

UNIVERSIDADE FEDERAL DE OURO PRETO
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E APLICADAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS E GERENCIAIS
ADMINISTRAÇÃO

DANIELLA AUXILIADORA FIGUEIREDO FONSECA

Microcrédito Produtivo Orientado em Mariana:
Estudo do Impacto e da Adesão

Mariana,

2016

Daniella Auxiliadora Figueiredo Fonseca

**MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO EM MARIANA:
ESTUDO DO IMPACTO E DA ADESÃO**

Monografia apresentada ao curso de Administração da Universidade Federal de Ouro Preto, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Me. Israel José dos Santos Felipe

Mariana,

2016

Catálogo na fonte: Bibliotecário: Essevalter de Sousa - CRB6a. - 1407 - essevalter@sisbin.ufop.br

F676m Fonseca, Daniella Auxiliadora Figueiredo
Microcrédito Produtivo Orientado em Mariana: estudo
do Impacto e da Adesão [manuscrito]/ Daniella Auxiliadora
Figueiredo Fonseca.-Mariana, MG, 2016.
36, [3] f.: il., gráfs., tabs.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) - Universidade
Federal de Ouro Preto, Instituto de Ciências Sociais
Aplicadas, Departamento de Ciências Econômicas e Gerenciais,
DECEG/ICSA/UPOP

1. Pequenas e médias empresas - Teses. 2. Empresas
- Finanças - Teses. 3. Educação financeira - Teses.
4. MEM. 5. Monografia. I. Felipe, Israel José dos Santos.
II. Universidade Federal de Ouro Preto. \$b Instituto
de Ciências Sociais Aplicadas. \$b Departamento de
Ciências Econômicas e Gerenciais. III. Título.

CDU: Ed. 2007 -- 334.012.65

: 15

: 1415399

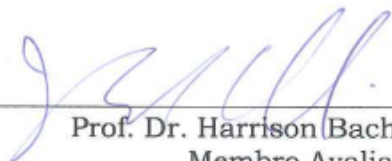
DANIELLA AUXILIADORA FIGUEIREDO FONSECA

Monografia apresentada junto ao Curso de Administração da Universidade Federal de Ouro Preto – UFOP, como requisito à obtenção do Título de Bacharel.

COMISSÃO EXAMINADORA



Prof. Me. Israel José dos Santos Felipe
Orientador e Presidente da Banca



Prof. Dr. Harrison Bachion Ceribeli
Membro Avaliador



Profa. Ma. Karla Luísa Costa e Costa
Membro Avaliador

Mariana, 26 de julho de 2016.

RESUMO

Sendo responsáveis por geração de emprego e renda para milhares de brasileiros, as micro e pequenas empresas tem cada vez mais reafirmado sua importância na economia, no entanto, mesmo com esta importância elas ainda passam por dificuldades quando o assunto é concessão de crédito no sistema financeiro tradicional. E considerando a importância e a necessidade dos investimentos para que os empreendimentos se desenvolvam torna-se indispensável às alternativas que minimizem as dificuldades de acesso ao crédito. Sabendo dessa necessidade o estudo busca responder a seguinte problemática: Qual o Impacto e a Adesão ao Microcrédito Produtivo Orientado na cidade de Mariana? Esta pesquisa busca visualizar como o microcrédito contribui para os Microempreendedores e Empreendedores Individuais do comércio local, e também como é adesão destes empreendedores com o microcrédito. Para atingir os resultados foram aplicados questionários que permitiriam analisar o perfil socioeconômico dos entrevistados, identificar o nível de conhecimento e adesão destes com o microcrédito, as dificuldades enfrentadas no processo de concessão de crédito, e também relacionar o nível de educação financeira dos entrevistados. O método de pesquisa adotado foi o de estudo de caso, e a pesquisa foi de cunho exploratório-descritiva com abordagem quantitativa. Os dados obtidos através da aplicação dos questionários foram tabulados, analisados e comentados. Os resultados obtidos confirmam a importância do microcrédito para aqueles que já usaram, mas também reafirmam a ideia de que muitos empreendedores não conhecem o serviço.

Palavras chave: Microcrédito; Micro e Pequena Empresa; Educação Financeira.

ABSTRACT

The micro and small companies have been reaffirming their importance in the economy, being responsible for generating jobs and income for thousands of Brazilians, however these companies still find difficulties when it comes to granting credits in the traditional finance system. To make their development possible is needed, aside from hard working and dedication, investment. Knowing this necessity, this study searches to answer one question: What is the impact of adhering the Orienting Productive Microcredit in the city of Mariana?

This research's objective is to visualize how the microcredit can contribute to the micro entrepreneur and auto entrepreneurs of local businesses, and how it is the usage of this microcredit by the entrepreneurs. To reach this results, questions that allowed to analyze the socioeconomic situation of the interviewed, identify the level of knowledge and contact with the microcredit, the difficulties faced in the process of grating credits, and relating the level of financial education of the interviewed were made. The method of research used was the study of case and the research was exploring-descriptive. The data that was obtained through the interviews was organized in tables, analyzed and commented. The obtained results confirm the importance of microcredit to those that use it but it also reaffirm that this financial product isn't greatly known.

Key words: Microcredit; Micro and Small Companies; Financial Education.

Lista de Tabelas

Tabela 1 - Execução Consolidada do PNMPO - 2008 a 2015.....	12
Tabela 2 - Distribuição etária dos entrevistados.....	19
Tabela 3 - Nível de escolaridade dos entrevistados.....	20
Tabela 4 - Relação entre ser chefe de família e o sexo.....	20
Tabela 5 - Tempo de atuação dos Entrevistados no negócio.....	22
Tabela 6 - Motivações que levaram os entrevistados a abrirem seu negócio.....	22
Tabela 7 - Forma de financiamento do negócio	23
Tabela 8 - Entrevistados que enfrentaram dificuldades e como superaram	23
Tabela 9 - Entrevistados que nunca usaram o Microcrédito	24
Tabela 10 - Informações dos entrevistados que já usaram o Microcrédito	25
Tabela 11 - Preferência na hora das compras	26
Tabela 12 – Capacidade de administrar as próprias finanças.....	26
Tabela 13 - Diálogo sobre decisões financeiras	27
Tabela 14 - Importância de anotar todas as despesas	27
Tabela 15 - Conhecimentos sobre a Inflação	28
Tabela 16 - Conhecimentos sobre Risco e Retorno.....	28
Tabela 17 - Quanto é poupado da renda mensal.....	29
Tabela 18 - Tempo de sobrevivência dos entrevistados sem a fonte de renda principal.....	30
Tabela 19 - Renda comprometida com gastos fixos.....	30
Tabela 20 - Nível de estresse financeiro dos entrevistados	31

Sumário

1. INTRODUÇÃO	6
2. REFERENCIAL TEÓRICO	8
2.1. O Microcrédito	8
2.2. O Microcrédito Produtivo Orientando	10
2.3. Histórico do Microcrédito no Brasil.....	12
2.4. A Educação Financeira aliada ao Microcrédito.....	13
3. METODOLOGIA	15
3.1. Classificação e Método da Pesquisa.....	15
3.2. Coleta de Dados	16
3.3. Objeto da Pesquisa	17
4. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....	18
4.1. Perfil socioeconômico da amostra.....	18
4.2. Informações do Negócio	22
4.3. Educação Financeira	26
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	31
REFERÊNCIAS	34
ANEXO 1 – QUESTIONÁRIO	37

1. INTRODUÇÃO

A primeira experiência considerada de microcrédito, segundo Moraes *et al.* (2008), é a do pastor Raiffensem em 1846 no sul da Alemanha, onde após um rigoroso inverno e diante a situação dos fazendeiros da região estarem endividados com empréstimos de agiotas, o pastor criou a Associação do Pão que cederia farinha de trigo para a fabricação e comercialização do pão, propiciando assim o pagamento das dívidas. No entanto, para Santiago Neto (2014) o grande marco do microcrédito e que deu início a sua popularização se deu alguns anos depois, quando o economista e professor Muhammad Yunus fundou o Grameen Bank, em Bangladesh.

Já no Brasil, segundo Barone *et al.* (2002), o primeiro experimento de Microcrédito aconteceu em 1973 com a criação da União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações, que ficou mais conhecida como Programa UNO, e buscava, além do microcrédito, capacitar os trabalhadores do setor informal e de baixa renda. Desde então o número de instituições que ofertam o Microcrédito se expandiu no país e, de acordo com Santiago Neto (2014), já existiam 480 instituições cadastradas em 2013.

O público alvo do microcrédito pode ser considerado como as micro e pequenas empresas, que por sinal têm uma grande importância em todo o cenário mundial devido a sua grande participação em vários setores da economia, bem como por representarem uma porcentagem muito grande no grupo de empresas formais. Estudos como o do SEBRAE (2007) destacam que a dificuldade ao crédito é um dos motivos que levam micro, pequenas e médias empresas a falência. Nesse contexto surge o microcrédito como uma das principais ferramentas que pode ser utilizada pelas MPEs para suprir a dificuldade de acesso ao crédito tradicional.

No entanto, mesmo com a disponibilização desta ferramenta, muitos microempreendedores não sabem da existência do microcrédito e como este poderia ajudar na melhoria dos empreendimentos. Enquanto outros empreendedores conhecem o microcrédito, mas o veem como um endividamento ao invés de investimento. Assim a Educação Financeira, que busca levar conhecimento sobre o sistema financeiro e também capacitar as pessoas a tomarem decisões conscientemente, pode se tornar uma nova aliada do Microcrédito disseminando melhor as informações de funcionamento e ajudando na expansão do setor.

O cenário desta pesquisa é a cidade de Mariana localizada na região central de Minas Gerais, que se destaca por possuir um grande número de microempreendedores formais e informais, e tem os programas de microcrédito presentes no município já há alguns anos.

Diante disso se formula como problema de pesquisa: Qual a contribuição do Microcrédito Produtivo Orientado para os microempreendedores do município de Mariana e qual o nível de Alfabetização Financeira destes microempreendedores? Para esclarecer a problemática desta pesquisa surge a necessidade de entender melhor o funcionamento do microcrédito, sua forma de acesso e concessão de crédito, bem como esclarecer qual a importância da educação financeira na vida dos indivíduos, principalmente dos microempreendedores, para que eles consigam ter um empreendimento com vida financeira saudável. Os entendimentos anteriores dão sustentação para que o objetivo geral da pesquisa, de verificar o nível de aderência e conhecimento dos empreendedores da cidade com o microcrédito, seja atendido.

As justificativas para o estudo remetem na contribuição que este pode ter para a literatura do microcrédito demonstrando a importância econômica e social, e a influência no desenvolvimento dos microempreendedores, muitas vezes excluídos do sistema tradicional de concessão de crédito. Além do mais o tema microcrédito, principalmente no Brasil, não é um objeto de muitos estudos, apesar da sua relevância, isto faz com que seja necessário estimular e incentivar novos estudos na área para que venham a contribuir com novos conhecimentos.

