o endividamento de seus consumidores. Sobre isso, houve um depoimento de uma cliente durante a pesquisa: “Quando as pessoas estão passando por dificuldades, elas deixam de comprar, priorizam as necessidades básicas da família, e deixam de honrar seus pagamentos. Assim, por consequência, fico com dificuldades para conseguir pagar as parcelas do empréstimo” (Entrevistada E.S., 31 anos).

Outro fator relevante citado pelos clientes foi o retorno do investimento. Sobre isso, J. F. de 56 anos indagou: “Às vezes investimos em mercadorias, e não conseguimos vendê-las, então chega o dia do pagamento e para não atrasar, acabo tirando da renda de casa”. Vale ressaltar que 21,87% da amostra citaram esse fator como possível causa de inadimplência.

Quando questionados sobre o principal motivo que leva a pleitear o MPO, a maioria (84,38%) dos clientes afirma aplicar o crédito no estoque de mercadorias ou matéria prima para o negócio. Assim, 3% dizem aplicar o crédito em pagamento de dívidas pessoais, o mesmo percentual diz aplicar em dívidas relativas à atividade comercial, os demais aplicam o capital do empréstimo na aquisição de máquinas, equipamentos ou reformas. Isso implica que a grande maioria dos clientes tem destinado o crédito a sua real finalidade.

Em relação ao efeito do MPO para os seus negócios, por unanimidade afirmam que esse efeito é positivo. Do total da amostra, 37% dizem ter aumentado o estoque, alguns clientes acumularam mais de uma alternativa, entre elas, aumento das vendas, melhoria da estrutura física do negócio/residência e aumento da renda familiar. Além disso, 34,38% dos clientes consideram que obtiveram todos esses efeitos em sua atividade e unidade familiar.

Já sobre o efeito do MPO para a cidade de Solânea-PB, 3,3% dos questionados acham que o efeito é negativo, segundo os mesmos o MPO gera endividamento da comunidade. Os demais clientes dizem ter um efeito positivo, sobretudo pelo fato da acessibilidade ao crédito para pequenos negócios locais, sem a necessidade de comprovação de renda formal (51,61%).

Também foi citado o incentivo a solidariedade entre os membros da comunidade através do aval solidário e a geração de renda para a cidade. Isto significa que o MPO tem efeito positivo devido a sua metodologia de concessão de crédito se adaptar às necessidades dos negócios e das demandas locais da comunidade.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

O conteúdo desse trabalho teve por objetivo analisar do ponto de vista geográfico a problemática do Microcrédito Produtivo Orientado nas diversas regiões do país, em especial na cidade de Solânea-PB.

Nesse contexto, passamos pela história das grandes crises financeiras, nos aprofundando na crise das hipotecas *subprimes*, para entender como as grandes crises têm a capacidade de mudar o rumo da economia capitalista, e como o sistema financeiro mundial de algum modo, termina adaptando-se a essas mudanças, gerando produtos capazes de suprir as necessidades momentâneas do mercado, bem como da sociedade. Como exemplo, citamos o cartão de crédito, que surgiu como uma forma de antecipar a satisfação das necessidades de consumo embora não houvesse, no momento, disponibilidade de capital em forma de dinheiro. Portanto, o capital passa a ser antecipado na forma de crédito.

Além de compreendermos o ciclo do capital financeiro e do crédito de uma forma ampla, também nos empenhamos em entender como se deu a formação do sistema bancário brasileiro, e como o aumento da importância das finanças na vida cotidiana das pessoas, do Estado e dos agentes econômicos é um dado desta nova realidade. Também vimos como a evolução tecnológica no ramo das telecomunicações aumentou sensivelmente a produtividade e a eficiência das ações bancárias no território, facilitando e incentivando as transações financeiras por meio de sistemas bancários mais eficazes.

Os avanços tecnológicos e investimentos no meio agrícola também tiveram sua contribuição para a ampliação e funcionamento do sistema bancário brasileiro, uma vez que gerou uma demanda muito grande por crédito voltado a investimentos nesse setor. E, não menos importante, citamos a evolução dos transportes como primordial para a formação do sistema bancário nacional, por facilitar o escoamento da produção e do capital. Nessa fase de nossa pesquisa começamos a compreender a demanda por crédito em regiões que estão fora dos polos financeiros, utilizando a teoria dos dois circuitos da economia de Milton Santos para compreender a interdependência entre os agentes que formam o ciclo do crédito e como esse ciclo chegou a esses espaços e pessoas tão distintas e distantes.

