



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E SOCIAIS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

RODRIGO MELO DINIZ

**FATORES ESSENCIAIS PARA A CONCESSÃO DE MICROCRÉDITO
PRODUTIVO ORIENTADO: UM ESTUDO DE CASO DO CEAPE-
PARAÍBA NO PONTO DE ATENDIMENTO EM POMBAL**

**SOUSA - PB
2010**

RODRIGO MELO DINIZ

**FATORES ESSÊNCIAIS PARA A CONCESSÃO DE MICROCRÉDITO
PRODUTIVO ORIENTADO: UM ESTUDO DE CASO DO CEAPE-
PARAÍBA NO PONTO DE ATENDIMENTO EM POMBAL**

**Monografia apresentada ao Curso de
Ciências Contábeis do CCJS da
Universidade Federal de Campina
Grande, como requisito parcial para
obtenção do título de Bacharel em
Ciências Contábeis.**

Orientador: Professor Me. Marconi Araújo Rodrigues.

**SOUSA - PB
2010**

RODRIGO MELO DINIZ

**FATORES ESSENCIAIS PARA A CONCESSÃO DE MICROCRÉDITO
PRODUTIVO ORIENTADO: um estudo de caso do CEAPE – Paraíba no Ponto
de Atendimento de Pombal**

Aprovada em ____/____/____

BANCA EXAMINADORA

Prof. Marconi Araújo Rodrigues
Orientador

Prof. Harlan de Azevedo Herculano
1º Examinador

Prof. Marcos Macri Oliveira
2º Examinador

DECLARAÇÃO DE AUTENTICIDADE

Por esse termo, eu, abaixo assinado, assumo a responsabilidade de autoria do conteúdo do referido trabalho de conclusão de curso, intitulado "FATORES ESSÊNCIAIS PARA A CONCESSÃO DE MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO: um estudo de caso do CEAPE – Paraíba no Ponto de Atendimento de Pombal", estando ciente das sanções legais previstas referentes ao plágio. Por tanto, ficam a instituição, o orientador e os demais membros da banca examinadora isentos de qualquer ação negligente da minha parte, pela veracidade e originalidade desta obra.

Sousa, 30 de Junho de 2010.

Rodrigo Melo Diniz

DEDICATÓRIA

Aqueles que foram os responsáveis por hoje eu ser o que sou e que sempre me deram um sentido para que eu pudesse trilhar pelos caminhos da vida e chegar onde hoje estou! Aos meus pais José Francisco Diniz e Paula Oneide Melo Diniz, que foram os grandes responsáveis para que esse sonho se realizasse!

AGRADECIMENTOS

A Deus pela sua infinita bondade e misericórdia que meu deu forças para seguir em frente me concedendo esta vitória.

Aos meus pais José Francisco Diniz e Paula Oneide Melo Diniz, que sempre estiveram comigo durante toda a minha vida estudantil, me apoiando sempre com uma palavra pai, mãe, amiga e que são os grandes responsáveis por hoje eu ter chegado até aqui.

Aos meus irmãos Zeneide Melo Diniz e Zieudo Melo Diniz, que sempre estiveram comigo, me apoiando e acreditando em mim.

A minha esposa Francisca Lucia pela paciência e força que me deu durante todo o meu curso.

Ao meu filho Pedro Lucas, que apesar de ter apenas três aninhos me faz sorrir e refletir sobre o verdadeiro sentido da vida, me dando sempre uma palavra de amor (PAPAI).

A toda a minha família que de uma forma ou de outra sempre acreditaram na minha pessoa.

Ao meu orientador professor MSC Marconi, pela força e disposição em me ajudar.

Aos meus colegas e amigos (as), que estiveram comigo durante todo o curso e que apesar das divergências ficaram as experiências e a sensação de que tudo valeu a pena.

Aos meus amigos Gleyrton e Miriam que sempre me deram atenção, carinho, força e confiança.

Aos funcionários da Faculdade de Ciências Contábeis – Pombal e Universidade Federal de Campina Grande – Sousa pela dedicação auferida a toda a classe estudantil.

Ao Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do Estado da Paraíba – CEAPE/PB na pessoa de Gilvanete Dantas (Diretora Executiva) por ter aberto as portas da empresa, possibilitando a elaboração deste projeto.

A todos que direto e indiretamente me incentivaram e me deram coragem para seguir e enfrentar os obstáculos proporcionados pela vida, mais que sempre me deram palavras de vitória, possibilitando a realização deste sonho.

A todos os meus sinceros agradecimentos.

RESUMO

Em meio à crescente demanda de empresas especializadas em operações de microcréditos produtivo orientado como forma de geração de emprego e renda para pequenos empreendedores que buscam microcréditos na tentativa do aumento do seu capital de giro como forma de garantir a sustentabilidade de seus empreendimentos é que esta pesquisa visa descrever fatores econômicos, sociais e financeiros de clientes cadastrados na unidade 28 (Posto de Sousa – Ponto de Atendimento de Pombal) do CEAPE - Paraíba com o intuito de minimizar os riscos inerentes a concessão de microcrédito produtivo orientado junto aos pequenos empreendedores do município de Pombal, evidenciado a partir de uma pesquisa feita no banco de dados da instituição. Deste modo foi feito um levantamento de dados com o intuito de traçar o perfil dos clientes cadastrados no ponto de atendimento de Pombal que mantiveram suas operações de microcréditos em atrasos durante o período de 2005 à 2009. Portanto, a presente pesquisa além de auxiliar os colaboradores do CEAPE na concessão de microcréditos, fornecerá ainda subsídios capaz de minimizar os riscos e maximizar os acertos na hora da análise do microcrédito. Para obtenção dos resultados foram analisadas variáveis sociais, econômicas e financeiras de todos os pequenos empreendedores cadastrados na Organização que mantiveram atrasos junto à instituição, considerados assim inadimplentes, além da análise também dessas variáveis dos clientes considerados adimplentes pela instituição. Para tanto, fez-se uso de uma metodologia bibliográfica, com perspectiva na qualidade e quantidade das operações de microcréditos oferecidos pelo CEAPE-Paraíba junto aos pequenos empreendedores do município de Pombal. De acordo com a análise das variáveis sociais, econômicas e financeiras foi possível identificar os fatores essenciais, onde a faixa etária e o grau de escolaridade que são fatores sociais e que devem ser levados em consideração na hora da análise do crédito, além do tipo de produto que a empresa oferece aos empreendedores, a quantidade de parcelas e o status dos clientes que compõem os fatores econômicos e por tanto essenciais na análise do crédito, já com relação aos fatores financeiros, devem ser analisados com maior rigor, o valor do crédito concedido, o ativo fixo total e o lucro líquido.

Palavras-Chave: CEAPE, Microcréditos, Riscos, Inadimplentes e Adimplentes.

ABSTRACT

amid growing demand from companies that specialize in productive microcredit operations geared to generating employment and income for small entrepreneurs seeking microcredit in an attempt to increase their working capital as a way to ensure the sustainability of their ventures is that this research aims to describe factors on economic, social and financial customers enrolled in unit 28 (Tour de Sousa – Point of care of Pombal) CEAPE-Paraíba in order to minimize the risks inherent in microfinance productive oriented along the small entrepreneurs do município de Pombal, evidenced from a research database of the institution. In this way was done a survey data to profile of registered customers at the point of care of Pombal who kept their microcredit operations in delays during the period 2005 to 2009. Therefore, this survey and help developers CEAPE in granting micro-credits, will provide subsidies still able to minimise risks and maximise the hits on the time of the review of microcredit. To obtain the results were analyzed variables social, economic and financial affairs of all small entrepreneurs registered in the organization who kept delays by the institution, considered so nonperforming, in addition to the analysis of these variables also considered adimplentes clients by the institution. To this end, we have done using a methodology essay, with perspective on quality and quantity of microcredit operations offered by CEAPE-Paraíba next to small entrepreneurs in the municipality of Pombal. According to the analysis of social, economic and financial was able to identify the key factors, where the age and degree of schooling that are social factors that should be taken into account in credit analysis time, as well as the type of product that the company offers to entrepreneurs, the quantity of parcels and the status of clients who comprise the economic factors and by both essential in credit analysis, already with respect to financial factors must be analyzed with greater rigour, the value of the credit granted, the fixed asset total and the net profit.

Word-key: CEAPE, Microcredit, risks, Inadimplentes and Adimplentes.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Faixa Etária	44
Tabela 2 – Sexo dos Clientes	45
Tabela 3 – Grau de Escolaridade	46
Tabela 4 – Número de Dependentes	47
Tabela 5 – Classificação da Empresa	48
Tabela 6 – Tipo de Registro da Empresa	49
Tabela 7 – Tipo de Produto	50
Tabela 8 – Quantidade de Parcelas	51
Tabela 9 – Tipo de Setor do Empreendimento	52
Tabela 10 – Tempo de Atividade (anos)	52
Tabela 11 – Tipo de Crédito	53
Tabela 12 – Status do Cliente	54
Tabela 13 – Crédito em Castigo	54
Tabela 14 – Atraso no Crédito	55
Tabela 15 – Valor do Crédito Aprovado (R\$)	56
Tabela 16 – Ativo Circulante Total (R\$)	56
Tabela 17 – Ativo Fixo Total (R\$)	57
Tabela 18 – Ativo Total (R\$)	58
Tabela 19 – Passivo Circulante (R\$)	59
Tabela 20 – Passivo Total (R\$)	60
Tabela 21 – Receita de Vendas (R\$)	60
Tabela 22 – Custo Total (R\$)	61
Tabela 23 – Margem Bruta (R\$)	62
Tabela 24 – Despesa Total (R\$)	63
Tabela 25 – Lucro Líquido (R\$)	64

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR.....	38
Quadro 2 – CEAPE NACIONAL	40

LISTA DE SIGLAS

CEAPE/PB – Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do Estado da Paraíba
OSCIP – Organização da Sociedade Civil de Interesse Público
FIBAE – Ficha de Informações Básicas das Atividades Econômicas
CVM – Comissão de Valores Mobiliários
BNDES – Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social
BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento
PIS – Programa de Integração Social
PASEP – Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público
FINAME - Agência Especial de Financiamento Industrial
BNDESPAR - Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social Participações
BACEN – Banco Central do Brasil
CEF – Caixa Econômica Federal
FGTS – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
DI – Depósitos Interfinanceiros
SA – Sociedades Anônimas
SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa
SPC – Serviço de Proteção ao Crédito
SERASA – Centralização de Serviços dos Bancos (ou bancários) S/A
ONG – Organização não Governamental
IAF – Inter American Foundation
FUNAPE – Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos
UNICEF – Fundo das Nações Unidas para a infância
RS – Rio Grande do Sul
MA – Maranhão
RN – Rio Grande do Norte
FENAPE – Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos
GTZ – Sociedade Alemã de Cooperação Técnica
PDI - Programa de Desenvolvimento Institucional
SCM – Sociedades de Crédito ao Microempreendedor
CGC – Cadastro Geral de Contribuintes
DRE – Demonstração de Resultado do Exercício

SUMÁRIO

1	CONSIDERAÇÕES INTRODUTÓRIAS.....	15
1.1	TEMA.....	15
1.2	PROBLEMÁTICA DA PESQUISA.....	15
1.3	OBJETIVOS.....	17
1.3.1	<i>Geral.....</i>	17
1.3.2	<i>Específicos.....</i>	17
1.4	JUSTIFICATIVA.....	18
1.5	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	20
1.5.1	<i>Tipologia da Pesquisa Quanto aos Fins.....</i>	20
1.5.2	<i>Tipologia da Pesquisa Quanto aos Meios.....</i>	20
1.5.3	<i>Tipologia da Pesquisa Quanto à Abordagem do Problema.....</i>	21
1.5.4	<i>Universo e Amostra.....</i>	21
1.5.5	<i>Coleta de Dados.....</i>	22
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	23
2.1	SISTEMA FINANCEIRO NACIONAL.....	23
2.1.1	<i>Estrutura e Funcionamento.....</i>	23
2.1.2	<i>Bancos Públicos Operadores de Políticas Governamentais.....</i>	24
2.1.3	<i>Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES.....</i>	25
2.1.4	<i>Banco do Brasil.....</i>	25
2.1.5	<i>Caixa Econômica Federal.....</i>	26
2.1.6	<i>Cooperativas de Crédito.....</i>	26
2.1.7	<i>Sociedades de Crédito, Financiamento e Investimento (Financeiras).....</i>	26
2.1.8	<i>Companhias Hipotecárias.....</i>	27
2.1.9	<i>Sociedades de Crédito Imobiliário.....</i>	27
2.1.10	<i>Associações de Poupança e Empréstimo.....</i>	27
2.2	MICROCRÉDITO NO BRASIL.....	28
2.2.1	<i>O Microcrédito.....</i>	28
2.2.2	<i>Histórico do Microcrédito.....</i>	28
2.2.3	<i>Regularização do Microcrédito.....</i>	29
2.2.4	<i>Definição de Microcrédito.....</i>	29
2.2.5	<i>Dimensões do Microcrédito.....</i>	30
2.2.6	<i>Dimensão social.....</i>	31
2.2.7	<i>Dimensão da instituição financeira.....</i>	32
2.2.8	<i>O capital social e o microcrédito.....</i>	32
2.2.9	<i>Exemplos de Microcrédito no Brasil.....</i>	33
2.2.10	<i>Empreendedorismo.....</i>	36
3	O CEAPE.....	40
3.1	FORMAÇÃO E TRAJETÓRIA DA REDE.....	40
3.2	CONSTITUIÇÃO DAS UNIDADES DA REDE.....	40
3.3	MISSÃO INSTITUCIONAL DA REDE.....	40
3.4	VISÃO INSTITUCIONAL DA REDE.....	41
3.5	OBJETOS INSTITUCIONAIS DA REDE.....	41
3.6	O CEAPE PARAIBA.....	41
4	ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	44
4.1	VARIAÇÃO ENTRE OS DADOS SOCIAIS, ECONÔMICOS E FINANCEIROS DOS CLIENTES EM ESTUDO NO PERÍODO DE 2005 A 2009.....	44
4.1.1	<i>Dados Sociais.....</i>	44
4.1.2	<i>Dados Econômicos.....</i>	47

4.1.3 <i>Dados Financeiros em Reais (R\$)</i>	55
CONSIDERAÇÕES FINAIS	65
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	67

1 CONSIDERAÇÕES INTRODUTÓRIAS

1.1 Tema

No cenário atual é notório que as instituições que oferecem microcréditos trabalhem pressionadas por metas e resultados, assim, as mesmas precisam lidar com a segurança nas suas operações de financiamentos. Deste modo verifica-se que mecanismos de controle e supervisão vêm sendo criados na tentativa de prever o risco de cada operação e fornecer aos gestores responsáveis nas tomadas de decisões a mensuração do risco destas operações, de modo a assegurar que os valores desembolsados retornem à Instituição com a maior segurança possível. Assim o presente trabalho tem como tema de estudo os Fatores Essenciais para a Concessão de Microcrédito Produtivo Orientado: Um estudo de caso do CEAPE – Paraíba no Ponto de Atendimento de Pombal.

