



Marzo 2020 - ISSN: 1988-7833

MICROCRÉDITO E DESENVOLVIMENTO LOCAL: UM ESTUDO COM MICROEMPREENDEDORAS TOMADORAS DE CRÉDITO

MICROCREDIT AND LOCAL DEVELOPMENT: A STUDY WITH WOMEN MICROENTREPRENEURS BORROWERS

MICROCRÉDITO Y DESARROLLO LOCAL: UN ESTUDIO CON MUJERES DE PEQUEÑAS EMPRESAS QUE BUSCAN CRÉDITO

Maristela Quartiero De Faveri¹
Universidade do Extremo Sul Catarinense
maristelafteri@gmail.com

Melissa Watanabe²
Universidade do Extremo Sul Catarinense
melissawatanabe@unescc.net

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Maristela Quartiero De Faveri y Melissa Watanabe (2020): "Microcrédito e desenvolvimento local: um estudo com microempreendedoras tomadoras de crédito", Revista Contribuciones a las Ciencias Sociales, (marzo 2020). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/cccss/2020/03/microcredito-desenvolvimento-local.html>
<http://hdl.handle.net/20.500.11763/cccss2003microcredito-desenvolvimento-local>

Resumo: O propósito do microcrédito produtivo e orientado é atender uma parcela da população que possui empreendimentos de pequeno porte, geralmente administrados por pessoas com baixo poder aquisitivo. A intenção das pessoas tomadoras de crédito é utilizá-lo para desenvolvimento do negócio em busca de sanar gargalos financeiros. O objetivo deste estudo foi analisar os reflexos socioeconômicos percebidos pelas mulheres tomadoras de crédito em um banco de microcrédito, localizado no sul de Santa Catarina. O método utilizado de abordagem qualitativa, a partir de entrevistas semiestruturadas, com análise de conteúdo. A amostra foi por conveniência e saturação, o que resultou em nove mulheres tomadoras de microcrédito de municípios localizados nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul. As variáveis que foram utilizadas para analisar este estudo se deram a partir da categoria de desenvolvimento local. Por fim, percebeu-se que na visão das tomadoras de crédito, o microcrédito tem a finalidade de incentivo, busca a união e o empoderamento. Desta forma, torna-se uma alternativa para superação do trabalho informal e para a independência financeira. As tomadoras apresentaram uma baixa ambição em tornarem-se proprietárias de grandes negócios. Mas, ao mesmo tempo, ocorre uma percepção de ganho por estar próximo aos filhos, apresentar flexibilidade de horários e de seu trabalho ser a extensão do próprio ambiente doméstico, não existindo uma separação da esfera doméstica e da esfera do trabalho.

¹ Doutoranda pelo Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Socioeconômico da Universidade do Extremo Sul Catarinense.

² Professora Titular do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Socioeconômico da Universidade do Extremo Sul Catarinense.

Palavras-chave: Microcrédito. Mulheres. Desenvolvimento. Desenvolvimento Local. Trabalho Informal.

Classificação JEL: G21

Abstract: The purpose of productive and targeted microcredit is to serve a portion of the population that has small enterprises, usually managed by people with low purchasing power. The intention of these people is to use credit for business development and not for their own consumption. The objective of this study was to analyze the perceptions of the socioeconomic reflexes generated to women borrowers in a microcredit bank, located in the south of Santa Catarina. The method used to analyze this work was through a qualitative research and semi-structured interviews with content analysis. The sample was by convenience and saturation, which resulted in nine women borrowers of microcredit from municipalities located in the states of Santa Catarina and Rio Grande do Sul. The variables that were used to analyze this study were from the local development category. Finally, it was realized that in the view of borrowers, microcredit has the purpose of incentive, seeks union and empowerment. Thus, it becomes an alternative for overcoming informal work and for financial independence. Borrowers had a low ambition to own big business. But, at the same time, there is a perception of gain from being close to the children, presenting flexibility of schedules and their work being the extension of the domestic environment itself, not separating the domestic sphere from the sphere of work.

Keywords: Microcredit. Women. Development. Local Development. Informal Work

JEL Classification: G21

RESUMEN: El objetivo del microcrédito productivo y dirigido es servir a una parte de la población que posee pequeñas empresas, generalmente administradas por personas con bajo poder adquisitivo. La intención de los prestatarios es usarlo para el desarrollo de negocios con el fin de resolver cuellos de botella financieros. El objetivo de este estudio fue analizar los reflejos socioeconómicos percibidos por las mujeres prestatarias en un banco de microcrédito, ubicado en el sur de Santa Catarina. El método utilizado de enfoque cualitativo, desde entrevistas semiestructuradas con análisis de contenido. La muestra fue por conveniencia y saturación, lo que resultó en nueve mujeres prestatarias de microcrédito de municipios ubicados en los estados de Santa Catarina y Rio Grande do Sul. Las variables que se utilizaron para analizar este estudio fueron de la categoría de desarrollo local. Finalmente, se descubrió, que en la opinión de las prestatarias, el microcrédito tiene el propósito de incentivar, buscar la unión y el empoderamiento. Por lo tanto, se convierte en una alternativa para superar el trabajo informal y para la independencia financiera. Las mujeres que buscan crédito tenían poca ambición de poseer grandes negocios. Pero al mismo tiempo, existe una percepción de ganancia al estar cerca de los niños, presentando flexibilidad de horarios y su trabajo es la extensión del entorno doméstico en sí mismo, no separando la esfera doméstica de la esfera del trabajo.

Palabras Clave: Microcrédito. Mujeres. Desarrollo. Desarrollo Local. Trabajo Informal

Clasificación JEL: G21

Introdução

O microcrédito produtivo orientado é definido como um crédito focado aos micro e pequenos empreendimentos sejam eles formais ou informais. O seu propósito é atender uma parcela da população que possui empreendimentos de pequeno porte, geralmente administrados por pessoas com baixo poder aquisitivo, que tomam o crédito para aplicação no negócio e não para consumo. Este tipo de modalidade de acesso ao crédito pode ser visto como gerador de desenvolvimento, isto porque tem como objetivo à melhoria da oportunidade de consumo da unidade familiar mediante à geração de renda (BARONE; SADER, 2008). No que diz respeito ao desenvolvimento, Sen (2018) afirma que este ocorre por meio de um processo de expansão das liberdades reais desfrutadas pelos indivíduos.

O microcrédito surgiu a partir dos esforços de Muhammad Yunus ao fornecer dinheiro em Bangladesh. Somado o valor das dívidas da comunidade observada por Yunus, girava em torno de 27 dólares (conversão na taxa de câmbio da época), ele percebeu que o valor era muito pequeno

e lhe parecia um absurdo que tão pouco dinheiro fosse causador de tanta pobreza. Então, ele com o próprio dinheiro pagou a dívida. Sua primeira ideia foi ser fiador dessas pessoas quando tomassem empréstimos ao banco, mesmo com as dificuldades enfrentadas e barreiras impostas pelo banco, ele tornou-se “banqueiro informal”. Para garantir que as pessoas o pagariam, ele criou algumas condições, as quais deveriam pagar os empréstimos em pequenas quantias por semana e um funcionário do banco iria até a aldeia para que os tomadores não tivessem que se deslocar do local. Após isso, ele criou o próprio banco, que tinha como principal objetivo ser o banco dos pobres (YUNUS, 2010).