Compreendendo a demanda por crédito nas regiões não abastecidas pelo sistema bancário tradicional, partimos para a análise do campo das Microfinanças,

fazendo breve histórico desse tipo de crédito de forma global e no Brasil, como uma alternativa de creditizar parte da população excluída do sistema financeiro por serem de baixa renda ou não apresentarem os requisitos básicos para ingressarem nesse sistema. Diferenciamos os conceitos de Microfinanças, Microcrédito, e Microcrédito Produtivo Orientado como forma de facilitar a compreensão de nossa pesquisa que é baseada no MPO. Para isso também relatamos a história do MPO no mundo, enfatizando a experiência do *Grameen de Bangladesh*, que teve seu modelo de microcrédito seguido por diversas instituições no mundo e no Brasil, trazendo a seu fundador, o professor de economia *Muhammad Yunus*, o prêmio Nobel da Paz em 2006. Nesse contexto, falamos sobre o histórico do MPO no Brasil, no Nordeste e na cidade de Solânea-PB, onde nossa pesquisa foi realizada.

A análise do perfil socioeconômico dos clientes do MPO nessa cidade trouxe a reflexão sobre como, por quem e para que esses recursos destinados a empreendedores de baixa renda vem sendo aplicados. Trouxe a reflexão sobre a visão de pobreza e regiões periféricas, mostrando, através da análise dos dados, que nem sempre as duas caminham juntas embora dividam os mesmos espaços. Mostrou que, de acordo com a amostra pesquisada, a atuação do MPO na cidade de Solânea tem sido positiva para os empreendedores bem como para a comunidade.

O que também nos mostra a pesquisa é que o MPO caminha, e tem pretensões de partir para o mercado de Microfinanças, ou seja, deixar de atender o cliente apenas com o produto de “crédito produtivo orientado” e passa a estender seu leque de produtos, suprimindo a demanda por contas-corrente, cartões de crédito, maquinetas de cartão, seguros, capitalizações, entre outros. Compreendemos que por esse motivo, há uma tentativa de se padronizar os conceitos de Microfinanças e MPO conforme foi dito na pesquisa.

Portanto, diante do exposto, fica claro que o MPO se tornou uma porta de entrada para a bancarização do mercado elegível para o microcrédito. O que significa dizer que através do MPO, o empreendedor informal, que não tinha acesso ao sistema bancário, passa a deparar-se com um leque de produtos que podem gerar para a instituição uma forma sustentável e lucrativa de fazer negócios, e para o cliente pode gerar duas possibilidades: o crescimento de forma sustentável causado pela correta aplicação dos recursos, de acordo com as demandas de sua atividade/família e da comunidade, ou o endividamento do empreendimento/família como consequência da falha na gestão dos recursos ou excesso de crédito.

Cabe às instituições a responsabilidade de gerir essa carteira de forma a minimizar essas falhas, por tratar-se de um público com pouca instrução em gestão de negócios, pouca ou nenhuma experiência bancária, e muito exposto a mudanças de mercado. Desta forma, ganha a instituição, uma vez que recursos bem aplicados conseguem completar com êxito o “ciclo do crédito” sem gerar inadimplência ou prejuízos, ganha o cliente, por obter recursos para o desenvolvimento de seu empreendimento, ganha a comunidade por usufruir dos bens ou serviços promovidos pelo crédito. Caso ocorra o contrário, a quebra do “ciclo do crédito” em qualquer fase gera prejuízo para todas as partes relacionadas.

## REFERÊNCIAS

ALVES, S; SOARES, M. **Democratização do crédito no Brasil: atuação do Banco Central do Brasil**. Banco Central do Brasil. Brasília- DF, 2004

ANANIAS, E. F. **Microcrédito: um estudo de caso no programa Santander microcrédito**. 2013. 69f. Trabalho de Conclusão do Curso (Bacharelado em Administração) - Universidade Federal de Campina Grande - UFCG. Campina Grande – PB, 2013.

