

**Elementos que evidenciam benefícios socioeconômicos ao dispor microcrédito para base da pirâmide:
estudo preliminar da atuação do Banco da Gente em Rondonópolis-MT.**

IVANA APARECIDA FERRER SILVA

UNIVERSIDADE FEDERAL DO MATO GROSSO (UFMT)

PÂMELA INGRID SIMIONI COSTA

ESPM - ESCOLA SUPERIOR DE PROPAGANDA E MARKETING

JOSÉ VICTOR FARIA OLIVEIRA

UNIVERSIDADE FEDERAL DO MATO GROSSO (UFMT)

YASMIN MARTINS MORAIS

UNIVERSIDADE FEDERAL DO MATO GROSSO (UFMT)

LUCIMARA CASTRO CELESTRINO DOS ANJOS

Elementos que evidenciam benefícios socioeconômicos ao dispor microcrédito para base da pirâmide: estudo preliminar da atuação do Banco da Gente em Rondonópolis-MT.

1. INTRODUÇÃO

A exclusão e a desigualdade social estão entre os maiores problemas globais que assolam a humanidade atualmente. Este fato fora declarado pela Organização das Nações Unidas (ONU), que desde 2015 identificou problemas globais, complexos, multidimensionais e recorrentes que afetam o mundo. Foram pontuados 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) a serem alcançados até 2030 (ONU, 2015). A agenda 2030 da ONU busca viabilizar a redução das desigualdades regionais e apresenta como um dos instrumentos de apoio para superar as mazelas sociais, o acesso democrático aos serviços financeiros. O microcrédito é apontado como uma das ferramentas de combate à pobreza, exclusão social e promoção do desenvolvimento econômico através da democratização do acesso.

Ainda que a pobreza não seja unicamente a falta de acesso a crédito, considerando sua multidimensionalidade (SANTOS; CARRION, 2009), a perspectiva econômica compõe a complexa base daquela categoria¹. Assim, tornar o crédito acessível à população de baixa renda se apresenta como uma alternativa para driblar a lacuna do acesso da base da pirâmide (BoP) a estes serviços. Esta tese é defendida por Yunus (2010) com base em evidências constatadas por ele, que já na década de 1970 questionou e enfrentou a rigidez do sistema financeiro tradicional, focado nas classes sociais mais abastadas, pertencentes ao topo da pirâmide social.

Sen (2010) e Yunus (2001) revelam que a nossa sociedade nega oportunidades igualitárias a toda a população. Isto faz com que a impossibilidade em desenvolver todo o potencial do ser humano o limite à condição de falta de acesso ao capital e, por consequência, se instaure a pobreza. Ao estimular as oportunidades de acesso, a sociedade passa a assumir um papel mais crítico e proativo em oferecer oportunidades para todos.

A busca por novos formatos que apontem a possibilidade de mitigar os problemas inerentes à pobreza fez surgir, em 1976, modalidade do microcrédito. Esta ferramenta alavancou a possibilidade de ajudar indivíduos da base da pirâmide a romper com o ciclo de empréstimos a juros abusivos e de estruturar seus negócios e, assim, sustentarem-se.

Romper com o *status quo*, que exigia uma estrutura segura de retorno do capital, estabelecendo contratos com pessoas físicas e jurídicas que tivessem garantias a serem oferecidas, fora um movimento iniciado em Bangladesh, que inaugurou uma modalidade de crédito até então não praticada. O tempo e os fatos comprovaram os resultados e a iniciativa se espalhou para muitos países e regiões.

O microcrédito não é a panaceia para a pobreza. Contudo, se apresenta como uma das alternativas que buscam democratizar o acesso aos recursos financeiros para essa parcela da sociedade marginalizada pelo sistema tradicional. A partir da ruptura das limitações impostas pela ausência de acesso ao capital, permite-se caminhar para a construção de uma sociedade menos dissonante.

Portanto, levantar a experiência do microcrédito em diferentes regiões do Brasil permitirá identificar quais os impactos positivos desta atividade à população assistida e, em especial, entender as idiosincrasias da região em estudo. Somado a isto, compreender as dinâmicas de instituições que ofertam microcrédito ampliará as possibilidades de sustentabilidade econômica e operacional daquelas que se propõe a democratizar o acesso ao capital. A proposta deste artigo é, justamente, este caminho.

2. PROBLEMA DE PESQUISA E OBJETIVO

Pensando neste cenário de buscar alternativas que visam minimizar as desigualdades sociais nas regiões brasileiras, com foco na cidade de Rondonópolis, em Mato Grosso, que o presente artigo levanta a seguinte problemática: a oferta de microcrédito do Banco da Gente pode ser considerada uma oportunidade de acesso para a população da base da pirâmide, especialmente aqueles que trabalham na informalidade?

O objetivo geral proposto é identificar elementos que evidenciam os principais benefícios vivenciados pelos tomadores de microcrédito do Banco da Gente em Rondonópolis-MT. Para isto, os objetivos específicos são: [1] apresentar o histórico do microcrédito no Brasil; [2] analisar a atuação do Banco da Gente na cidade de Rondonópolis-MT e [3] identificar os desafios enfrentados pelo Banco da Gente na sua trajetória para se tornar um negócio de impacto (NI).

A instituição financeira em estudo surgiu como uma atividade social estatal desenvolvida pelo poder municipal. Com o tempo, foi transformada no Instituto de Desenvolvimento Econômico Sustentável, Social e Cultural (IDESSC), em formato de Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP). Atualmente, adota a lógica de mercado para viabilizar acesso ao microcrédito à microempreendedores formais e informais que atuam no Shopping Popular de Rondonópolis-MT.

A relevância do artigo está na urgente necessidade em suprir os vazios institucionais e gerar valor compartilhado. Para isto, faz-se necessário descortinar as idiossincrasias presentes na realidade regional, periferias do sistema e, especialmente, em difundir os novos formatos organizacionais híbridos. Estes, a partir da lógica de mercado, buscam solucionar problemas reais, tais como atender o extrato social que empreende na informalidade. Somadas as tais contribuições práticas, construir material científico que permita refletir a territorialidade é essencial para estimular novos estudos regionais e expandir os horizontes teóricos. Desta forma, ainda, fomenta-se políticas públicas locais, munindo gestores públicos de conteúdos que os auxiliem na tomada de decisões assertivas.

Os trabalhadores informais pertencem a esta parcela da sociedade que é marginalizada pelo tradicional sistema financeiro. De acordo com a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio Contínua, a PNAD Contínua, desenvolvida pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2020), no trimestre abril, maio, junho deste ano, a taxa de informalidade no Brasil atingiu 36,9% da população ocupada, o que representa 36,8 milhões de trabalhadores informais, cujo acesso a serviços financeiros é escasso. No estado de Mato Grosso, referente ao mesmo período, a taxa de informalidade chegou a 40,7% (IBGE, 2020).

É esperado que os dados estatísticos sofrerão alterações em função do quadro emergencial vivenciado pela pandemia SARS-CoV-2. De modo geral, a informalidade cresce em períodos de recessão econômica. Isto ocorre, dentre diversos fatores, em função da insustentabilidade de gerar empregos para todos e de enquadrar trabalhadores à lógica capitalista, da incapacidade do Estado em acompanhar a complexidade social e as demandas específicas das classes menos favorecidas, postas as exigências burocráticas e o peso da carga tributária imposta ao cidadão. Os negócios informais se estabelecem como uma economia invisível, mas preocupam e oneram o poder público, pela pressão na Previdência Social, responsabilidade do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) e, especialmente, por não recolherem impostos (CLEPS, 2009).