1.2 Problemática da Pesquisa

Observando o cenário de microcrédito na Paraíba e considerando que existem várias instituições atuantes no setor de microcréditos produtivo orientado e um incremento expressivo do número de empreendedores em busca de captação de recursos financeiros (capital de giro) para o aumento de seus empreendimentos, conseqüentemente este fator “aumento da demanda e procura desta modalidade de crédito” culminou na elevação da concorrência ocasionando um aumento expressivo nos valores transacionais de forma a elevar o risco nestas operações fazendo com que estas instituições necessitem de mecanismos cada vez mais úteis pra o processo de análise e concessão do microcrédito para que este seja produtivo e orientado. Neste segmento, existem várias empresas especializadas em oferecer microcrédito para pequenos empreendedores, uma delas é o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do Estado da Paraíba – CEAPE/PB, que surgiu como opção para pequenos empreendedores que buscam recursos financeiros pra suprir as necessidades inerentes a investimentos como capital de giro. Sabendo-se que para a instituição não existe garantias reais na concessão dos créditos auferidos a pequenos empreendedores e que os riscos envolventes nestas operações são altos, levando em consideração que a empresa é uma OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público), uma vez que a mesma é uma sociedade civil, sem fins lucrativos, de direito privado e de interesse público e que a mesma precisa minimizar os riscos e aumentar os acertos nas suas transações de crédito, como forma de garantir o retorno dos valores

desembolsados pela instituição é que o presente trabalho pretende responder a seguinte pergunta: Quais os fatores essenciais (econômicos, sociais e financeiros) podem ser analisados para a concessão de Microcrédito Produtivo Orientado a pequenos empreendedores atendidos pelo CEAPE - Paraíba na cidade de Pombal?

1.3 Objetivos

1.3.1 Geral

Descrever os Fatores Essenciais (econômicos, sociais e financeiros) para concessão de Microcrédito Produtivo Orientado a pequenos empreendedores, do CEAPE - Paraíba.

1.3.2 Específicos

- Traçar um perfil dos clientes do Microcrédito Produtivo Orientado no CEAPE – Paraíba, utilizando como base de estudo os clientes da cidade de Pombal.
- Verificar os indicadores econômicos, sociais e financeiros dos clientes do CEAPE – Paraíba, atendidos na cidade de Pombal, durante o período de 2005 a 2009;
- Relacionar os indicadores encontrados ao índice de inadimplência verificada no período

1.4 Justificativa

Em meio aos setores formais e informais, os empreendedores buscam captar recursos financeiros juntos a instituições de microcrédito. Como forma de captação destes recursos, existe na Paraíba o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos que oferece microcrédito produtivo orientado (Capital de Giro) para empreendedores que não tem acesso ao sistema formal de crédito (sistema bancário tradicional) e desejam montar, ampliar ou melhorar seu negócio. Fundada em 15 de Outubro de 1993 na cidade de Campina Grande a empresa é uma entidade civil sem fins lucrativos que oferece suporte aos pequenos negócios, através de microcrédito e de orientação técnica. Atualmente a Instituição conta com Seis postos de atendimentos instalados nas cidades de João Pessoa, Campina Grande (Matriz), Guarabira, Monteiro, Patos e Sousa, além de dois pontos de atendimentos (Pombal e Cajazeiras) ambos os pontos fazem parte da unidade 28, ou seja, do Posto de Sousa.

O microcrédito produtivo orientado é concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades comerciais, produtivas e serviços de pequeno porte e caracteriza-se pela liberação de baixos valores que visa inclusão econômica e social através do empreendedorismo, utilizando uma metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica. Levando em consideração que a análise do crédito é feita de maneira ampla, considerando não só a capacidade financeira como também o caráter, o conhecimento e a experiência de forma individual e coletiva dos empreendedores que buscam por microcréditos é que com esta análise espera-se que a empresa obtenha o maior retorno possível dos valores desembolsados uma vez que a instituição não visa lucro, pois a mesma busca sua auto-sustentabilidade.

Em face da facilidade de acesso às informações por parte da empresa e em virtude da mesma apresentar um crescimento na inadimplência em suas operações no período de 2005 a 2009 é que este trabalho procura evidenciar através da descrição, quais os fatores (econômicos, sociais e financeiros) que podem estar direta ou indiretamente ligados ao aumento desta inadimplência na Organização na cidade de Pombal. Assim, o presente trabalho busca alternativas em análises de microcréditos como descrever os fatores econômicos, sociais e financeiros de micro e pequenos empreendedores/empreendimentos

dos clientes cadastrados no CEAPE/PB no posto de Sousa, ponto de atendimento de Pombal na tentativa de reduzir ou ao menos evitar este crescimento da inadimplência.

Contudo espera-se que as informações aqui prestadas possam ser úteis ao processo decisório das operações de microcréditos no CEAPE/Paraíba de forma a contribuir com a Organização através da análise do perfil e das características comuns entre os clientes inadimplentes no período em estudo. Tendo em vista a amplitude do universo da pesquisa optou-se pela amostragem como mecanismo para a coleta de dados. Sendo assim a cidade de Pombal apresenta um ponto de apoio que facilita o acesso aos dados inerentes ao alcance dos objetivos.

Do ponto de vista teórico esta pesquisa facilita o desenvolver da análise dos créditos, fomentando os gestores informações úteis e relevantes quanto à liberação dos valores aos pequenos empreendedores, proporcionando aos usuários conhecimento acerca do microcrédito oferecido pelo Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do Estado da Paraíba, além de apresentar de maneira clara como esse microcrédito vem contribuindo para o crescimento dos empreendedores de tal modo a influenciá-los a saírem da informalidade e assim migrarem pra formalidade. Do ponto de vista prático este pode ser encarado como um meio ao quais as instituições de microcréditos e os pequenos empreendedores e usuários da informação podem utilizar de alternativas em microcréditos, capazes de minimizarem os riscos inerentes à concessão de créditos uma vez que estes partem de uma política pública realizada com espírito privado, além de oferecer contribuições práticas e relevantes tanto durante o seu desenvolvimento quanto na sua conclusão.

1.5 Procedimentos Metodológicos

Para atingir aos objetivos, foi realizado um estudo de caso no CEAPE/Paraíba (Posto de Sousa, ponto de atendimento de Pombal), utilizando-se de dados econômicos, sociais e financeiros de clientes cadastrados na organização, através da Ficha de Informações Básicas das Atividades Econômicas (FIBAE), filtrados do banco de dados (INFOCRED) da referida empresa no período de 2005 a 2009. Optou-se ainda por pesquisas bibliográficas e documental com utilização do site da empresa pra obtenção de algumas informações ali disponibilizadas.

1.5.1 Tipologia da Pesquisa Quanto aos Fins

Verifica-se que a presente pesquisa é do tipo descritiva, uma vez que é feita descrições de fatores econômicos, sociais e financeiros e que a mesma trata-se da definição de fatos ocorridos na empresa em estudo. Segundo Silva & Menezes (2001, p.21)

A pesquisa descritiva visa descrever as características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis. Envolve o uso de técnicas padronizadas de coleta de dados: questionário e observação sistemática. Assume, em geral, a forma de levantamento.

Assim esta pesquisa é descritiva por apresentar em seu corpo levantamentos sociais, econômicos e financeiros dos pequenos empreendedores e/ou empreendimentos que obtiveram microcrédito produtivo orientado no CEAPE/PB no ponto de atendimento de Pombal, conforme citado anteriormente e por assim descrever esses fatores como forma de minimizar os riscos, assim aumentando os acertos na concessão dos microcréditos produtivos orientados.

1.5.2 Tipologia da Pesquisa Quanto aos Meios

Para realização da presente pesquisa, utilizou-se de dados bibliográficos através de informações publicadas em livros, manuais e através do próprio site do CEAPE/PB que contribuíram para o levantamento das informações aqui contidas e que foram úteis para o alcance dos objetivos propostos de modo a facilitar que os mesmos pudessem ser atingidos. Contudo buscaram-se principalmente informações sobre análise de riscos em concessão de microcréditos como alternativa para a minimização dos riscos e um maior número de acertos

na hora da análise do microcrédito. Além de ser bibliográfica pode-se dizer que a presente pesquisa também é documental, pois segundo Silva & Menezes (2001, p.21) “a pesquisa documental é quando elaborada a partir de materiais que não receberam tratamento analítico”, deste modo foram analisadas as variáveis que compõem o CREDIT SCORE que é uma ferramenta de análise de microcrédito já utilizada pelo CEAPE/Paraíba, além das fichas de cadastros e das FIBAES dos pequenos empreendedores cadastrados na empresa na cidade de Pombal ambas retiradas do INFOCRED. Quanto ao procedimento a pesquisa ainda caracteriza-se como sendo um estudo de campo, haja vista que as informações contidas no presente trabalho foram obtidas no Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do estado da Paraíba, no posto de Sousa ponto de atendimento de Pombal.

1.5.3 Tipologia da Pesquisa Quanto à Abordagem do Problema

Quanto à forma de Abordagem do Problema esta pesquisa é quantitativa, pois para Souza apud Queiroga (2007, p. 39) “um estudo caracteriza-se como quantitativo, pelo emprego da quantificação tanto no processo de coleta de dados quanto na utilização de técnicas estatísticas para o tratamento dos mesmos”. Para tanto a pesquisa elaborada procura proporcionar uma compreensão sobre o contexto ao qual a mesma fora desenvolvida procurando de forma clara e objetiva favorecer através das mensurações de informações contidas neste trabalho a compreensão através da quantificação dos créditos analisados para a sua integração ao tema abordado. Ainda de acordo com a abordagem do problema a pesquisa caracteriza-se como qualitativa, pois ainda de acordo com Souza apud Queiroga (2007, p.39) “Pode-se assim definir um trabalho qualitativo quando este considera que há “uma relação dinâmica entre o mundo real e o sujeito, isto é, um vínculo indissociável entre o mundo objetivo e a subjetividade do sujeito, que não pode ser traduzido em números”

1.5.4 Universo e Amostra

Segundo Stevenson (1981), Universo de pesquisa ou população consiste no todo pesquisado, do qual se extrai uma parcela que será examinada e que recebe o nome de amostra. Desta forma o universo da pesquisa contempla 2003 concessões de microcréditos que foram realizadas para os pequenos empreendedores cadastrados no Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos no estado da Paraíba. Enquanto que a pesquisa realizada

não levou-se em consideração a amostra, pois o universo foi analisado com um todo, sendo portanto realizado um censo.

1.5.5 Coleta de Dados

A coleta de dados foi realizada por meio de revisão bibliográfica, e através das FIBAES cadastradas no sistema INFOCRED que é a ferramenta onde constam todas as informações de clientes cadastrados na empresa. Os dados econômicos, sociais e financeiros dos clientes do Cape foram tabulados no Excel com o objetivo de traçar o perfil dos referidos clientes para que os dados analisados pudessem interagir com o processo de concessão de créditos para estes empreendedores que não tem acesso ao sistema tradicional de crédito oferecido pelos bancos.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Sistema Financeiro Nacional

2.1.1 Estrutura e Funcionamento

O Sistema Financeiro Brasileiro é composto de instrumentos, mecanismos e instituições que asseguram a canalização da poupança para o investimento, garantido a intermediação entre os setores que possuem recursos financeiros superavitários para os que desejam ou necessitam de recursos (deficitários). O conjunto de mercados, instituições e ativos compõem o mercado de capital brasileiro, assim, o mercado de capitais trata-se de operações financeiras que são feitas através de transferências que ocorrem por meio de instituições financeiras de créditos que podem dar-se diretamente entre companhias e investidores ou através de intermediários financeiros. Para a regularização destas operações existe um órgão regulamentador (CVM - Comissão de Valores Mobiliários).

Os intermediários financeiros são os responsáveis por propiciar a alocação eficiente destes recursos na economia, de modo a facilitar a negociação entre companhias e investidores. Para tal, foram criadas instituições que têm por objetivo administrar sistemas centralizados, regulados e seguros para a negociação destas transações e tais instituições tem como função básica proporcionar liquidez, maior ou menor facilidade de se negociar tal transação financeira.

Segundo informações do Portal da Fazenda (acessado em 10/05/10), o Sistema Financeiro Brasileiro é segmentado em quatro grandes "mercados", que são:

- **Mercado monetário:** é o mercado onde se concentram as operações para controle da oferta de moeda e das taxas de juros de curto prazo com vistas a garantir a liquidez da economia. O Banco Central do Brasil atua neste mercado praticando a chamada Política Monetária.
- **Mercado de crédito:** atuam neste mercado diversas instituições financeiras e não financeiras prestando serviços de intermediação de recursos de curto e médio prazo para agentes deficitários que necessitam de recursos para consumo ou capital de giro. O Banco Central do Brasil é o principal órgão responsável pelo controle, normatização e fiscalização deste mercado.

- **Mercado de capitais:** tem como objetivo canalizar recursos de médio e longo prazo para agentes deficitários, através das operações de compra e de venda de títulos e valores mobiliários, efetuadas entre empresas, investidores e intermediários. A Comissão de Valores Mobiliários é o principal órgão responsável pelo controle, normatização e fiscalização deste mercado.
- **Mercado de câmbio:** mercado onde são negociadas as trocas de moedas estrangeiras por reais. O Banco Central do Brasil é o responsável pela administração, fiscalização e controle das operações de câmbio e da taxa de câmbio atuando através de sua Política Cambial.

2.1.2 Bancos Públicos Operadores de Políticas Governamentais

O Sistema Monetário Brasileiro é representado pelos bancos, principalmente os bancos comerciais. Eles estão sob a supervisão, regulamentação e fiscalização do Banco Central do Brasil, que de acordo com o Ministério do Trabalho e Emprego são classificados pelas atividades que exercem em:

- **Comerciais:** São constituídas como sociedade anônima e consta na denominação social o termo "banco" e tem como atividade típica o recebimento de depósitos à vista em contas de movimento. Os mesmos efetuam empréstimos, a curto e médio prazo, ao comércio, à indústria, às empresas prestadoras de serviços e às pessoas físicas, além da prestação de serviços de cobrança bancária mediante o pagamento de comissões e taxas e transferências de fundos de uma para outra praça.
- **Desenvolvimento:** têm como atividade básica o apoio financeiro às iniciativas econômicas regionais, por meio de empréstimos e financiamentos, a médio e longo prazo. Também podem conceder garantias, subscrever ações e debêntures, praticar operações de arrendamento mercantil, captar recursos com a colocação de depósitos a prazo e cédulas hipotecárias. São instituições regionais, estaduais ou federais e têm em sua denominação a expressão "banco de desenvolvimento".
- **Investimento:** têm como objetivo oferecer apoio financeiro às empresas por meio de financiamento para o suprimento de capital fixo e de giro utilizando a administração de recursos de terceiros. E podem operar como agentes financeiros do BNDES. Além disso, podem oferecer leasing financeiro, administrar fundos de investimentos de renda fixa e de ações e clubes de investimento.
- **Múltiplos:** operam, simultaneamente, carteiras de banco comercial, de investimento, de crédito imobiliário, de crédito, financiamento e investimento, de arrendamento

mercantil e de desenvolvimento. São denominados "múltiplos" quando são sociedades anônimas que possuam, pelo menos, duas das carteiras mencionadas, sendo obrigatória oferecer uma delas: comercial ou de investimento.

