

# **Características e especificidades da demanda por operações microfinanceiras no estado de Minas Gerais**

**Marco Aurélio Marques Ferreira** (UFV) - marcoaurelio@ufv.br

**Doraliza Auxiliadora Abranches Monteiro** (UFV) - doraliza\_monteiro@yahoo.com.br

**Rafaela Silva Campos** (Instituição - a informar) - rafaelascampos@yahoo.com.br

## **Resumo:**

*Embora haja grande número de instituições microfinanceiras no estado de Minas Gerais, nota-se uma baixa demanda por estes serviços em comparação a outras regiões e países. Neste sentido, o presente estudo tem como objetivo identificar as características e especificidades da Demanda por Operações de Microfinanças na Microrregião de Viçosa-MG, frente às transações atualmente praticadas. Como base teórica do estudo, foram consideradas as características das microfinanças e seus produtos, sendo eles o microcrédito e o microcrédito produtivo orientado, bem como a demanda por operações microfinanceiras. Dentre os principais resultados, destacam-se a identificação de que a população de baixa renda, demanda produtos financeiros, tendo a poupança como principal forma de investimento. Quanto ao crédito, é utilizado sob variadas formas, provenientes, de fontes informais e formais, destacando-se a frequente utilização dos cartões de crédito, cartões de loja, fiado, crediário, empréstimos de amigos e parentes. Portanto, os meios de poupança utilizados enquadram-se no estilo de poupança tradicional.*

**Palavras-chave:** Crédito. Microfinanças. Instituições de Microfinanças.

**Área temática:** Gestão de Custos para Micros, Pequenas e Médias Empresas

## **Características e especificidades da demanda por operações microfinanceiras no estado de Minas Gerais**

### **Resumo**

Embora haja grande número de instituições microfinanceiras no estado de Minas Gerais, nota-se uma baixa demanda por estes serviços em comparação a outras regiões e países. Neste sentido, o presente estudo tem como objetivo identificar as características e especificidades da Demanda por Operações de Microfinanças na Microrregião de Viçosa-MG, frente às transações atualmente praticadas. Como base teórica do estudo, foram consideradas as características das microfinanças e seus produtos, sendo eles o microcrédito e o microcrédito produtivo orientado, bem como a demanda por operações microfinanceiras. Dentre os principais resultados, destacam-se a identificação de que a população de baixa renda, demanda produtos financeiros, tendo a poupança como principal forma de investimento. Quanto ao crédito, é utilizado sob variadas formas, provenientes, de fontes informais e formais, destacando-se a frequente utilização dos cartões de crédito, cartões de loja, fiado, crediário, empréstimos de amigos e parentes. Portanto, os meios de poupança utilizados enquadram-se no estilo de poupança tradicional.

**Palavras-chave:** Crédito. Microfinanças. Instituições de Microfinanças.

**Área remática:** Gestão de Custos para Micros, Pequenas e Médias Empresas.

### **1. Introdução**

O Brasil é um país que apresenta paradoxos no que se refere ao acesso ao mercado financeiro. Apesar dos programas governamentais específicos e agências consolidadas de Crédito Produtivo, as operações microfinanceiras voltadas às pessoas físicas e pequenos empreendedores informais são, em geral, relevadas a segundo plano.

Embora o Brasil possua aproximadamente 191 milhões de habitantes e represente uma das dez maiores economias do mundo, com renda per capita superior à maioria dos países latino-americanos, a desigualdade na distribuição da renda nacional situa-se entre as maiores no mundo (IBGE, 2007; PNUD, 2007).

É importante destacar que os 10% mais ricos detêm 45,8% da renda e os pobres do país, 0,8%. Isto significa que, apesar de sua riqueza, o Brasil é o país da América Latina que abriga maior número de pobres, 30% de sua população (IPEA, 2008) e apresenta um dos mais significativos mercados para as microfinanças. Entretanto, nota-se se que as famílias de baixa renda, que constituem parte expressiva do mercado potencial microfinanceiro, não usufruem os produtos microfinanceiros.

Embora as operações de microfinanças tenham se estabilizado, desde meados da década de 1990, com a consolidação econômica nacional, observa-se que o acesso a operações de crédito em instituições de microfinanças no Brasil é relativamente baixo, em comparação a outros países da América Latina. Esta menor acessibilidade é potencializada pelas características jurídicas e normativas das operações de crédito, pela carência de garantias colaterais, que sustentem tais transações financeiras e, em geral, pela inobservância, por parte das instituições financeiras, das características e dos anseios dos demandantes potenciais.

Portanto, ressalta-se a importância de identificar as características e especificidades da demanda por operações de microfinanças, como alternativa de se convergir às políticas públicas e privadas para o preenchimento dessa lacuna econômica e social, contribuindo para o desenvolvimento regional em suas múltiplas dimensões.