Para Abramovay (2004), ainda existe desinteresse ou descaso dessa lógica por aqueles que geram renda informal. Isto porque os recursos financeiros tradicionais se concentram em grandes centros economicamente ativos, o que dificulta o acesso para determinados segmentos

da sociedade, fato que fomenta as desigualdades, aumenta a distância entre a BoP e os recursos financeiros (GLOUKOVIEZOFF, 2004 apud CROCCO; SANTOS; FIGUEIREDO, 2013). Neste sentido, percebe-se que sanar esta falha institucional e oferecer recursos financeiros a este público possibilita suprir parte da carência dos profissionais que trabalham na informalidade.

Apenas proporcionar acesso físico aos bancos tradicionais não implica, necessariamente, no acesso aos recursos financeiros. Por isso, as IFMs encontram espaço para crescer e, além do acesso físico, oferecer apoio e acompanhamento na obtenção do recurso, na utilização e na quitação do microcrédito, conforme afirmam o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) e o Banco Mundial.

Para viabilizar o estudo, a abordagem metodológica adotada é a qualitativa (DIAS, 2000), considerando o palco empírico e a região do estudo carentes de produção bibliográfica que abarque essa territorialidade. Assim, optou-se pela pesquisa descritiva exploratória, a fim de trabalhar a fundo as informações encontradas.

A pesquisa foi operacionalizada através do estudo de caso, que segundo Yin (2001, p.21) permite uma investigação para se preservar as características holísticas e significativas dos processos organizacionais e administrativos. Utilizou-se a pesquisa bibliográfica e a documental, a fim de analisar os dados secundários como documentos, estatutos e relatórios institucionais e compreender suas diretrizes (SANTOS, 2000).

A coleta de dados primários se deu via entrevista semiestruturada com o diretor executivo do Banco da Gente (dezembro de 2019) e com a gestora responsável pelo setor de microcrédito do mesmo banco (setembro de 2020). Foram aplicados, ainda, questionários com perguntas abertas e fechadas de modo a diagnosticar o perfil e a caracterização do processo e do relacionamento entre os tomadores de créditos, que fazem parte da carteira do banco, e o serviço oferecido pelo banco. Considerando o período sanitário crítico em que se realizou a pesquisa, optou-se pelo uso de formulários via *Google Forms*. Estes foram disponibilizados a 53 tomadores ativos, sendo que a amostra por conveniência foi de 28 respondentes, pois parte dos não respondentes encontrou dificuldades no manejo da ferramenta virtual e os demais não aceitaram participar. A partir das respostas, foi possível explorar os aspectos subjetivos acerca da organização via análise qualitativa (LÜDKE; ANDRÉ, 1986).

Neste artigo, é exposto um breve retrospecto da evolução das IFMs no Brasil e estas como uma das alternativas que auxiliam o microempreendedor informal a se manter competitivo. A fundamentação teórica busca esclarecer conceitos-chaves para a pesquisa, como microcrédito (SERVET, 2009), negócios de impacto (COMINI; BARKI; AGUIAR, 2013; ALIANÇA, 2019) e microfinanças (LAVOIE; POZZEBON; GONZALEZ, 2011). Dados de pesquisa sobre renda e trabalho informal também foram apresentados como panorama do cenário no país (IBGE, 2020). Na sequência, é trabalhado o caso do Banco da Gente, tomando como base os documentos da instituição e as entrevistas com o diretor executivo e com a gerente de microcrédito. Para identificar os elementos que evidenciam os benefícios aos assistidos, são discutidos os resultados das respostas dos tomadores. Por fim, apresentamos as dificuldades enfrentadas pelo banco no seu processo de se tornar um negócio de impacto.

3. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Para Sachs (2005), para países com uma desigualdade social e um contingente populacional como do Brasil, aproveitar-se da rede de atores e agentes financeiros, produtivos e tecnológicos é potencial. Isto porque pode gerar conexão entre crescimento econômico e inclusão social ao introduzir produtos e serviços para base da pirâmide, permitindo surgir a

oportunidade de promover um desenvolvimento sustentável para essa territorialidade (SACHS, 2005). Contudo, deve existir cautela ao desenvolver produtos e serviços que atendam a esta parcela da sociedade, adequando-os a um valor compartilhado para que este gere benefícios a todos os envolvidos, quais sejam empresa, fornecedor, cliente e *stakeholders* (PORTER; KRAMER, 2011).

De acordo com Sen (2010), o desenvolvimento é pautado pela expansão das liberdades do indivíduo e uma delas é a liberdade econômica. Assim, o autor acredita que oportunizar acesso financeiro é um instrumento de desenvolvimento – uma espécie de valor compartilhado. Nesta lógica, as microfinanças nascem como uma resposta às necessidades financeiras da base da pirâmide, marginalizada pelo sistema financeiro tradicional.

Segundo Abramovay (2004), há certa incapacidade ou mesmo desinteresse do sistema financeiro formal em atender à população de “trabalhadores por conta própria”. De modo que os profissionais informais precisam criar meios de desenvolvimento pessoal e ascensão financeira, as organizações locais que disponibilizam o microcrédito a tais indivíduos, abrem possibilidades para que estes sejam inseridos na teia de relações locais e potencializem a produção e a oferta de produtos e serviços na região.

Entretanto, este processo de expansão, apesar de salutar, ainda se configura como uma estrutura nascente e deixa às margens do sistema financeiro milhares de pessoas, seja pela distância de algumas comunidades e bairros periféricos aos postos de serviços, seja por problemas relacionados à adequação destes produtos e serviços financeiros às características da população de baixa renda. Tal fato ficou ainda mais evidente durante o processo de disponibilização da Renda Básica Emergencial (RBE) neste período de pandemia, conforme demonstra o Boletim nº 5 da Rede Solidária de Pesquisa (2020).

Este vazio institucional (*institutional voids*) constitui uma lacuna para as organizações híbridas que atuam na lógica do mercado e com propósito de solucionar problemas reais. Corrigir os vazios implica em desenhar estruturas organizacionais cujo *core business* trabalhe as demandas não atendidas. Para Agostini (2017), Mair e Martí (2009) e Khanna e Palepu (2000, 2010), falhas no papel do Estado em prover o básico à população acaba gerando lacunas institucionais e outros atores sociais assumem tal função. Segundo Agostini (2017), os vazios institucionais geram desigualdades sociais e a sociedade civil assume a responsabilidade oferecendo acesso a produtos e serviços a partir da lógica de mercado. As instituições híbridas como os negócios sociais, negócios de impacto, inovações sociais com propósito social e postura gerencial, aparecem nesse contexto.

Khanna e Palepu (2000, 2010) explicam que os vazios institucionais são definidos pela ausência de instituições que são suporte ao pleno funcionamento do mercado. Atuar nestes espaços proporcionam vantagem competitiva, especialmente em mercados emergentes (SATOLANI; CÔRREA; FAGUNDES, 2008). Colaboram com a discussão Mair e Martí (2009), aclarando que o mercado é uma estrutura social e os vazios são frutos da ausência de instituições ou da ineficácia delas no suporte a esta estrutura.