Assim como o microcrédito, a Educação Financeira é de extrema importância para os microempreendedores, pois permitem tomadas de decisão mais conscientes. Ademais, tem se tornado tema de discussões recentes, já que é cada vez mais necessário entender como funciona o Sistema Financeiro e como se deve agir diante dele. Assim, entender como a Educação Financeira pode se relacionar com a expansão do setor de microcrédito se torna pertinente.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. O Microcrédito

Utilizando-se e acompanhando da evolução tecnológica e os seus desdobramentos e benefícios, pode-se perceber que o Sistema Financeiro Brasileiro muito avançou nos últimos anos. No entanto, quando o assunto é a concessão de crédito no Brasil, pode-se dizer que esta não acompanhou parte dessa evolução e continua pouco desenvolvida. Como forma de entender melhor o cenário financeiro que demonstra a necessidade do microcrédito, abordaremos primeiro a contextualização da concessão de crédito brasileira.

O termo crédito, no latim *credere*, tem o significado de acreditar, crer em algo, referindo-se assim as relações de confiança. No viés financeiro indica, para os tomadores, a possibilidade de usufruírem dos recursos financeiros que são disponibilizados pelas Instituições Financeiras. Assim o crédito seria a tentativa de estimular e propiciar a circulação de bens e valores, reunindo em seu conceito duas características base: o tempo e a confiança (MONTEIRO, 2006).

Moraes *et al.* (2008) apontam algumas características existentes quando o assunto é o crédito como, por exemplo, o fato da exigência de garantias reais, montantes e taxas de juros altos. Em relação às altas taxas de juros, estas são resultados que as instituições encontraram para se resguardarem e se prevenirem de possíveis perdas futuras. E toda essa preocupação é devido à existência da assimetria de informação nos processos de concessão de empréstimo, onde é muito difícil saber as reais possibilidades de pagamento dos tomadores. Assim, essa situação faz com que o sistema financeiro tradicional, em sua essência, tenda a assumir um caráter conservador quando o assunto é concessão de crédito.

Com este caráter conservador as Instituições de Crédito acabam “excluindo determinados segmentos do acesso ao crédito como, por exemplo, população de baixa renda, setor informal, micro e pequenas empresas, empresas nascentes, etc.” (BRAGA e TONETO, 200, p. 70). Em países subdesenvolvidos como o Brasil estas exclusões tendem a ter um agravante ainda maior já que há na economia uma participação significativa do setor informal e das micro e pequenas empresas, o que acaba afetando o desenvolvimento econômico e social do país.

Surge então a abertura e a necessidade para programas microfinanceiros como, por exemplo, o microcrédito, que buscam dar oportunidades financeiras para os excluídos do sistema financeiro tradicional. No entanto, o microcrédito não deve ser entendido como política social, suprimindo a necessidade de políticas próprias para geração de produção,

emprego e renda. Mas, se usado corretamente e dentro dos limites propostos “pode constituir-se em um importante instrumento, entre outros, de fomento do desenvolvimento econômico e social” (SANTOS, 2002, p. 123).

Comumente o termo microcrédito é associado e até mesmo confundido com o termo microfinanças. Para evitar maiores confusões sobre o assunto adiante, discutiremos agora sobre as microfinanças e suas diferenças com o microcrédito. Iniciando de uma maneira mais ampla, Nichter, Goldmark e Fiori (2002) definem que microfinanças são os serviços financeiros que são oferecidos para as pessoas que possuem uma baixa renda. Enquanto ao analisar Brusky & Fortuna (2002) pode-se acrescentar que os serviços financeiros prestados são de pequeno porte, e que as famílias de baixa renda podem ser de empreendedores ou não.

As Microfinanças oferecem serviços financeiros para a população excluída do sistema financeiro tradicional, e dentre estes serviços prestados está o Microcrédito. Isso explica as semelhanças e, em alguns casos, a confusão entre os dois conceitos. Para explicar melhor sobre a diferença Ribeiro (2005) diz:

O termo microcrédito se refere à concessão de créditos, enquanto o termo microfinanças se refere – além da concessão de empréstimos –, à captação de poupança, contratação de seguros, dentre outros serviços ou produtos financeiros, aos mesmos microempreendimentos informais e aos agentes de mais baixa renda da sociedade. Os serviços microfinanceiros, que não sejam o microcrédito, prestam-se a atender necessidades financeiras dos excluídos do setor bancário tradicional, não ocorrendo, portanto, nenhum desvirtuamento ilegítimo das microfinanças. (RIBEIRO, 2005, p. 49).

Assim, pode-se concluir que o Microcrédito é um dos produtos oferecidos pelas Microfinanças. E que as Microfinanças, além de ofertar o microcrédito, oferecem a seus clientes os serviços de poupança, contratação de seguros, dentre outros. Proporcionando a inserção das pessoas com dificuldades de acesso ao crédito no mercado financeiro e atendendo suas necessidades da melhor forma possível.

Na literatura sobre o microcrédito ainda não se tem um consenso sobre o seu conceito e suas implicações. Existem autores como Gulli (1998) que consideram o microcrédito como serviços de crédito em pequena escala. Silva (2002) além de considerar como empréstimos de baixo valor, também define que estes são para pessoas de baixa renda. Enquanto Silveira Filho (2005) considera a parte estrutural do microcrédito, definindo-o como um processo simplificado, com ausência de garantias reais e com uma burocracia muito menor que os empréstimos tradicionais.

De forma complementar Nichter, Goldmark e Fiori (2002) discutem sobre as características do microcrédito e acrescentam que além deste ser um crédito destinado para as pessoas de baixa renda, ele também deve ser utilizado para financiar as atividades produtivas. Surge então a necessidade de entender um pouco melhor a conceituação do microcrédito e compreender que este não serve para satisfazer o consumo pessoal e sim para financiar atividades produtivas. Sendo assim, o Microcrédito “está voltado para apoiar o negócio de pequeno porte, gerenciados por pessoas de baixa renda, e não se destina a financiar o consumo” (BARONE *et al.*, 2002, p. 20). E ainda utilizando das palavras de Barone *et al.* (2002), temos um novo conceito para Microcrédito:

Microcrédito é a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) e é concedido com o uso de metodologia específica. (BARONE *et al.*, 2002, p. 11).

Este último conceito apresentado por Barone *et al.* retrata a ideia do trabalho quanto ao Microcrédito, que a partir de então pode ser entendido como concessão de empréstimos destinados a manutenção e investimento dos negócios, que são oferecidos com baixos valores aos microempreendedores excluídos do sistema financeiro tradicional.

2.2. O Microcrédito Produtivo Orientado

O Microcrédito Produtivo Orientado, que será o produto financeiro considerado neste estudo, possui algumas peculiaridades e diferenças, se comparado ao Microcrédito. Para melhor entendimento, será exposto agora sobre o Microcrédito Produtivo Orientado que, segundo a Lei nº 11.110 de 25 de abril de 2005, é o “crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, utilizando metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica”.

Monzoni (2006) acrescenta como diferencial do Microcrédito Produtivo Orientado a figura do Agente de Crédito, que se torna responsável pelo relacionamento entre o tomador de empréstimo e a instituição. Silveira Filho (2005) também destacou a relevância do Agente de Crédito e adiciona a importância deste em levar as informações e orientações para os empreendedores que, muitas vezes, ainda possuem receio em buscarem por empréstimos, pois o visualizam como endividamento e não como um investimento. O Agente se torna então figura essencial para as concessões de microcrédito, sendo responsáveis por visitas

constantes no ambiente do negócio, por analisarem a viabilidade do microcrédito e também por dar assistência para que o empreendimento dê certo.

Considerando a vertente das instituições de microcrédito produtivo orientado, Santiago Neto (2010) conclui que estas fogem do convencional, que normalmente é o tomador buscando a instituição, e se tornam mais proativas, com o agente buscando potenciais clientes. Este contato mais próximo permite analisar melhor as reais necessidades e condições dos empreendimentos, proporcionando que a instituição ofereça o produto mais adequado possível, e com isso também reduza a probabilidade de inadimplência. Assim este acompanhamento se torna essencial para as instituições e seus resultados, já que viabiliza a possibilidade de estudar melhor os clientes e evitar, ou ao menos diminuir, perdas futuras.

Segundo o BNDES as Instituições de Microcrédito podem ser divididas em dois grupos, o primeiro deles é chamado de 1º piso e é formado pelas Instituições de Microcrédito Produtivo Orientado (IMPO) que atuam diretamente com o microempreendedor, que podem ser Instituições financeiras públicas ou privadas, Agências de Fomento, Cooperativas Singulares de Crédito, Sociedades de Crédito ao Microempreendedor – SCM, e as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP. O segundo grupo, denominado 2º piso, é formado por Agentes de Intermediação (AGI), que trabalham repassando os recursos para os agentes do 1º piso. As instituições desse grupo podem ser as Agências de Fomento, as Instituições financeiras públicas ou privadas, as Cooperativas Centrais de Crédito e os Bancos Cooperativos.

Apesar da presença do setor privado na concessão de microcrédito é preciso destacar, como Santiago Neto (2014), a relevância do papel do Estado, tanto para a dinamização do setor, como para a regulamentação através de Leis específicas, e na formulação dos programas que fomentaram o microcrédito no Brasil. Como exemplo pode-se citar a criação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO, no âmbito do Ministério do Trabalho e Emprego.

O PNMPO foi criado como meio de incentivar o microcrédito e a geração de trabalho e renda dos microempreendedores populares e também foi instituído pela Lei nº 11.110 de 25 de abril de 2005. No contexto do PNMPO são considerados microempreendedores populares as pessoas físicas e jurídicas de atividades produtivas de pequeno porte, com renda bruta anual de até R\$ 120 mil. Ficaram dispostos no texto outros objetivos gerais do Programa, como a disponibilização de recursos para o microcrédito produtivo orientado, e o oferecimento de apoio técnico às instituições de microcrédito

produtivo orientado, visando o fortalecimento institucional destas para a prestação de serviços aos empreendedores populares.

Segundo Santiago Neto (2014) em seu primeiro ano de atuação o PNMPO atraiu 50 instituições de microcrédito, e até 2013, 480 instituições já haviam aderido ao programa. E de acordo com as Informações Gerenciais do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado do 3º trimestre de 2015, as instituições que integram o PNMPO ofertaram no terceiro trimestre de 2015 um volume total de crédito de R\$ 2.859.959.106,51 que, comparando ao segundo trimestre também de 2015, apresentou uma retração nominal de 0,08%. Esse volume total ofertado foi -8,75% inferior ao executado no terceiro trimestre de 2014.