- **Cooperativo:** podem ser constituídos como banco comercial ou múltiplo com carteira comercial. São sociedades anônimas de capital fechado, controladas por cooperativas centrais de crédito.
- **Caixas econômicas:** são bancos comerciais de origem federal - como a Caixa Econômica Federal - ou estadual. Além de receber depósitos à vista do público e em cadernetas de poupança, atuam basicamente no financiamento habitacional.

2.1.3 Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES

O Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social foi criado em 1952 e é uma autarquia federal. Considerada uma empresa pública vinculada ao Ministério de Planejamento com personalidade jurídica de direito privado e patrimônio próprio, é responsável pela política de investimento e pelas relações de ativos que podem ser negociados e operações que podem ser realizadas pelo gestor do fundo.

O BNDES conta com linhas de apoio para financiamentos de longo prazo a custos competitivos, para o desenvolvimento de projetos de investimentos e para a comercialização de máquinas e equipamentos novos, fabricados no país, bem como para o incremento das exportações brasileiras e tem como principal objetivo o fortalecimento da estrutura de capital das empresas privadas e desenvolvimento do mercado de capitais. A instituição faz suas transações de financiamentos com recursos próprios, empréstimos e doações de entidades nacionais e estrangeiras e de organismos internacionais, como o BID. Também recebe do PIS e PASEP.

A Instituição conta com duas subsidiárias integrais, a FINAME (Agência Especial de Financiamento Industrial) e a BNDESPAR (BNDES Participações), que juntas compreendem o "Sistema BNDES".

2.1.4 Banco do Brasil

Criado em 12 de outubro de 1808 pelo príncipe regente D. João o Banco do Brasil é o mais antigo banco comercial do país. Trata-se de uma companhia aberta que possui ações cotadas na Bolsa de Valores de São Paulo e é uma sociedade de economia mista de

capitais públicos e privados, que opera como agente financeiro do Governo Federal. É o principal executor das políticas de crédito rural e industrial e de banco comercial do governo.

O Banco do Brasil presta serviços de compensação de cheques e outros papéis, recebe pagamentos em nome do BACEN, realiza operações cambiais por conta própria e por conta do BACEN e executa a política de comércio exterior, adquirindo e financiando estoques de produtos exportáveis.

2.1.5 Caixa Econômica Federal

Com o propósito de incentivar a poupança e de conceder empréstimos sob penhor, a Caixa Econômica Federal foi criada por Dom Pedro II, em 12 de janeiro de 1861. Atualmente a instituição é responsável pela operacionalização das políticas do Governo Federal para habitação popular e saneamento básico. A caixa é uma empresa 100% pública e não possui ações em bolsas. A CEF também atende aos trabalhadores formais por meio do pagamento do FGTS, PIS e seguro-desemprego, e aos beneficiários de programas sociais e apostadores das Loterias, além de operar como um banco comercial. Suas ações priorizam setores como habitação, saneamento básico, infra-estrutura e prestação de serviços.

2.1.6 Cooperativas de Crédito

As cooperativas de créditos são sociedades de pessoas, com forma e natureza jurídica próprias, de natureza civil, não sujeita a falência, constituída para prestar serviços aos associados sem finalidade lucrativa. As exigências e procedimentos de funcionamento das cooperativas estão dispostas nas Resoluções nº 3.106, de 25/06/2003; 3.140, de 27/11/2003; Lei nº 5.764, de 16/12/1971 e Lei nº 4.595, de 31/12/1964 (todas em anexo).

2.1.7 Sociedades de Crédito, Financiamento e Investimento (Financeiras)

Trata-se de instituições privadas, constituídas em forma de sociedade anônima, com o objetivo de realizar financiamentos para a aquisição de bens e serviços, e para capital de giro. São as populares empresas de "crediários" que oferecem recursos para a compra de bens de consumo durável ou para crédito direto ao consumidor. As financeiras obtêm os recursos por meio da emissão de letras de câmbio no nome da pessoa física ou jurídica que adquire o crediário, assim, é preciso o aceite da financeira na letra emitida para o repasse ao contratante.

Para estreitar a relação e facilitar o acesso ao crediário pelo consumidor final, o lojista e as financeiras podem criar as promotoras de venda em seus estabelecimentos, trata-se de sociedades civis com poderes especiais, com a possibilidade de sacar letras de câmbio na qualidade de procuradores dos financiamentos e como garantia dos contratos intermediados.

2.1.8 Companhias Hipotecárias

Segundo informações que constam no portal do investidor, as companhias hipotecárias são sociedade anônima que concedem financiamentos destinados à produção, à reforma ou à comercialização de imóveis residenciais ou comerciais e lotes urbanos, além de comprar, vender e refinar créditos hipotecários próprios ou de terceiros, administram fundos de investimento imobiliários, desde que autorizada pela Comissão de Valores Mobiliários – CVM repassam recursos destinados ao financiamento da produção ou da aquisição de imóveis residências e por fim realizam outras operações que venham a ser expressamente autorizadas pelo Banco Central.

2.1.9 Sociedades de Crédito Imobiliário

Ainda de acordo com informações contidas no portal do investidor, as Sociedades de Crédito Imobiliário são sociedades anônimas especializadas em operações de financiamento imobiliário, que obtêm recursos por meio de depósitos de poupança, letras hipotecárias, letras imobiliárias, repasses e financiamentos contraídos no país, inclusive os provenientes de fundos nacionais, empréstimos e financiamentos contraídos no exterior, além dos provenientes de repasses e refinanciamentos de recursos externos e depósitos interfinanceiros (DI), nos termos da regulamentação em vigor.

2.1.10 Associações de Poupança e Empréstimo

São sociedades civis que atuam no setor habitacional por meio de financiamentos ao mercado imobiliário e que tem como função propiciar ou facilitar a aquisição de casa própria aos associados, captar, incentivar e disseminar a poupança. As Associações de Poupança e Empréstimos é regulamentada pelo Decreto-lei nº 70, de 21/11/1966.

2.2 Microcrédito no Brasil

2.2.1 O Microcrédito

As últimas décadas presenciaram o advento de tecnologias que possibilitaram o acesso crédito a milhões de indivíduos excluídos do setor financeiro tradicional, no que ficou conhecido como microcrédito. A Medida Provisória 122 de 25 de junho de 2003 conferiu ao Conselho Monetário Nacional competência para regulamentar as aplicações dos bancos convencionais, dos bancos múltiplos com carteira comercial, da Caixa Econômica Federal, bem como as cooperativas de crédito e de pequenos empresários, microempresários ou microempreendedores.

2.2.2 Histórico do Microcrédito

O livro *O Banqueiro dos Pobres* editado pela editora Ática publicado em Bangladesh, um dos países mais pobres do mundo escrito pelo professor Muhammad Yunus que iniciou o microcrédito emprestando US\$ 27,00 para um grupo de 42 pessoas evidencia de forma clara que este segmento de mercado é viável, pois o livro conta a trajetória desde o início até os dias atuais de um caso de sucesso, que foi a criação do Banco Grameen. Hoje a experiência de Yunus pode ser vista em um patamar elevado, pois o Grameen empresta o valor de 1,5 milhões de dólares e atende 38 mil aldeias e tem 2,27 milhões de clientes. Tudo começou em 1982 em Bangladesh e atualmente está espalhado pela Ásia, África, América Latina e alguns países da Europa. A experiência de Bangladesh tem a característica dos clientes serem a maioria de mulheres, não diferente dos dias atuais, onde a conjuntura dos clientes atendidos pelas empresas nesta modalidade de crédito em sua maioria são mulheres. Verificando a prática de honrar seus compromissos juntos as instituições de um modo geral as mulheres são melhores pagadoras do que os homens, haja vista, que o universo feminino ao que se refere a vendas em contrapartida o recebimento, as mesmas são mais atuantes do que os homens. Na América Latina, uma das experiências mais relevantes é a do Banco Solidariedade S.A, na Bolívia. O sucesso dessa experiência abriu campo para o surgimento, em 1992 do primeiro banco comercial em bases lucrativas focado no microcrédito. O Banco Sol que atende aproximadamente 70.000 clientes, sendo 70%

mulheres – hoje o programa atua como Fundo Financeiro Privado sendo líder no desenvolvimento de microcrédito em áreas rurais da Bolívia.

2.2.3 Regularização do Microcrédito.

O Banco Central do Brasil através do Conselho Monetário Nacional, pela Resolução 3.106 de 25 de junho de 2003, aprovou o funcionamento do microcrédito no Brasil. Esta providência não inova, mas consolida o Sistema de Microcrédito no Brasil. O SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa tem sido um órgão incentivador para acionar esta modalidade de crédito e está promovendo o programa de Microcrédito, que além de dar respaldo institucional promove este sistema, o que garante sua credibilidade. O SEBRAE ainda apoia as instituições quanto a sua reestruturação, capacitação de recursos humanos, cessão de uso de sistema informatizado de gestão, prestação de serviços de consultoria, capacitação de lideranças comunitárias, entre outras.

2.2.4 Definição de Microcrédito

Para Lira e Nóbrega (2004), Microcrédito refere-se a um crédito de pequeno valor destinado ao financiamento de atividades econômicas de micro e pequeno porte. Portanto trata-se da concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais.

Segundo o SEBRAE, o microcrédito é uma modalidade de crédito desenvolvida para o atendimento dos pequenos empreendimentos, sejam eles formais ou informais. O microcrédito financia atividades econômicas, raramente o consumo. O crédito geralmente está condicionado a determinadas exigências, tais como ter o nome limpo na praça (SPC e SERASA) e ter uma boa relação com a sua comunidade. O financiamento poderá estar condicionado a um avalista ou mesmo a um grupo de avalistas que tomam financiamento em grupo. Cada instituição de microcrédito tem a sua norma de funcionamento, portanto outras exigências podem ser feitas.

Para o Ministério do Trabalho e Emprego, 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, devendo ser considerado, ainda, que:

- o atendimento ao empreendedor deve ser feito por pessoas treinadas para efetuar o levantamento socioeconômico 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 acerto, 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.

O microcrédito trata-se de serviços financeiros em pequena forma de desembolso da instituição, isto é, diz respeito a transações que envolvam valores baixos. Assim o microcrédito pode ser entendido como empréstimos de baixo valor concedidos a pessoas de baixa renda, geralmente microempreendedores do setor informal que utilizam de atividades econômicas independentes que envolvam um volume reduzido de recursos, o que compreende desde um vendedor ambulante até uma lojinha com poucos empregados, incluindo qualquer negócio entre esses extremos. Por sua natureza tipicamente informal e muitas vezes familiar, freqüentemente esses microempreendimentos não possuem documentação legal, propriedades, nem tampouco salários regularizados, que consistem nas garantias exigidas pelas instituições bancárias tradicionais, apesar de pequenas, essas atividades podem ser consideradas empresas na medida em que envolvem agentes que assumem riscos com seus próprios ativos.

2.2.5 Dimensões do Microcrédito

Neri (2008) afirma que por se tratar de uma política pública com espírito privado, o microcrédito, abrange várias dimensões entre as quais se destacam a dimensão social e a

da instituição financeira. Contudo as instituições privadas maximizadoras de lucro se beneficiam, por ampliarem seu portfólio com novos clientes antes considerados não atraentes, ao mesmo tempo em que contribuem para o combate à pobreza, mediante o fornecimento de serviços financeiros a pessoas de baixa renda antes à margem do sistema financeiro. Como alternativa de reduzir a pobreza, através de incentivos ao esforço e ao trabalho, o microcrédito tem aspecto não-governamental e utiliza-se de mecanismos de mercado.

2.2.6 Dimensão social

As experiências demonstram que se o microcrédito for bem aplicado, este funciona como subsídio para a melhoria da renda e das condições de vida dos clientes que captam estes recursos junto as instituições, assim, o impacto social do microcrédito resulta em melhores condições de saúde, habitação e alimentação. Os programas de microcrédito ajudaram milhares de pessoas a sair da pobreza, pois os incentivos são tamanhos que parte desde a concessão do crédito até o acompanhamento ou assessoramento ao cliente de forma a capacitar o cliente de como melhor aplicar os recursos dentro de seus empreendimentos, assim estes recursos aliados a confiança depositada em todo o processo faz com que a maioria das pessoas consigam realizar seus investimentos de forma eficiente fazendo com que estes saiam da margem de pobreza, servindo assim como porta de saída e migração pra a formalidade e elevação do padrão de vida. O que faz com que estas pessoas e os membros de sua família aumentem sua auto-estima, dignidade e capacidade, dadas as oportunidades criadas pelas organizações que oferecem microcrédito produtivo orientado.

Para Muhammad Yunus (1999), que fundou o Banco Grameen e é um pioneiro do microcrédito, o direito ao crédito financeiro deveria ser um direito universal, devido ao seu imenso potencial impacto social. Ainda segundo Yunus, o que os mais pobres necessitam é de dinheiro e não de treinamento, pois de alguma forma eles já possuem uma habilidade geradora de renda, faltando-lhes capital pra concretizar ou dinamizar essa capacidade. Segundo ele, o microcrédito, apesar de seu grande potencial para retirar pessoas da pobreza, não deve ser visto como uma política assistencialista, mas administrado, por gestor privado ou mesmo gestor público, de forma a propiciar retornos positivos, para poder ser sustentável.

Além de política social, o microcrédito é uma política de desenvolvimento econômico, uma vez que gera aumentos de produtividade, lucro e estabilidade no setor das microempresas.

2.2.7 Dimensão da instituição financeira

O desafio do microcrédito não é apenas realizar operações com montantes reduzidos e conseguir chegar aos menos favorecidos, é efetuar esses empréstimos e “conseguir o dinheiro de volta” o que para algumas empresas podem vir em forma de lucro e para outras este valor retornável indica e compromete a sustentabilidade das organizações, por isso é preciso uma boa análise de crédito pra sua concessão pois são necessários em média de cinco a sete anos para que uma instituição de microcrédito se torne sustentável.

Os três caminhos possíveis rumo à sustentabilidade e à lucratividade, segundo Berger (2006), seriam:

- **upgrading**, que envolve a criação de uma instituição financeira regulada por uma ONG. Fortalece-se uma instituição sem fins lucrativos e depois ela é transformada em instituição lucrativa. O custo de upgrading é considerado o mais elevado dos três;
- **downscaling**, que consiste em instituições financeiras já estabelecidas passarem a abarcar microclientes. Bancos em downscaling geralmente começam com microempreendimentos maiores e só quando adquirem certo know-how passam a se expandir na direção de clientes menores.
- **greenfields**, que envolvem a criação de instituições totalmente novas.

2.2.8 O capital social e o microcrédito

Para Neri (2008) existem quatro tipos de entrega de crédito que podem melhorar a estrutura informacional.