Na visão econômica de Chakrabaty (2009 apud AGOSTINI, 2017), existem dois tipos de vazios: [1] na contratação de agência, o que gera insegurança para empreendedores, e [2] na disponibilização de crédito financeiro, que dificulta o acesso a capital por parte de empreendedores. As microfinanças surgem como uma possibilidade da sociedade civil organizada em remediar os vazios institucionais.

Lavoie, Pozzebon e Gonzalez (2011) definem as microfinanças como soluções financeiras para a população de baixa renda através de uma metodologia diferente da tradicional. De certa forma, estas estruturas estão suprindo os vazios institucionais em atender

à população de baixa renda. Dentre os produtos das microfinanças, encontra-se o microcrédito, definido por Servet (2009) como um

[...] empréstimos de pequeno valor concedidos a grupos de pessoas solidárias, ou a tomadores de empréstimos individuais, por instituições que podem ser organizações não-governamentais, bancos ou programas públicos. O público-alvo manifesto dos programas de microcrédito é constituído de pessoas ou grupos que detenham baixa renda ou sofram discriminações sociais e culturais. (p. 243)

Por sua característica de pequenos valores sem a obrigatoriedade de garantias por parte do tomador (SERVET, 2009), os marginalizados acessam o capital e passam a ter condições de desenvolver, nas lentes de Sen (2010).

Uma das ramificações é o microcrédito produtivo orientado (MPO), no qual o empréstimo tomado é investido na produção (GONZALEZ; PORTO; DINIZ, 2017). Para estes autores, este instrumento inova ao utilizar a metodologia do aval solidário e das orientações do agente de crédito. Não apenas no intuito de oferecer acesso ao capital, o microcrédito produtivo orientado também proporciona ao indivíduo condições financeiras e técnicas de alavancar sua renda, seja na criação de um negócio, seja na expansão de sua empresa previamente existente.

De forma a ofertar esta solução financeira, há um conjunto diverso de instituições, como bancos, Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM), cooperativas, organizações não governamentais (ONG) e OSCIPS – são as chamadas instituições de microfinanças (RIGO, 2014). Dentre as várias possibilidades, ganham destaques aquelas que trabalham com as finanças solidárias ou de proximidade, visto seu propósito de democratizar o acesso financeiro (RIGO, 2014). Para a autora, há três atores principais no cenário brasileiro: cooperativas de crédito solidário, fundos rotativos solidários e os bancos comunitários de desenvolvimento.

Gonzalez e Diniz (2013) apontam que o uso de tecnologia de informação e comunicação (TIC) no setor bancário viabilizaram a expansão e a capilaridade da rede de atendimento, via correspondente bancário, fato que permitiu a inclusão financeira das classes sociais menos assistidas. Contudo, as inovações inerentes aos modelos de negócios híbridos, amparados pela evolução no marco legal e uso das TIC, têm dado espaço a novos atores e formatos organizacionais, como os negócios de impacto social.

A leitura histórica do microcrédito no Brasil realizada por Gonzalez, Porto e Diniz (2017) aponta que houve uma transformação relativa às instituições operantes de microcrédito no país. O início do movimento se dá na década de 1970, quando há uma integração das instituições nacionais com as internacionais, permeado pela entrada das organizações da sociedade civil, do setor público (bancos públicos e políticas públicas) e do setor privado (GONZALEZ; PORTO; DINIZ, 2017; MONZONI, 2006).

Barone et al (2002) esclarecem que, em 1973, ocorreram as primeiras experiências de microcrédito no país, com destaque para a União Nordeste de Assistência a Pequenas Organizações (UNO) e Rede CEAPE (13 filiadas), Banco da Mulher (7 filiadas). No entanto, a conjuntura econômica advinda das altas taxas inflacionárias, a estrutura tradicional de crédito governamental dirigido e subsidiado, bem como o marco legal não propício, findaram com a autossustentabilidade financeira das IFMs. Tomando por base North (1990 apud AGOSTINI, 2017), estes problemas revelam a fragilidade institucional e os custos de transação que não geram garantias.

Ainda de acordo com Barone et al (2002), a partir de 1996 o Brasil passa a estimular as instituições a oferecerem o microcrédito. Para tal fomento, surge o Conselho da Comunidade Solidária que promove um *advocacy* entre distintos atores do ecossistema e institui um novo momento para as microfinanças no país. O resgate das IFMs no Brasil se fortalece com a

atuação do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) como instituição de segunda linha e o movimento de estímulo promovido pelo governo federal através dos agentes públicos. Barone et al (2002) aponta governos estaduais e prefeituras municipais que aderiram ao microcrédito, com destaque para Banco Portosol em Porto Alegre-RS e os “Bancos do Povo” em vários estados, como São Paulo e Goiás. As prefeituras como Juiz de Fora-MG, Santo André-SP e Maringá-PR, dentre outras, aderiram à agenda do Poder Público em democratizar o acesso ao microcrédito.

A revisão do marco legal institucionaliza parcerias entre ONGs, governos, grupos privados e instituições de crédito ao microempreendedor. As disposições da Lei 9.790, de 23 de março de 1999, permitiu às OSCIPs atuar com o microcrédito, regulamentou a Sociedade de Crédito ao Microempreendedor como nova entidade jurídica. Com a Lei 10.194/2001, a Lei 10.735/2003 e o Programa Nacional do Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), criado pela Lei 1.110/2005, o microcrédito foi se adaptando à realidade local, além de outros normativos que convergiram para a difusão e o estímulo do segmento. Esta ferramenta (PNMPO) tem se mostrado viável enquanto uma das soluções para a desigualdade de acesso aos recursos (CROCCO; SANTOS; FIGUEIREDO, 2013).

Dentre as IFMs do país, Rigo (2014) evidencia que um dos principais atores do microcrédito são os bancos comunitários de desenvolvimento (BCD), pois funcionam como entidades capazes de traçar um caminho mais rápido para o microcrédito ou outros tipos de serviços da área financeira aos cidadãos da base da pirâmide. Eles surgem em meio às mazelas da sociedade diante dos problemas sociais. A autora apresenta cinco principais tipos de territórios nos quais os BCDs atuam no Brasil: [1] ocupação irregular, como as favelas ou bairros populares que ainda necessitam de um bom nível de urbanização; [2] assentamento rural; [3] bairro ou distrito (31,9% dos casos pesquisados pela autora); [4] programa habitacional; [5] município (27,7% dos casos) e comunidade tradicional.

De acordo com França Filho (2008), a experiência de um banco comunitário envolve premissas de melhoramento socioeconômico de uma localidade, com um foco associativo que se origina na mescla de formulações para obtenção econômica e na composição de oferta e demanda. Requerendo estímulo das políticas públicas que envolvam laços solidários, a busca de fundos para o bem comum, em muitos casos, se configura como uma forma de tecnologia social, enquanto uma maneira de democratização do serviço e ferramenta de prosperidade econômica da comunidade.

Para que um banco possa ser caracterizado como um BCD, Segundo e Magalhães (2009) afirmam que: a própria comunidade deve decidir criar o banco e ser a gestora e proprietária do mesmo; o público-alvo possui alto grau de vulnerabilidade social; o banco deve atuar com duas linhas de crédito, uma em reais e outra em moeda social; deve apoiar empreendimentos como feiras, lojas solidárias, etc.; deve atuar em territórios com alto grau de exclusão e desigualdade social; deve fundar sua própria sustentabilidade financeira em curto prazo e as linhas de crédito devem estimular a criação de uma rede local de produção e consumo, para promover o desenvolvimento endógeno do lugar.