Nesta direção, é oportuno destacar que as microfinanças têm, em sentido amplo, se voltado à inclusão dos agentes que operam à margem do sistema financeiro nacional, abrangendo, portanto, pessoas físicas ou jurídicas comprometidas ou não com alguma atividade produtiva. Logo, inserem-se neste conjunto as pessoas físicas, preocupadas com a melhoria da qualidade de vida. Qualidade esta também condicionada às inovações da sociedade moderna, todas acessíveis em razão.

## 2. Referencial teórico

### 2.1. Microfinanças

Segundo Soares e Melo Sobrinho (2007), as microfinanças podem ser definidas como a prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, excluída do sistema financeiro tradicional, com utilização de produtos, processos e gestão diferenciados.

Os principais produtos das microfinanças são o microcrédito, micropoupanças, microsseguros, transferências de valores, o crédito parcelado, o crédito em dinheiro, finanças imobiliárias, investimentos financeiros e outros (MATOS, 2008).

Tais produtos têm como clientela um conjunto amplo e diversificado, envolvendo trabalhadores autônomos, empreendimentos informais (individuais, familiares ou comunitários), pessoas físicas e outros clientes, que estão à margem do sistema formal e necessitam de crédito de pequeno valor.

Portanto, a demanda de microfinanças envolve uma visão ampla, que engloba o conjunto doméstico-familiar, podendo existir empreendedores ou não (BRUSKY e FORTUNA, 2002).

A abordagem das microfinanças no Brasil é pouco conhecida e extremamente ligada ao conceito restrito de microcrédito. A Figura 1 consolida o entendimento, considerando as microfinanças em um universo mais abrangente, sendo os demais subconjuntos dele derivados.

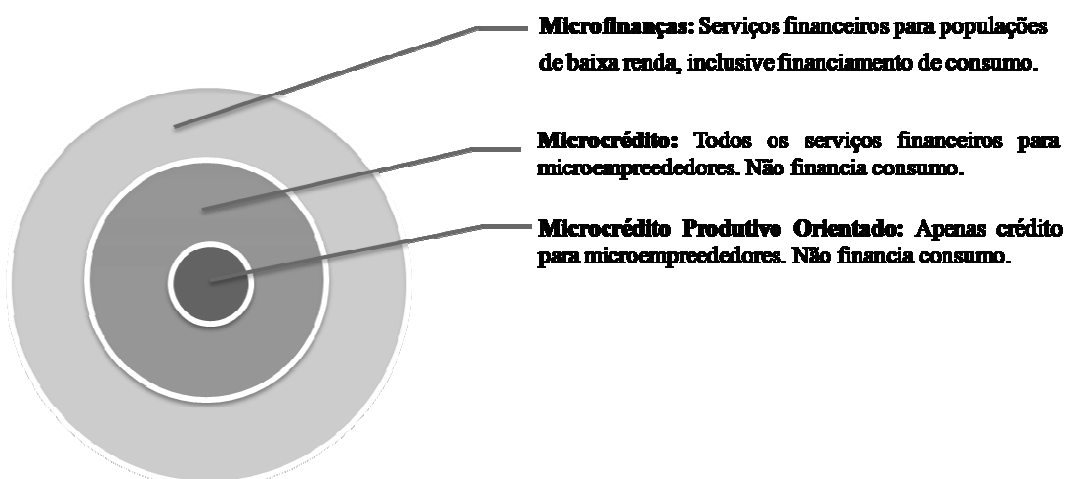


Figura 1 – Conceito de microfinanças, microcrédito e microcrédito produtivo orientado (MPO)  
Fonte: Soares e Melo Sobrinho (2007).

Assim, o microcrédito é considerado como um dos produtos das microfinanças. Ele se caracteriza como empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso formal ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não disporem de garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento), sendo concedido mediante a utilização de metodologia peculiar (BARONE *et al.*, 2002).

Portanto, as microfinanças possuem como clientela as pessoas físicas, famílias, empreendedores formais ou informais, enfim, diversos segmentos da sociedade que não têm acesso aos serviços financeiros, ou os têm de maneira restrita, enquanto o microcrédito volta-se apenas para microempreendedores, formais ou informais que estão também à margem do sistema financeiro tradicional.

## 2.2. Demanda por operações microfinanceiras

Para atender as camadas mais pobres da população do mundo, surgiu a indústria das microfinanças, desafiando várias crenças, dentre elas, que o pobre não pode poupar, reembolsar o crédito e repagar com taxas de juros (RUTHERFORD, 1999).

Nos últimos 25 anos, as microfinanças têm sofrido um acelerado processo de desenvolvimento e estruturação. Estima-se que mais de 30 milhões de pessoas no mundo têm acesso a serviços microfinanceiros, oferecidos por mais de 10 mil instituições especializadas (SOARES e MELO SOBRINHO, 2007).

