

CENTRO UNIVERSITÁRIO UNIDADE DE ENSINO SUPERIOR DOM BOSCO - UNDB
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

ÁDINA GOMES LEITE

OS DESAFIOS NA OBTENÇÃO DE CRÉDITO DOS MICROEMPREENDEDORES:
Estudo de caso no Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (CEAPE) em São Luís-
MA.

São Luís
2019

ÁDINA GOMES LEITE

OS DESAFIOS NA OBTENÇÃO DE CRÉDITO DOS MICROEMPREENDEDORES:
Estudo de caso no Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (CEAPE) em São Luís-
MA.

Monografia apresentada ao Curso de Graduação em Ciências Contábeis do Centro Universitário Unidade de Ensino Superior Dom Bosco - UNDB como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador(a): Prof. Michel Silva Marques.

São Luís - MA

2019

Leite, Ádina Gomes

Os desafios na obtenção de crédito dos microempreendedores: estudo de caso no Centro de Apoio aos Pequenos Empreendedores (CEAPE) em São Luís - MA. / Ádina Gomes Leite. __ São Luís, 2019. 60f.

Orientador: Prof. Michel Silva Marques.

Monografia (Graduação em Ciências Contábeis) - Curso de Ciências Contábeis – Centro Universitário Unidade de Ensino Superior Dom Bosco – UNDB, 2019.

1. Crédito. 2. Linhas de crédito. 3. Microempreendedor – São Luís - MA. I. Título.

CDU 657:347.735: (812.1)

ÁDINA GOMES LEITE

OS DESAFIOS NA OBTENÇÃO DE CRÉDITO DOS MICROEMPREENDEDORES:

Estudo de caso no Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (CEAPE) em São Luís-
MA.

Monografia apresentada ao Curso de Graduação em Ciências Contábeis do Centro Universitário Unidade de Ensino Superior Dom Bosco - UNDB como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Aprovada em: 26/06 /2019.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Esp. Michel Silva Marques (Orientador)

Prof. Esp. Guilherme Pereira Ragazzi (Examinador)

Prof. Esp. Anderson Fontinele de Souza (Examinador)

Á Deus, a minha família.

AGRADECIMENTOS

Ao Deus da minha vida, que me fortalece todos os dias na minha caminhada. Obrigada pai.

Agradeço em especial aos meus pais, Diana e Ademir, pela educação, pelo apoio, pelo incentivo, pela força e por todo esse amor incondicional, sempre me incentivando a ir à busca dos meus sonhos e a atingir meus objetivos. Agradeço muito aos meus amigos por compreender os diversos momentos de ausência dedicados a graduação e por todos os conselhos e incentivos durante o curso em especial a amiga Silma Pacheco pelo constante apoio.

Agradeço aos inúmeros professores da UNDB, que contribuíram com o meu desenvolvimento profissional durante todo o curso, em especial ao meu orientador, Professor Michel Marques pela disponibilidade, pela paciência e pelas contribuições durante os anos de estudo que tornou possível a conclusão desta monografia.

Agradeço também ao CEAPE por disponibilizarem os Agentes e clientes para elaboração da minha pesquisa, que foi de grande importância e conhecimento para a conclusão desta monografia.

E a todos que contribuíram direta e indiretamente para realização deste trabalho; meus sinceros agradecimentos.

"A violência não é força, mas fraqueza, nem nunca poderá ser criadora de coisa alguma, apenas destruidora".

Beneditto Croce

RESUMO

Este estudo trata de uma pesquisa realizada junto aos tomadores de crédito do Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (CEAPE) em São Luís/ MA. Tem como objetivo geral avaliar os desafios na obtenção de crédito dos microempreendedores a partir de um estudo de caso. Quanto ao tipo de pesquisa para obtenção dos dados, realizou-se um estudo de campo, caracterizado pela pesquisa descritiva qualitativa. As técnicas utilizadas foram a pesquisa bibliográfica e a coleta de dados por meio da aplicação de um questionário contendo 12 questões com perguntas abertas, aos tomadores de créditos do CEAPE. Por meio dos mesmos, buscou-se traçar o perfil dos participantes da pesquisa e o nível de conhecimento e satisfação sobre as linhas de créditos, bem como as linhas disponíveis pelas empresas. Os resultados apontam que embora exista um bom índice de satisfação com a modalidade empreendedora, há falta de informação acerca dos produtos e serviços existentes quanto às linhas de crédito, para os MEI (Micro Empreendedor Individual) dando ênfase ao microcrédito. Sugere-se orientação quanto ao planejamento financeiro do negócio e melhor qualificação profissional para esses MEI, principalmente aos iniciantes.

Palavras-chave: Crédito. Microcrédito. Microempreendedor.

ABSTRACT

This study deals with a survey carried out with the borrowers of the Center for Support to Small Enterprises (CEAPE) in São Luís / MA. Its general objective is to evaluate the challenges in obtaining credit from microentrepreneurs based on a case study. Regarding the type of research to obtain the data, a field study was carried out, characterized by qualitative descriptive research. The techniques used were the bibliographical research and the data collection through the application of a questionnaire containing 12 questions with open questions to CEAPE borrowers. By means of the same ones, it was sought to outline the profile of the participants of the research and the level of knowledge and satisfaction about the credit lines, as well as the lines available by the companies. The results show that although there is a good index of satisfaction with the entrepreneurial modality, there is a lack of information about the existing products and services regarding credit lines, for MEI (Micro Entrepreneur Individual), emphasizing microcredit. Guidance is suggested regarding the financial planning of the business and better professional qualification for these MEI, mainly to the beginners.

Key words: Credit. Microcredit. Microentrepreneur.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 01 - Conexão do desenvolvimento econômico social	21
Figura 02 - Os Cs do crédito	29
Figura 03 - Conceito de Microfinanças, Microcrédito e MPO	33

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 01 – Impedimentos para atividades como MEI	19
Gráfico 02 – Áreas com necessidade de capacitação	20
Gráfico 03 – Motivação para o MEI	31
Gráfico 04 – Análise de gênero	41
Gráfico 05 – Análise do grau de escolaridade	42
Gráfico 06 – Análise do ramo de atividade	42
Gráfico 07 – Análise da destinação do crédito	43
Gráfico 08 – Análise do planejamento financeiro	44
Gráfico 09 – Análise da modalidade de crédito solicitado ao CEAPE	45
Gráfico 10 – Análise do crédito para o crescimento do negócio	46
Gráfico 11 – Análise da aquisição do crédito	46
Gráfico 12 – Análise das dificuldades para realizar um empréstimo	47
Gráfico 13 – Análise de prazo e forma de pagamento	48
Gráfico 14 – Análise sobre o crédito obtido ao empreendimento	48
Quadro 01 – Estado de arte da temática	23
Quadro 02 – Modalidades de Crédito do CEAPE	39

LISTA DE SIGLAS

ACSP	Associação Comercial de São Paulo
BACEN	Banco Central do Brasil
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CEAPE	Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
INSS	Instituto Nacional do Seguro Social
IPI	Imposto sobre Produtos Industrializados
ISS	Imposto Sobre Serviços
MEI	Micro Empreendedor Individual
MOP	Microcrédito Produtivo e Orientado
MPEs	Micro e pequenas empresas
OSCIP	Organização da Sociedade Civil de Interesse Público
PIB	Produto Interno Bruto
PIS	Programa de Integração Social
PNMPO	Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado
SCM	Sociedades de Crédito ao Microempreendedor
SFH	Sistema Financeiro da Habitação
SPC	Serviço de Proteção ao Crédito

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	12
1.1	Problema	13
1.2	Hipóteses	14
1.3	Objetivos	15
1.3.1	Objetivo Geral	15
1.3.2	Objetivos Específicos	15
1.4	Justificativa	15
1.5	Metodologia	16
1.6	Estrutura da Pesquisa	17
2	REFERENCIAL TEÓRICO	18
2.1	O que é crédito?	18
2.1.1	Crédito como Ferramenta de Inclusão Social	20
2.2	Análise de Crédito	21
2.2.1	O risco do crédito	22
2.2.2	Os cinco “Cs” do crédito	23
2.3	Microempreendedor Individual (MEI)	26
2.4	Microcrédito	27
2.4.1	Sistema de Garantias	31
2.5	Crédito e Planejamento Financeiro	32
2.6	Estado da Arte	33
3	ANÁLISE DOS RESULTADOS	37
3.1	Contextualização	37
3.2	Seleção da Empresa	37
3.2.1	Breve histórico da empresa e sua atuação	37
3.3	Questionário	39
3.4	Resultados	39
4	CONCLUSÃO	50
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	53
	APÊNDICES	56

1. INTRODUÇÃO

Conforme dados apontados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) em 2016 a economia brasileira teve uma retração de 3,6% em relação a 2015. “O endividamento das famílias, a inflação em alta e a queda do crédito, com aumento das taxas de juros, provocaram a redução do consumo que corresponde a 60% do PIB” (CURY; SILVEIRA, 2017). Já no último trimestre do ano de 2017 segundo o IBGE o Produto Interno Bruto (PIB) cresceu 0,1% ganhando forças pra deixar recessão da economia, haja visto que existem outros fatores importantes para que de fato a economia se estabilize como a taxa de desemprego elevada e a redução do crédito (CURY; SILVEIRA, 2017).

As empresas que dependem de crédito (capital de giro) para manter ou expandir as suas atividades vêm sentindo o efeito da redução da oferta de concessão de crédito por parte dos bancos. O que desvia futuros empreendedores a abrirem ou expandirem seus negócios, a principal motivação dos bancos em reduzir o crédito é o risco de inadimplência segundo informações do site do Serasa Experian.

O crédito caro dificulta a vida de quem deseja produzir, pois já que dificilmente o produtor consegue arcar com as taxas de juros cobradas pelas instituições bancárias, às vezes superiores a 50,0% de juros ao ano sobre o valor emprestado. Se, para o grande e o médio produtor, as taxas de juros cobradas pelas instituições financeiras são elevadas, tornam-se proibitivas, para o pequeno produtor, que não possui garantias reais para a realização do empréstimo (CARMO, 2005 *Apud* CUNHA; FREIRE, 2017, p. 02).

A falta de informações e dados básicos do empreendimento, aliado ao fato de muitos deles não possuírem um planejamento financeiro para curto e longo prazo, pode resultar problemas relevantes, enfrentados, particularmente, pelo pequeno empreendedor, fazendo com que este, muitas vezes, acabe tomando decisões equivocadas e de consequências indesejáveis. Nesse contexto, o uso de capital de terceiros para a implementação ou até mesmo para a sobrevivência do negócio parece ser a única saída para os pequenos empreendedores. Saída essa que é incentivada pela criação de programas e linhas de financiamento especiais para esse público, como, por exemplo, o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado (PNMPO), instituído pela Lei 11.110, de 25 de abril de 2005.

Diante deste cenário da economia brasileira, o presente trabalho irá apresentar o construção do processo de crédito para o microempreendedor e o suporte dos agentes de crédito na gestão financeira do negócio. Portanto será descrito as dificuldades e problemas

encontrados pelos microempreendedores no processo de análise de crédito através de programas de microcrédito.

A modalidade de concessão de crédito ganhou força com a experiência de Muhammad Yunus, na década de 70, em Bangladesh. Partindo da premissa de que o crédito (ou empréstimo) é um direito comum a todos, Muhammad Yunus criou o Banco Grameen e praticamente lançou o termo “microcrédito” para o mundo. (BARONE, 2002, p 12).

Microcrédito “é a 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”. (BARONE, 2002, p 12).

De acordo SEBRAE (2018), o microcrédito tem por características a simplicidade e agilidade na análise, aprovação e liberação dos recursos tais como:

É voltado ao financiamento das atividades produtivas dos pequenos negócios;
 O valor financiado é compatível com as necessidades do negócio e da capacidade de pagamento;
 Solicitações de garantias reais (patrimônio) são raras. As mais praticadas são o aval solidário (grupo de pessoas que tomam crédito e prestam aval solidariamente) e o aval individual, representado por um avalista ou pessoa conhecida;
 Os prazos de pagamento são curtos, ligados à finalidade do financiamento e ao fluxo de caixa da atividade empresarial;
 O financiamento de capital de giro ocorre de acordo com o giro das mercadorias ou da produção e comercialização (investimentos em máquinas, os prazos poderão ser mais longos na medida da capacidade de retorno financeiro do investimento);
 Os prazos para liberação dos recursos variam de instituição para instituição. No entanto, o crédito é rápido, pois busca permitir que o cliente aproveite a oportunidade de negócio;
 Exigências de documentos e outras burocracias dependem de normas da instituição;
 O agente de crédito visita o empreendimento financiado e acompanha a aplicação dos recursos e o desenvolvimento do negócio. Nessa oportunidade, o empreendedor poderá receber orientação quanto às práticas básicas para uma boa administração dos recursos e do negócio. (SEBRAE, 2018, p. 01).

1.1 Problema

Segundo Lakatos e Marconi (2003, p. 159), “O problema deve ser levantado, formulado, de preferência em forma interrogativa e delimitado com indicações das variáveis que intervêm no estudo de possíveis relações entre si”.

Com o desemprego em alta, o número de pessoas criando pequenos negócios está em ascensão no Brasil. Muitos microempresários precisam de dinheiro, mas têm dificuldades em adquirir crédito nos bancos nas linhas oferecidas a empresas. Entretanto, há opções de financiamento específicas para pequenos negócios, formais ou informais, o microcrédito vem sendo a alternativa mais viável a esses pequenos empreendedores. Apesar de empresas serem abertas a cada dia, empresas também fecham todos os dias e isso se deve a vários fatores

como, falta de planejamento estratégico antes de abrir o negócio, deficiência na gestão, falta de políticas governamentais incentivadoras, flutuações na conjuntura econômica, além da alta carga tributária.

Com tudo, conceituando o capital de giro conforme Barbosa (2018, p.01) “é a reserva que a empresa tem para financiar a continuidade das operações. Isso sem contar com o dinheiro vindo das vendas. É o dinheiro que mantém a empresa aberta mesmo que nenhuma venda seja feita.” É o fator determinante que leva ao empreendedor a solicitar crédito nas instituições financeiras (BARBOSA, 2018, p.01).

O capital de giro representa a quantidade de dinheiro que a empresa utiliza para movimentar seus negócios. Envolve estoques, dinheiro em caixa e em bancos, financiamentos a clientes por meio de contas a receber, salários e encargos, aluguel, contas de luz, água, telefone etc. (CHIAVENATO, 2012, p.234)

Porém muitas das vezes a sua inexperiência, ou não conhecimento de gestão financeira, leva o seu negócio a falência, não conseguindo cumprir com as dívidas do financiamento. Para que isso não ocorra, é necessário que medidas de desenvolvimento sustentável se estabeleçam, para que esse quadro se reverta.

