

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, CONTÁBEIS E ATUARIAIS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MICROCRÉDITO NO BRASIL

BRENDA MOREIRA LEITE

SÃO PAULO - SP

2024

BRENDA MOREIRA LEITE

MICROCRÉDITO NO BRASIL

Monografia submetida à apreciação de banca examinadora do Departamento de Economia, como exigência parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas, elaborada sob a orientação do Professor Antonio Carlos de Moraes

Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuariais PUC –
São Paulo

Maio 2024

Esta monografia foi examinada pelos professores abaixo relacionados e aprovada com nota final _____ (_____).

Autorizo a disponibilização desta monografia na Biblioteca da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária da PUC – São Paulo para consulta pública e utilização como referência bibliográfica, mas sua reprodução total e parcial somente pode ser feita mediante autorização expressa do autor, nos termos da legislação vigente sobre direitos autorais.

São Paulo, 25 de Maio de 2024 Assinatura: _____

AGRADECIMENTOS

Aos meus pais, que me proporcionaram a oportunidade de fazer minha primeira faculdade e nunca deixaram de me apoiar e incentivar nos meus estudos e fazendo do meu sonho, o deles.

Aos meus amigos de curso, pelo apoio e momentos de descontração, essenciais para aliviar o estresse da rotina.

Ao meu orientador, Professor Antonio Carlos de Moraes, pela paciência, dedicação e orientação precisa em cada etapa deste trabalho. Seus conselhos foram fundamentais para o desenvolvimento e conclusão desta monografia.

RESUMO

Esta monografia aborda o papel do microcrédito no Brasil, analisando sua evolução, impacto socioeconômico e os desafios enfrentados na implementação dessa ferramenta financeira. O microcrédito, destinado a pequenos empreendedores de baixa renda que não têm acesso ao sistema bancário tradicional, é essencial para a inclusão financeira e o desenvolvimento econômico do país. No contexto brasileiro, o microcrédito começou a ganhar relevância na década de 1990, inspirando-se em modelos internacionais bem-sucedidos. No entanto, a monografia também destaca os desafios enfrentados pelo microcrédito no Brasil, incluindo a alta taxa de inadimplência, a burocracia e a falta de conhecimento financeiro entre os potenciais beneficiários. A dificuldade em alcançar as populações mais vulneráveis é outro obstáculo significativo. Para superar esses desafios, a integração de tecnologias financeiras (fintechs) e a ampliação das iniciativas de educação financeira são apontadas como estratégias promissoras.

Palavras-chave: microcrédito; inclusão financeira; desenvolvimento econômico; Brasil.

ABSTRACT

This monograph addresses the role of microcredit in Brazil, analyzing its evolution, socioeconomic impact and the challenges faced in implementing this financial tool. Microcredit, aimed at small, low-income entrepreneurs who do not have access to the traditional banking system, is essential for the country's financial inclusion and economic development. In the Brazilian context, microcredit began to gain relevance in the 1990s, drawing inspiration from successful international models. However, the monograph also highlights the challenges faced by microcredit in Brazil, including the high default rate, bureaucracy and lack of financial knowledge among potential beneficiaries. The difficulty in reaching the most vulnerable populations is another significant obstacle. To overcome these challenges, the integration of financial technologies (fintechs) and the expansion of financial education initiatives are highlighted as promising strategies.

Keywords: microcredit; financial inclusion; economic development; Brazil.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	8
2. HISTÓRIA DO MICROCRÉDITO	10
3. PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO NO BRASIL	18
3.1. CREDIAMIGO	19
3.2. PROGRAMA CRESCER.....	23
4. PERÍODO PANDÊMICO E SEUS EFEITOS NA ECONOMIA	28
5. CONCLUSÃO.....	35
REFERÊNCIAS.....	37

1. INTRODUÇÃO

O microcrédito é uma ferramenta financeira destinada a oferecer empréstimos de pequeno valor para indivíduos ou pequenos empreendedores que não possuem acesso aos serviços bancários tradicionais. Originado na década de 1970, o conceito de microcrédito ganhou notoriedade principalmente através do trabalho do economista Muhammad Yunus e do Grameen Bank, em Bangladesh. Yunus e sua equipe demonstraram que empréstimos modestos, sem garantias formais, poderiam capacitar comunidades economicamente vulneráveis, proporcionando-lhes meios para desenvolver atividades produtivas e, conseqüentemente, melhorar suas condições de vida.

Este mecanismo financeiro assume um papel crucial na promoção da inclusão financeira, especialmente em países em desenvolvimento. Ao direcionar crédito para segmentos marginalizados da população, o microcrédito contribui para a geração de renda, redução da pobreza e fortalecimento da economia local. Além disso, o microcrédito se diferencia por focar em grupos tradicionalmente excluídos do sistema financeiro formal, como mulheres, agricultores de subsistência e pequenos comerciantes.

A relevância do microcrédito se estende além dos aspectos econômicos, englobando também dimensões sociais e culturais. Em muitas comunidades, o acesso ao crédito pode transformar relações sociais, promover a equidade de gênero e incentivar práticas de cooperação e solidariedade. Nesse sentido, o microcrédito não só impulsiona o desenvolvimento econômico, mas também desempenha um papel fundamental na transformação social.

Esta monografia tem como objetivo explorar a evolução do microcrédito, analisando suas diversas modalidades e impactos socioeconômicos. Serão abordados os principais modelos de microcrédito, as estratégias de implementação utilizadas por diferentes instituições e os desafios enfrentados na expansão desse serviço. Além disso, serão examinados estudos de caso que ilustram o impacto do microcrédito em diversas regiões do mundo, com o intuito de evidenciar suas potencialidades e limitações.

Por fim, a pesquisa buscará identificar as melhores práticas e políticas públicas que podem ampliar a efetividade do microcrédito, garantindo que ele continue sendo

uma ferramenta poderosa para o desenvolvimento sustentável e a inclusão financeira. Através de uma análise abrangente e crítica, pretende-se contribuir para o entendimento aprofundado do microcrédito e suas implicações para a construção de sociedades mais justas e prósperas.

2. HISTÓRIA DO MICROCRÉDITO

O microcrédito é um programa de empréstimo destinado a microempreendedores informais, que em razão de não apresentarem garantias, não são inclusos no sistema comum de crédito. Este capítulo apresenta o modelo original de microcrédito, iniciado em Bangladesh (BARONE, 2002).

Para entender a história do microcrédito, é necessário entender a história de Muhammad Yunus, o criador. Economista, formado pela Universidade de Daca, em 1961, e em 1970 após cursar o doutorado nos EUA, obteve o título de PhD (LIMA, 2002).

Relata em sua obra “O banqueiro dos pobres”, é abordada a experiência do microcrédito como uma estratégia para enfrentar a pobreza em Bangladesh e manter o progresso econômico e social da nação. O autor explora como o microcrédito tem sido utilizado como uma ferramenta de renda eficaz para combater a pobreza, fornecendo empréstimos acessíveis a indivíduos de baixa renda, especialmente mulheres, a fim de ajudá-los a iniciar ou expandir seus empreendimentos. Essa abordagem tem permitido a criação de oportunidades de geração de renda, capacitação e melhorias nas condições de vida dos beneficiários. Por meio de histórias e exemplos reais, o autor ilustra como o microcrédito tem desempenhado um papel crucial na transformação de vidas e comunidades, estabelecendo um ciclo virtuoso de crescimento econômico e redução da pobreza.

Segundo seu livro “O Banqueiro dos Pobres”, ao observar os meios de sobrevivência na comunidade próxima da universidade de Chittangong, onde lecionava, o professor Yunus percebeu que a realidade do país não refletia as teorias econômicas que ele ensinava e desta forma resolveu estudar como essas teorias poderiam atuar naquela comunidade, propondo aos alunos uma pesquisa na pequena comunidade de Jobra, para conhecer a realidade da população. Assim, foi constatado que a comunidade da região estava fortemente dependente de agiotas, já que não tinha acesso a capital de giro para adquirir materiais, e os bancos comerciais não concediam bolsas a indivíduos de baixa renda devido à falta de garantias de pagamento e à falta de conhecimento para lidar com o sistema bancário. As taxas de juros cobradas pelas agiotas eram insuficientes para garantir a subsistência de uma família, muito menos gerar retornos lucrativos (JOLIS, 2010).