Atualmente, as Instituições Microfinanceiras (IMFs) estão presentes em todo o mundo, porém o nível de cobertura das microfinanças nas mais importantes regiões do mundo, apresentado por Daley-Harris *apud* Soares e Melo Sobrinho (2007), demonstra que o atendimento à demanda potencial de 235 milhões de famílias mais pobres continua extremamente baixo.

Na Ásia, embora quase 15 milhões dessas famílias tenham acesso a serviços microfinanceiros, o percentual do total das necessidades potenciais é apenas 9,3%. Na África e América Latina existem 12,1 milhões de famílias mais pobres, o alcance das IMFs é de apenas 0,7 milhões, totalizando uma cobertura de apenas 5,8% (SOARES e MELO SOBRINHO, 2007). Com relação ao Brasil, o cenário não se difere muito da realidade mundial, pois, não atende sua demanda potencial.

Segundo Amaral (2005), o Brasil conta com múltiplos elementos que o habilitam a tornar-se um dos principais mercados para as microfinanças no mundo. Entre estes elementos, destaca-se a existência de um expressivo segmento de micro e pequenos empreendimentos, disseminado em todo territorial nacional, bem como a permanência de profundas desigualdades sociais e altos níveis de desemprego e informalidade na economia, além dos setores bancários, cuja oferta de serviços direciona-se aos segmentos de maior poder aquisitivo, gerando déficits de atendimento a segmentos de menor renda.

Entretanto, embora o Brasil seja propício ao desenvolvimento das microfinanças, como afirmam os estudiosos, o percentual efetivo de alcance das microfinanças é baixo.

A partir da análise de diferentes fontes de dados, Nichter *et al.* (2007) concluíram a existência de 8,2 milhões de microempreendimentos potenciais no país, incluindo empresas formais, microempreendimentos informais urbanos e pequenas propriedades rurais. Considerando 120 IMFs no país, que atendem cerca de 160 mil clientes, chega-se a uma taxa de penetração das microfinanças em torno de 2%, bastante inferior à média latino-americana.

## 3. Metodologia

Para delimitação espacial da pesquisa, tomou-se como referência a microrregião de Viçosa-MG, formada por 20 municípios: Alto Rio Doce, Amparo do Serra, Araponga, Brás Pires, Cajuri, Canaã, Cipotânea, Coimbra, Ervália, Lamim, Paula Cândido, Pedra do Anta,

Piranga, Porto Firme, Presidente Bernardes, Rio Espera, São Miguel do Anta, Senhora de Oliveira, Teixeiras e Viçosa.

Ressalta-se que foram entrevistadas 294 pessoas da microrregião de Viçosa, sendo que 49,66% pertenciam à cidade de Viçosa e 51,34% às outras 19 cidades da microrregião (Tabela 1). Destaca-se que a grande percentagem da amostra era constituída por pessoas do município de Viçosa, pois, a pesquisa foi realizada por pesquisadores de um centro de pesquisa do estado de Minas Gerais, situado nesta cidade.

Tabela 1 – Participação dos municípios no estudo

| Participação dos municípios | Freq.      | %          |
|-----------------------------|------------|------------|
| Alto Rio Doce               | 12         | 4,08       |
| Araponga                    | 6          | 2,04       |
| Brás Pires                  | 5          | 1,70       |
| Cajuri                      | 6          | 2,04       |
| Canaã                       | 5          | 1,70       |
| Cipotânea                   | 5          | 1,70       |
| Coimbra                     | 9          | 3,06       |
| Ervália                     | 20         | 6,80       |
| Lamim                       | 5          | 1,70       |
| Paula Cândido               | 10         | 3,40       |
| Pedra do Anta               | 5          | 1,70       |
| Piranga                     | 12         | 4,08       |
| Porto Firme                 | 9          | 3,06       |
| Presidente Bernardes        | 3          | 1,02       |
| Rio Espera                  | 5          | 1,70       |
| São Miguel do Anta          | 9          | 3,06       |
| Senhora de Oliveira         | 6          | 2,04       |
| Teixeiras                   | 16         | 5,44       |
| Viçosa                      | 146        | 49,66      |
| <b>Total</b>                | <b>294</b> | <b>100</b> |

Fonte: Dados da pesquisa.

A escolha desta região se justifica pela relativa discrepância social e a incipiente prestação de serviços na área microfinanceira, o que ressalta a importância da presente pesquisa na delimitação geográfica escolhida.

O estudo constituiu-se de uma pesquisa descritiva com caráter exploratório, uma vez que as informações necessárias ao conhecimento das características do público-alvo foram obtidas por meio de questionários aplicados ao público-alvo.

Quanto aos procedimentos, isto é, quanto ao modo como o estudo foi conduzido os dados obtidos, a pesquisa tem caráter bibliográfico e de levantamento.

Quanto à abordagem do problema e operacionalização das variáveis, a pesquisa se caracteriza tanto qualitativa quanto quantitativa.