Diante do exposto, a questão a ser analisada é, quais os desafios encontrados na obtenção de créditos pelos microempreendedores a partir do CEAPE?

1.2 Hipóteses

Conforme Gil (2008, p. 41) “O papel fundamental da hipótese na pesquisa é sugerir explicações para os fatos. Essas sugestões podem ser a solução para o problema. Podem ser verdadeiras ou falsas, mas, sempre que bem elaboradas, conduzem à verificação empírica, que é o propósito da pesquisa científica”.

A partir dos estudos empíricos anteriores, foram formuladas três hipóteses para o estudo:

- ✓ A falta de planejamento financeiro dos microempreendedores dificulta o retorno do crédito concedido pelas Instituições.
- ✓ O investimento em garantia de aval solidário diminui o risco de inadimplência
- ✓ O acesso de crédito acompanhado e direcionado pelos agentes diminui o risco de inadimplência.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo Geral

Avaliar os desafios na obtenção de crédito dos microempreendedores a partir de um estudo de caso.

1.3.2 Objetivos Específicos

- ✓ Identificar os riscos envolvidos no processo de crédito;
- ✓ Analisar o contexto histórico do microcrédito com relação ao empreendedor;
- ✓ Descrever o nível de conhecimento dos microempreendedor sobre as linhas de crédito disponíveis para o MEI;
- ✓ Relacionar o papel da contabilidade como parceria importante na continuidade do pequeno negócio.

1.4 Justificativa

Segundo o estudo do SEBRAE, em seminário promovido pela Associação Comercial de São Paulo (ACSP) em 2017 os principais impedimentos dos pequenos negócios para obtenção de crédito são a difícil acessibilidade aos serviços financeiros, taxa de juros alta, falta de garantias reais, e falta de avalista/fiador, (84%) dos pequenos negócios não tomaram empréstimos nos últimos seis meses e quase a metade deles (49%) jamais conseguiu financiamento como pessoa jurídica. O levantamento mostrou ainda que, embora o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) seja o principal instrumento de concessão de crédito para as micro e pequenas empresas, 80% deles jamais acessaram uma linha de financiamento do banco estatal de fomento (SEBRAE, 2017).

Nesse contexto o uso da contabilidade como gestão financeira seria de grande valor pra a tomador do crédito pelo microempreendedor, o que auxiliaria na continuidade do seu negócio, a começar pelas vantagens de se formalizar.

Pautado nas dificuldades aqui apresentada no tocante aos desafios na obtenção de crédito pelos microempreendedores, a justificativa deste estudo.

1.5 Metodologia

A presente pesquisa assim como os procedimentos metodológicos a serem utilizada parte de uma abordagem exploratória e descritiva, pois, segundo Prodanov e Freitas (2013), é a partir da exploração dos assuntos a serem abordados que iremos encontrar mais informações, para assim poder estudar com mais profundidade o assunto de forma a alcançar os objetivos da pesquisa.

A pesquisa é considerada descritiva, porque conforme Gil (2008):

As pesquisas deste tipo têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis. São inúmeros os estudos que podem ser classificados sob este título e uma de suas características mais significativas está na utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados (p.28).

Os instrumentos de pesquisa a serem utilizadas serão a pesquisa bibliográfica e pesquisa de campo, a pesquisa bibliográfica é feita através da análise de materiais publicados, tais como, artigos, revistas ou livros, Gil (2008). Também através de textos da internet e sites de órgãos responsáveis pela assessoria ao empreendedorismo. Também será feita pesquisa de campo, pois segundo Prodanov e Freitas (2013) é aquela onde é feito um levantamento de informações para conseguir definir as causas de um problema para assim buscar as respostas através do aprofundamento da investigação. Envolve o estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos de maneira que se permita o amplo e detalhado conhecimento (GIL, 2008).

O local de estudo é a descrição do local aonde vai se desenvolver a pesquisa ou ser aplicado o projeto. Denomina-se de visão geo-espacial da pesquisa do respectivo projeto (LEITE, 2004, p. 152). A pesquisa será na empresa CEAPE na cidade de São Luís - MA. A análise dos dados qualitativos e quantitativos será feita através de entrevistas e questionários aplicados aos assessores de crédito e seus clientes, também será feita busca em sites específicos, livros e artigos que tenham como referencial o assunto do trabalho.

1.6 Estrutura da Pesquisa

A pesquisa é composta por 4 (quatro) capítulos divididos da seguinte forma: inicialmente, é apresentada a Introdução, composta pelo Problema, Hipóteses, Objetivos (geral e específicos), justificativa e Metodologia. Em seguida, o segundo capítulo apresenta o Referencial Teórico, onde aborda temas que sustentaram e embasaram a pesquisa como: O que é crédito? Crédito como Ferramenta de Inclusão Social, Análise de Crédito, O risco e os C'S do crédito, Microempreendedor Individual (MEI, será abordado também o conceito de Microcrédito e sua evolução, A atuação dos Agentes de Crédito no Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), Sistemas de garantias e abordar a gestão Financeira como impulso na concessão do crédito. No terceiro capítulo vamos expor os resultados do estudo de caso, demonstrando os desafios na concessão de crédito aos microempreendedores na empresa CEAPE. O objetivo do trabalho é elencar os desafios do microempreendedor na obtenção de crédito orientado, visando melhorar a gestão financeira do empreendedor, o quarto e último capítulo estarão às considerações finais da pesquisa e conclusão.

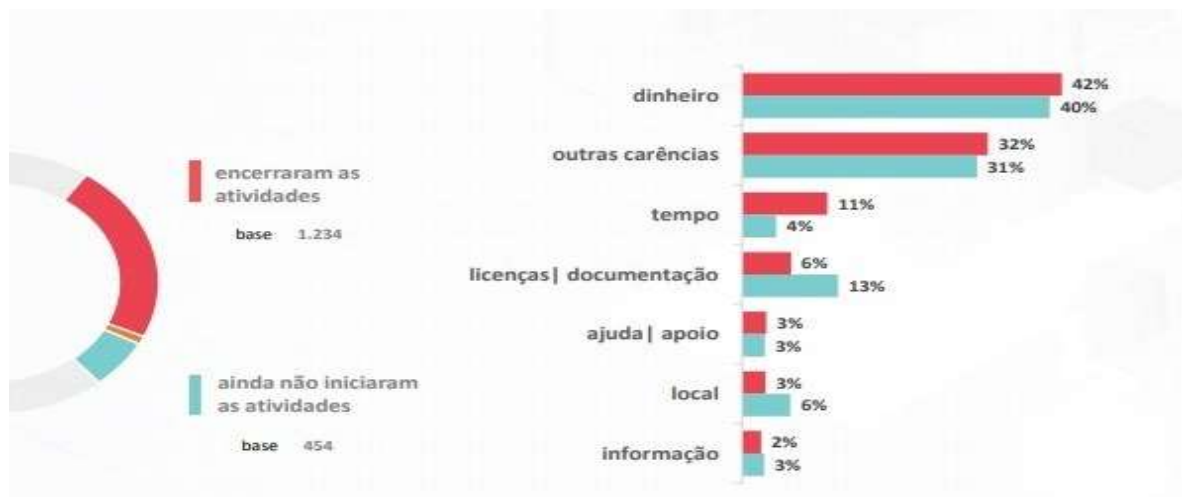
2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 O que é crédito?

A palavra crédito tem origem no latim "*credere*" que significa acreditar, crer, confiar. Crédito é um termo que traduz confiança e deriva da expressão 'crer', acreditar em algo, ou alguém. O crédito, sob o aspecto financeiro, significa dispor a um tomador recursos financeiros para fazer frente a despesas, ou investimentos, e financiar a compra de bens (GITMAN, 2010).

No atual estado socioeconômico do país, a função das empresas é satisfazer as necessidades de consumo das pessoas. Estas empresas precisam de recursos para atender às suas necessidades de investimento e cabe aos bancos a função de fornecedores desses recursos, no desempenho de seu papel de intermediador financeiro. Dados levantado pelo SEBRAE destacou motivos que levaram o empreendedor depois de se formalizar não começar o negócio, e os já formalizados a fecharem suas portas, mencionando como fator principal o "dinheiro".

Gráfico 01 - Impedimentos para atividades como MEI



Fonte: Sebrae, 2017.

Muitos empreendedores abrem os seus negócios sem planejamento algum, não basta só ter afinidade pela área que deseja empreender, com conhecimento técnico em sua área específica, mas precisam desenvolver conhecimentos de gestão e comportamento. Outro dado que se demonstrou bem evidente na pesquisa pelo SEBRAE entre os empreendedores, e

que conseqüentemente é de suma importância para esse trabalho, foi justamente a necessidade de capacitação financeira, o que já se denota a necessidade da orientação profissional para esse empreendedor.

Gráfico 02 - Áreas com mais necessidade de capacitação



Fonte: Sebrae, 2017.

O grande desafio que se impõe ao mercado financeiro é à utilização do crédito como ferramenta auxiliar na busca por um maior crescimento e o acesso aos recursos financeiros por parte das micro e pequenas empresas (MPEs), que constituem a grande maioria dos empreendimentos da economia brasileira.

A palavra credibilidade é um nome derivado de crédito, que tem como significa da coisa confiada. Por isso, crédito está relacionado a qualquer meio ou transação que sugere confiança. Cogita-se um crédito, uma quantia de dinheiro que uma pessoa deve a uma entidade, um banco ou à uma pessoa. Essa dívida sugere uma relação de confiança para a concessão desse crédito. Segundo Zanini (2005), o surgimento de confiança entre os membros de uma organização “pode contribuir para o aumento da eficiência na coordenação das diversas tarefas organizacionais e levar a construção de um capital subjetivo.”

A confiança é entendida como um elemento que reduz a existência do risco, das incertezas e da complexidade do ambiente, minimizando seus impactos por meio do dimensionamento das expectativas futuras dos relacionamentos interpessoais, intergrupais e institucionais. Portanto, confiar não é tomar o risco por si, mas sim a disposição para assumir riscos (LUHMANN, 1988).

Segundo Hildeberto (2007), crédito, pelo aspecto subjetivo, é uma relação de confiança. Conceder crédito é confiar. Merecer crédito é merecer confiança. Já pelo aspecto objetivo, crédito é a troca de um valor presente por um valor futuro. Considerando-se por estes dois aspectos, podemos conceituar crédito como sendo uma relação de confiança em que

se dá para terceiros a transferência de um valor presente, em troca de uma promessa de restituição futura.

No Brasil, o crédito é composto por instituições financeiras e não financeiras que prestam serviços de intermediação de recursos de curto, médio e longo prazo para indivíduos e empresas que necessitam de recursos para o consumo e capital de giro.

O Banco Central do Brasil (BACEN) é o principal órgão responsável pelo controle e normatização deste mercado. O acesso ao crédito constitui-se em uma ferramenta fundamental para que indivíduos e empresas possam satisfazer sua capacidade produtiva e, com isso, estimular o crescimento econômico. Neste sentido, a expansão do mercado de crédito constitui uma marca importante do ciclo de crescimento da economia brasileira.

2.1.1 Crédito como Ferramenta de Inclusão Social

Dando ênfase na base da pirâmide social e empresarial, o crédito pode ser utilizado como ferramenta de inclusão social, seja através de sua orientação para o consumo ou, de forma considerada mais nobre, ao prover recursos para atividades produtivas (Barone e Sader, 2008). O microcrédito e as microfinanças situam-se no âmbito do acesso a crédito e outros serviços financeiros por parte de clientes de baixa renda. É nesse sentido que a figura do crédito ganha importância, pois se trata de instrumento vital para a alavancagem e consolidação de um expressivo número de micro e pequenos empresários, pois em uma sociedade em que a necessidade de crédito é de fundamental importância para o desenvolvimento e crescimento da economia o sistema financeiro deveria ser capaz de prover crédito nas mais diversas formas e, principalmente, de forma universal.

Figura 01 - Conexão do desenvolvimento econômico social



Fonte: Prahalad (2010).

Os indivíduos que se encontram na Base da Pirâmide precisam de oportunidades para obter a posse de ativos geradores de renda. Não basta a eles entender como se obter o acesso e ter o retorno do crédito. É preciso que eles também conheçam os ativos geradores de renda e saibam fazê-los interagir, potencializando esses recursos. (TORGA, 2012 p.50).

Os microempreendedores sofrem com as barreiras de acesso ao crédito do sistema tradicional e, assim, necessitam usar os seus lucros para se autofinanciarem. Muitos acabam fechando as portas por falta de recursos para investir em seus negócios.

A escassez de crédito é muito mais severa para os micros e pequenos empreendimentos. Com isso, há uma restrição considerável de sua capacidade produtiva, que ocasiona um impacto negativo na geração de receitas e na ampliação de suas atividades, cuja consequência é o surgimento de um ciclo econômico-financeiro restritivo (CAVALCANTE, 2003, p. 43).

No Brasil, há uma parcela da população que trabalha a margem do mercado formal e que nunca dispõe de crédito para financiar investimentos e capital de giro. Recorre a empréstimos de familiares ou amigos, ou ainda, a agiotas e financeiras que operam com taxas de juros mais elevadas que a média do mercado bancário. Forma-se assim uma roda vida onde o trabalhador não estrutura seus negócios porque não dispõe de crédito e ele não acessa o crédito porque seu negócio não está estruturado. Quando consegue tomá-lo, o custo é tão caro que inviabiliza seu nascente empreendimento.

Dentre as várias conceituações de crédito, uma linha de raciocínio tem predominado entre os autores: crédito refere-se à troca de um valor presente por uma promessa de reembolso futuro, não necessariamente certo, em virtude do “Fator risco” (SANTOS, 2003).

O microcrédito democratiza o acesso ao crédito, acesso esse a que grande parte dos brasileiros está excluída. A geração de trabalho e renda para as famílias de baixo poder aquisitivo favorece alternativas de ocupação e aumento de produtividade. O impacto social do microcrédito resulta em melhorias nas condições de saúde, habitação e alimentação (CAVALCANTE, 2003). Com todos os conceitos aqui citados a importância do crédito para o microempreendedor é indispensável para a funcionalidade do negócio, pois visa a melhoria de vida de diversas pessoas e do país como um todo.