BANCO DO BRASIL. Conexão BB – Conexão e Sustentabilidade, 2011. Disponível em: <<http://www.bb.com.br/docs/pub/siteEsp/ri/pt/conexaobb01port.pdf>>. Acessado em: 24 de março de 2017.

BARONE, F. M.; LIMA, P. F.; DANTAS, V.; REZENDE, V. **Introdução ao Microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidário, 2002. 65p.

BAUMAN, Z. **Vida a crédito: conversas com CitlaliRovirosa-Madrado**. Tradução Alexandre Werneck. Rio de Janeiro: Zahar Ed., 2010.

BOECHAT, C.; BRUZZI; PIMENTA, M. **Microfinanças: microcréditos e microsseguros no Brasil - o papel das instituições financeiras**. Rio de Janeiro: CEBDS – Conselho Empresarial Brasileiro para o Desenvolvimento Sustentável, 2013.

CATAIA, M.; SILVA, S. C. da. Considerações sobre a teoria dos dois circuitos da economia urbana na atualidade. **Boletim Campineiro de Geografia**, v. 3, n. 1, p. 55-75, 2013.

CHICHAVA, E. A. **O microcrédito como impulso ao desenvolvimento do Sector Informal: Caso do Mercado de Xipamanine na Cidade de Maputo**. 2012. Dissertação (Licenciatura em Administração Pública) - Universidade Eduardo Mondlane, Maputo – Moçambique, 2012.

CONTEL, F.B. Nova topologia bancária e a geografia urbana brasileira: a hipercapilaridade do crédito. In: 12º ENCUESTRO DE GEOGRAFOS DE AMERICA LATINA EGAL, 2009, Montevideo. **Analesdel EGAL**, 2009.

CUNHA, M. G. da. **Microcrédito: um estudo de caso no programa crediamigo do Banco do Nordeste do Brasil**. 2009. 136f. Dissertação (Mestrado em Administração), Universidade Potiguar - Pró-Reitoria de Pesquisa e Pós Graduação, Natal, 2009.

FREITAS, E. de. **"Conurbação"**. Disponível em <<http://brasilecola.uol.com.br/geografia/conurbacao.htm>>. Acesso em 26 de março de 2017.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. Editora Atlas SA, 2008.

GOMES, C. S. da C.; NASCIMENTO, M. C.; GIUNTINI, N.; JESUS, P. L. R de. As oportunidades de microcrédito produtivo orientado no mercado brasileiro. In: **VI CONVIBRA – Congresso Virtual Brasileiro de Administração**. Mauá, 2008.

HARVAY, D. **A produção capitalista do espaço**. São Paulo: Annablume, 2005.

HARVAY, D. **O enigma do capital: e as crises do capitalismo**. Tradução de João Alexandre Peschanski. - São Paulo, SP: Boitempo, 2011.

IBGE.cidades.<http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?lang=&codmun=251600&search=paraiba%7Csolanea%7Cinfograficos:-informacoes-completas>. Acesso em 21 de março de 2017.

MARCONI, M. de A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

PINHO, R. G. da. **As transformações na relação-periferia e a financeirização da miséria na metrópole paulistana**. 2016. Tese (Doutorado em Geografia Humana), Universidade de São Paulo–Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Natal, 2016.

REGO, W. L. PINZANI, A. **Vozes do Bolsa Família: autonomia, dinheiro e cidadania**. 2 ed. São Paulo: Editora Unesp, 2014.

REVISTA UM BRASIL DE OPORTUNIDADES - 10 anos de Microcrédito, Santander, 2012. Disponível em: [https://sustentabilidade.santander.com.br/pt/Produtos-e-Servicos/Documents/Microcredito\\_Livro\\_vfinal.pdf](https://sustentabilidade.santander.com.br/pt/Produtos-e-Servicos/Documents/Microcredito_Livro_vfinal.pdf), cesso em 20 de março e 2017.

RIBEIRO, K. Á.; RODRIGUES, A. K. G. B.; REIS, M. M. C. Artigo - **A importância do microcrédito para o desenvolvimento econômico e social: o caso do Crediamigo no município de Juazeiro – BA**. Petrolina – 2011.