Quanto às etapas de operacionalização da pesquisa, a primeira se constituiu no desenvolvimento da base de dados, ou seja, cadastramento e levantamento de informações a fim de formar o campo de estudo, o que foi realizado no período do 1º ao 4º meses.

A segunda etapa constitui em definir a técnica de coleta de dados. Para a coleta de dados da demanda por microfinanças, foram utilizadas duas técnicas: conglomerada e sistemática. A técnica conglomerada foi assim classificada por que a aplicação dos questionários aconteceu em setores previamente divididos de acordo com a concentração percentual da população economicamente ativa nas cidades e bairros.

A segunda técnica foi classificada como sistemática, pois, foram selecionadas ruas de dos bairros onde havia uma maior concentração de população de baixa renda e, a partir da primeira residência de cada rua, iniciou-se uma contagem sistemática de  $n$  em  $n$  números a depender do número de casas daquela rua.

#### 4. Resultados e Discussões

Para descrição das operações de microfinanças na microrregião de Viçosa, buscou-se conhecer a demanda por parte da população de baixa renda, enquanto a análise dos dados foi dividida em blocos indicadores: características socioeconômicas, características de acesso aos serviços financeiros, focando-se na análise das operações de crédito, poupança e seguros.

Foram abordados 294 demandantes, por meio de questionário, dentre as 20 cidades da microrregião de Viçosa.

Quanto às características socioeconômicas, verificou-se que a maior parte da população de baixa renda possui remuneração na faixa de  $\frac{1}{2}$  salário a 1 salário mínimo (27,1%)<sup>1</sup> e, portanto, abaixo da renda per *capita* média da microrregião, que segundo Atlas do Desenvolvimento Humano FJP/PEA/PNUD (2000), é de R\$ 329,70.

Quanto ao acesso dos respondentes aos serviços financeiros, não houve diferença significativa entre aqueles que possuem conta bancária e aqueles que não possuem. Os entrevistados que não possuem conta em banco representam 48,3%, contra 51,7% entrevistados que possuem algum tipo de conta.

Tal verificação é contrária à teoria, visto que Parente (2003) afirma que grande parte da população de baixa renda não possui conta bancária.

Ainda, entre as pessoas que possuem relação com o sistema bancário, por meio de conta, 51,3% possuem conta poupança, 48,0% conta corrente, 31,6% conta salário e 3,3% têm conta investimento. Somente 2,0% das pessoas abordadas possuem outros tipos de contas. Dentre esses outros tipos de conta, citados pelos respondentes, destaca-se a conta do Banco Popular do Brasil, conta que não possui taxa de manutenção e oferece crédito com juros baixos ao microempreendedor produtivo.

Quanto ao hábito de poupar, verificou-se que o número de pessoas que não poupam é fortemente superior ao número de indivíduos que poupam (Figura 2). Este fator é determinado pela baixa renda da população estudada, pois, grande parcela da renda auferida é direcionada a gastos de manutenção e sobrevivência, como a alimentação e outros.

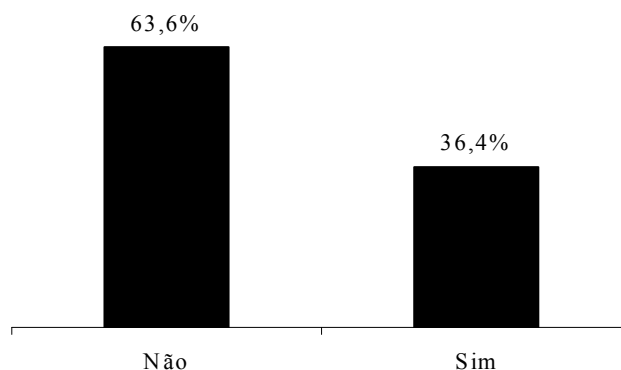


Figura 2 – Indivíduos que têm hábito de poupar

Fonte: Resultados da pesquisa.

Vale ressaltar ainda que a população de baixa renda possui, em sua maioria, a conta poupança; entretanto, o hábito de poupar ainda não é comum entre as pessoas de menor poder

aquisitivo, confirmando estudos que descrevem a baixa parcimônia do povo brasileiro e a inexistência de uma cultura de poupança.

Ainda assim procurou-se saber, daqueles que não poupam, o que inviabiliza tal prática, pois, segundo pesquisas do BNDES (2002), o principal argumento justificativo da não-poupança é a inexistência de saldos financeiros ao término do mês. As “sobras”, quando ocorrem, são gastas no lazer.

Segundo os resultados da pesquisa, os entrevistados não poupam por que não sobra dinheiro (84,8%) ou não têm o hábito de poupar (14,7%). Somente 0,5% da população apresentou outros motivos para não poupar. Esses fatores comprovam estudos realizados pelo BNDES.

