

PROGER Informal no Ceará: Uma Avaliação Qualitativa

**STAS/ SINE-CE. Proger Informal no Ceará:
Uma Avaliação Qualitativa - Fortaleza:
FLACSO, 1999. 88p.**

Ministro do Trabalho e Emprego
FRANCISCO OSWALDO NEVES DORNELLES

Presidente do Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador - CODEFAT
LUIZ GIL SIUFFO PEREIRA

Secretária de Políticas de Emprego e Salário
MARIA ELIZABETH SANTIAGO CONTREIRAS

Coordenadora-Geral de Emprego
BEATRICE VALLE

Coordenador Nacional do SINE
MÁRCIO ALVES BORGES

Diretor da FLACSO - Sede Acadêmica Brasil
ARNO VOGEL

Governador do Estado do Ceará
TASSO RIBEIRO JEREISSATI

Secretário do Trabalho e Ação Social
EDILSON AZIM SARRIUNE

Presidente do Conselho Estadual do Trabalho
JOSÉ NUNES PASSOS

Coordenador Estadual do SINE/CE
JOÃO OSMAR SANTOS PAIVA

Equipe de Trabalho

Corpo Técnico

Eduardo Girão Santiago
José Nogueira Sobrinho
Pedro Bezerra de Araújo – Coordenação Geral
Zoraide Braga Nogueira Marques

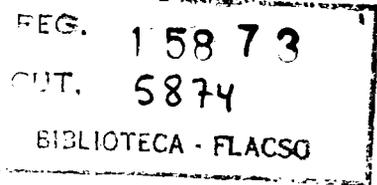
331.125

P942

1999

Apoio Técnico - Operacional

Agenor Soares Silva Júnior
Antônia Ferreira Paulino
Boaventura Ferreira dos Santos
Cristiano Gurgel Silva
Elizabeth de Sousa Oliveira Lima
Fátima Barbalho Lopes
Helenilda Barbosa Cardoso Tavares
Hermelinda Arcanjo Vicente
José Hélder Leal Mendonça
Luiz Gonzaga Rebouças Ferreira
Luiz Luciano Menezes de Arruda Filho
Maria de Fátima Pires de Melo
Maria Helena Pordeus Martins
Maria Zeliomar Uchoa Sampaio
Pedro Carlos Pinto da Silva
Rogaciano de Carvalho Almeida
Rosana Barbosa Rodrigues



Colaboração

Hans Jurgen Fiege – GTZ



FLACSO Brasília

SCN - Quadra 06, Conj. A, sala 607, Ed. Venâncio 3.000,
CEP 70.165-970, Brasília - DF, Brasil, Fone: 55 (61) 328 1369,
Fax: 55 (61) 328 1370, E-mail: flabras@nutecnet.com.br

FLACSO Fortaleza

Rua Antônio Augusto, 2186, CEP 60.110-371, Fortaleza - CE,
Brasil, Fone: 55 (85) 254 4948, Fax: 55 (85) 252 3065,
E-mail: flacso@evolucao.com.br

Esta pesquisa “O PROGER Informal no Ceará: Uma Avaliação Qualitativa” foi financiada com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador - FAT, aprovada pela Secretaria de Políticas de Emprego e Salário - SPES, do Ministério do Trabalho e Emprego - MTb, ratificada pelo Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador - CODEFAT e executada através da Faculdade Latino Americana de Ciências Sociais - FLACSO - Sede Acadêmica Brasil.

“La pobreza absoluta es no tener trabajo.”

Jaime Carvajal Sinisterra

Conteúdo

Apresentação	13
Introdução	15
1. O Programa de Geração de Emprego e Renda: PROGER	17
Aspectos Gerais	17
O PROGER no Ceará	18
PROGER - Setor Informal: operacionalização e resultados	18
2. PROGER Informal: perfil dos municípios incluídos na avaliação qualitativa	23
Capacitação	23
Parceria	24
Dados Gerais	24
3. Metodologia da avaliação qualitativa	33
Aspectos Gerais	33
Momentos Processuais	33
Conclusão	35
Fotos - Documentário	37
4. PROGER Informal: Impactos sócio-econômicos	41
Percepção Operacional e Nível de Satisfação dos Beneficiários do PROGER Informal	41
<i>Formas de conhecimento</i>	41
<i>Acerca do atendimento dos microempresários</i>	42
<i>Sistemática de operacionalização: prazos, encargos e limites dos financiamentos</i>	43
Perspectivas e Impactos Sócio-Econômicos do PROGER Informal	45
<i>Capacitação gerencial e seus efeitos práticos</i>	45
<i>Melhorias concretas decorrentes do PROGER Informal</i>	45
<i>Problemas e dificuldades enfrentados pelos microempresários</i>	48
Fotos - Documentário	51

5. Êxito e Fracasso: um estudo comparativo de casos	55
Abordagem da Operacionalização	55
Nível de Melhorias	59
Problemas e Dificuldades	61
Considerações Gerais	62
Fotos - Documentário	65
6. Parceria: a dinâmica do PROGER	69
Reconhecimento	69
Papel Social	69
Desempenho de Parceria	70
Consequências	70
Conclusões	71
Sugestões	71
Fotos - Documentário	73
7. Depoimentos	75
8. Recomendações	77
9. Anexos	81
Modelos Instrumentais de:	
<i>Questionario</i>	81
<i>Estudo de casos</i>	83
<i>Relatório de acompanhamento</i>	84
<i>Trabalho de grupo</i>	88

Nota de Esclarecimento

Esta pesquisa engloba apenas projetos financiados através do Banco do Nordeste, pois só recentemente o Banco do Brasil está financiando Projetos do PROGER Informal dentro do Fluxo Operacional coordenado pela STAS/SINE/CE/GTZ.

Apresentação

No momento em que se discutem o desemprego e as políticas de geração de trabalho e renda no País, este documento vem contribuir, trazendo, de forma contextualizada, dados e informações qualitativas sobre empreendimentos do setor informal da economia, uma vez que esse segmento é de difícil acesso, em termos de indicadores sócio-econômicos.

O presente estudo contou com a participação de diversos órgãos e agentes econômicos envolvidos com o Programa de Geração de Emprego e Renda no Estado do Ceará, os quais, metodologicamente contribuíram, sobretudo no aprofundamento das discussões.

Tratando-se de uma avaliação qualitativa, foi utilizada, neste estudo, uma série de instrumentais e técnicas de rigor metodológico, necessárias à obtenção, validação e análise dos resultados, tais como: oficinas, entrevistas, visitas e estudos de casos de empreendimentos exitosos e de empreendimentos não exitosos.

A pesquisa mostra aspectos relevantes destas atividades informais, assim como seu impacto na comunidade e na região, aspectos positivos, inclusive, no núcleo familiar, bem como questionamentos e sugestões que podem gerar subsídios para Programas de Geração de Trabalho e Renda.

O Estado do Ceará, através da Secretaria do Trabalho e Ação Social e do Sistema Nacional de Emprego - SINE/CE, pretende, com esta publicação, contribuir para a discussão, no âmbito regional e nacional, de um tema bastante relevante para a democracia e para o planejamento das Políticas Públicas de Trabalho e Renda.

Edilson Azim Sarriune
Secretário do Trabalho e Ação Social.

Introdução

Levados mais pelo despertar de suas potencialidades do que instigados pelo aguçamento da crise, trabalhadores, até então privados de acesso ao capital, estão se beneficiando do Programa de Geração de Renda - PROGER Informal, através do Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador - CODEFAT.

Esta preocupação emergente, que começa a sinalizar condições de financiamento a microempresários no gerenciamento de seus próprios negócios, vem sendo viabilizada, no Estado do Ceará, desde 1995, expandindo-se, até meados de novembro/97, em 61 municípios, com um total de 6.928 créditos efetivados.

A necessidade, portanto, de fazer uma avaliação, a esta altura, impõe - se para conhecer resultados, corrigir desvios e validar a aplicação de recursos públicos. Isto foi realizado pela Secretaria do Trabalho e Ação Social - STAS, através do Sistema Nacional de Emprego - SINE/CE e da Faculdade Latino-Americana de Ciências Sociais - FLACSO, abrangendo os municípios de Fortaleza, Sobral, Juazeiro do Norte, Crato, Crateús e Quixadá. Ressalte-se a colaboração da Sociedade Alemã de Cooperação Técnica - GTZ, através de seu coordenador, Hans Jurgen Fiege.

Este documento apresenta os dados desta avaliação qualitativa, objetivando socializar a experiência e dar subsídios para o aperfeiçoamento da execução do PROGER Informal, tendo em vista otimizar a política pró-ativa de geração de emprego e renda, em dimensão nacional, o que facilitará a inserção de amplos segmentos de excluídos no mercado de trabalho, contribuindo para diminuição das desigualdades sociais.

Enfim, além de análises da equipe técnica, traz este trabalho depoimentos e sugestões de todos os participantes, na sua própria linguagem e visão de mundo, para que se façam ouvir, se façam compreender e se façam partilhar em todas essas questões que envolvem suas vidas.

Pedro Bezerra de Araújo
Coordenador da Pesquisa

O Programa de Geração de Emprego e Renda PROGER



Aspectos Gerais

No ano de 1994, o Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador - CODEFAT, órgão tripartite e paritário, composto por representações do Governo, das Organizações de Trabalhadores e de Empregadores, instituiu o *Programa de Geração de Emprego e Renda - PROGER*, através da Resolução de Nº. 59 de 25/03/94.