2.2 Análise de Crédito

A análise de crédito é o momento no qual o agente cedente irá avaliar o potencial de retorno do tomador do crédito, bem como, os riscos inerentes à concessão. Tal procedimento é realizado, também, com o objetivo de ser possível identificar os clientes que

futuramente poderão não honrar com suas obrigações, acarretando uma situação de risco de caixa à organização. Segundo Silva (2003, p. 75), “[...] a análise de crédito é a melhor ferramenta e presta grande contribuição para o gerenciamento de uma carteira de crédito saudável quanto à manutenção e aumento da mesma”.

Podemos afirmar que é através da Análise de Crédito que será possível identificar se o cliente possui idoneidade e capacidade financeira suficiente para amortizar a dívida que se pretende contrair. Segundo Monteiro e Teixeira, (2009) a concessão de crédito envolve dois domínios: concessão com base e garantias; concessão com base em confiança.

2.2.1 O risco do crédito

Para Gitman (2010, p. 203) a definição de Risco “é a chance de perda financeira. Ativos que apresentam maior chance de perda são considerados mais arriscados do que os que trazem uma chance menor”. “Quanto mais próximo da certeza estiver o retorno de um ativo, menor sua variabilidade e, em consequência, menor seu risco”. Segundo Silva (1998, p. 23), os riscos de crédito podem ser classificados em:

- ✓ riscos internos à empresa ou risco não-sistêmico (riscos ligados a: produção, produtos, administração da empresa, nível de atividade, estrutura de capital e insolvência);
- ✓ riscos externos à empresa ou risco sistêmico (riscos ligados a: medidas políticas e econômicas, fenômenos naturais, eventos imprevisíveis, tipo de atividade, mercado, tipo de operação de crédito) (GITMAN, 2010, p. 203).

As instituições financeiras em geral envolvem em suas operações diversas formas de risco. Dentre estes riscos se encontra o risco de crédito presente em operações em que a instituição se torna credora, isto é, é o risco de o tomador de crédito não cumprir com suas obrigações financeiras.

Alguns dos principais fatores de risco de crédito podem transformar-se em risco ou sub-riscos, e devem ser monitoradas separadamente, como pessoas (PAIVA, 1997) risco de inadimplência, risco de deterioração de crédito; e risco de garantia real.

2.2.2 Os cinco “Cs” do crédito

A efetiva gestão de risco de crédito se sustenta em alguns valores bastante conhecidos pelas empresas e seus setores financeiros. Para determinar se uma pessoa merece crédito, no conceito financeiro, segundo Gitman (2010), normalmente é utilizado o chamado critério dos cinco “Cs”.

Os Cs do crédito (Caráter, Capital, Capacidade, Condições, Colateral e Conglomerado) são o suporte que apoia a análise do crédito, dentro de uma visão voltada para o futuro da empresa. Assim, a maior parte da análise tem de abranger aspectos tais como potenciais concorrentes a se instalarem, atraídos pela atividade, posicionamento dos concorrentes, fornecedores, clientes e substituição de produtos (KRAUSS, 2013).

Esse roteiro disponibiliza fatores de análise de crédito, que tem como função garantir que nenhum aspecto relevante na análise de risco do cliente seja esquecido e que possibilita também previsão de inadimplência.

O caráter: é a atividade de honrar o compromisso, se refere ao histórico do tomador quanto ao cumprimento de suas obrigações; a idoneidade no mercado pode ser aproximada do que se refere integridade. Empresas como Serasa, EQUIFAX e SPC (Serviço de Proteção ao Crédito) são exemplos de organizações que podem fornecer informações úteis sobre a situação de crédito do cliente (CERBASI, 2019).

A idoneidade do cliente pode ainda ser classificada em quatro categorias segundo Santos (2003):

- **Sem Restritivos:** quando não há informações negativas sobre o cliente no mercado de crédito;

- **Alertas:** quando há registros antigos no mercado de crédito, já solucionados, que não impedem a concessão de novos créditos. Apenas ocorre a exigência de uma análise mais criteriosa por parte do agente de crédito;

- **Restritivos:** indicam que o cliente possui informações desativadas no mercado de crédito. São exemplos: registros de atrasos, renegociações e geração de prejuízos a credores. Podem ser classificadas como de caráter subjetivo (de uso interno de instituições do mercado de crédito) ou de caráter objetivo, tais como protestos, registros de cheques sem fundo, ações de busca e apreensão, dentre outros;

- **Impeditivos:** são apontamentos que impedem que pessoas físicas atuem como tomadores de crédito, a exemplo de bloqueios de bens, impedimentos no Sistema Financeiro da Habitação (SFH), proibições legais de concessão de crédito, dentre outros.

Outra forma inicial mais simples de analisar o cliente é o levantamento de suas informações básicas, tais como:

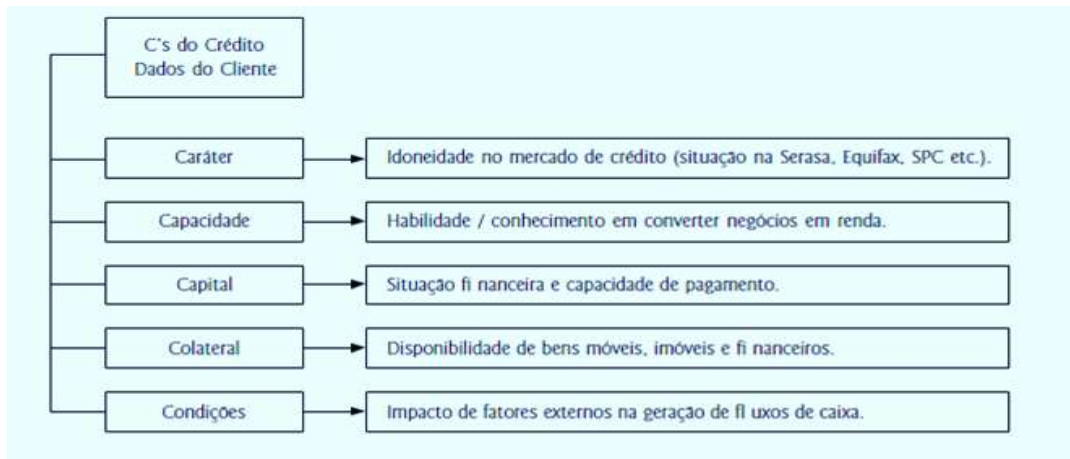
- Escolaridade;
- Estado Civil;
- Idade;
- Idoneidade;
- Moradia (se própria ou alugada e tempo de residência);
- Número de dependentes;
- Renda (principal e complementar);
- Situação legal dos documentos; e
- Tempo no atual emprego ou atividade exercida.
- Certidão de Casamento, se casado (a);
- Cédula de Identidade (RG);
- Cartão de Identificação do Contribuinte (CPF);
- Declaração de Bens (anexo da declaração do Imposto de Renda), conforme
- Lei 8.009/1990 – Lei de Impenhorabilidade do Bem de Família;
- Comprovante de rendimentos;
- Comprovante de residência;
- Procurações (se houver);
- Cartões de Instituições Financeiras (originais); e
- Ficha Cadastral preenchida e assinada (SANTOS, 2003).

A capacidade: refere-se à habilidade e conhecimentos do tomador em transformar negócios em renda para honrar com seus compromissos, o que se aproxima ao conceito de competência. Esse quesito é de inteira importância para sustentabilidade financeira do negócio, por ser bastante abrangente, pois faz menção a aspectos técnicos, administrativos e comerciais. Nesse quesito o agente de crédito no ato da análise deve levar em consideração conhecimentos específicos, tendo a contabilidade como parceria, pois envolverá análises das demonstrações financeiras, com particular ênfase na liquidez, nos fluxos e projeções de caixa (CERBASI, 2019).

Para Santi Filho (1997, p. 29) a capacidade é os aspectos mais difíceis de avaliação de risco e diz que é “tido como aspecto subjetivo do risco, à medida que os instrumentos disponíveis para sua análise e os resultados obtidos estão muito mais relacionados com a percepção de quem analisa do que com os dados e informações. Como exemplo:

- ✓ Demonstrativos de Pagamento, fornecidos pelos empregadores dos solicitantes de crédito, demonstrativos bancários, tais como extratos de contas bancárias.
- ✓ Declaração do Imposto de Renda é uma fonte alternativa de dados que possibilita um melhor cálculo sobre a renda média mensal do solicitante.
- ✓ Recomenda-se a construção de um Balanço Patrimonial adaptado do solicitante do crédito, por parte do agente de crédito, afim de estabelecer a capacidade de pagamento e a situação financeira do tomador do crédito (SANTI FILHO, 1997, p. 29).

Figura 2 - Os Cs do crédito



Fonte: Santos (2003, p. 44)

Propriamente ditos, considera-se os ganhos ou o desempenho operacional e financeiro do cliente permitirão a geração de recursos para executar o pagamento da obrigação exposta.

O Capital: também dispõe de conhecimentos mais específicos pelo agente o qual irá analisar a posição patrimonial do negócio, é referente à solidez financeira e capacidade de pagamento do tomador. Envolvendo a análise da dívida do requerente, os índices de liquidez e as taxas de lucratividade são frequentemente utilizados para avaliar seu capital (CERBASI, 2019).

O Colateral: refere-se ao montante de bens alocados a disposição do solicitante para garantir o crédito, são as garantias que podem ser relacionadas a lealdade. Essa garantia pode ser móveis, imóveis, contas a receber, estoque e tudo aquilo que possa cobrir o valor da negociação, caso exigido (CERBASI, 2019).

As Condições: estabelecem circunstâncias econômicas e setoriais vigentes, assim como elementos especiais que possam influenciar tanto o tomador como o solicitante.

Nos termos do microcrédito a concessão se dá através de uma metodologia assistida na qual o agente de crédito interage antes e depois com o tomador do crédito. As operações do microcrédito se diferenciam das operações de crédito tradicional como, por exemplo, a análise de caráter não se baseia em um histórico formal anterior, pois os

tomadores não tinham acesso ao crédito, o que reforça a avaliação subjetiva baseada na integridade, os tomadores não têm recursos e as condições econômicas são contrárias. Neste caso o principal acordo está na capacidade do tomador, com seu trabalho, gerar recursos suficientes para pagar a dívida (CERBASI, 2019).

No contexto colateral na maioria dos casos esta exclusiva ao aval solidário, e as instituições que ofertam o microcrédito assumem o risco da operação, muitas vezes sem apoio de uma estrutura de capital ideal, nem mecanismos para avaliação e recuperação do crédito, o que coloca em risco a sobrevivência (CERBASI, 2019).

O Conglomerado: informações referentes a situação de outras empresas de um mesmo grupo econômico e como poderão afetar positiva ou negativamente a empresa em estudo (CERBASI, 2019).

2.3 Microempreendedor Individual (MEI)

O Governo Federal incentiva às microempresas a se formalizarem através de um processo simples e de baixo custo O Microempreendedor Individual (MEI), que tem transformado a rotina de milhões de micro empreendimentos no Brasil (PORTAL DO EMPREENDEDOR- MEI, 2019)

MEI é a Pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário. De acordo com a Lei Complementar nº 155/2016 a partir de janeiro de 2018, o limite de receita bruta, para fins de permanência no MEI (optante pelo Simples Nacional) será de R\$ 81.000,00 anuais. O limite mensal será de R\$ 6.750,00 e não pode ter participação em outra empresa como sócio ou titular. O MEI pode ter um empregado contratado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria (PORTAL DO EMPREENDEDOR- MEI, 2019).

A Lei Complementar nº 128, de 19/12/2008, criou condições especiais para que o trabalhador conhecido como informal possa se tornar um MEI legalizado. Entre as vantagens oferecidas por essa lei está o registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), o que facilita a abertura de conta bancária, o pedido de empréstimos e a emissão de notas fiscais. Com a formalização o Empreendedor terá condições de obter crédito junto aos Bancos, principalmente Bancos Públicos como Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e Banco do Nordeste. Esses Bancos dispõem de linhas de financiamento com redução de tarifas e taxas de juros adequadas (PORTAL DO EMPREENDEDOR- MEI, 2019).

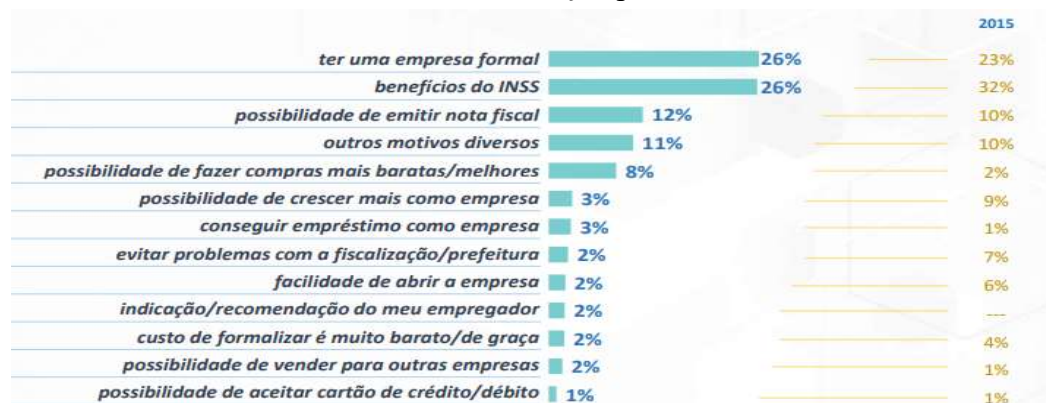
Além disso, o MEI será enquadrado no Simples Nacional e ficará isento dos tributos federais (Imposto de Renda, PIS, Cofins, IPI e CSLL). Assim, pagará apenas o valor

fixo mensal de R\$ 47,85 (comércio ou indústria), R\$ 51,85 (prestação de serviços) ou R\$ 52,85 (comércio e serviços), que será destinado à Previdência Social e ao ICMS ou ao ISS. Essas quantias serão atualizadas anualmente, de acordo com o salário mínimo (PORTAL DO EMPREENDEDOR- MEI, 2019).

O microempreendedor precisa estar atento às oportunidades de ampliação e sustentação do negócio a que se propôs desenvolver. A importância do crédito para a sobrevivência da empresa é muito grande. No caso do MEI as linhas de crédito podem ajudar no crescimento e na continuidade do negócio escolhido, dando sustentação para que prosperem no mercado. A Lei 10.735/03 exige que os bancos privados e públicos apliquem em operações de microcrédito o valor correspondente a, no mínimo, 2% dos saldos dos depósitos à vista captados pela instituição financeira (PORTAL DO EMPREENDEDOR- MEI, 2019).