SANTOS, M. **A Urbanização brasileira**. São Paulo: Hucitec. 1993.

SANTOS, M.; SILVEIRA, M. L. **O Brasil: território e Sociedade no início do século 21**. Rio de Janeiro: Record, 2001, 473 p.

\_\_\_\_\_. **A natureza do espaço: técnica e tempo, razão e emoção**. São Paulo: Hucitec. 1996.

\_\_\_\_\_. O dinheiro e o território. **GEOgraphia**, v. 1, n. 1, p. 7-13, 1999.

\_\_\_\_\_. **O espaço dividido: os dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos**. São Paulo: Edusp, 2004.

SELA, V. M.; SELA, F. E. R.; COSTA, S. C. da. A importância do Microcrédito para o desenvolvimento econômico e social: um estudo sobre as contribuições proporcionadas pelo Banco do Povo de Maringá aos tomadores de Microcrédito. ENANPAD, Salvador. **Anais ANPAD**, 2006.

SILVA, C.A.F. A espacialidade da concentração bancária. **Boletim Goiano de Geografia**,v.14, n.1, p. 1-21, 1994.

SOARES, M. M; SOBRINHO, A.D.M. **Microfinanças**: o papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito. Brasília: BCB, 2008. 202 p.

SOUZA, Everaldo Dias de. **Degradação Ambiental da Mata do Cano Localizada no Município de Solânea**. 1° Ed. Guarabira, 2016. 69 p.

**ANEXO**

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAIBA**  
**CENTRO DE HUMANIDADES OSMAR DE AQUINO**  
**CAMPUS III - GUARABIRA**  
**DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA**  
**CURSO DE LICENCIATURA PLENA EM GEOGRAFIA**  
**DOCENTE: Soraia Moreira de Moraes**

O presente questionário tem o objetivo de levantar informações sobre os créditos obtidos por clientes de uma Instituição de Microcrédito Produtivo Orientado para elaboração do Trabalho de Conclusão de Curso da docente acima citada.

**DADOS PESSOAIS DO ENTREVISTADO**

**Sexo:** ( ) Masculino ( ) Feminino

**Qual a sua idade?** \_\_\_\_\_

**Estado Civil:** ( ) Solteiro ( ) Casado ( ) Divorciado ( ) Viúvo ( ) União Estável ( ) outro

**Qual é a sua escolaridade?**

- |                                  |                               |
|----------------------------------|-------------------------------|
| a) Ensino Fundamental Incompleto | d) Ensino Médio Completo      |
| b) Ensino Fundamental Completo   | e) Ensino Superior Incompleto |
| c) Ensino Médio Incompleto       | f) Ensino Superior Completo   |

**Quantas pessoas residem em seu núcleo familiar?** \_\_\_\_\_

**Em sua unidade familiar existem outras fontes de renda além de sua atividade comercial?**

- a) Sim  
b) Não

**Em caso positivo, qual o tipo de renda?**

- |                     |                          |
|---------------------|--------------------------|
| a) Aposentadoria    | d) Serviço Autônomo      |
| b) Emprego Formal   | e) Comércio Autônomo     |
| c) Emprego Informal | f) Auxílio governamental |

Outro: \_\_\_\_\_

**DADOS DA ATIVIDADE FINANCIADA PELO MICROCRÉDITO**

**Qual seu principal ramo de atividade?**

\_\_\_\_\_

**Qual o local de funcionamento de sua atividade?**

- |                       |                                     |
|-----------------------|-------------------------------------|
| a) Ponto Fixo Próprio | c) Serviço em Domicílio (Ambulante) |
| b) Ponto Fixo Alugado | d) Em sua residência                |

**Sua atividade é formalizada (possui CNPJ)?**

- a) Sim  
b) Não

**Caso tenha respondido sim, em que momento se formalizou?**

- a) Antes de tornar-se cliente de microcrédito  
b) Após tornar-se cliente de microcrédito

**Se houver respondido a alternativa “b”. O fato de tornar-se cliente de microcrédito influenciou/ajudou na sua formalização?**

