



40ª SEMAD

Semana do Administrador da UEM



ISSN: 1518-5354



ANÁLISE DO PROCESSO DE INCLUSÃO FINANCEIRA DE GRUPOS DE AVAL SOLIDÁRIO DE UMA INSTITUIÇÃO DE MICROFINANÇAS NA CIDADE DE MARINGÁ-PR

*Carolina Luiza Paz Gaieski
Ligia Greatti
Vilma Sela Sela*

RESUMO

Este artigo teve como objetivo compreender a importância da inclusão financeira enquanto ferramenta de inserção social, assim como analisar como ocorre esse processo em grupos de aval solidário de uma instituição de microfinanças na cidade de Maringá-PR, a Maringá Crédito Solidário (MCS). O estudo pode ser caracterizado de caráter descritivo-qualitativo, com uso da pesquisa bibliográfica e documental, sendo utilizada para a coleta de dados fontes primárias e secundárias. A pesquisa bibliográfica contribuiu para o entendimento teórico sobre tema, que envolve inclusão financeira, microcrédito, educação financeira e os grupos de aval solidário. A pesquisa documental foi realizada com base em relatórios institucionais e foram realizadas entrevistas com a gerente da instituição e com membros dos grupos de aval solidário. Os dados foram analisados de forma qualitativa, por meio da análise de conteúdo. Foi possível identificar a presença de 5 grupos de aval solidário na MCS e analisar os efeitos gerados por esses pequenos créditos.

Palavras-chave: Microcrédito. Grupos de aval solidário. Inclusão financeira.

1 INTRODUÇÃO

No Brasil, ainda há muita gente excluída do sistema financeiro oficial, que não tem acesso aos serviços normalmente prestados pelos bancos públicos e pelos bancos privados. Muitos dos excluídos financeiramente são pessoas humildes, que se encontram à margem não só do sistema financeiro, mas de todas as instituições públicas. Quando se fala em pessoas excluídas do sistema financeiro, há várias razões que as levam a isso, além do fato da extrema pobreza existente atualmente. De acordo com Beck (2015), o acesso a serviços financeiros pode ser definido em duas dimensões principais: acesso geográfico, ou seja, proximidade a um prestador de serviços financeiros, e acesso socioeconômico, isto é, ausência de taxas proibitivas e requisitos de documentação. Pode-se destacar, além do fato de estarem isoladas geograficamente em regiões nas quais o sistema financeiro não atua e a falta de documentação que as permitam ingressar no sistema financeiro, a falta de acesso a ambientes virtuais, a falta de educação financeira (informação, conhecimento e habilidade), mas, principalmente, a falta de recursos financeiros e de crédito propriamente dito, por não ser um público rentável para as instituições financeiras. O fato de não ser um público rentável para as instituições financeiras também está relacionado ao alto custo da logística de distribuição com a prestação de serviços e instalação de agência bancária.

Neste sentido, Kempson e Whyley (1999) abordam as formas de exclusão financeira existentes, colocando que é possível identificar pelo menos cinco maneiras pelas quais a exclusão financeira acontece: (1) exclusão de acesso, que está relacionada ao fato de que segmentos da população não usufruem de serviços financeiros em virtude da localização remota das unidades bancárias, associadas à baixa capilaridade do sistema financeiro; (2) exclusão de condição, que está associada ao fato de determinados serviços estarem inapropriados ou inadequados a um grupo específico de indivíduos; (3) exclusão de preço, relacionado a elevados preços de certos produtos financeiros, tornando-os incompatíveis com o orçamento de determinados grupos; (4) exclusão de mercado, que ocorre quando determinado grupo não faz parte do público-alvo para o qual a venda de determinado produto financeiro é destinada; ou (5) autoexclusão, relacionado ao fato de certos indivíduos não quererem participar do sistema financeiro, seja por medo de uso, barreiras psicológicas, medo da perda do controle sobre os gastos, entre outros.

Identificar as barreiras de acesso ao sistema financeiro é importante, pois permite desenhar políticas que ajudem a reduzir essas barreiras. Neste contexto, Beck (2015) coloca que é importante distinguir entre os fatores da procura e da oferta, isto é, os fatores que impedem as famílias e as empresas de aceitar certos produtos e serviços e os fatores que impedem os prestadores de serviços financeiros de chegarem a determinados grupos de famílias e empresas. Os altos custos e riscos estão no cerne da oferta limitada de serviços financeiros para o segmento mais baixo do mercado, pois são populações com transações menores ou localizadas fora dos centros urbanos. Do lado da procura, a falta de educação financeira tem sido identificada como uma barreira significativa, além da restrição ao crédito.

Assim, os excluídos financeiramente são aqueles grupos para os quais o mercado financeiro não foi capaz de oferecer serviços formais e adequados às suas necessidades. Nesse sentido, a inclusão financeira é uma discussão que cresce a cada dia em diversos países e cuja importância tem tomado grande atenção dos estudiosos do ramo, agentes econômicos, governantes e instituições financeiras, em razão de seu elevado benefício social e do seu grande potencial econômico. Refere-se ao acesso das empresas e famílias a serviços financeiros

formais adequados e que satisfaçam suas necessidades. Produtos apropriados que atendam às necessidades dos clientes são sustentáveis para provedores e usuários, mas que não envolvam preços abusivos são outros aspectos importantes (BECK, 2015).