De acordo com Rigo (2014), em 2013, a rede brasileira de BCDs era formada por 103 empreendimentos, existindo uma maior concentração destes na região Nordeste do Brasil (52), sendo os estados com a maior quantidade de BCDs o Ceará (37) e a Bahia (8). A região Sudeste possuía 25 BCDs, sendo a maioria deles localizados em São Paulo (10). Nas regiões Norte (16), Centro-Oeste (6) e Sul (0), os BCDs não surgiram com tanta repercussão como no Nordeste e Sudeste, conforme dados da autora.

Outra alternativa sustentável são os negócios de impacto que trabalham com o microcrédito, como é o caso do Banco da Gente, estudado neste artigo. Isto porque os NIs são

organizações híbridas, gerando impactos socioambientais positivos, como organizações do terceiro setor, e operando pela lógica de mercado, como organizações do segundo setor (COMINI; BARKI; AGUIAR, 2013; ALIANÇA, 2019).

O documento publicado pela Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto (2019) apresenta quatro critérios para definir um negócio de impacto: [1] propósito de gerar impacto claramente declarado, [2] *core business* voltado para a solução para um problema social ou ambiental relevante, [3] operação pela lógica de mercado em busca de retorno financeiro através da sua produção e [4] acompanhamento dos impactos gerados através de indicadores que os comprovem.

A constituição de um negócio de impacto pode ser desde seu surgimento, já nascendo com a intenção de sê-lo, ou pela modificação da estrutura para se tornar um NI (COMINI; BARKI; AGUIAR, 2013; AGOSTINI, 2017). O Banco da Gente se mostra como um caso prático desta realidade e será discutido na sessão seguinte a fim de elucidar os conceitos apresentados.

A fragilidade do setor de microfinanças no Brasil se revela uma consequência da dependência das IFMs de recursos públicos e do alto grau de desenvolvimento do setor de crédito tradicional no país (SOUZA; ROMEIRO, 2017). Barone et al (2002) acreditam que as dificuldades encontradas pelas iniciativas precursoras estavam relacionadas à deficiência das práticas de gestão, tanto na formação dos capitais humano e intelectual das IFMs, como na limitação dos recursos organizacionais, tecnológicos e informacionais, apontados enquanto elementos internos. Contudo, a fragilidade do capital social presente no Brasil e a estrutura do sistema financeiro brasileiro foram influências do macroambiente que atingiram o setor.

O tamanho do território nacional impõe distintas regionalidades e grave desigualdade social. Com base nisto, cresce a urgente necessidade de alternativas que estimulem um desenvolvimento sustentável e amenizem os vazios institucionais impostos. A experiência do Banco da Gente nos auxilia a entender pontualmente as peculiaridades territoriais de um município do estado de Mato Grosso.

4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS DADOS

4.1. Caracterização do Banco da Gente

O Banco da Gente faz parte do Instituto de Desenvolvimento Econômico Sustentável, Social e Cultural, uma OSCIP que atua desde 2004 no município de Rondonópolis, Mato Grosso. Contudo, em 2014 passou por algumas modificações em seu modelo de negócio e hoje vem se desenhando enquanto um negócio de impacto. Mais especificamente, como uma instituição financeira que oferece microcrédito à população de baixa renda, adotando esta função social e tendo o rigor e a profissionalização exigida pelo mercado.

A instituição tem uma trajetória histórica diferenciada. Ela surgiu como uma agenda assistencialista do município de Rondonópolis na década de 1990, oferecendo apoio às famílias de baixa renda no município. Ao longo do tempo, se profissionalizou, tomando por base outras instituições e se desvinculando do setor público.

No caso do Banco da Gente, por mais de 14 anos a instituição teve o papel de organizar a atuação dos camelôs no Shopping Popular da cidade de Rondonópolis e viabilizar alguns recursos para estes. A própria receita dos aluguéis dos boxes do shopping se torna o capital de giro do banco. Foi em função dos bons resultados e da necessidade de desvincular a ação institucional da agenda política, que em 2004 a instituição foi se transformando em uma organização privada sem fins lucrativos. Neste momento, seu escopo de atuação foi ampliado, demandando adequações jurídicas ao negócio.

Em 2014, foi criado o IDESSC, uma OSCIP com o objetivo de promover desenvolvimento socioeconômico, vocacionada para Microcrédito Produtivo e Orientado. O Banco da Gente disponibiliza o MPO conforme o Programa Nacional do Microcrédito Produtivo Orientado, criado pela Lei 1.110/2005. Através de suas linhas de crédito para capital de giro a microempreendedores, o perfil de seu público-alvo é constituído por empreendedores de baixa renda, sendo a maioria trabalhadores ainda informais, com diferentes perfis, uns com formação prática, mulheres, estudantes, universitários, recém-formados, microempreendedores formais e informais de Rondonópolis.

Como parte dos serviços oferecidos, está a assessoria do Agente de Crédito, que é um profissional especializado e devidamente treinado, credenciado pelo banco para realizar uma análise financeira sobre a sustentabilidade do empreendimento. Ele opera como facilitador entre os grupos de investidores, a instituição financeira e o negócio. Eles ainda oferecem um levantamento sócio econômico (LSE) para orientá-los quanto ao crédito para capital de giro, capital fixo ou capital misto. Para Gonzalez, Porto e Diniz (2017), o agente de crédito é um instrumento inovador por orientar o tomador.

Para o Banco da Gente, a ação do agente de crédito é fundamental, visto que permite maior previsibilidade na tomada de decisão assertiva por parte do tomador, melhor entendimento dos riscos do negócio, assessoria para investimentos futuros e, ainda, viabiliza maior adimplência. A experiência do Banco da Gente com o aval solidário não foi positiva e incorreu em adaptações. Hoje, o banco oferecer o crédito à pessoa física mediante a apresentação de um avalista.

O Banco da Gente agrega parte das características dos negócios de impacto. Tomando por base os critérios da Aliança (2019), ele possui propósito de gerar impacto positivo ao disponibilizar crédito a este público, o *core business* do banco soluciona um problema, ele opera com retorno financeiro por meio da lógica de mercado. No entanto, o banco ainda não definiu indicadores para que possa monitorar os impactos gerados.

Segundo o diretor, agora o plano é se estruturar enquanto um negócio de impacto e desvincular de vez as ações políticas. Portanto, o estatuto e o conselho do banco estão passando por reformulações e há algumas dificuldades oriundas dos resquícios políticos, o que dificulta a independência do banco.