Yunus, emprestou uma quantia de 27 dólares a 42 pessoas visto que não havia recebido retorno de nenhuma instituição que fornecesse os empréstimos as pessoas de Jobra, essa quantia ajudou famílias a saírem da condição de miséria. Mesmo sem a intenção de se tornar um credor, Yunus cria o Banco Grameen, onde seu maior objetivo era de acabar com parte da pobreza. Mais que uma forma de interação econômica, ele lembra como um modelo social e humanitário. Como cita Yunus (2010):

Baseado em princípios humanistas, sua ação e suas ideias não encaram os pobres como sobra da sociedade, mas sim como seres humanos que merecem alcançar a cidadania e, nessa observação, o primeiro passo está no acesso ao crédito.

Segundo um artigo que analisa a história do livro de Yunus, o sistema de empréstimo foi construído aos poucos, com erros e adaptações as situações. Destaca-se nele a diminuição da burocracia e a acessibilidade, de forma que os funcionários do Banco Grameen iam até os vilarejos e reuniam-se com os membros dessa comunidade, realizando as transações no próprio local, através de anotações em cadernos (TERUYA, 2011).

O Banco Grameen visava atender os mais necessitados de Bangladesh, os mais pobres, e parte da população que mais sofria por conta de ser um país predominantemente islâmico eram as mulheres pobres, sendo assim a maior parte dos beneficiados eram as mulheres. Além de que Yunus percebe que as mulheres são mais comprometidas e de fato repassam seus benefícios a sua família, principalmente a seus filhos, destinando grande parte aos estudos e qualificação (FOPPA, 2011).

Ainda segundo Yunus, o microcrédito apesar de seu potencial de retirar as pessoas da pobreza, não deve ser visto com uma política assistencialista e sim como um direito universal, devido ao seu imenso potencial de impacto social (YUNNUS, 2010).

A prática de suportar dívidas seria prejudicial para qualquer instituição de microcrédito, pois isso comprometeria sua autoridade e não forneceria incentivos adequados aos devedores. Em vez disso, é recomendável que, mesmo diante das dificuldades enfrentadas pelos devedores, as dívidas sejam cobradas. No entanto, é sugerido que essas dívidas sejam prorrogadas e as parcelas sejam reduzidas, oferecendo alternativas viáveis para cumprir com o empréstimo. O principal objetivo dessa abordagem é incentivar um maior esforço por parte dos indivíduos para gerar renda e, conseqüentemente, aumentar sua capacidade de pagamento.

Cerca de 7 milhões de pessoas já foram beneficiadas por esta política do Banco Grameen, com giro financeiro anual de US\$6 bilhões e baixa inadimplência (YUNUS, 2010).

No entanto, a ideia inicial do Banco Grameen era o financiamento sustentável dos pobres, ou seja, com a cobrança de taxas de juros que cobrissem os custos das transações e usando de uma metodologia adequada de seleção e controle dos tomadores. Além disso, a concessão de crédito não é o objetivo principal do programa, sendo na verdade o progresso em termos socioeconômicos daqueles que utilizam o microcrédito, destinado aos mais necessitados e desfavorecidos.

De acordo com Yunus, a visão é de que os indivíduos mais pobres precisam de recursos financeiros e não apenas de treinamento, pois eles já possuem algum tipo de habilidade que gera renda. A falta que eles enfrentam está relacionada principalmente à falta de capital para aproveitar e sobreviver essa capacidade existente. No entanto, ele não crê que não se deva ofertar educação para os pobres, mas que ela não deve ser imposta como condição para obtenção de crédito, acredita que ela deva ser opcional e até, quando possível, cobrada, o que fará que seus alunos prezem mais a ela (YUNNUS, 2010).

Em meados de 2000-2002 o Banco Grameen foi constituído como instituição financeira privada que cobrava taxas de acordo com o mercado, entretanto o crédito não era concedido de forma convencional em que há burocracia exacerbada e exigência de garantias. O Grameen dividia a concessão da seguinte forma: O aval solidário que consiste na formação de um grupo de cinco pessoas que se responsabilizem em pagar mutuamente os empréstimos. E a outra forma consiste na análise e acompanhamento dos tomadores dos empréstimos realizados por uma pessoa capacitada, o agente de crédito (JOLIS, 2010).

O Banco Grameen formou exemplos ao redor do mundo e as iniciativas começaram a tomar forma em outros países, surgiram programas de microcrédito incentivados por iniciativas privadas, todos seguindo o modelo do Grameen.

Abaixo contém análises e fatos de alguns modelos reaplicados no mundo, retirado de um artigo da FGV feito por Felipe Tomkowski.

Um dos exemplos replicados se deu na Indonésia, em que um banco estatal passou por transformações em razão da rentabilidade adquirida através da prestação de serviços ao modelo de microcrédito, conhecido como Bank Rakyat Indonésia.

Uma das pioneiras em microcrédito, após o Banco Grameen, foi responsável por fornecer serviços de empréstimo individual dentro desse modelo à população de baixa renda. Esse modelo diferente do sistema bancário de Bangladesh. Além disso, o banco da Indonésia operava com duas divisões: um banco popular que concedia crédito para o mercado em massa e um banco de desenvolvimento que fornecia ajudava a grandes empresas, incluindo empresas estatais (TOMKOWSKI, 2021).

Um exemplo notável na América Latina é o Banco Sol (Solidariedade) da Bolívia. Inicialmente, o microcrédito era um programa social, mas ao longo do tempo passou a ter um caráter empresarial, seguindo a tendência do sistema de inclusão no capitalismo. Foi fundado em 1986 pela Fundação para a Promoção e Desenvolvimento da Microempresa (PRODEM), uma organização sem fins lucrativos, com capital inicial proveniente de doações de organizações internacionais, governo e empresários do país. Com o tempo, o Banco Sol se tornou uma instituição bancária comercial lucrativa, atendendo quase a metade do setor bancário boliviano. O banco oferece crédito para produção e consumo, com garantias individuais ou solidárias (TOMKOWSKI, 2021).

Outro exemplo é a SKS Microfinance, uma instituição de microcrédito de destaque nas áreas rurais dos estados indianos de Karnataka e Andhra Pradesh. Em 2007, a SKS começou a exigir que novos clientes e aqueles que renovassem seus empréstimos adquirissem uma apólice de seguro de saúde em determinadas aldeias. Isso resultou em um aumento considerável nas taxas de juros anuais dos empréstimos. Essa mudança levou a uma redução significativa na taxa de renovação dos subsídios, afetando principalmente os tomadores de subsídios experimentados. Os investigadores observaram que os empreendedores com negócios conseguiram antes da atuação da SKS protegerem uma redução nos lucros, investimentos e consumo, enquanto aqueles que iniciaram seus negócios após a entrada da SKS tiveram aumento no consumo de bens não duráveis, principalmente alimentos.

A EKI Microfinance Foundation é uma instituição de microfinanças estabelecida na Bósnia na década de 1990. mudanças em seu emprego e negócios após receberem microcrédito. Os resultados apreciaram um aumento no autoemprego, estoque, oferta de mão de obra e lucros, mas não houve aumento na renda das famílias e houve redução no consumo e na poupança (TOMKOWSKI, 2021).

O Al Amana é uma das instituições mais importantes de microcrédito no Marrocos. Ela oferece subsídios solidários em áreas rurais, onde os grupos são formados por três ou quatro membros que garantem mutuamente o pagamento dos empréstimos. Os resultados de um estudo realizado após a introdução do microcrédito em vilarejos rurais sem concorrência de outras instituições receberam um aumento nos investimentos, despesas e lucros das atividades de autoemprego, mas não houve aumento na renda ou consumo das famílias (TOMKOWSKI, 2021).