Vale ressaltar, que os primeiros esforços foram centrados nas mulheres porque os bancos convencionais negavam a elas o direito de tomarem empréstimos, mesmo que fizessem parte de uma camada da população um pouco mais abastada. Yunus conta que em um primeiro momento esta ideia foi uma forma de protesto aos bancos tradicionais, e que a finalidade era garantir que existisse igualdade no número de mulheres e homens que tomavam empréstimos. Porém, logo foi percebido, que as mulheres traziam muitos mais benefícios às famílias do que os homens (YUNUS, 2010). Observou-se que em muitos casos o apoio dado pelas mulheres na melhoria das condições de vida não só de si, mas de toda a família, impactava positivamente para os que o cercam.

No Brasil tal modelo iniciou em 1973 a qual criou-se a União Nordestina de assistência a Pequenas organizações, conhecida como UNO, uma organização não governamental que baseava sua concessão de empréstimos por um “aval moral” e cujos objetivos eram captar recursos e fornecer microcrédito a trabalhadores de baixa renda. A esse fato atribui-se o pioneirismo no Brasil, ao ser um dos primeiros países a propiciar o microcrédito no campo informal urbano (Barone, Lima, Dantas & Rezende, 2002). Atualmente tais bancos são nomeados como bancos de crédito popular. Na década de 1990 haviam vários destes bancos, um dos exemplos é o Banco da Mulher, que indica tamanha a relevância deste público-alvo para tais instituições. Esta instituição possui a qualificação de OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público), surgiu em 1997, na cidade de Caxias do Sul, no Rio Grande do Sul. Seu objetivo era conceder crédito para melhorar o desenvolvimento financeiro e humano das pessoas de baixa renda (BANCO DA MULHER, 2018).

Segundo panorama do microcrédito divulgado pelo Banco Central do Brasil no ano de 2015, uma grande porcentagem de tomadores (40%) são pessoas físicas que ganham até um salário mínimo, e cerca de 80% são pessoas com renda de até três salários mínimos. Isso reforça a ideia de que o público que está sendo atendido pelo microcrédito é o público-alvo com o perfil que se deseja para esse tipo de programa. Este perfil juntamente com a proximidade de acompanhamento com que é acompanhado o uso do microcrédito pelas instituições que oferecem este serviço, é um dos facilitadores para que esse valor seja propulsor de inclusão social e financeira destas pessoas. Comparado as outras operações financeiras, o microcrédito ocupa uma pequena parcela do sistema financeiro nacional (SFN). Mas por possibilitar esta inclusão financeira, é uma ferramenta bastante expressiva e que a supervisão se faz necessária para que esse tipo de instrumento seja melhorado, e com isso proporcione o aprimoramento de políticas públicas também (BRASIL, 2015).

Muitos empreendedores estão trabalhando na informalidade devido às dificuldades referentes às burocracias que são necessárias na abertura de uma empresa. Desta forma, também acabam sendo prejudicados por não acessarem possíveis linhas de crédito dirigidas a micro e pequenos empreendedores. Em razão disso, o sistema financeiro, como está disposto atualmente, não inclui estas pessoas.

Assim, o microcrédito pode ser considerado uma ferramenta para essas pessoas que tanto possuem poucas condições de adquirir financiamentos em bancos e instituições financeiras tradicionais, como também às que possuem poucos ou nenhum subsídio que garanta o pagamento do valor tomado. As instituições de microcrédito tornam-se assim uma alternativa possível para que estes pequenos negócios se desenvolvam e possibilitem a geração de desenvolvimento local.

A Instituição em que a pesquisa foi realizada é uma OSCIP de Microcrédito, localizada na cidade de Criciúma/SC, cujo nome é Credisol Crédito Solidário e o foco de estudo foi às mulheres tomadoras de crédito. A escolha da instituição foi por sua representatividade no estado de Santa Catarina.

A movimentação financeira no estado de Santa Catarina em 2016 apontou que a Credisol ocupou o 4º lugar em um ranking das instituições pertencentes à Associação das Organizações de Microcrédito de Santa Catarina (AMCRED). Os números mostraram que a carteira ativa da instituição nesse período era de aproximadamente R\$ 22.000.000,00. Os clientes ativos somavam 4.065 pessoas. Foram realizadas 48.778 operações e a inadimplência ficou em 2,74%. Os três primeiros colocados do ranking são respectivamente: Banco da família (Lages/SC), Blusol (Blumenau/SC) e Banco do Empreendedor (Florianópolis/SC). O Banco da família obteve a primeira colocação no ranking, já que possuía uma carteira ativa de R\$ 43.354.530,12. O número de clientes

ativos foi de 13.775 e o valor emprestado foi R\$ 407.711.527,88. O total de operações realizadas foram de 237.452 e a inadimplência de 2,32%. Somando o total das 16 instituições do ranking o valor da carteira ativa foi de R\$ 216.312.415,30. Isso significa que as primeiras colocadas detêm grande quantidade da carteira ativa do estado (AMCRED, 2017).

Muhammad Yunus, que em 1983 criou o Grameen Bank, como já citado, iniciou o microcrédito por meio das suas experiências em conceder pequenos empréstimos às mulheres de uma aldeia de Bangladesh (YUNUS; MOINGEON; LEHMANN-ORTEGA; 2010). Ele já salientava a necessidade de formas alternativas às tradicionais em gerar renda e trabalho para as pessoas com uma maior vulnerabilidade social e às margens da sociedade. Yunus pontuou também que as mulheres eram as mais fragilizadas no sistema tradicional e que a partir de um pequeno crédito isso transformava em produtos que ao serem vendidos melhoravam as condições de vida de sua família. Sendo assim, muitos bancos de microcréditos foram criados em vários locais do mundo e muitos deles tinham o foco prioritário às mulheres.

As crianças se favoreciam indiretamente por conta da renda de suas mães, Yunus (2010, p.4) afirma que “as mulheres tinham mais motivação e empenho para superar a pobreza. Percebemos que a concessão de créditos às mulheres das aldeias pobres de Bangladesh era um poderoso instrumento para combater a pobreza em toda a sociedade”. Assim, o objetivo desta pesquisa foi analisar as percepções das mulheres tomadoras de crédito sobre os reflexos socioeconômicos gerados a partir da tomada de crédito de uma OSCIP de microcrédito. Para o desenvolvimento da pesquisa, foi necessário o entendimento das diferenças existentes entre microfinanças, microcrédito e microcrédito produtivo e orientado e do desenvolvimento local.

Fundamentação Teórica

Microfinanças, microcrédito e microcrédito produtivo e orientado

Para Parente (2002), o conceito de microfinanças consiste em uma parcela do sistema financeiro direcionado a atender pessoas com condições financeiras baixas que são excluídas deste sistema. Segundo a mesma autora, a finalidade das microfinanças é dupla, porque tenta combater a pobreza, ao passo que promove o segmento microempresarial. O que difere as microfinanças das finanças tradicionais é o meio que utilizam para realizar as ações.

O microcrédito iniciou em meados de 1976 por meio das experiências de Muhammad Yunus, que é considerado o “pai” do microcrédito. Vale destacar que no ano de 2006 Yunus ganhou o prêmio Nobel da Paz. Ele criou o chamado Grameen Bank – banco da aldeia. O Grameen Bank é independente, o dinheiro provém apenas de depósito e, além disso, ele presta um papel de encorajamento ao povo de Bangladesh para que sejam empreendedores e possuam autossuficiência ao invés de dependência.