Nascido da articulação e parceria com o Ministério do Trabalho, o PROGER foi concebido enquanto Política Pública de fomento à geração de emprego, tendo como finalidade a promoção de ações que gerassem ocupações produtivas, mediante concessão de linhas especiais de crédito a setores que, historicamente, tiveram pouco ou nenhum acesso ao sistema financeiro, tais como pequenas e microempresas, cooperativas e associações produtivas e atividades da economia informal.

A idéia do PROGER assume uma vocação social se comparada a outras linhas de crédito ofertadas pelo sistema financeiro formal. Cogitado, em princípio, para setores urbanos, o PROGER almeja reverter ou aliviar o processo de exclusão de amplos setores sociais em espaços regionais do País, decorrente dos processos contemporâneos de reestruturação produtiva, de modernização e atualização de tecnologias, da terceirização da economia e da crescente instabilidade e precarização das relações e condições trabalhistas. Nesta ótica, o PROGER passa a compor o Sistema Público de Emprego, assumindo feições de uma política ativa de emprego, conferindo atenção especial, em termos sociais e econômicos ao setor informal da economia.

A partir de 1996, o PROGER expandiu-se para a área rural, com vistas ao atendimento e suprimento de crédito a pequenos produtores rurais, observando, sobretudo, o fortalecimento da agricultura familiar, representados por mini-proprietários rurais, posseiros, arrendatários e parceiros.

O desenho do PROGER Urbano recomenda a assessoria técnica e a capacitação gerencial dos beneficiários. Neste sentido, a sua concepção inicial sustenta-se na concertação de atores institucionais como os Agentes Financeiros (Banco do Brasil, Banco do Nordeste e Caixa Econômica), as Secretarias Estaduais de Trabalho, o Sistema Nacional de Emprego-SINE, além do Serviço de Apoio a Micro e Pequenas Empresas no Estado do Ceará - SEBRAE e outras instituições de formação profissional.

De fundamental importância para o desenvolvimento e funcionamento do PROGER são as Comissões Estaduais e Municipais de Trabalho, versões regionais do CODEFAT, responsáveis pela definição de prioridades para os financiadores e, sobretudo, pelo acompanhamento da execução do PROGER.

O PROGER no Ceará

Considerando, nos termos das tipologias de micro e pequenas empresas, setor informal, associações e cooperativas, o PROGER, no Ceará, a partir de janeiro de 1995 até o mês de setembro de 1997, registrou 15.079 operações efetuadas pelo Banco do Nordeste e Banco do Brasil. Tais operações acarretaram valores contratuais da ordem de R\$ 83.804.258,50. Vale destacar que do total das operações contratadas cerca de 98% refere-se às tipologias micro e pequenas empresas e setor informal.

Segundo estimativas dos agentes financeiros, o PROGER no Ceará já oportunizou 46.198 empregos, conforme o Quadro 1, a saber:

Quadro 01
Resultados Acumulados do PROGER no Ceará
janeiro de 1995 a setembro de 1997

Setor de Atividade	Micro/Pequena Informal	Cooperativas e Associações	Quantidade de Operações	Valores Contratados (R\$)	Empregos Gerados
Agrícola	5.928	83	6.011	43.658.539,01	-----
Indústria	5.056	138	5.194	20.252.374,26	-----
Comércio	2.935	02	2.937	12.578.646,82	-----
Serviços	936	01	937	7.314.698,41	-----
TOTAL	14.855	224	15.079	83.804.258,50	46.198

FONTE: Banco do Brasil e Banco do Nordeste

PROGER Setor Informal: operacionalização e resultados

A execução do PROGER Informal no Ceará se inicia em setembro de 1995, a partir de convênio de cooperação entre a Secretaria do Trabalho e Ação Social, através do SINE/CE com o Banco do Nordeste e a Sociedade Alemã de Cooperação Técnica - GTZ.

Tendo como base a sistemática operacional do Projeto PRORENDA/Microempresas, desenvolvido pelo SINE/CE e pela GTZ, desde 1991, o PROGER Informal abre perspectivas para dois tipos de atendimento: financiamento e capacitação gerencial para quem já tem micronegócios e para quem deseja criá-los, conforme se pode verificar no Fluxo do Processo de Capacitação e Crédito-PCC dentro do PROGER Informal, na página 19 (Figura 1).

As metodologias adotadas da capacitação gerencial são o Treinamento Gerencial Básico-TGB e o método CEFE(Criação de Empresas e Formação de Empresários), introduzido e adaptado no SINE pela GTZ.

As possibilidades de utilização dos empréstimos do PROGER Informal, bem como os limites e prazos máximos dos créditos dão-se em três condições:

1. *Investimento Fixo:*

Aquisição de máquinas, equipamentos e/ou reforma no local do estabelecimento.

- Limite do financiamento: R\$ 5.000,00;
- Prazos: 24 meses, incluindo 3 meses de carência;

2. *Capital de Giro:*

Aquisição de matéria-prima e mercadorias.

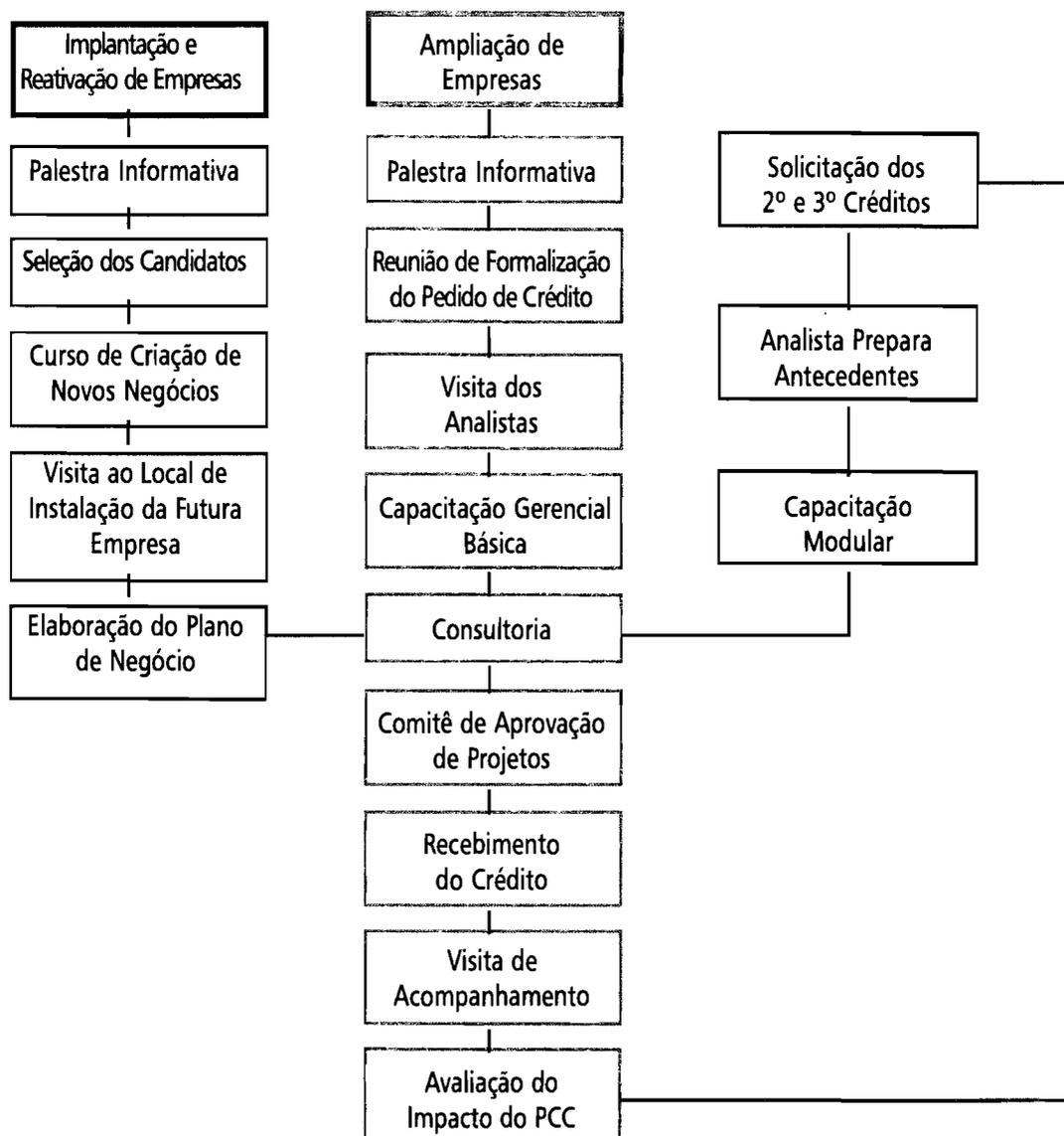
- Limite do financiamento: R\$ 3.000,00;
- Prazo: 15 meses, incluindo 3 meses de carência.

3. *Investimento Misto:*

Capital de giro associado ao investimento fixo, sendo 50% para Giro.

- Limite do financiamento: R\$ 5.000,00;
- Prazo: 24 meses, incluindo 3 meses de carência.

Figura 1
Fluxo do Processo de Capacitação e Crédito (PCC) dentro do PROGER Informal



Quanto aos encargos financeiros dos financiamentos, os microempresários informais têm as suas prestações corrigidas, trimestralmente, pela TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo), acrescidas de juros de 2% ao ano.