A formalização facilita muito a vida dos microempresários individuais, que passam a ter mais poder de negociação com fornecedores, evitar problemas com a fiscalização das prefeituras, conseguir linhas de crédito especiais para empresas, entre várias outras vantagens. A pesquisa levanta pelo SEBRAE destacou fatores positivos aos empreendedores já formalizados que destacaram quesitos como ter benefícios do INSS e ter uma empresa formal.

Gráfico 03 - Motivação para o MEI



Fonte: Sebrae, 2017.

2.4 Microcrédito

O microcrédito aparece como possibilidade de conceder emprego e renda para as pessoas menos favorecidas pelos sistemas de crédito tradicionais, pois, além de financiar pequenos empreendimentos formais, também possibilita e fornece meios necessárias àquelas

pessoas que não possuem quase nenhum recurso financeiro, uma vez que não oferecem garantias reais e por não terem uma gestão eficiente profissional.

O microcrédito é entendido como um crédito produtivo, destinado a proprietários de micro e pequenas empresas que não possuem acesso ao mercado financeiro tradicional, ou quando o têm é burocrático e caro. Sendo serviços financeiros que vão de seguros financeiros a serviços funerários. (CARMO, 2005, p. 15).

Para Sela e cols. (2006, p. 29) “O conceito de microcrédito nega algumas das principais características do sistema tradicional de crédito. Tradicionalmente, o crédito é fornecido baseado em garantias, solidez, patrimônio e tradição financeira do pleiteante ao crédito”. O que faz com que o microcrédito seja uma alternativa de minimizar problemas sociais, instigando as pessoas que tem vontade de desenvolver alguma atividade econômica a tomarem crédito.

Várias foram às experiências que deram importância ao microcrédito ao redor do planeta. Porém, a grande referência que mostrou e serviu de modelo para popularizar o microcrédito foi à experiência do professor Muhamad Yunus iniciada em 1976 em Bangladesh. Observando que os pequenos empreendedores das aldeias próximas à universidade onde lecionava eram reféns dos agiotas, pagando juros extorsivos e, mesmo assim, pagando corretamente, o professor Yunus começou a emprestar a essas pessoas pequenas quantias com recursos pessoais, que depois ampliou, contraindo empréstimos. (YUNUS; JOLIS, 2002).

“Essas pessoas não eram pobres por estupidez ou por preguiça. Elas trabalhavam o dia inteiro, realizando tarefas físicas muito complexas. Eram pobres porque as estruturas financeiras de nosso país não tinham a disposição de ajuda-las a melhorar sua sorte. Era um problema estrutural, e não um problema individual”. (YUNUS; JOLIS, 2002, p.24).

A experiência do microcrédito obteve grande sucesso, tanto que deu origem, em 1978, ao Grameen Bank que hoje em dia empresta um total de 2,4 bilhões de dólares em microcréditos para cerca de 2,3 milhões de empreendedores de pequeno porte, que vão ampliando as oportunidades de realização de negócios. Os princípios, a sua metodologia de atuação e as estratégias para garantir o retorno dos valores emprestados foram aperfeiçoados na prática durante longos anos de gestação e atuação do Grameen Bank. Com adaptações locais, este modelo foi adotado em diversos países, inclusive no Brasil (SELA e cols., 2006).

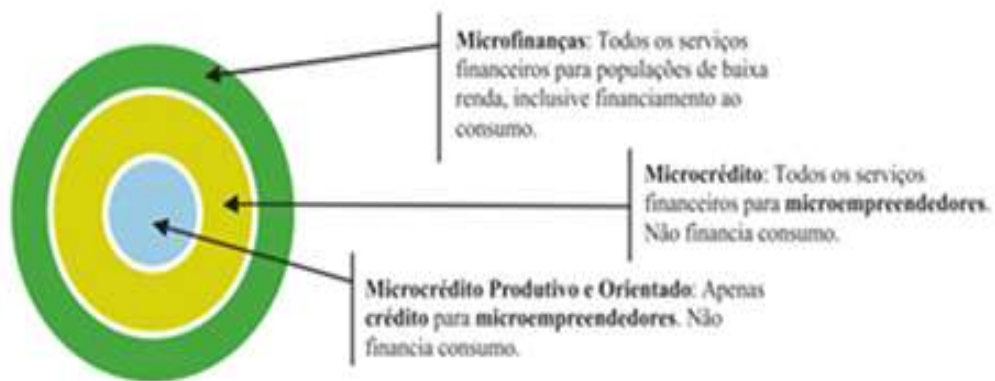
O microcrédito pode ser considerado como uma modalidade de financiamento que visa permitir o acesso aos micro e pequenos empreendedores ao crédito por meio da utilização de metodologia própria voltada ao perfil e às necessidades específicas dos empreendedores, estimulando as atividades produtivas e as relações sociais das populações mais carentes, com condições de gerar, assim, ocupação, emprego e renda e, desenvolvimento socioeconômico

local. Conforme Yunus e Jolis (2002), o microcrédito vai além de conceder e receber crédito. Apresenta forte contribuição à mudança, não só econômica e pessoal, mas também social e política. Seu papel é ajudar indivíduos a atingir seu pleno potencial, tratando não somente de capital monetário, mas do capital humano.

Dessa forma, o microcrédito pode ser visto como ferramenta que liberta os sonhos, quando se propõem a ajudar os pobres a atingir a dignidade, o respeito e dar sentido à vida. O que se pode verificar é que o microcrédito reúne atributos que podem minimizar os efeitos causados pela pobreza, promovendo crescimento e desenvolvimento econômico local e mais especificamente que identifica essa variedade de ofertantes é a adoção de “metodologias” de concessão de crédito e mitigação de riscos baseadas no conceito de microcrédito produtivo orientado.

O termo micro finanças, (figura 03) para SOARES (2008, p. 10), “refere-se à prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para população de baixa renda, tradicionalmente excluída do sistema financeiro tradicional, com utilização de produtos, processos e gestão diferenciados”. Já a atividade de microcrédito “é definida como aquela que, no contexto das microfinanças, se dedica a prestar esses serviços exclusivamente a pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de pequeno porte” (SOARES, 2008).

Figura 03- Conceito de Microfinanças, Microcrédito e MPO



Fonte: Soares, BCB, 2008.

No Brasil, a iniciativa do Microcrédito apareceu, com a participação do Terceiro Setor. A primeira organização formal em microcrédito é datada de 1987, com o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra (CEAPE/RS), na cidade de Porto Alegre –

Rio Grande do Sul. O Centro Ana Terra, fundado na forma de ONG, contou com o apoio do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e da Inter-American Foundation (IAF) que aportaram recursos para os financiamentos e o Banco da Mulher, associado ao Banco Mundial da Mulher. Após a estabilização econômica, apareceram as primeiras instituições de microcrédito. Governos municipais e estaduais criaram os bancos populares e passaram a prestar apoio às ONGs. Em 1996, o BNDES lançou o Programa de Crédito Produtivo Popular para financiar as organizações existentes e, em 1998, o Banco do Nordeste iniciou o Programa CrediAmigo. No começo de 2002, existiam 67 OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público) de microcrédito e 24 SCM (Sociedades de Crédito ao Microempreendedor). Além disso, com governos populares sendo eleitos para as administrações municipais e estaduais houve a implantação de “Bancos do Povo” para apoiar a geração de ocupação e renda.

A Lei 9.790, de 23 de março de 1999, que dispõe sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, como OSCIP, cujos objetivos sociais tenha, entre outras, a finalidade de constituir sistema alternativo de crédito. A atuação dos agentes de crédito no Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO).

Um ponto que deve ser destacado em relação às instituições de microcrédito é a substituição dos procedimentos burocráticos pela proximidade com o cliente. Nessas instituições, o agente de crédito desempenha um importante papel por estar próximo da comunidade, colaborando para identificar oportunidades de negócios, para colaborar na organização dos empreendimentos, na elaboração dos projetos e no treinamento dos tomadores de recursos para viabilizar a sobrevivência futura do empreendimento.

O Microcrédito Produtivo Orientado é “um crédito especializado para um determinado segmento da economia: os micro e pequenos empreendimentos, formais e informais”, destinado a “negócios de pequeno porte, gerenciados por pessoas de baixa renda”, não sendo utilizado para financiar o consumo (BARONE; SADER, 2008, p.1250).

A Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005, veio consolidar esse conceito, ao apresentar o Microcrédito Produtivo Orientado (MPO) como o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, que utiliza metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica.

O programa se viabiliza mediante o repasse de fundos do banco para Instituições de Microcrédito Produtivo Orientado (IMPOs), as quais realizam a triagem dos beneficiários e a gestão da carteira de crédito. Este programa é direcionado aos menores extratos de negócios,

inclusive os informais, proporcionando, muitas vezes, o primeiro contato destes empresários com mercado bancário.

A atuação do agente de crédito, responsável pela aproximação entre instituição e cliente, é de grande importância. A assistência continuada pela instituição de microcrédito, mesmo com as prestações em dia do empréstimo, ao agente de crédito, fortalece as relações, para evolução e consolidação dos empreendimentos. Além disso, favorecem ao tomador novas oportunidades de crédito, para o desenvolvimento ou ampliação dos negócios. O diálogo entre os envolvidos na operação permite uma atmosfera de confiança, que substitui a falta de garantias reais. Essa ação disponibiliza recursos ao tomador, ao mesmo tempo em que reforça a de retorno do empréstimo ao ofertante.

Essas metodologias envolvem, tipicamente, a substituição das garantias reais por colaterais sociais para controlar a inadimplência, como por exemplo, o aval solidário ou o aval de vizinhança; bem como uma forma específica de entrega do crédito, envolvendo a utilização da figura do agente de crédito como intermediário entre a instituição e o tomador, dado a necessidade de orientar/assessorar este último quanto à sua própria necessidade de crédito produtivo e quanto ao uso dos recursos emprestados.

2.4.1 Sistema de Garantias

Segundo Silveira Filho (2005), o sistema de crédito tradicional está calcado na agência, em normas burocracias e procedimentos de crédito, enquanto o microcrédito está baseado no agente de crédito em sua capacidade de avaliação do cliente. Para o mesmo autor, a concessão de microcrédito não exige garantias reais como o crédito tradicional, sendo o aval solidário uma das garantias, que consiste na reunião de um grupo de três a cinco pessoas, com pequenos negócios e necessidade de crédito, que confiem umas nas outras e que assumam a responsabilidade pelos créditos de todo o grupo. Outra opção para obtenção de empréstimo, é a apresentação de um avalista, que preencha condições estabelecidas pela instituição de microcrédito.

[...] sociedades são dotadas de instituições e de regras de conduta baseadas [em] mitos que se tornam barreiras, obstáculos para uma parte importante da população, enquanto asseguram privilégios injustificados à outra parte (YUNUS; JOLIS, 2002, p.106).

Deste modo, o modelo desenvolvido por Yunus consegue fechar a brecha que excluía os pobres do acesso a um sistema bancário e a garantia deixa de ser um impedimento para o desenvolvimento econômico. Atualmente, essas formas de garantia alternativas têm

sido as mais utilizadas em substituição às garantias reais, com índices de inadimplência similares ou até inferiores aos encontrados nas transações com garantias reais.

O microcrédito é caracterizado por possuir baixo custo de transação e alto custo operacional, devido elevada quantidade de empréstimos de pequena monta, o que exige frequência de transações para que o microcrédito torne-se viável do ponto de vista financeiro. O microcrédito exige o mínimo de garantia e confere agilidade na entrega do crédito. Por outro lado, o crédito tradicional visa apenas ao lucro e prioriza operações mais rentáveis. Neste segmento, as funções sociais de crédito não são consideradas, enquanto os juros e as taxa são condizentes com a infraestrutura e a alta tecnologia empregada (PORTAL DO EMPREENDEDOR- MEI, 2019).

Entretanto, o microcrédito visa à sustentabilidade e prioriza operações de pequena monta dentre os princípios doutrinários do microcrédito destacam-se os seguintes:

- O aval solidário em substituição às garantias reais;
- As cláusulas de confiança em detrimento das cláusulas de execução legal;
- A adequação do volume às reais oportunidades, e não aos limites de renda e risco;
- A valorização da mulher e a equidade de gênero nas transações financeiras;
- O acompanhamento da execução do projeto por intermédio de apoio gerencial
- O fomento à atividade informal como meio de inclusão das unidades produtivas à margem do sistema tradicional de crédito; e
- As práticas de menores taxas de juros em razão da inexistência de spread capitalista (PORTAL DO EMPREENDEDOR- MEI, 2019).

2.5 Crédito e Planejamento Financeiro

Segundo pesquisa que tem como variável a eficiência do agente sobre a adimplência e inadimplência sobre os empréstimos, Araújo e Carmona (2007, p. 35) afirma que “a atuação desse agente de crédito contribui para redução da inadimplência, ou seja, os créditos monitorados são menos propensos a inadimplência, o que evidencia a eficiência desse profissional no acompanhamento dos empréstimos”.

É de suma importância para o agente de crédito obter habilidades como gestor financeiro no processo de concessão do crédito, pois para uma melhor eficácia no resultado de análise de crédito, o uso da contabilidade como ferramenta de gestão servirá de apoio e

suporte na tomada de decisão e supostamente para o empreendedor obter a boa saúde financeira do negócio. O agente de crédito terá que dispor diante a análise do financiamento conhecimentos mais técnicos, um fator já mencionado no trabalho, como os 5 c's do crédito, com ênfase no quesito capacidade que envolve um bom conhecimento contábil, no que consiste na possibilidade do empresário em pagar o crédito, tendo em vista o quanto a empresa suporta de endividamento, supostamente, são analisadas as demonstrações financeiras, com particular ênfase na liquidez, nos fluxos e projeções de caixa, o que garante a regularidade financeira do negócio. O empresário terá o registro seguro do seu faturamento com a comprovação de suas receitas, aumentando a possibilidade de futuras solicitações de crédito para novos investimentos.

Segundo Raza (2008, p.17) “o empreendedor deve tornar a sua contabilidade uma fonte de informações para que possa tomar decisões seguras e coerentes com seu negócio”. Portanto torna-se evidente orientar o tomador de crédito a usar de forma essencial a contabilidade que auxiliará na continuidade do seu negócio, haja visto que um fator importante que contribui para a mortalidade das pequenas empresas é que os proprietários em sua maioria não utilizam a contabilidade como ferramenta de gestão do negócio. Esse fato está ligado muitas vezes à escassez de recursos financeiros para contratar assessoria específica, e é um dos fatores que contribui para isso (MARION, 2005).