- a) Sim
- b) Não

#### **INFORMAÇÕES REFERENTES AO RELACIONAMENTO DO CLIENTE COM INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS**

**Possui relacionamento com alguma instituição financeira, além do empréstimo de microcrédito?**

- a) Sim. Possuo conta corrente/poupança
- b) Sim. Possuo cartão de crédito
- c) Sim. Possuo empréstimos em outras instituições de microcrédito
- d) Sim. Todas as alternativas anteriores
- e) Não tenho relacionamentos com outras instituições financeiras

**Quantos empréstimos você já realizou?**

- a) Apenas um
- b) De um a três
- c) De três a cinco
- d) Mais de cinco

#### **DADOS REFERENTES AO EMPRÉSTIMO DE MICROCRÉDITO**

**Qual a linha de crédito que melhor se enquadra sua atividade?**

- a) Capital de Giro em Grupo Solidário (Investimento em mercadorias)
- b) Capital de Giro Individual (Investimento em mercadorias)
- c) Investimento Fixo (Destinado a reformas, máquinas e equipamentos)

**Qual o principal motivo que te leva a solicitar o microcrédito?**

- a) Pagamento de dívidas pessoais
- b) Pagamentos de dívidas do Comércio
- c) Investimento em Mercadorias para o comércio
- d) Aquisição de equipamentos/reformas para o comércio
- e) Reformas de residência

**Sobre o crédito com garantia de grupos solidários. O que lhe atrai em relação ao acesso ao crédito?**

- a) Taxa de Juros
- b) O aval solidário não ter necessidade de comprovação de renda dos componentes
- c) Ambas as alternativas
- d) Nenhuma das alternativas

**Em relação ao crédito com garantia de avalista. O que lhe atrai em relação ao acesso ao crédito?**

- a) Taxa de Juros
- b) Avalista com comprovação de renda
- c) Ambas as alternativas
- d) Nenhuma das alternativas

**Qual a maior dificuldade em relação a cumprir com os pagamentos do microcrédito?**

- a) Endividamento dos clientes
- b) Taxa de juros
- c) Prazos para pagamento
- d) Retorno do investimento
- e) Outros. Qual? \_\_\_\_\_

**INFORMAÇÕES SOBRE O EFEITO DO MICROCRÉDITO NA FAMÍLIA, COMÉRCIO E  
COMUNIDADE LOCAL**

**Qual o tipo de efeito que o Microcrédito gerou em sua atividade comercial?**

- a) Positivo
- b) Negativo

**Em caso de efeito positivo, assinale as alternativas que mais correspondem ao efeito do crédito em sua atividade/família (pode marcar mais de uma alternativa)**

- a) Aumento das Vendas
- b) Aumento do Estoque
- c) Melhoria da estrutura física do comercio/residência
- d) Melhoria na Renda Familiar
- e) Todas as alternativas anteriores

**Caso o Microcrédito tenha gerado efeito negativo, assinale as alternativas que se enquadrem nesse efeito (pode marcar mais de uma alternativa)**

- a) Redução das Vendas
- b) Redução do Estoque
- c) Fragilidade na estrutura física
- d) Endividamento do comercio
- e) Queda na Renda Familiar

**Em sua opinião, qual o tipo do efeito do microcrédito para a comunidade?**

- a) Positivo
- b) Negativo

**Se respondeu positivo, assinale as alternativas que se enquadram em sua opinião.**

- a) Acessibilidade ao crédito para comerciantes sem necessidade de comprovação de renda , incentivando o empreendedorismo informal
- b) Incentivo a solidariedade e confiança mutua entre membros da comunidade , através do aval solidário
- c) Geração de renda para a comunidade
- d) Acesso a Consultoria e Educação Financeira
- e) Outros. Quais? \_\_\_\_\_

**Se respondeu negativo, assinale as alternativas que se enquadram em sua opinião.**

- a) Taxas de juros/ Prazos de pagamentos inadequados aos comércios locais
- b) Dificuldade em trabalhar com o aval solidário
- c) Endividamento da Comunidade
- d) Falta de orientação relativa ao Credito
- e) Outros. Quais? \_\_\_\_\_