O PROGER Informal teve o início de suas operações em Fortaleza e nos municípios de médio porte, onde existem Núcleos de Atendimento do SINE: Sobral, Crateús, Tianguá, Quixadá, Limoeiro do Norte, Iguatu, Crato e Juazeiro do Norte. Posteriormente, expandiu-se para outros municípios, graças à articulação e parceria com as Universidades Regionais (Universidade Vale do Acaraú - UVA e Universidade Regional do Cariri - URCA), com a Faculdade Latino-Americana de Ciências Sociais - FLACSO, a Universidade Estadual do Ceará-UECE, o SEBRAE, Prefeituras municipais e os agentes financeiros Banco do Nordeste e Banco do Brasil. Atualmente, o PROGER Informal está implantado em 61 municípios no Estado.

A sistemática de aprovação e liberação dos créditos passa pelos Comitês de Aprovação dos Projetos - CAPs, constituídos por um representante do SINE, um representante da Comissão Municipal de Trabalho - COMUT, um representante do Agente Financeiro (Banco do Nordeste ou Banco do Brasil) e de um representante da Prefeitura Municipal local. As propostas de financiamento são trabalhadas pelos analistas de crédito, junto com os microempresários e encaminhadas ao Comitê de Aprovação de Projetos - CAP.

Quadro 02

Resultados operacionais do PROGER Informal no Ceará financiados pelo Banco do Nordeste, no período de agosto de 1995 a novembro de 1997

Indicadores	Resultados
Inscritos	21.982
Créditos Concedidos	6.928
Valor dos Financiamentos	(R\$) 12.978.943,
Estimativa de Ocupações Geradas	3.067
Ocupações Mantidas	13.731
Microempresários Capacitados	4.888

FONTE: Secretaria do Trabalho e Ação Social - SAS/SINE/CE
Relatório de Progresso no PROGER Informal

No que diz respeito aos resultados básicos do PROGER Informal, o Quadro 2 deixa transparecer, de forma sintética, a sua situação atual. Vale comentar a distância dos números de inscritos para o PROGER Informal e o número de créditos efetivados, fato que pode estar relacionado ao caráter seletivo do PROGER Informal ou também a uma provável morosidade operacional dos agentes executores ou até a uma associação de ambas as possibilidades.

Ressalte-se que 69,1% dos microempresários, atendidos em todo o Estado, direcionaram o seu financiamento para capital de giro, enquanto 30,9% o fizeram na modalidade investimento fixo (Ver Figura 2).

No que concerne ao aspecto gênero, ainda em âmbito estadual, a distribuição de financiamento do PROGER Informal viabilizou 58,9% de projetos dirigidos por mulheres microempresárias, enquanto os projetos viabilizados, dirigidos por homens, chegaram a 41,1% (Ver Figura 3).

Figura 02
Destinação dos créditos pelos microempresários,
no período de agosto de 1995 a novembro de 1997



FONTE: Secretaria do Trabalho e Ação Social - SAS/SINE/CE
Relatório de Progresso no PROGER Informal

Figura 03
Participação nos financiamentos, segundo o gênero,
no período de agosto de 1995 a novembro de 1997



FONTE: Secretaria do Trabalho e Ação Social - SAS/SINE/CE
Relatório de Progresso no PROGER Informal

Por fim, convém destacar a situação de inadimplência nos financiamentos levantados pelo agente financeiro Banco do Nordeste, em outubro de 1997. Se se considerar operações com apenas um dia de atraso, a inadimplência chega a 9%. Se, porém, se levar em conta operações inadimplentes com trinta dias de atraso, conforme estabelece a Convenção Internacional de Programas de Crédito, esta taxa não passa de 4%, situação bem mais positiva, considerando-se a inadimplência do setor formal da Economia.

PROGER Informal: Perfil dos Municípios Incluídos na Avaliação Qualitativa



Os seis municípios tomados como amostra para a realização da Avaliação Qualitativa, absorveram, em seu conjunto, 61,5% do total de créditos concedidos pelo PROGER Informal, através da parceria SAS-SINE/Banco do Nordeste, no período setembro de 95 a novembro de 97, tendo sido repassada a importância de R\$ 8.347.400,00 aos 4.265 projetos financiados (Quadros 3 a 9). Por outro lado, esses municípios receberam cerca de 58% de todas as inscrições feitas pelos interessados na linha de crédito, desde o seu início. Observe-se, entretanto, que, embora um terço dos interessados inscritos tenham logrado receber o financiamento, contra uma média de 29% nos demais municípios, o número de pessoas inscritas nesses municípios sofreu uma redução de 22%, em 1997, em relação a 96.

O desinteresse dos potenciais tomadores de crédito do PROGER, manifestado pela queda no número de inscrições, é bem superior em Fortaleza, onde o número de pessoas inscritas em 1997 representou apenas 20% do total de inscritos em 1996. É importante lembrar que em 96 o Governo do Estado lançou o Programa Capital Inicial, através do qual fez uma ampla divulgação. Tendo no PROGER a principal proposta de apoio ao setor informal da economia, isto certamente contribuiu bastante para o elevado número de inscrições naquele ano. Por outro lado, como os executores não reuniram as condições operacionais para atender a grande quantidade de inscritos, o prazo médio de espera para o atendimento, em alguns municípios, se elevou para mais de 6 meses, contribuindo para afugentar os novos interessados na linha crédito.

Capacitação

Com relação à capacitação gerencial, serviço complementar ao crédito, os mesmos seis municípios preencheram 68% das vagas oferecidas. Somente o município de Fortaleza treinou 1.612 empresários (33%) do total de 4.888 empreendedores capacitados, desde o início do PROGER. Um aspecto que chama a atenção é a elevada relação entre o número de empresas financiadas e a quantidade de empresários que participaram de cursos de gerenciamento. Para se ter uma idéia, esta relação apresentou variação de 80% em 1995 para 90% em 1997, sugerindo que houve um crescimento significativo na oferta de cursos nesses municípios, oferta essa que decorreu basicamente de dois fatores:

- a) Uma maior integração do PROGER com o Plano Estadual de Qualificação através do Programa de Desenvolvimento de Autogestores/Empreendedores;
- b) As parcerias firmadas entre a SAS/SINE com as Universidades (UVA, URCA, UECE e FLACSO) que permitiram uma maior desconcentração geográfica dos cursos, através dos Centros de

Desenvolvimento da Metodologia CEFÉ, implementados nos municípios de Fortaleza, Sobral, Crato/Juazeiro e Quixadá, atualmente, em fase de consolidação.

Um aspecto que chama a atenção, decorrente do processo de atendimento aos empresários, diz respeito à grande quantidade de visitas realizadas pelos analistas de crédito, cerca de 14 mil ao longo dos dois anos e meio de vida do PROGER. Essas visitas são realizadas com finalidades diversas, a saber: a) visitas de seleção; b) visitas de acompanhamento para verificar a utilização do financiamento, c) visitas de acompanhamento do pagamento; d) visitas por outros motivos.

Uma visão detalhada indica a elevada concentração de visitas de seleção, com 39% do total, cujo objetivo é verificar as condições de trabalho dos empresários, e, geralmente, é neste momento que o analista de crédito dá o seu parecer sobre o enquadramento ou não do pedido de crédito nas normas do Programa. De acordo com os dados para os seis municípios, em média os analistas de crédito visitam 1,3 empresários para cada crédito aprovado. Em segundo lugar vêm as visitas para verificar a utilização do financiamento, com 27%, seguindo-se as visitas de cobrança com 26%. As visitas que, em princípio, teriam por finalidade oferecer ao empresário a oportunidade de um acompanhamento mais sistematizado, discutir sobre a necessidade de uma consultoria, ou mesmo convencê-lo sobre a importância de participar de um treinamento, têm ainda um peso muito pequeno, cerca de 8% do total.

Parceria

Com relação ao aspecto parceria, objetivando a execução conjunta Estado e Prefeituras do PROGER Informal, embora cinco dos seis municípios já tenham formalizado o acordo de colaboração técnica com a SAS-SINE/CE, somente em três deles (Fortaleza, Sobral e Quixadá) os resultados já são bastante visíveis. Em Juazeiro e Crato, os convênios foram assinados só recentemente, e, no momento, as equipes de analistas de crédito estão sendo treinadas. Crateús é o único município em que o convênio ainda não foi assinado. O processo de negociação encontra-se bastante avançado e o prefeito tem demonstrado interesse para que a parceria se efetive o quanto antes.

Na prática, a parceria tem significado a implementação de fluxo de atendimento separado, ainda que baseado na mesma metodologia de trabalho. A prefeitura coloca as condições mínimas necessárias para a instalação de uma unidade de atendimento, a saber: a) pessoal (3 funcionários); b) espaço para reuniões; c) equipamentos (móveis, computador, etc.) Ao SINE cabe: a) o treinamento das equipes de funcionários da prefeitura (analistas de crédito e facilitadores CEFÉ); b) participar da etapa final de análise e aprovação dos créditos através do CAP – Comitê de Aprovação de Projetos; c) viabilizar a capacitação para os empresários financiados; d) acompanhar e monitorar a execução do PROGER no município. É importante destacar que dos 61 municípios onde o PROGER Informal está presente, em 54 deles a execução do programa é feita em parceria com o Governo do Estado, através da SAS-SINE e Prefeituras Municipais.

Dados gerais

Os Quadros de 4 a 9 dão uma noção clara do PROGER Informal em cada um dos municípios estudados.

Quadro 03

PROGER Informal nos municípios de Fortaleza, Sobral, Crateús,
Juazeiro do Norte, Crato e Quixadá.