Tabela 1 - Execução Consolidada do PNMPO - 2008 a 2015

Ano	Número de Clientes Atendidos	Número de Operações de Microcrédito Realizadas	Variação Anual	Valores nominais concedidos (em R\$)	Valores atualizados* concedidos (em R\$)
2008	1.430.097	1.280.680		1.825.147.592,77	2.945.582.271,69
2009	1.654.186	1.620.656	26,55%	2.323.599.790,69	3.521.814.308,41
2010	2.071.607	1.966.718	21,35%	2.998.623.914,48	4.365.506.896,56
2011	2.674.157	2.576.559	31,01%	4.098.289.416,62	5.603.869.961,66
2012	3.953.406	3.814.781	48,06%	6.504.785.890,40	8.384.649.627,79
2013	5.664.941	5.713.091	49,76%	10.162.675.000,69	12.334.849.340,93
2014	5.552.080	5.667.287	-0,80%	11.646.316.132,59	13.391.110.372,23
2015 (jan-set)	3.867.850	3.885.941		8.330.940.986,69	9.017.410.523,99
TOTAL	26.868.324	26.525.713		47.890.378.724,93	59.564.793.303,26

Fonte: Relatório PNMPO, 3º trimestre 2015.

Considerando os três primeiros trimestres de 2015 é possível perceber que o volume ofertado de microcrédito produtivo orientado foi 1,86% inferior ao volume ofertado no mesmo período de 2014. Nota-se assim uma queda no nível de adesão ao programa, que pode ser resultado da instabilidade econômica do país ou da diminuição da atratividade do programa para os clientes potenciais.

2.3. Histórico do Microcrédito no Brasil

No Brasil, segundo Barone *et al.* (2002), a primeira experiência de microcrédito é considerada a criação da União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações em 1973, que ficou mais conhecida como Programa UNO, e visava, além da concessão de

crédito, a capacitação dos seus clientes, os microempresários de baixa renda e do setor informal. No entanto, para Costa (2010) o microcrédito ganhou força nos anos 90, quando o Terceiro Setor começou a participar destas experiências, e ele ainda acrescenta o fato dos governos populares serem eleitos nas administrações municipais e estaduais, o que favoreceu a implantação dos “Bancos do Povo”, que apoiou a geração de ocupação de renda.

Ao considerar os bancos públicos federais, Costa (2010) trás que a primeira experiência de microcrédito foi a do Banco do Nordeste – BNB, desde 1998 com o programa *CrediAmigo*. O BNB optou por criar uma OSCIP, o Instituto Nordeste Cidadania, para lidar com a concessão direta de microcrédito, e atuava conforme a maioria das demais OSCIPs, com os grupos de aval solidário e agentes de crédito itinerantes. E ainda segundo autor, o caso do BNB além de ser único ao considerar a participação de banco público federal, também foi à experiência que apresentou melhores desempenhos no Brasil.

A partir de 2005, segundo Bittencourt (apud COSTA, 2010, p. 24-26), o microcrédito tradicional com o viés espelhado na experiência em Bangladesh começa a perder a competitividade, surgindo então à criação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO, e junto com o programa veio a regulamentação do microcrédito produtivo, a determinação do marco legal bem como a associação de outros produtos financeiros ao microcrédito. E as mais recentes alterações no PNMPO aconteceram, segundo Dantas (2011), já no governo Dilma, em 2011, quando foi lançado o Programa de Microcrédito Orientado Crescer, visando atrair para o mercado formal mais empreendedores e assim aumentar o estímulo ao microcrédito.

2.4. A Educação Financeira aliada ao Microcrédito

A tecnologia com seus desdobramentos, desenvolvimento, e novas formas de comunicação alteraram o desenvolvimento global de diversas áreas e atividades, inclusive o setor das finanças. Com toda essa evolução o Sistema Financeiro Brasileiro nos últimos anos levou ao aumento do índice de inclusão bancária, ao aumento dos serviços oferecidos aos consumidores e, por fim, ao aumento da complexidade destes produtos. Essas mudanças complementam as falas de Amadeu (2009), Savoia, Saito e Santana (2010) e Potrich *et al.* (2014) em relação aos produtos financeiros que, nos últimos anos, tornaram-se mais complexos, demandando dos seus usuários um maior conhecimento e informação para que permitam tomadas de decisões mais conscientes.

Todos estes aumentos são interessantes ao analisar que as diferentes necessidades podem ser melhores atendidas com a variedade e a melhora dos serviços prestados. No

entanto, com este leque maior, as decisões dos consumidores precisam ser ainda mais pensadas e conscientes, demandando um maior conhecimento sobre o assunto e as possibilidades. Sebstad e Cohen (2003) traduz a situação anterior dizendo que o número crescente de opções muitas vezes tende a complicar a vida dos clientes ao invés de simplifica-las. Surge então à importância de expandir a Educação Financeira e com ela os conhecimentos sobre conceitos que envolvam o sistema financeiro, como riscos, custos e rentabilidade dos serviços, tudo para que seja possível escolher a sua melhor opção.

A Educação Financeira para Savoia, Saito e Santana (2007) representa a oportunidade das pessoas desenvolverem habilidades que resultem em tomada de decisões mais convictas, além de tornar os indivíduos mais atuantes no mercado financeiro. Enquanto para Amadeu (2009) este conceito é mais amplo, e representa um processo motor de expansão do conhecimento, bem como das aptidões e habilidades de se trabalhar com as finanças e os serviços financeiros ofertados, permitindo aos indivíduos fundamentos e segurança ao decidirem e também proporcionar a estes uma integração com a sociedade e o sistema financeiro, aumentando o bem-estar pessoal.

Para o Banco Central do Brasil a Educação Financeira pode ser compreendida como um instrumento de desenvolvimento econômico, pois possibilita as pessoas conhecimentos que contribuam para um melhor uso dos recursos financeiros e assim uma melhora na qualidade de vida. E, sobre o conhecimento financeiro, este significa “compreensão dos riscos e oportunidades, escolhas conscientes, gerenciamento familiar e planejamento do futuro pessoal” (PEREIRA, 2013, p. 46-47). A Educação Financeira visa então que os indivíduos sejam capazes de escolher conscientemente o melhor caminho financeiro para levar uma vida melhor.

Validando a importância da Educação Financeira, foi instituída por decreto presidencial de nº 7.397, em 22 de dezembro de 2010, a Estratégia Nacional de Educação Financeira – ENEF, com a finalidade “de promover a educação financeira e previdenciária e contribuir para o fortalecimento da cidadania, a eficiência e solidez do sistema financeiro nacional e a tomada de decisões conscientes por parte dos consumidores”. Assim a educação financeira passa a ter prevalência do interesse público, com um caráter permanente, de âmbito nacional, e garantindo a gratuidade das ações.

Aumentar o nível de educação financeira contribui tanto para a sustentabilidade da solidez da economia quanto para a sustentabilidade da vida financeira do indivíduo. Araújo e Souza (2012) resumiram alguns dos benefícios proporcionados pela educação financeira, a saber:

“Quando os cidadãos exercem seus direitos, desenvolvem os mercados; quando cumprem seus deveres, melhora a eficiência e solidez. A cidadania financeira, dentre outros benefícios, aumenta a poupança privada de longo prazo; faz com que as pessoas usem adequadamente os produtos financeiros e estejam menos sujeitas a fraudes e abusos; aproxima os agentes superavitários dos deficitários; evita crises e a formação de bolhas, tornando os mercados financeiros mais eficientes e responsáveis”. (ARAÚJO E SOUZA, 2012).

Dentre estes benefícios e sustentabilidades, vale ressaltar que o aumento do nível de educação financeira, principalmente na população com menor renda, pode resultar também na expansão do programa de microcrédito. Analisando Pereira (2013) é possível confirmar este raciocínio considerando que a população de baixa renda normalmente é a mais vulnerável em relação ao sistema financeiro, e também o público alvo do microcrédito. Assim, interpretar melhor o sistema financeiro e seus desdobramentos pode fazer com que muitos microempreendedores, que não compreendem o programa ou o acham de difícil aderência, passem a compreender e se tornem clientes.

Sebstad e Cohen (2003) corroboram com o pensamento anterior, para eles as IMF's podem utilizar da educação financeira para expandir e consolidar o alcance de seus serviços. E, ainda em relação ao ponto de vista das instituições, Amadeu (2009) também acrescenta que clientes bem educados financeiramente representam a possibilidade de melhores resultados, garantindo melhores lucros para as instituições. Concluindo assim que microempreendedores bem educados financeiramente, portando de conhecimentos e informações, se tornam ainda mais clientes potenciais para os programas microfinanceiros, fazendo com que a Educação Financeira se torne essencial no progresso do Setor de Microcrédito.

3. METODOLOGIA

3.1. Classificação e Método da Pesquisa

O presente trabalho pode ser considerado como uma pesquisa com cunho exploratório-descritiva, e uma abordagem quantitativa. O cunho exploratório, segundo Valdés (2003), normalmente é um dos primeiros procedimentos da pesquisa, pois permite a preparação para a busca e identificação dos problemas que cercam as variáveis. Neste tipo de pesquisa “se procura aprofundar e apurar ideias e a construção de hipóteses” (HAIR JUNIOR *et al*, 2005, p. 58).

Considerando o cunho descritivo, esta pesquisa visa descrever e caracterizar as variáveis estudadas. Ainda podemos considerar que a pesquisa de cunho descritivo “se limita a uma descrição pura e simples de cada uma das variáveis isoladamente, sem se preocupar com as interações entre elas” (CASTRO, 1978, p. 66).

A abordagem quantitativa visa transferir a realidade para os números. Os resultados dos dados coletados são apresentados e analisados, de maneira mais objetiva e estatística (HAIR JUNIOR *et al*, 2002). Complementando com as palavras de Godoy (1995), na abordagem quantitativa ao priorizar a precisão se evita as distorções e a pesquisa acaba garantindo uma margem de segurança e confiabilidade.

O método de pesquisa utilizado foi o levantamento de campo que, segundo Gil (2008), representa o contato direto com o grupo do qual se pretende conhecer melhor o comportamento. Complementando a ideia anterior Barbosa (2005) trás que no levantamento de campo o contato com a amostra da população através de aplicações de questionários e entrevistas gera um banco de dados e informações que permitem posteriores análises e conclusões sobre o grupo estudado. Dentre as técnicas disponíveis para o levantamento de campo nesse estudo optou-se pela aplicação de questionários.

3.2. Coleta de Dados

Foi desenvolvido um questionário para ser aplicado aos Microempreendedores e Empreendedores Individuais da cidade. O questionário tinha o total de 36 questões fechadas que possibilitavam, através das respostas, caracterizar o perfil socioeconômico dos entrevistados, bem como a adesão e conhecimento do microcrédito, e também questões de educação financeira. As partes I e II do questionário foram adaptadas de Dantas (2014) e parte III adaptada do Serasa.