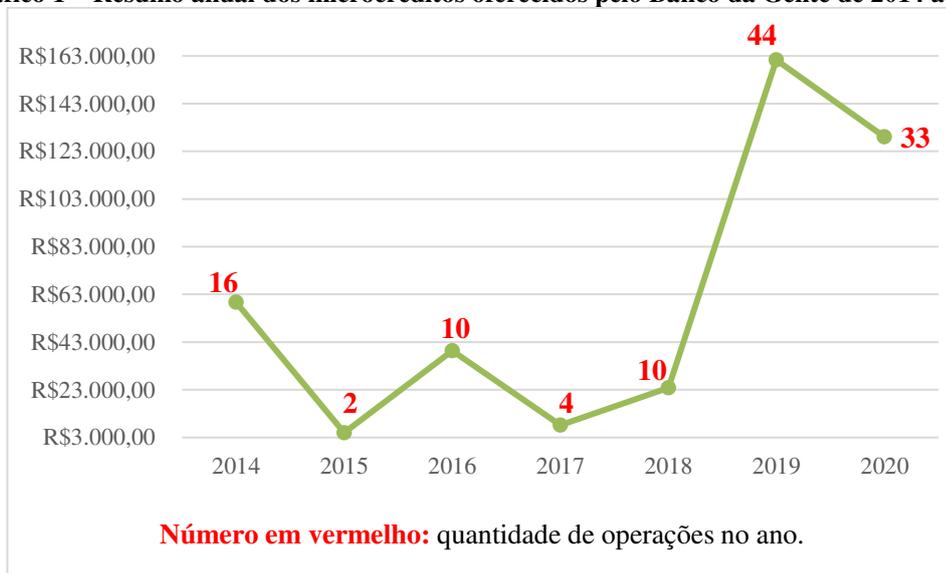
Conforme o Relatório Microcrédito 2019-2020 do Banco da Gente (2020), nestes anos até o presente momento, a instituição operacionalizou 77 financiamentos, sendo o valor médio praticado de R\$ 3.771,66 por operação. Ao todo, o banco trabalhou com um capital emprestado no valor total de R\$ 290.417,57 no período.

Quanto ao perfil dos 77 clientes tomadores que utilizaram o serviço de microcrédito do Banco da Gente, 78% exerce sua atividade econômica de maneira informal, ou seja, aproximadamente 60 tomadores estão na informalidade. A pesquisa não teve como objeto de análise entender os motivos que levam esses microempresários a se manterem na informalização. Por isto, novas investigações podem auxiliar nesta compreensão.

Em relação ao ramo da atividade, 61 tomadores (80%) atuam no comércio, 12 (16%) na prestação de serviço e três (4%) exercem suas atividades produtivas na indústria. De acordo com o mesmo relatório, a principal finalidade dos financiamentos foi capital de giro (84% que representam 64 tomadores), ou seja, investimento em mercadorias e estoque. Enquanto 10 (13%) deles utilizaram como capital fixo, isto é, compra de maquinários e ferramentas, é possível inferir que estes estão abrindo seus empreendimentos ou reinvestindo e ampliando seu negócio. Os demais possuem finalidade mista. Ao declaram que o microcrédito está sendo investido em bens de produção ou comercialização, é possível perceber este recurso tem sido empregado na manutenção e geração de emprego e renda na região.

Conforme o Gráfico 1 abaixo, desde 2014 o Banco da Gente já disponibilizou R\$ 426.449,64 para dezenas de microempresários em Rondonópolis, aproximadamente 119 operações de microcréditos foram realizadas.

Gráfico 1 – Resumo anual dos microcréditos oferecidos pelo Banco da Gente de 2014 a 2020.



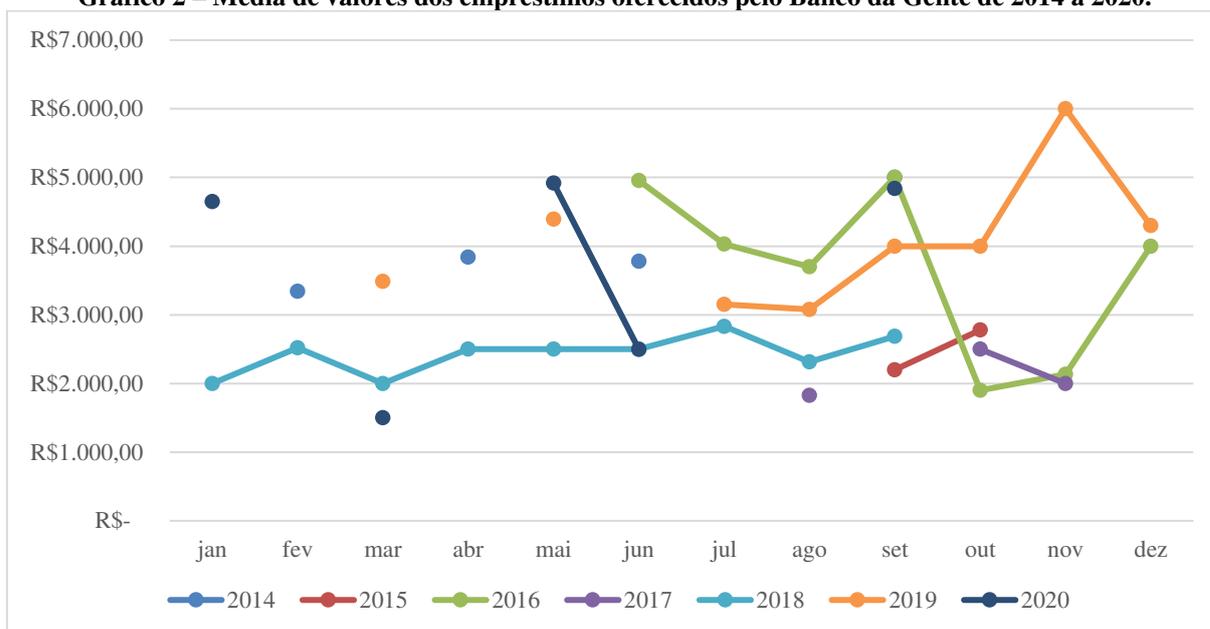
Fonte: elaborada pelos autores com base no Relatório Financeiro Banco da Gente (2020).

Nos quatro primeiros anos de atuação, os empréstimos aconteciam a partir do mês de junho, contudo, em 2018, o banco atendeu à demanda com mais regularidades. O capital emprestado em 2014 totalizou R\$ 59.680,00, evidenciando um crescimento significativo no capital disponibilizado para os empréstimos. O Banco da Gente não pode ser considerado um banco comunitário de desenvolvimento, pois ele não surge e opera exclusivamente em uma região periférica. O banco atende a microempresários na sua grande maioria informais, 78% dos tomadores, que não possuem garantias para ter acesso desburocratizado a esse capital.

Os juros praticados são menores que nos bancos tradicionais, porém ainda são maiores do que os praticados pelo Banco de Fomento do Estado de Mato Grosso (Desenvolve MT). No entanto, o acesso ao recurso neste banco ainda é muito burocratizado. O maior diferencial do Banco da Gente consiste na orientação para o crédito, visto a prerrogativa do acompanhamento feito por agentes de créditos treinados para isto. Ainda, todo recurso acessado precisa ser investido no negócio, como um capital fixo, de giro ou misto, ao passo que ele possa gerar mais capital para o empresário e a possibilidade de arcar com o custo do empréstimo. Abramovay (2004) aponta que as iniciativas de microcrédito de sucesso no Brasil, em geral, estão atreladas a modelos de negócios que incluem os agentes de crédito, cujo diferencial está no conhecimento da realidade do tomador, levantam dados e fontes de informações primárias que auxiliam na composição do cadastro positivo e orientam os investimentos. A relação próxima entre agente e tomador gera maior segurança, que o autor denomina “finanças da proximidade”.

O Gráfico 2 evidencia o valor médio dos empréstimos aclarando que a maior parte do público atendido não teria acesso a esses valores em bancos tradicionais.

Gráfico 2 – Média de valores dos empréstimos oferecidos pelo Banco da Gente de 2014 a 2020.