Indicadores	1995	1996	1997	TOTAL
Pessoas Inscritas	3.395	6.317	3.242	12.954
Projetos Financiados	444	2.029	1.792	4.265
Homens	149	816	756	1.721
Mulheres	295	1.213	1.036	2.544
Valor dos Financiamentos (R\$)	807.576,00	3.419.250,00	4.120.574,00	8.347.400,00
Giro (R\$)	555.068,00	2.499.400,00	3.154.585,00	6.209.053,00
Fixo (R\$)	252.508,00	919.850,00	965.989,00	2.138.347,00
Estimativa de Ocupações Geradas	466	695	730	1.891
Ocupações Mantidas	815	3.947	3.807	8.569
Empresários Treinados	369	1.323	1.635	3.327
Visitas Realizadas aos Empreendimentos	873	6.301	6.830	14.004

FONTE: Unidade de Promoção de Emprego/SINE

Quadro 04
PROGER Informal no município de Fortaleza

Indicadores	1995	1996	1997	TOTAL
Pessoas Inscritas	1.096	4.591	885	6.572
Projetos Financiados	166	934	840	1.940
Homens	65	405	381	851
Mulheres	101	529	459	1.089
Valor dos Financiamentos (R\$)	339.248,00	1.643.665,00	1.913.430,00	3.896.343,00
Giro (R\$)	222.478,00	1.138.028,00	1.360.977,00	2.721.483,00
Fixo (R\$)	116.770,00	505.637,00	552.453,00	1.174.860,00
Estimativa de Ocupações Geradas	343	321	387	1.051
Ocupações Mantidas	253	1.924	1.887	4.064
Empresários Treinados	208	847	557	1.612
Visitas Realizadas aos Empreendimentos	342	2.340	1.967	4.649

FONTE: Unidade de Promoção de Emprego/SINE

Outras informações

- Início do processo de atendimento; setembro de 1995
- Executores: SINE - FAS - NUTEC - SDR e PROFITEC
- Agentes financeiros operando: BANCO DO NORDESTE e BB
- Parceiros na área de treinamento gerencial: SINE - NUTEC - PMF/PROFITEC
- Analistas de crédito: 15
- COMUT Homologado: SIM

Quadro 05
PROGER Informal no município de Crato

Indicadores	1995	1996	1997	TOTAL
Pessoas Inscritas	198	264	528	990
Projetos Financiados	67	256	180	503
Homens	19	91	60	170
Mulheres	48	165	120	333
Valor dos Financiamentos (R\$)	117.098,00	387.360,00	420.412,00	924.870,00
Giro (R\$)	71.551,00	249.979,00	321.625,00	643.155,00
Fixo (R\$)	45.547,00	137.381,00	98.787,00	281.715,00
Estimativa de Ocupações Geradas	31	102	40	173
Ocupações Mantidas	100	363	288	751
Empresários Treinados	15	84	192	291
Visitas Realizadas aos Empreendimentos	110	972	1.168	2.250

FONTE: Unidade de Promoção de Emprego/SINE

Outras informações

- Início do processo de atendimento: Setembro de 1995
- Executor: SINE/CE
- Agente financeiro operando: BANCO DO NORDESTE
- Parceiros na área de treinamento gerencial: SINE - URCA (Universidade Regional do Cariri)
- Facilitadores CEFE: 3 (um do SINE e dois da URCA)
- Analistas de crédito: 02 do SINE
- COMUT Homologado: SIM

Quadro 06
PROGER Informal no município de Crateús

Indicadores	1995	1996	1997	TOTAL
Pessoas Inscritas	358	574	347	1.279
Projetos Financiados	58	157	123	338
Homens	11	49	28	88
Mulheres	47	108	95	250
Valor dos Financiamentos (R\$)	93.980,00	211.570,00	247.941,00	553.491,00
Giro (R\$)	62.800,00	178.060,00	232.290,00	473.150,00
Fixo (R\$)	31.180,00	33.510,00	15.651,00	80.341,00
Estimativa de Ocupações Geradas	25	29	51	105
Ocupações Mantidas	128	296	262	686
Empresários Treinados	18	76	140	234
Visitas Realizadas aos Empreendimentos	61	524	748	1.333

FONTE: Unidade de Promoção de Emprego/SINE

Outras informações

- Início do processo de atendimento: Outubro de 1995
- Executor: SINE/CE
- Agente financeiro operando: BANCO DO NORDESTE
- Parceiros na área de treinamento gerencial: Município coberto pela parceria com a FLACSO
- Analistas de crédito: 2 do SINE
- COMUT Homologado: SIM

Quadro 07
PROGER Informal no município de Juazeiro do Norte

Indicadores	1995	1996	1997	TOTAL
Pessoas Inscritas	1.108	99	317	1.524
Projetos Financiados	66	332	198	596
Homens	23	140	86	249
Mulheres	43	192	112	347
Valor dos Financiamentos (R\$)	114.903,00	561.300,00	493.374,00	1.169.577,00
Giro (R\$)	95.366,00	465.313,00	399.618,00	960.297,00
Fixo (R\$)	19.537,00	95.987,00	93.756,00	209.280,00
Estimativa de Ocupações Geradas	23	138	95	256
Ocupações Mantidas	165	808	483	1.456
Empresários Treinados	37	78	195	310
Visitas Realizadas aos Empreendimentos	101	1.202	1.184	2.487

FONTE: Unidade de Promoção de Emprego/SINE

Outras informações

- Início do processo de atendimento: setembro de 1995
- Executor: SINE
- Agente financeiro operando: BANCO DO NORDESTE
- Parceiros na área de treinamento gerencial: SINE e URCA
- Analistas de crédito: 2 do SINE
- COMUT Homologado: SIM

Quadro 08
PROGER Informal no município de Quixadá

Indicadores	1995	1996	1997	TOTAL
Pessoas Inscritas	366	248	618	1.232
Projetos Financiados	56	148	225	429
Homens	17	37	81	135
Mulheres	39	111	144	294
Valor dos Financiamentos (R\$)	70.946,00	233.905,00	491.334,00	796.185,00
Giro (R\$)	52.938,00	179.000,00	396.772,00	628.710,00
Fixo (R\$)	18.008,00	54.905,00	94.562,00	167.475,00
Estimativa de Ocupações Geradas	-----	47	113	160
Ocupações Mantidas	96	184	458	738
Empresários Treinados	91	142	321	554
Visitas Realizadas aos Empreendimentos	228	635	780	1.643

FONTE: Unidade de Promoção de Emprego/SINE

Outras informações

- Início do processo de atendimento: Setembro de 1995
- Executores: SINE - Prefeitura Municipal de Quixadá
- Agente financeiro operando: BANCO DO NORDESTE
- Parceiros na área de treinamento gerencial: SINE - IEPS/ Faculdade de Educação, Ciências e Letras do Sertão Central (FECLESC)
- Facilitadores CEFE: 3 da Faculdade de Educação, Ciências e Letras do Sertão Central (FECLESC)
- Analistas de crédito: 3 (dois da Prefeitura e um do SINE)
- COMUT Homologado: SIM

Quadro 09
PROGER Informal no município de Sobral

Indicadores	1995	1996	1997	TOTAL
Pessoas Inscritas	269	541	547	1.357
Projetos Financiados	31	202	226	459
Homens	14	94	120	228
Mulheres	17	108	106	231
Valor dos Financiamentos (R\$)	71.401,00	381.450,00	554.083,00	1.006.934,00
Giro (R\$)	49.935,00	289.020,00	443.303,00	782.258,00
Fixo (R\$)	21.466,00	92.430,00	110.780,00	224.676,00
Estimativa de Ocupações Geradas	44	58	44	146
Ocupações Mantidas	73	372	429	874
Empresários Treinados	-----	96	230	326
Visitas Realizadas aos Empreendimentos	31	628	983	1.642

FONTE: Unidade de Promoção de Emprego/SINE

Outras informações

- Início do processo de atendimento: Outubro de 1995
- Executores: SINE e Prefeitura Municipal de Sobral
- Agente financeiro operando: BANCO DO NORDESTE
- Parceiros na área de treinamento gerencial: SINE-UVA(Universidade Vale do Acaraú)
- Facilitadores CEFE: 3 (um do SINE e dois da UVA)
- Analistas de crédito: 4 (dois do SINE e dois da UVA)
- COMUT Homologado: SIM

Metodologia da Avaliação Qualitativa



Aspectos gerais

As atividades informais de geração de renda nunca, dantes, tinham sido objeto explícito de preocupação de Políticas Públicas, a não ser de cunho coercitivo. Sua abrangência, no mercado de trabalho, estende-se, hoje, a inúmeras áreas da economia e de maneira cada vez mais rápida, por diversos fatores de ordem social, econômica e política.

Nesse contexto, a SAS/SINE/CE e a FLACSO, preocupadas com o avanço do Programa, resolveram iniciar uma pesquisa de avaliação qualitativa dos Projetos, viabilizados através do financiamento do CODEFAT, e, para tanto, estabeleceram como prioridades:

1. Verificar a gestão de qualidade dos microempresários dos recursos recebidos;
2. Analisar o apoio dos órgãos envolvidos, em nível de parceria, de execução e de acompanhamento;
3. Verificar o processo de execução do PROGER Informal e seu impacto sócio-econômico junto aos microempresários e suas comunidades;
4. Identificar variáveis e fatores influenciáveis, em todo o processo de operacionalização, em vista de uma otimização do PROGER Informal.

Para alcançar esses objetivos, viabilizou-se uma metodologia holística, privilegiando a pessoa humana como sujeito de todo *o fazer acontecer*.