De acordo com Levine (1997), os sistemas financeiros são uma característica fundamental do processo de desenvolvimento econômico. O funcionamento adequado do sistema financeiro e de longo prazo influencia diretamente o crescimento econômico. Portanto, pode-se dizer que instituições financeiras que prestam serviços acessíveis e de qualidade a todas as camadas da população, inserindo também os mais pobres e visando a estabilidade a longo prazo, estão contribuindo tanto para o crescimento quanto para o desenvolvimento econômico de uma nação.

Do ponto de vista do sistema financeiro, o processo de inclusão financeira tem por objetivo transformar o foco e o modo de operação das instituições financeiras, de câmbio, corretoras, distribuidoras, seguradoras, cooperativas de crédito, enfim, todo o ramo de negócios ligado a finanças (BADER; SAVOIA, 2013). Está associado à existência de um sistema financeiro saudável e funcional, que ofereça seus serviços a todas as camadas da população, fazendo com que alcance, principalmente, as camadas mais pobres. Precisa, assim, ser entendida como algo além do crédito, pois há uma necessidade universal por produtos de poupança, de pagamentos e de transferências em geral (BCB, 2010).

As instituições financeiras também têm como responsabilidade atentar-se à concessão de uma educação financeira aos seus clientes, principalmente os incluídos de baixa renda, pois a falta de educação financeira leva as famílias ao alto endividamento e alto comprometimento da renda. Com a educação financeira é possível disciplinar o uso consciente dos instrumentos financeiros e minimizar os riscos do uso indevido do crédito, pois usar o crédito de forma inadequada pode provocar o superendividamento, que, por sua vez, pode gerar além de danos materiais (perda de bens, queda de consumo) também problemas sociológicos e psicológicos (perda moral, pressão da sociedade).

Assim, além de promover o acesso, as instituições financeiras devem ter também como finalidade proporcionar a educação financeira para que o serviço seja utilizado de forma justa e também responsável, garantindo continuidade a longo prazo. O BCB a considera como requisito para a estabilidade financeira consistente, na qual o incluído entende como funcionam os instrumentos de acesso e uso, devido à educação financeira, e como podem servir às suas necessidades, inclusive considerando os novos horizontes decorrentes da oferta de novos canais de poupança e crédito, serviços de transferência de recursos, de pagamentos etc. (BCB, 2010).

É justamente neste sentido que este artigo trabalhou, pois teve como objetivo compreender o fenômeno da inclusão financeira presente em grupos de aval solidário de uma instituição de microcrédito de Maringá-PR, a Maringá Crédito Solidário (MCS), observando a bancarização, o acesso e uso dos serviços financeiros e ao crédito, bem como a educação financeira. O presente artigo apresenta mais quatro seções principais, além dessa introdução. Na segunda seção foi realizada uma pesquisa bibliográfica sobre inclusão financeira, educação financeira, microcrédito e grupos de aval solidário. Na terceira seção foi feita uma descrição sobre os procedimentos metodológicos utilizados na pesquisa. Na quarta seção foi realizada a análise dos dados coletados nos grupos de aval solidário da MCS. Na última, as considerações finais, seguida das referências utilizadas no artigo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 INCLUSÃO FINANCEIRA

É possível definir a inclusão financeira como o “estado no qual toda a população tenha acesso e faça uso, de maneira simples, equilibrada e consciente, de serviços financeiros que tragam ganhos de bem-estar ao cidadão, de maneira conveniente e por preços acessíveis” (BCB, 2015, p. 14). É um estado em que todos os adultos têm acesso efetivo aos seguintes serviços financeiros providos por instituições formais: crédito, poupança (entendida em termos amplos, incluindo contas transacionais), pagamentos, seguros, previdência e investimentos (BCB, 2011). A inclusão financeira –quando feita da maneira certa- é importante pois, a partir dela, é possível trazer vários implementos na vida da pessoa, como melhor condição financeira, melhor capacitação, e sucessivamente uma oportunidade de melhoria no trabalho (IPA, 2017).

No Brasil, a desigualdade financeira é muito presente, o que acarreta mais ainda nessa exclusão financeira. A chance disso acontecer aumenta cada vez mais pelo fato de o país estar entre os mais pobres e existir muito trabalho informal (GONZALES, 2013). De acordo com Savoia (2013), as mudanças da nossa sociedade vêm trazendo novas formas de estruturação dos sistemas bancários, onde há a necessidade de incluir pessoas que até então eram excluídas desse sistema. É nesse contexto que surge a inclusão financeira, pois os bancos buscam novos horizontes a fim de abranger essa pessoas, o que não é muito fácil no momento. O governo brasileiro tem incentivado a inclusão financeira tanto para reduzir as desigualdades sociais e aumentar o desenvolvimento econômico do País quanto para fortalecer o principal canal da transmissão de sua política monetária, que é o próprio sistema financeiro (BCB, 2011, p.13).

Savoia (2013) coloca que existem alguns fatores críticos para que a inclusão financeira possa ser feita de maneira mais efetiva. Elas são divididas entre os aspectos mercadológicos, regulatórios, comportamentais e tecnológicos. Na primeira, um exemplo pode ser trazer taxas mais acessíveis. Na segunda, a regulamentação das microfinanças para que não fique com alta taxa e nem traga muito risco. A terceira traz como exemplo a clareza dos produtos e serviços financeiros. E, sobre o último, pode ser citado a praticidade para a utilização.

Soares e Melo afirmam que:

No início, acreditava-se que a expansão da quantidade de empréstimos [microcrédito] era a melhor forma de apoiar a economia dos setores mais desassistidos da população. Entretanto, hoje se percebe que essa expansão precisa ser acompanhada de outros serviços que permitam àquelas pessoas administrar melhor seus ganhos e ativos, implementando o manejo de suas economias e mitigando os riscos (SOARES; MELO SOBRINHO, 2008, p. 14).