Para Raza (2008, p.16), “A falta de informações é o grande vilão nas pequenas empresas”. Muitos empreendedores possuem o capital e resolvem montar um negócio não conhecendo todos os outros fatores necessários ao sucesso do negócio, tais como, o controle do capital de giro, relação entre despesas e receitas, os custos inerentes à continuidade do empreendimento, dentre outros. O fato de que o microempreendedor possa conseguir demonstrar, de maneira contábil, a rentabilidade do seu negócio auxilia futuros investimentos e conseqüentemente na concessão do crédito.

2.6 Estado da Arte

O estudo sobre o tema Os desafios na obtenção de crédito dos microempreendedores se iniciou por uma revisão de investigações que têm caráter bibliográfico e são denominadas “estado da arte” ou “estado do conhecimento” (FERREIRA, 2002), “síntese integrativa” ou “pesquisas que estudam pesquisas”, importante para fornecer, a esta Dissertação, o embasamento sobre a metodologia utilizada e muitos resultados para a

comparação. Em seguida, os trabalhos que discutem o tema abordado ajudaram a ampliar as escolhas metodológicas e a determinar estritamente o objeto de estudo.

Foram pesquisados os temas que mais se relacionava com a problematização da pesquisa “o que os microempreendedores esperam das Instituições fornecedoras de crédito, e como poderiam crescer com créditos mais saudáveis”. Buscando desenvolver o conteúdo da pesquisa e evidenciar a importância dos últimos estudos elaborados com base neste tema, considerando-se que os trabalhos já produzidos são essenciais para a base teórica, por contribuírem de forma positiva para a realização de novos estudos.

Logo após a realização do levantamento de pesquisas já concluídas e elencadas sobre o tema, foi viável então correlacionar as que contribuíram para o direcionamento e produção deste trabalho.

As consultas foram realizadas no Google Acadêmico em trabalhos realizados entre os anos de 2017 a 2018, após análise do conteúdo dos trabalhos, selecionamos o total de quatro trabalhos para a contribuição da fundamentação dessa pesquisa, os quais se encontram elencados abaixo:

Quadro 01 – Estado de arte da temática

AUTORES	ANO	NÍVEL	INSTUIÇÃO	IDEIA PRINCIPAL	LINK	DATA ACESSO
BRASIL. Presidência da república – LEI N° 13.636, DE 20 DE MARÇO DE 2018.	2018	Lei	Presidência da república	O art. 1º da Lei nº 13.636, DE 20 DE MARÇO DE 2018. Fica instituído, no âmbito do Ministério do Trabalho, o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), com objetivo de apoiar e financiar atividades produtivas de empreendedores, principalmente por meio da disponibilização de recursos para o microcrédito produtivo orientado (BRASIL, 2018). O programa Incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares; Disponibilizar recursos para o	http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2018/Lei/L13636.htm .	30.03.2019

				microcrédito produtivo orientado; Oferecer apoio técnico às instituições de microcrédito produtivo orientado, com vistas ao fortalecimento institucional destas para a prestação de serviços aos empreendedores populares.		
BARONE, F. M. et al. Introdução ao microcrédito . Brasília: Conselho da Comunidade e Solidária, 2002.	2002	Cartilha	Conselho da Comunidade Solidária	Na literatura é abordado o conceito do microcrédito assim como sua atuação. Essa publicação é mais uma contribuição para que a prática do microcrédito possa ser difundida e estimulada, o que torna a Cartilha como uma das fontes principais para nortear o trabalho, pois abrange um leque de informações uteis e precisas para cada tópico relatado no decorrer da pesquisa.	http://www.anpad.org.br/admin/pdf/2012_EnAPG293.pdf	30.03.2018
BRASIL. Presidência da república - LEI COMPLEMENTAR Nº 128, DE 19 DE DEZEMBRO DE 2008 .	2008	Lei	Presidência da república	A Lei Complementar n. 128/08, com a introdução dos §§ 22-B e 22-C, art. 18, da Lei do Simples Nacional (LC 123/06), impôs aos escritórios de contabilidade optantes por este regime de tributação, a obrigatoriedade de promover a inscrição do empreendedor no Programa MEI e a apresentação de sua primeira declaração anual simplificada, de forma gratuita, sob pena de exclusão do sistema tributário (BRASIL, 2008). A Lei Complementar criou condições únicas e muito bem vindas para o trabalhador denominado de informal, possibilitando	http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp128.htm	27.05.2018

				que este seja um Empreendedor Individual devidamente legalizado, desonerando-o de diversas taxas impostas aos empresários de maior porte.		
YUNUS, M.; JOLIS, A. O banqueiro dos pobres. São Paulo: Ática, 2002.	2002	Livro	São Paulo: Ática,	<p>Na década de 1970, a partir da experiência pioneira empreendida pelo professor Muhammad Yunus em Bangladesh, um novo modelo no atendimento às necessidades de recursos dos pequenos e dos microempreendedores se tornou mundialmente conhecido como microcrédito (YUNUS e JOLIS, 2006).</p> <p>O livro O banqueiro dos pobres, de Muhammad Yunus, consiste no relato da história real de um economista, o próprio autor, que, através de seu empenho no combate à pobreza, realizou uma “intervenção psicossocial” utilizando conceitos e ações que podem ser analisados sob a ótica Psicologia Comunitária. O autor, em 2006, recebeu o Prêmio Nobel da Paz, sendo que o Comitê do Nobel considerou que o esforço de Yunus para eliminar a pobreza pode resultar em paz duradoura, que “não pode ser alcançada a menos que grandes grupos da população encontrem meios de sair da pobreza”, sendo o microcrédito um desses meios.</p>	http://www.institutojato.org.br/mkt/top50/capitulos/Top50_cap24_Yunus.pdf	19.05.2018

3. ANÁLISE DOS RESULTADOS

3.1 Contextualização

A pesquisa de campo proposta neste trabalho teve como objetivo principal realizar um levantamento de informações na construção do crédito ao microempreendedor, buscando averiguar a melhor situação de cada tomador, visando melhorar a gestão financeira do seu negócio, bem como identificar a modalidade de crédito mais solicitada entre eles.

Neste sentido, esperou-se encontrar, principalmente na pesquisa de campo relatos reais sobre a concessão de crédito, e a forma de atuação dos assessores junto à tomada de decisão caracterizada como fundamental nesse processo.

3.2 Seleção da Empresa

Talvez a parte mais fundamental desta pesquisa, além da elaboração do questionário, tenha sido a seleção da empresa, o CEAPE, haja visto que nesse segmento financeiro o atual mercado brasileiro tem uma diversidade de empresa e instituições que disponibilizam o acesso ao crédito.

Porém o que me entusiasmou foi à forma como a empresa atua, com o objetivo de valorizar o ser humano na sua essência, a fim de provê-lo de oportunidade para melhoria da sua qualidade de vida através do microcrédito produtivo orientado. Uma Organização diferente de outros arranjos e modelos de instituição financeira, seu sucesso não está em aumento de ações ou valorização de dividendos, está no crescimento dos empreendedores e na melhoria da qualidade de vida das pessoas. A proposta de valor está na oportunidade de crescimento que proporcionamos, de forma justa, transparente, rápida e barata. Crédito fácil e descomplicado, um estímulo para o crescimento, uma orientação para o futuro próspero.

3.2.1 Breve histórico da empresa e sua atuação

Segundo o site da empresa o CEAPE iniciou-se em 23 de Março de 1989 quando uma iniciativa da UNICEF fomentou a ADIM, que tinha por objetivo gerar emprego e renda através de crédito para mulheres que tivessem negócios e mantinham seus filhos na escola, combatendo também o trabalho infantil. As escolhas continuaram quando a ADIM transformou-se em CEAPE – Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos e passou a

atender a homens e mulheres, através da metodologia do microcrédito produtivo orientado como estratégia de combate a pobreza e melhoria de qualidade de vida das pessoas. Em 1999 o CEAPE recebeu o título de OSCIP – Organização Social Civil de Interesse Público - sem fins lucrativos, e hoje atende em quatro estados brasileiros através de trinta agências físicas e centenas de assessores de crédito (AUTOR, ANO).

Há 30 anos no mercado, o CEAPE é pioneiro em microcrédito produtivo orientado para pessoas que não possuem oportunidade de obter crédito nos meios convencionais, ou que são surpreendidos por altas taxas e pouca orientação, a empresa busca a alta performance (excelência) no atendimento. É importante ressaltar o rol de produtos de crédito que a empresa disponibiliza para seus clientes, na pesquisa foram enfatizados 3 modalidades de crédito, denominados como; Ceape Individual. Ceape Master, Ceape Grupo Solidário. Todas modalidades se destinam a capital de giro, reforma e ampliação e aquisição de máquina e equipamentos, e com prazos e valores de diferentes de acordo com o perfil de cada tomador , como visto no quadro 2 abaixo:

Quadro 02 – Modalidades de Créditos do CEAPE

MODALIDADES DE CRÉDITO CEAPE						
	CARACTERÍSTICAS	VALOR DO CRÉDITO	PARCELAS	AVALISTA	COMPROV DE RENDA	TAXA(A.M)
CEAPE INDIVIDUAL						
CAPITAL DE GIRO	Para empreendedores que tenham avalista com renda comprovada.	R\$ 2.000 a 10.000	3 a 18	sim	não	3,45%
REFORMA/AMPLIAÇÃO	Para Pessoas que desejam reformar um ambiente, seja sua casa ou negócio. Podem ser empreendedores (CPF) sem renda comprovada, ou pessoas físicas com renda comprovada	R\$ 1.000 a R\$ 10.000	3 a 24	Sim ou não	Sim ou não	2,74%
AQUIS. DE MÁQ E EQUIP (CEAPE FIXO)	Para empreendedores que desejam adquirir Maquinas e Equipamentos para melhoria do seu negócio.	R\$ 2.000 a R\$ 50.000	3 a 36	não	não	3,45%
CEAPE MASTER						
CAPITAL DE GIRO	Para empresas que precisam investir no seu negócio e possuem CNPJ , seja MEI ,EPP, ME, EIRELI ou LTDA.	R\$ 2.000 a R\$ 20.000	3 a 18	Sim	sim	3,77%
REFORMA/AMPLIAÇÃO	Para empreendedores que desejam adquirir Maquinas e Equipamentos para melhoria do seu negócio.	R\$ 2.000 a R\$ 50.000	3 a 36	não	não	3,45%
AQUIS. DE MÁQ E EQUIP (CEAPE FIXO)	Para empresas que precisam investir no seu negócio e possuem CNPJ , seja MEI ,EPP, ME, EIRELI ou LTDA.	R\$ 2.000 a R\$ 20.000	3 a 18	Sim	sim	3,77%
CEAPE GRUPO SOLIDARIO						
CAPITAL DE GIRO	Para empreendedores em grupo que se unem(3 a 6) para retirada do crédito para capital de giro. Cada pessoa assume seu compromisso e atestam o aval solidário	R\$ 1.000 a R\$ 20.000	3 a 12	não	não	2,75%
REFORMA/AMPLIAÇÃO						
AQUIS. DE MÁQ E EQUIP (CEAPE FIXO)						
AQUIS. DE MÁQ E EQUIP (CEAPE FIXO)						

Fonte: Adaptado do CEAPE (2019)

3.3 Questionário

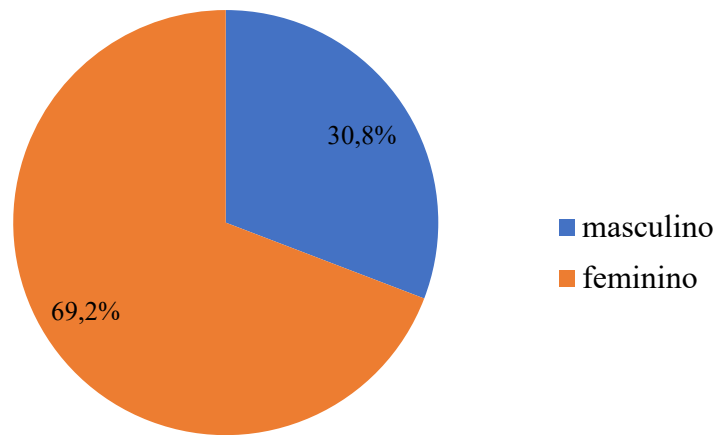
O estudo de caso foi realizado através da aplicação de dois questionários. O primeiro foi aplicado aos agentes de crédito através de entrevistas com perguntas abertas e o outro com os clientes empreendedores do Ceape. A elaboração do questionário (Apêndice I e Apêndice II, respectivamente) teve como escopo algumas pesquisas anteriores sobre o acesso ao crédito. Como já visto, alguns estudiosos afirmam que a aplicação do questionário não revela dados confiáveis, porém acreditamos, que possamos obter resultados bem aproximados do que se pretende expor. Optamos em utilizar este instrumento para obtermos informações gerais sobre o perfil, atitudes, habilidades e conhecimento dos participantes em relação ao microcrédito e ao processo de adesão ao crédito. Tal questionário (apêndice I) está constituído de 12 questões fechadas, com múltipla escolha e também perguntas fechadas escalonadas, o segundo foi aplicado aos agentes de crédito através de entrevistas com perguntas abertas.

A pesquisa foi feita no segundo semestre de 2018, em alguns caso no próprio estabelecimento do cliente, tive acompanhamento da Agente de crédito que me conduziu aos bairros onde havia mais concentração de clientes ativos, como no bairro da Cohab e Parque Vitória localizados em São Luís. Foi encontrado algumas dificuldades na aplicação do mesmo, alguns clientes não tinham tempo suficiente para responder as questões por não terem disponibilidade de tempo. Porem a quantidade de respondentes foi satisfatório para elaboração dos dados de análise.

3.4 Resultados

Esta seção irá tratar sobre a análise dos dados obtidos na pesquisa, cuja temática aborda os desafios na obtenção de crédito dos microempreendedores, vale dizer, a decomposição de todas as informações prestadas são oriundas de consultas dos sites dos bancos que compõe a amostra deste estudo, as quais foram tabuladas, agrupando-as em forma de dados por distribuição em gráficos.