Momentos processuais

Metodologia, oriunda do grego $\mu\epsilon\tau\alpha + \omicron\delta\omicron\sigma$, - (leia-se *metá + rodós*) - significa o estabelecimento do sentido e do ritmo para se chegar a um objetivo dado. É o caminho que, uma vez definido, deságua no mar do horizonte perseguido. De sua pertinência dependem a consistência de uma pesquisa, a seriedade e a validade dos dados.

Fazer um levantamento qualitativo dos Projetos Populares de investimento do conjunto maior PROGER Informal exigiu uma metodologia específica, enfocando a dimensão social, participativa e participante. O PROGER Informal abrange, no Estado do Ceará, 6.928 créditos efetivados a pequenos produtores e empreendedores, nos setores de prestação de serviços, de comércio e de indústria, distribuídos em 61 cidades.

Para amostragem, foram escolhidas cidades, dentro dos critérios de maior número de projetos financiados, de situação estratégica para o Ceará, e onde houvesse Núcleo do SINE/Ceará, agência do Banco do Nordeste e unidade universitária. Tais cidades foram Fortaleza, Sobral, Crateús, Quixadá, Juazeiro do Norte e Crato.

Para melhor atuação, procurou-se definir a estrutura de trabalho, dentro dos seguintes momentos intercomplementares:

Primeiro momento

Questionário

Foi aplicado um questionário, com 13 perguntas abertas e fechadas, a 190 (cento e noventa) microempresários das cidades acima referidas, distribuídos da seguinte maneira: Fortaleza – 50 microempresários, Juazeiro – 25, Crato – 25, Sobral – 30, Crateús – 30, Quixadá - 30. A aplicação destes questionários ficou a cargo do Núcleo do SINE local, uma vez que abrigava mais condições para cumprir os critérios estabelecidos, no tempo determinado. A clientela a preencher estes questionários foi heterogênea, quanto ao número de créditos, quanto ao processo de criação ou ampliação e ainda quanto à participação do Curso de Gestão Empresarial e proporcional à quantidade de projetos financiados nos três setores do PROGER Informal, ou seja, prestação de serviços, de comércio e de indústria, levando-se em conta características de expressividade loco-regional.

Ressalte-se que foram tomadas medidas indispensáveis à imparcialidade, no preenchimento do questionário.

Segundo momento

Visitas *in loco* a projetos financiados

A equipe, composta de quatro técnicos, fez visitas a 14 microempresários, sendo 4 em Fortaleza e 2 nas demais cidades. Como critério de escolha foi estabelecido, em cada cidade, o estudo de casos exitosos e de casos não bem sucedidos, em proporções iguais. Para identificá-los, foram utilizadas as respostas dos questionários. Essas visitas se fizeram acontecer, obedecendo-se às formalidades e aos aspectos seguintes:

1. Preenchimento silencioso de formulário para todos os técnicos;
2. Percepção da infra-estrutura da microempresa;
3. Verificação do seu *modus operandi*.

Após a visita, os técnicos elaboravam, em conjunto, relatório crítico circunstancial.

Terceiro momento

Entrevistas com parceiros e órgãos financiadores

Consistiu de entrevistas com órgãos envolvidos na orientação e na execução do PROGER Informal, assim distribuídos: 5 Agências do Banco do Nordeste, 4 Núcleos do SINE, 3 Universidades, 4 Prefeituras, 2 COMUTs. Como instrumental, seguiu-se um roteiro comum, objetivando captar não apenas a rotina operacional, mas os princípios a ela subjacentes.

Para conseguir dados mais transparentes, apenas a equipe técnica de avaliação se fez presente a estas entrevistas.

Quarto momento

Realização de Oficinas

Foi realizada uma oficina com microempresários, em cada cidade, à exceção de Fortaleza, onde aconteceram duas, por concentrar maior número de projetos financiados. Em cada uma delas, o número de participantes oscilou entre 20 e 25 microempresários, de acordo com as seguintes exigências:

- a) Sobral, Crateús, Juazeiro e Crato - participaram os microempresários só com financiamento para ampliação de seus negócios;
- b) Quixadá - participaram os microempresários com financiamento tanto para criação de novos negócios como para ampliação;
- c) Fortaleza - participaram de uma oficina os microempresários com financiamento para criação e de outra oficina os microempresários com financiamento para ampliação.

A duração de cada oficina foi em torno de 4 horas, sendo aplicada a metodologia METAPLAN¹ em conjunto com a metodologia EDUC². Após dinâmicas de introdução e de aquecimento humano, fazia-se uma meia hora de explanação e, a seguir, pequenos subgrupos de trabalho eram formados, de acordo com área de atividades afins, os quais davam início a discussões analítico-críticas do andamento de seus negócios, segundo instrumental operacional. Neste momento de discussões, cada subgrupo era estimulado ao diálogo situacional de como andava cada pessoa e seu negócio, em todos os sentidos. Quando todos os subgrupos terminavam suas atividades, realizava-se Plenária com discussão, orientação e encaminhamento.

Participavam também funcionários do SINE, sobretudo, os analistas de crédito, sendo que no momento dos subgrupos nenhum técnico podia fazer interferências.

Quinto momento

Sistematização, tabulação, discussão e análise

Uma vez terminada a coleta de dados, a equipe passou para a fase final: sistematizar os dados, elaborar tabulações e gráficos, agilizar discussões, de acordo com os critérios estabelecidos, detectar variáveis e fazer inferências, tanto da ordem cognoscitiva como da ordem operacional.

Conclusão

É importante ressaltar quatro aspectos desta metodologia:

1. *Os grupos de microempresários que participaram das oficinas despertaram para uma integração que possibilitou excelente nível de relacionamento humano, dando, em consequência, resultados positivos, verdadeiros e transparentes. Eles diziam, realmente, o que queriam dizer e não o que os técnicos queriam ouvir;*

1 METAPLAN - Processo participativo utilizado para discussão de idéias e sugestões através de tarjetas que facilitam a visualização.

2 Metodologia EDUC - Centra-se na pessoa humana e se caracteriza por ser holística, maiêutica, dialética, crítico-conscientizadora, contextualizada, participativa e participante, visando ao exercício co-responsável da construção dinâmica e processual da cidadania plena.

2. *A ambiência criada foi de tal monta positiva, que muitos subgrupos elaboraram e apresentaram paródias e até encenaram situações vividas, nas atividades de sua empresa, com relação ao financiamento do PROGER Informal;*
3. *A equipe de trabalhadores responsáveis pela pesquisa conseguiu um nível excelente de integração, o que lhe possibilitou realizar bem as atividades agendadas, no tempo previsto e com resultados acima dos esperados.*
4. *O universo da pesquisa atingiu, portanto: a) Cerca de trezentos e sessenta microempresas; b) Dezoito unidades parceiras.*

Finalmente, sublinhe-se ainda que todos os momentos de contato com microempresários ou parceiros envolvidos aconteceram dentro de um diálogo franco, cordial, crítico e construtivo, de tal maneira que a pesquisa avançava algumas questões, enquanto colhia algumas sugestões. O objetivo não fora apenas de constatar, mas contar com cada microempresário e cada órgão envolvido, na melhoria de sua empresa. Mesmo porque estava em jogo uma iniciativa fundamental: *o desafio da competência econômica popular.*

A equipe de trabalho acostumou-se logo a reuniões de avaliação integrativa, onde ela própria começava por autoavaliar-se. Essas reuniões aconteciam, ao final do dia, quase sempre varando noite adentro, o que lhes valeu o epíteto de *“reunião dos morcegos.”*

Fotos-Documentário



Foto 1 - primeiro contato com o grupo de microempresários (Sobral-Ce)



Foto 2 - momento de aquecimento do grupo de microempresários (Sobral-Ce)



Foto 3 - momento de interação dos objetivos da oficina (Sobral-Ce)



Fotos 4 e 5 - momento de trabalho participativo em subgrupos (Crateús-Ce)



Foto 5



Fotos 6 e 7 - apresentação encenada de um subgrupo, durante a sessão plenária (Juazeiro do Norte)



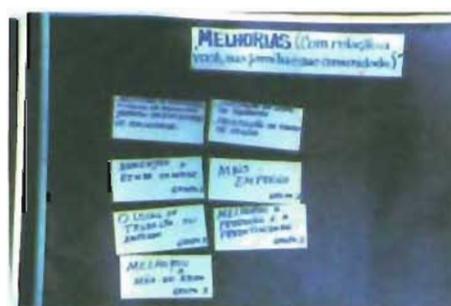
Foto 7



Fotos 8 e 9 - apresentação interativa das discussões dos subgrupos (Juazeiro do Norte)



Foto 9 - (Quixadá-Ce)



Fotos 10, 11, 12 e 13 - resultados de discussão dos subgrupos expostos na sessão plenária (Fortaleza-Ce)

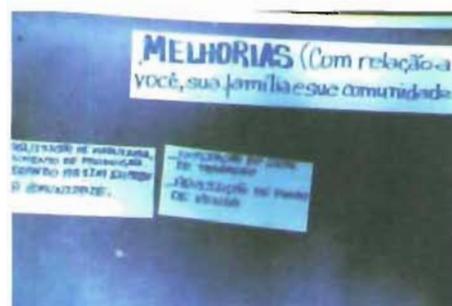


Foto 11



Foto 12



Foto 13



Fotos 14 e 15 - momentos de avaliação analítico-crítica da equipe técnica (Sobral-Ce)



Foto 15 - (Quixadá-Ce)



Foto 16 - entrevista da equipe técnica na Universidade Vale do Acaraú (Sobral-Ce)



Foto 17 - entrevista da equipe técnica com o prefeito de Crato



Foto 18 - entrevista da equipe técnica com o gerente do Banco do Nordeste (Sobral-Ce)



Foto 19 - entrevista da equipe técnica com gerentes do Banco do Nordeste (Quixadá-Ce)



Foto 20 - reunião da equipe técnica com o COMUT de Crateús

PROGER Informal: Impactos sócio-econômicos



1. Percepção operacional e nível de satisfação dos beneficiários do PROGER Informal

1.1. Formas de conhecimento

Do total dos microempresários apoiados pelo PROGER Informal 50% tomaram conhecimento do Projeto através de parentes e amigos, enquanto 24,2% souberam através de microempresários já beneficiados. Pode-se supor, portanto, que 74,2% das pessoas atendidas pelo PROGER foram informadas de sua existência por pessoas da comunidade, fato que evidencia a sua atratividade junto ao público destinado. Já em termos institucionais, 15,8% dos microempresários conheceram a existência do PROGER Informal, através do SINE/CE, enquanto 5,3%, via Banco do Nordeste, aliás, o agente financeiro responsável por 100% dos atendimentos dos microempresários informais entrevistados nos municípios selecionados.