Tem-se que a população de um estudo pode ser compreendida como um “conjunto de indivíduos ou objetos que apresentam em comum determinadas características definidas para o estudo” (FONSECA e MARTINS, 2009, p. 177) e que o comércio é uma das principais atividades econômicas da cidade, sendo assim, a população do estudo é composta pelos Microempreendedores e Empreendedores Individuais que compõem o setor do comércio. Foram escolhidos aleatoriamente mais de 50 estabelecimentos para a aplicação dos questionários, no entanto nem todos solicitaram o pedido e se manifestaram positivamente, assim a amostragem da pesquisa é formada por 30 empreendedores, que foram os que responderam aos questionários.

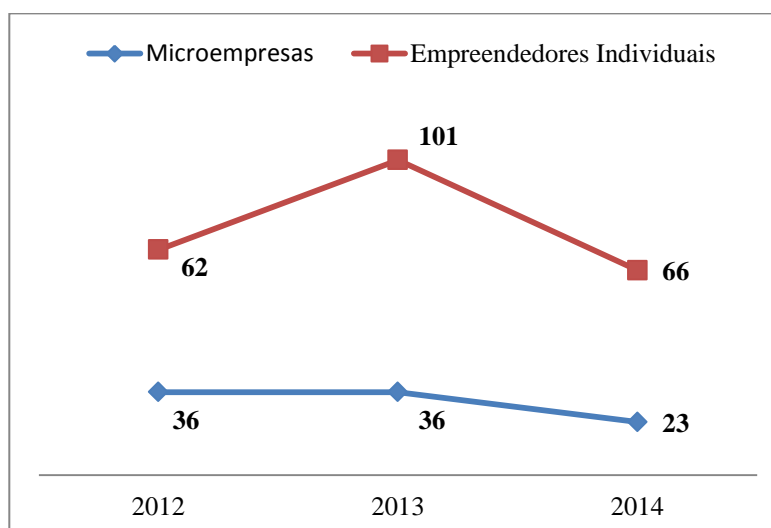
Os dados coletados com a aplicação dos questionários foram tabulados no programa estatístico IBM SPSS, e as análises foram possíveis através do cálculo das frequências e porcentagens das respostas obtidas. As discussões e apresentações dos resultados serão discutidas a seguir.

3.3. Objeto da Pesquisa

Localizada a 110 km da atual capital mineira, Belo Horizonte, Mariana possui, segundo o IBGE, uma população estimada de aproximadamente 58 mil habitantes, com área territorial de 1.924,208 km² e densidade demográfica de 45,40 habitantes/km².

Além da mineração, existente desde séculos passados até os dias atuais, há também o turismo cultural e o comércio como principais atividades econômicas da cidade. Atividades estas que tiveram notáveis crescimentos nos últimos anos, impulsionando a economia local. No entanto no ano de 2015, devido ao desastre ambiental ocorrido na cidade, o setor da mineração na cidade passou por uma redução, influenciando assim outras atividades econômicas como o comércio e a economia local como um todo.

No quadro 01 podemos visualizar a relação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado com a sua concessão em Mariana onde, de acordo com a Plataforma de Indicadores do Governo Federal, o número de adesão dos Microempreendedores e Empreendedores Individuais são muito baixos, somando em 2014 apenas 89 concessões.

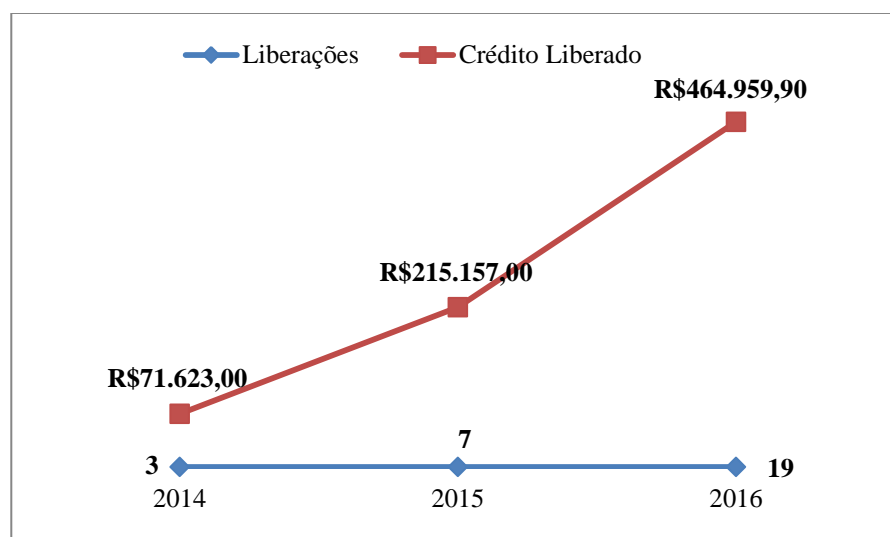


Quadro 1 - Créditos concedidos pelo PNMPO em Mariana

Fonte: Plataforma de Indicadores do Governo Federal

Outro programa de crédito tem sido utilizado na cidade nos últimos anos, são os créditos do Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais – BDMG, que em parceria com a Prefeitura Municipal tem atendido micro e pequenas empresas. Oferecendo diversas linhas

de crédito de acordo com a necessidade do cliente, é possível contratar o serviço para financiar a expansão do negócio, para capital de giro, e até mesmo outros projetos de inovação. No entanto podemos perceber que a adesão ao programa também é baixa, ano passado foram realizadas sete liberações de crédito apenas, mas com um aumento significativo este ano onde até junho já tinham sido realizadas dezenove liberações de crédito, totalizando R\$ 464.959,00 liberados para microempreendedores.



Quadro 2 - Liberações de Crédito pelo BDMG em Mariana

Fonte: Arquivos da Prefeitura

4. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

4.1. Perfil socioeconômico da amostra

Iniciando as análises dos dados obtidos, pode-se perceber no gráfico 01 que 63% dos 30 entrevistados, o equivalente a 19 pessoas, são mulheres, enquanto os homens representam os outros 37%. Esse resultado transmite e confirma a ideia das mulheres estarem cada vez participativas no mercado de trabalho, e no empreendedorismo não seria diferente. Amorim e Batista (2012) e Greco (2010) também trazem este assunto da ascensão das mulheres nos últimos tempos, buscando cada vez mais o empreendedorismo como forma complementar da renda familiar.

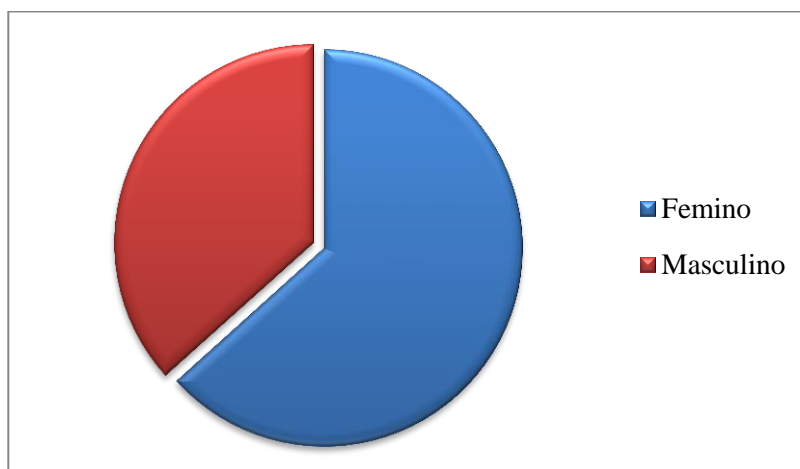


Gráfico 1 - Sexo dos Entrevistados

Fonte: Dados da pesquisa

Quanto à distribuição etária dos entrevistados é possível perceber, de acordo com a tabela 02, que as opções que abrangem de 31 a 40 e 41 a 50 anos foram as que mais tiveram frequência, representando 76,7% dos entrevistados. Em seguida temos as pessoas com mais de 50 anos com 13,3% de representatividade, e por fim, os jovens adultos de 21 a 30 anos representando apenas 10%. Nenhum entrevistado tinha menos de 20 anos.

Tabela 2 - Distribuição etária dos entrevistados

		Frequência	Porcentagem	Porcentagem cumulativa
Respostas válidas	21 a 30 anos	3	10	10
	31 a 40 anos	12	40	50
	41 a 50 anos	11	36,7	86,7
	Mais de 50 anos	4	13,3	100
	Total	30	100	

Fonte: Dados da pesquisa

Em relação ao estado civil dos entrevistados tem-se que 56,7% deles são casados. Enquanto os solteiros e separados apresentam a mesma frequência, ambos com 16,7%, e as pessoas viúvas com 10% de representatividade.

Já em relação ao nível de escolaridade dos entrevistados, explicitado na tabela 03, é possível perceber que a opção que representa o Ensino Superior Completo foi a que obteve maior frequência, onde 46,7% dos entrevistados optaram por esta alternativa. Isso demonstra o aumento do incentivo e do acesso à educação nos últimos tempos, bem como a

necessidade de se adequar ao mercado de trabalho atual onde especializações e diplomas são cada vez mais requisitados. Entretanto, quando a pergunta era se tinham se capacitado para realizar a atividade exercida 17 responderam que sim, reafirmando que o nível de preparação dos empreendedores tem aumentado nos últimos tempos.

Tabela 3 - Nível de escolaridade dos entrevistados

		Frequência	Porcentagem	Porcentagem cumulativa
Respostas válidas	Ensino Fundamental	3	10	10
	Ensino Médio	10	33,3	43,3
	Ensino superior incompleto	3	10	53,3
	Ensino superior completo	14	46,7	100
	Total	30	100	

Fonte: Dados da pesquisa

Quando os empreendedores foram questionados sobre serem chefes de família o resultado foi que 60% deles, o equivalente a 18 entrevistados, responderam afirmativamente, sendo sim chefes de família. Relacionando as respostas desta pergunta com o sexo, o que pode ser visto na tabela 04, é possível constatar que dos 11 homens entrevistados, 9 são chefes de família. Enquanto das 19 mulheres entrevistadas, também 9 são chefes de família. Segundo Greco (2010) cresceu nos últimos anos o número de mulheres empreendedoras, e paralelamente o número de mulheres como chefe de família também cresceu significativamente. No entanto, mesmo que este número venha crescendo, ainda há uma diferença significativa em relação a ser chefe e família e o sexo, sendo os homens ainda maioria, como foi possível visualizar neste estudo.