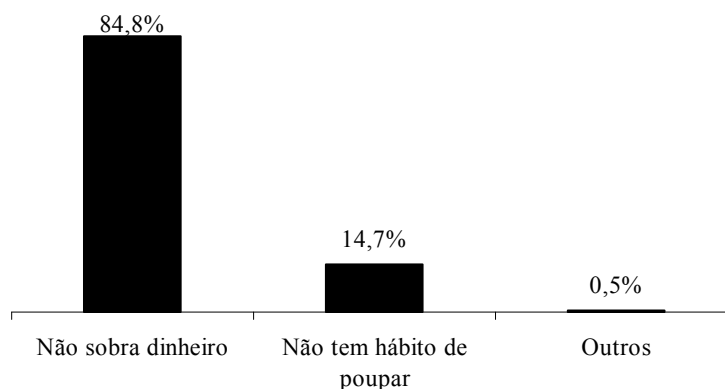


Figura 3 - Motivos que inviabilizam o ato de poupar

Fonte: Resultados da pesquisa.

Com relação às formas de poupança utilizadas pelas pessoas que poupam, destaca-se a conta poupança (Figura 4), correspondendo a 60% aproximadamente. A poupança por conta própria, consórcio, investimento de renda fixa e investimentos de renda variável totalizam apenas 40% das formas de poupança adotadas. Não se identificou nenhuma outra forma de poupança adotada pelos respondentes.

Vale destacar que, segundo a literatura, os consórcios em dinheiro, ou seja, grupos de 10 a 12 pessoas, com cada membro contribuindo durante um determinado período, uma quantia prefixada, para formação de um “bolo” é de longe a forma de poupança mais utilizada pela população pobre. Entretanto, os resultados são contrários à teoria existente (Figura 4).

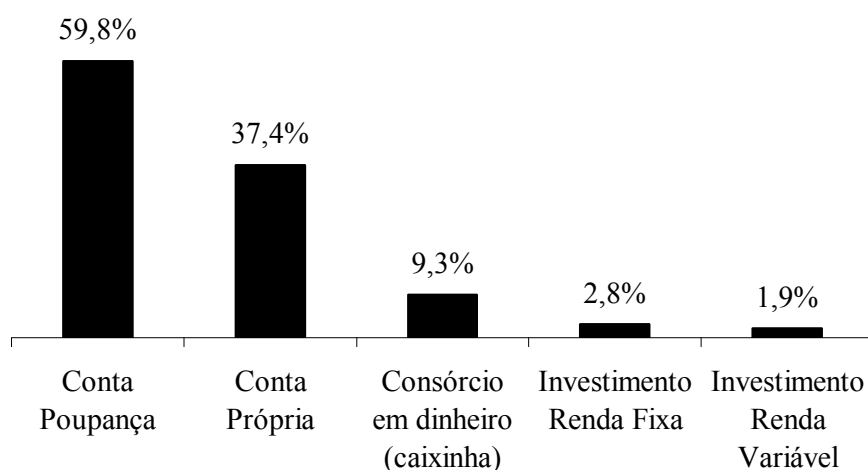


Figura 4 – Tipos de poupanças utilizadas

Fonte: Resultados da pesquisa.

Baseado nestes fatores, observa-se que a população de baixa renda está mudando sua percepção com relação às agências bancárias e observando que além de representar maior segurança para a família, a poupança formal permite, ao poupador, avaliar os progressos econômicos.

Além disso, com relação ao hábito de poupar, verificou-se que a maioria dos entrevistados, ou seja, 71% poupam mensalmente.

Dentre as finalidades de poupança, destaca-se o investimento em saúde, representado por 35,6%, verificando-se que o mecanismo utilizado nas emergências com doenças é a poupança (Tabela 2).

Tabela 2 – Finalidades da poupança

| Finalidades                                                            | Frequência relativa* |
|------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| Investimento em saúde                                                  | 35,6                 |
| Comprar eletrodomésticos                                               | 16,3                 |
| Comprar roupas                                                         | 14,4                 |
| Comprar imóveis                                                        | 14,4                 |
| Investimento em estudos                                                | 14,4                 |
| Outros                                                                 | 14,4                 |
| Comprar veículos                                                       | 13,5                 |
| Investimento em reforma de imóveis                                     | 9,6                  |
| Gastos com festividades e lazer (Natal, Carnaval, datas comemorativas) | 6,7                  |
| Gastos com morte                                                       | 1,0                  |

Fonte: Resultados da pesquisa.

\* não soma 100.

Os gastos com casamento e nascimento não foi verificado entre a população. De acordo com a literatura disponível, entretanto, a poupança é tida como estratégia financeira mais usada para tais finalidades. O destaque é a poupança para compra de eletrodomésticos, enfatizando o acesso a esses bens, como fatores que contribuem para melhores condições de vida, de conforto, de lazer e de informação da população.