Quadro 10
Formas de Conhecimento do PROGER Informal

Como conheceram o PROGER Informal	%
Parentes e Amigos	50,0
Microempresários	24,2
Divulgação do SINE	15,8
Divulgação dos Bancos	5,3
Divulgação da Imprensa	3,1
Outras Formas	1,6
Total	100,0

FONTE: Pesquisa Direta FLACSO/SINE, nov. 97

1.2. Acerca do atendimento dos microempresários

A pesquisa buscou estimar o tempo que o cliente do PROGER Informal gastou, desde a inscrição até o recebimento do crédito. Nesse sentido, 29,7% dos entrevistados despenderam 30 dias e 14,0%, 20 dias. Considerando-se um período de atendimento razoável para um processo de concessão de crédito de até um mês, 43,7% dos que recorreram ao PROGER Informal foram atendidos nesse período; 19,3% em 60 dias e, de 90 dias a mais de 120 dias, 37%. O que se deduz é que, no geral, o programa ainda é moroso no atendimento, mormente quando se sabe que os microempresários informais necessitam de ser atendidos a tempo de impulsionar e sincronizar produção com oportunidades de venda. Aliás, em vários momentos da pesquisa, em especial nas oficinas, muitos dos participantes caracterizaram o PROGER Informal como “*burocrático*”.

Quadro 11
Tempo de Espera para o Atendimento Efetivo do PROGER Informal

Dias	%
20	14,0
30	29,7
60	19,3
90	13,0
120	5,8
mais de 120	18,2
Total	100,0

FONTE: Pesquisa Direta FLACSO/SINE, nov. 97

Especificamente, a parte do Banco do Nordeste, enquanto componente do processo de atendimento, agradou a 96,3% dos microempresários pesquisados. Segmentando ainda as funções específicas do Banco do Nordeste, a pesquisa constatou que 59,7% e 32,5% dos inquiridos consideraram “boa” e “excelente”, respectivamente, a forma de atendimento alusiva à liberação do crédito (Quadro 12). Ora, se parte dos pesquisados consideraram burocratizado o fluxo completo de atendimento do PROGER Informal, reconhecem também como ágil e satisfatória a parte final e mais simpática do fluxo, qual seja, o recebimento do dinheiro. Até se chegar a isso, houve todo um processo de informação, visitas, elaboração de propostas, capacitação gerencial, comitê de aprovação de projetos, enfim, uma *maratona* seletiva e padronizada, a cargo do SINE e de seus parceiros.

Vale destacar aqui que, a despeito da excelente imagem do Banco do Nordeste, atestada pelos microempresários, nos quesitos “*rapidez no atendimento*”, “*liberação de crédito*”, surgem algumas colocações, apontando como “*ruim*” e “*regular*” a atuação do Banco do Nordeste, quanto

à orientação e avisos para pagamento nas prestações e ainda quanto à orientação para gerenciar bem as microunidades informais. Por sua vez, os microempresários que deram depoimentos nas oficinas criticam o Banco do Nordeste, quanto à falta de informações para o microempresário, no que diz respeito a descontos, taxas, cobrança de CPMF, etc.

Quadro 12
Atendimento dispensado ao microempresário informal

Especificação	Valoração (%)				TOTAL
	Excelente	Boa	Regular	Ruim	
Rapidez no atendimento	24,1	59,7	15,2	1,0	100,0
Liberação do crédito	32,5	59,7	6,2	1,6	100,0
Orientação e avisos para pagamento das prestações	23,8	43,9	22,8	9,5	100,0
Orientação de como gerenciar bem as suas atividades	28,5	41,4	10,7	19,4	100,0

FONTE: Pesquisa Direta FLACSO/SINE, nov. 97

1.3. Sistemática de operacionalização: prazos, encargos e limites dos financiamentos

O processo de capacitação e crédito do PROGER Informal, já descrito nesta análise, deve ser entendido sob duas vertentes, a partir das colocações feitas pelos microempresários pesquisados. Primeiro, 31% indicaram serem as etapas do fluxo de atendimento "muito burocratizadas", "deveriam ser melhoradas" e "poderiam ser reduzidas" (Quadro 13). Por outro lado, 62,3% indicaram que o processo operacional ajudou na compreensão sobre o PROGER e na elaboração do Projeto. O que se percebe é que, nas oficinas, muitos microempresários foram críticos quanto às dificuldades de encontrarem avalistas e, até mesmo, quanto à inconsistência operacional, nos grupos solidários de crédito. Ademais, há muita crítica a um certo "poder de Minerva" do Banco do Nordeste, quanto à liberação de capital de giro e da liberação do segundo ou terceiro créditos, ainda muito lentas.

Quadro 13
Opinião sobre as etapas de atendimento do PROGER Informal

Opiniões	%
Ajudaram à compreensão do PROGER	39,6
Ajudaram na elaboração do projeto	22,7
Poderiam ser reduzidas	14,5
Muito burocratizadas	12,6
Deveriam ser melhoradas	3,9
Outras opiniões	6,7
Total	100,0

FONTE: Pesquisa Direta FLACSO/SINE, nov. 97

No que concerne a prazos para pagamento dos financiamentos, 69,6% dos pesquisados consideraram-nos adequados, enquanto 23,6% os classificaram como curtos (Quadro 14). Há de se ressaltar uma colocação recorrente em todas as oficinas, qual seja, o curto prazo de carência concedido pelo PROGER Informal. De certa forma, a tendência observada na pesquisa foi confirmada nas oficinas, exceto a questão da carência para pagamento dos financiamentos.

No que diz respeito aos encargos contratuais, 77,1% os consideraram adequados contra 17,0% que os taxaram de elevados.

Um aspecto marcante verificado não só nos questionários mas também nas oficinas, referiu-se aos limites do financiamento: 41,0% dos microempresários que participaram, opinaram que os montantes dos créditos são baixos e 59,0% os consideraram adequados.

Quadro 14
Prazos, encargos e limites dos financiamentos, segundo opinião dos pesquisados

Opinião dos pesquisados	Opinião dos pesquisados	%
Prazos para pagamento	Adequados	69,6
	Curto	23,6
	Longo	6,8
Encargos	Adequados	77,1
	Elevados	17,0
	Baixos	5,9
Limites dos financiamentos	Adequados	59,0
	Baixos	41,0

FONTE: Pesquisa Direta FLACSO/SINE, nov. 97

2. Perspectivas e impactos sócio-econômicos do PROGER Informal

2.1. Capacitação gerencial e seus efeitos práticos

Dos microempresários atendidos pelo PROGER Informal, 80,4% participaram de capacitação gerencial modular, enquanto 19,6% não passaram por esse processo. O conteúdo programático desses grupos versa sobre formação de custos, comercialização, características empresariais pessoais e outros elementos importantes para o desenvolvimento do empreendedor.

Quando inquiridos acerca dos resultados práticos da capacitação gerencial, 39,3% informaram que houve melhoria do gerenciamento e 46,4% alegaram que os cursos os despertaram para administrar o negócio de forma mais profissional (Quadro 15).

Convém ressaltar que, no contato direto com os microempresários durante as oficinas, ficou muito claro que muitos afirmaram ter desenvolvido o espírito empreendedor, a forma mais técnica de gerir a microempresa, o aumento da produtividade, novas estratégias de comercialização e a melhoria de conhecimentos e visão mais ampla da importância das relações pessoais com clientes e fornecedores.

Quadro 15
Resultados da Capacitação Gerencial

Resultados Práticos	%
Despertou-me para gerir a empresa de forma mais profissional	46,4
Melhoria do gerenciamento	39,3
Não agregou novos conhecimentos	6,5
Não alterou o funcionamento da microempresa	7,8
TOTAL	100,0

FONTE: Pesquisa Direta FLACSO/SINE, nov. 97

2.2. Melhorias concretas decorrentes do PROGER Informal

Considerando a incursão da pesquisa em aspectos econômicos e financeiros, constata-se que o faturamento médio de todas as microempresas analisadas chegou a R\$ 2.506,00. Em seu conjunto, essas unidades econômicas têm, em média, 2,6 pessoas ocupadas.