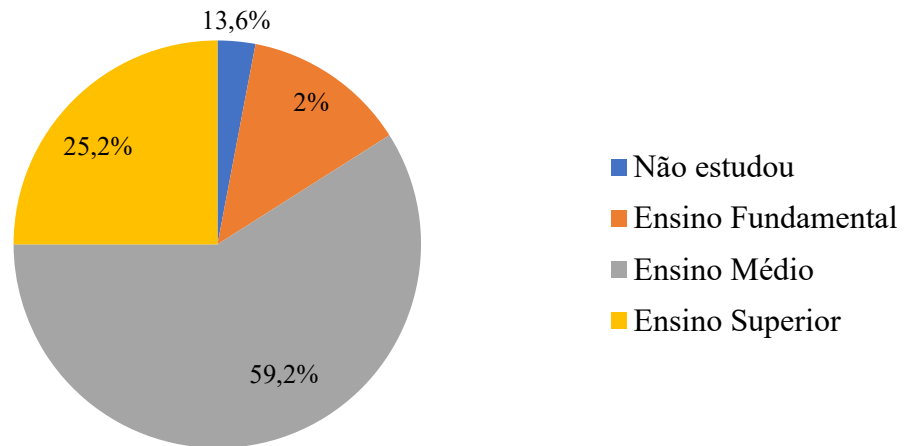
Gráfico 4 – Análise de gênero



Fonte: A autora (2019)

No gráfico 4 pode-se observar conforme informações do CEAPE referente a disponibilização de crédito ao microempreendedor, que 69,2% dos créditos fornecido no decorrer do corrente ano foram destinados ao sexo feminino, apenas 30,8% foram para o sexo masculino. O que nos deixa claro que o gênero feminino tem procurado mais as linhas de créditos disponíveis para manutenção de seus negócios. Contrapondo o que apresenta a pesquisa SEBRAE (2017), que apontava uma participação das mulheres de 32% do universo pesquisado. Porém, a mesma pesquisa feita pelo Global Entrepreneurship Monitor GEM em 2018, identificou-se uma ligeira predominância masculina, mas permanece estável a proporção de mulheres empreendedoras em estágio inicial: em torno dos 50% demonstrando a importância e o aumento do ingresso da mulher nesse mercado de trabalho. E, conforme publicado por Neri (2008 p. 151): “as mulheres foram as que mais ganharam acesso ao crédito no período”. Demonstrando que não se trata de uma realidade apenas local.

Gráfico 5 – Análise do grau de escolaridade

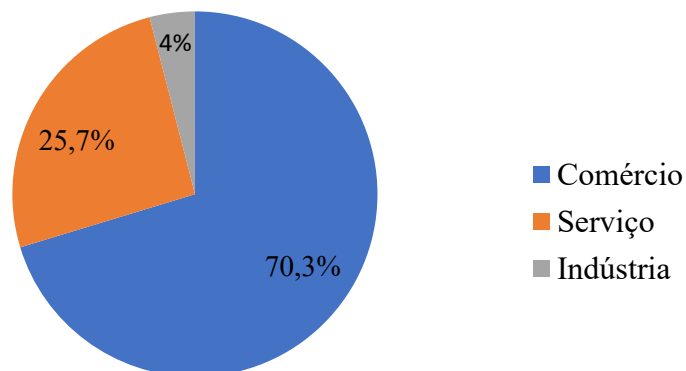


Fonte: A autora (2019)

No gráfico 5 constatou-se o grau de escolaridade dos microempreendedores que participaram da amostra, cujo resultado demonstra que 59,2% tem apenas o ensino médio, seguido por 25,2% com formação no ensino superior, 13,6% com ensino fundamental e 2% não estudou.

Caracterizando assim, a maioria dos microempreendedores dispõe apenas da formação na educação básica, o que possivelmente dificulta o conhecimento das linhas de créditos ao microempreendedor e como utiliza-las para ampliação do seu empreendimento, ou até mesmo a construção de um planejamento estratégico do crédito adquirido.

Gráfico 6 – Análise do ramo de atividade

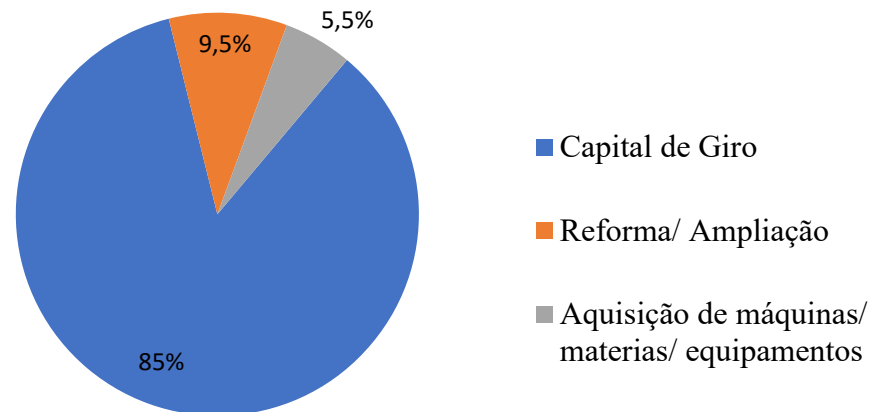


Fonte: A autora (2019)

No gráfico 6 destaca-se que o ramo de atividade exercido pela amostra é 70,3% atuam no comércio, no qual nesse ramo a maioria dos empreendimentos está ligado a lanchonetes, comércio de alimentos, fornecimento de alimentos preparados, bares e similares, serviços ambulantes de alimentação, comércio de bebidas, restaurantes e similares, fabricação de produtos de padaria e confeitaria e comércio de hortifrutigranjeiros. O outro 25,7% para prestadores de serviços, apenas 4% são da indústria.

Portanto, as linhas de créditos disponibilizadas ao microempreendedor que compõe este estudo é um dos fatores determinantes na destinação correta deste recurso adquirido pelas empresas de créditos ao MEI, enfatizando a importância da formalização.

Gráfico 7 – Análise da destinação do crédito

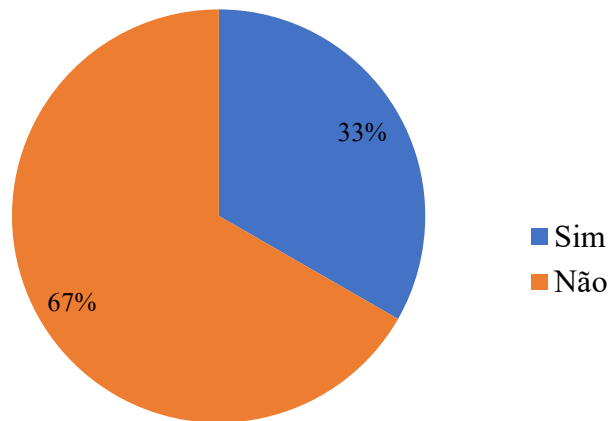


Fonte: A autora (2019)

No gráfico 7 pode-se observar que a destinação do crédito adquirido pelos microempreendedores são para a composição do capital de giro com 85%, seguido de 9,5% são destinados para reforma e ampliação e apenas 5,5% destinam para aquisição de maquinas, materiais e equipamentos.

Este confirma o que já era esperando e relatado anteriormente por Chiavenato (2012, p. 234) “O capital de giro representa a quantidade de dinheiro que a empresa utiliza para movimentar seus negócios”, sendo relevante ao ramo de atividade exercida pela amostra que gira entorno do comércio em geral, pois o mesmo autor relata que o capital de giro está relacionado principalmente às vendas, que são realizadas diariamente e sofrem oscilações frequentes, não havendo necessidade de reforma, aquisição de maquinário e equipamento.

Gráfico 8 – Análise do planejamento financeiro

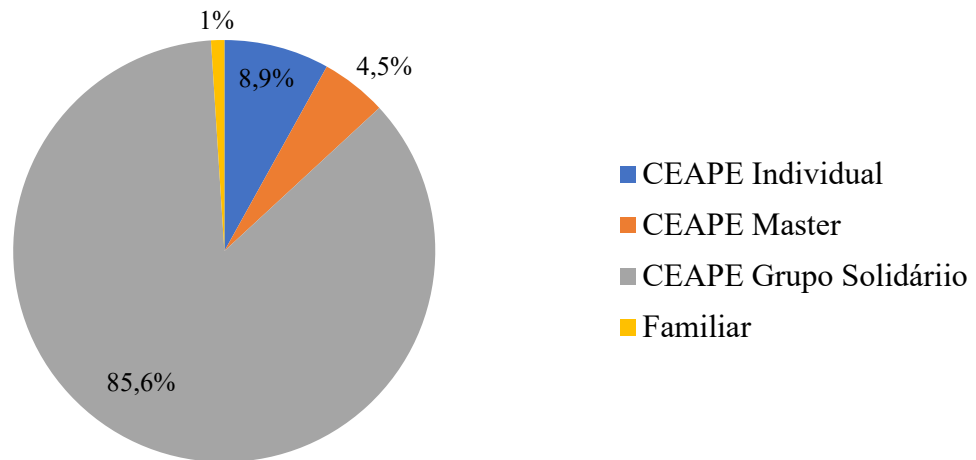


Fonte: A autora (2019)

No gráfico 8 pode-se observar que 67% dos empreendedores não faz planejamento financeiro para adquirir uma linha de crédito, enquanto, 33,% fizeram um planejamento para o crédito solicitado ao CEAPE.O que mostra também a pesquisa feita pelo SEBRAE (2017) uma das áreas que necessitam de mais capacitação entre os empreendedores está ligada a controles financeiros e orientação para crédito/financiamento em segundo.

Este resultado alto de falta de planejamento dos microempreendedores é em virtude de três fatores importantes na aquisição do crédito, primeiramente pelo grau de escolaridade que diverge na elaboração de um bom planejamento, se o indivíduo tem um bom conhecimento em gestão fará uma análise de suas necessidades e ampliação de seu negócio, isto é, um passo importante na MEI; porém, o ramo de atividade exercida não requer grandes investimentos; no entanto, a destinação do crédito na intenção dos microempreendedores foi apenas manutenção do capital, que significa avaliar o momento atual, as faltas e as sobras de recursos financeiros e os reflexos gerados por decisões tomadas em relação a compras, vendas e à administração do caixa.

Gráfico 9 – Análise da modalidade de crédito solicitado ao CEAPE

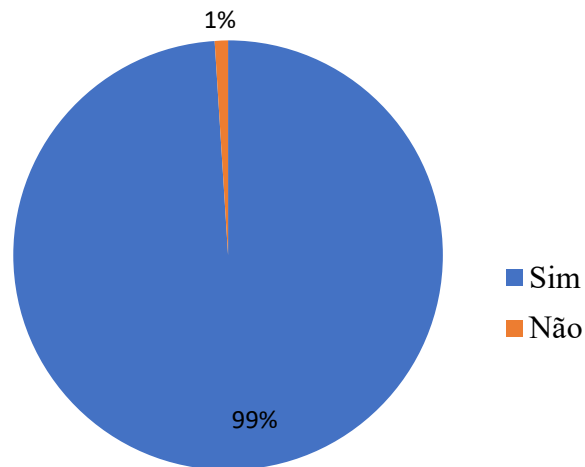


Fonte: A autora (2019)

No gráfico 9, apresenta-se as modalidades de créditos solicitadas pelos microempreendedores, destaca-se 85,6% dos empreendedores utilizaram a modalidade de crédito o CEAPE Grupo Solidário, 8,9% CEAPE individual, 4,5% CEAPE Master e 1% Familiar. Este resultado demonstrar que o interesse dos empreendedores por esta linha de crédito deu-se em virtude do aval solidário entre os componentes de 3 a 6 pessoas são co-avalistas, isto é, se um não pagar os outros se responsabilizam.

Os pré-requisitos para aquisição desse crédito são: interesse de todos pelo crédito; amizade e confiança mútua; os membros do grupo podem pertencer a diferentes ramos de atividade; os pequenos empreendimentos devem ser semelhantes quanto ao porte; apenas uma pessoa por residência pode ter acesso ao crédito; o crédito deve ser concedido para o titular do empreendimento; os membros do grupo são co-avalistas do crédito, portanto, se um ou mais integrantes do grupo não liquidar sua dívida os demais devem pagá-la; todas as etapas do processo são cumpridas conjuntamente pelo grupo e em grupo. Para o Ceape Grupo solidário é disponibilizado um valor de crédito que vai de R\$ 1.000,00 a R\$ 20.000,00, com parcelas que variam de 3 a 12 vezes, outra característica é que não precisa comprovar renda e não necessita de avalista, e a taxa da operação está em 2,74%. e no mínimo 6 meses de atividade empreendedora.

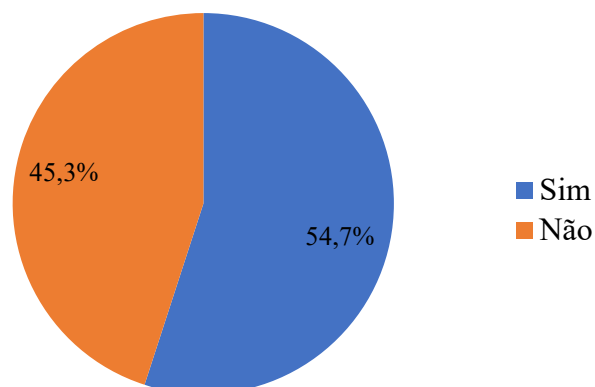
Gráfico 10 – Análise do crédito para o crescimento do negócio



Fonte: A autora (2019)

No gráfico 10, pode-se observar que 99% do crédito adquirido pelos microempreendedores serviram para o crescimento de seus negócios, apenas 1% não sentiu-se satisfeito com o crédito recebido.

Gráfico 11 – Análise da aquisição de crédito

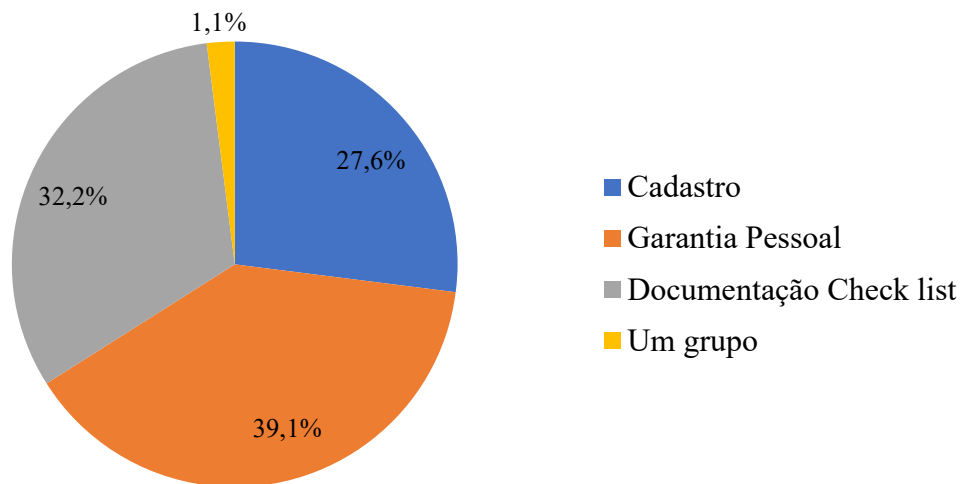


Fonte: A autora (2019)

No gráfico 11, observar-se que 54,7% da aquisição dos créditos fornecidos aos microempreendedores sofreram gargalos na aquisição, 43,3% não fizeram gargalos. Houve um equilíbrio neste item, significa que esta porta estreita dos empreendedores para buscar empréstimo está cada vez ficando mais equilibrada.