Buscou-se verificar tanto o período mínimo para deixar um dinheiro em aplicação quanto a forma de poupança. Constatou-se que a média é de 243 dias. O mínimo de dias e

máximo foi de 7 dias até 2520 dias, ou seja, 7 anos. Cerca de 26,7% dos entrevistados afirmaram que o período ideal para se fazer poupança é de 360 dias.

Os microsseguros, mecanismos financeiros desejáveis pela população de baixa renda, não foram citados. Apenas os produtos caracterizados como "seguros populares" foram identificados.

Nota-se que R\$ 35,90 é a média mensal paga por planos seguros convencionais. Ainda assim, observa-se que até o seguro convencional de baixo valor é pouco utilizado pela população de baixa renda (Tabela 3).

Tabela 3 – Percentual de seguros utilizados pela população de baixa renda

| <b>Seguros utilizados</b>                     | <b>Frequência relativa (%)</b> |
|-----------------------------------------------|--------------------------------|
| Nenhum                                        | 90,0                           |
| Seguro de vida                                | 3,8                            |
| Seguro de automóvel                           | 2,5                            |
| Seguro de decessos (funeral)                  | 0,8                            |
| Seguro de automóvel e de Vida                 | 0,8                            |
| Seguro de acidentes pessoais                  | 0,4                            |
| Previdência Privada                           | 0,4                            |
| Seguro de imóveis                             | 0,4                            |
| Seguro de vida, decessos e acidentes pessoais | 0,4                            |
| Seguro de vida, acidentes pess. e automóvel   | 0,4                            |
| <b>Total</b>                                  | <b>100,0</b>                   |

Fonte: Resultados da pesquisa.

Dentre os entrevistados, 90% não possuem qualquer tipo de seguro. Outros 3,8% possuem o seguro de vida e 2,5% seguro de automóvel. Não se identificou o uso de microsseguros pela população estudada. Valendo-se dos dados precitados, entende-se um mercado incipiente.

Tendo em vista que, conforme Gallagher *et. al.* (2002), o crédito é estratégia mais usada para satisfazer as necessidades financeiras da população com menor poder aquisitivo, buscou-se ainda diagnosticar o percentual de pessoas que têm o hábito de acessar o crédito em suas diversas formas.

Verificou-se que 61,1% dos respondentes utilizam o crédito como estratégia financeira. Outros 38,9% não possuem o hábito de recorrer a esta estratégia, para solucionar eventuais necessidades financeiras.

Por outro lado, procurou-se saber daqueles que recorreram a empréstimos, mas notadamente dos que não recorreram a empréstimos, qual o fator que inviabiliza e, ou inviabilizou o acesso. Cerca de 55,2% consideraram os juros como fator de inviabilidade de acesso ao crédito. Outros, 27,6% consideraram o receio de endividamento, 24,5% a burocracia 15,7% as garantias, 13,2 % afirmam que não há fatores inviabilizando o acesso ao crédito; e outros 6,1% julgam que os prazos de pagamento, oferecidos pelas instituições ofertantes de crédito, inviabilizam o alcance ao crédito (Tabela 4).

Tabela 4 – Fatores que inviabilizam o acesso ao crédito

| <b>Inviabilizam acesso ao crédito</b> | <b>%</b> |
|---------------------------------------|----------|
| Juros                                 | 55,2     |
| Receio de se endividar                | 27,6     |
| Burocracia                            | 24,5     |
| Garantias                             | 15,7     |
| Nenhum                                | 13,2     |
|                                       | 8        |

|                     |     |
|---------------------|-----|
| Prazos de pagamento | 6,1 |
| Outros              | 2,3 |

Fonte: Resultados da Pesquisa.

Com relação à fonte de maior acesso, 59% dos indivíduos consideram que a fonte de crédito predominante é o crediário. Brusky e Fortuna (2002) afirmam que o crediário é a modalidade de crédito mais usada pelas populações de baixa renda, visto que não há burocracia, assim como a possibilidade de prazos longos faz com que as prestações fiquem ao alcance da maioria, apesar de os juros elevarem o preço final da compra. Segundo os autores, as pessoas de baixa renda recorrem ao crediário como única forma de comprar o que precisam. Entretanto, isso não é verificado nos resultados. Observa-se que o fiado corresponde a 50,6% das fontes de crédito utilizadas. Portanto, pode-se inferir que o crediário e o fiado representam as fontes de crédito utilizadas pelas pessoas de baixa renda.

Categorizando-se as fontes em formais, semiformais e informais, conforme classificação do BNDES, pode-se assegurar que a maioria da população, cerca de 86%, utiliza fontes informais, como a venda de bens, fiado, empréstimos de parentes e amigos. As fontes semiformais como o crediário, empréstimo na caixinha, vale com o chefe, troca de cheques e empréstimos com agiota representam 69,7% das fontes acessadas. Com relação às fontes formais, como cheque especial, empréstimos bancários e cartão de crédito de lojas, financeiras ou bancos, cerca de 82% dos respondentes as utilizam como estratégias para recorrer ao crédito.