Esses exemplos destacam o potencial que o microcrédito tem de ajudar as famílias a sair da pobreza e da fome, mas não é um programa que transforma drasticamente a vida das pessoas. Ele fornece financiamento e incentiva o crescimento dos negócios, permitindo investimentos diretos nos empreendimentos geradores de renda. Os modelos de microcrédito testados ao redor do mundo têm sido eficazes em oferecer suporte acessível e alcançável aos que mais precisam. No entanto, também é importante reconhecer que esses modelos também podem ter efeitos negativos.

Como exemplo a Finansol uma instituição microfinanceira regulamentada na Colômbia e afiliada à ACCION International, provocou uma crise que resultou em uma grave motivação da qualidade de sua carteira de empréstimos. Diante dessa situação, a ACCION teve que intervir nessa crise por dois motivos principais. Em primeiro lugar, cerca de 40.000 microempreendedores e suas famílias dependem dos serviços financeiros fornecidos pelo Finansol. Em segundo lugar, a ACCION considerou o modelo de microfinanças do Finansol essencial para a transferência de recursos e prestação de serviços de microfinanças em larga escala. Isso transformou organizações não governamentais (ONGs) economicamente viáveis em instituições financeiras regulamentadas. O fracasso da Finansol, como parecia provável, teria sido um desastre para os microempresários de Bogotá e um retrocesso significativo para o setor de microcrédito. Com a colaboração dos setores privados e sem fins lucrativos, a ACCION desenvolveu e implementou um plano de recuperação (LEE, 2001).

A Finansol surgiu da Actuar Bogotá, uma ONG fundada por empresários influentes locais com o apoio da ACCION para fornecer serviços aos microempresários do setor informal na Colômbia. Desde sua criação em 1987, uma instituição cresceu de forma impressionante. Em 1989, ela atendia a mais de 3.000 clientes, oferecendo treinamento integrado e acesso a crédito, e até o final de 1992, o número de ativos mútuos havia aumentado para cerca de 25.000 (LEE, 2001).

A Corposol, como também é conhecido, foi uma das primeiras instituições de microcrédito a buscar recursos diretamente nos mercados financeiros, conversando-se em um estágio financeiro regulamentado. Herdando uma carteira de crédito sólida e uma metodologia de crédito bem-sucedida, a Finansol experimentou altos volumes de créditos e níveis consistentes de lucratividade. No entanto, a situação financeira do Finansol deteriora-se rapidamente devido a uma série de fatores. Motivada por uma ambição excessivamente e impulsionada por conquistas anteriores, Corposol decidiu expandir-se rapidamente e introduzir novos serviços. Como resultado, o Finansol, que tinha uma relação complicada com a Corposol, foi obrigado a participar do lançamento de três projetos de microcrédito não testados: Mercasol, que estabelecia uma rede de lojas de varejo para que os microempresários obtivessem suprimentos por meio de linhas de crédito; Agrosol, um programa de crédito rural com grupos de mutuários únicos e cronogramas de pagamento diferentes do programa urbano existente; e Construsol, um esquema de empréstimo concedido para reforma de casas. Devido à resposta desfavorável a esses novos produtos, a Corposol/Finansol experimentou um declínio financeiro. O sistema de informação gerencial da instituição não estava adaptado à diversidade de produtos e havia falta de treinamento adequado. Como resultado, estruturas deficientes, políticas ambiciosas e tomadas de decisão abaixo do padrão ficaram um papel na situação financeira. A carteira de subsídios sofreu, os métodos de empréstimo foram enfraquecidos e tanto a ACCION quanto os reguladores ficaram incertos sobre a verdadeira situação. Após um atraso de oito meses, a ACCION conseguiu convencer a Corposol a passar por uma avaliação CAMEL de suas operações de microcrédito em maio de 1995. Os resultados, divulgados em julho, revelaram tendências preocupantes. No entanto, é importante destacar que a avaliação abrangeu apenas o período até 31 de dezembro de 1994, não fornecendo uma imagem completa da questão (LEE, 2001).

Para recuperar o controle de sua carteira de empréstimos, a instituição interrompeu o lançamento de novos produtos e voltou a adotar um modelo de empréstimo mais simples. A maioria dos contratos com a Corposol foi rescindida e a administração da equipe de concessão de crédito foi assumida pela Finansol. Além disso, a instituição implementou um amplo programa de redução de custos, melhoria no relatório e na elaboração de orçamentos, com foco especial nas áreas de recrutamento, treinamento e avaliação da qualidade. A experiência da Finansol se destaca como a má gestão do programa, a ambição de crescimento, a busca por lucros e inconsistências na administração pode levar à inadimplência e, até mesmo, à falência (LEE, 2001).

Como analisado, pode notar se que há maneiras de administrar os programas de microcrédito que não se adequam a todos os grupos sociais, e até mesmo a região e cultura podem influenciar na maneira em que a sociedade reage a iniciativas distantes do esperado pela população.

Portanto, no próximo capítulo será possível compreender como a iniciativa do microcrédito se comportou no Brasil, visto que é um país que possui uma cultura completamente diferente da região em que surgiu o microcrédito.

3. PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO NO BRASIL

É necessário entender, de maneira rasa, como funcionam as taxas que ditam o funcionamento do sistema financeiro do Brasil.

Existe uma discussão recorrente na sociedade brasileira sobre as altas taxas de juros presentes no mercado financeiro nacional, tanto aquelas protegidas pelas autoridades monetárias quanto as praticadas pelo setor privado, e os custos associados a tomar empréstimos em geral. O Brasil tem registrado nos últimos anos a maior taxa de juros reais do mundo. Além disso, em comparação com outros países emergentes, nossa nação apresenta uma das menores relações de crédito em relação ao produto interno bruto (OMAR, 2008).

No contexto dessa discussão, muito se fala sobre o efeito recessivo que essas taxas exercem sobre as grandes empresas nacionais, o aumento dos lucros dos bancos e o impacto dessa política monetária no câmbio e no endividamento externo. No entanto, pouco é mencionado sobre como essa situação afeta os pequenos negócios da chamada economia urbana informal no cenário financeiro nacional. As microempresas geralmente têm dificuldades em acessar o crédito subsidiado pelo governo e as isenções fiscais desfrutadas pelas grandes empresas, além de enfrentarem obstáculos na obtenção de subsídios do exterior. Isso as torna mais independentes aos problemas do crédito nacional.

No Brasil, a economia é caracterizada pela presença significativa de pequenas empresas, sejam elas formalizadas ou informais. Conforme constatado na pesquisa Economia Informal Urbana de 2003 (Ecinf 2003), conduzida pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) em colaboração com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), havia 10.525.954 pequenas empresas não agrícolas no país em 2003, com até cinco trabalhadores cada uma. Dentre essas empresas, 10.335.962 eram informais e empregavam 13.860.868 pessoas. Esses números evidenciam a adoração do setor informal na economia brasileira. Aproximadamente 60% da população economicamente ativa do Brasil está inserida no mercado informal. Dado isso, mesmo anos passados do modelo de microcrédito de Yunus inserido no país, havia inúmeros casos de empreendedores que não eram inseridos no sistema (NERI, 2010).

A seguir como se deu o microcrédito no Brasil e seu desenvolvimento.

No Brasil, de acordo com o BNDES, a primeira experiência com o microcrédito se deu no Nordeste, desenvolvido através da União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações – UNO criada em 1973 em Recife – PE. Na década de 1980, surgiram as primeiras unidades da Rede Ceape e do Banco da Mulher, com objetivo de oferecer crédito a microempreendedores. Essas instituições eram afiliadas a redes internacionais, tais como: Acción Internacional, Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), Inter-American Foundation e Women's World Banking. Porém a Rede Ceape atualmente se tornou uma instituição que oferece diferentes produtos além do modelo de microcrédito (DANTAS, 2002).