- **Moneylender local**: o agiota da região, que oferece empréstimos a taxas de juros mais altas que os demais emprestadores por curto espaço de tempo. A relação de empréstimo, neste caso, baseia-se na confiança cultivada por um longo tempo de relacionamento com os tomadores.
- **Crédito comercial**: os chamados cheques pré-datados constituem um mecanismo típico de confiança do tomador no credor, não obstante a lei facultar a este último o direito de depositar a importância emprestada a qualquer momento.
- **Rotação de poupança e associações de crédito (Rosca)**: uma Rosca é um grupo de pessoas que contribuem para um fundo que é distribuído, em intervalos regulares, para um membro deste grupo, podendo este membro ser indicado pelo grupo ou por

sorteio. A estrutura, como se pode verificar, é algo parecida com a dos consórcios tradicionais. Um dos motivos do sucesso do empréstimo de grupo é justamente o fato de tal processo se bem conhecido.

- **Empréstimo para grupos (grupo solidário):** os esquemas de grupos de empréstimos têm uma longa prática histórica. Em meados do século XIX já existiam cooperativas de crédito na Alemanha que utilizavam fundos externos para conceder empréstimos. Outro fator marcante é que os empréstimos, não eram de longo prazo. Esses bancos conseguiram altas taxas de pagamento adotando grupos de empréstimos com monitoramento pelos membros do grupo. A chave de tal sucesso é a ligação de responsabilidade. No caso e um membro do grupo não paga, os outros membros do grupo são responsáveis. O produto dessa idéia é o chamado colateral social. No caso do empréstimo bancário comum, se o tomador não cumpre com seus compromissos, está sujeito às sanções impostas pelo banco. No caso do empréstimo para grupo, desde que este possua uma alta ligação social, o tomador fica sujeito as sanções negativas dos membros.

2.2.9 Exemplos de Microcrédito no Brasil.

2.2.9.1 O Programa UNO

A UNO era uma organização não governamental especializada em microcrédito e capacitação para trabalhadores de baixa renda do setor informal. A instituição capacitava os clientes em temas básicos de gerenciamento, produzia pesquisas sobre o perfil do microempresário informal e o impacto do crédito. Suas operações eram realizadas através de uma espécie de "aval moral". Os recursos iniciais vieram de doações internacionais, posteriormente, incrementados por outras linhas de crédito. Tal trabalho resultou no fomento ao associativismo, com a criação de cooperativas, associações de artesãos e grupos de compra. A UNO atuou nos estados do Pernambuco e na Bahia, financiando milhares de pequenos empreendimentos, além de formar dezenas de milhares de profissionais especialistas em crédito para o setor informal e, durante muitos anos, foi a principal referência para a expansão dos programas de microcrédito na América Latina. Uma característica marcante e fundamental para as empresas deste segmento é a auto-sustentabilidade e esta a UNO não a considerava, pois apesar de todo o êxito a empresa desapareceu, após dezoito anos de atuação em virtude da mesma não ser auto-sustentável.

2.2.9.2 A Rede CEAPE

A metodologia dos Grupos Solidários, que utiliza o aval solidário, foi replicada no Brasil a partir da experiência da Accion International e de organizações não governamentais colombianas. A primeira experiência aconteceu em Porto Alegre, em 1986, com o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra (CEAPE/RS), instituído sob a forma de organização não governamental. O Centro Ana Terra contou também com o apoio do Banco Interamericano de Desenvolvimento/BID e da Inter-American Foundation/iaf para a composição inicial de funding (recursos para empréstimos). O sucesso do Centro resultou na sua reprodução em vários estados brasileiros totalizando, atualmente, doze Centros de apoio aos Pequenos Empreendimentos. Em 1990, foi criada a Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (FUNAPE), hoje CEAPE Nacional. Os CEAPEs estão articulados na Rede CEAPE, de forma independente, mas adotam a mesma metodologia de crédito produtivo orientado, o mesmo princípio da sustentabilidade e a mesma orientação de apoio aos empreendedores excluídos do sistema financeiro tradicional, principalmente do setor informal.

2.2.9.3 O Banco da Mulher

Em 1989, o Banco da Mulher/Seção-Bahia, com apoio do Fundo das Nações Unidas para a infância/UNICEF e do BID, inaugurou seu programa de microcrédito utilizando a metodologia de Grupos Solidários. O Banco atendia no início apenas o público feminino, logo depois incorporou também a clientela masculina. Atualmente, o Banco da Mulher forma uma rede com representação nos estados do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Amazonas, Minas Gerais e Rio de Janeiro, além da Bahia. O Banco é filiado ao Women's World Banking, que mantém filiais em diversos países. Até setembro de 2001, o Banco da Mulher concedeu cerca de nove mil créditos totalizando, aproximadamente, R\$ 6,7 milhões.

2.2.9.4 A Portosol

Em 1995, a Prefeitura de Porto Alegre, em parceria com entidades da sociedade civil, promoveu a criação da organização não governamental Portosol – Instituição Comunitária de Crédito. Teve início, então, a formação de um modelo institucional que vem sendo referência para a criação de várias entidades de microcrédito no país, baseadas na iniciativa

do Poder Público e no controle pela sociedade civil e apoiadas no princípio da auto-sustentabilidade das organizações. Os recursos iniciais da Portosol vieram de doações da prefeitura de Porto Alegre, do Governo do Rio Grande do Sul, da Sociedade Alemã de Cooperação Técnica/GTZ, da Inter-American Foundation/IAF e de financiamentos do BNDES e do SEBRAE/RS. A Portosol vem concedendo créditos a pequenos empreendimentos, tanto para capital de giro (adequação do fluxo de caixa do empreendimento e compra de matériaprima), quanto para capital fixo (compra de máquinas e equipamentos, reformas e ampliações das instalações de negócio). As garantias das operações baseiam-se em aval simples ou solidário, cheques e alienação de bens. Até 31/12/2001, a Portosol realizou cerca de 28,5 mil operações de crédito, que somaram R\$ 38,7 milhões.

2.2.9.5 O VivaCred

O VivaCred foi criado em outubro de 1996, por iniciativa do Movimento Viva Rio, com o objetivo de conceder crédito aos microempreendimentos de propriedade de pessoas de baixa renda das comunidades carentes do Rio de Janeiro. Até o momento, foram instaladas quatro agências, sendo três localizadas nas favelas da Rocinha, Maré e Rio das pedras e outra destinada ao atendimento das comunidades do centro da cidade e zona sul do Rio de Janeiro. O funding do VivaCred foi formado com recursos provenientes do BID, BNDES e Fininvest. Os empréstimos são destinados tanto para capital giro, quanto para capital fixo. O VivaCred., até 31.12.2001, realizou mais de 8,4 mil operações, emprestando aproximadamente R\$ 14 milhões.

2.2.9.6 O CrediAmigo

O CrediAmigo é o programa de microcrédito do Banco do Nordeste. Criado em 1998 tem por objetivo oferecer crédito aos pequenos empreendedores de baixa renda da região Nordeste, norte de Minas Gerais e Espírito Santo. É o único programa de microcrédito de atendimento direto implementado por banco estatal. O CrediAmigo trabalha com a metodologia de Grupos Solidários e, concomitantemente à concessão do crédito, oferece capacitação gerencial para os tomadores. Toda a operacionalização do programa, incluindo os Assessores de Crédito, é realizada de forma autônoma das atividades do Banco. Até 31.12.2001, o CrediAmigo realizou mil operações no valor de R\$ 440 milhões, constituindo o maior programa de microcrédito do País.

2.2.9.7 O Programa de Crédito Produtivo Popular

Em 1996, em sintonia com o Conselho da Comunidade Solidária e deflagrando o atual ciclo de desenvolvimento do microcrédito no Brasil, O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social/BNDES criou o programa de Crédito Produtivo Popular com o objetivo de divulgar o conceito de microcrédito e promover a formação de uma ampla rede institucional, capaz de oferecer crédito aos pequenos empreendedores, formais e informais, viabilizando alternativas de investimento para a geração de ocupação e renda. Além de atuar como instituição de “segunda linha”, provedora de recursos financeiros às instituições de microcrédito por meio do Programa de Crédito Produtivo Popular, o BNDES vem fomentando a estruturação dessas instituições ao incentivar o estabelecimento de padrões gerenciais e organizacionais necessários ao seu melhor desempenho. Com esse objetivo, o BNDES criou o Programa de Desenvolvimento Institucional/PDI e vem investindo no desenvolvimento de sistemas integrados de informações gerenciais e auditoria (operacional, financeira, contábil e de sistemas) específicos para instituições de microcrédito, bem como no desenvolvimento de novas tecnologias, como sistemas de pontuação de crédito (credit-scoring) e serviços de classificação institucional (rating). O BNDES começou atendendo a organizações não governamentais atuantes na área de microcrédito. A partir de 2001, o Banco passou também a apoiar Sociedades de Crédito ao Microempreendedor/SCM. Até dezembro de 2001, o BNDES apoiou 31 instituições, sendo 28 entidades da sociedade civil e três Sociedades de Crédito ao Microempreendedor, tendo contratado R\$ 55,8 milhões.

2.2.10 Empreendedorismo

Dornelas (2001) afirma que no Brasil, o tema se popularizou a partir da década de 90 e que a ascensão do empreendedorismo vem paralelamente ao processo de privatização das grandes estatais e abertura do mercado interno para concorrência externa, deste modo, o empreendedorismo surge como a criação e a necessidade de algo novo a partir da identificação de uma oportunidade, assim, a dedicação, a persistência e a ousadia fazem parte deste processo com o intuito de se obter os objetivos pretendidos. Em toda e qualquer atividade existe riscos que naturalmente estão presentes também no processo de empreender, mas estes deverão ser previstos e calculados.

2.2.10.1 Conceito

Dornelas (2001) faz um resgate histórico e identifica que a primeira definição de empreendedorismo é aquele que assume os riscos de forma ativa, físicos e emocionais, e o capitalista assume os riscos de forma passiva. Na Idade Média, o empreendedor deixa de assumir riscos e passa a gerenciar grandes projetos de produção principalmente com financiamento governamental. No século XVII, surge a relação entre assumir riscos e o empreendedorismo, bem como a criação do próprio termo empreendedorismo que diferencia o fornecedor do capital, capitalista, daquele que assume riscos, empreendedor. Mas somente no século XVIII, que capitalista e empreendedor foram completamente diferenciados, certamente em função do início da industrialização. Para Dornelas (2001, p. 37), "o empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados". Já Segundo a definição de Barreto (1998) "empreendedorismo é a habilidade de se conceber e estabelecer algo partindo de muito pouco ou quase nada", assim Barretos enfatiza a grande importância do trabalho, além da capacidade de maximizar recursos.

Segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE o empreendedor tem como característica básica o espírito criativo e pesquisador. Ele está constantemente buscando novos caminhos e novas soluções, sempre tendo em vista as necessidades das pessoas. A essência do empresário de sucesso é a busca de novos negócios e oportunidades e a preocupação sempre presente com a melhoria do produto. Enquanto a maior parte das pessoas tende a enxergar apenas dificuldades e insucessos, o empreendedor deve ser otimista e buscar o sucesso, apesar das dificuldades.

Assim o empreendedor é aquele que percebe uma oportunidade e cria meio para perseguí-las, contudo, o processo empreendedor envolve todas as funções, ações e atividades associadas com a percepção de oportunidades e a criação de meios capazes de subsidiarem em todo o processo empreendedor. Portanto o empreendedor é aquele que apresenta determinadas habilidades e competência para criar, abrir e gerir um negócio, gerando resultados positivos.

2.2.10.2 FORMAÇÃO DO EMPREENDEDOR

A formação empreendedora dá por um processo de situações que contribuem diretamente para que esta ação aconteça, para tanto existem duas características que incidem

diretamente, a primeira é a natureza da ação, caracterizada por buscar fazer algo inovador ou diferente do que já é feito e a segunda é a falta ou inexistência de controle sobre as formas de execução e recursos necessários para se desenvolver a ação desejada, liberdade de ação.

Para Dornelas (2001), as organizações possuem uma grande necessidade de buscar e desenvolver profissionais com perfil empreendedor, devido ao fato de estes, serem os responsáveis pelas modificações, criações e visões inovadoras para se obter um destaque maior e uma diferenciação positiva frente à concorrência.

Os empreendedores são visionários, dotados de idéias realistas e inovadoras, baseados no planejamento de uma organização, intervêm no planejado e propõem mudanças. O empreendedor desenvolve um papel otimista dentro da organização, capaz de enfrentar obstáculos internos e externos, sabendo olhar além das dificuldades, com foco no melhor resultado.

2.2.10.3 Características Empreendedoras

O empreendedorismo é essencial para a geração de riquezas dentro de um país, promovendo o crescimento econômico e melhorando as condições de vida da população. É também um fator importantíssimo na geração de empregos e renda. Assim, abaixo serão elencadas algumas características empreendedoras como forma de apresentar e visualizar de uma maneira bem sutil estas características para os usuários interessados no conhecimento acerca do assunto.

CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR
- Criatividade;
- Capacidade de organização e planejamento;
- Responsabilidade;
- Capacidade de liderança;
- Habilidade para trabalhar em equipe;
- Visão de futuro e coragem para assumir riscos;

Quadro 1 – CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR

Fonte: <https://sites.google.com/a/biomassa.eq.ufrn.br/empreendedorismo-e-inovacao/empreendedorismo>

Ainda segundo Dornelas (2001) os empreendedores são visionários, dotados de idéias realistas e inovadoras, baseados no planejamento de uma organização, intervêm no planejado e propõem mudanças; sabem tomar decisões, por serem em sua grande maioria os líderes do empreendimento precisam tomar decisões e estas deverão ser decisões

assertivas, contudo os mesmos devem ser profundo conhecedores do negócio pra que assim possam tomar as decisões; fazem a diferença, os empreendedores são inovadores nos que fazem, portanto o novo e o diferente com qualidade faz parte do seu cotidiano; sabem explorar ao máximo as oportunidades, como estão são únicas são exploradas a rigor de forma a trazer uma maior rentabilidade para seu negócio; são apaixonados pelo que fazem, apesar de possuírem características tem de necessidades eles procuram empreender naquilo que gostam, que lhe motiva e que lhe satisfaça financeiramente e também como ser humano; são bem relacionados (networking), possuem domínio próprio e interagem com o publico interno e externo de uma forma sublime, obtendo assim um bom relacionamento; são organizados e planejam, colocam em prática as inovações, métodos e procedimentos que propôs, deverá estimular os envolvidos na realização das atividades, de forma a alcançar as metas traçadas; possuem conhecimento; assumem riscos calculados, o empreendedor desenvolve um papel otimista dentro da organização, capaz de enfrentar obstáculos internos e externos, sabendo olhar além das dificuldades, com foco no melhor resultado; e criam valor para a sociedade, portanto, a eles são creditados um valor imensurável atribuído pela sociedade em forma de agradecimento, pelo que o mesmo propõem para com a sociedade.

3 O CEAPE

3.1 FORMAÇÃO E TRAJETÓRIA DA REDE

A formação da Rede CEAPE deu-se com o CENTRO ANA TERRA em Porto Alegre-RS no ano de 1986, que serviu como experiência piloto promovida pelo UNICEF em parceria com a ACCIÓN INTERNATIONAL, projeto "Apoio a Atividades Econômicas Informais com Mulheres e Famílias de Baixa Renda". Em 1987 numa parceria firmada com Instituições locais o Centro Ana Terra se transformou em Entidade Civil sem fins lucrativos. Em 1990 os CEAPES RS, MA e RN criam a FENAPE - Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos.