De acordo com Brêtas (2019), em torno de 1,7 bilhões de pessoas ainda estavam desbancarizadas no ano de 2017. A partir de 2011, aproximadamente 1,2 bilhões de pessoas conseguiram adquirir pelo menos uma conta bancária. É possível também entender que, há alguns fatores importantes que mostram grandes diferenças numéricas, como a diferença de bancarização entre as pessoas de países desenvolvidos e subdesenvolvidos; a desigualdade de gênero; os diferentes níveis de escolaridade e, por fim, o desemprego.

2.2 MICROCRÉDITO

Gonzales (2009) define o microcrédito como mudanças que foram criadas nos anos de 1970 com o intuito de oferecer oportunidade financeira para as pessoas mais pobres. Sua origem veio

para emprestar crédito para as pessoas que normalmente acabavam sendo excluídas do sistema tradicional, onde, normalmente, essas pessoas trabalham na informalidade. Para ele, isso ocorria por três motivos: alto risco, custos de transação elevados e a falta de garantias.

O Microcrédito se caracteriza como

a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso formal ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (investimento e capital de giro) e é concedido com o uso de metodologia específica (DE AGUIAR KELLY; DA FONSECA; SAUERBRONN, 2018, p.5).

Leite (2008) acrescenta explicando que esse microcrédito oferecido a microempreendedores, principalmente os de baixa renda, são importantes para a construção do trabalho profissional. Quando isso é aplicado de maneira certa, acaba trazendo várias implicações positivas na sociedade em que essas pessoas estão inseridas, como aumento de renda e emprego em sua localidade.

A atividade de microcrédito também pode ser definida:

como aquela que, no contexto das microfinanças, dedica-se a conceder crédito para o financiamento de pequenos empreendimentos e diferencia-se dos demais tipos de empréstimo essencialmente pela metodologia utilizada, bastante diferente daquela adotada para as operações de crédito tradicionais, à medida que envolve o emprego de agentes de crédito, garantias solidárias e empréstimos com prazos curtos e valores crescentes (ALVES; SOARES, 2004, p.9).

O microcrédito possui quatro desafios de acordo com Leite (2008). O primeiro deles é a penetração no mercado, que é a taxa onde mostra a porcentagem da procura por microcrédito atendida pela instituição. O segundo é a produção e a produtividade. O terceiro é a inadimplência, que é quando a pessoa não paga o empréstimo que foi cedido a ela. Isso tem mais chance ainda de acontecer com o microcrédito, pois, normalmente não é exigido informações precisas da capacidade de pagamento e nem garantia. O último desafio é a assistência pós-crédito ao empreendedor. É importante que o agente de crédito auxilie para que o investimento possa dar certo e, ao mesmo tempo, garantir o pagamento do empréstimo.

Algumas novidades são trazidas pelo microcrédito com o intuito de melhorar as dificuldades existentes. Dentro dessas inovações estão os empréstimos em grupos, o agente de crédito, os empréstimos progressivos, a frequência de pagamentos e o foco em mulheres. Tudo isso acontece para que esses pequenos empréstimos possam ser feitos de uma maneira eficaz tanto para quem empresta quanto para quem recebe o empréstimo. Dessa forma, é muito provável que essa pessoa volte a pegar o empréstimo novamente (GONZALES, 2009).

Helms (2006) traz em seu texto os princípios chave de microfinanças. Nele, é possível entender alguns pontos importantes sobre os serviços financeiros para as pessoas de baixa renda. O microfinanciamento é importante para ajudar a combater essa desigualdade, porém, essas pessoas esperam mais do que apenas um empréstimo, também necessitam outros serviços financeiros como poupança e transferência de dinheiro. Por esse motivo, é possível entender que o microfinanciamento precisa estar integrado ao sistema financeiro do país. Por mais que as taxas de juros sejam cobradas apenas para manter o funcionamento da entidade, ainda sim acaba sendo um valor muito elevado para algumas pessoas, o que mostra que o microcrédito não é a resposta para todos.

2.3 EDUCAÇÃO FINANCEIRA

A educação financeira pode ser definida como o processo mediante o qual consumidores e investidores financeiros melhoram a sua compreensão sobre produtos, conceitos e riscos financeiros e, por meio de informação, instrução ou aconselhamento objetivo, desenvolvam as habilidades e a confiança necessárias para se tornarem mais cientes dos riscos e oportunidades financeiras, para fazerem escolhas baseadas em informação, para saberem onde procurar ajuda e para realizarem outras ações efetivas que melhorem o seu bem-estar financeiro (OCDE, 2005).

De acordo com Santos (2015), a educação financeira está relacionada em dar oportunidade aos cidadãos, onde inclui mostrar os serviços que engrandecem as finanças; mostrar produtos e serviços com a finalidade de apresentar a visão empreendedora, o que pode gerar maior renda para pessoa e para a região; e o uso das transações eletrônicas no lugar do dinheiro em espécie. Segundo o BCB

Educação financeira é o processo mediante o qual os indivíduos e as sociedades melhoram sua compreensão dos conceitos e dos produtos financeiros, de maneira que, com informação, formação e orientação claras, adquiram os valores e as competências necessários para se tornarem conscientes das oportunidades e dos riscos neles envolvidos e, então, bem informados, façam escolhas, saibam onde procurar ajuda, adotem outras ações que melhorem o seu bem-estar, contribuindo, assim, de modo consistente, para a formação de indivíduos e sociedades responsáveis, comprometidos com o futuro (BCB, 2011).