Tabela 4 - Relação entre ser chefe de família e o sexo

Chefe de família de acordo com o sexo				
		Chefe de família		Total
		Sim	Não	
Sexo	Feminino	9	10	19
	Masculino	9	2	11
Total		18	12	30

Fonte: Dados da pesquisa

No gráfico 02 é apresentado a relação da renda familiar dos entrevistados onde a maioria, representada por 56,7%, recebe mais de 4 salários mínimos por mês. Em seguida, a segunda maior frequência de respostas indica de 2 a 3 salários mínimos, representando 23,3% dos entrevistados. E 10% são representados por 3 a 4 salários mínimos. Somente uma pessoa recebe de 1 a 2 salários, e ninguém recebe menos que um salário mínimo por mês. Duas pessoas não responderam essa pergunta, alegaram uma constante variação entre a quantidade recebida em cada mês.

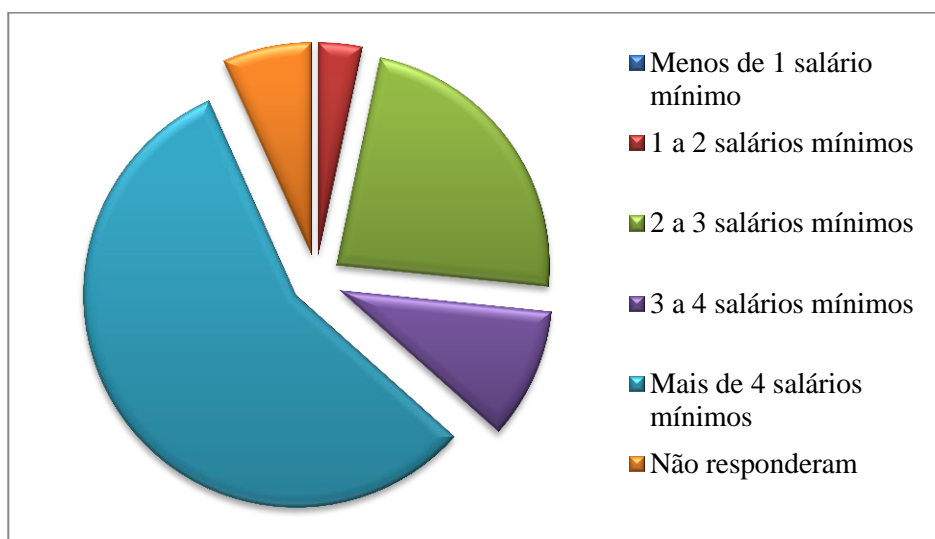


Gráfico 2 - Média da Renda Familiar

Fonte: Dados da pesquisa

Junto com a Mineração e o Turismo, o Comércio é uma das principais atividades econômicas do município. Sendo assim, foi determinado que os 30 entrevistados fossem integrantes desse setor. Do total, temos que 30%, são Empreendedores Individuais, enquanto os outros 70% são microempreendedores, com até 120 mil anuais de lucro, condições necessárias para poderem ser clientes do PNMPO.

Em relação ao local de atuação 23 dos entrevistados possuem ponto fixo alugado, enquanto 6 possuem ponto fixo próprio e uma pessoa é ambulante. Já quanto ao tempo de atuação, como exposto na tabela 05, a alternativa que mais obteve frequência representou 36,7% dos entrevistados e indicava o intervalo de 6 a 10 anos, depois estão os mais recentes no mercado, com até 5 anos de atuação, e representando 20% dos entrevistados. Os mais experientes com o empreendimento e com mais de 20 anos de atuação, representam 13,3% dos entrevistados.

Tabela 5 - Tempo de atuação dos Entrevistados no negócio

		Frequência	Porcentagem	Porcentagem Cumulativa
Respostas válidas	Até 5 anos	6	20	20
	De 6 a 10 anos	11	36,7	56,7
	De 11 a 15 anos	5	16,7	73,3
	De 16 a 20 anos	4	13,3	86,7
	Mais de 20 anos	4	13,3	100
	Total	30	100	

Fonte: Dados da pesquisa

As motivações que levaram os empreendedores a começarem o próprio negócio estão representadas na tabela 06, onde a alternativa por vontade própria foi a mais apontada pelos entrevistados, que foram 13, o equivalente a 43,3%. A segunda alternativa com mais frequência foi a que representava que outros motivos não expressos no questionário foram os reais impulsores de começar o negócio, como por exemplo, os empreendedores que continuaram no negócio por herança de família.

Tabela 6 - Motivações que levaram os entrevistados a abrirem seu negócio

Motivação para começar o negócio				
		Frequência	Porcentagem	Porcentagem Cumulativa
Respostas válidas	Falta de Emprego	4	13,3	13,3
	Indicação de amigos	1	3,3	16,7
	Ajudar na renda da família	5	16,7	33,3
	Por vontade própria	13	43,3	76,7
	Outros	7	23,3	100
	Total	30	100	

Fonte: Dados da pesquisa

4.2. Informações do Negócio

Na tabela 07 são apresentadas as respostas dadas em relação à forma como os entrevistados financiaram o seu empreendimento, e como é possível constatar, apenas 20% financiaram com empréstimo bancário. Estes dados reafirmam a ideia, inclusive comentada pelo SEBRAE (2007), de que o crédito para micro, pequenas e médias empresas no mercado financeiro tradicional realmente possui dificuldades que às vezes impossibilitam a tomada

de crédito. Ainda sobre esta questão, a opção com mais frequência é a que indica que os familiares ajudaram no início do negócio, mais precisamente 40% dos entrevistados marcaram essa opção.

Tabela 7 - Forma de financiamento do negócio

		Frequência	Porcentagem	Porcentagem Cumulativa
Respostas válidas	Família	12	40	40
	Poupança	6	20	60
	Empréstimo Bancário	6	20	80
	Outros	6	20	100
	Total	30	100	

Fonte: Dados da pesquisa

Quando questionados se já tinham realizado algum tipo de empréstimo que não tivesse sido o Microcrédito, 14 pessoas responderam que nunca tinham realizado, enquanto 8 pessoas responderam que já tinham realizado e não tiveram dificuldades, e 8 pessoas já tinham feito empréstimos e tinham tido dificuldades. Na tabela 08 se encontram sintetizados quais foram as dificuldades enfrentadas e como os entrevistados as superaram.

Tabela 8 - Entrevistados que enfrentaram dificuldades e como superaram

		Como superou as dificuldades				Total
		Com ajuda de parentes	Com ajuda de familiares	Não superei as dificuldades	Outros	
Quais as dificuldades enfrentadas	Juros Altos	0	2	0	1	3
	Exigência de garantias	0	0	0	1	1
	Exigência de avalistas	1	1	1	0	3
	Prazos muito curtos	0	1	0	0	1
Total		1	4	1	2	8

Fonte: Dados da pesquisa

Na questão que era preciso apontar quais as dificuldades enfrentadas todos os entrevistados perguntaram se seria possível marcar mais de uma opção nessa alternativa, devido as dificuldades serem muitas, no entanto podendo marcar somente uma, os juros altos e a exigência de avalistas foram as alternativas mais escolhidas, cada uma com 3 votos. As respostas obtidas corroboram com Moraes *et al.* (2008), que apontam como

características da concessão de crédito as exigências de garantias reais, montantes e taxas de juros altos.

A ajuda de parentes e familiares para superarem as dificuldades apresentadas foram a saída para a maioria dos entrevistados, mais especificamente 5 dos 8 que tiveram dificuldades. Um entrevistado ainda não superou as dificuldades, e os outros 2 superaram de outras maneiras não representadas pelas opções.

O gráfico 03 permite analisar a principal pergunta do questionário, que identifica quantos entrevistados já utilizaram ou não o Microcrédito Produtivo Orientado. É possível constatar que apenas três deles, representando 10%, utilizaram do serviço. Enquanto os outros 27, ou 90% dos entrevistados, nunca contrataram.

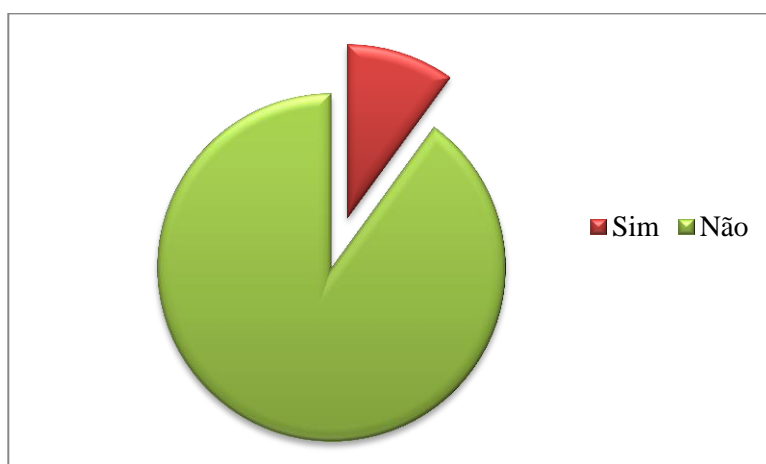


Gráfico 3 - Entrevistados que já usaram e nunca usaram o MPO

Fonte: Dados da pesquisa

Foi perguntado aos 27 entrevistados que nunca utilizaram o Microcrédito se eles ao menos conheciam e se usariam o serviço. Para os entrevistados que não conheciam, foi explicado o que é o Microcrédito, para que assim ele respondesse se usaria ou não. As respostas podem ser analisadas na tabela 09 a seguir:

Tabela 9 - Entrevistados que nunca usaram o Microcrédito

		Usariam o Microcrédito?		Total
		Sim	Não	
Conhecem o Microcrédito	Sim	12	4	16
	Não	6	5	11
Total		18	9	27

Fonte: Dados da pesquisa

Brusky e Fortuna (2002) já tinham comentado sobre essa difícil adesão, segundo eles alguns microempreendedores não sabem da existência do programa e nem das vantagens que ele oferece. Foi possível confirmar esta ideia analisando os dados desta pesquisa, onde apenas 10% dos entrevistados já utilizaram o Microcrédito, 36,6% não conheciam, e 30% não usariam o serviço, mesmo depois de explicado como funciona. Neste ponto da discussão se torna viável lembrar a ideia que aumentar o nível de Educação Financeira dos potenciais clientes do serviço pode ajudar na expansão do Programa de Microcrédito. Como justificativa para tal é o fato de alguns dos entrevistados não conhecerem, ou então terem receio em contratar serviços do tipo, não visualizando a possibilidade de melhoras no negócio e somente a ideia de endividamento.

Explorando um pouco mais os entrevistados que já utilizaram o Microcrédito, foram feitas perguntas que buscam dimensionar o uso deste, a seguir na tabela 10 é possível analisar as perguntas realizadas e suas respostas obtidas.