3.2 CONSTITUIÇÃO DAS UNIDADES DA REDE

CEAPE NACIONAL (FENAPE – 1990)	
Rio Grande do Sul	1987
Maranhão	1989
Rio Grande do Norte	1989
Sergipe	1991
Pernambuco	1992
Distrito Federal	1992
São Paulo	1993
Paraíba	1994
Goiás	1994
Bahia	1995
Pará	1995
Piauí	1997
Espírito Santo	1997

Quadro 2 – CEAPE NACIONAL
Fonte: FENAPE – 1990

3.3 MISSÃO INSTITUCIONAL DA REDE

Contribuir para o crescimento dos micro e pequenos negócios e melhoria da qualidade de vida dos empreendedores, através das microfinanças produtivas orientadas como estratégia de desenvolvimento econômico e social.

3.4 VISÃO INSTITUCIONAL DA REDE

Ser a mais eficaz organização de microfinanças produtivas orientadas, contribuindo para o desenvolvimento dos pequenos negócios e melhoria da qualidade de vida do empreendedor.

3.5 OBJETOS INSTITUCIONAIS DA REDE

Fortalecer os pequenos empreendimentos; melhorar as condições de vida dos pequenos empreendedores e de suas famílias; criar novas ocupações e fortalecer as existentes; contribuir para a valorização e o reconhecimento do papel da mulher empreendedora no meio social, econômico e cultural e contribuir para o exercício da cidadania e para o desenvolvimento econômico e social do país.

3.6 O CEAPE PARAIBA

De acordo com um manual desenvolvido pela instituição, o CEAPE/PB, foi fundado em 15 de Outubro de 1993 na cidade de Campina Grande, com o apoio Institucional das seguintes entidades locais: Prefeitura Municipal de Campina Grande, Câmara de Dirigentes Lojistas de Campina Grande, Fundação Parque Tecnológico da Paraíba, Federação das Indústrias do Estado da Paraíba, Associação de Micros e Pequenas Empresas do Estado da Paraíba, Associação Comercial e Empresarial de Campina Grande e Serviço Brasileiro de Apoio as Micros e Pequenas Empresas do Estado da Paraíba. Contou, ainda, com a participação das seguintes instituições não locais: Fundo das Nações Unidas para Infância e da, então, Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos, atualmente CEAPE NACIONAL.

A instituição conta com seis postos de atendimentos no estado da Paraíba, estando eles instalados nas cidades de Campina Grande (Matriz), João Pessoa, Guarabira, Monteiro, Patos e Sousa. Ainda a empresa conta com dois pontos de atendimentos instalados em Pombal e Cajazeiras que juntos dão suporte ao posto de atendimento da unidade 28 (Sousa)

A missão da entidade é a melhoria da qualidade de vida dos pequenos empreendedores, por meio da massificação ao crédito orientado, no âmbito nacional, como estratégia de combate à pobreza.

Atualmente o CEAPE/PB, utiliza-se do CreditScoring como ferramenta que auxilia os agentes de créditos no processo de análise na concessão do crédito, para auxiliar os

tomadores de decisões sobre a concessão do crédito. Este modelo de Creditscoring tem como foco algumas variáveis que indicam a qualidade da decisão do crédito. Para isso, as variáveis foram selecionadas a partir de uma revisão dos diversos trabalhos realizados em microcréditos que abrangem os aspectos relacionados à qualidade de decisão de crédito e otimização da carteira de clientes.

Para classificar as observações de acordo com a qualidade da decisão de crédito e da otimização da carteira de clientes, foram selecionadas variáveis explicativas que do ponto de vista estatística estariam capazes de influenciar as situações de decisões. A identificação inicial das variáveis foi baseada nos trabalhos realizados anteriormente e nas informações coletadas com base na aplicação de questionário junto com os clientes do CEAPE/PB.

Atualmente, o CEAPE-PB atende a 3.043 empreendedores com uma carteira de crédito no montante de R\$ 2.278.652,00. Dos microempreendimentos com créditos abertos no CEAPE/PB, aproximadamente 88% pertencem ao setor de comércio, 8% ao setor de indústria e 4% ao setor prestação de serviços. A maioria absoluta e relativa dos clientes ativos são mulheres, representando 65,51%, enquanto os clientes do sexo masculino representam 34,49%. No tocante a faixa etária, a predominância é de empreendedores entre 30 a 39 anos, com 31,13% dos clientes ativos, seguidos da faixa etária entre 40 a 49 anos, com 27,98%. Esses dados levam a acreditar que a maior participação de empreendedores com mais de 30 anos seja, devido à idade em que o homem, em sua grande maioria, não consegue um novo emprego, quando é demitido, e as mulheres toma conta dos filhos pequenos.

O baixo nível de escolaridade é predominante nos clientes ativos do CEAPE/PB 45,42% dos empreendedores apresentam apenas o primeiro grau incompleto. O percentual de empreendedores com curso superior é inferior ao percentual de analfabetos, correspondendo a 3,05% e 5,43% respectivamente. Como alternativa de fonte de renda familiar, 56,71% apresentaram o empreendimento como única fonte de rendimento da família. Finalizando, tem-se que a origem do capital, para a abertura da grande maioria (54,66%) dos pequenos empreendimentos, é oriunda de economias individuais, seguido de lucros de outros pequenos empreendimentos existentes na família (28,25%). Recursos do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), 7,86%, que o empregado recebe por ocasião da rescisão de contrato por dispensa sem justa causa, apresentou a terceira colocação.

Desde sua fundação até 31 de Agosto de 2009, o CEAPE/PB atendeu 15.166 pequenos empreendimentos, aos quais emprestou mais de R\$19 milhões, em 26.189 operações de créditos, propiciando o fortalecimento de mais de 25 mil ocupações e beneficiando

diretamente mais de 60 mil pessoas. A grande maioria dos créditos concedidos foi para aquisição de matérias primas e ou mercadorias através do produto capital de giro e destes, apenas 154 créditos foram concedidos para aquisição de pequenas máquinas ou pequenas reformas, cujo produto é denominado de financiamento para ativo fixo, porém a empresa não utiliza-se mais deste ultimo produto. O índice de inadimplência no capital de giro é de 4% enquanto que para ativo fixo atinge a taxa de 43%.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Esta etapa do trabalho apresentará dados sociais, econômicos e financeiros dos clientes cadastrados no CEAPE/PB no período em estudo. Contudo os dados estarão dispostos em tabelas e gráficos para uma melhor compreensão do leitor. Os dados apresentados baseiam-se nas informações contidas no banco de dados da empresa (INFOCRED) que contempla uma série de informações que constam na Ficha Básica de Atividades Econômicas (FIBAE) de cada empreendedor. As tabelas e gráficos apresentarão dados de 2003 créditos concedidos pela instituição, sendo que destes 503 não apresentaram atrasos na quitação de suas parcelas enquanto que 1500 créditos atrasaram o que corresponde a um percentual de 25,11% e 74,89%, respectivamente.

4.1 VARIACÃO ENTRE OS DADOS SOCIAIS, ECONÔMICOS E FINANCEIROS DOS CLIENTES EM ESTUDO NO PERÍODO DE 2005 A 2009.

4.1.1 Dados Sociais

Abaixo serão apresentadas 04 (quatro) tabelas que serão analisadas, levando em consideração os dados sociais dos pequenos empreendedores (idade, sexo, escolaridade e número de dependentes) dos clientes que obtiveram crédito no Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do estado da Paraíba no período de 2005 a 2009. Os dados contidos nas tabelas foram obtidos através das FIBAES dos clientes cadastrados no sistema INFOCRED e referem-se a 2003 operações de microcrédito que o CEAPE/PB concedeu para pequenos empreendedores da cidade de Pombal no período em estudo.

Tabela 1 – Faixa Etária

Idade (anos)	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total (%)
de 18 a 28	135	6,74	406	20,27	541	27,01
de 29 a 39	172	8,59	539	26,91	711	35,50
de 40 a 50	118	5,89	334	16,67	452	22,57
acima de 50	78	3,89	221	11,03	299	14,93
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

A tabela acima apresenta o perfil dos clientes cadastrados no CEAPE/PB no período em estudo através da faixa etária. Verifica-se que dos 503 créditos concedidos que não houve atraso em nenhuma das parcelas, 78 destes foram oferecidos para empreendedores que tinham mais de 50 anos o que representa a minoria dos créditos auferidos sem atrasos, correspondendo a um percentual de 3,89% dos microcréditos. Já os clientes que apresentam idade entre 29 e 39 anos foram os detentores da maior parte dos créditos que não atrasaram, sendo atribuído a estes 172 operações de microcréditos, ou 8,59% dos microcréditos que não apresentaram atraso para a Organização. Ainda de acordo com a referida tabela, os empreendedores que possuem idade entre 29 e 39 anos obtiveram 711 microcréditos oferecidos pela instituição e estes em sua maioria atrasaram seus compromissos junto ao CEAPE, representando assim, 539 operações de créditos em atrasos, equivalendo esta quantidade a 26,91% dos créditos concedidos. O menor número de crédito que apresentou atraso para o CEAPE/PB esta apresentado na tabela pelos clientes que possuem mais de 50 anos de idade, sendo concedido a estes 221 microcréditos, valor este em percentuais que indica 11,03% das operações.

Tabela 2 – Sexo dos Clientes

Sexo do Cliente	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total (%)
Masculino	87	4,34	268	13,38	355	17,72
Feminino	416	20,77	1232	61,51	1648	82,28
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

De acordo com a tabela acima as mulheres são as que mais captam recursos financeiros junto ao Centro de Apoio aos Pequenos Empreendedores do estado da Paraíba, totalizando assim um percentual de 82,28% dos créditos concedidos no período em estudo, equivalendo este percentual a 1648 operações de microcréditos. Destas 1232 operações não foram cumpridas em dias conforme a tabela, o que representa no universo analisado um percentual de 61,51% dos microcréditos que a Organização concedeu ao pequenos empreendedores da cidade de Pombal, enquanto que dos 82,28% dos créditos concedidos, apenas 416 créditos foram pagos rigorosamente em dias pela clientela do sexo feminino, representando 20,77% dos créditos. Já os homens obtiveram 355 créditos na empresa, o que equivale a 17,72% dos créditos concedidos e que estão sendo analisados em um período de 5 anos, sendo que desta quantidade de crédito concedido para o sexo masculino, 87 microcréditos foram quitados em dias, quantidade que representa 4,34% dos

créditos que a empresa concedeu no período analisado e 268 operações constaram atrasos, representando assim 13,38% dos créditos concedidos.

Tabela 3 – Grau de Escolaridade

Escolaridade	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total (%)
Analfabeto	31	1,55	79	3,94	110	5,49
1º Grau Incompleto	262	13,08	804	40,14	1066	53,22
1º Grau Completo	33	1,65	128	6,39	161	8,04
2º Grau Incompleto	65	3,25	147	7,34	212	10,58
2º Grau Completo	86	4,29	254	12,68	340	16,97
Superior Incompleto	12	0,60	40	2,00	52	2,60
Superior Completo	9	0,45	32	1,60	41	2,05
Pós Graduado	5	0,25	16	0,80	21	1,05
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

Levando em consideração que o grau de escolaridade dos clientes permite verificar a capacidade gerencial de cada cliente, verifica-se que das 25,11% operações de microcréditos que não apresentaram atraso pelos clientes do CEAPE/PB, totalizando assim 503 microcréditos, a maioria destes foi atribuída a pequenos empreendedores que possuem o 1º grau incompleto, conforme indica a tabela 3, porém dos 74,89% percentual este que equivale a 1500 créditos oferecidos a maioria destes também foram atrasados por clientes que possuem o mesmo grau de escolaridade (1º grau incompleto), totalizando 804 operações de créditos em atraso seguido daqueles que possuem o 2º grau completo, que de acordo com a tabela representa 12,68% dos 2003 créditos concedidos, sendo que este percentual equivale a uma quantidade de 254 operações de microcrédito produtivo orientado. Todos os graus de escolaridades apresentaram menores números de créditos recebidos e que não atrasaram se comparado com os créditos oferecidos e que tiveram atrasos. Verifica-se ainda que as pessoas com curso superior incompleto representa apenas 2,60% dos 2003 microcréditos concedidos o que equivale a 52 créditos, os clientes com curso superior completo obtiveram 2,05% dos créditos de acordo com a tabela 3, equivalente este percentual a 41 operações de microcréditos concedidos pela Organização no período analisado e por fim tem-se que os clientes que obtiveram o crédito junto a empresa e que são pós graduados obtiveram apenas 1,05% dos créditos que a empresa concedeu de 2005 a 2009, representado na tabela acima por 21 créditos, assim, de acordo com estas três últimas classificações de grau de escolaridade (superior incompleto, superior

completo e pós-graduação) a tabela indica que os pequenos empreendedores da cidade de Pombal que possuem cursos superiores, buscaram poucos recursos no CEAPE.

Tabela 4 – Número de Dependentes

Nº de Dependentes	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total (%)
Até 4	379	18,92	1183	59,06	1562	77,98
de 5 a 9	124	6,19	313	15,63	437	21,82
Acima de 9	0	0,00	4	0,20	4	0,20
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

A tabela 4 representa o total de créditos oferecidos para pequenos empreendedores de acordo com o número de dependentes que permitem ao CEAPE/PB estimar os gastos com a família destes empreendedores. Assim de acordo com a tabela os clientes que possuem acima de 9 dependentes são os que tiveram o menor número de créditos no período em estudo, apresentando apenas 4 operações das 2003 que a empresa concedeu no período analisado e que estas foram realizadas para empreendedores que informaram possuir acima de 9 dependentes, representado no tabela acima por um percentual de 0,20% dos microcréditos que foram concedidos junto ao CEAPE/PB e destas 100% foram atrasadas pelos clientes que as obtiveram. A maioria dos créditos concedidos foram para empreendedores que possuem até 4 dependentes de acordo com a FIBAE dos mesmos e tanto as operações sem atrasos como as com foram oferecidas para estes empreendedores, totalizando 379 microcréditos que em percentuais representa 18,92% e 1183 créditos, representando assim 59,06% dos microcréditos concedidos, respectivamente e portanto representando este último o maior percentual dos créditos que a empresa concedeu neste período.

4.1.2 Dados Econômicos.

A seguir serão apresentadas as situações econômicas (classificação da empresa, tipo de registro da empresa, tipo de produto, quantidade de parcelas, tipo de setor do empreendimento, tempo de atividade do negócio em anos, tipo de crédito, status do cliente, crédito em castigo e atraso nas parcelas) que permitem ao Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do Estado da Paraíba, verificar a posição econômica destes empreendimentos afim de conceder estes microcréditos com um maior índice de rentabilidade econômica tanto para a empresa que esta concedendo, como para a que esta

recebendo a quantia. Portanto trata-se da análise econômica de 2003 operações de microcréditos realizados pela instituição no período analisado.