Para que o cidadão tenha oportunidade de desenvolver capacidades e autoconfiança para gerenciar bem seus recursos financeiros requer, entre outros, que se promova a educação financeira e se divulguem instrumentos com conteúdo, linguagem e canal adequados aos mais diversos perfis, que encorajem e facilitem ao indivíduo: monitorar o orçamento, planejar-se financeiramente, poupar ativamente, gerenciar o uso do crédito e solucionar eventuais problemas de endividamento, comparar criticamente opções de serviços financeiros e de fornecedores, informar-se sobre golpes financeiros e denunciá-los, e acessar, contestar ou compartilhar suas informações cadastrais ou financeiras. (BCB, 2018).

Savoia (2007) comenta que no país há uma grande necessidade da educação financeira de todas as formas possíveis, principalmente pelo fato de a distribuição de renda ser tão diferente. Para ele, isso pode ser feito de diversas maneiras, como ter mais controle das organizações privadas e um maior investimento ao se tratar de educação financeira nas escolas e universidades.

2.3 AVAL SOLIDÁRIO

Para Araújo (2016), o grupo de aval solidário consiste em juntar normalmente de três a cinco pessoas com pequenos negócios a fim de serem responsáveis pelos créditos feito a cada um deles. Normalmente, essas pessoas são confiáveis entre si, pois todos irão assumir as obrigações dos créditos concedidos. Araújo complementa afirmando que

Cada componente se torna avalista do(s) outro(s) e assume o compromisso de honrar as obrigações de todo o grupo. Assim, se um dos membros do grupo solidário se torna inadimplente, os outros também serão considerados responsáveis pela assunção da dívida perante a instituição (ARAÚJO, 2016, p.248).

O grupo solidário pode ser a única forma de algumas pessoas conseguirem ter um microcrédito, mais especificamente os que possuem trabalhos informais. Normalmente, essas pessoas não possuem garantias reais e nem avalistas para conseguir esses pequenos empréstimos (ARAÚJO, 2016).

Kelly, Fonseca e Sauerbronn (2018, p.17) destacam, em relação aos grupos, que “quanto à possibilidade de utilização do aval solidário, na prática a concessão de crédito ocorre de maneira individual. O uso do aval solidário não é estimulado pelas instituições financeiras em virtude do custo e do risco envolvidos.”

Para que o grupo possa ser formado, Araújo (2011) afirma que é preciso que eles tenham entendimento sobre a atuação de todos os membros do grupo e que se comprometam a cuidar das atividades de todos com o intuito de não deixar com que esse grupo seja desfeito. A maioria dos grupos são compostos por mulheres que possuem uma microempresa e estão em busca de um financiamento para a produção de pequenas escalas, comércio, entre outros. O próprio grupo escolhe os membros que vão compor. Os empréstimos começam com um valor pequeno e, com o tempo, vão aumentando de acordo com o desempenho do grupo. Para que isso tudo ocorra da melhor maneira possível, eles contam com a ajuda de um agente de crédito que tem a função de auxiliar e motivar os empréstimos e pagamentos, a fim de que o empréstimo, o pagamento e a evolução do grupo seja feita.

De acordo com Moreira (2007), o agente de crédito tem uma função fundamental dentro dos grupos de aval solidário, pois ele é o responsável por verificar a ficha cadastral, a capacidade do empreendimento e a questão sócio-econômica da pessoa. Além disso, ele realiza uma visita antes de conceder o crédito e contribui com conhecimento para desenvolver os negócios de quem ele é responsável.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Esta pesquisa caracterizou-se como descritivo-qualitativa. Diferente da pesquisa quantitativa, que se distancia para produzir o conhecimento por meio da representatividade, a pesquisa qualitativa se aproxima do objeto para analisar em profundidade. São simplesmente diferentes em termos de objetivo de pesquisa. O pesquisador é considerado parte integrante do processo de conhecimento. Ele interpreta os fenômenos, atribuindo-lhes um significado. (GIL, 2008). As pesquisas qualitativas trazem técnicas interpretativas que procuram descrever, decodificar, traduzir, analisar e de alguma forma chegar a um acordo com o sentido, não a frequência, de determinados fenômenos que ocorrem naturalmente no mundo social (VAN MAANEN, 1979). Trazem assim maior profundidade e significado, utilizando-se de dados não mensurados e não medindo frequência de acontecimentos.

Os dados foram coletados em fontes secundárias por meio de documentos impressos ou digitais, bem como de informações disponíveis como normas, relatórios e demais documentos que se mostrarem relevantes. Também foi feita uma pesquisa baseada em dados primários, sendo realizada uma entrevista com a gerente da instituição MCS, que opera o microcrédito, bem como com 4 membros dos grupos ativos de aval solidário da instituição. A entrevista foi semiestruturada, permitindo o seguimento de roteiro básico, mas permitindo ao entrevistado liberdade e espontaneidade nas respostas (TRIVIÑOS, 1987).

Uma pesquisa qualitativa pode utilizar-se de análise de discurso, de narrativa, de conteúdo e outras técnicas para analisar os dados que coletados. Neste estudo, para a análise dos dados foi utilizada a técnica denominada análise de conteúdo. Ela pode ser definida como um conjunto de mecanismos que permite interpretar mensagens e comunicações em geral, utilizando as inferências que esta possui para descrever o conteúdo e permitir a assimilação de informações (BARDIN, 1979).