A Accion Internacional é uma organização sem fins lucrativos que utiliza as microfinanças como instrumento de combate à pobreza, de acordo com Marden Marques e Abelardo Duarte. A organização se dedica a fornecer serviços financeiros a microempreendedores através de uma rede de instituições presente em vários países da América Latina, recentemente operando também na África. <<https://www.accion.org/>>

Conforme se deu o desenvolvimento do microcrédito, mais bancos surgiram com iniciativas e incentivos ao programa como o BNDES e o Banco do Nordeste (BNB) que criaram os programas de crédito produtivo popular PCPP e o CrediAmigo respectivamente. De acordo com o BNDES em 2001 entrou em vigor a lei 10.194/2001 que permitiu de forma regulamentada o crescimento do programa. Em 2003 no governo Lula foi estipulado pelo próprio Governo Federal que os bancos poderiam usar até 2% do depósito compulsório como capital para financiar as operações de microcrédito produtivo e orientado (LIMA, 2002).

O poder público passou a desempenhar um papel importante no desenvolvimento do setor, como por exemplo o governo federal sendo responsável pelo maior programa de microcrédito do país, o CrediAmigo do Banco Nordeste.

Segundo pesquisas e artigo do Banco Central, no Brasil há vários programas de crédito e os que mais se destacaram são CrediAmigo do BNB e o programa Crescer que se deu no Governo Dilma como uma continuação de programas já lançados pelo governo federal.

3.1. CREDIAMIGO

CrediAmigo é um programa de microcrédito oferecido pelo Banco do Nordeste do Brasil, que tem como objetivo fornecer financiamento para microempreendedores individuais, pequenos produtores rurais e trabalhadores informais. O programa busca promover o desenvolvimento econômico e social da região Nordeste do Brasil, incentivando o empreendedorismo e a geração de renda (REZENDE, 2002).

O Banco do Nordeste do Brasil (BNB) é uma instituição financeira diversificada que foi fundada em 1952. É organizada como uma instituição de economia mista, com capital aberto, sendo que mais de 90% do seu capital está sob controle do Governo Federal. Sua sede está localizada em Fortaleza, Ceará. O banco atua em nove estados da região nordeste do Brasil, além do norte de Minas Gerais e Espírito Santo, regiões que enfrentam condições semiáridas.

A área de atuação do BNB abrange regiões que possuem os piores índices de pobreza do Brasil. Aqui estão alguns dados para BNB e regiões:

FIGURA 1 – VARIÁVEIS DE INDICES DE POBREZA NA REGIÃO EM QUE ATUA O BANCO NORDESTE

Variáveis	Dados
Número de empregados do BNB (em dezembro de 2016)	7.214
Número de Agências do BNB (em dezembro de 2016)	316
Nº de municípios em que o BNB atua (em dezembro de 2016)	2.000
PIB da Região Nordeste em 2014 (R\$ bilhões/US\$ bilhões)	R\$ 805/USD 485
PIB do Brasil em 2014 (R\$ bilhões/US\$ bilhões)	R\$ 5.778/USD 3.481
PIB do Nordeste/PIB do Brasil	13,9%
PIB per capita do Nordeste em 2014 (R\$/US\$)	R\$ 14.329/USD 8.632
PIB per capita do Brasil em 2014(R\$/US\$)	R\$ 28.498/USD 17.167
PIB per capita do Nordeste/PIB per do capita Brasil	50,13%
População estimada da Região Nordeste em 2016 (habitantes)	56,915 936
População estimada do Brasil em 2016 (habitantes)	206 102 000
População do Nordeste/População do Brasil	27,6%

Fonte: BNB, Relatório Anual da Administração 2016; IBGE/Banco Central.

Figura 1 - VARIÁVEIS DE INDICES DE POBREZA NA REGIÃO EM QUE ATUA O BANCO NORDESTE

O programa CrediAmigo ficou reconhecido por grande oferta e sua taxa de inadimplência no ano de 2004 foi de 0,84%, oferecia a comodidade de atendimento ao cliente no local em que trabalhavam. O público desse programa no início era composto por comerciantes, sendo a maioria mulheres (PARENTE, 2017).

Segundo a economista Conceição Faheina, CrediAmigo concentrava dois milhões de clientes ativos ao final de 2016, que acessavam cerca de R\$ 2,8 bilhões (U\$ 1,7 bilhões) em créditos, a um valor médio de R\$ 1.900,00 (U\$1.144,58), com taxas de juros entre 1,7% e 2% ao mês a depender do produto. Passados 20 anos desde seu início, o programa fez-se presente em quase dois mil dos 5.570 municípios do Brasil, com quase 500 unidades de atendimento instaladas (FAHEINA, 2017).

O CrediAmigo disponibiliza empréstimos de pequeno valor, com prazos e condições adequados às necessidades dos clientes. Os recursos podem ser utilizados para investir em capital de giro, compra de equipamentos, melhorias na infraestrutura do negócio, entre outras finalidades relacionadas ao empreendimento. Além disso sua taxa de inadimplência mostra-se pequena, na ordem de 1,9% em 2016, mas já tendo alcançado o nível de 0,6% em 2014 e permanecido boa parte da sua história com taxas próximas ou mais baixas (VARELLA, 2017).

Esse programa faz referência direta ao modelo de Yunus no Banco Grameen, em que os agentes vão até os tomadores de crédito, o crédito é concedido de forma solidária em grupo, desenvolveram também um nicho dentro do programa voltado só para as mulheres.

Além do crédito, o CrediAmigo oferece serviços de orientação e capacitação empresarial, buscando fortalecer as habilidades e conhecimentos dos empreendedores para a gestão de seus negócios.

O CrediAmigo tem contribuído para o desenvolvimento econômico e social da região Nordeste do Brasil, proporcionando oportunidades de crescimento e melhoria de vida para microempreendedores.

Como reflexo dos primeiros passos, após sua consolidação o programa expandiu-se de modo notável em 2003. Em síntese, buscou responder às demandas por ampliação de limites de crédito, por novas modalidades para investimentos, e pela possibilidade de acesso a crédito de forma individual. Em vista disso, novos produtos financeiros foram criados, o que fez o CrediAmigo passar de um programa de microcrédito para um programa de microfinanças, capaz de atender aos empreendedores urbanos também nos segmentos da indústria, do comércio e de serviços (PARENTE, 2017).

De acordo com fontes do BNB, o programa CrediAmigo existe e atua até hoje pelo Banco do Nordeste com 471 unidades de atendimento na região, é possível conhecer o programa através do site bnb.gov.br, em que mostra quantos empréstimos são feitos a cada ano, totalizando no ano de 2020 mais de 3,54 milhões, lembrando que foi uma fase turbulenta junto a Covid-19, com 2,24 milhões de clientes ativos.

Analizando o site atual do BNB para aba de CrediAmigo, é interessante perceber como há um marketing robusto, envolvido com influenciadores das redes sociais, como o programa se adequou e aproveitou de uma onda atual, em que qualquer autônomo se torna empresário e qualquer “influencer” se torna meio de conhecimento do programa.

Em 2008, Marcelo Neri conduziu um estudo abrangente, considerado o mais completo até então, que avaliou os impactos do programa CrediAmigo na trajetória dos clientes e suas famílias até 31 de dezembro de 2006. Os resultados indicaram um aumento significativo, em termos reais, no faturamento, lucro operacional, capacidade de pagamento e consumo das famílias dos clientes. A esmagadora maioria dos clientes (92%) estava envolvida no setor de comércio, com 44% deles registrando vendas mensais de até R\$1.000,00 (U\$ 602,41) e 49% com vendas de até R\$5.000,00 (U\$ 3.012,05). A partir do primeiro empréstimo, houve um aumento notável de 36,7% no lucro operacional e de 34,6% nas vendas. Além disso, os ativos (estoques e bens) cresceram em 18%. A lucratividade teve um crescimento de 29,3% e a rentabilidade sobre os ativos aumentou de 4,4% para 4,8%. O lucro operacional de pequenos negócios é uma variável que se assemelha à renda do trabalho, sendo frequentemente utilizada tanto para o consumo familiar quanto para reinvestimento no próprio negócio. O estudo revelou um aumento médio de 13% no consumo das famílias e no número de funcionários nos negócios, incluindo tanto mão de obra familiar quanto terceirizada (NERI, 2008).