Fonte: elaborada pelos autores com base no Relatório Financeiro Banco da Gente (2020).

A oferta de microcrédito pelo Banco da Gente pode ser considerada uma oportunidade para a população assistida, porque apenas 35,7% deste público acessaram crédito em bancos convencionais.

4.2. Resultados da coleta de dados junto aos tomadores

Para identificar elementos que evidenciam os benefícios dos serviços oferecidos pelo Banco da Gente aos tomadores de microcrédito, foi realizada a coleta de dados primários junto a eles. O universo de tomadores de crédito ativos era de 53 no momento da coleta. Foi encaminhado a eles o formulário via *Google Forms* com 15 questões, sendo 13 fechadas e duas abertas, parte delas relativas ao perfil do consumidor e as demais com o objetivo de coletar informações sobre os serviços prestados pelo banco. A amostra por conveniência obteve 29 acessos, contudo, um deles não aceitou participar da pesquisa, gerando 28 respondentes.

Em relação ao perfil dos tomadores que responderam à pesquisa, o público se mostrou variado quanto à idade. Os respondentes constituem uma amostra desde jovens até *sêniores*. Contudo, a faixa etária com maior número de respondentes, 46,4%, são dos 26 aos 35 anos de idade. Em relação à escolaridade, 35,7% (10) possuem formação superior. No entanto, 14,3% (4) não completaram o ensino fundamental.

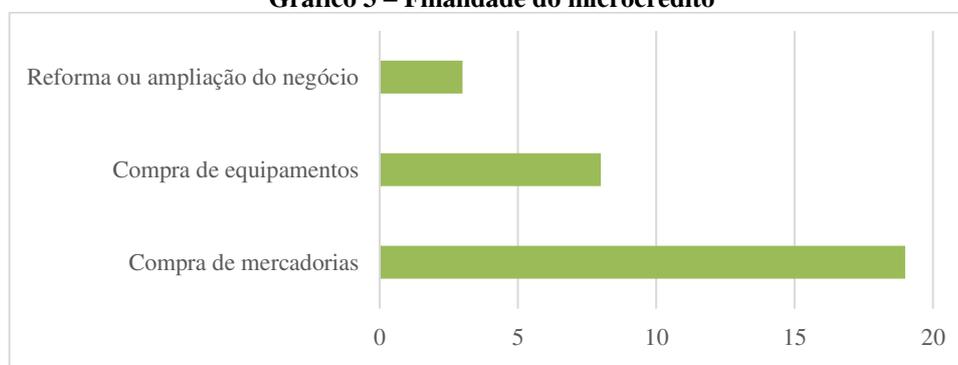
Em relação à renda mensal da sua família, 39,3% somam entre R\$ 2.500,01 e R\$ 5.000,00 e 35,7% possuem renda acima de R\$ 5.000,00, o que gera 75% da amostra com renda familiar acima de R\$ 2.500,00. Portanto, 25% possuem renda familiar de até R\$ 2.500,00 – o que para uma família brasileira média de quatro pessoas pode ser considerada uma renda baixa.

Em relação ao ramo da sua atividade, 64,3% (18) atuam no comércio e 35,7% (10) são prestadores de serviço – nesta amostra, nenhum respondente se declarou do ramo da indústria. Já em relação à formalidade do negócio, 53,6% (15) possuem seu empreendimento legalizado e 46,4% (13) dos respondentes ainda estão na informalidade. Fato que está em congruência com os 40,7% de informais no estado de Mato Grosso, segundo a PNAD Contínua deste ano (IBGE, 2020). Vale destacar que um dos respondentes afirmou que um dos benefícios alcançados com o microcrédito foi a formalização do seu negócio.

Em relação à finalidade do empréstimo, percebe-se que o direcionamento ao crédito produtivo fica evidenciado, conforme o Gráfico 3. O Banco da Gente trabalha com a metodologia denominada crédito produtivo orientado, que não se trata de um simples empréstimo, mas uma espécie de consultoria que orienta o tomador em seus investimentos. O método é aplicado pelo banco através dos agentes de crédito que realizam visitas de verificação e orientação. Ainda, o agente cataloga, registra e arquivava os documentos, notas e demais registros que comprovem o investimento realizado pelo tomador.

Tendo em vista que a maioria dos respondentes atua no comércio, fica justificado que a compra de mercadorias (67,9%) seja o maior uso do microcrédito. Outro dado que chama atenção é a utilização do microcrédito para reforma ou ampliação do negócio, apontado em 10,7% das respostas. Contudo, como demonstra o Gráfico 4, o benefício mais indicado é a ampliação do negócio (67,7%). Isto abre espaço para inferir que mesmo quando o MPO não é tomado com o objetivo claro e específico de ampliação, a compra de mercadorias e de equipamentos pode influenciar na expansão da empresa.

Gráfico 3 – Finalidade do microcrédito

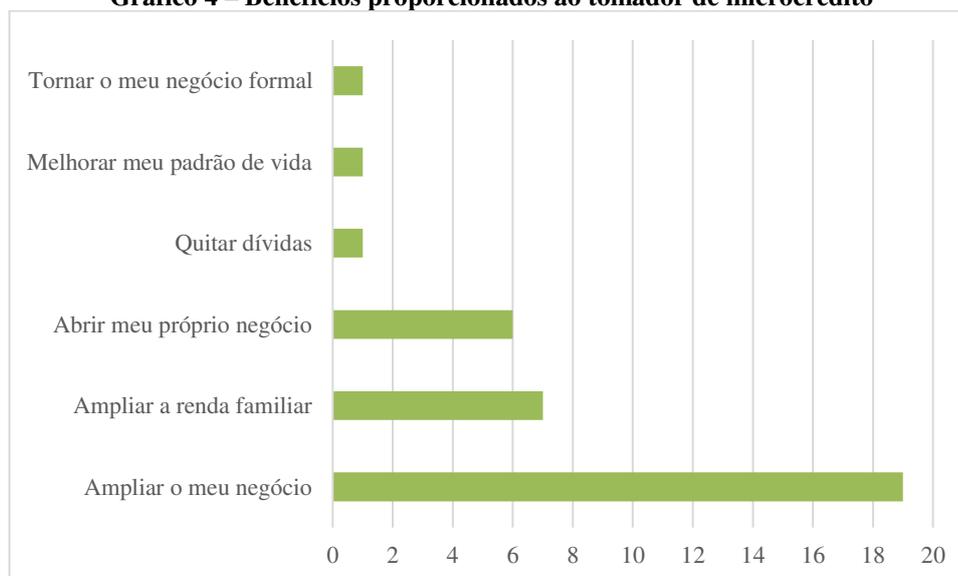


Fonte: elaborado pelos autores com base nos dados primários coletados.

Considerando como os tomadores conheceram o microcrédito do Banco da Gente, fica claramente evidenciada a rede informal de cooperação. As duas principais fontes apontadas foram os amigos (32,1%) e o shopping popular (32,1%), seguidos pela prefeitura (17,9%) e o Centro de Referência de Assistência Social (CRAS) de Rondonópolis (10,7%).

Com as respostas, fica evidente que o microcrédito do Banco da Gente é acessível a este público, visto que 96,4% afirmam certa facilidade para ter acesso ao serviço. Tal fato proporciona benefícios aos tomadores, que apontaram majoritariamente (67,9%) que o microcrédito permitiu a ampliação do negócio. Além disto, outros dois benefícios foram sinalizados, como a ampliação da renda familiar (25%) e a abertura de seu próprio negócio (21,4%). Assim, percebe-se a relação trabalho e renda fortemente evidenciada nas respostas da amostra, conforme o Gráfico 4.