Em 2010, o Grameen Bank já possuía âmbito nacional e atendia oito milhões de tomadores de crédito, sendo que 97% eram mulheres. Inicialmente quando o banco começou suas atividades, o microcrédito era destinado somente a mulheres, como forma de realizar um protesto aos bancos tradicionais que se negavam a emprestar dinheiro a elas, ainda que possuíssem boa situação financeira. A partir disso, foi percebido que as mulheres tinham condições de gerir a própria renda. O objetivo inicial do banco era garantir que homens e mulheres tivessem as mesmas condições, porém a percepção por meio de casos empíricos culminou na compreensão de que as mulheres traziam muitos mais benefícios a sua família e que as crianças eram priorizadas com a renda de suas mães. Constatou-se também que elas tinham mais motivações e dedicação para saírem da situação de pobreza. Baseado nisso, conclui-se que as mulheres tomadoras de crédito em Bangladesh eram um mecanismo de reversão à pobreza em toda a comunidade (YUNUS, 2010).

Em 2010 a rede Grameen já possuía em torno de 30 outras empresas que estão englobadas ao Grameen Bank de Bangladesh. Os negócios sociais do Grupo Grameen estão nos mais diversificados ramos cuja ideia central é diminuir a pobreza. Vale lembrar que a ideia de Muhammad Yunus culminou na criação do conceito de “negócio de impacto social” (YUNUS; MOINGEON; LEHMANN-ORTEGA; 2010).

Ainda no que tange ao microcrédito, segundo Gonzalez, Piza, and Garcia (2009), é definido pela adoção de características inovadoras ao conceder crédito. Pode ser citada como sendo parte dessas inovações, a forma de concessão de empréstimos em grupo, bem como a função do agente de crédito. Este, que faz o papel de mediação entre a instituição e o tomador. A concessão dos empréstimos em grupo reduz o risco agregado à falta de garantia das pessoas pobres na hora de realizarem um empréstimo. Conforme os autores, o grupo caracteriza-se como “garantia solidária”

que se apoia nos diferentes tipos de relações existentes entre os tomadores de crédito, que se representa por meio do capital social.

Relativamente ao conceito de Capital Social, Putnam (2015) o define como um agrupamento de características compartilhadas, baseadas na confiança, em normas e sistemas. Estes elementos possibilitam ações conjuntas que aprimoram a atuação dos estados democráticos. O microcrédito gera impactos positivos, tornando as pessoas agentes de mudanças e contribuindo para o capital social das regiões (LIMA; CARVALHO; VIDAL, 2008).

Outro fator importante relacionado ao microcrédito que vale ser retomado é a sua destinação inicial às mulheres, lembrando que Muhammad Yunus já fornecia a elas o empréstimo. A preferência de concessão à mulheres e não a homens explica-se porque segundo Gonzalez, Piza e Garcia (p.58, 2009), os motivos principais para justificar essa afirmação “[...] referem-se à oposição ao viés sexista do sistema financeiro, em muitos mercados, e ao papel desempenhado pela mulher na família e na sociedade, o que contribui fortemente para a redução da pobreza”. Para os autores, esta afirmação pode estar ligada as dificuldades das mulheres em acessarem ao mercado de trabalho e também participarem do sistema financeiro.

No que se refere ao impacto social gerado pelo microcrédito Barone et al. (2002) afirmam que apesar de não ser de fácil mensuração, ele pode ser observado quando impacta positivamente na melhoria de condições habitacionais bem como de saúde e alimentar para as pessoas que utilizam deste recurso financeiro. Outrossim, auxilia os tomadores também de forma subjetiva contribuindo para o aumento da autoestima assim como a possibilidade de incorporação em níveis superiores de consumo e educação.

Para Silva e Góis (2007) as metodologias de microcrédito produtivo e orientado que são utilizadas possuem segurança ao fornecer o dinheiro aos pequenos empreendimentos, mas não se pode desconsiderar que alguns fatores devem ser levados em consideração e adaptados a realidade do país, cidade, etc.

A diferença entre o Microcrédito Produtivo e o Microcrédito Produtivo Orientado está no método que é utilizado para a concessão de crédito, isso porque no MCPO o empréstimo é realizado diretamente com o empreendedor que tem contato com o agente de crédito e este tem um papel importante dentro do processo, porque está capacitado para orientar econômica e financeiramente os tomadores (SILVA, 2007).

Mulheres e o desenvolvimento socioeconômico e desenvolvimento local

Segundo Sen (2018), o desenvolvimento se dá por meio de um processo de expansão das liberdades reais que as pessoas usufruem. O autor afirma que para se ter o desenvolvimento é necessária a ampliação de liberdades, isso porque, à medida em que as pessoas têm as suas necessidades supridas, elas se tornam agentes econômicos e de transformação contribuindo assim, para o desenvolvimento.

Ainda conforme Sen (2018, p.18), a liberdade é indispensável para o processo de desenvolvimento por dois motivos: “1) A razão avaliatória: a avaliação do progresso tem de ser feita verificando-se primordialmente se houve aumento das liberdades das pessoas, e 2) A razão da eficácia: a realização do desenvolvimento depende inteiramente da livre condição de agente das pessoas.”

O autor percebe o desenvolvimento como um método de aumento das liberdades reais desfrutadas pelos indivíduos. A expansão da liberdade vista desta forma é apontada como: “(1) o *fim primordial* e (2) o *principal meio* do desenvolvimento”.

Ao passo que a pessoa livra-se da situação de pobreza, ela ganha liberdades, oportunizando assim a geração do desenvolvimento. Cabe ressaltar que a conjuntura estabelecida na sociedade atualmente nega liberdades fundamentais a muitos. Em vários casos, a falta de liberdade está associada à pobreza econômica que priva o ser humano de atender suas necessidades básicas como: saúde, moradia, educação, alimentação, saneamento básico, etc. Já em outras situações, a ausência de liberdade está relacionada à falta de serviços públicos e assistência social. E em outros casos, a liberdade é transgredida na medida em que não se pode participar da vida econômica, social e política.

Segundo Moura (1998, p.37), o termo desenvolvimento local sugere o “conjunto variado de práticas e de perspectivas e permite evidenciar questionamentos quanto ao sentido ou sentidos atribuídos à noção de desenvolvimento e aos atores e espaço de gestão deste”. Para a autora, a centralidade está em práticas de uma localidade na qualidade de regiões, cidades e/ou espaços menores.

Fauré e Hasenclever (2003) também pontuam que o desenvolvimento local constituiu diversas dimensões, a saber: econômicas, sociais, espaciais, culturais e políticas. Tais dimensões devido ao seu caráter dinâmico afetam a prosperidade, para além da taxa de crescimento do PIB. Isso é observado quando analisam-se *clusters* aos quais apresentam melhorias nos quesitos de qualificações de competências, inovações, governança nas esferas público e privada, serviços, ampliação dos arcabouços institucionais visando a proteção de eventuais problemas e desafios no que tange o desenvolvimento local.