A técnica de análise de conteúdo, segundo Bardin (1979, p. 42), é “um conjunto de técnicas de análise das comunicações visando obter, por procedimentos, sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens, indicadores (quantitativos ou não) que permitam a inferência de conhecimentos relativos às condições de produção/recepção (variáveis inferidas) destas mensagens”. Quanto à organização da análise de conteúdo, Bardin (1979, p. 95) preconiza que esta requer técnicas para a sua clareza e objetividade e enumera três etapas básicas, as quais irão orientar os procedimentos de análise desta investigação, conforme delineado a seguir: (1) pré-análise; (2) exploração do material; (3) o tratamento dos dados, a inferência e a interpretação.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO

A Maringá Crédito Solidário (MCS) é uma entidade sem fins lucrativos criada em 2001 pela Prefeitura Municipal de Maringá, e tem o intuito de melhorar a qualidade de vida dos empreendedores com a concessão do microcrédito. De acordo com a gerente da MCS, a instituição possui atualmente 302 clientes utilizando o microcrédito e 5 grupos de aval solidário ativos com 19 participantes, sendo 11 mulheres e 8 homens. A média de valor dos contratos dos grupos de aval solidário é de R\$7.000,00. Quando se fala sobre renovação de contrato, não há nenhum limite de quantidade permitida, é possível fazer quantos tiver necessidade e condição de pagar. Normalmente esses grupos de pessoas realizam três empréstimos por meio dos grupos de aval solidário e posteriormente passam a tomar empréstimos individuais.

O índice de inadimplência dos grupos de aval solidário é controlado e baixo, e, caso haja essa dívida, a cobrança é feita pelo agente de crédito a partir de 7 dias após a data de vencimento. A MCS considera que os efeitos gerados pelo microcrédito aos membros dos grupos são positivos, pois contribuíram muito para melhorar os empreendimentos, bem como a qualidade de vida dos próprios empreendedores e de suas famílias. Dentre os membros dos grupos de aval solidário, a minoria possui conta bancária, e, os que possuem utilizam para movimentação bancária, crédito, poupança, seguro, previdência, entre outros. Os que não utilizam esses serviços são pela falta de acesso. A MCS considera que o nível de inclusão financeira dos membros é baixo, pois eles acabam sendo incluídos parcialmente nesse sistema. Alguns até possuem uma conta poupança, mas se quiser fazer um empréstimo, o banco negará por não terem um faturamento alto e também pelo fato de estarem na informalidade. Por fim, a MCS acredita que contribui para a inclusão financeira dos grupos à medida que dá acesso ao crédito e que a maioria dos membros fazem os empréstimos com base na necessidade em obter recursos para o sustento da família, e não pelo fato de tais empreendedores identificarem uma oportunidade de mercado.

Para entender melhor sobre o impacto do microcrédito nos grupos de aval solidário da Maringá Crédito Solidário, foram realizadas entrevistas por telefone com pessoas que utilizam desse serviço, ou seja, com membros dos grupos. Os telefones de contato foram fornecidos pela gerente da MCS. Dos 19 integrantes pertencentes aos 5 grupos, apenas 4 responderam a entrevista para auxiliar na pesquisa. Dos 19 números de telefones fornecidos, 10 não completava a ligação e 4 não atendiam a ligação, mesmo com diversas tentativas, e 1 não pode responder no momento, porém combinou em outro dia e horário, mas quando foi contatada, não atendeu mais as ligações. Essas 4 pessoas que atenderam e responderam foram fundamentais para que fosse possível realizar essa pesquisa e entender um pouco mais sobre a importância dessa instituição e do microcrédito para os pequenos negócios.

No geral, a maioria dos grupos possuem 4 membros para realizar os empréstimos e eles se conhecem e mantêm relações pessoais, o que mostra que os grupos são formados com base em

confiança entre os membros, como mencionado por Araújo ao dizer que “cada componente se torna avalista do(s) outro(s) e assume o compromisso de honrar as obrigações de todo o grupo” (ARAÚJO, 2016, p.248).

Na questão sobre o ramo atividade, pode-se perceber que são diversos, pois foi identificado entre os entrevistados que 2 possuem negócios no ramo de metalúrgica, 1 no ramo de compra e venda de roupas e 1 no ramo de compra e venda de motos. Quando perguntado sobre números de funcionários, verificou-se que nenhum dos entrevistados possui funcionários, trabalham sozinhos nos seus negócios ou com o sócio, pois citaram que duas pessoas ou mais pessoas do mesmo grupo trabalham juntos no mesmo negócio.

Ao serem questionados sobre o procedimento para a tomada do crédito, ou seja, para conseguirem fazer o contrato do grupo de aval solidário, todos os 4 responderam que receberam uma visita do agente de crédito, respondendo algumas perguntas e depois a confirmação do empréstimo. Esse procedimento condiz com o que relata Moreira (2007), ao falar sobre a importância do agente no negócio do empreendedor, e também cita que sempre acontece uma visita antes da concessão do crédito.

Na pergunta para saber se os membros conseguiriam pegar algum crédito se não fosse pela MCS, os 4 entrevistados relataram que se não fosse dessa forma, não conseguiriam realizar o empréstimo pelo banco, por exemplo, pelo fato de as burocracias serem maiores e também pelo nome estar negativado. A média de valores dos contratos feitos com a MCS foi de R\$6.500,00 por grupo, sendo que algumas pessoas realizaram mais de uma vez, como colocado por Araújo (2011) ao descrever que o valor negociado entre os grupos e a credenciadora possui um valor baixo se comparado a outros empréstimos, porém pode aumentar com o tempo de acordo com o desenvolvimento do grupo.