Um dos resultados mais positivos do PROGER Informal, no campo financeiro, é que 68,6% dos microempresários financiados aumentaram o seu faturamento após o crédito, em níveis percentuais consideráveis (entre 40 e 80%), 21,1% diminuíram o faturamento, enquanto 10,3% permaneceram com o mesmo faturamento (Quadro 16). Fato interessante a relatar é que, após o financiamento, 54,3% dos microempresários mantiveram o número de ocupações anteriores, enquanto 35,9% contrataram mais mão-de-obra, evidência que confirmou a hipótese de que os programas públicos de geração de ocupação e renda para a pequena produção consolidam mais ocupações do que geram novas.

Constatou-se também que nem sempre o aumento do faturamento acarreta criação de novas ocupações. Tanto é assim que daqueles que cresceram o faturamento, 45,7% criaram novos postos de trabalho, 50% mantiveram o nível de ocupação inalterado e 4,2% diminuíram o patamar inicial de ocupações, provavelmente, por conta de má gestão, de concorrência, ou até de investimentos em modernização e atualização tecnológica.

Quadro 16
Alterações no faturamento e no nível de ocupação, após o financiamento

Valoração do faturamento	%	Valoração do nível de ocupação	%
Aumentou	68,6	Aumentou	35,9
Diminuiu	21,1	Diminuiu	9,8
Situação inalterada	10,3	Manteve-se constante	54,3
TOTAL	100,0	TOTAL	100,0

FONTE: Pesquisa Direta FLACSO/SINE, nov. 97

A avaliação qualitativa do PROGER Informal registrou, além dos impactos econômicos, através dos questionários, outros aspectos importantes por meio das oficinas contextualizadas. Dentre os mais incidentes, merecem destaque, como impacto do PROGER Informal:

- *A geração de empregos;*
- *A melhoria da produção e da produtividade;*
- *A aquisição de máquinas e equipamentos, bem como a melhoria das instalações;*
- *O aumento dos estoques;*
- *O aumento do crédito para as microempresas apoiadas;*
- *A melhoria da gestão empresarial;*
- *A redução do custo operacional;*
- *A diversificação da oferta de produtos.*

Quando inquiridos sobre a situação dos filhos em relação à saúde, 65,9% informaram ser boa e 27,4% classificaram-na como excelente. Já em relação à alimentação, 70,5% dos microempresários entrevistados classificaram como boa e 20,1% consideraram-na excelente (Quadro 18). No tocante à educação dos filhos e à escola, 66,2% dos beneficiários do PROGER Informal consideraram-na boa, 17,2% acharam que está excelente e 15,9% classificaram-na como regular.

Quadro 17

Situação geral das famílias dos microempresários segundo opinião dos pesquisados

Classificação	%
Vem apresentando melhoras	41,6
Boa	31,1
Não alterou em nada	17,9
Excelente	3,7
Outros	5,7
TOTAL	100,0

FONTE: Pesquisa Direta FLACSO/SINE, nov. 97

Quadro 18

Situação dos filhos dos microempresários, segundo as variáveis saúde, alimentação e educação, de acordo com a opinião dos pesquisados

Variável	Valoração (%)				TOTAL
	Excelente	Boa	Regular	Ruim	
Saúde	65,9	27,4	5,5	1,2	100,0
Alimentação	70,5	20,1	8,8	0,6	100,0
Educação	66,2	17,2	15,9	0,7	100,0

FONTE: Pesquisa Direta FLACSO/SINE, nov. 97

É possível que as respostas dos microempresários pesquisados acerca dos resultados sociais sejam consideradas como leigas, intuitivas e até superficiais. Entretanto, elas provêm da sua vivência cotidiana, tanto que por ocasião das oficinas, as opiniões não só confirmam as respostas emitidas nos questionários, como também qualificam e detalham em que aspectos se circunscrevem as melhorias e impactos sociais do PROGER.

Nessa perspectiva, as percepções dos microempresários acerca dos impactos sociais referem-se a:

- *Conforto maior para a família e para a comunidade;*
- *Manutenção do padrão de vida e obtenção de condições para pagar o financiamento;*

- *Beneficiamento da comunidade com oferta do serviço no próprio bairro;*
- *Aquisição de novos eletrodomésticos para a família;*
- *Aumento da renda familiar;*
- *Reconhecimento na comunidade;*
- *Mudança do estudo dos filhos para escola particular;*
- *Pagamento da casa própria;*
- *Melhoria do lazer para a família;*
- *Algumas regalias para a família;*
- *Aquisição de Plano de Saúde;*
- *Geração de emprego para a comunidade;*
- *Reforma da casa;*
- *Melhoria da alimentação.*

2.3. Problemas e dificuldades enfrentados pelos microempresários

A despeito dos aspectos positivos do PROGER Informal, detectados pela pesquisa, a sua concepção metodológica preocupou-se em sondar o entorno sócio-econômico que envolve o dia-a-dia dos microempresários. Nesse tocante, as dificuldades e os problemas identificados serão apresentados, a seguir, em tópicos:

- *Concorrência acirrada:*
Foi um traço recorrente nos depoimentos coletados. A microprodução informal atua em franjas de mercado bastante limitadas. Na ótica dos microempresários, tal problema se amplia, quando esta disputa de mercado envolve fabricantes do setor formal. A saída para o problema, na ótica dos microempresários é observar a qualidade do produto, a diferenciação de preço e a qualidade no atendimento ao cliente;
- *Fiscalização:*
Muitos dos entrevistados colocaram este problema como fator que conspira contra o seu desenvolvimento. Vale ressaltar que os próprios microempresários percebem a contradição do Estado, o qual, por um lado, apoia técnica e financeiramente, o PROGER Informal, enquanto, por outro lado, o *fisco* atua sobre eles de forma ostensiva;
- *Inadimplência dos clientes:*
Boa parte dos microempresários abordados pela avaliação colocou que tem freqüentes prejuízos por conta do atraso de pagamento dos clientes, no recebimento de cheques sem fundo; muitas vezes, por total desconhecimento da clientela e sem um mecanismo de controle de proteção, eles tomam calotes, que vêm a prejudicar o pagamento em dia dos seus compromissos;

- *Morosidade para obter os 2º e 3º créditos:*
O PROGER Informal, na teoria, assegura a concessão dos 2º e 3º. créditos, após o pagamento do primeiro crédito. Contudo, na prática, o programa não vem imprimindo a agilidade para o atendimento automático dos pretendentes a novos financiamentos, o que reduz as chances de êxito de microempresários que estão em fase de expansão;
- *Falta de mão-de-obra:*
Algumas unidades produtivas do setor informal têm-se deparado com a dificuldade em conseguir mão-de-obra semi-especializada. Isto foi percebido, especificamente, no setor de confecções. É provável que muitos empregados informais encarem o setor informal como forma de aprendizagem e qualificação. Além do mais, as relações trabalhistas são bastante precárias.
- *Créditos limitados:*
Esta foi uma das dificuldades mais apontadas pelos microempresários. Em muitos casos, as necessidades de capital de giro estão além do que o PROGER Informal oferece, em função das condições e normas de enquadramento no Programa. Ademais, o Banco do Nordeste ainda dificulta a liberação de créditos destinados para capital de giro;
- *Instalações físicas e precárias condições de trabalho:*
Tendo em vista a baixa capitalização dos microempresários informais, as condições físicas e ambientais do funcionamento dos seus estabelecimentos deixam muito a desejar, quer nos aspectos sanitários e até de segurança no trabalho. Foram observados casos em que empregados disputavam espaços com motores em precárias instalações, maçaricos e ferros pontiagudos. Outros estabelecimentos não dispunham de banheiros ou estavam situados vizinhos a pocilgas.

Fotos-Documentário



Foto 21 - visita da equipe técnica a microempresária da área de confecções (Sobral-Ce)



Fotos 22 e 23 - produção de micro-empresa da área de confecções (Sobral-Ce)



Foto 23



Foto 24 - produtos para cabelo (microempresa Sobral-Ce)



Foto 25 - bolsas para artigos de recém-nascidos (microempresa Sobral-Ce)



Foto 26 - mercadinho geral (micro-empresa Crateús-Ce)



Foto 27 - produtos de limpeza
(microempresa Crateús-Ce)



Foto 28 - produção de vassouras
(microempresa Crateús-Ce)



Fotos 29, 30, 31, 32 e 33 - produtos
metalúrgicos (Quixadá-Ce)



Foto 30

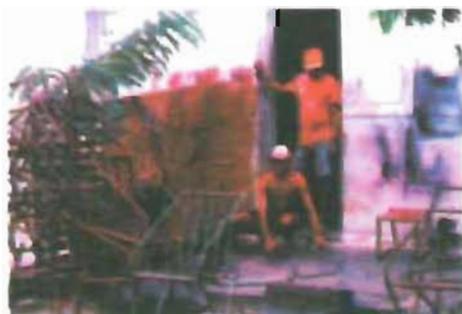


Foto 31



Foto 32



Foto 33



Foto 34 - material produzido de
flandre e latarias (Juazeiro do Norte)



Fotos 35 e 36 - confecção de bonés e uniformes (microempresa Crato-Ce)



Foto 36



Fotos 37 e 38 - microempresa locadora de CDs (Crato-Ce)



Foto 38

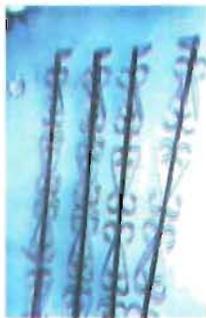


Foto 39 - suporte para jarros (microempresa Crato-Ce)



Fotos 40, 41, 42 - confecção de pastas, bolsas, mochilas, pochetes (microempresa Fortaleza-CE)



Foto 41



Foto 42



Fotos 43, 44 - tipografia
(microempresa Fortaleza-Ce)



Foto 44



Fotos 45, 46 - confecção de capotas
para carro e bancos de carro
(microempresa Fortaleza-Ce)



Foto 46

Êxito e fracasso: Um estudo comparativo de casos



A trajetória de uma empresa reflete a trajetória de uma vida e interfere em outras vidas, os filhos, a família, a comunidade. Constitui-se elo de uma cadeia de geração não apenas de ocupação e renda, mas, sobretudo, de equilíbrio, de harmonia, de felicidade e de bem-estar pessoal e social, pois não *existe renda sem tenda*.