Ainda Fauré e Hasenclever (2007) apontam que devem ser levados em consideração e destacados três fatores no conceito de desenvolvimento local: endogeneidade, territorialidade e referências às instituições. O primeiro se refere ao sentido de ver um potencial a ser explorado dentro da localidade. O segundo diz respeito aos atores envolvidos na construção deste espaço, além dos dados físicos, deve-se considerar as pessoas envolvidas neste processo. Esses atores promovem interações entre eles. O terceiro e último concerne às instituições, que participam do desenvolvimento local por meio do desempenho de inter-relações que são geradas a partir de princípios e das organizações.

Corroborando ainda com a ideia de endogeneidade, Costa (2001) afirma que o conceito de desenvolvimento local está aliado a um processo de expansão endógeno, isso porque fatores locais, como social, cultural e produtivo são essenciais. Este modelo é mais vulnerável a pequenas e médias empresas, isso porque a capacidade competitiva delas necessitam da disponibilidade de economias externas. Segundo o autor, surge daí a necessidade de focar o potencial de crescimento de caráter local.

Assim com intuito de centrar o potencial de crescimento, instituições de apoio a estas pequenas e médias empresas surgem e se desenvolvem no mundo e no Brasil, com vistas não apenas de disponibilizar crédito, mas orientar o uso deste.

No que concerne a trabalhos referentes ao objeto de estudo, a Instituição Credisol, foram feitas algumas pesquisas como a de Gastaldon e Guglielmi (2010), em que analisou-se comparativamente a geração de empregos das participantes do programa de microcrédito promovido pela instituição. O que se evidenciou foi que houve um aumento de microempreendedores atendidos pela Credisol no período analisado e um aumento também na geração de emprego por estes microempreendedores. Já da Silva Albuquerque, Salvaro e Estevam (2014) analisaram as características socioeconômicas do acesso de mulheres ao microcrédito por uma instituição de microcrédito da região do extremo sul catarinense no período de 2002-2012. O trabalho evidenciou que a idade das tomadoras varia de 31 a 50 anos, geram não mais que três empregos em suas microempresas e a faixa de crédito aportada é acima dos R\$ 10.000,00.

Para Gallichio (2002), o andamento do desenvolvimento local tem relação com o território onde está inserido. O autor alerta que o território não se limita apenas ao espaço físico, mas sim a construção social deste espaço. Para ele, o conceito de local precede algo global. Assim, em sua visão, o crescimento ocorre de forma endógena com obtenção de recursos exógenos (investimentos, recursos humanos, recursos econômicos) e também com a capacidade de gerir os possíveis excedentes. Logo, o desafio está em buscar a forma de fazer a gestão dos recursos que passam e que ficam naquela localidade da melhor possibilidade possível.

Para o mesmo autor, o conceito de sociedade local tem duas condições: “[...] uma condição socioeconômica (a possibilidade de que os atores disponham e discutam a geração e o uso do excedente econômico ali gerado) e uma condição cultural (sentirem-se pertencentes ao território, a identidade)” (GALLICHIO, 2002, p. 79).

As percepções de Yunus na década de 1970 de que as mulheres modificam a realidade ao seu entorno corroboram com Sen (2000), isso porque para o autor elas são agentes de desenvolvimento e podem contribuir para a mudança social. Elas contribuem com “a melhora da sobrevivência das crianças” (SEN, p. 235, 2000). As mulheres possuem motivação para abrirem seus negócios e assim podendo contribuir para o desenvolvimento econômico e local.

Existem vários impedimentos relacionados à inserção das mulheres em empregos ou na abertura de um negócio próprio. Compreendendo tal questão, o estudo “Mulheres, Empresas e o Direito 2019: Uma década de Reformas”, realizado pelo Banco Mundial, concluiu que ao longo de sua carreira elas esbarram em leis e regras discriminatórias, fator esse que contribui para a falta de oportunidades igualitárias assim como pode acarretar longos impactos na inclusão econômica e participação destas no mercado de trabalho. É notório que para buscar esta igualdade não basta apenas alterações nas legislações, mas estas podem ser importantes ferramentas para diminuir essas disparidades (BANCO MUNDIAL, 2019). Será apresentado a seguir, o microcrédito como uma opção destas para a inserção no mercado de trabalho.

Procedimentos Metodológicos

Quanto aos procedimentos metodológicos, a pesquisa possui abordagem qualitativa de caráter descritivo. A abordagem qualitativa se faz adequada nesta pesquisa para que os fenômenos possam ser estudados e interpretados. Para a análise, a estratégia escolhida foi a de conteúdo, isso porque possibilita a construção de unidades de registro assim como categorias de análise. Foram contemplados três procedimentos: i) a pré-análise, ii) a exploração do material e iii) o tratamento dos resultados (BARDIN, 2011).

A amostra foi selecionada com auxílio dos gestores da Instituição, que se deu por meio da percepção dos agentes de crédito a respeito dos casos de clientes exitosos. Além disso, foi realizada uma observação junto às mídias sociais da empresa e dos vídeos institucionais, para que fossem observados os casos de mulheres no exercício de sua atividade. Por meio dessa triangulação com os vídeos e mídias sociais foram escolhidas por saturação, nove mulheres pelos agentes de crédito dos respectivos municípios.

Em um primeiro momento fez-se contato com a instituição e com seus gestores. Após, foram realizadas ligações aos agentes de crédito dos municípios de Araranguá, Criciúma e Praia Grande, para que eles apontassem as mulheres que poderiam ser entrevistadas. Foram indicadas mulheres destes três municípios do estado de Santa Catarina, bem como uma do estado do Rio Grande do Sul que pertence a Credisol de Praia Grande - SC. Na sequência, foram realizados os agendamentos das entrevistas que tiveram duração em média de 40 minutos.

Para contemplar o objetivo deste estudo, em primeiro lugar, realizou-se uma busca de artigos científicos sobre tomadoras e o microcrédito, após foram realizadas reuniões com os gestores da OSCIP a fim de sensibilizarem e apoiarem a presente pesquisa.

Após a disponibilidade dos dados e informações das tomadoras de crédito selecionadas, foram feitas as entrevistas com roteiro semiestruturado com as gestoras/fundadoras dos respectivos negócios a fim de entender a função destas como geradoras de desenvolvimento local.

Em relação ao objeto de estudo, a pesquisa foi realizada em uma OSCIP de Microcrédito, localizada na cidade de Criciúma/SC, cujo nome fantasia é Credisol. Esta instituição foi fundada no ano de 1999, por meio da Agência de Fomento de Santa Catarina S.A. – BADESC. O objetivo desta organização é facilitar o acesso ao crédito de forma simples e também fornecer orientação técnica gratuita, para o fortalecimento do negócio, com o apoio técnico do SEBRAE. O Ministério da Justiça qualifica a CREDISOL como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP. Possui 12 postos de atendimento que abrangem os 27 municípios do sul do Estado de Santa Catarina (CREDISOL, 2018).

Análise e Discussão dos Resultados

Para contemplar os demais objetivos deste estudo, houve a necessidade de descrever o perfil das tomadoras de microcrédito para que fosse possível compreender as participantes da pesquisa. Na sequência, por meio da Tabela 1, foi explicitado a finalidade do crédito, analisado se/como o microcrédito proporcionou melhorias socioeconômicas nas condições de vida dos empreendimentos e das mulheres e ao verificar a representatividade da renda gerada pelo empreendimento nas condições econômicas da família.