O programa CrediAmigo contribuiu significativamente para a superação da pobreza, uma vez que entre 50% e 60% dos beneficiários ultrapassaram as linhas de pobreza violentas no Brasil. Além disso, indivíduos que participaram do programa por mais de cinco anos aumentaram suas chances de sair da pobreza entre 36% e 41%, acelerando assim o processo de superação. Sob a perspectiva dos beneficiários do CrediAmigo, depoimentos coletados ao longo do estudo destacam a importância do programa para diversos tipos de negócios. Isso reforça, em uma escala micro, as características abrangentes da metodologia do programa. O papel dos agentes de crédito e sua relação com os clientes comprovam a evolução da metodologia em nível individual (VARELLA, 2017).

Embora o programa CrediAmigo tenha como objetivo promover o desenvolvimento econômico e social da região Nordeste do Brasil, é importante considerar alguns possíveis malefícios associados a ele. Alguns dos principais são, endividamento excessivo, dependência financeira e limitação de desenvolvimento.

Os microempreendedores podem se endividar além de sua capacidade de pagamento, especialmente se não houver uma avaliação adequada de sua capacidade financeira e planejamento de reembolso. Isso pode levar a um ciclo vicioso de dívidas e dificuldades financeiras.

Alguns microempreendedores podem se tornar dependentes do programa de microcrédito, contando com empréstimos frequentes para manter seus negócios em funcionamento. Isso pode criar uma dependência contínua do crédito, dificultando a construção de uma base financeira sólida e sustentável.

O CrediAmigo geralmente oferece empréstimos de pequeno valor, o que pode limitar a capacidade dos microempreendedores de expandir seus negócios em uma escala significativa. A falta de acesso a financiamentos maiores pode restringir o potencial de crescimento e desenvolvimento dos empreendimentos.

Na mesma época em que lançou o PNMPO programa do Governo Lula, o BNB firmou o CrediAmigo como um modelo e experiência para outros programas, declarando o quanto o CrediAmigo foi necessário no desenvolvimento do país, nesse âmbito.

3.2. PROGRAMA CRESCER

Contrário do resto do mundo, em que a maioria das iniciativas no setor partiram espontaneamente da esfera privada da sociedade, no Brasil partiu geralmente de iniciativas públicas, ou em programas de incentivos governamentais, que estimulam o fornecimento de crédito à população de baixa renda.

Para chegar ao programa Crescer, é preciso lembrar do primeiro incentivo do governo federal na época Lula com o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO). Segundo o BNDES, o objetivo do programa era fornecer crédito acessível a empreendedores de baixa renda, especialmente para micro e pequenos negócios.

O PNMPO Instituído pela Lei 11.110, de 25 de abril de 2005, com o objetivo de promover a geração de emprego e renda, incentivar a formalização de negócios informais e estimular o empreendedorismo entre as inscrições mais competitivas da população.

O programa foi operacionalizado por meio de parcerias entre o governo federal, bancos públicos e instituições financeiras privadas, segundo o BNDES. Os empreendedores interessados em obter o microcrédito tinham que se cadastrar em uma instituição financeira parceira do programa e passar por uma avaliação de crédito. Os valores dos subsídios eram limitados e variavam de acordo com a capacidade de pagamento do empreendedor (RODRIGUES, 2019).

As organizações de microcrédito produtivo orientado (IMPOs) que operam dentro do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) devem fornecer as seguintes condições para os beneficiários finais (microempreendedores):

- valor máximo do financiamento por operação: R\$ 15.000,00;
- taxa de juros: até 4% a.m.;
- taxa de abertura de crédito: até 3% sobre o valor financiado.

Dados: BNDES

Além do acesso ao crédito, o programa também oferece serviços de capacitação e orientação aos empreendedores beneficiários, visando fortalecer suas habilidades de gestão e promover o sucesso de seus negócios.

Segundo dados do Ministério do Trabalho em 2015, foram realizadas 5.201.992 operações de microcrédito produtivo orientado no Brasil e emprestados cerca de R\$ 11.107.086.670,62. O valor médio das operações ficou em torno de R\$ 2.135,00.

Para conceder crédito por um prazo mais longo, os bancos exigem uma garantia, como, por exemplo, um imóvel, e o empreendedor individual ou o pequeno empresário muitas vezes não tem essa garantia.

Em 24 de agosto de 2011, no âmbito do Plano Brasil Sem Miséria e do PNMPO, o Governo Federal lançou o Programa Crescer, por meio da edição da Medida Provisória (MP) 543, alterada pela MP 554, de 23 de dezembro de 2011, e, finalmente, convertida na Lei 12.666, de 14 de junho de 2012.

De acordo com BNDES, embora o Crescer tenha mantido alguns modelos do PNMPO e fortalecido algumas ideias, a taxa de juros foi reduzida de 60% ao ano para 8% (0,64% ao mês), a taxa de abertura de crédito foi reduzida de 3% para 1% e eram isentas do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF). Mesmo que o Crescer tenha sido criado para ajudar a difundir o microcrédito além do que já acontecia com o BNB, visto que o CrediAmigo já está bem estruturado, financeiramente sustentável mesmo sem subsídios, e funciona há quase quinze anos, a instituição do Programa Crescer acabou por ameaçar a sustentabilidade do CrediAmigo para o BNB (FERREIRA, 2019).

Outro fato que influenciou a trajetória do CrediAmigo foi o lançamento, em 2011, do Crescer, programa nacional de microcrédito. Conforme descrito por Higgins e Neves, trata-se de um reboot do PNMPO, também bastante inspirado na experiência do BNB. Em síntese, o Crescer é uma “nova tentativa de melhorar a viabilidade operacional e financeira do contrato” em microfinanças, com o objetivo de estendê-lo a outros bancos públicos.

O programa “Crescer” possibilitou que o governo federal oferecesse uma subvenção econômica, com um limite de R\$ 500 milhões por ano, para instituições financeiras que realizam operações de microcrédito produtivo orientado de primeiro nível. Essas instituições deveriam atender microempreendedores, cujo faturamento anual bruto não excedesse R\$ 120 mil, sob as seguintes condições:

- valor máximo do financiamento por operação: R\$ 15.000,00;
- taxa de juros: 5% a.a.;
- taxa de abertura de crédito: 1% sobre o valor financiado. Dados: BNDES

A última atualização da foi em 2018 que passou de um faturamento mínimo por ano de 200 mil, talvez para incorrer em menores casos de dívidas e inadimplência.

Sobre o programa crescer da Dilma, em uma entrevista ela disse para o site Agência Brasil: “Nós sabemos que esse pequeno empreendedor é bom pagador e pode ser coberto, por exemplo, por um fundo de aval. Conseqüentemente, os bancos estatais que disponibilizam o crédito do programa Crescer estão analisando os meios necessários para implementar tanto o aval solidário quanto o aval convencional, a fim de simplificar o acesso ao crédito para investimentos (CAMPOS, 2014).

Como no programa crescer e em todos os outros programas de concessão de crédito há semelhança nas condições ofertadas.

Os resultados desses programas de microcrédito incluem a preservação de empregos, o apoio à continuidade das atividades dos microempreendedores, ao alívio do impacto econômico da pandemia e a promoção da recuperação gradual dos negócios afetados. É importante destacar que o sucesso desses programas depende da efetiva implementação e da agilidade na concessão do crédito.

A expansão de 53,1% do microcrédito se deu em fevereiro de 2019 até abril de 2022, segundo o jornal Valor.

De acordo com informações da Receita Federal do Brasil (RFB) em fevereiro de 2020, as microempresas e microempreendedores individuais representavam 85,4% do total de empresas no país. O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) relata que, juntamente com as empresas de pequeno porte, esses microempreendedores individuais e microempresas foram responsáveis por 55% dos empregos formais no Brasil em 2016. Além disso, existem empreendimentos informais que não se inscrever no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), de acordo com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Esses empreendimentos informais totalizam 810 mil empresas, o que representa 19% do total de empregadores, e 19,1 milhões de empreendedores, que correspondem a 78% dos trabalhadores por conta própria (RODRIGUES, 2019).