Quando questionados sobre as contribuições do microcrédito para o negócio e para a vida pessoal, foi possível perceber pelas respostas dos entrevistados que o crédito contribuiu para o desenvolvimento e crescimento dos seus negócios e também para a melhoria da qualidade de vida, tanto pessoal quanto familiar, pois o crédito proporcionou novas oportunidades de negócio e também gerou aumento de renda. A finalidade do crédito para 2 dos entrevistados foi a abertura do negócio próprio, baseado em uma oportunidade de mercado. Para os outros dois o crédito foi destinado para a compra de mercadoria e para capital de giro. Assim, o uso do crédito foi utilizado tanto para atender uma necessidade do negócio quanto para atender uma oportunidade de mercado e abrir um negócio.

Para analisar a educação financeira dos entrevistados, foi questionado sobre a existência ou não de dificuldade em controlar as contas, ou seja, as entradas e saídas de caixa do negócio. Também foi perguntado sobre o hábito e dificuldade de poupar e investir dinheiro. Apenas um dos respondentes disse que apresentava um pouco de dificuldade no controle das suas contas e finanças, duas pessoas disseram ter um pouco de dificuldade em poupar dinheiro e apenas uma comentou que possui dificuldade em analisar um investimento antes de realizá-lo. Assim, conforme apontado por Savoia (2007), há uma grande necessidade do Brasil em aumentar a educação financeira, o que pode ser feito desde o início dos estudos da população, como nas escolas e universidades.

Para entender mais sobre a inclusão financeira, foi perguntado quais serviços financeiros eles utilizavam ou não e também o motivo de isso não acontecer. O único serviço mencionado por todos os 4 respondentes foi o uso dos caixas eletrônicos. Depois dele, 2 informaram que possuem uma conta bancária. Apenas 1 respondente declarou ter poupança, e 1 possui crédito e também previdência. Nenhum está incluído em seguros. Sobre os motivos de não utilizarem outros serviços financeiros, três dos respondentes disseram ser por falta de informação, sendo

que apenas um respondeu também ser por falta de acesso. Apenas um informou que não usa outros serviços por opção de não usar mesmo.

Mesmo assim, 3 dos entrevistados se consideram incluídos financeiramente, por terem conta bancária e usarem um caixa eletrônico, mesmo não fazendo uso dos demais serviços financeiros existentes. Com isso, foi possível considerar que os membros entrevistados, assim como a gerente da MCS já havia relatado, usam apenas os serviços financeiros básicos, ou sejam, são apenas bancarizados e não fazem uso do sistema financeiro como um todo, por falta de informações ou por falta de acesso a esses serviços. A inclusão financeira, como colocado por IPA (2007) é importante pois, por meio dela, as pessoas conseguem mais acesso aos serviços financeiros e, dessa forma, aumentar a qualidade de vida.

Desse modo, o presente projeto teve o objetivo de compreender o fenômeno da inclusão financeira presente em grupos de aval solidário de uma instituição de microcrédito de Maringá-PR. Foi possível perceber tanto nas pesquisas com dados primários quanto secundários a existência de uma grande quantidade de pessoas que ainda não foram incluídas financeiramente. É também notável o quanto ainda falta para desenvolver financeiramente os cidadãos, tanto no quesito de controlar as finanças, poupar dinheiro, quanto de investir. Porém, mesmo assim é muito perceptível o quanto a Maringá Crédito Solidário consegue ajudar essas pessoas e famílias a poderem aumentar sua renda e, aos poucos, irem se incluindo financeiramente no sistema. Também é visível o quanto o microcrédito colabora para o andamento das atividades operacionais dos pequenos negócios e ajuda a melhorar a qualidade de vida dos pequenos empreendedores e suas famílias.

No entanto, foi possível perceber que os respondentes nunca fizeram cursos ou tiveram alguma instrução na área financeira ou de gerenciamento. Apenas uma pessoa relatou que fez um curso que a MCS ofereceu para explicar sobre o funcionamento do empréstimo e do grupo de aval solidário. Assim, fica como sugestão, para melhoria do nível de educação financeira e de conhecimento sobre finanças pessoais e empresariais, o oferecimento de cursos na área ou até mesmo a divulgação de cursos ofertados por outras instituições, como Sebrae, ACIM, entre outras, na tentativa de incentivar os pequenos empreendedores a buscarem informações e conhecimento e, assim, possuírem uma maior inclusão financeira.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A busca de mecanismos para inclusão financeira, seja direta ou indiretamente, é um fator essencial para redução de desigualdades sociais e para maior desenvolvimento econômico. Esses elementos fazem parte de um círculo virtuoso, no qual a adequada expansão da inclusão financeira viabiliza o acesso à economia formal, contribuindo para maior crescimento econômico. Esse, por sua vez, facilita o acesso de mais pessoas à economia e ao sistema financeiro, mobilizando poupança e investimento para o crescimento do setor produtivo (BCB, 2010, p. 08).

Outro ponto que merece destaque é a questão do endividamento. É importante que a disponibilização de crédito, principalmente para a camada mais pobre da população, mas também é importante que esse crédito seja tomado de forma consciente. Assim, torna-se importante de junto com o acesso ao crédito, levar também a educação financeira, para que o uso do crédito seja feito de forma responsável e consciente, para que se gere desenvolvimento em vez de endividamento.