No que se refere ao perfil das entrevistadas, a idade mínima encontrada foi 23 anos e a máxima, 68 anos. Os ramos do comércio prevaleceram entre os empreendimentos das mulheres entrevistadas. Na região pesquisada há uma grande concentração de lojas e fabricação de roupas, o que justifica a presença de três entrevistadas neste ramo.

Tabela 1
Perfil das entrevistadas

<i>Nome</i>	<i>Idade</i>	<i>Cidade</i>	<i>Escolaridade</i>	<i>Ramo</i>	<i>Residentes no domicílio</i>
E 03	68 anos	Criciúma (SC)	Médio Completo	Loja de roupas	2 (entrevistada e mãe)
E 04	54 anos	Criciúma (SC)	Fundamental Incompleto	Ateliê de Costura	1 (entrevistada)
E 05	57 anos	Criciúma (SC)	Superior Completo	Loja de Artesanato	2 (entrevistada e esposo)
E 06	47 anos	Criciúma (SC)	Fundamental Completo	Floricultura	2 (entrevistada e filha)
E 07	45 anos	Araranguá (SC)	Fundamental Incompleto	Ateliê de Costura	2 (entrevistada e esposo)
E 08	35 anos	Araranguá (SC)	Superior Completo	Salgados Congelados	4 (entrevistada, esposo e dois filhos)
E 09	27 anos	Praia Grande (SC)	Médio Completo	Oficina auto Elétrica	3 (entrevistada, esposo e um filho)
E 10	23 anos	Mampituba (RS)	Médio Completo	Loja de Presentes e Papelaria	3 (entrevistada, esposo e um filho)
E 11	65 anos	Araranguá (SC)	Fundamental Incompleto	Ateliê de Costura	2 (entrevistada e esposo)

Assim como na pesquisa de Cezar (2016), a oportunidade de ter maior convivência com os filhos foi um dos fatores que motivou as mulheres a abrirem o seu próprio negócio. Na pesquisa da autora, as entrevistadas optaram também por realizar uma atividade que não tivesse tantos obstáculos quanto no mercado formal e que também pudessem aproximá-las do contexto em que vivem. Ou seja, não tinham pretensão de realizar uma atividade que as desvinculasse do cuidado com os filhos. A independência financeira, sem a dependência do marido, também foi apontada pela autora como uma das motivações.

A cidade em que a entrevistada E10 mora, possui 21 anos de fundação e 3.081 habitantes (IBGE, 2016). Nesse sentido, foi percebido por ela que na cidade não havia nada parecido com o que a loja dela oferece. A partir desta oportunidade de mercado, ela abriu o negócio. Notou-se também durante a entrevista a pró-atividade com que a E10 atendia às necessidades dos clientes. A entrevista foi realizada próximo ao feriado de finados, e flores e vasos não fazem parte dos produtos da loja, mas como muitas pessoas procuram por flores nessa época, a entrevistada começou a vender esses artigos e obteve muito êxito. Ela relatou que antes as pessoas tinham que ir a uma cidade próxima para comprar os produtos que ela vende, e que agora os clientes permanecem na cidade. “Já tô atrapalhando bastante lá sabe, porque o povo tá gostando daqui, de repente por eu ter variedade assim, **o povo tá ficando bastante aqui**, só se não tem mesmo sabe, se não tem, ah veio procurar alguma coisa específica e eu não tenho (E10, 2017) [Grifo nosso].”

Cabe salientar, que não foi percebido em nenhuma das entrevistadas o desejo de ter uma grande empresa. A maioria delas não é dotada de ambição e acreditam que a situação está boa da maneira como vivem. Uma delas vende roupas com um preço muito abaixo do valor de lojas, mas ela não tem intenção de aumentar o preço, pois proporciona a outras mulheres o poder de compra, sendo esse o seu maior retorno.

Santos (2007) cita as dificuldades de mensurar os impactos socioeconômicos do microcrédito, pois segundo ele, um complicador é a não distinção entre os custos da família e da empresa. Para o autor, a mistura entre o caixa da família e o caixa da firma possibilita que ambos concorram pelos mesmos recursos. O capital do empreendimento pode ser utilizado para suprir alguma necessidade da família, mas o inverso normalmente não ocorre. Nesse sentido está a complexidade em encontrar uma unidade socioeconômica a ser estudada. Na Tabela 2 estão descritas as finalidades dos empréstimos tomados.