Ainda com relação à categorização das fontes de crédito, Rocha e Mello (2004) ressaltam que a maioria das fontes, utilizadas pela população, exige relação pessoal e característica de fonte informal. Tal fato é esperado, pois, o crediário e fiado são as principais fontes utilizadas.

É oportuno destacar que o uso do aval solidário não foi identificado como exigência nas formas de créditos utilizados. Segundo Barone *et al.* (2002), o aval solidário no qual as pessoas mutuamente avalizam a operação de crédito e todas as outras são solidariamente responsáveis, é a forma de garantia ideal, onde não há a necessidades de ter bens reais.

Tal fato demonstra a baixa penetração das microfinanças em meio do público potencial, confirmando que, muitas vezes, as pessoas, desconhecem produtos que são desenhados especificamente para atender suas necessidades.

Com relação aos fins do crédito, segundo Parente (2003), ocorrem nos eventos como doenças, mortes, festas familiares, despesas com educação, reforma ou construção da casa, ou seja, períodos que requerem gasto de somas elevadas de dinheiro, fazendo com que a população de baixa renda busque recurso ao crédito.

No entanto, a finalidade do crédito, em maior parte, destina-se à compra de alimentos (49,7%), compra de eletrodomésticos (43,4%), gastos com saúde (24,9%) e compra de roupas (4,8%) que são produtos de primeira ordem. Portanto, o crédito não é usado somente para eventualidades, mas permanentemente, no cotidiano das famílias de baixa renda.

Além disso, dentre os entrevistados que recorrem ao crédito, 27,2% consideram que pagaram uma taxa de juros inferior às encontradas no mercado, enquanto 41,5 % julgaram que pagaram uma taxa de juros próxima e 31,3% consideram que pagaram uma taxa de juros superior. Constatou-se que a percepção da maioria dos entrevistados, com relação à taxa de juros, está de acordo com sua expectativa.

Verificou-se que a taxa mensal paga pelos indivíduos, que acessam o crédito, é 4,62% em média. Entretanto, nota-se que grande parte, 34% dos entrevistados, desconhecem a taxa de juros por eles paga. Muitas vezes se atentam ao fato do valor das prestações mensais que irão pagar.

Mais da metade das pessoas de baixa renda (52%), que acessam o crédito, disseram que foi normal o nível de dificuldade de pagamento. Por outro lado, 31,4% consideraram difícil o pagamento do crédito. Muitos alegam essa dificuldade em razão da escassez de dinheiro no final do mês, após pagamento das dívidas, gerando consequentemente mais um acesso a outra fonte de crédito, para suprir as eventualidades. Tal fato demonstra a ausência de planejamento financeiro dentro nas famílias de baixa renda.

Ressalta-se que 73,7% dos entrevistados tiveram suas necessidades e expectativas atendidas, mediante o empréstimo concedido. Outros 2,9% disseram que o empréstimo não atendeu as expectativas, enquanto 23,4% consideraram que o empréstimo atendeu, parcialmente, suas expectativas (Tabela 5).

Tabela 5 – Análise das expectativas com o crédito

| Expectativas         | %            |
|----------------------|--------------|
| Atendeu              | 73,7         |
| Atendeu parcialmente | 23,4         |
| Não atendeu          | 2,9          |
| <b>Total</b>         | <b>100,0</b> |

Fonte: Resultados da pesquisa.

Dentre os 5% dos indivíduos abordados, que afirmaram que o crédito não atendeu suas necessidades e expectativas, 60% alegaram taxa de juros elevada, enquanto 20% alegaram que o valor concedido foi menor que o solicitado e 20% as prestações não coincidiram com sua capacidade de pagamento.

É oportuno destacar que os entrevistados, que não tiveram suas expectativas e necessidades atendidas, alegaram que a alta taxa juros é um fator predominante. Por outro lado, nota-se que, dentre os entrevistados, 34% desconhecem a taxa de juros que amortizam, ao acessar as diversas formas de crédito.

## 5. Conclusões

Neste estudo, observou-se que as pessoas de baixa renda, em sua maioria, utilizam os produtos financeiros de forma recorrente, particularmente o crédito, em suas amplas formas para aquisição de bens e serviços, enquanto a poupança constitui a principal forma de investimento.

Porém, as peculiaridades dos serviços demandados pela população e as estratégias financeiras em geral, perante o público esperado pelas Instituições Microfinanceiras (IMFs) instaladas na microrregião de Viçosa.

Os serviços de crédito, utilizados de forma mais recorrente, são originários de fontes informais, como: fiado, crediário, empréstimos de amigos e parentes. Ainda, identificou-se a frequente utilização dos cartões de crédito e cartões de loja que teoricamente, são considerados produtos formais e de difícil acesso. Entretanto, estes produtos demonstraram-se ao alcance da população e exigiram baixo nível de exigências contratuais.