Os grupos de aval solidário é caracterizado por grupos de pessoas de baixa renda, que sozinhos não tem condições de assumir um contrato de crédito. Para esse público, o grupo de aval solidário e o microcrédito são importantes instrumentos para a busca da inclusão financeira, pois a partir deles é possível identificar que muitas pessoas conseguem sobreviver e sustentar a família. O microcrédito proporciona muitas vezes a única fonte de renda de uma família, ao financiar os empreendimentos, principalmente de empreendedores com atividades informais.

Na visão da gerente da MCS, os tomadores de crédito pertencentes aos grupos de aval solidário possuem um baixo nível de inclusão financeira, pois não são totalmente bancarizados por falta de acesso, não conseguem créditos em instituições bancárias tradicionais por não possuírem bens como garantias, e também não possuem o hábito e o conhecimento de poupar ou de investir. Com isso, pode-se concluir que o microcrédito, concedido por meio dos grupos de aval solidário é uma importante fonte de recursos para quem utiliza, e que deveria ser incentivado cada dia mais, juntamente com a bancarização e a educação financeira desses empreendedores.

REFERÊNCIAS

ALVES, Sérgio Darcy da Silva; SOARES, Marden Marques. Democratização do crédito no Brasil: atuação do Banco Central. **Brasília: Banco Central do Brasil**, 2004.

ARAÚJO, Allen da Costa. **A relação entre o microcrédito e o capital social: o caso do CEAPE PI**. 2011. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

ARAÚJO, Elaine Aparecida. **Análise do desempenho financeiro e social das instituições de microcrédito brasileiras**. 2016. Tese de Doutorado. Tese (Doutorado)-Universidade Federal de Lavras. Lavras: UFLA, 2012. Disponível em:< <http://repositorio.ufla.br/handle/1/472>>. Acesso em 17 mar.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Inclusão financeira. FÓRUM BANCO CENTRAL SOBRE INCLUSÃO FINANCEIRA, 1., Brasília. **Anais...** Brasília-DF, 2010.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Relatório de Inclusão Financeira**. N. 1. Brasília: BCB, 2010.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Relatório de inclusão financeira**, n.2, 2011.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Relatório de inclusão financeira**. N. 3. Brasília: Banco Central do Brasil, 2015.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Relatório de Cidadania Financeira**. Brasília: Banco Central do Brasil, 2018.

BARDIN, Laurence. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 1979.

BECK, Thorsten. **Microfinance—A Critical Literature Survey**. IEG Working Paper 2015/4. World Bank Group, 2015.

BRÊTAS, Felipe Renê Gurgel. **Inclusão financeira: análise exploratória multidimensional dos determinantes, questões e desafios para expansão no Brasil**. 2019. Tese de Doutorado.

DE AGUIAR KELLY, Vera Lúcia; DA FONSECA, Ana Carolina Pimentel Duarte; SAUERBRONN, Fernanda Filgueiras. O papel social do microcrédito: estudo sobre o projeto CDD–Cidade de Deus. **Cadernos Gestão Pública e Cidadania**, v. 24, n. 77, 2018.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GONZALEZ, Lauro; PIZA, Caio Toledo; GARCIA, Daniel Bruno. Sinergia entre microsseguro e microcrédito e o crescimento dos mercados no Brasil. **Revista Brasileira de Risco e Seguro**, v. 5, n. 10, 2009.

GONZALEZ, L. et al. **Inclusão financeira e correspondentes bancários no Brasil**. GVCEMSão Paulo, 2013. Disponível em: . Acesso em: 15 mar.

HELMS, Brigit. **Access for all: Building inclusive financial systems**. The World Bank, 2006.

IPA. **Innovations for Poverty Action. Financial Inclusion Program Brief. Beyond the Classroom: Evidence on New Directions in Financial Education**. Janeiro/2017. Disponível em: . Acesso em: 16 mar.

KEMPSON, Elaine; WHYLEY, Claire. **Kept out or opted out? Understanding and combating financial exclusion**. Bristol: The Policy Press, 1999.

LEITE, Carlos; MONTORO, Fernando Antonio Franco. A importância do microcrédito para o desenvolvimento econômico e social e o Banco do Povo Paulista. **Associação Brasileira das Sociedades de Microcrédito, Rio de Janeiro**, 2008.

LEVINE, Ross. Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda. **Journal of Economic Literature**, V. XXXV, June 1997, pp. 688–726.

MOREIRAS, Luiz Maurício Franco; ABRAMOVAY, Ricardo. Laços sociais no monitoramento do microcrédito. **Pesquisa & Debate. Revista do Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política**, v. 18, n. 1 (31), 2007.

SANTOS, Ricardo Paschoeto dos. **O papel da tecnologia da informação e comunicação na inclusão financeira da população ribeirinha da Ilha de Marajó: o caso Agência Barco**. 2015. Tese de Doutorado.

SAVOIA, José Roberto Ferreira; SAITO, André Taue; DE ANGELIS SANTANA, Flávia. Paradigmas da educação financeira no Brasil. **Revista de Administração Pública-RAP**, v. 41, n. 6, p. 1121-1141, 2007.

SAVOIA, José Roberto Ferreira. "Logística da Distribuição Bancária: Tendências e fatores para inclusão financeira." – **Revista RAE São Paulo** v.53 n.2 mar/abr 2013.

SOARES, Marden Marques; SOBRINHO, Melo; MICROFINANÇAS, A. D. O papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito. **Brasília: BCB**, 2008.

OCDE. **Directorate for Financial and Interprise Affairs.** Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness: Recommendation of the Council. Julho de 2005.

TRIVIÑOS, A.N.S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais:** a pesquisa qualitativa em educação. São Paulo: Atlas, 1987.