Tabela 2
Finalidade do Crédito

E 03	<p>[...] e eu tava precisando de capital de giro, comprar alguma coisinha para loja para, e aí eu fiz eu usei isso aí eu acho que eu tenho tinha duas lojas abertas, três aliás, e eu usei três vezes a MEI, o crédito e eu acho uma benção né, pra poder pegar um dinheirinho sem pagar juros nenhum né e pagar em 6 vezes né, então isso me ajudou bastante, bastante mesmo. [...] eu comprei mercadoria pra vender aqui, eu trabalho com roupas né, então comprei tudo de roupas [Grifo nosso].</p>
E 04	<p>[...] Em máquina, comprei as máquinas. Oh essas máquinas que tenho aqui oh, 1, 2, 3, 4 máquinas foi comprada com o dinheiro e talvez quando eu troco as máquinas, não tem? Quando tão muito velha, eu troco as máquinas. Mas agora graças a Deus assim oh, a gente hoje eu já tenho meu dinheiro, eu não preciso tanto da Credisol, não tem, que hoje eu já tenho, já posso comprar as máquinas e pagar com meu dinheiro do trabalho, então hoje tá mais tranquilo, mas assim no começo que a Credisol me ajudou bastante, me ajudou. [...] porque através dali eu consegui comprar as máquinas que eu precisava, eu tendo as máquinas que eu precisava, eu tenho mais trabalho, entende, posso fazer mais coisa, então isso aí, quanto mais ganho, melhor pra mim [Grifo nosso].</p>
E 05	<p>Matéria prima pro biscuit, porque eu trabalhava com biscuit, várias vezes, chegava no final do ano e ia lá e daí eu fazia... Eu parcelava até o final ano, no caso né, às vezes era 3 mil, parcelava em 10 vezes, chegava no final do ano já tinha terminado, daí ia lá no final do ano e ia lá e fazia de novo sabe, e foi assim várias vezes. [...] Foi também pra máquina também, eles me ajudaram. Também peguei um crédito não lembro de quanto mas se eu não me engano foi de 12 mil, quando eu comprei a máquina, porque a máquina é 100 mil né, aí precisava também e eles me deram, pra loja aqui, eu acho que peguei, não sei se foi 20 ou 30 que eu peguei aqui pra abrir a loja, foi o último que eu fiz, tudo pra cá, nada particular, sempre pensando no trabalho. [...] pra época que eu precisei sim, com certeza, me ajudou bastante, se eu não tivesse aquilo naquele exato momento eu não teria feito, né, porque vamos dizer assim, eu tinha um X, mas eu precisava de um X vezes 2, e eu não tinha, então logicamente foi muito bom, me ajudou muito [Grifo nosso].</p>
E 06	<p>Foi pra investir na loja, aí eu peguei um pouco assim pra capital de giro, aí peguei um pouco pra pagar um pouco de contas que eu tinha comprado coisas pra loja, porque quando eu peguei não tinha quase nada de mercadoria dentro da loja, eu fui colocando devagarzinho né, me ajustando, ia saindo e repondo, sempre fiz assim. [...] Sempre pra investir na loja, sempre pra investir aqui, vaso (de flores), ar condicionado, como eu te falei, isso eu comprei com o crédito deles, a câmera fria eu fiz com o crédito deles, sempre com o crédito da Credisol. [...] Quando eu tinha a floricultura lá em cima, eu tinha um freezer, aqui eu já tenho uma câmera fria, foi tudo investimento da Credisol, ar-condicionado da Credisol, essa manta que eu tenho aqui hoje, Credisol... Então assim, mercadorias que eu comprei, que eu investi, tudo com ajuda da Credisol, eu nunca tirei empréstimo em outro banco, sempre foi com a Credisol, até porque os juros dos banco é um absurdo, e eles têm os juros mais acessíveis, e a gente sempre procura um lugar onde é mais facilitado pra gente pagar também né, porque eles dividem em 8, 12,18 acho que até mais, eu nunca peguei acima disso né, mas acho que tem crédito até mais que isso [Grifo nosso].</p>
E 07	<p>Foi pra comprar a minha primeira máquina, era uma 3 fios sequinha. E ela custou... Na época era carinho, porque era outro valor em moeda. Era em URV, eu paguei em 6 parcelas de 100 URV, certo? Então daí eu tava bem "aí não vou conseguir", mas era o meu começo eu consegui, paguei tranquilo e de lá para cá eu já fiz várias empréstimos para gerar capital, para comprar carro, para viagem, para tudo [Grifo nosso].</p>
E 08	<p>Eu usei tudo na estrutura, assim, de máquinas a gente fez um forno a lenha que eu usava forno a gás, forno a lenha, e era bastante consumo a gás, daí meu irmão deu a ideia, "ah vamos fazer um forno a lenha, vamos melhorar isso", e foi muito bom assim a gente hoje usa o forno a lenha, o resultado tá sendo ótimo assim, desde economia, de tudo né, e até com o produto, produto fica melhor né. E também ajudou nós na parte agora a gente tá com esse novo que a gente fez agora, a gente vai inserir os valores nutricionais no produto, a gente vai colocar uma nutricionista, porque antes a gente vendia mais assim pros amigos, alguns comércios, mas nada assim, botar, colocar no mercado, tentar vender para fora assim, a gente não fazia porque a gente não tinha no produto nosso né então agora a gente tá fazendo esse investimento, esse segundo (empréstimo) que a gente fez foi pra isso assim, pra nutricionista né, e código de barras, impressora, computadores toda essa parte que a gente precisa assim e pra ajudar também na parte financeira encontramos um software que a gente precisa porque hoje manual é muito difícil, isso vai ajudar bastante assim no processo. A gente comprou os freezers, a gente investiu mais uma mesa em... acho que foi isso assim, a gente pagou o restante que a gente tinha do forno que a gente conseguir diminuir o juros do que a gente tinha um pouquinho né de juros na parcela a gente pagou conseguiu já tirar aquele juros, foi isso investimento em máquinas assim, equipamentos [Grifo nosso].</p>
E 09	<p>Eu peguei o primeiro 3 mil, daí eu terminei de pagar aquele 3 mil, aquele 3 mil eu peguei pra investir em peça, foi o que a gente fez, os 3 mil a gente investiu em peça. Daí não tinha juros, aí depois eu ia pegar os outros 3 mil, mas eu decidi pegar os 20 pra poder construir, aí eu não peguei os outros 3 se não eu ia me apertar se eu pegasse, 2 parcelas... Daí eu peguei o 20 mil pra construir [Grifo nosso].</p>
E 10	<p>Em mercadorias, exatamente. Eu já tinha pegado um dinheiro com ela pra casa assim, sabe, lá pra casa assim, já tinha pegado um crédito, mas para o empreendimento pra loja foi agora, faz três meses [Grifo nosso].</p>

E 11	Máquinas. Na época eu comprei 4, depois a partir daquela lá foi aumentando né, que sempre que estraga uma, tu tem que repor outra melhor né... Então teve época que eu confeccionei para mim também, eu tive comprar máquina de cortar, eu tive várias coisas, tinha máquina de casear, hoje não tem mais, mas eu já tive né.. Então aí a gente cada uma que eu precisaria terminar de pagar alguma coisa ia lá e fazia outra né, eu fiz até pra reformar a minha fábrica que eu também tinha na outra casa que eu morei lá pra reformar a fábrica também eu fiz empréstimo com eles, é muito legal [Grifo nosso].
------	--

A maioria das entrevistadas buscou o crédito para a compra de equipamentos e para capital de giro; notou-se a preocupação que elas têm com a finalidade do dinheiro ser destinada exatamente para o que tomaram.

Percepção das tomadoras em relação ao desenvolvimento local

No que tange ao desenvolvimento local, vale destacar a percepção que as entrevistadas possuem sobre o que é confeccionado na região. As E08 e E10 apontaram que ao comprar na região elas têm a possibilidade de auxiliar o comércio local e fazer com que estes comerciantes também sejam seus clientes.

Tabela 3

Percepções das Tomadoras em relação ao Desenvolvimento Local

E 03	[...] Não uso salão de beleza economizar, eu faço só uma unha de pé uma vez ou outra mas é no salão que é onde eu moro mesmo aqui no centro , e cabeleireiro não uso... [...] Na região, sempre região, sempre mais perto da gente [Grifo nosso].
E 04	Não gosto, não, quando tem que comprar alguma coisa pra mim eu vou no centro (a entrevistada mora no bairro centro, mas utilizou a palavra se referindo ao comércio), mas eu não gosto de ir pra shopping, não gosto de ir cinema, não gosto de sair de casa, se tem uma coisa que me deixa feliz, é eu chegar em casa numa sexta-feira, e minha casa estar limpinha, minha cama bem limpinha, eu tomar um banho e deitar e ver o que eu quero na televisão, isso daí me deixa, nossa muito feliz, daí assim, tenho, graças a Deus, assim hoje, por causa de muito problema de coluna, mas eu pago uma guria toda semana pra limpar minha casa, não faço nada, pago pra passar minha roupa, eu acho que eu preciso mais disso? Não né, pra mim, eu nem imaginava que eu ia ter uma vida tão boa como eu to tendo , só tenho a agradecer a Deus, e a Credisol, me ajudou muito no começo. M- Que mercado que a senhora vai? E- Eu vou no x,y,x.. Onde eu tiver perto eu vou. M- E quando tem salão de beleza a senhora vai aqui perto? E- Vou aqui perto. M- Aqui pertinho, mas no centro? E- Aqui do lado. M- Aqui do lado? E- É. M- A senhora costuma frequentar salão? E- Toda sexta. M- Toda sexta a senhora faz? E- Toda sexta faço a unha [Grifo nosso].
E 05	[...] De repente se a gente tem algum amigo que faz alguma coisa assim a gente dá prioridade pra eles, mas é tudo aqui, não peço nada fora não, longe... Tudo o que tiver mais perto da gente é melhor. [...] Se o custo for mais baixo com certeza aqui, agora se eu achar que o custo de fora é mais barato e vale mais a pena trazer um de fora pra cá pra consertar e o preço não é uma diferença grande, contrato de fora com certeza. Mas primeiro a gente vê aqui né, primeiro vê os próximos da gente pra depois ir pra fora pra pesquisar , hoje em dia a gente tem internet né, e gente pesquisa rapidinho, né [Grifo nosso].
E 06	Eu sempre pego o pessoal aqui de perto , quando eu preciso fazer o cabelo, cortar o cabelo alguma coisa assim, eu sempre vou aqui na menina que compra aqui comigo, eu sempre procuro pessoas que já tem parceria. Vou lá e já faço o meu lá com ela. Sempre procuro assim, o pessoal que faz as entregas pra mim, que às vezes eu não consigo fazer, de carro por exemplo, eles também compram aqui comigo, então acho que a gente tem que ter uma parceira né, assim que eu procuro fazer, sempre procuro procurar uma pessoal mais daqui, até pra incentivar as pessoas daqui né , tem um senhorzinho que faz cestas também, lá perto da minha mãe, de vez em quando eu compro umas cestas dele, outro no Caravaggio (bairro de um cidade próxima), e eu pego um pouco de cada um, até pra facilitar pra eles né [Grifo nosso].
E 07	Eu tenho meu representante que é do Sombrio (cidade próxima), de linha. As etiquetinha eu faço na loja xxx (loja da cidade). Pesquise o melhor preço, menor valor mas a que eu gosto de ir porque tem a fulana que eu adoro ela, sempre conversamos. Muito legal, já sou cliente delas há bastante tempo. [...] eu tenho aqui fornecedores a preço bem bom. [...] a minha menina ela faz a minha sobancelha aqui. Gosto muito de creme, eu tenho um fornecedor que é o beltrano daí ele vende Natura e gosto muito, né... [Grifo nosso].
E 08	Ah, eu procuro sempre daqui assim, e é mais acessível, acho que ajuda também né nosso município, nossa cidade a crescer , né, porque se a gente também ficar só indo pra fora é como a gente né, às vezes vem uma ambulante vender alguma coisa na frente antes eu não comprava assim, ai um doce alguma coisa, daí hoje eu penso que poderia ser eu lá vendendo então eu vou lá comprar, mesmo que seja um pouquinho mas eu vou comprar assim, porque a gente também vende assim, e é gostoso é gratificante, né, eu acho que a gente tem que eu acho que dar valor mais pro que é nosso assim, de onde a gente vem, a nossa origem, onde a gente trabalha, porque querendo ou não é daqui também que vem o retorno da gente né nada mais justo do que ajudar a crescer também. Eu compro mais daqui, se for pra eu comprar de fora tem que ter uma diferença assim, bem significante assim sabe, tem que fazer a diferença se não eu prefiro comprar