Constatou-se que a maioria, população de baixa renda, possui determinado tipo de conta bancária, o que demonstra maior acesso ao crédito, bem como as pessoas que despendem com parcimônia, gerando poupança, destinam suas economias a uma conta bancária, a qual utilizam para eventualidades, sobretudo para gastos com saúde. Portanto, os meios de poupança utilizados enquadram-se no estilo de poupança tradicional, indo ao encontro da teoria, em que predominam o consórcio e a poupança na forma de bens.

Portanto, faz-se necessário estimular e consolidar uma remodelagem dos serviços financeiros para que haja ampliação na escala dessas transações. Supõe-se que,

exclusivamente após esse delineamento de produtos mais elaborados que o microcrédito, o capital de giro e troca de cheques, e que sejam acessíveis, que garantam a geração de renda e conhecidos pela população de baixa renda da microrregião, as Instituições Microfinanceiras (IMFs) superem a baixa penetração no mercado estudado.

## 6. Referências

AMARAL, C. **Microfinanças e produção sustentável nos ambientes costeiro e marinho no Brasil: possibilidades e desafios**. [Brasília]: Ministério do Trabalho, 2005. Disponível em: <[http://www.mte.gov.br/pnmpo/pnmpo\\_biblioteca.asp](http://www.mte.gov.br/pnmpo/pnmpo_biblioteca.asp)> Acesso em: 18 abr. 2007.

BARONE, F. M.; LIMA, P. F.; DANTAS, V.; RESENDE, V. **Introdução ao microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002. 65p.

BRUSKY, B.; FORTUNA, J. P. **Entendendo a demanda para as microfinanças no Brasil: um estudo qualitativo entre duas cidades**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002. 65 p. Disponível em: <[http://www.mte.gov.br/pnmpo/entendendo\\_as\\_mf.pdf](http://www.mte.gov.br/pnmpo/entendendo_as_mf.pdf)> Acesso em: 22 mar. 2006.

GALLAGHER, T. et al. **O Mercado de crédito para pessoas de baixa renda no Rio de Janeiro**. Rio de Janeiro: Comunidade Européia, 2002.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. **Estados@**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/estadossat/default.php>> Acesso em: 20 dez. 2007.

IPEADATA. **Dados e indicadores sociais**. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br/ipeaweb.dll/ipeadata?1300142046>> Acesso em: 17 Ago. 2008.

MATOS, Dário Oliveira. O Microseguro (ou Seguro Popular) e o Brasil. **Revista Brasileira de Riscos e Seguros**, Rio de Janeiro, v. 3, n. 6, p.33-60, mar. 2008. Disponível em: <[http://www.rbrs.com.br/paper/\\_download/RBRS6-2%20Dario%20Oliveira.pdf](http://www.rbrs.com.br/paper/_download/RBRS6-2%20Dario%20Oliveira.pdf)> Acesso em: 01 mar. 2008.

NICHTER, Simeon; GOLDMARK, Lara; FIORI, Anita. **Entendendo as Microfinanças no Contexto Brasileiro**. Disponível em: <<http://simeon.nichter.googlepages.com/BrazilianMicrofinance-Portuguese.pdf>> Acesso em: 20 abr. 2007.

PARENTE, Silvana. **O Mercado Financeiro e a População de Baixa Renda**. [s.l.]: Cepal, 2003. 63 p. Disponível em: <<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/11869/r136silvanaparenteomercadofinanc.pdf>> Acesso em: 02 abr. 2007.

PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO - PNUD. **Relatório do Desenvolvimento Humano 2000**. Disponível em: <<http://www.pnud.org.br/rdh/>> Acesso em: 04 jun. 2007.

PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO – PNUD. **Pobreza e desigualdade**. Disponível em: <[http://www.pnud.org.br/pobreza\\_desigualdade/reportagens](http://www.pnud.org.br/pobreza_desigualdade/reportagens)> Acesso em: 05 Set. 2007.

ROCHA, A; MELLO, R. C. **O Desafio das Microfinanças**. Rio de Janeiro: Mauad, 2004. 239 p.

RUTHERFORD, Stuart. **The Poor and Their Money: an essay about financial services for poor people. Department for International Development**. Oxford University Press.UK: 1999. Disponível em: <<http://www.uncdf.org/mfdl/readings/PoorMoney.pdf>> Acesso em: 03 jun. 2007.

SCHOENBERG, S. **Microfinance: Prospect Brazil**. Washington DC: Banco Mundial, 2000. 38 p.

SOARES, M. M.; MELO SOBRINHO, A. D. **Microfinanças: o papel do Banco Central do Brasil e a Importância do Cooperativismo de Crédito**. 3. ed. Brasília: Banco Central do Brasil, 2007. 170 p.

---

<sup>i</sup> Salário Mínimo da época: R\$ 380,00.