Tabela 10 - Informações dos entrevistados que já usaram o Microcrédito

Contrataram com a Finalidade de:		Obtiveram Melhoras no Negócio	
Capital de giro	Misto	Sim	Não
2	1	3	0
Conheceram o Microcrédito através de:		Qual a melhora que se destaca	
Amigos	Instituições de Crédito	Aumento do estoque	Aumento nas vendas
1	2	2	1
Consideram o acesso ao Microcrédito:		O Microcrédito é importante?	
Fácil	Médio	Muito Importante	Importante
2	1	1	2

Fonte: Dados da pesquisa

Os três entrevistados que já utilizaram o Microcrédito admitem que obtiveram melhoras para o seu negócio, sendo que dois deles destacaram o aumento de estoque, enquanto o terceiro destacou o aumento nas vendas. Um entrevistado considera o Microcrédito como muito importante, e os outros dois consideram como Importante. As respostas obtidas são semelhantes às respostas encontradas por Dantas (2014) em sua pesquisa, onde a totalidade de entrevistados que já utilizaram o Microcrédito obtiveram melhoras em seu negócio e consideram o Microcrédito de extrema importância.

4.3. Educação Financeira

Iniciando as perguntas sobre Educação Financeira, a primeira delas se refere ao fato das pessoas preferirem comprar sempre parcelado ao esperarem ter o dinheiro e comprarem a vista, e a resposta com maior frequência foi a que as pessoas não concordam nem discordam com esta afirmativa. Desta maneira, a maioria dos entrevistados afirma que não há uma preferência quanto à forma de pagamento, e sim que esta depende do momento e do que será comprado.

Tabela 11 - Preferência na hora das compras

	Frequência	Porcentagem	Porcentagem Cumulativa
Concordo totalmente	4	13,3	13,3
Concordo	5	16,7	30,0
Respostas válidas Não concordo nem discordo	11	36,7	66,7
Discordo	7	23,3	90,0
Discordo totalmente	3	10,0	100,0
Total	30	100,0	

Fonte: Dados da pesquisa

Quando questionados na segunda questão sobre serem capazes de organizar as próprias finanças pessoais, como é possível analisar na tabela 12, a maioria concorda ou concorda totalmente, somando nestas duas opções 25 pessoas o que significa 83,3% dos entrevistados. Duas pessoas chegam a discordar ou discordar totalmente sobre ser capaz de administrar as próprias finanças, o que pode ser preocupante se considerarmos que essas pessoas respondem financeiramente por seus empreendimentos.

Tabela 12 – Capacidade de administrar as próprias finanças

	Frequência	Porcentagem	Porcentagem Cumulativa
Concordo totalmente	14	46,7	46,7
Concordo	11	36,7	83,3
Respostas válidas Não concordo nem discordo	3	10,0	93,3
Discordo	1	3,3	96,7
Discordo totalmente	1	3,3	100,0
Total	30	100,0	

Fonte: Dados da pesquisa

Na questão três, como relatado na tabela 13, a maioria dos entrevistados concorda ou concorda totalmente em conversar com outras pessoas da família sobre as decisões financeiras. Enquanto um não concorda nem discorda, e outra pessoa discorda totalmente da afirmativa. Pode-se considerar que no geral os entrevistados se sentem mais seguros em compartilhar as decisões com as pessoas mais próximas, tomando assim as decisões de forma compartilhada. Esse diálogo pode ser favorável se for realizado com cuidado, sabendo escolher quais pessoas se aconselhar, ou então a decisão pode ser tomada de forma equivocada.

Tabela 13 - Diálogo sobre decisões financeiras

		Frequência	Porcentagem	Porcentagem Cumulativa
Respostas válidas	Concordo totalmente	12	40,0	40,0
	Concordo	16	53,3	93,3
	Não concordo nem discordo	1	3,3	96,7
	Discordo totalmente	1	3,3	100,0
	Total	30	100,0	

Fonte: Dados da pesquisa

Enquanto na questão quatro, que consistia na afirmativa de que é importante anotar todas as despesas para um melhor controle dos gastos mensais, 21 pessoas concordaram totalmente, 8 pessoas concordaram, 1 pessoa não concordou nem discordou, e ninguém discordou, como demonstrado na tabela 14. Com estas respostas é possível reafirmar a ideia de que é imprescindível conhecermos toda nossa vida financeira, e para isso nada mais efetivo que anotar todos os ganhos e despesas. Dessa forma, analisando esta questão pode-se concluir que os entrevistados no geral parecem ser bem instruídos.

Tabela 14 - Importância de anotar todas as despesas

		Frequência	Porcentagem	Porcentagem Cumulativa
Respostas válidas	Concordo totalmente	21	70,0	70,0
	Concordo	8	26,7	96,7
	Não concordo nem discordo	1	3,3	100,0
	Total	30	100,0	

Fonte: Dados da pesquisa

A questão cinco trata do assunto inflação e busca, além da interpretação de texto, visualizar como os entrevistados conhecem e se comportam durante os períodos de inflação.

A afirmativa dessa questão insinuava que em países onde a inflação é alta os preços não se alteram tanto com o tempo, e mesmo que a maioria significativa, 21 entrevistados, tenha discordado ou discordado totalmente da afirmativa, tivemos 1 entrevistado que concorda totalmente, 4 que concordam e 3 que não concordam nem discordam, conforme tabela 15. Assim, essas 8 pessoas que não discordaram podem ter um comportamento equivocado em momentos de cuidado como o de alta inflação. Entender que os preços se alteram bastante e que é preciso conter gastos é essencial para superar os tempos de inflação sem contrair dívidas.

Tabela 15 - Conhecimentos sobre a Inflação

	Frequência	Porcentagem	Porcentagem Cumulativa
Concordo totalmente	1	3,3	3,3
Concordo	4	13,3	16,7
Respostas válidas Não concordo nem discordo	3	10,0	26,7
Discordo	13	43,3	70,0
Discordo totalmente	9	30,0	100,0
Total	30	100,0	

Fonte: Dados da pesquisa

A questão seis trazia a ideia de risco e retorno, e como podemos perceber analisando a tabela 16, 25 dos 30 entrevistados concordam ou concordam totalmente que a probabilidade de investimentos com maior retorno tenha também um maior risco. Isso sugere que em relação a esta questão o nível de educação financeira dos entrevistados é satisfatório. Apenas um entrevistado discordou da questão enquanto outros 4 não demonstraram ter opinião formada, não concordando nem discordando.

Tabela 16 - Conhecimentos sobre Risco e Retorno

	Frequência	Porcentagem	Porcentagem Cumulativa
Concordo totalmente	9	30,0	30,0
Concordo	16	53,3	83,3
Respostas válidas Não concordo nem discordo	4	13,3	96,7
Discordo	1	3,3	100,0
Total	30	100,0	

Fonte: Dados da pesquisa

Quando o assunto era poupança as respostas demonstraram que essa não tem sido uma prática dos últimos 12 meses. A alternativa com maior frequência de respostas foi a que dizia não ter poupado nada, representando 13 entrevistados, o que equivale a 43,3% do total. Alguns entrevistados justificaram não ter poupado nada no último ano devido a dificuldades econômicas encontradas, alguns ainda afirmaram estarem apenas quitando as dívidas sem contraírem nenhum gasto a mais, mesmo que este seja para inovar e melhorar o empreendimento. Enquanto outros entrevistados fizeram questão de dizer que era essencial a poupança, demonstrando ciência de que é importante até mesmo para reinvestir no empreendimento garantindo melhores resultados.

Tabela 17 - Quanto é poupado da renda mensal

		Frequência	Porcentagem	Porcentagem Cumulativa
Respostas válidas	Não costumo poupar nada	13	43,3	43,3
	Até 10%	7	23,3	66,7
	Entre 11 e 20%	4	13,3	80,0
	Entre 21 e 30%	4	13,3	93,3
	Acima de 31%	2	6,7	100,0
	Total	30	100,0	

Fonte: Dados da pesquisa

Na questão de número 08 os entrevistados deveriam apontar quanto tempo conseguiriam cobrir o custo de vida sem pegar um empréstimo caso perdessem a principal fonte de renda e, a opção que teve mais aderência foi a que dizia mais de 6 meses, com 11 entrevistados e equivalente a 36,7%. Esses entrevistados demonstraram um consistente nível de educação financeira, planejando o futuro e até mesmo possíveis imprevistos. A alternativa que apresentava o menor tempo era a de menos de uma semana, que representou 20% dos entrevistados, o equivalente a 6 pessoas, que de certa forma demonstraram um nível baixo de educação financeira, já que não demonstraram um nível consistente de estabilidade. Uma pessoa não respondeu esta pergunta, justificando não saber estes detalhes.

Tabela 18 - Tempo de sobrevivência dos entrevistados sem a fonte de renda principal

		Frequência	Porcentagem	Porcentagem Cumulativa
Respostas válidas	Menos de 1 semana	6	20,0	20,0
	De 1 semana a 1 mês	2	6,7	26,7
	De 1 a 3 meses	7	23,3	50,0
	De 4 a 6 meses	3	10,0	60,0
	Mais de 6 meses	11	36,7	96,7
	Não respondeu a pergunta	1	3,3	100,0
	Total	30	100,0	

Fonte: Dados da pesquisa

Na questão 09 os entrevistados deveriam apontar qual o percentual aproximado da renda esta comprometida com dívidas mensais como, por exemplo, cartões de crédito, empréstimos, prestações, etc.. Esta questão teve certa variedade de respostas, não tendo nenhuma diferença muito significativa entre as alternativas que apresentavam os extremos. Cinco pessoas afirmaram ser mais de 50% da renda, enquanto 7 pessoas marcaram a opção que representava de 0 até 10% da renda. Uma pessoa também não respondeu essa questão.

Tabela 19 - Renda comprometida com gastos fixos

		Frequência	Porcentagem	Porcentagem Cumulativa
Respostas válidas	Mais de 50%	5	16,7	16,7
	De 31 a 50%	9	30,0	46,7
	De 21 a 30%	2	6,7	53,3
	De 11 a 20%	6	20,0	73,3
	De 0 até 10%	7	23,3	96,7
	Não respondeu a pergunta	1	3,3	100,0
	Total	30	100,0	

Fonte: Dados da pesquisa

Na última questão a intenção era dimensionar o nível atual de estresse financeiro dos entrevistados, onde a maioria, representada por 11 pessoas o que equivale a 36,7% das respostas, optou pelo nível de stress médio. Pode-se perceber que 50% dos entrevistados possuem níveis altos ou muito altos de estresse o que talvez pudessem diminuir com o aprofundamento em conceitos incentivados pela educação financeira como, por exemplo, o planejamento e conhecimento das atividades financeiras, evitando assim estresses ou ao menos prevendo momentos de tensão e podendo se prevenir. E apenas 13,3% dos

entrevistados demonstram níveis baixos ou muito baixos de estresse financeiro, demonstrando conhecimento e consciência dos gastos e seguros quando ao nível de educação financeira.