Uma grande diferença do início do programa para os dias atuais é que o microcrédito era um processo excluído do sistema financeiro e hoje muitos bancos de grande reputação no Brasil estimulam esse processo de ajuda, claro que atuando de forma a reduzir o número de devedores e conseqüentemente filtrando os empresários que se adequam aos requisitos básicos do programa.

O problema é que é caro operar com o microcrédito, como o modelo se dá a partir de visitas no local dos clientes e ter uma proximidade grande, os bancos tem de contratar agentes de crédito. Só o BNB tem mais 3,3 mil agentes enquanto no Santander são 1,6 mil. Como o tíquete médio é baixo em torno de 3 mil, o prazo médio é de cerca de sete meses e a taxa de juros deve obedecer a um teto de 4% ao mês, o que demora para montar uma carteira considerável e os bancos preferem investir em linhas com margens melhores.

Nos últimos anos o governo juntamente ao BC discutiu uma série de mudanças para tentar impulsionar o microcrédito, como elevar o funding de 2% para 3% dos depósitos a vista, criar punição para os bancos que não cumprirem com suas cotas e estabelecer um sistema de garantias compartilhadas. Algumas medidas chegaram a ser realizada como medida provisórias, mas outras perderam a validade e mesmo assim não atendiam os problemas do setor. No último ano o limite de microcrédito era de 21 mil por cliente em uma mesma instituição e 80 mil considerando todos os seus créditos. O microcrédito é visto como um grande negócio, um acumulador de lucro, porém em larga escala, o que até os dias atuais não chegou a atender. Enquanto o sistema de aval solidário é muito forte no Nordeste, onde o BNB atua, no Sul e Sudeste é quase que inexistente.

Apesar do microcrédito representar pequena parte do crédito total do Brasil, bancos e cooperativas tem dado mais atenção para o modelo. Ainda assim a falta de segurança jurídica, especialmente para a atuação de Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) no setor é uma pedra no caminho. Um grande operador de microcrédito no Brasil é o Santander, cujo programa Prospera tem mais de 20% do mercado e atende 790 mil clientes. A taxa de inadimplência é de 1,1% bem abaixo do índice geral do banco de 2,9% (SOUZA, 2019).

Contudo é possível observar que falta de iniciativas não há, para o modelo de microcrédito, mas todos são falhos e limitados em alguma questão, impedindo o aumento de renda, de lucro dessa classe dependente.

Quando se trata de um período de pandemia e completo caos econômico, o microcrédito se torna ainda mais limitado a atender e se adequar ao cenário de crise, o qual transforma os pobres em miseráveis e submete a classe média a ter a diminuição de sua renda e conseqüentemente a ter um poder de compra ainda mais baixo.

4. PERÍODO PANDÊMICO E SEUS EFEITOS NA ECONOMIA

Neste capítulo será abordado programas relacionados ao microcrédito, que foram adotados no período de pandemia, os quais oferecem melhores condições para microempreendedores.

A pandemia de COVID-19, que ocorreu em 2020 no Brasil, teve um efeito substancial em várias partes da economia global. Um setor que experimentou uma mudança notável é o microcrédito, desempenhando um papel crucial no apoio a empreendedores de renda reduzida.

A crise do vírus acarretou um grande impacto na economia mundial, afetando diretamente a capacidade das empresas de gerar renda. Medidas de restrição, como o distanciamento social e o fechamento de estabelecimentos comerciais, foram adotadas para conter a força do vírus, porém, tiveram efeitos prejudiciais sobre as atividades comerciais. Muitas empresas precisaram se ajustar rapidamente para sobreviver em um ambiente econômico desafiador.

Este surto desencadeou uma escassez de renda em muitos países, tornando difícil o acesso a crédito para empreendedores de baixa. A diminuição na atividade econômica e as restrições de mobilidade impostas durante a pandemia resultaram em uma queda significativa nas receitas dos empreendedores, o que tornou seu perfil menos atraente para instituições de microcrédito (VASCONCELOS, 2020).

Segundo as palavras de Marcio Cesar Rossini, que ocupa o cargo de presidente na Amcred-Sul (Associação das Instituições de Microcrédito e Microfinanças da Região Sul), os microempreendedores desempenham um papel significativo na economia do país. Durante esse período de pandemia, é importante tanto para o Governo Federal quanto para as entidades de crédito oferecerem auxílio para que esses trabalhadores possam manter suas operações. Isso é fundamental, visto que isso irá, por consequência, contribuir para a recuperação econômica da nação.

A população experimentou os efeitos de uma das maiores crises de saúde pública do mundo, a pandemia de Covid-19. A crise desencadeada pela pandemia, além do aspecto sanitário, impactou significativamente as condições econômicas e sociais da população. Isso era inevitável considerando as consequências potencialmente catastróficas sobre a reprodução econômica organizada impulsionada pelo capital. A questão foi evidenciada não apenas nas adversidades relacionadas à saúde que surgiram, mas também nas medidas de contenção e controle implementadas. Destaque para a recomendação de isolamento social, que teve impacto direto em diversos setores da economia, inclusive no pequeno empresário (VASCONCELOS, 2020).

Essa situação trouxe a necessidade de os empresários fazerem manobras criativas para manter suas operações funcionando e minimizar os efeitos adversos dessa crise em seus negócios. Isso destacou o papel crucial do crédito na mitigação de danos e na prevenção do fechamento de pequenos empreendimentos.

Durante a pandemia, o Banco Central do Brasil reduziu a taxa básica de juros (Selic) para estimular a economia. Essa redução influenciou positivamente as taxas de juros dos empréstimos, incluindo o microcrédito. Essa condição mais favorável tornou o crédito mais acessível para os empreendedores. Alguns programas governamentais, como o Pronampe, foram prorrogados e tiveram sua capacidade ampliada para atender à demanda contínua dos microempreendedores. Essas iniciativas têm como objetivo fornecer recursos financeiros e facilitar o acesso ao crédito em condições favoráveis (TORRES, 2021).

Outro aspecto crucial do microcrédito afetado pela COVID-19 foi a inadimplência. De acordo com Johnson (2021), o impacto econômico da pandemia resultou em um aumento considerável nas taxas de inadimplência nos microcréditos. Além disso, muitos empreendedores foram obrigados a fechar temporariamente ou definitivamente devido às restrições e à redução nas vendas. Essas condições dificultaram o cumprimento de suas obrigações financeiras. É importante enfatizar a seriedade dessa situação, onde os empreendedores enfrentam desafios para cumprir suas dívidas e acessar novos financiamentos.

No cenário empreendedor brasileiro, é possível identificar duas categorias distintas: os empreendedores informais e os empreendedores formais. Aqueles que se enquadram na categoria dos informais são indivíduos que operam de forma autônoma, sem possuir qualquer tipo de registro para legitimar suas atividades. Por outro lado, os empreendedores formais são subdivididos em duas turmas. A primeira delas engloba os Microempreendedores Individuais – MEI's, que se caracterizam por possuir uma personalidade jurídica estabelecida e documentos que comprovem seus ganhos. A segunda categoria abrange as Microempresas, conforme o que se enquadram quando o seu faturamento anual varia de 81 mil até 360 mil.

Com base nestes detalhes, torna-se evidente a cultura do microcrédito para a economia do Brasil. É possível enxergar no microcrédito um valioso instrumento para a revitalização econômica durante o período de pandemia de COVID-19, bem como no período posterior. Isso é devido à percepção de que a velocidade e a simplicidade no processo de concessão de crédito, somadas às taxas de juros atraentes, têm um impacto direto na sustentação dos residentes. Além disso, essa abordagem também estimula a transição dos empreendedores para a formalidade, promovendo assim uma maior formalização no setor (VITÓRIA; MEIRELES, 2021).