Tabela 5 – Classificação da Empresa

Classificação da Empresa	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total (%)
Sobrevivência	464	23,17	1415	70,64	1879	93,81
Acum. Simples	39	1,95	85	4,24	124	6,19
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

A análise de crédito de acordo com a classificação da empresa é realizada através de três classificações pelo Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos – CEAPE, sendo estes de sobrevivência que geralmente há pouca diversidade de produtos e não a divisão de trabalho, neste tipo de classificação os empreendimentos possuem poucos bens ativos para alcançar de maneira eficiente uma produtividade, pois se trata de negócios não registrados na Receita Federal. Por se tratar de uma Organização que atende principalmente empreendedores do setor informal a maioria dos 2003 créditos concedidos nos anos de 2005 a 2009 de acordo com a tabela acima, foram para empreendedores em que seus negócios estão classificados como sendo de Sobrevivência resultando em 1879 créditos, equivalendo a 93,81% dos créditos concedidos para pequenos empreendedores, esta quantidade de crédito concedido foi para este tipo de empresa onde a sua atividade fim direciona-se principalmente para manter a família do proprietário, pois estes empreendimentos em sua grande maioria são gerenciados apenas por membros da família cuja finalidade maior é a sobrevivência destes por não conseguirem mais se inserirem em sua grande maioria no mercado de trabalho. A menor parte dos créditos oferecidos foi para empreendimentos classificados como sendo de Acumulação Simples, totalizando 124 créditos, representando 6,19% dos microcréditos concedidos para estes empreendimentos. Os empreendimentos com esta classificação podem ser considerados aqueles em que há um número reduzido de funcionários, estes por sua vez podem conceder prazos a seus clientes, por apresentarem boa diversidade de produto. Nesta classificação de empreendimentos verifica-se a presença da divisão de trabalho, através de empregados familiares e não familiares não registrados. Verifica-se de acordo com a tabela que dos 124 créditos concedidos para empresas de acumulação simples, apenas 1,95% do universo da pesquisa honraram com seus compromissos em dias, já dos 1879 créditos auferidos aos empreendedores onde seus negócios caracterizam como sendo de sobrevivência foram concedidos 70,64% dos 2003 créditos que apresentaram um atraso para quitação dos

mesmos. Ainda de acordo com a classificação que consta no banco de dados da instituição apresenta-se a de Acumulação Ampliada, porém a tabela acima não apresenta dados para esta classificação devido a não ocorrência de crédito para este tipo de empreendimento no período analisado.

Tabela 6 – Tipo de Registro da Empresa

Tipo de Registro da Empresa	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total (%)
Sem CGC	466	23,27	1419	70,84	1885	94,11
Microempresa	35	1,75	77	3,84	112	5,59
Empresa Pequeno Porte	2	0,10	4	0,20	6	0,30
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

Os dados da tabela acima podem indicar se a empresa é formal ou informal. De acordo com dados das FIBAE'S que constam no INFOCRED, as empresas possuem três classificações quanto ao tipo de registro (sem CGC, microempresa e empresa pequeno porte). Conforme já citado na análise da tabela anterior, o CEAPE atende principalmente a clientes do setor informal que buscam pela sobrevivência de suas famílias, assim as informações contidas na tabela 6 apenas complementam os dados da tabela 5. Conforme a tabela 6 foram concedidos a maior parte dos microcréditos para empreendedores que não possuem cadastros na receita federal (sem CGC), totalizando 1885 operações para estes empreendimentos, sendo que destes 1419 créditos apresentaram atrasos. As microempresas foram responsáveis pela captação de 112 créditos dos 2003 concedidos no período em estudo e deste total um pouco menos de 50% não apresentaram atraso, representado por 35 créditos. Já dos 112 microcréditos destinados aos empreendedores que possuem registro (microempresa) foram apresentadas 77 créditos com atraso em suas operações o que representa pouco mais de 50% dos créditos ofertados para estes tipos de empreendimentos. As empresas de pequeno porte são as que apresentam o menor número de captação de crédito junto ao CEAPE/PB no ponto de atendimento de Pombal, representada por apenas 6 operações de microcréditos num intervalo de 5 anos, sendo que deste total 2 créditos não apresentaram atrasos e 4 apresentaram. Contudo o que fica evidenciado nesta tabela é que o CEAPE Paraíba atua realmente na concessão de microcréditos para aqueles pequenos empreendedores que não tem acesso ao sistema tradicional de créditos dos bancos, assim fica ainda mais fortalecido o paradigma de que o microcrédito é uma modalidade de crédito para pequenos empreendedores que estão em busca de pequenos empréstimos para darem continuidade a sua atividade fim, fortalecendo

assim o que chamamos de capital de giro do empreendimento. Já em percentuais verifica-se que foram concedidas 23,27% dos créditos para empreendimentos sem CGC que não atrasaram seus créditos e 70,84% dos créditos para empreendimentos do setor informal (sem CGC) que apresentaram atraso para a instituição estudada. Observa-se ainda de acordo com a referida tabela que as microempresas foram as responsáveis por 5,59% dos 2003 créditos concedidos e que deste percentual, 1,75% dos créditos foram honrados em dias e 3,84% apresentaram atrasos na quitação para a entidade credora. Já as empresas de pequeno porte são as que menos captaram recursos junto ao CEAPE/PB na cidade de Pombal no período analisado, sendo estas responsáveis por 0,30% dos créditos concedidos e deste percentual 0,10% não apresentaram atraso para a Organização, enquanto que, 0,20% dos créditos não foram pagos nas datas dos seus vencimentos.

Tabela 7 – Tipo de Produto

Produto	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total (%)
Credpopular	39	1,95	105	5,24	144	7,19
Credmais	300	14,98	715	35,70	1015	50,67
Penta Lucre	127	6,34	556	27,76	683	34,10
Capital de Giro - Bolsa Família	29	1,45	112	5,59	141	7,04
Capital de Giro Penta - 15 anos	3	0,15	7	0,35	10	0,50
Capital de Giro 15 anos	5	0,25	5	0,25	10	0,50
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

Desde o início de suas atividades na cidade de Pombal, o CEAPE/PB trabalhou com 6 tipos de produtos diferentes como forma de conceder capital de giro para pequenos empreendimentos, a saber os que estão dispostos na tabela 7. Atualmente o Centro de Apoio a Pequenos Empreendimentos do estado da Paraíba oferece na cidade de Pombal apenas três modalidades de créditos para empreendedores que buscam capital de giro (credmais, penta lucre e capital de giro – bolsa família). Observa-se nesta tabela que foram concedidos 1015 microcréditos para empreendedores que se enquadravam na modalidade de crédito conhecida como credmais, o que corresponde a mais de 50% dos créditos que foram concedidos no período em análise e destes 715 créditos, ou 35,70% do que foi emprestado constaram atrasos, o que representa o maior número de crédito concedido com atraso e também sem atraso. Já os menores números de créditos concedidos foram para os produtos Capital de Giro Penta 15 – anos e Capital de Giro 15 anos sendo concedidos 10

créditos para cada modalidade, representando no universo da pesquisa um percentual de 0,50% para cada modalidade de microcrédito. Esse número reduzido pode ser justificado em virtude de estes produtos terem sido inseridos na empresa apenas por um curto espaço de tempo, uma vez que os mesmos foram concedidos no período em que a instituição estava comemorando seus 15 anos de atividades no estado da Paraíba.

Tabela 8 – Quantidade de Parcelas

Quantidade de Parcelas	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total (%)
Três	4	0,20	5	0,25	9	0,45
Quatro	388	19,37	1181	58,96	1569	78,33
Cinco	56	2,80	147	7,34	203	10,13
Seis	55	2,75	167	8,34	222	11,08
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

Os microcréditos oferecidos pelo CEAPE/PB possuem prazos que variam de 30 à 180 dias (1 – 6 meses). Por se tratar de pequenos créditos os clientes em sua grande maioria optam por retirarem esse créditos no prazo máximo de 4 meses tendo em vista que os mesmos obterão 3 vezes ao ano novos recursos junto a instituição. Assim de acordo com a tabela acima dos 2003 microcréditos oferecidos pelo CEAPE/PB na cidade de Pombal nos anos de 2005 a 2009 foram realizadas 1569 operações com prazo de pagamento em 4 parcelas, porém um número expressivo destes créditos apresentaram atraso junto a empresa, representado por 1181 créditos. Durante todo o período em estudo apenas 9 operações de créditos foram concedidas com prazo de pagamento para 3 meses, dos 9 créditos destinados aos empreendedores 5 apresentaram atrasos e apenas 4 não apresentou atraso em nenhuma das 3 parcelas. Em termos de percentuais, analisando a tabela acima, tem-se que o maior percentual de créditos concedidos foram destinados com prazo máximo de pagamento em 4 parcelas, pois conforme a tabela foram concedidos 78,33% do valor total dos microcréditos que o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do Estado da Paraíba concedeu neste período analisado. Dos 78,33% dos créditos destinados com este prazo, 58,96% apresentaram atrasos para a instituição enquanto que apenas 19,37% não atrasaram suas parcelas junto ao Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do estado da Paraíba – CEAPE/PB. Os menores percentuais indicam que 0,20% dos créditos foram destinados em até três parcela e que este percentual representa que não houve atraso por parte dos clientes ao que se refere em cumprir com suas obrigações junto a

instituição estudada, já 0,20% dos créditos concedidos com prazo de três meses para quitação apresentaram atraso para a empresa.

Tabela 9 – Tipo de Setor do Empreendimento

Setor	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total (%)
Comércio	421	21,02	1305	65,15	1726	86,17
Serviços	24	1,20	180	8,99	204	10,18
Produção	58	2,90	15	0,75	73	3,64
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

O Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do estado da Paraíba classifica os empreendimentos de acordo com o setor em três modalidades (comércio, serviços e produção). De acordo com a tabela 9, o setor de produção foi o que menos se favoreceu com os microcréditos concedidos pela instituição em estudo, totalizando 3,64% dos microcréditos que o CEAPE/PB concedeu de 2005 a 2009, este percentual representa apenas 73 créditos dos quais 58 não apresentaram atrasos, que equivale a 2,90% do que a empresa concedeu de microcrédito. Já o setor de comércio foi o mais favorecido com os créditos, obtendo 86,17% da quantidade total concedida, porém também foi o que mais apresentou atraso nos referidos créditos totalizando 1305 operações que apresentaram atrasos, representando no universo pesquisado 65,15% dos créditos destinados ao pequenos empreendedores da cidade de Pombal.

Tabela 10 – Tempo de Atividade (anos)

Tempo de Atividade	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total (%)
0 à 4	218	10,88	714	35,65	932	46,53
5 à 9	166	8,29	470	23,46	636	31,75
Acima de 9	119	5,94	316	15,78	435	21,72
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

A tabela 10 apresenta a situação dos créditos de acordo com o tempo de atividade por conta própria dos empreendedores que captaram os recursos. De acordo com a tabela, quanto menor o tempo de atividade maior o numero de operações atrasadas, mas segue quase que na mesma escala a quantidade de créditos sem atraso. Observa-se, portanto que 714 operações de créditos concedidas a empreendedores que estavam atuando na atividade do negócio a pelo menos 4 anos apresentaram situações de atraso no crédito, representando

em percentuais 35,65% da quantidade total de crédito concedido, enquanto que com o mesmo período de atividade apenas 218 operações mantiveram seus registros em dias, quantidade esta que equivale a apenas 10,88% dos créditos concedidos. Os clientes que estavam atuando com a atividade a mais de 9 anos foram os que menos tiveram acesso aos 2003 créditos ofertados pelo CEAPE/PB e conseqüentemente os que menos atrasaram seus créditos junto a instituição mantendo apenas 316 créditos dos 1500 créditos que constaram no banco de dados da instituição como crédito que apresentou atraso no período de 2005 a 2009.

Tabela 11 – Tipo de Crédito

Tipo de Crédito	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total (%)
Giro Individual	48	2,40	40	2,00	88	4,40
Giro Grupo	455	22,72	1460	72,89	1915	95,60
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

De acordo com o tipo de crédito para capital de giro a empresa apresenta dois tipos de microcrédito, o giro individual e o giro grupo. A tabela acima indica que dos créditos destinados para capital de giro individual 2,4% dos créditos analisados que foram concedidos não foram pagos com atrasos e apenas 2% dos créditos atrasaram seus pagamentos junto a Organização em estudo, o que indica que foram destinados apenas 4,40% dos créditos para capital de giro individual durante o período analisado. Já os microcréditos concedidos em forma de capital de giro grupo estão representados na tabela acima por 22,72% operações concedidas e quitadas em dias e 72,89% microcréditos concedidos e que não foram pagos em dias. Portanto, dos créditos oferecidos para capital de giro individual, que é o crédito destinado ao cliente de forma individual, exigindo apenas do mesmo um avalista que comprove renda de acordo com o valor que ele deseja solicitar junto a empresa, 48 créditos nesta modalidade não apresentaram atrasos, enquanto que 40 créditos apresentaram, portanto este ultimo corresponde a menos da metade dos créditos oferecidos para clientes individuais. O crédito capital de giro grupo, foi o que mais foi captado pelo publico alvo do CEAPE/PB na cidade de Pombal, representado por 1915 operações, onde 1460 apresentaram registros de atrasos junto a empresa e apenas 455 não apresentou problema para a instituição ao que se refere a quitação do crédito

Tabela 12 – Status do Cliente

Status do Cliente	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total (%)
Novo	123	6,14	461	23,02	584	29,16
Renovação	380	18,97	1039	51,87	1419	70,84
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

A tabela 12 apresenta o status dos clientes no ato da liberação dos créditos. Assim de acordo com a referida tabela pode-se verificar que das 2003 concessões de créditos que o CEAPE ofereceu 584 foram para clientes que estavam tendo acesso ao crédito pela primeira vez na Instituição e destes 123 créditos não apresentaram atraso em contrapartida a maioria apresentou atraso para quitação do crédito, representado por 461 operações. Dos 1419 microcréditos oferecidos para os clientes que estavam atendo acesso em caráter de renovação junto ao CEAPE, 380 destes estavam em situação positiva, apresentando, portanto situação regular junto a empresa, enquanto que, 1039 dos créditos renovados apresentaram atrasos para a empresa estudada. Analisando os dados em percentuais, verifica-se que houve mais atrasos com créditos em que os clientes que estavam obtendo os mesmos eram renovações do que com clientes novos, pois os dados indicam que 51,87% dos créditos renovados atrasaram, enquanto que 23,02% dos clientes novos atrasaram suas operações de créditos junto ao CEAPE/PB na cidade de Pombal. O gráfico ainda indica que dos clientes novos que obtiveram créditos juntos a empresa, 6,14% dos créditos concedidos a eles não apresentaram atraso nas parcelas, já das renovações este percentual foi de 18,97% dos créditos.

Tabela 13 – Crédito em Castigo

Crédito Castigado	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total (%)
Sim	0	0,00	215	10,73	215	10,73
Não	503	25,11	1285	64,15	1788	89,27
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

O Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do estado da Paraíba costuma castigar seus créditos duas vezes ao ano no final de cada semestre. Portanto ao final destes semestres os créditos que apresentarem atraso superior a 180 dias serão castigados. Como o estudo reporta-se a 2003 créditos liberados e destes 503 não apresentaram atraso na quitação dos mesmos, estes não poderiam ser castigados uma vez que o castigo acontece apenas nos créditos atrasados. Assim a presente tabela apresenta 215 créditos castigados

e 1788 créditos não castigados no período de 2005 a 2009. Ainda de acordo com a tabela acima se verifica que em percentuais no período estudado foram castigados 10,73% dos créditos concedidos por estes apresentarem atraso superior a 180 dias. A mesma tabela indica que foram feitas 64,15% operações de créditos que apresentaram atraso junto ao CEAPE, porém estes atrasos não ultrapassaram os 180 dias e por este motivo os mesmo não foram castigados para a instituição estudada.