Gráfico 4 – Benefícios proporcionados ao tomador de microcrédito



Fonte: elaborado pelos autores com base nos dados primários coletados.

No que tange a frequência dos empréstimos, por mais que seja um banco que inicia suas atividades no formato atual em 2014, sua carteira já possui tomadores que acessaram os recursos mais de uma vez. Cerca de 25% dos tomadores já recorreram a empréstimos duas vezes ou mais. Contudo, a grande parte da carteira, 75% ou 21 pessoas, encontra-se em seu primeiro empréstimo. Vale ressaltar que o banco tem ampliado a possibilidade de atendimento, escalando sua operação para 77 clientes nos anos de 2019 e 2020.

Por fim, na avaliação geral, os clientes se manifestaram satisfeitos com o Banco e alguns elogiaram sua atuação. Apesar disto, os tomadores apontam que o Banco da Gente pode melhorar os serviços oferecidos se diminuir a taxa de juros praticada, aumentar o montante do valor disponibilizado ao cliente e reduzir a pressão pelo avalista para valores mais baixos de empréstimo.

5. CONCLUSÕES

Em um momento de transformação das funções sociais do Estado, atores que se prontifiquem a prover acesso a serviços, que até certo tempo atrás eram exclusivos ao topo da pirâmide, ganham espaço nos novos arranjos sociais e organizacionais. A crescente preocupação em atender às demandas de parcela significativa da sociedade, tal qual os indivíduos da BoP, fomenta iniciativas que buscam alternativas sustentáveis para geração de impactos positivos. Isto se sustenta no aparato teórico utilizado, bem como nas leituras históricas e apresentação dos tipos de IFMs, de forma que foi possível resolver o primeiro objetivo específico.

O caso do Banco da Gente apresenta a construção de um NI a partir de uma OSCIP, no interior de Mato Grosso. Ele traz à luz a trajetória de uma organização em busca da sua independência política e financeira a fim de gerar mais benefícios e ganhar escala. Os dados referentes aos empréstimos realizados ano a ano demonstram a capacidade que o banco possui para escalar sua operação. Em corroboração, os dados captados junto aos tomadores explicitam o vazio institucional, qual seja a dificuldade de acesso a crédito pelos microempreendedores da região. Assim, é evidente o espaço mercadológico fértil para organizações que visem o desenvolvimento coletivo.

Deste modo, o objetivo geral é atingido ao demonstrar os benefícios do MPO aos tomadores, sustentado pelo segundo objetivo específico. Além do crédito ser acessível, todos os respondentes indicaram pelo menos um benefício proporcionado pelo empréstimo, como ampliar seu negócio ou melhorar seu padrão de vida. Entre as falas do diretor e da gestora e as respostas dos tomadores, fica evidente que o banco atua junto aos microempreendedores – seja ofertando capital, seja orientando a aplicação deste.

O banco também apresenta uma trajetória que perpassa por aspectos que demonstram a viabilidade de um negócio autossustentável. A partir da geração de receita com o aluguel dos boxes do Shopping Popular e a retroalimentação financeira, ele ganha potencial para ser uma das alternativas para mitigar as desigualdades sociais da região. Proporcionando microcrédito e consultoria administrativa-financeira, o Banco da Gente reduz a inadimplência e potencializa o desenvolvimento dos negócios fomentados.

Na trajetória para se tornar uma organização híbrida, entretanto, o Banco da Gente ainda precisa estruturar pontos importantes. Para responder ao terceiro objetivo específico, foram identificados os seguintes desafios: organizar um conselho administrativo coeso na visão de propósito, constituir um modelo de negócio organizado para a geração de impacto e a criar indicadores que proporcionem uma visão sistêmica dos benefícios gerados pelas suas soluções.

Ademais, salienta-se que a pesquisa visa contribuir com novas lentes para se olhar o setor de microcrédito produtivo orientado, a dos negócios de impacto, em diferentes regiões do país. Apesar de atingir os objetivos propostos, a pesquisa não é capaz de saturar o fenômeno das microfinanças e abre tantas outras lacunas para novas investigações.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRAMOVAY, R. (org). A densa vida financeira das famílias pobres. *In:_____*. **Laços financeiros na luta contra a pobreza**. Primeira Edição. São Paulo: Editora Annablume, 2004. p. 21-67.

AGOSTINI, Manuela Rösing. **O processo de inovação social como resposta aos vazios institucionais**: uma análise multidimensional em diferentes contextos sociais. Orientadora: Prof. Dra. Claudia Cristina Bitencourt. 2017. 292 f. Tese (Doutorado) – Programa de Pós-graduação em Administração, Universidade do Vale do Rio dos Sinos, Rio Grande do Sul, 2017. Disponível em: <http://www.repositorio.jesuita.org.br/bitstream/handle/UNISINOS/6466/Manuela%20R%20c3%b6sing%20Agostin_.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 20 nov. 2019.

ALIANÇA. Aliança pelos Investimentos e Negócios de Impacto. **O que são negócios de impacto**: características que definem empreendimentos como negócios de impacto. São Paulo: Aliança, 2019. Disponível em: <<https://aliancapeloimpacto.org.br/publicacoes>>. Acesso em: 21 nov. 2019.

BANCO DA GENTE. **Relatório Financeiro Microcrédito**. Documento interno. Rondonópolis, 2020.

BARONE, F *et al.* **Introdução ao Microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.

CLEPS, Geisa Daise Gumiero. Comércio Informal e a Produção do Espaço Urbano em Uberlândia (MG). **Sociedade & Natureza On-line**, Uberlândia, v. 21, n. 3, dez. 2009.

Disponível em: <https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1982-45132009000300008>. Acesso em: 21 ago. 2018.

COMINI, G.; BARKI, E.; AGUIAR, L. T. O novo campo dos negócios com impacto social. *In: BARKI, Edgard et al. Negócios com impacto social no Brasil*. São Paulo: Peirópolis, 2013. p.41-64.

CROCCO, Marco Aurelio; SANTOS, Fabiana; FIGUEIREDO, Ana. Exclusão financeira no Brasil: uma análise regional exploratória. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 33, n. 3 (132), p. 505-526, jul/set. 2013. Disponível em: <<https://www.scielo.br/pdf/rep/v33n3/v33n3a08.pdf>>. Acesso em: 10 out. 2019.

DIAS, Cláudia Augusto. Grupo focal: técnicas de coleta de dados em pesquisas qualitativas. **Informação & Sociedade: Estudos**, Brasília, v.10, n.2, p. 1-12, jan. 2000. Disponível em: <<https://periodicos.ufpb.br/ojs/index.php/ies/article/view/330/252>>. Acesso em: 08 ago. 2020.

FRANÇA FILHO, Genauto Carvalho de. Considerações sobre um marco teórico-analítico para a experiência dos Bancos Comunitários. **Gestão Social: Práticas em debate, teoria em construção**, Juazeiro do Norte, 1ª ed., p. 117-128, jul. 2008. Disponível em: <https://gestaosocial.paginas.ufsc.br/files/2011/07/Livro-1-Cole%C3%A7%C3%A3oEnapegsV1_Gest%C3%A3oSocialPraticasDebatesTeoriasConstru%C3%A7%C3%A3o.pdf>. Acesso em: 05 ago. 2020.