Tabela 20 - Nível de estresse financeiro dos entrevistados

		Frequência	Porcentagem	Porcentagem Cumulativa
Respostas válidas	Muito alto	6	20,0	20,0
	Alto	9	30,0	50,0
	Médio	11	36,7	86,7
	Baixo	1	3,3	90,0
	Muito baixo	3	10,0	100,0
	Total	30	100,0	

Fonte: Dados da pesquisa

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

No presente estudo realizou-se uma pesquisa com Microempreendedores e Empreendedores Individuais da cidade de Mariana-MG com o intuito de verificar o conhecimento destes em relação ao Microcrédito Produtivo Orientado, bem como o nível de adesão ao programa e se este resultou em melhoras. Para que fosse possível chegar aos resultados foram realizadas revisões bibliográficas sobre o assunto, reunindo definições, conceitos e opiniões sobre o Microcrédito e os assuntos complementares. Após a revisão foi elaborado um questionário que foi aplicado aleatoriamente para Microempreendedores e Empreendedores Informais da cidade.

Em seguida, já com os questionários respondidos, foram descritos os perfis socioeconômicos dos entrevistados, incluindo sexo, faixa etária, renda familiar, e motivações para começar o negócio. Também foram descritos alguns dados do negócio como forma de financiamento, obtenção de outros empréstimos e se houve dificuldades, a adesão ao Microcrédito e o conhecimento sobre este. E por fim, foi feita uma análise das questões de educação financeira, buscando conhecer melhor o nível dos entrevistados.

Quanto aos dados do negócio é possível perceber que financiar o empreendimento com a ajuda da família é a maneira mais frequente dentre os entrevistados, e que tomar empréstimos não é a forma mais recorrente de conseguirem recursos. Somente oito entrevistados já tinham feito outros tipos de empréstimo, exceto o microcrédito, e tiveram dificuldades. No entanto, ao analisar as dificuldades enfrentadas percebemos que estas estão em consonância com outros estudos realizados, sendo as maiores dificuldades encontradas as taxas de juros altas, as exigências de garantias e avalistas, e os prazos muito curtos.

Chegando as análises das respostas que tangem ao Microcrédito Produtivo Orientado percebe-se que apenas três dos trinta entrevistados já utilizaram esse serviço, é uma porcentagem muito baixa de participação. Além do mais muitos não conheciam, e outros foram resistentes dizendo que nunca usariam o serviço. Isso demonstra que o PNMPO não é muito popularizado ou aderido na cidade.

No entanto, considerando os entrevistados que já foram clientes do PNMPO, é notório o quanto foi benéfico para o empreendimento os resultados obtidos com o crédito, e como os clientes consideram importante ou muito importante o Microcrédito Produtivo Orientado. O acesso ao crédito foi considerado fácil ou médio, e apontaram como principais melhoras o aumento de estoque e das vendas.

Uma das conclusões alcançadas com a pesquisa é que o MPO é de extrema importância para os empreendedores que já o utilizaram, sendo de fácil acesso e garantindo melhoras significativas. Isso corrobora com as definições do Microcrédito e explicações do que ele se propõe a fazer, ser um crédito mais fácil para os excluídos do sistema financeiro tradicional, com taxas de juros razoáveis, menos burocracia e proporcionando melhoras nos empreendimentos.

Quanto às perguntas de educação financeira foi possível perceber com as respostas que o nível de educação financeira dos entrevistados é mediano, às vezes, dependendo da pergunta, alternando para muito alto ou muito baixo. Quando parte significativa dos entrevistados manifestou não ter opinião formada na primeira questão, por exemplo, sugerindo assim um nível baixo ou mediano, já que não conheciam seu comportamento de compra.

As questões que elevaram o nível geral do conhecimento financeiro transmitem que a maioria dos entrevistados se sentem capazes de administrar suas próprias finanças, conversam com outras pessoas sobre as decisões financeiras e consideram muito importante anotar todas as despesas a fim de saber melhor todo o seu comportamento financeiro.

Questões um pouco mais complexas envolvendo conceitos de inflação e risco e retorno obtiveram respostas até significantes, em que a maioria dos entrevistados respondeu corretamente. No entanto, com as respostas de alguns entrevistados faz-se necessário alertar e reforçar sobre a importância da educação financeira, adquirindo conhecimentos que fazem parte das ações e decisões do dia-a-dia.

Quando questionados sobre quanto tempo conseguiriam manter o ritmo de vida sem contratarem um empréstimo se perdessem sua fonte de renda principal, a resposta com maior frequência foi a que dizia mais de seis meses. Nesta pergunta podemos perceber um preparo

maior destes entrevistados, que demonstram planejamento futuro e estabilidade financeira. Mas como anteriormente, alguns entrevistados demonstram preocupação, pois conseguiriam sobreviver menos de uma semana, demonstrando assim certa instabilidade financeira.

Por fim nota-se que metade dos entrevistados possuem um nível de estresse alto ou muito alto, transparecendo inseguranças e nervosismo quanto às atividades e decisões financeiras atuais. Parte desta insegurança talvez esteja atrelada a instabilidade econômica que nos encontramos atualmente, ou então atrelada ao nível de conhecimento financeiro, que neste caso não é tão alto e não permite a segurança quanto às decisões.

Quanto aos objetivos que a pesquisa se propôs pode-se concluir que o MPO foi de extrema importância para os empreendedores que já o utilizaram. No entanto o número de adesão ao MPO é muito baixo, e a possibilidade de utilizar da Educação Financeira para expandir o seu setor se mostra aceitável ao fim deste estudo. Indicando assim que indivíduos mais instruídos e conhecedores, além de melhorarem a qualidade de vida, possam também entender melhor o funcionamento do microcrédito e contratá-lo.

É imprescindível ressaltar que o objetivo de incentivar a educação financeira não é para induzir os empreendedores a utilizarem do serviço de microcrédito. Mas sim serem capazes de tomarem suas próprias decisões financeiras de forma mais segura, sabendo comparar todos os serviços oferecidos e assim escolhendo a melhor opção. Desta forma, o microcrédito passaria de uma dúvida dos empreendedores e passaria a ser um produto em que eles poderiam conhecer o funcionamento, os riscos e benefícios e assim escolherem de forma segura sem serem enganados ou convencidos.

Visto o fato de este tema ser relativamente novo e com poucos estudos na área, fazem-se necessárias novas pesquisas futuras, abrangendo outras regiões a fim de comparar a efetividade e funcionamento do Microcrédito em diversos lugares. E também aprofundar o estudo em Mariana, compreendendo em pesquisas futuras os Empreendedores Informais, e buscando novas informações e melhorias para o desenvolvimento dele na cidade.

REFERÊNCIAS

AMORIM, R. O.; BATISTA, L. E. **Empreendedorismo feminino**: razão do empreendimento. Núcleo de Pesquisa da Finan, v. 3, n. 3, 2012.

ARAÚJO, F. A. L.; SOUZA, M. A. S. **Educação Financeira para um Brasil Sustentável** - Evidências da necessidade de atuação do Banco Central do Brasil em educação financeira para o cumprimento de sua missão. Banco Central do Brasil: Trabalhos para Discussão, Brasília, n. 280, p. 1-52, jun. 2012.

ARAÚJO, E. A.; CARMONA, C. U. M. **Eficiência das Instituições de Microcrédito**: uma aplicação de DEA/VRS no contexto brasileiro. *Production*, São Paulo, v. 25, n. 3, p. 701-712, set. 2015.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Caderno de Educação Financeira** – Gestão de Finanças Pessoais. Brasília: BCB, 2013. 72 p. Disponível em: <<https://www.bcb.gov.br>> Acesso em: 16 mai. 2016.

BARBOSA, J. G. P. **A participação de empresas com capital estrangeiro no sistema de inovação brasileiro**: cinco estudos de caso e um levantamento de campo no setor químico. 2005. 213 f. Tese (Doutorado em Administração) - Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2005.

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

BNDES. **Instituições de microcrédito**: conheça as normas dos agentes operadores de recursos ao microempreendedor. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>>. Acesso em: 02 jun. 2016.

BRAGA, M. B.; TONETO JR, R. **Microcrédito**: aspectos teóricos e experiências. *Análise Econômica*, v. 18, n. 33, 2000.

BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília, DF: Senado, 1988.

BRUSKY, B; FORTUNA, J. P. **Entendendo a demanda para as microfinanças no Brasil**: um estudo qualitativo em duas cidades. Rio de Janeiro: Programa de Desenvolvimento Institucional/BNDES, 2002.

CASTRO, C. M. **A prática da pesquisa**. São Paulo: McGraw-Hill, 1978.

DANTAS, J. O. **A importância do Microcrédito Produtivo Orientado para as microempreendedoras informais**: um estudo de campo na cidade de Patos. Monografia. Universidade Estadual da Paraíba, Patos, 2014.

DIAS, J. E. C. **A percepção da comunidade do município de Mariana/MG em relação às ações sociais e ambientais das empresas mineradoras que atuam na região**. 2015. 108 f. Dissertação (Mestrado em Sustentabilidade) – Universidade Federal de Ouro Preto, Ouro Preto, 2015.

ESTRATÉGIA NACIONAL DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA. **Plano Diretor**. Brasília: Enef, 2008. Disponível em <www.vidaedinheiro.gov.br>. Acesso em: 16 mai. 2016.

FONSECA, J. S.; MARTINS, G. A. **Curso de Estatística**. 6ª ed. 12 reimp. São Paulo. Atlas, 2009.

GIL, A. C.. **Tipos de pesquisa**. 2008. Disponível em: <<http://wp.ufpel.edu.br/ecb/files/2009/09/Tipos-de-Pesquisa.pdf>> Acesso em: 01 ago. 2016.

GODOY, A. S. **Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades**: uma revisão histórica dos principais autores e obras que refletem esta metodologia de pesquisa em Ciências Sociais. Revista de Administração de Empresas, v.35, n.2, p.57-63, mar./abr. 1995.

GRECO, S. M. S. S.; et al. **GEM Empreendedorismo no Brasil 2010**. Curitiba, 2010. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>> Acesso em: 17 mai. 2016.

GULLI, H. *Microfinance and poverty: questioning the conventional wisdom*. Washington D.C.: International American Development Bank, 1998.

HAIR JUNIOR, J.F, et al. **Fundamentos de métodos de pesquisa em administração**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

LEISMANN, E. L; CARMONA, C. U. M. **Sustentabilidade financeira das instituições de microfinanças brasileiras**: análise das cooperativas de crédito singulares. Revista de Economia e Sociologia Rural, v. 48, n. 4, p. 635-672, Dec. 2010.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E PROVIDÊNCIA SOCIAL. **Informações Gerenciais do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado**. 3º trimestre de 2015. Disponível em: <<http://portalfat.mte.gov.br/>> Acesso em: 10 mai. 2016.