Tabela 14 – Atraso no Crédito (dias)

Atraso nas Parcelas	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total (%)
0	503	25,11	0	0,00	503	25,11
de 1 a 31	0	0,00	1023	51,07	1023	51,07
de 32 a 42	0	0,00	49	2,45	49	2,45
acima de 42	0	0,00	428	21,37	428	21,37
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

Observa-se na tabela acima que das 2003 operações de créditos concedidos pelo Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do estado da Paraíba, 503 não apresentaram nenhum atraso em nenhuma de suas parcelas, enquanto que, 1500 apresentaram atrasos. Verifica-se ainda que os atrasos de 1 a 31 dias foram os mais freqüentes para os empreendedores que captaram o microcrédito totalizando assim 1023 créditos. Assim tem-se que foram realizadas 25,11% de operações de créditos que constaram atraso para a quitação do mesmo, porém mais da metade dos 2003 créditos concedidos apresentaram atrasos de 1 a 31 dias junto a instituição representando no gráfico acima uma percentual de 51,07% das operações efetuadas. O menor percentual de créditos que atrasaram foram para os empreendedores que mantiveram atrasos de 32 a 42 dias junto à empresa representando este um percentual de 2,45% dos créditos concedidos.

4.1.3 Dados Financeiros em Reais (R\$).

A seguir serão analisados dos dados financeiros (valor do crédito aprovado, ativo circulante total, ativo fixo total, ativo total, passivo circulante total, passivo total, receita de vendas, custo total, margem bruta, despesa total e lucro líquido) em reais, das 2003 operações de microcréditos concedidas pelo Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos na cidade de Pombal no período de 2005 a 2009.

Tabela 15 – Valor do Crédito Aprovado (R\$)

Crédito Aprovado(R\$)	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total %
Até 1.000,00	373	18,62	1246	62,21	1619	80,83
de 1.001,00 à 2.001,00	69	3,44	185	9,24	254	12,68
Acima de 2.001,00	61	3,05	69	3,44	130	6,49
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

Verificando a tabela 15 observa-se que os clientes que tiram acima de R\$ 2.000,00 de créditos são responsáveis por 130 créditos dos 2003 que o CEAPE emprestou aos pequenos empreendedores da cidade de Pombal durante o período analisado, e que destes 130 créditos, 61 não apresentaram atrasos enquanto que 69 foram atrasados pelos empreendedores. A maioria dos clientes receberam microcréditos no valor de até R\$1.000,00 representado por 80,83% dos créditos concedidos, sendo que 373 créditos oferecidos na faixa de valor não atrasaram, porém 18,62% não apresentaram atrasos e 1246 créditos foram atrasados representado em percentuais por 62,21% dos créditos que o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos na cidade de Pombal concedeu no período em análise. O menor percentual registrado foi para os créditos concedidos acima de R\$ 2.001,00 que indicaram que 3,05% de créditos que não atrasaram e 3,44% de créditos que atrasaram junto a instituição em estudo durante o período analisado.

Tabela 16 – Ativo Circulante Total (R\$)

Ativo Circulante Total	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total %
0,00 à 2.000,00	140	6,99	530	26,46	670	33,45
2.001,00 à 4.001,00	132	6,59	425	21,22	557	27,81
4.002,00 à 6.002,00	69	3,44	194	9,69	263	13,13
acima de 6.002,00	162	8,09	351	17,52	513	25,61
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

A tabela acima diz respeito aos valores que tenham realização imediata, certa ou provável em um curto prazo de tempo, como valores do disponível (caixa ou banco), contas a receber (vendas a prazo) e estoques (mercadorias, matéria-prima, produtos semi-acabados e acabados), assim, analisado o ativo dos empreendimentos em estudo, verifica-se pela tabela acima que dos empreendimentos que tinha ativo circulante de R\$ 4.002,00 à R\$ 6.002,00, estes foram os que receberam o menor número de créditos que o CEAPE concedeu no período analisado. Portanto de acordo com a referida tabela foram concedidos

69 créditos que não atrasaram e 194 que constaram atraso para empreendimentos onde o ativo fixo variava de R\$ 4.002,00 à R\$ 6.002,00. A maioria dos créditos foram destinados para empreendedores que tinham seu ativo circulante total em até R\$ 2.000,00, o que representa 670 microcréditos concedidos, sendo que destes 140 não constaram atraso e 530 atrasaram em qualquer uma de suas parcelas. Ainda de acordo com a tabela acima observa-se que os menores percentuais de créditos emprestados foram pra empreendimentos onde o ativo circulante era de R\$ 4.002,00 a R\$ 6.002,00, registrando 3,44% e 9,69% de créditos que não atrasaram e que mantiveram atraso respectivamente. Ainda de acordo com a tabela a maior quantidade de crédito que não atrasaram foi concedida para os clientes que tinham ativo circulante total superior a R\$ 6.002,00. Já dos clientes que mantiveram atraso o maior percentual de crédito concedido foi destinado para aqueles onde o seu ativo circulante total era de até R\$ 2.000,00 mensal.

Tabela 17 – Ativo Fixo Total (R\$)

Ativo Fixo Total (R\$)	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total %
0,00 à 2.000,00	403	20,12	1273	63,55	1676	83,67
2.001,00 à 4.001,00	26	1,30	78	3,89	104	5,19
4.002,00 à 6.002,00	18	0,90	42	2,10	60	3,00
acima de 6.002,00	56	2,80	107	5,34	163	8,14
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

O ativo fixo corresponde a todos os bens de permanência duradoura, destinados ao funcionamento do empreendimento, verifica-se na tabela 17 que de acordo com essa classificação, as menores quantidades de crédito concedido de acordo com o ativo fixo total dos empreendedores que obtiveram microcréditos no período estudado foram destinados para empreendimentos onde o ativo fixo total era de R\$ 2.001,00 a R\$ 6.002,00. Verifica-se na tabela acima que empreendimentos onde o ativo fixo total era de R\$ 4.002,00 a R\$ 6.002,00 foram responsáveis pela captação de 60 créditos seguidos pelos empreendimentos que apresentava ativo fixo total no valor de R\$ 2.001,00 a R\$ 4.001,00 que obtiveram 104 créditos juntos ao Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do estado da Paraíba no ponto de atendimento da cidade de Pombal, sendo que dos 60 créditos, 18 foram quitados rigorosamente em dias e 42 apresentaram atrasos, já dos 104 créditos concedidos 26 foram quitados sem atrasos nas parcelas enquanto que 78 apresentaram atraso para o CEAPE/PB. Ainda de acordo com a tabela, foram concedidas 1273 operações de microcréditos para empreendimentos que tinham ativo fixo total de até R\$ 2.000,00 e,

portanto todos apresentaram atrasos. Contudo foram concedidos 403 créditos para o mesmo segmento de valor de ativo fixo onde os mesmos não apresentaram nenhum atraso para quitação do referido crédito. Em percentuais tem-se que os empreendimentos que obtiveram mais recursos em forma de capital de giro junto ao Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos na cidade de Pombal, de acordo com o ativo fixo total, foram aqueles que tinham em seu balanço patrimonial ativo fixo total de até R\$ 2.000,00, sendo que de acordo com a tabela foram captados 20,12% destes créditos que não mantiveram atraso e 63,55% de créditos que atrasaram. O menor percentual de crédito concedido de acordo com esta classificação e que não mantiveram atrasos foi para aqueles empreendimentos que tinham valores entre R\$ 4.002,00 e R\$ 6.002,00 em ativo fixo total e 2,10% de créditos que atrasaram com essa mesma faixa de valores.

Tabela 18 – Ativo Total (R\$)

Ativo Total (R\$)	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total %
0,00 à 2.000,00	121	6,04	450	22,47	571	28,51
2.001,00 à 4.001,00	130	6,49	418	20,87	548	27,36
4.002,00 à 6.002,00	67	3,34	204	10,18	271	13,53
acima de 6.002,00	185	9,24	428	21,37	613	30,60
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

Analisando os dados do ativo em seu valor total, verifica-se que dos 1500 microcréditos que apresentaram atrasos para o CEAPE/PB não houve tanta variação de crédito de acordo com a divisão de valores estabelecida na pesquisa. Assim de acordo com a tabela acima foram concedidos 271 créditos para os empreendimentos em que o ativo total era de R\$ 4.002,00 a R\$ 6.002,00, sendo que destes 67 foram pagos em dias e 204 apresentaram atrasos. A Tabela acima demonstra que foram concedidos mais créditos para os empreendimentos em que o ativo total era acima de R\$ 6.002,00, sendo que foram destinados 185 créditos para eles que não atrasaram e 428 operações de microcréditos que constaram atrasos no sistema da empresa. Deste modo a tabela indica que foram concedidos 3,34% dos créditos para clientes que tinham ativo total de R\$ 4.002,00 a R\$ 6.002,00 e que de acordo com a referida tabela esses créditos não apresentaram atrasos por parte dos empreendedores que os obtiveram. Já o maior percentual representado por 22,47% foi destinado para os clientes que possuíam ativo total de até R\$ 2.000,00, porém este mesmo percentual representa o maior índice de atraso de acordo com essa classificação conforme mostra a tabela 18.

Tabela 19 – Passivo Circulante (R\$)

Passivo Circulante Total	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total %
0,00 à 2.000,00	460	22,97	1396	69,70	1856	92,66
2.001,00 à 4.001,00	15	0,75	62	3,10	77	3,84
4.002,00 à 6.002,00	5	0,25	18	0,90	23	1,15
acima de 6.002,00	23	1,15	24	1,20	47	2,35
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

O passivo circulante de uma empresa é representado pelo registro das obrigações a curto prazo destes empreendimentos (fornecedores, contas a pagar, tributos, empréstimos e adiantamentos de clientes) e de acordo com a tabela acima verifica-se que os pequenos empreendedores que captaram recursos junto ao CEAPE/PB na cidade de Pombal possuíam em sua grande maioria passivo circulante total em até R\$ 2.000,00, o que representa que estas atividades podem estar sendo desenvolvidas em sua grande maioria com capital próprio ou com captação de recursos em instituições que fomentam o capital de giro. A tabela acima indica que foram concedidas para estes empreendimentos 460 operações de microcréditos que não apresentaram atrasos para a instituição enquanto que um valor elevado dos créditos foi destinado para os mesmos (1396) apresentando atraso para a Organização. Os empreendimentos que menos captaram recursos junto ao CEAPE de acordo com a esta classificação foram aquele em que o passivo circulante era de R\$ 4.002,00 a R\$ 6.002,00 seguido daqueles onde o passivo circulante era superior a R\$ 6.002,00 que obtiveram 47 créditos e destes 23 não apresentaram atrasos enquanto que 24 apresentaram. Assim verifica-se que em percentuais, o menor índice de crédito concedido de acordo com o passivo circulante dos empreendimentos que captaram capital de giro na cidade de Pombal no CEAPE/PB foi para aqueles que realmente apresentavam passivo circulante mensal de R\$ 4.002,00 a R\$ 6.002,00, representado por 02,5% e 0,90%, que não apresentaram atraso e que apresentaram, respectivamente. Porém dos créditos que não atrasaram o maior percentual de crédito concedido foi para clientes que tinha passivo circulante mensal de até R\$ 2.000,00 representado na tabela por 22,97% dos créditos concedidos. O maior percentual dos créditos feitos pelo CEAPE foi para clientes que tinha passivo circulante de até R\$ 2.000,00, que na tabela esta representado por 69,70% dos créditos concedidos, porém este índice representa o maior número de crédito atrasado de acordo com esta classificação dos créditos que foram concedidos pela empresa.

Tabela 20 – Passivo Total (R\$)

Passivo Total (R\$)	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total %
0,00 à 2.000,00	121	6,04	450	22,47	571	28,51
2.001,00 à 4.001,00	130	6,49	418	20,87	548	27,36
4.002,00 à 6.002,00	67	3,34	204	10,18	271	13,53
acima de 6.002,00	185	9,24	428	21,37	613	30,60
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

A menor quantidade de crédito concedido para os 2003 empreendedores que captaram os recursos junto a Instituição em estudo foi destinada para aqueles empreendimentos que apresentaram em seu balanço o passivo total de R\$ 4.002,00 a R\$ 6.002,00, sendo estes responsáveis por 67 créditos que mantiveram em dias suas operações de microcrédito, enquanto que para os mesmo foram concedidas 204 que atrasaram. Os créditos que mais apresentaram atrasos foi destinado para os empreendimentos onde o passivo total era de até R\$ 2.000,00 de acordo com a referida tabela, já os créditos concedidos que menos mantiveram atrasos foram destinados para aqueles onde o empreendimento apresentava em seu balanço passivo total superior a R\$ 6.002,00 totalizando 185 microcréditos. Em percentuais verifica-se que de acordo com o passivo total mensal dos empreendimentos que estão sendo analisados que obtiveram créditos no Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do estado da Paraíba no período estudado apresenta os menores índices de obtenção de créditos em 33,34% e 10,18%, sem e com atraso respectivamente. Já os maiores índices registrados são de 22,47% dos créditos concedidos para que clientes que possuíam passivo total mensal de até R\$ 2.000,00 e de 9,24% dos créditos que não atrasaram para clientes em que o seu empreendimento possuía passivo total superior a R\$ 6.002,00 mensal.

Tabela 21 – Receita de Vendas (R\$)

Receita de Vendas	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total %
0,00 à 2.000,00	202	10,08	739	36,89	941	46,98
2.001,00 à 4.001,00	172	8,59	476	23,76	648	32,35
4.002,00 à 6.002,00	40	2,00	118	5,89	158	7,89
acima de 6.002,00	89	4,44	167	8,34	256	12,78
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

Levando em consideração que a receita de vendas corresponde a vendas de mercadorias e/ou serviços que fazem parte da atividade fim do empreendimento e que o CEAPE toma esta informação no ato do levantamento sócio, econômico e financeiro para a análise do crédito verifica-se conforme demonstrado na tabela acima que foram concedidos 202 créditos que não mantiveram atrasos e 739 operações de microcréditos que registraram atrasos nessas operações juntos a empreendimentos em que sua demonstração de resultado indicavam receitas de vendas de até R\$ 2.000,00 mensais, seguidos de 172 créditos que não atrasaram e 476 que mantiveram atrasos, para os empreendimentos que apresentavam receita de vendas entre R\$ 2.001,00 e R\$ 4.001,00 em suas demonstrações de resultado. O menor número de crédito concedido foi para os empreendimentos em que a receita de vendas era de R\$ 4.002,00 a R\$ 6.002,00 mensal, totalizando assim 158 créditos e destes 40 foram pagos em dias e 118 apresentaram atrasos para a empresa que concedeu o crédito no período em estudo. Em percentuais verifica-se que os maiores índices registrados de créditos concedidos pelo CEAPE/PB na cidade de Pombal de acordo com a receita de vendas mensal que constam nos demonstrativos de resultados dos empreendimentos que obtiveram os créditos na empresa foram de 10,08% de créditos que não atrasaram e 36,89% de créditos que atrasaram onde a receita de venda era de até R\$ 2.000,00 mensal, enquanto que dos créditos que apresentaram atraso para a Instituição este percentual esta representado pela tabela acima em 36,89%. Os menores índices registrados de créditos concedidos são para empreendimentos em que a receita de vendas mensal é de R\$ 4.002,00 a R\$ 6.002,00, estando este índice representado na tabela por 2,00% dos créditos que não atrasaram e 5,89% dos créditos que atrasaram.