GONZALES, Lauro; PORTO, Lya; DINIZ, Eduardo Henrique. Microcrédito produtivo no Brasil: histórico recente e condicionantes de desenvolvimento. **Cadernos de Gestão Pública e Cidadania**, São Paulo, v. 22, n. 72, p. 193-213, maio/ago. 2017. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/cgpc/article/view/62637/68912>>. Acesso em: 20 set. 2020.

GONZALEZ, Lauro; DINIZ, Eduardo. Microcrédito e inovações nos serviços financeiros. *In: BARKI, Edgard et al. Negócios com impacto social no Brasil*. São Paulo: Peirópolis, 2013. p. 188-210.

HAGENAARS, Aldi; VOS, Klaas de. The definition and measurement of poverty. **The Journal of Human Resources**, Wisconsin, v. 23, n. 2, p. 211-221, 1988. Disponível em <<http://www.jstor.org/stable/145776>>. Acesso em: 20 set. 2020.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD) Segundo Trimestre de 2020**. Brasil, 2020. Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/periodicos/2421/pnact_2020_2tri.pdf>. Acesso em: 12 set. 2020.

KHANNA T.; PALEPU, K. G. **Vencendo em mercados emergentes**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

KHANNA T.; PALEPU, K. The future of business groups in emerging markets: long-run evidence from Chile. **Academy of Management Journal**, v. 43, n. 3, p. 268-285, 2000.

LAVOIE, Frédéric; POZZEBON, Marlei; GONZALEZ, Lauro. Challenges for inclusive finance expansion: The case of CrediAmigo, a Brazilian MFI. **Management International**, v.

15, n. 3, p. 57-69, 2011. Disponível em: <<https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.918.7172&rep=rep1&type=pdf>>. Acesso em: 21 set. 2020.

LÜDKE, M.; ANDRÉ, M. E. D. **Pesquisa em educação: abordagens qualitativas**. São Paulo: EPU, 1986.

MAIR, Johanna; MARTÍ, Ignasi. Entrepreneurship in and around institutional voids: a case study from Bangladesh. **Journal of Business Venturing**, v. 24, n. 5, p. 419-435, 2009. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.04.006>>. Acesso em: 3 ago. 2020.

MONZONI, Mario Prestes. Neto. **Impacto em renda do microcrédito: uma investigação empírica sobre geração de renda do crédito popular solidário (São Paulo Confia)**, no município de São Paulo. Orientador: Prof. Dr. Ciro Biderman, 2006, 195 f. Tese (Doutorado) – Doutorado em Administração Pública e Governo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2006. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/2499/61768.pdf?sequence=2&isAllowed=y>>. Acesso em: 15 ago. 2020.

ONU. Organização das Nações Unidas. **Objetivos do Desenvolvimento Sustentável**, 2015. Disponível em: <<https://nacoesunidas.org/pos2015/>>. Acesso em: 10 set. 2018.

PORTER, Michael; KRAMER, Mark. Criação de valor compartilhado. **Harvard Business Review Brasil**. Brasil, jan. 2011. Disponível em: <<https://hbrbr.com.br/criacao-de-valor-compartilhado/>>. Acesso em: 6 out. 2019.

REDE DE PESQUISA SOLIDÁRIA. **Boletim. No. 5 – Covid-19: Políticas Públicas e as Respostas da Sociedade**. São Paulo, 2020. Disponível em: <http://oic.nap.usp.br/wp-content/uploads/2020/05/BoletimPPS_5_8maio_FINAL.pdf>. Acesso em: 24 set. 2020.

RIGO, Ariádne Scalfoni. **Moedas sociais e bancos comunitários no Brasil: aplicações e implicações, teorias e práticas**. Orientador: Prof. Dr. Genauto Carvalho de França Filho, 2014, 339 f. Tese (Doutorado) – Doutorado em Administração, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2014. Disponível em: <<https://repositorio.ufba.br/ri/bitstream/ri/23908/1/ARI%C3%81DNE%20SCALFONI.pdf>>. Acesso em: 8 ago. 2020.

SACHS, J. **The end of poverty: how we can make it happen in our lifetime**. New York: Penguin, 2005.

SANTOS, A. R. dos. **Metodologia Científica: a construção do conhecimento**. 3ª Ed. Rio de Janeiro: DP&A, 2000.

SANTOS, Claire Gomes dos; CARRION, Rosinha da Silva Machado. Microcrédito e Pobreza: um Diálogo Possível? **RAC**, Curitiba, v. 13, Edição Especial, art. 4, p. 53-67, jun. 2009. Disponível em: <<https://www.scielo.br/pdf/rac/v13nspe/a05v13nspe.pdf>>. Acesso em: 02 set. 2020.

SATOLANI, Mônica Ferreira; CÔRREA, Cynthia Cândida; FAGUNDES, Mayra Batista Bitencourt. Análise do ambiente institucional e organizacional da piscicultura no estado de

Mato-Grosso do Sul. **Revista de Economia e Agronegócio**, Viçosa, v. 6, n. 2, p. 220-221, jun. 2008. Disponível em: <<https://periodicos.ufv.br/rea/article/view/7454/3043>>. Acesso em: 12 dez. 2019.

SEGUNDO, João Joaquim de Melo Neto; MAGALHÃES, Sandra. Bancos Comunitários. *In*: IPEA. **Boletim Mercado de Trabalho – conjuntura e análise nº 41**. Brasil: Ipea, 2009. p. 59-65. Disponível em: <https://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/mercadodetrabalho/BMT_completo.pdf>. Acesso em: 13 set. 2020.

SEN, Amartya. **Desenvolvimento como Liberdade**. Tradução: Laura Teixeira Motta; revisão técnica Ricardo Doninelli Mendes. São Paulo: Companhia das Letras, 2010.

SERVET, Jean-Michel. Microcrédito. *In*: HESPANHA *et al.* **Dicionário Internacional da Outra Economia**. Edição *online*. Portugal: Almedina, 2009. p. 243-248. Disponível em: <<https://financassolidarias.files.wordpress.com/2012/09/dicionario-internacional-da-outra-economia1.pdf>>. Acesso em: 03 set. 2020.

SOUZA, Paulo Augusto Ramalho de; ROMEIRO, Maria do Carmo. As instituições de microcrédito no Brasil: uma perspectiva sobre o fluxo de fundos no setor. **Revista Contemporânea de Contabilidade**. Florianópolis, v. 14, n. 33, p. 88-100, set./dez. 2017. Disponível em: <<https://periodicos.ufsc.br/index.php/contabilidade/article/view/2175-8069.2017v14n33p88>>. Acesso em: 21 fev. 2020.

YIN, Robert K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. Trad. Daniel Grassi. 2.ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

YUNUS, Muhammad. **Microcrédito: a experiência do Grameen Bank**. Rio de Janeiro: BNDES, 2001. 72 p.: il. – (BNDES Social; n. 2). Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/bndes_social/bndes_social2.pdf>. Acesso em: 10 jun. 2020.

_____. **Building social business: the new kind of capitalism that serves humanity's most pressing needs**. New York: Public Affairs, 2010.

¹ A dimensão da pobreza utilizada neste artigo é a econômica, focada na falta de acesso ao capital econômico – pobreza absoluta (HAGENAARS; VOS, 1988).