- eu sempre procurei comprar mais daqui, quando eu compro fora é pelo preço, pelo retorno que isso vai me trazer assim, mas é bem difícil, bem difícil mesmo, máquinas essas coisas, tem alguma coisa que a gente comprou em outro lugar mas a grande maioria foi daqui porque daí também a gente negocia a gente conversa “ah, vai lá em tal lugar” mas a gente tinha vontade de comprar aqui então é bom também ter essa troca de informação também né [Grifo nosso].
- E 09 **Normalmente é daqui mesmo**, só se eu quero algum tênis ou alguma coisa que não tem aqui daí eu compro na internet, eu compro mas é raro. Eu gosto de comprar e já ter o produto na minha mão, eu não gosto de ficar esperando, quando eu compro eu fico muito ansiosa, fico todo dia olhando pra ver se já está chegando, mas normalmente é aqui, até serviço essas coisas, é tudo aqui. [...] **Se eles nos ajudam a gente ajuda também né, a gente tem bastante cliente aqui, então a gente procura fazer com os nossos clientes também, comprar deles também**, por serem nossos clientes assim [Grifo nosso].
- E 10 Não, o que eu pretendo, o que eu posso, o que eu quero, **se tem aqui, eu pretendo fazer tudo aqui**, tipo farmácia, roupa, o que tem eu compro aqui. Só não compro no mercado porque acho muito caro, daí eu não compro, mas o que tem aqui que eu acho que é acessível, que é bom e porque não tem variedade também, **mas sempre compro aqui, porque eu quero que eles venham comprar aqui, então eu quero crescer né, eu sempre digo que eu não vim pra quebrar, vim pra crescer, pretendo crescer, então eu tento ajudar os outros [...]** É, eu vou aqui. O que realmente eu vou é em uma loja de roupa, na farmácia, lancheria, salão de beleza não muito, porque já era acostumada com o da Praia Grande, sabe, e daí aqui é o que eu sempre falo, aqui Mampituba só não cresceu mais porque faltam pessoas interessadas, as vezes se tem tipo, treze comércios aqui, chega às oito horas da manhã que é o horário de todo mundo abrir, tem seis abertos, sabe, aí fecha no meio da tarde, não tem compromisso, sabe, os que têm compromisso, que estão com a porta aberta é os que estão melhorzinhos hoje, sabe, os que estão mais pra trás é porque realmente não tem compromisso, não sei o que passa na cabeça deles [Grifo nosso].
- E 11 Ah, o que falta no dia-a-dia, um pão, um leite, frutas que às vezes falta durante a semana e, materiais para dentro de casa, coisas para dentro de casa porque agora to reformando a minha casa então **tô comprando tudo aqui próximo, aqui né**. [...] Tem comércinho, como se diz armazém de “secos e molhados” né, mas negócio de loja já é lá, tudo no centro [Grifo nosso].

No que se refere ao microcrédito e desenvolvimento local, o sistema das microfinanças pode ser uma alternativa para possibilitar a criação de emprego e produzir renda para pessoas que não têm acesso a outro método de adquirir um empréstimo (LIMA; CARVALHO; VIDAL, 2008). Os mesmos autores também afirmam que o microcrédito não busca contribuir apenas para o desenvolvimento local, mas para o desenvolvimento de todo o país. Para Lima, Carvalho e Vidal (2008), isso é possível na medida em que ele reduz a pobreza e proporciona melhores condições de vida às famílias.

Se por um lado o microcrédito pode ser uma superação para o trabalho informal e para a independência financeira, por outro, vale lembrar que muitas vezes este trabalho acontece como uma extensão da própria casa. A maioria das entrevistadas relatou que abriram um negócio para terem a oportunidade de cuidar dos filhos e da casa.

Considerações Finais

Retomando o questionamento inicial deste trabalho em relação às percepções das mulheres tomadoras de microcrédito sobre suas vidas, assim como das pessoas as quais se relacionam na localidade foi possível permitir que elas expusessem sua trajetória e a partir disso entender o desenvolvimento delas e de seu entorno. A variável analisada nesta pesquisa foi o desenvolvimento local, mas a partir das entrevistas realizadas emergiram outras variáveis como as percepções delas no tocante à família, às dificuldades enfrentadas nas relações cotidianas do trabalho, bem como a igualdade de gênero e o empoderamento de mulheres. No que tange ao desenvolvimento, foi possível compreender se na visão das tomadoras de microcrédito o recurso tomado gera circulação de dinheiro na localidade (bairro) contribuindo para negócios e serviços na comunidade.

Algumas das entrevistadas demonstraram conhecimento ou algum tipo de interesse sobre educação financeira; essa característica advém do fato da instituição incentivar e apoiar este quesito. Tal particularidade foi percebida quando elas relataram o incentivo da Credisol na realização de cursos e o apoio técnico fornecido pelo SEBRAE.