Em 31 de dezembro de 2019, o escritório da Organização Mundial de Saúde (OMS) na China recebeu informações do governo chinês sobre casos de pneumonia de causa desconhecida registrados na cidade de Wuhan, na província de Hubei. Esses casos se espalharam rapidamente, sem que se identificasse o agente causador. Em 7 de janeiro, as autoridades chinesas identificaram um novo tipo de coronavírus como a causa da nova forma de pneumonia (OMS, Relatório de Situação 1, 21 de janeiro de 2020). Em 30 de janeiro, quando já havia casos em outros países, incluindo na Europa (Alemanha) e na América (Estados Unidos), a OMS declarou o surto do novo coronavírus como uma Emergência de Saúde Pública de Importância Internacional (ESPII) (OMS, Relatório de Situação 11, 31 de janeiro de 2020). Em 11 de março de 2020, a OMS declarou o surto do novo coronavírus como uma pandemia (OMS, Relatório de Situação 51, 11 de março de 2020).

No Brasil, o primeiro caso da doença foi confirmado pelo Ministério da Saúde em 26 de fevereiro de 2020 (Ministério da Saúde, 26 de fevereiro de 2020). O ponto de partida para as ações de política pública do governo federal foi a decisão de adotar medidas para enfrentar a emergência de saúde pública, tomada em 6 de fevereiro de 2020, com base na Lei nº 13.979. Em 16 de março de 2020, o governo federal estabeleceu o Comitê de Crise para Supervisão e Monitoramento dos Impactos da Covid-19, uma instância de coordenação das ações do governo e de apoio ao Presidente da República, encarregada de definir as prioridades, diretrizes e estratégias relacionadas aos impactos da pandemia.

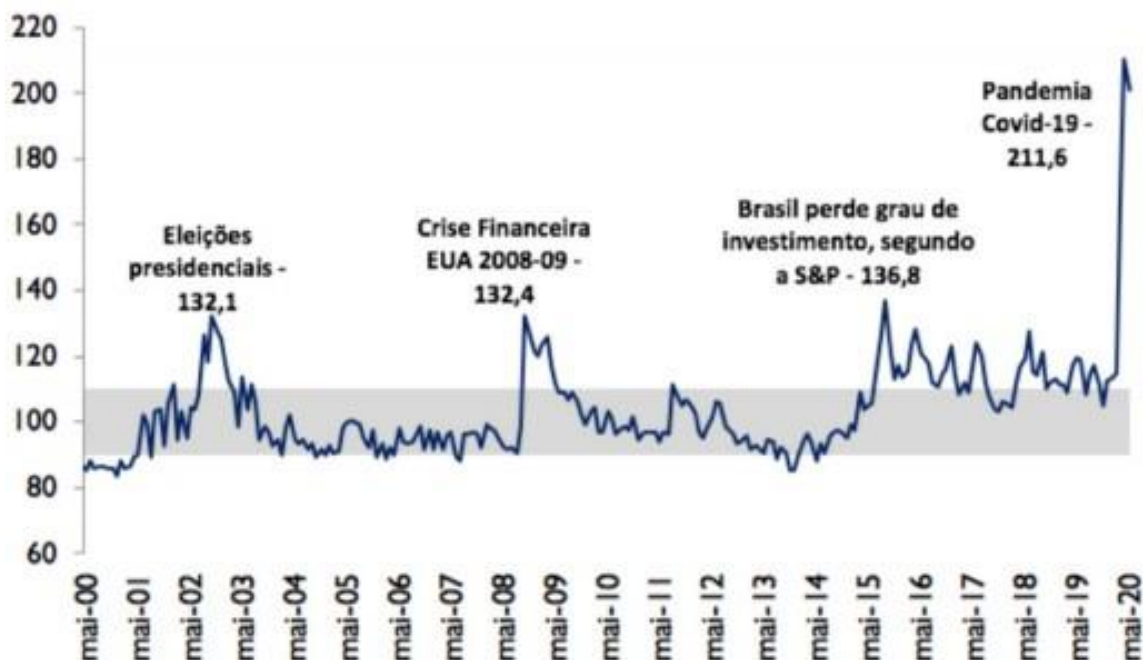
A rapidez com que o vírus se espalhou, juntamente com a taxa de mortalidade associada, resultou em um aumento significativo no número diário de óbitos. A falta de vacinas e de tratamentos comprovadamente eficazes cientificamente para reduzir a letalidade criou um ambiente de medo e incerteza. A necessidade de impor o distanciamento social como medida essencial para reduzir a taxa de transmissão teve impactos diretos na economia global.

Esse cenário desencadeou um choque simultâneo de oferta e demanda na economia brasileira. O primeiro choque se caracterizou como um problema de oferta, pois o isolamento social obrigatório e voluntário resultou no fechamento de instalações de produção, transporte e varejo, além de afetar o fluxo regular de insumos de cadeias globais de suprimentos. O segundo choque foi mais relacionado à demanda, já que as famílias e empresas reduziram suas compras devido ao fechamento de instalações de produção e comércio, à interrupção no fornecimento de insumos de cadeias de produção globais e à adoção de comportamento cauteloso por parte da demanda, o que levou ao adiamento de decisões de produção, investimento e consumo. Esse cenário de demanda foi ainda agravado pela queda na renda das famílias e na receita das empresas, pelos aumentos nas taxas de juros e pelo impacto negativo na riqueza das perdas nos valores dos ativos financeiros. A desaceleração do comércio internacional piorou a situação, ampliando os efeitos adversos tanto no lado da oferta quanto no da demanda (MEIRELES, 2021).

Nesse contexto desfavorável, a percepção de incerteza por parte das empresas na economia brasileira aumentou consideravelmente e de forma rápida.

FIGURA 2 – INDICADOR DE INCERTEZA DA ECONOMIA BRASIL

GRÁFICO 1
 Indicador de Incerteza da Economia Brasil (IEE-Br) – FGV
 (Em pontos)



Fonte: Cappelletti Jr. e Bittencourt (2020, p. 11).

Obs.: Gráficos cujos layouts e textos não puderam ser padronizados e revisados em virtude das condições técnicas dos originais (nota do Editorial).

No que diz respeito às empresas, os principais efeitos da crise da COVID-19 estiveram relacionados ao fechamento de seus estabelecimentos e à desarticulação das cadeias de produção devido às medidas de isolamento social necessárias para combater o vírus. A acentuada queda na demanda geral e na atividade econômica teve um custo significativo em termos da saúde financeira das empresas: da noite para o dia, as receitas desapareceram, os fluxos de caixa sofreram uma reviravolta e muitas empresas tiveram que se adaptar rapidamente à nova realidade, uma vez que as despesas financeiras e operacionais não puderam ser ajustadas com a mesma agilidade, os cortes de empregos e os impactos no mercado de trabalho podem, inclusive, ser vistos a partir dessa perspectiva.

O acesso a empréstimos e recursos de terceiros desempenha um papel crucial em situações como a mencionada. No entanto, o mercado de crédito segue suas próprias regras: o dinheiro é emprestado com a expectativa de que será devolvido, portanto, é direcionado a mutuários confiáveis, acrescido de uma taxa que compense os riscos e a inconveniência de perder liquidez. O comportamento do mercado de crédito geralmente segue a tendência econômica, o que significa que, em um cenário de crise e incerteza crescente, como o observado durante a pandemia de COVID-19, torna-se mais difícil para as empresas utilizar esse recurso para ajustar seus fluxos de caixa e equilibrar seus balanços (VITÓRIA, 2021).

Essa situação se torna ainda mais acentuada no caso das micro, pequenas e médias empresas (MPMEs), que enfrentam desafios para obter crédito devido à ausência de histórico.

Por fim, o microcrédito cresceu 53,1% durante a pandemia - mais do que o crédito em geral, que avançou 38,1% e superou a marca de R\$ 10 bilhões pela primeira vez (VALOR ECONÔMICO, 2022).

FIGURA 3 – CRESCIMENTO DO MICROCRÉDITO DURANTE A PANDEMIA



Fonte – Valor Econômico (2022)

No entanto, a preparação e o planejamento das empresas durante períodos de estabilidade são cruciais para sua sobrevivência em tempos de crise e, especialmente, no período pós-crise. A busca por novas oportunidades de mercado através da inovação e de estratégias de negócio transforma a organização em uma empresa um passo à frente das demais e preparada para enfrentar períodos de grande incerteza econômica, social e sanitária.