O que deixou de forma unanime pelos agentes, a maior dificuldade encontrada na concessão de crédito para os clientes foi à falta de documentação como demonstrativos de pagamento.

Gráfico 12 – Análise das dificuldades para realizar um empréstimo



Fonte: A autora (2019)

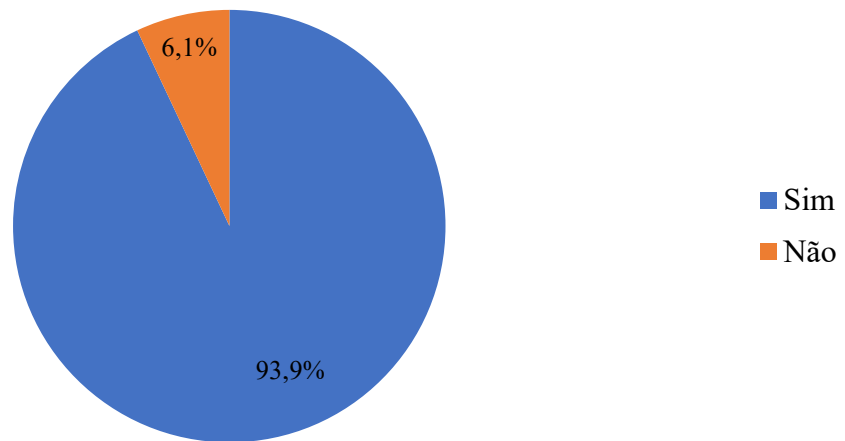
No gráfico 12, demonstra que 39,1% tiveram dificuldade na garantia pessoal para solicitar empréstimos nas linhas de crédito oferecido pelo CEAPE, devido a confiança fator fundamental na procura de um avalista, apesar que a modalidade de crédito mais solicitada foi o Ceape grupo solidário, não restringem as dificuldades encontradas para a formação destes grupos.

Já para os quesitos documentos Check list 32%, e 27%, no cadastro, que consideram-se o levantamento de dados do cliente, 1,1% no grupo. Os resultados deixam claro que em algum momento o microempreendedor terá uma dificuldade para realizar um empréstimo junto às linhas de créditos disponíveis. Como proposta facilitadora temos os microcréditos, por ser uma estratégia para estimular o potencial empreendedor do indivíduo, a expansão do emprego e da renda e conseqüentemente o desenvolvimento econômico do país. Na visão de Carmo (2005), “o microcrédito é uma das saídas possíveis, para viabilizar os empréstimos a esses micros produtores, que se revelam na sua maioria empresas informais, sem possuir inclusive, registro de pessoa jurídica”.

O uso do microcrédito como alternativa de financiamento para futuros empreendedores sendo instrumentos de inclusão financeira da população de baixa renda,

fomentada pelo governo federal brasileiro em busca da equidade social, geração de renda e trabalho às famílias e aos microempreendedores.

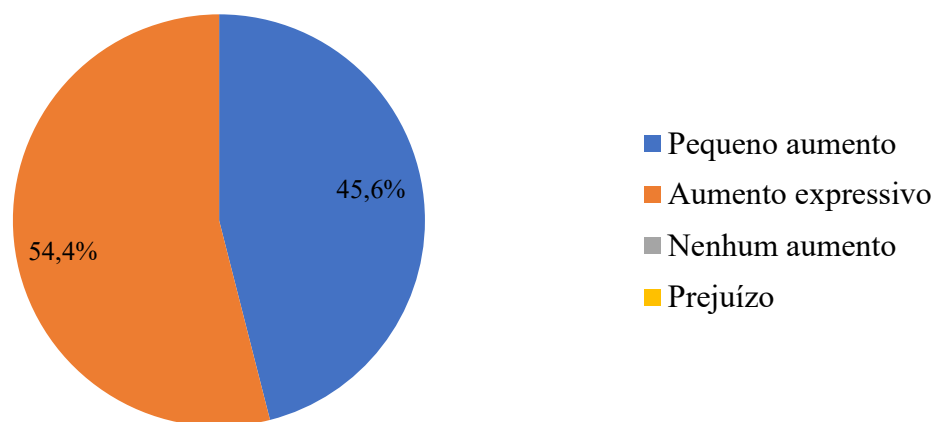
Gráfico 13 – Análise no prazo e forma de pagamento



Fonte: A autora (2019)

No gráfico 13, descreve-se prazo e forma de pagamento dos empréstimos adquiridos pelos microempreendedores, 93,9% afirmam que são viáveis estes critérios, enquanto 6,1% não concordam com o prazo e forma de pagamento do CEAPE.

Gráfico 14 – Análise sobre o crédito obtido ao empreendimento



Fonte: A autora (2019)

No gráfico 14, observa-se que 54,4% dos microempreendedores relataram que o crédito adquirido trouxe lucro ao seu empreendimento, enquanto, 45,6% acham que houve um pequeno aumento no lucro do negócio. Estes resultados compilados durante este estudo, demonstram claro que há riscos e lucros envolvidos no processo de liberação de crédito ao microempreendedor. Tendo em vista que há uma necessidade do contador neste processo para gerenciar o crédito e outros assuntos ligados ao papel da contabilidade como parceria importante na continuidade do pequeno negócio.

3.5 Análise dos dados coletados nas entrevistas com os assessores do CEAPE

1 Qual a motivação do cliente a procurar o microcrédito.

Os agentes relataram dois tipos de empreendedores, por necessidade: aqueles que querem expandir seu negócio e continuar investindo e aqueles que desejam apenas financiar a compra de equipamentos e manter o negócio:

“Quase todos tem o desejo de levantar “tocar” seu próprio negócio” (AGENTE 1)

Os agentes também ressaltaram a falta de conhecimentos dos clientes a respeito de gestão dos negócios e de operacionalização do sistema de microcrédito:

[...] é um público que necessita uma atenção maior, não têm formação em gestão de negócios. (AGENTE 2)

Eles não tem a noção do controle financeiro. As despesas da casa e do negócio se confundem. [...] não conhecem as questões legais, de gestão, de mercado. É difícil passar o funcionamento. (AGENTE 3)

2 Principais critérios para aquisição do microcrédito

Os agentes consideram que os critérios restritivos estabelecidos pelo CEAPE, para aquisição do microcrédito são:

“Ter o negócio há mais de 6 meses, ter conta em banco (corrente), não ter restrição e relatar a finalidade específica para aquele crédito” (AGENTE 1).

“A inadimplência é o risco e, por isso, a busca de maior segurança e minimização do risco está no processo de liberação desse crédito”. (AGENTE 2).

3 Como é feita a análise de crédito do cliente?

Os Assessores enfatizaram o levantamento de dados do cliente tais como:

“É preenchido um cadastro, com referências do cliente, e tipo de modalidade de crédito foi solicitado após é levado as informações para supervisão (setor interno de análise de crédito)” (AGENTE3)

O assessor também relatou o que mais dificulta a concessão de crédito para o cliente em muitos casos é a falta de organização do próprio negócio

4 Existe dificuldades na formação de Grupos Solidários?

A grande dificuldade relatada pelos agentes para formação do Grupo é a questão da confiança que o cliente tem pelo outro participante do grupo.

[...] eles sentem medo do outro participante não honrar com o compromisso de pagamento. (AGENTE 1, 2 e 3)

5 Há alguma orientação financeira ao cliente antes e após a concessão do crédito?

Os agentes responderam que sim, porém ressaltaram a necessidade de aprimoramento do atendimento ao público, com capacitação específica na área de empreendedorismo e finanças aos interessados na obtenção de microcrédito.

Por meio dos dados coletados, foi possível concluir que o público atendido pelos agentes de crédito entrevistados é constituído por empreendedores por necessidade; empreendedores que querem expandir o próprio negócio e continuar investindo, ou interessados na compra de equipamentos, para manterem o empreendimento em funcionamento. E que o papel do agente de crédito consiste em identificar a necessidade e apresentar a linha de crédito; verificar o limite de crédito e a capacidade de pagamento do cliente; prestar assessoria financeira; fazer visitas ao local do empreendimento, para acompanhamento da aplicação dos recursos concedidos.

As funções dos agentes do microcrédito produtivo orientado são de grande relevância no processo de liberação do crédito solicitado, o assessor opera na aproximação inicial com o cliente, se deslocando até as comunidades onde funcionam os empreendimentos, avaliando-os e esclarecendo dúvidas sobre o microcrédito.

Observou-se também que o atendimento prestado pelos agentes de crédito pode estar aquém do pretendido, por falta de recursos humanos preparados para atender à demanda dos clientes, o que pode comprometer e trazer riscos à operação, pela falta de assessoramento financeiro aos microempreendedores. Foi também possível evidenciar dificuldades para a liberação de crédito, em razão de restrições ao cadastro do cliente e a falta de confiança que o cliente tem pelo outro empreendedor no que se refere à formação dos Grupos solidários.

4 CONCLUSÃO

Como já exposto e relatado através de dados estatísticos a economia brasileira vem se retraindo por diversos fatores como, a inflação em alta, o desemprego atingindo milhares de brasileiros, e redução na oferta do crédito. Muitos microempresários precisam de dinheiro, mas têm dificuldades em adquirir crédito nos bancos nas linhas oferecidas a empresas. Entretanto, há opções de financiamento específicas para pequenos negócios, formais ou informais, o microcrédito vem sendo a alternativa mais viável a esses pequenos empreendedores. Apesar de empresas serem abertas a cada dia, empresas também fecham todos os dias e isso se deve a vários fatores como, falta de planejamento estratégico antes de abrir o negócio, deficiência na gestão, falta de políticas governamentais incentivadoras, flutuações na conjuntura econômica, além da alta carga tributária.

Diante do exposto quanto a problematização da pesquisa foi evidenciado pelos questionários os impedimentos através da análise dos resultados dos questionários aplicados que foi possível identificar os desafios dos microempreendedores na obtenção do crédito, com ênfase na falta de garantia pessoal, e documentação cadastral necessárias no processo de concessão do crédito.

Pode-se afirmar que os microempreendedores têm dificuldades na obtenção das garantias exigidas no momento da solicitação de um crédito para garantir seu capital de giro, algo que estrema necessidade para o microempreendedor, assim como a documentação requerida para avaliar a liberação do crédito. Como levantamento de informações básicas já citadas no questionário da pesquisa de campo encontradas no gráfico 12, demonstra que 39,1% tiveram dificuldade na garantia pessoal para solicitar empréstimos nas linhas de crédito oferecido pelo CEAPE, devido a confiança fator fundamental na procura de um avalista, apesar que a modalidade de crédito mais solicitada foi o CEAPE grupo solidário, não restringem as dificuldades encontradas para a formação destes grupos.

Já para os quesitos documentos Check list 32%, e 27%, no cadastro tais como: Escolaridade, estado civil, idade, moradia (se própria ou alugada), número de dependentes, renda (principal e complementar), situação legal dos documentos, cédulas de identidade, declaração de bens (anexo da declaração de imposto de renda entre outros mencionados).

Como visto, há todo um processo para se chegar na liberação desse crédito, e respondendo ao primeiro objetivo específico da pesquisa que é identificar os riscos envolvidos no processo, ele foi demonstrado através do gráfico já citado, com ênfase na garantia pessoal.

O segundo objetivo específico que era analisar o contexto histórico do microcrédito com relação ao empreendedor, também foi respondido de acordo com o gráfico 4 das análises, que quanto ao gênero a disponibilização de crédito foi de 69,2% destinado ao sexo feminino, o que deixa claro a predominância da mulher desde as primeiras ocorrências do microcrédito, em particular no CEAPE, que no início era denominado Associação para desenvolvimento da Mulher na Economia Informal.

O terceiro objetivo específico era descrever o nível de conhecimento dos microempreendedores sobre as linhas de crédito disponíveis para o MEI, foi constatado no gráfico 5 que 59,2% tem apenas o ensino médio, caracterizado por uma educação básica, que possivelmente vai refletir na mal administração do seu negócio por falta de conhecimentos técnicos o que leva a falta de conhecimento sobre as linhas de crédito disponível para o empreendimento.

E por fim o quarto objetivo específico que é relacionar o papel da contabilidade como parceria importante na continuidade do pequeno negócio também está evidenciado no gráfico 4 que muitos deles têm apenas o ensino básico concluído, o que leva como resultado da pesquisa a falta de planejamento financeiro do negócio sendo uma das principais dificuldades enfrentadas pelos empreendedores, na tarefa de administrar sua empresa, refere-se à compreensão dos aspectos financeiros e contábeis do negócio. O que evidencia a importância da contabilidade como suporte para continuidade do empreendimento respondendo ao objetivo. E confirma a hipótese sobre falta de planejamento, que dificulta o retorno do crédito concedido pelas instituições.

A outra hipótese afirma que o investimento de aval solidário diminui o risco de inadimplência, é confirmada pelos assessores, pois nessa modalidade, um grupo de microempreendedores é fiador do outro.

"É escolhido um líder para o grupo solidário. Ele sabe da situação financeira de todos e cobra o pagamento em dia", relata um dos agentes.

E conseqüentemente diminui o risco de devedores, logo em seguida diante dessa questão, é respondida a última hipótese que afirma que o acesso do crédito acompanhado e direcionado pelos agentes diminui o risco de inadimplência, ou seja após a concessão do crédito, o agente passa a acompanhar a evolução do negócio o que diminui o risco de inadimplência, principalmente na modalidade de crédito Grupo solidário, a formação dos grupos é feita com base no conhecimento e comportamento dos membros, mas também desde o início das atividades cada integrante recolhe a cota reserva para garantir o pagamento, caso algum participante não conseguir honrar, o que mostra claramente a capacidade de

poupança dos participantes. Esse quesito responde as hipóteses do trabalho onde o investimento de aval solidário e o acompanhamento dos agentes diminui o risco de inadimplência.