MONTEIRO FILHO, R. B. **A importância do crédito como fator de desenvolvimento econômico e social**. Comandatuba, BA, 7 set. 2006. Disponível em: <<http://bdjur.stj.jus.br/dspace/handle/2011/8270>>. Acesso em: 18 abr. 2016.

MONZONI NETO, M. P. **Impacto em renda do microcrédito**. São Paulo: Editora Petrópolis, 2008.

MORAES, Z. S.; et al. **O microcrédito como instrumento de desenvolvimento social e econômico**. Anais do 4º Congresso Brasileiro de Sistemas – Centro Universitário de Franca Uni-FACEF – 29 e 30 de outubro de 2008.

NERI, M. C.; MEDRADO, A. L. **Experimentando Microcrédito**: Uma análise do impacto do CrediAmigo sobre acesso a crédito. Ensaios Econômicos – Escola de Pós Graduação em Economia da Fundação Getúlio Vargas, dez. 2005

NICHTER, S; GOLDMARK, L; FIORI, A. **Entendendo as microfinanças no contexto brasileiro**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>> Acesso em: 10 mar. 2016.

PEREIRA, A. D. **Microcrédito no Brasil: Situação Atual, Obstáculos, Caso Crediamigo e Educação Financeira**. 2013. 74 páginas. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) – Instituto de Economia. Universidade Federal de Campinas, Campinas, 2013.

PORTAL BRASILEIRO DE DADOS ABERTOS. **Plataforma de Indicadores do Governo Federal**. Disponível em <<http://dados.gov.br>>. Acesso em: 05 jun. 2016.

PROGRAMAS DO GOVERNO. **Microcrédito: Programa de Crédito**. Disponível em: <<http://www.programadogoverno.org/microcredito-programa-de-credito/>> Acesso em: 20 mai. 2016.

RIBEIRO, R. G. C. **Características da oferta de microcrédito a partir de estudos de casos de Minas Gerais: evolução em direção à atuação segundo a lógica do sistema bancário**. Dissertação (Mestrado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2005.

SANTIAGO NETO, N. F. **Um estudo sobre o desenvolvimento do microcrédito e a sua utilização como instrumento de combate à pobreza no Brasil**. Monografia. Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2014.

SANTOS, C. A. **Microcrédito: notas sobre as características da demanda**. Políticas Sociais Ipea, n. 4, p.119-126. 2002. Disponível em <<http://hdl.handle.net/11058/4768>> Acesso em: 07 mar. 2016.

SEBSTAD, J; COHEN, M. **Financial Education for the Poor**. Financial Literacy Project, Working Paper, v. 1, abr. 2003. Disponível em: <www.MicrofinanceOpportunities.org>.

SILVA, M. R. **O papel do micro-crédito e das micro-finanças como instrumento de redução da pobreza**. In: Congresso Internacional del CLAD Sobre La Reforma del Estado Y de la Administración Pública, Lisboa, Portugal, 8, 2002. Anais. Lisboa, 2002.

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

VALDÉS, J. A. **Marketing estratégico e estratégia competitiva de empresas turísticas: um estudo de caso da cadeia hoteleira Sol Meliá**. Tese (Doutorado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003.

VAN ROOIJ, M. C. J.; LUSARDI, A.; ALESSIE, R. J. M. **Financial literacy and retirement planning in the Netherlands**. Journal of Economic Psychology, v. 32, n. 4, p. 593-608, 2011.

YIN, R. K. **Estudo de Caso: Planejamento e Métodos**. Bookman editora, 2015.

ZANCANELLA, J. C., et al. **Avaliação do processo de implementação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), em Minas Gerais, na percepção dos dirigentes das instituições habilitadas**. Administração Pública e Gestão Social, v. 2, n. 1, p. 86-108, 2010.

ANEXO 1 – QUESTIONÁRIO

Questionário aplicado para a realização do trabalho de conclusão do curso de Administração pela Universidade Federal de Ouro Preto.

PARTE I – PERFIL DOS MICROEMPREENDEDORES

- **SOCIAL:**
 1. Sexo:
 - a. Feminino
 - b. Masculino
 2. Idade:
 - a. até 20 anos
 - b. 21 a 30 anos
 - c. 31 a 40 anos
 - d. 41 a 50 anos
 - e. Mais de 50 anos
 3. Estado Civil:
 - a. Solteiro
 - b. Casado
 - c. Separado
 - d. Viúvo
 4. Escolaridade:
 - a. Não frequentou a escola
 - b. Ensino fundamental
 - c. Ensino médio
 - d. Ensino superior incompleto
 - e. Ensino superior completo
 5. Tem filhos?
 - a. Não
 - b. 01 filho
 - c. 02 filhos
 - d. 03 filhos
 - e. Mais de 03 filhos
 6. Você é chefe de família?
 - a. Sim
 - b. Não
 7. Qual a média da renda família?
 - a. Menos de 1 salário mínimo
 - b. De 1 a 2 salários mínimos
 - c. De 2 a 3 salários mínimos
 - d. De 3 a 4 salários mínimos
 - e. Mais de 4 salários mínimos
- **ECONÔMICO:**
 8. Das alternativas a baixo, qual você se classifica:
 - a. Empreendedor Informal (Pessoa física).
 - b. Empreendedor Individual (EI).
 - c. Microempreendedor (faturamento até R\$ 120 mil anuais).
 - d. Outro.
 9. O que levou a começar seu negócio?
 - a. Falta de emprego
 - b. Indicação de amigos
 - c. Ajudar na renda da família
 - d. Por vontade própria
 - e. Outros
 10. Qual seu ramo de atividade?
 - a. Agricultura
 - b. Comércio
 - c. Indústria
 - d. Serviços
 - e. Outros
 11. Local da atividade:
 - a. Na residência
 - b. Ambulante
 - c. Ponto fixo alugado
 - d. Ponto fixo próprio
 12. Quanto tempo atua nesta atividade?
 - a. Até 5 anos
 - b. De 6 a 10 anos
 - c. De 11 a 15 anos
 - d. De 16 a 20 anos
 - e. Mais de 20 anos
 13. Fez algum curso de capacitação para a atividade exercida?
 - a. Sim
 - b. Não

PARTE II – DADOS DO NEGÓCIO

14. Como financiou seu negócio?
- Amigos
 - Família
 - Poupança
 - Empréstimo bancário
 - Outros
15. Você já fez algum empréstimo (exceto o serviço de Microcrédito)?
Se sim, enfrentou dificuldades?
- Já fiz empréstimo e não tive dificuldades.
 - Já fiz empréstimo e tive dificuldades.
 - Nunca fiz empréstimo.
16. Em caso de ter enfrentado dificuldades, quais foram elas?
- Juros altos
 - Exigência de garantias
 - Exigência de avalistas
 - Prazos muito curtos
 - Não ser formalizado
 - Não ter renda comprovada
 - Nunca havia feito empréstimo
17. Como superou as dificuldades?
- Com ajuda de parentes
 - Com ajuda de familiares
 - Com ajuda de especialistas
 - Não superei as dificuldades
18. Você já utilizou do microcrédito?
- Sim
 - Não

* Se sim, responder as questões 19 até 24.
Se não, responder as questões 25-26.

19. Contratou o serviço de Microcrédito com a Finalidade de:
- Capital de Giro
 - Investimento
 - Misto

20. Como conheceu o microcrédito?
- Através de amigos
 - Através de familiares
 - Através de Instituições de Crédito
21. Como foi o acesso ao microcrédito?
- Fácil
 - Médio
 - Difícil
 - Muito difícil
22. O acesso ao microcrédito possibilitou alguma melhora em seu negócio?
- Sim
 - Não
23. Se responder afirmativamente a questão anterior, assinale qual a alternativa representa a grande melhora alcançada:
- Aumento do estoque
 - Produtos com melhor qualidade
 - Compra de máquinas e equipamentos
 - Melhoria nas instalações
 - Conquista de novos clientes
 - Aumento nas vendas
 - Aumento no lucro
24. Qual a importância do microcrédito produtivo orientado para o desenvolvimento de sua atividade econômica?
- Muito importante
 - Importante
 - Importância média
 - Pouco Importante
 - Sem Importância
25. Mas você sabe o que é o Microcrédito?
- Sim
 - Não
26. Você contrataria um serviço de Microcrédito?
- Sim
 - Não

PARTE III – EDUCAÇÃO FINANCEIRA

1. Prefiro sempre comprar parcelado, a esperar ter dinheiro para comprar à vista:
 - a. Concordo totalmente
 - b. Concordo
 - c. Não concordo nem discordo
 - d. Discordo
 - e. Discordo totalmente
2. De modo geral, eu me sinto capaz de administrar as minhas finanças pessoais.
 - a. Concordo totalmente
 - b. Concordo
 - c. Não concordo nem discordo
 - d. Discordo
 - e. Discordo totalmente
3. Eu converso sobre as decisões financeiras com outras pessoas da minha família (ex: marido, esposa, irmãos, pais).
 - a. Concordo totalmente
 - b. Concordo
 - c. Não concordo nem discordo
 - d. Discordo
 - e. Discordo totalmente
4. A fim de controlar os gastos mensais é importante anotar todas as despesas.
 - a. Concordo totalmente
 - b. Concordo
 - c. Não concordo nem discordo
 - d. Discordo
 - e. Discordo totalmente
5. Em um país onde a inflação é alta os preços não se alteram tanto com o tempo.
 - a. Concordo totalmente
 - b. Concordo
 - c. Não concordo nem discordo
 - d. Discordo
 - e. Discordo totalmente
6. É provável que um investimento de maior retorno tenha maior risco.
 - a. Concordo totalmente
 - b. Concordo
 - c. Não concordo nem discordo
 - d. Discordo
 - e. Discordo totalmente
7. Nos últimos 12 meses, você tem poupado alguma parte dos seus rendimentos? Quanto você poupa por mês?
 - a. Não, não costumo poupar nada.
 - b. Até 10%
 - c. Entre 11 e 20%
 - d. Entre 21 e 30%
 - e. Acima de 31%
8. Se você perdesse a sua principal fonte de renda hoje, por quanto tempo você conseguiria cobrir o seu custo de vida sem pegar um empréstimo?
 - a. Menos de 1 semana.
 - b. De 1 semana a 1 mês.
 - c. De 1 a 3 meses.
 - d. De 4 a 6 meses.
 - e. Mais de 6 meses.
9. Considerando o total da sua renda mensal, você saberia me dizer aproximadamente qual o percentual desta renda está comprometido com dívidas mensais, como cartões de crédito, cartões de loja, empréstimo pessoal com prestações de financiamentos?
 - a. Mais de 50%
 - b. De 31 a 50%
 - c. De 21 a 30%
 - d. De 11 a 20%
 - e. De 0 até 10%
10. Como você classifica o seu stress financeiro atualmente?
 - a. Muito alto
 - b. Alto
 - c. Médio
 - d. Baixo
 - e. Muito baixo