É possível afirmar que essa tomada de dinheiro pode ser uma alternativa de trabalho remunerado e ao mesmo tempo possibilitar a extensão do trabalho doméstico. Isso se deve ao fato de que há uma preocupação com a esfera familiar, tendo sido observado nas pesquisas encontradas que por vezes os filhos também participam deste trabalho. Por mais que o serviço promova autonomia, dentre outros, ele traz muitos encargos e sobrecargas. A independência nas relações conjugais gera muitos conflitos; o fato do cônjuge se inquietar com a autonomia conseguida pela esposa pode ser um grande entrave neste processo. Algumas entrevistadas relataram que divorciaram-se; inclusive, uma delas ressaltou que o marido não queria ver sua ascensão profissional

e que ela acabou se divorciando sem recurso financeiro. Outra entrevistada relatou que foi lesada financeiramente pelo ex-companheiro, perdeu alguns bens materiais e ficou com dívidas do ex-marido.

Uma das dificuldades apresentadas na realização das entrevistas foi o fato de as mulheres compreenderem que se tratava de uma pesquisa com fim acadêmico e não estava atrelada a instituição. Algumas delas preocuparam-se em elogiar a empresa, por isso foram sucumbidas partes das entrevistas em que se notou de certa forma lisonjeio a instituição. Uma outra limitação, diz respeito as entrevistas terem sido realizadas no próprio local de trabalho. Por vezes o raciocínio era interrompido pela chegada de clientes, telefonemas e atendimento a fornecedores. Uma das entrevistadas queria ficar trabalhando enquanto concedia a entrevista, porém pelas condições de barulho excessivo no local ficou impossibilitada de trabalhar ao mesmo tempo em que a entrevista era realizada.

A preocupação com o desenvolvimento local foi identificada na fala das entrevistadas, pois demonstraram que costumam comprar no bairro onde moram, em bairros ou cidades próximas. Elas compram de seus clientes para que o dinheiro circule na localidade. Apesar da pouca informação, foi possível observar certa preocupação com a questão ambiental por parte das mulheres. Reciclagem e outras maneiras de redução de desperdícios foram mencionados como alternativas utilizadas por elas. Destaca-se que a ênfase nas relações familiares foi um dos resultados não esperados nessa pesquisa.

Em pesquisas futuras sugere-se que sejam realizadas entrevistas com mulheres atendidas por outras instituições, e que também possa ser analisado o entendimento mundial deste tipo de pesquisa, comparando e observando o microcrédito.

Agradecimentos

O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (CAPES) – Código de Financiamento 001. Agradecimentos à Universidade do Extremo Sul Catarinense (UNESC), ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Socioeconômico (PPGDS/UNESC) e ao Grupo de Pesquisa em Estratégia, Competitividade e Desenvolvimento (GECOMD).

REFERÊNCIAS

- AMCRED. (2017). *Evolução do Microcrédito em SC*. In *MICROFINANÇAS: Empreendedorismo e Desenvolvimento Sul do Brasil*. Lages: Correio Lageano.
- Bardin, L. (2011). *Análise de conteúdo*. Lisboa: Edições 70.
- Barone, F. M., Lima, P. F., Dantas, V., & Rezende, V. (2002). Introdução ao microcrédito. *Brasília: Conselho da Comunidade Solidária*, 65.
- Barone, F. M., & Sader, E. (2008). Acesso ao crédito no Brasil: evolução e perspectivas. *Revista de Administração pública*, 42(6), 1249-1267.
- BRASIL. (2015). *Série Cidadania Financeira: Estudos sobre educação, proteção e inclusão: Panorama do Microcrédito*. Retrieved from https://www.bcb.gov.br/Nor/relincfin/SerieCidadania_1panorama_micro.pdf
- Cezar, I. F. (2016). *Microcrédito e empoderamento de mulheres de baixa renda: uma análise do projeto "Elas"*.
- Costa, M. T. (2001). As pequenas e médias empresas no desenvolvimento local: conceitos e experiências. *Competitividade e Desenvolvimento: atores e instituições locais*. São Paulo, Ed. SENAC/SP.
- Credisol. (2018). Quem somos. Retrieved from 21 nov. 2018

- da Silva Albuquerque, V. C. C., Salvaro, G. I. J., & de Oliveira Estevam, D. (2014). Características socioeconômicas do acesso por mulheres ao microcrédito em uma instituição de crédito no sul de Santa Catarina, no período de 2002-2012. *Seminário de Ciências Sociais Aplicadas*, 4(4).
- Fauré, Y.-A., & Hasenclever, L. (2003). *O desenvolvimento econômico local no Estado do Rio de Janeiro: quatro estudos exploratórios: Campos, Itaguaí, Macaé e Nova Friburgo*: Editora E-papers.
- Fauré, Y.-A., & Hasenclever, L. (2007). *Caleidoscópio do desenvolvimento local no Brasil: diversidade das abordagens e das experiências*: Editora E-papers.
- Gallichio, E. (2002). Empoderamento, teorias de desenvolvimento e desenvolvimento local na América Latina. *Moraes C. Empoderamento e direitos no combate à pobreza*, 67-91.
- Gastaldon, M. C., & Guglielmi, T. A. (2010). Microcrédito e emprego em tempos de crise: um estudo de caso. *Seminário de Ciências Sociais Aplicadas*, 2(2).
- Gonzalez, L., Piza, C. T., & Garcia, D. B. (2009). Sinergia entre microsseguro e microcrédito e o crescimento dos mercados no Brasil. *Revista Brasileira de Risco e Seguro*, 5(10), 45-84.
- IBGE. (2016). Estimativas da População Residente no Brasil e Unidades da Federação com data de Referência em 1º de Julho de 2016. Retrieved from ftp://ftp.ibge.gov.br/Estimativas_de_Populacao/Estimativas_2016/estimativa_dou_2016_20160913.pdf
- Lima, M. L. S., Carvalho, L. A., & Vidal, M. B. (2008). *Microfinanças e inclusão social—um estudo de caso*. Retrieved from
- Moura, S. (1998). A gestão do desenvolvimento local estratégias e possibilidades de financiamento. *Organizações & Sociedade*, 5(12), 37-57.
- Parente, S. (2002). *Microfinanças: saiba o que é um banco do povo*: AED.
- Portal do Banco da Mulher. (2018). Retrieved from <http://www.bancodamulher.org.br>
- Portal do Banco da Mundial. (2019). Retrieved from <https://www.worldbank.org/pt/country/brazil/brief/brazil-women-business-law-2019>
- Putnam, R. D. (2015). *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*: editora FGV.
- Santos, C. A. (2007). Análise de impactos socioeconômicos do microcrédito: dificuldades metodológicas e analíticas. *Revista de Administração pública*, 41(1), 147-160.
- Sen, A. (2018). *Desenvolvimento como liberdade*: Editora Companhia das Letras.
- Silva, R. V. d. M. (2007). *Disseminação de programas públicos de microcrédito: o caso da região metropolitana de São Paulo*.
- Silva, R. V. d. M., & Góis, L. S. (2007). As diferentes metodologias de microcrédito no mundo e no Brasil. *CAP1_TecCred_63.*, 11.
- Yunus, M. (2010). *Criando um negócio social: como iniciativas economicamente viáveis podem solucionar os grandes problemas da sociedade*: Elsevier.
- Yunus, M., Moingeon, B., & Lehmann-Ortega, L. (2010). Building social business models: Lessons from the Grameen experience. *Long range planning*, 43(2-3), 308-325.