Nesse contexto, torna-se igualmente relevante à análise do perfil do empreendedor. Apesar dos diversos estudos e pesquisas sobre o tema, é importante ressaltar a dificuldade de extrapolar as conclusões encontradas para um universo tão grande de empresas. No entanto, pode-se ressaltar como características principais desses microempreendedores o desejo de realizar, a disposição de assumir riscos, a autoconfiança, a capacidade de trabalho e a necessidade de desenvolver sua criatividade, embora marcadas, muitas vezes, pelo desconhecimento das técnicas gerenciais e uma dificuldade na delegação de tarefas.

A maioria dos problemas concentra-se, na área gerencial, com relação ao planejamento financeiro do negócio partindo do impulso da vontade de “tocar” seu empreendimento, com formulações estratégicas incorretas ou incompletas. Finalmente, encontra-se o Contador como uma das principais fontes de informações aos empreendedores de pequenas empresas. Porém, o seu papel desempenhado junto às pequenas empresas está geralmente associado a um mal necessário para o cumprimento de suas obrigações legais. Poucos são os gestores a ressaltarem a importância das informações contábeis para fins gerenciais. Os contadores estão cientes dessa limitação que parece imposta por uma estrutura fiscal complexa e por exigências burocráticas desconexas. No entanto, pode-se afirmar que o papel do Contador nas pequenas empresas não difere grandemente daquele desempenhado nas grandes empresas: a responsabilidade pela estruturação de um sistema de informações de apoio à decisão de forma a auxiliar a empresa na busca pela melhor utilização de seus recursos, ou seja, o alcance da eficácia empresarial.

Esta pesquisa teve como limitação o acesso ao número exato da carteira de clientes ativos dos assessores, esta informação não foi passada na entrevista, sendo justificada por questões confidenciais da empresa. Entretanto, não impediu que os clientes respondessem aos questionários, o que justifica a importância da pesquisa, tanto no aspecto acadêmico quanto no profissional, elevando ainda mais a importância de continuidade deste estudo.

Portanto, conclui-se que esta pesquisa serve de embasamento teórico para estudos futuros no tocante a esta temática, também serve como instrumento de análise auxiliar aos MEI nas suas dúvidas e dificuldades quanto à administração do seu negócio, pois o MEI atua de forma interligada com a sociedade e o governo ajudando na inserção de pessoas no mercado de trabalho e conseqüentemente melhorando a qualidade de vida da população e fortalecendo a economia do município.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARAÚJO, E. A.; CARMONA, C. U. M. **Desenvolvimento de Modelos Credit Scoring com Abordagem de Regressão Logística para a Gestão da Inadimplência de uma Instituição de Microcrédito.** Contab. Vista & Rev., v. 18, n. 3, p. 107- 131, jul./ set. 2007.
- BARONE, F. M. et al. **Introdução ao microcrédito.** Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.
- BARONE, F. M.; SADER, E. Acesso ao crédito no Brasil: evolução e perspectivas. **Rev. Adm. Pública**, Rio de Janeiro, v. 42, n. 6, Dez 2008. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-76122008000600012>. Acesso em: 09 mar, 2018.
- Barbosa. Eduardo Rodrigo. **Capital de giro: conceito e importância para seu negócio.** SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO A MICRO E PEQUENA EMPRESA (SEBRAE). Disponível em: <http://sebraemgcomvoce.com.br/capital-de-giro-conceito-e-importancia-para-seu-negocio/>. Acesso em: 19 de Mai de 2018.
- BRASIL. **LEI Nº 13.636, DE 20 DE MARÇO DE 2018.** Dispõe sobre o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO); e revoga dispositivos das Leis nos 11.110, de 25 de abril de 2005, e 10.735, de 11 de setembro de 2003. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2018/Lei/L13636.htm>. Acesso em: 07 abr, 2018.
- _____. **Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008.** Disponível em Acesso em: 07 abr. 2018.
- CARMO, Marcio Lima. **O Microcrédito como Tentativa de Democratização do Acesso ao Crédito, no Contexto da Economia Popular e Solidária: um estudo de caso comparativo com o VivaCred/Rocinha.** Dissertação de Mestrado. Universidade Federal do Rio de Janeiro – UFRJ, Rio de Janeiro, 2005.
- CAVALCANTE, A. B. Microcrédito: Uma Alternativa de Política Pública Local de Crédito Produtivo para o Micro e Pequeno Empreendedor In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 27, 2003, Atibaia SP. **Anais...** Atibaia SP: ANPAD, 2003.
- CERBASI, P. G. **Como aplicar o conceito de risco na análise de crédito? Parte I.** Disponível em: <<http://www.cavalcanteassociados.com.br/utd/UpToDate092.pdf>>. Acesso em: 05 abr, 2019.
- CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor.** 4. ed. São Paulo: Manole, 2012. 315 p.
- CUNHA, M. G.; FREIRE, J. D. K. Microcrédito: um estudo de caso no programa crediamigo do Banco do Nordeste do Brasil. **SINERGIA**, Rio Grande, v. 21, n. 2, p. 9-20, jul./dez. 2017.

CURY, A.; SILVEIRA, D. **PIB recua 3,6% em 2016, e Brasil tem pior recessão da história**. G1.2017. Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/noticia/pib-brasileiro-recua-36-em-2016-e-tem-pior-recessao-da-historia.ghtml>>. Acesso em: 10 abril, 2018.

FERREIRA, Norma S. A. As pesquisas denominadas “estado da arte”. **Educação & Sociedade**, ano XXIII, no 79, Agosto/2002.

GEM. Brasil **Análise dos resultados por gênero**.2018. Disponível em<<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal/Sebrae/UFs/GO/Sebraede>>. A a Z/GEM - Analise por genero 2018 finalv120(002).pdf> Acesso em: 25 de Mai de 2019.

GIL, A. C. **Como elaborar projeto de pesquisa**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira**. 12. ed. São Paulo: Addison Wesley, 2010.

HILDEBERTO, D. P. **Alocação de crédito para micro e pequenas empresas**. 2007. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/13981>>. Acesso em: 02 mai. 2018.

KRAUSS, C. C. C. **Sistema de informação na análise de crédito**. 141 f. Monografia (Pós-Graduação) – Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2013.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. **Metodologia científica**. São Paulo: Atlas, 2003.

LEITE, F. Tarcico. **Metodologia científica: iniciação à pesquisa científica, métodos e técnicas de pesquisa, metodologia da pesquisa e do trabalho científico**. Fortaleza: UNIFOR, 2004.

LUHMANN, N. **Familiarity, confidence, trust: problems and alternatives**. In: GAMBETTA, D. Trust: making and breaking cooperative relations. New York: Basil Blackwell, 1988.

MARION, J. C. **Análise das Demonstrações Contábeis: contabilidade empresarial**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2005.

MONTEIRO, R. S.; TEIXEIRA, M. M. O papel da confiança na concessão de crédito para empresas em recuperação. **Rev. Adm. Mackenzie**, v. 10, n. 1 Jan./Fev. 2009.

NERI, Marcelo (Org.). **Microcrédito, o mistério nordestino e o Grammen brasileiro: Perfil e performance dos clientes do Crediamigo**. 1.ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2008.

PAIVA, C. A. C. **Administração do risco de crédito**. São Paulo: Qualitymark, 1997.

PORTAL DO EMPREENDEDOR – MEI. Disponível em: <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/>>. Acesso em: 29 mai, 2019.

PRAHALAD, C. K. **A riqueza na base da pirâmide: Como erradicar a pobreza com lucro**. Porto Alegre: Bookman, 2010.

PRODANOV, C. C.; FREITAS, E. C. **Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico**. 2.ed. Novo Hamburgo, RS: Feevale, 2013. [edição eletrônica].

RAZA, C. **Informações contábeis:** o cliente não sabe pedir e o escritório contábil, na sua grande maioria, não está preparado para fornecer. Boletim CRC SP, São Paulo, n.166, p.16-17, maio 2008.

SANTI FILHO, A. **Avaliação de riscos de crédito:** para gerentes de operações. São Paulo: Atlas, 1997.

SANTOS, J. O. **Análise de crédito empresas e pessoas físicas.** 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2003.

SELA, V. M.; SELA, F. E. R.; COSTA, S. C. A Importância do Microcrédito para o Desenvolvimento Econômico e Social: um estudo sobre as contribuições proporcionadas pelo Banco do Povo de Maringá aos tomadores de microcrédito. In: ENANPAD, 30, 2006, Salvador. **Anais...** Belo Horizonte: ANPAD, 2006.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO A MICRO E PEQUENA EMPRESA (**SEBRAE**). Boletins de Estudos & Pesquisas – Ano 2017. Disponível em: <https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/boletins-de-estudos-pesquisas-ano-2017detalhe50,1b82e336168ba510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 20 mai, 2019.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO A MICRO E PEQUENA EMPRESA (**SEBRAE**). O que é microcrédito? Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>>. Acesso em: 28 mar, 2018.

SILVA, J. P. **Gestão e análise de risco de crédito.** 4.ed. São Paulo: Atlas, 2003.

SILVA, J. P. **Gestão e análise de risco de crédito.** São Paulo: Atlas, 1998.

SILVEIRA FILHO, J. A. **Microcrédito na região metropolitana do Recife:** experiência empreendedora do CEAPE. 2005. 81 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – CCSA, Universidade Federal de Pernambuco. 2005.

SOARES, M. M.; SOBRINHO, A. D. M. **Microfinanças:** o papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito /. 2ª edição, revista e ampliada – Brasília: BCB, 2008. 202 p.

TORGA, E. M. M. F. **O microcrédito como instrumento de inclusão financeira e desenvolvimento humano: análise de risco das operações de microcrédito por bancos governamentais brasileiros à luz das técnicas de duração e convexidade.** 121f. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2012.

YUNUS, M.; JOLIS, A. **O banqueiro dos pobres.** São Paulo: Ática, 2002.

ZANINI, Marco T. F. **Relações de confiança nas empresas da nova economia informacional – uma avaliação dos efeitos da incerteza sobre o comportamento organizacional.** Cadernos Ebape.br, v.3., n. 4, Dez. 2005.

APÊNDICES

APÊNDICE I - Questionário Aplicado
Monografia do Curso de Ciências Contábeis da Unidade de Ensino Superior Dom Bosco -
UNDB

Prezados Senhores,

Esta pesquisa servirá para conclusão do curso de Ciências Contábeis que trata sobre os desafios na obtenção de crédito dos Microempreendedores.

Sua participação é muito importante para o estudo de caso desde já, agradeço a sua colaboração na pesquisa.

Cliente empreendedor (Assina-lhe com o X a opção escolhida):

- 1) Sexo: () M () F
- 2) Nível de Escolaridade:
- () Não estudou
- () Ensino Fundamental
- () Ensino Médio
- () Ensino Superior
- 3) Qual o ramo de atividade seu negócio exerce?
- () Indústria
- () Comércio
- () Serviço
- 4) Qual a situação do seu negócio?
- () Formal
- () Informal
- 5) Qual a destinação do crédito para o seu empreendimento?
- () Capital de Giro
- () Reforma/Ampliação
- () Aquisição de máquinas/materiais/ equipamentos
- () Outro (especifique)_____
- 6) Houve planejamento financeiro na construção do seu negócio?
- () Sim
- () Não
- 7) Qual modalidade de crédito o Sr(a), solicitou no CEAPE?
- () CEAPE Individual
- () CEAPE Master
- () CEAPE Grupo Solidário
- () Outros

8) Você considera a obtenção do crédito necessário para o crescimento do seu negócio?

- Sim
- Não

9) Houve existência de gargalos para aquisição do Microcrédito?

- Sim
- Não

10) Se sim, quais as dificuldades encontradas ao tomar um empréstimo?

- Cadastro
- Garantia Pessoal
- Documentação Check list
- Outros (especifique)_____

11) A adequação de prazo e forma de pagamento é viável a situação do seu negócio?

- Sim
- Não

12) O crédito obtido na sua percepção trará mais lucro ao seu empreendimento?

- Pequeno aumento
- Aumento expressivo
- Nenhum aumento
- Prejuízo

APÊNDICE II – Entrevista

Monografia do Curso de Ciências Contábeis da Unidade de Ensino Superior Dom Bosco – UNDB

Prezados Senhores,

Esta pesquisa servirá para conclusão do curso de Ciências Contábeis que trata sobre os desafios na obtenção de crédito dos Microempreendedores.

Sua participação é muito importante para o estudo de caso desde já, agradeço a sua colaboração na pesquisa.

Agente de crédito CEAPE

- 1) Qual a motivação do cliente a procurar o microcrédito?

- 2) Principais critérios para aquisição do microcrédito

- 3) Como é feita a análise de crédito do cliente?

- 4) Existe dificuldades na formação de Grupos Solidários?

- 5) Há alguma orientação financeira ao cliente antes e após a concessão do crédito?



OFICIO CC 10/2018

São Luís, 09 de Maio de 2018.

À

Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos de São Luís - MA


São Luís - MA

ASSUNTO: Autorização de Pesquisa

Nossa Instituição utiliza como parte integrante de sua estrutura curricular o TCC - trabalho de conclusão de curso (monografia), nesse sentido, a pesquisa, levantamento de dados, investigação e análise tornam-se necessários ao processo. Dessa forma, solicitamos autorização desse conceituado Órgão para coleta de dados pela Aluna Ádina Gomes Leite, **tendo como orientador o professor, Michel Silva Marques**, com o objetivo de elencar os desafios do microempreendedor na obtenção de crédito orientado para melhor gestão financeira do empreendedor no Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (CEAPE) de São Luís - MA

Agradecemos a atenção e a disponibilização dos dados.

Cordialmente,


 Profa. Maria Rêza dos Anjos Barros
 Coordenadora do Curso de Ciências Contábeis/UNDB
 Coordenadora do Curso de Ciências Contábeis

- Autorizo a pesquisa
 Não Autorizo a pesquisa

Carimbo e assinatura da empresa

CURSO reconhecido pela portaria MEC 571 de 21/08/2008 DOU 22/08/2008
 Coordenação do Curso de Ciências Contábeis Fone: 4009 7070 RAMAL 7043
 Recredenciamento: Portaria MEC 356 de 05 de abril de 2012
 CNPJ: 41.478.561/0003-40
 Av. Colares Moreira, 443, Renascença, São Luís - MA, CEP: 65075-441
 [98] 4009 7070 | www.undb.edu.br