VAN MAANEN, John. Reclaiming Qualitative Methods for Organizational Research: A Preface. **Administrative Science Quarterly**, 24: 520-524; 1979.

6 ANEXOS E APÊNDICES E NOTAS DE RODAPÉ

1- Roteiro de Entrevista na Maringá Crédito Solidário – MCS

1. Quantos clientes a empresa tem atualmente?
2. Quantos grupos de Aval Solidário a empresa tem atualmente?
3. Quantas pessoas por grupo de Aval Solidário tem atualmente? Qual o número mínimo e máximo que pode ter por grupo?
4. Qual o valor médio dos contratos por grupo de Aval Solidário?
5. Quantas renovações de contrato que um grupo de Aval Solidário pode fazer? Qual a média de empréstimos feitos por grupo de pessoas (aval solidário)?
6. Normalmente os grupos de aval solidário refazem o contrato ou fazem contrato individual?
7. Qual é o índice de inadimplência dos grupos de aval solidário? Como ocorre a cobrança dos indivíduos inadimplentes na instituição?
8. Como a MCS considera os efeitos gerados pelo microcrédito nos grupos de aval solidário? Como contribuíram para a expansão do empreendimento? Contribuíram para a melhoria da qualidade de vida do empreendedor e sua família?
9. A instituição oferece algum curso ou treinamento para os clientes? Se sim, em qual área?
10. A instituição promove alguma ação relacionada à Educação Financeira dos seus clientes/beneficiados? De que forma?
11. Como considera o nível de educação financeira dos indivíduos dos grupos de aval solidário?
12. Os clientes dos grupos de aval solidário tem dificuldade em controlar as suas contas e as do empreendimento? Se sim, por qual motivo?
13. Os clientes dos grupos de aval solidário tem dificuldade em poupar dinheiro? Se sim, por qual motivo?

14.Os clientes dos grupos de aval solidário tem dificuldade em analisar os investimentos antes de realizá-los? Se sim, por qual motivo?

15.Os clientes dos grupos de aval solidário possuem conta bancária? É um requisito da MCS para obterem crédito?

16.Quais serviços financeiros os indivíduos dos grupos de aval solidário usam? (conta bancária, crédito, poupança, seguro, previdência, serviços remotos/aplicativos, caixas eletrônicos, etc). Se não usam, por quais motivos? (falta de acesso, custos de transação, falta de informação, opção de não usar).

17.Como a MCS considera o nível de inclusão financeira dos indivíduos dos grupos de aval solidário? Considera que os indivíduos dos grupos de aval solidário são incluídos financeiramente? Se, não, por qual motivo? m nenhum relatório formal fornecido pelo Banco central e correspondentes.

18.A MCS acha que os indivíduos dos grupos de aval solidário possuem suas atividades empreendedoras baseadas em uma necessidade de obter recursos ou na identificação de uma oportunidade de mercado?

2 Roteiro de entrevista com os membros dos Grupos de Aval Solidário da MCS

1- Quantas pessoas tem no seu Grupo de Aval Solidário? Você conhece todos eles?

2- Qual é o ramo de atividade do seu negócio que desenvolve ou qual é a atividade sua atividade, o que produz? E das outras pessoas do grupo (se souber)?

3- Você trabalha sozinho ou tem funcionários ou alguém que te ajuda (quantos?)

2- Qual é o procedimento para conseguir fazer um contrato no Grupo de Aval Solidário?

3- Qual foi a finalidade do crédito? Para que foi usado?

4- Quantos contratos já fez com a MCS? Todos com o mesmo grupo?

5- Qual o valor médio dos contratos do seu grupo?

6- Normalmente os integrantes do grupo de aval solidário refazem o contrato ou fazem contrato individual?

7- Como você considera os efeitos gerados pelo microcrédito no seu grupo de aval solidário? O Crédito contribuiu para a expansão/melhoria do empreendimento? Como?

8- O crédito contribuiu para a melhoria da sua qualidade de vida e da sua família?

9- Se não conseguisse o crédito da MCS, você conseguiria de outra instituição financeira (banco)? Se não, por qual motivo? Se sim, o que te levou a buscar na MCS?

10- A MCS oferece algum curso ou treinamento para vocês? Se sim, em qual área?

11- A MCS promove alguma ação relacionada à Educação Financeira para vocês? De que forma? Caso não, gostaria que oferecesse algum curso?

12- Você tem alguma dificuldade em controlar as suas contas e as do empreendimento? Se sim, por qual motivo? E os demais integrantes do grupo (caso conheça)?

13- Você tem alguma dificuldade em poupar dinheiro? Se sim, por qual motivo? E os demais integrantes do grupo (caso conheça)?

14- Você tem alguma dificuldade em analisar os investimentos antes de realizá-los? Se sim, por qual motivo? E os demais integrantes do grupo (caso conheça)?

15- Quais dos seguinte serviços financeiros você usa?

conta bancária, crédito, poupança, seguro, previdência, serviços remotos/aplicativos, caixas eletrônicos, etc.

Perguntar: os serviços que não usam, por quais motivos?

falta de acesso, custos de transação, falta de informação, opção de não usar.

Gostaria de usar?

16- Como você considera o seu nível de inclusão financeira? Considera que É incluído financeiramente? Se, não, por qual motivo?

17- Sobre a atividade que você desenvolve, o que te levou a desenvolver essa atividade? (obs: analisar se foi por uma necessidade de obter recursos ou se foi por identificação de uma oportunidade de mercado?)