5. CONCLUSÃO

Ao longo desta monografia, foi possível identificar e analisar a relevância do microcrédito como instrumento de inclusão financeira e promoção do desenvolvimento socioeconômico no Brasil. O microcrédito, desde sua introdução no país, tem desempenhado um papel fundamental na oferta de oportunidades para indivíduos e pequenos empreendedores que, de outra forma, estariam excluídos do sistema financeiro tradicional.

A análise dos dados e estudos de caso apresentados revelou que o microcrédito no Brasil contribui significativamente para a geração de renda, criação de empregos e fortalecimento de pequenos negócios. Instituições como o Banco do Nordeste, através do programa CrediAmigo, e o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) tem sido protagonistas na disseminação do microcrédito, alcançando milhões de brasileiros em diversas regiões.

Além dos benefícios econômicos, o microcrédito também exerce um impacto positivo nas dimensões sociais e culturais. Ele promove a equidade de gênero ao facilitar o acesso ao crédito para mulheres empreendedoras, fortalece o capital social ao incentivar a formação de grupos solidários e fomenta uma cultura de empreendedorismo e autossuficiência. Estes aspectos são particularmente importantes em comunidades vulneráveis, onde as oportunidades de crescimento econômico são limitadas.

Entretanto, a expansão do microcrédito no Brasil enfrenta diversos desafios. Entre eles, destacam-se a necessidade de aprimorar a infraestrutura tecnológica para facilitar o acesso ao crédito digital, a importância de capacitar os beneficiários em gestão financeira e empresarial, e a criação de políticas públicas que incentivem a atuação das instituições de microfinanças. Ademais, é crucial desenvolver mecanismos eficazes de monitoramento e avaliação dos programas de microcrédito para assegurar a sua sustentabilidade e impacto a longo prazo.

Diante desses desafios, algumas recomendações se mostram essenciais. Primeiro, é fundamental fortalecer as parcerias entre o setor público, privado e organizações da sociedade civil para ampliar a oferta de microcrédito.

Segundo investir em educação financeira e capacitação dos microempreendedores pode maximizar os benefícios dos empréstimos, garantindo que os recursos sejam utilizados de maneira eficaz. Por fim, políticas públicas

robustas e inclusivas são necessárias para criar um ambiente favorável ao desenvolvimento do microcrédito, incentivando a inovação e a competitividade das instituições de microfinanças.

Em conclusão, o microcrédito no Brasil tem demonstrado ser uma ferramenta de grande valia para a inclusão financeira e o desenvolvimento socioeconômico. Apesar dos desafios existentes, as oportunidades de crescimento e melhoria são vastas. Com investimentos contínuos em infraestrutura, capacitação e políticas públicas, o microcrédito pode contribuir de maneira ainda mais significativa para a construção de uma sociedade mais justa e próspera, onde todos tenham acesso às oportunidades necessárias para desenvolver seu potencial econômico e social.

REFERÊNCIAS

ANSILIERO, G.; COSTANZI, R. N.; FERNANDES, A. Z. **Análise descritiva das políticas públicas de inclusão previdenciária dos trabalhadores autônomos : o plano simplificado de previdência social e o microempreendedor individual.** [S.I.]. 2008.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Microcrédito no Brasil: histórico e legislação, p. 2, 2016.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Microcrédito. **Estudos especiais do Banco Central**, p. 6, 2020.

BARONE, F. M. *et al.* Introdução ao microcrédito. **BARONE, F. M; LIMA, P. F.; DANTAS, V. e REZENDE, V. Introdução ao Microcrédito. Brasília. Conselho da Comunidade Solidária**, p. 41, 2002.

CAMPOS, C. Programa Crescer emprestou bilhões para empresários. **Agência Brasil**, 2014. Disponível em: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2014-03/dilma-crescer-ja-emprestou-r-125-bilhoes-aos-pequenos-empresarios>. Acesso em: 5 dezembro 2023.

DA COSTA, F. N. Microcrédito no Brasil. **Unicamp**, p. 30, 2010.

DOS SANTOS, A. F. C.; SANTOS, T. D. L. O microcrédito como ferramenta de desenvolvimento. **Revista Diálogo Econômico Local**, p. 141, 2003.

GOMIDE, A. D. Á.; PIRES, R. R. C. **Capacidades estatais e democracia: arranjos institucionais de políticas públicas.** [S.I.]: IPEA, 2014.

JACKELEN, H. O Programa da UNO de Assistência a Microempresas em Caruaru, Brasil, p. 65, 2016.

LEE, P. Corposol/Finansol: lessons for commercialization. **Microenterprise Best Practices (MBP) Project**, p. 32, 2001.

LIMAL, L. L.; D'ASCENZI, L. Implementação de políticas públicas: perspectivas analíticas. **Scielo**, 08 agosto 2012. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rsocp/a/zpwj63WjFbZYVksXgnXDSjz/>. Acesso em: 17 novembro 2023.

NERI, M.; MEDRADO, A. L. Experimentando microcrédito: Uma análise de impacto do CrediAmigo no acesso a crédito. **FGV Social**, p. 37, 2010.

OLIGEIRA, E. F. *et al.* **Mercado financeiro - Conceitos, cálculo e análise de investimento**. São Paulo: Saint Paul, 2009.

OMAR, J. H. D. Taxa de juros: comportamento, determinação e implicações para a economia brasileira. **Revista de Economia Contemporânea**, Montreal, dezembro. 2008.

RIBEIRO, C. T.; CARVALHO, C. E. **DO MICROCRÉDITO ÀS MICROFINANÇAS**. São Paulo: PUCSP, 2006.

RODRIGUES, G. L.; FERREIRA, R. R.; SOUZA, N. D. O. O PROGRAMA CRESCER DE MICROCRÉDITO PRODUTIVO E SEUS REFLEXOS NA INCLUSÃO FINANCEIRA PRODUTIVA DE ALAGOAS E NO CONTEXTO REGIONAL. **repositorio IPEA**, p. 34, junho. 2019.

SILVA, I. D. S. A importância do microcrédito no período de pandemia de Covid-19. **Universidade Federal do Rio Grande do Norte**, Natal, p. 45, setembro. 2021.

SOARES, B.; BARRETO, F. A.; AZEVEDO, M. T. Condicionantes da saída da pobreza com microcrédito: o caso dos clientes do Crediamigo. **SciELO**, 01 março 2011. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/ee/a/SNNrmJ5JPTFM8X7PcmfhycP/?lang=pt>. Acesso em: outubro 2023.

SOARES, M. M. **Microfinanças**: O papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito. Brasília: Biblioteca do Banco Central do Brasil, 2009.

TERUYA, K. H.; FOPPA, S. O banqueiro dos pobres. **Universidade Federal da Grande Dourados**, Dourados, julho. 2011.

TOMKOWSKI, F. G. Programas de microcrédito pelo mundo: em busca de evidências. **FGV**, São Paulo, outubro. 2021.

TORRES, O. N. Os desafios enfrentados por uma microempreendedora individual durante a COVID-19: estudo de um caso. **Universidade Federal de Ouro Preto**, Mariana, p. 32, 2021.

VARELLA, S.; PARENTE, ; FAHEINA, C. Inclusão produtiva urbana por meio do Microcrédito: o caso do programa CrediAmigo. **Série de Casos WWP**, p. 40, 2017.

VASCONCELOS, P. S.; VASCONCELOS, P. E. Desafios da Estratégia Empresarial: antes, durante e após a pandemia de 2020. **Revista Interdisciplinar de Direito**, Valença, p. 20, junho. 2020.

VITÓRIA, M. D. F. C.; MEIRELES, E. O microempreendedor em tempos de pandemia: uma análise do impacto econômico em cenário de crise. **Brazilian Applied Science Review**, Frutal MG, p. 15, janeiro. 2020.

YUNUS, M.; JOLIS, A. **O banqueiro dos pobres**. São Paulo: Ática, 2010.