Tabela 22 – Custo Total (R\$)

Custo Total (R\$)	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total %
0,00 à 2.000,00	365	18,22	1200	59,91	1565	78,13
2.001,00 à 4.001,00	66	3,30	172	8,59	238	11,88
acima de 4.001,00	72	3,59	128	6,39	200	9,99
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

Os custos levados em consideração na fibae juntos aos empreendimentos estudados correspondem aqueles em que estão diretamente ligados ao processo produtivo e que são pagos independentes do faturamento (custos fixos) e aqueles em que estes têm relação proporcional e direta com a quantidade de produtos (custos variáveis), assim de acordo com a tabela acima levou-se em consideração o custo total destes empreendimentos. A tabela

indica que foram concedidos 66, 72 e 365 créditos que não mantiveram atrasos para empreendedores em que os custos totais de seus empreendimentos eram de R\$ 2.001,00 a R\$ 4.001,00; acima de R\$ 4.001,00 e de até R\$ 2.001,00 respectivamente, já dos créditos que mantiveram atrasos foram concedidos 128, 172 e 1200 para clientes em que os empreendimentos apresentavam custos totais acima de R\$ 4.001,00; de R\$ 2.001,00 a R\$ 4.001,00 e de até R\$ 2.000,00, respectivamente. Portanto, em percentuais a tabela indica que foram concedidos 3,30% dos créditos que não mantiveram atrasos para empreendedores em que os custos totais de seus empreendimentos eram de R\$ 2.001,00 a R\$ 4.001,00 representando o menor índice de crédito concedido de acordo com esta classificação, já para com relação aos créditos que atrasaram o menor percentual representado na tabela é de 6,39% dos créditos em que os custos totais eram acima de R\$ 4.001,00. Os maiores índices registrados são de 18,22% para os créditos que não atrasaram e de 59,91% dos créditos que atrasaram, ambos os percentuais estão representados pelos empreendimentos em que os custos totais mensais eram de até R\$ 2.000,00.

Tabela 23 – Margem Bruta (R\$)

Margem Bruta (R\$)	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total %
0,00 à 2.000,00	363	18,12	1195	59,66	1558	77,78
2.001,00 à 4.001,00	65	3,25	179	8,94	244	12,18
acima de 4.001,00	75	3,74	126	6,29	201	10,03
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

A tabela 23 indica que foram concedidos 1195 créditos que atrasaram com margem bruta de até R\$ 2.000,00, sendo que com esta mesma margem foram apresentados 363 créditos que não atrasaram seus créditos junto a instituição em estudo, ainda de acordo com a tabela a menor quantidade de créditos foi concedida para os empreendedores em que apresentaram em suas demonstração de resultado, margem bruta acima de R\$ 4.001,00 sendo concedidos para estes 201 créditos dos quais 75 não atrasaram e 126 atrasaram. Para tanto pode-se ainda apresentar os dados da tabela acima que indica que foram concedidos 59,66% dos créditos para empreendimentos em que a margem bruta era de até R\$ 2.000,00 e que este percentual representa a quantidade de créditos que atrasaram, tal índice indica o maior percentual de crédito concedido de acordo com a classificação da tabela. As menores quantidades de crédito concedidas foram para os que tinham margem bruta mensal de R\$ 2.001,00 a R\$ 4.001,00 para clientes que não atrasaram representado na tabela por 3,25%

dos créditos e 6,29% dos créditos que atrasaram para aqueles empreendimentos que apresentaram margem bruta mensal acima de R\$ 4.001,00.

Tabela 24 – Despesa Total (R\$)

Despesa Total (R\$)	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total %
0,00 à 2.000,00	454	22,67	1413	70,54	1867	93,21
2.001,00 à 4.001,00	19	0,95	48	2,40	67	3,34
acima de 4.001,00	30	1,50	39	1,95	69	3,44
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

Levando em consideração que as despesas representam transações comerciais que acarretam diminuições no ativo ou aumento no passivo e que as mesmas decorrem das atividades normais do empreendimento, é que a tabela acima apresenta os dados dos 2003 créditos concedidos pelo CEAPE/PB no ponto de atendimento da empresa na cidade de Pombal, levando em consideração as despesas totais, a saber: Despesas Administrativas, que correspondem ao pagamento do pessoal administrativo, manutenção e limpeza, além de comunicação e propaganda; Despesas com Vendas, que correspondem ao pagamento de comissão de vendedores, despesas com fretes, viagens para aquisição e venda das mercadorias; Despesas Tributárias que são aquelas que estão relacionadas aos encargos tributários como impostos e por fim as Despesas Financeiras, que são despesas com água, luz, telefone e aluguel. Assim de acordo com a tabela acima os empreendimentos que mantinham o menor valor de despesa foram os que mais atrasaram seus créditos, sendo concedidos 1413 microcréditos que atrasaram para empreendedores em que seus empreendimentos estavam registrados na DRE as despesas totais no valor de até R\$ 2.000,00. As menores quantidades de créditos foram destinadas para os empreendimentos em que as despesas totais eram superiores a R\$ 2.000,00. Contudo, verifica-se que de acordo com a tabela acima os empreendimentos que mantinham o menor valor de despesa em percentuais foram os que mais atrasaram seus créditos, sendo concedidos 70,54% dos microcréditos que apresentaram atrasos para empreendedores que tinham registrados na DRE as despesas totais no valor de até R\$ 2.000,00 mensal. As menores quantidades de créditos foram destinadas para os empreendimentos em que as despesas totais eram de R\$ 2.001,00 a R\$ 4.001,00 para os clientes que não atrasaram representado por 0,95% dos créditos e dos que atrasaram representado na tabela por 1,95% sendo que este último apresentavam na DRE despesas mensal superior a R\$ 4.001,00.

Tabela 25 – Lucro Líquido (R\$)

Lucro Líquido (R\$)	Sem Atraso	%	Com Atraso	%	Total	Total %
0,00 à 2.000,00	402	20,07	1303	65,05	1705	85,12
2.001,00 à 4.001,00	46	2,30	127	6,34	173	8,64
acima de 4.001,00	55	2,75	70	3,49	125	6,24
TOTAL	503	25,11	1500	74,89	2003	100,00

Fonte: dados da pesquisa 2010

De acordo com a tabela 25 foram concedidas 1303 operações de microcréditos que apresentaram atrasos para empreendedores que apresentavam lucro líquido em seus empreendimentos de até R\$ 2.000,00. A tabela ainda indica que apenas 70 créditos foram concedidos e que apresentaram atrasos para clientes em que o lucro líquido era superior a R\$ 4.001,00. Dos créditos que não atrasaram a maior quantidade foi concedida para os empreendimentos que apresentaram lucro líquido de até R\$ 2.000,00 totalizando 402 operações de microcréditos. Assim os dados em percentuais de acordo com a tabela 25, apresentam que foram concedidas 65,05% de operações de microcréditos que apresentaram atrasos para empreendedores que apresentavam lucro líquido em seus empreendimentos de até R\$ 2.000,00. A tabela ainda indica que apenas 3,49% dos créditos que foram concedidos e que apresentaram atrasos foram para clientes em que o lucro líquido era superior a R\$ 4.001,00. Dos créditos que não atrasaram a maior quantidade foi concedida para os empreendimentos que apresentaram lucro líquido de até R\$ 2.000,00 totalizando 20,07% das operações de microcréditos concedidas e a menor quantidade dos créditos concedidos que não atrasaram foram de 2,30% para empreendimentos em que o lucro líquido variava de R\$ 2.001,00 a R\$ 4.001,00 mensal.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho procurou analisar de forma clara e sucinta os diversos fatores que são essenciais para a concessão de microcrédito produtivo orientado a partir de um estudo de caso desenvolvido no Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do estado da Paraíba, onde através dos indicadores econômicos, sociais e financeiros que estavam diretamente ligados para a análise do crédito foi possível traçar um perfil do empreendedor que busca por alternativa de crédito junto ao CEAPE/PB.

Para tanto verificou-se que o perfil dos empreendedores que obtiveram recursos na empresas no período analisado são de pessoas que possuem idade entre 29 e 39 anos, do sexo feminino, e que possuem até 04 (quatro) dependentes, a maioria apresentou possuir apenas o 1º grau incompleto. Este, portanto é o perfil do empreendedor de acordo com os dados sociais obtidos junto ao CEAPE/PB na cidade de Pombal no período de 2005 a 2009.

Traçando um perfil econômico, os empreendimentos apresentam-se para a empresa como sendo em sua grande maioria de sobrevivência, portanto trata-se de empreendedores que vivem na informalidade. Ainda de acordo com os dados econômicos a maioria dos créditos foram concedidos para pequenos empreendimentos do setor de comércio e que estes estavam inseridos no mercado de trabalho em sua grande maioria a até 04 anos e que obtiveram créditos em forma de capital de giro em grupo, além de a maioria representar créditos para clientes que estavam renovando e que portanto os clientes novos são minoria.

De acordo com os dados financeiros apresentados, os empreendedores que mais tiveram acesso ao crédito fornecido pelo CEAPE/PB, captaram empréstimos máximo de até R\$ 1.000,00 e que estes créditos foram concedidos pra empreendimentos que apresentavam em seu balanço patrimonial, ativo e passivo circulante de até R\$ 2.000,00 mensal. Os demonstrativos contábeis que o CEAPE solicita em forma de pergunta ao empreendedor no ato da visita técnica ao empreendimento do cliente aponta que este possuem ativo total superior a R\$ 6.002,00 mensal e, por conseguinte mesmo valor de passivo para as contas patrimoniais. Já para as contas de resultado os empreendimentos apresentaram em suas DRE valores de até R\$ 2.000,00 mensal por classificação de conta.

Feita a análise dos resultados, verifica-se que os fatores essenciais para a concessão de microcrédito produtivo orientado estão subdivididos em fatores, sociais, econômicos e

financeiros. Para tanto a faixa etária e o grau de escolaridade são fatores sociais que devem ser levados em consideração na hora da análise do crédito, já o tipo de produto que a empresa oferece aos empreendedores, a quantidade de parcelas e o status dos clientes que são fatores econômicos, estes devem ser analisados a fim de obter um melhor resultado ao que se refere ao retorno do dinheiro desembolsado pela instituição em análise e por fim têm-se os fatores financeiros como, o valor do crédito concedido, o ativo fixo total e o lucro líquido que são essências para a concessão dos créditos.

Em meio às informações aqui contidas, espera-se que as mesmas possam ser úteis e relevantes tanto para os tomadores de crédito quanto para as empresas que concedem estas linhas de créditos e que por ventura estudos sejam feitos acerca do conteúdo afim de novas pesquisas culminarem na criação de modelos alternativos em análise de microcréditos produtivos orientado capazes de diminuir os riscos inerentes a concessão dos referidos créditos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BARRETO, L. P. Educação para o empreendedorismo. Salvador: Escola de Administração de Empresas da Universidade Católica de Salvador, 1998.

DA SILVA Edna Lúcia, MENEZES Estera Muszkat, 2001 - Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação. Florianópolis: 2001.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.

GIL, Antonio de Loureiro. **Sistemas de informações contábil-financeiros**. São Paulo: Atlas, 1999. NERI, Marcelo. Microcrédito, o mistério nordestino e o Grameen brasileiro: perfil e performance dos clientes do CrediAmigo. Rio de Janeiro: FGV, 2008.

QUEIROGA, Palloma da Silva. Um estudo sobre o comportamento das provisões e despesas com créditos de liquidação duvidosa de instituição financeira: O Caso do BNB. Sousa: 2008

SILVA, E. L. / MENEZES, E. M. Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação. 2. ed. Revisada. Florianópolis : UFSC, 2001.

SOUZA, Antonio Carlos de. **TCC: Métodos e Técnicas**. Florianópolis: Visual Books, 2007.

STEVENSON, William J.. **Estatística aplicada à administração**. Tradução de Alfredo Alves de Faria. São Paulo: Harbra, 1981.

YUNUS, Muhammad. **O Banqueiro dos pobres: a revolução do microcrédito que ajudou os pobres de dezenas de países**. São Paulo: Ática, 1999.

http://ceragro.iica.int/Documents/O_Microcredito_no_Brasil.pdf, acessado em 03/05/10

http://www.mte.gov.br/pnmpo/pnmpo_conheca.asp#pnmpo, acessado em 08 de Maio de 2010 às 15:55hrs.

http://www2.dbd.puc-rio.br/pergamum/tesesabertas/0410700_06_cap_03.pdf, acessado em 08/05 as 17:10hrs

<http://www.portaldoinvestidor.gov.br/Acad%C3%AAmico/EntendendooMercadodeValoresMobili%C3%A1rios/OSistemaFinanceiroNacional/tabid/91/Default.aspx>, acessado em 10/05/10 as 19:00hrs.

<http://www.saa.unito.it/pdf/alfa/tomelin.pdf>, acessado em 12/05/2010 as 11:40hrs (O microcrédito no Brasil)

<http://bancodopovo.br.tripod.com/desafio.htm> , acessado em 12/05/2010 as 11:44hrs (o desafio do microcrédito no Brasil)

<http://www.cp.utfpr.edu.br/empreendedor/downloads/dornelas.pdf>, acessado em 12/05/2010 as 11:50hrs. (empreendedorismo)

http://www.sebrae.com.br/uf/paraiba/sites-especiais/servicos-financeiros/integra_bia?ident_unico=456 – acessado em 28/03/2010 às 10:43

http://www.mte.gov.br/pnmpo/pnmpo_conheca.asp#objetivos , acessado em 30/03 as 22:27

http://www.mds.gov.br/bolsafamilia/programas_complementares/programas_complementares/detalhes-programas-federais/programa-nacional-de-microcredito-produtivo-orientado, acessado em 30/03 as 22:43hrs

<http://www.geranegocio.com.br/html/coop/p20.html#res10>, acessado em 25/05/2010 as 15:52hrs.

<https://sites.google.com/a/biomassa.eq.ufrn.br/empreendedorismo-e-inovacao/empreendedorismo>, acessado em 30/06/2010 as 15:08hrs.

<http://www.bcb.gov.br/pre/denor/port/2003/1/%5C3.106%2C%20de%2025%20de%20junho.asp>, acessado em 30/06/2010 às 09:55hrs.

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L4595compilado.htm, acessado em 30/06/2010 as 10:14hrs

<http://www3.dataprev.gov.br/sislex/paginas/24/1966/66.htm>, acessado em 30/06/210 as 14:14hrs.