O PROGER Informal, cuja demanda tem aumentado bastante, precisa de uma análise de como vão seus clientes de campo para corrigir desvios, alijar erros e aperfeiçoar-se em seu objetivo maior: recursos financeiros a serviço de recursos humanos, para um desenvolvimento sócio-econômico contextualizado, em busca da justiça social, da dignidade e da cidadania.

Abordagem da operacionalização

Nos municípios visitados, foram analisados quatorze projetos beneficiados pelo investimento PROGER Informal, dos quais oito são considerados exitosos, quatro não têm sido bem sucedidos e dois estão em fase de consolidação. Dos casos exitosos, cinco são dirigidos por microempresários e três por microempresárias, sendo que dos quatro casos não bem sucedidos, apenas um é dirigido por mulher, enquanto os dois casos em fase de consolidação são projetos administrados por homens. Por casos de consolidação entendem-se os projetos financiados pelo PROGER Informal cujo tempo de funcionamento varia entre 6 e 16 meses ou ainda não se firmaram com ritmo regular de faturamento.

Quanto ao setor de atividade, os quatro projetos não bem sucedidos estão situados um em cada ramo, a saber: de confecções, de produtos de limpeza, atividades gráficas, serviços metalúrgicos (produção de baldes, fogões, copos, etc.). Um projeto de serviços de locação de CDs e outro de produção de bolsas e carteiras encontram-se em período de adequação às peculiaridades de mercado, constituindo os casos de consolidação. Os projetos bem sucedidos situam-se três no ramo de confecções, um no ramo de mercadinho geral, um na confecção de bolsas, sacolas e bonés, um no serviço de lava-carros, um no ramo de capotaria de veículos e estofados, um na produção de rack, cadeiras e acessórios para cozinha, utilizando zinco e ferro.

Levando-se em conta a experiência no ramo e o nível de instrução, pode-se observar, conforme mostra o Quadro 19, marcante entrada no mercado informal de pessoas com nível superior, não se registrando caso de fracasso em seus negócios; no entanto, dois casos não bem sucedidos ocorreram com pessoas de nível de 2º grau incompleto.

No que concerne à experiência no ramo, os estudos de casos não apresentam elementos diferenciadores que configurem a prevalência de experiência para a obtenção de bom êxito nos negócios.

Quadro 19

Distribuição dos microempresários entrevistados, segundo a situação da empresa, nível de instrução e experiência no ramo

Situação da Empresa	Nível de Instrução				Experiência no setor de atividade	
	Alfabetizado	1º grau	2º grau	3º grau	Sim	Não
Bem sucedida	----	03	----	05	05	03
Não bem sucedida	01	01	02	----	02	02
Em consolidação	----	01	01	----	01	01
TOTAL	01	05	03	05	08	06

FONTE: Pesquisa Direta FLACSO/SINE, nov. 97

Dos microempresários entrevistados apenas cinco planejavam uma divisão de tarefas de seus empregados, dentre os quais um se situa entre os não bem sucedidos.

Observando-se o Quadro 20, verifica-se que, enquanto a modalidade de financiamento do negócio parece não ter influenciado o êxito ou o fracasso do microempresário, a duração do tempo de funcionamento da microempresa indica concentração de empresas exitosas no intervalo de 12 a 96 meses, sendo que as não bem sucedidas situam-se ou aquém deste intervalo (duas no intervalo de 6 a 24 meses) ou além do mesmo (duas após 96 meses).

Quadro 20

Distribuição dos microempresários entrevistados, segundo a situação da empresa e modalidade de financiamento e tempo de funcionamento

Situação da Empresa	Modalidade de financiamento		Tempo de funcionamento (meses)				
	Ampliação	Criação	6 a 12	12 a 14	24 a 48	48 a 96	acima de 96
Bem sucedida	05	03	0	02	03	02	01
Não bem sucedida	02	02	01	01	0	0	02
Em consolidação	----	02	01	01			
TOTAL	07	07	02	04	03	02	03

FONTE: Pesquisa Direta FLACSO/SINE, nov. 97

Ressalte-se a importância dos dados do Quadro 21. Todos os microempresários bem sucedidos, no estudo de casos, fizeram Curso de Capacitação Gerencial, sendo que quatro microempresários, dentre os exitosos, aventaram algum tipo de restrição para com o curso, dois gostaram bastante e oito não se pronunciaram. Perguntados sobre o que estão pondo em prática do que aprenderam no curso de capacitação, três pessoas falaram de controle de custos.

O não acompanhamento dos microempresários, pelos órgãos envolvidos no PROGER Informal, na execução de seu negócio, foi marcante e se repetiu em nível de todas as oficinas realizadas. Aconteceram visitas de cobrança, de fiscalização de material e de notas fiscais, mas o acompanhamento não ocorreu. Dos empresários não bem sucedidos, apenas um se referiu a visitas de acompanhamento, mas por relações de amizade e por ligação de religião. O acompanhamento do caso bem sucedido foi operacionalizado pelo SEBRAE, sendo que outro microempresário relatou ter contratado assessoria particular, durante 12 meses, para garantir o sucesso de seu trabalho.

Quadro 21

Distribuição dos microempresários entrevistados, segundo a situação da empresa e curso de capacitação e acompanhamento processual

Situação da Empresa	Curso de Capacitação Gerencial		Acompanhamento Processual	
	Sim	Não	Sim	Não
Bem sucedida	08	----	01	07
Não bem sucedida	02	02	01	03
Em consolidação	02	----	----	02
TOTAL	12	02	02	12

FONTE: Pesquisa Direta FLACSO/SINE, nov. 97

Os microempresários entrevistados são, em sua maioria, casados, representando 86,0% contra 14,0% de solteiros, com uma média de três filhos. Isso é importante porque os filhos, dizem eles, ajudam nas atividades da microempresa. O Quadro 22 apresenta valores absolutos desse universo, além de situar a empresa no contexto de influência social de geração de ocupação e renda. O contingente de empregados dessas empresas informais parece representar uma parcela de importância no mercado de trabalho e, por certo, uma contribuição social para as famílias dos 42 trabalhadores, sem contar a família do próprio empresário e a dos filhos já casados.

A pesquisa preocupou-se também com a exploração de mão-de-obra infanto-juvenil, e encontrou quatro adolescentes, sendo uma jovem de 16 anos, outra de 17, um jovem de 17 e outro de 18 anos, desenvolvendo atividades laborais em empresas exitosas. No entanto, esses jovens estudam e têm seus direitos respeitados. É importante ressaltar que foram informados casos de recuperação de adolescentes viciados em drogas, através da preocupação e da orientação por parte de alguns microempresários.

Quadro 22
Distribuição dos microempresários entrevistados segundo a situação da empresa e número de empregados e de créditos

Situação da Empresa	Número de Empregados		Número de Créditos Obtidos		
	Familiares	Não Familiares	1º	2º	3º
Bem sucedida	12	38	08	08	02
Não bem sucedida	01	03	04	01	
Em consolidação	0	01	02	-----	-----
TOTAL	13	42	14	09	02

FONTE: Pesquisa Direta FLACSO/SINE, nov. 97

As microempresas informais estão ampliando seu mercado de compra e venda. Durante a pesquisa, puderam-se ouvir depoimentos de microempresários de que suas vendas extrapolam o Estado do Ceará, chegando ao Piauí, Maranhão, Pernambuco, Paraíba e Bahia.

Ressalte-se que dessas microempresas visitadas, algumas já começam a pensar em se formalizar.

No Quadro 23, chama a atenção o fato de uma empresa com aumento de faturamento, passando de R\$ 600,00 para R\$ 2.000,00, um aumento de 233,3%, encontrar-se em situação de mal sucedida e inadimplente com o órgão financeiro. Embora mantida neste rótulo, no entanto, verificou-se que as razões da inadimplência foram envolvimento do microempresário em causas de interesses pessoais e político-partidárias, que descapitalizaram a empresa.

Quadro 23

Distribuição dos microempresários entrevistados segundo a situação da empresa e faturamento com relação ao ingresso no PROGER Informal

Situação da Empresa	Faturamento (R\$)		Variação Percentual	
	Antes	Depois	Valor Absoluto	Valor Realtivo
Bem sucedida	1.800,00	2.500,00	700,00	38,9
	4.852,00	6.500,00	1.648,00	33,9
	2.000,00	8.000,00	6.000,00	300,0
	500,00	1.000,00	500,00	100,0
	6.000,00	12.000,00	6.000,00	100,0
	Não sabe	1.200,00	----	----
	Não sabe	10.000,00	----	----
	Não sabe	12.000,00	----	----
Não bem sucedida	1.200,00	500,00	-700,00	-58,3
	1.800,00	1.800,00	0,00	0,0
	2.000,00	2.000,00	0,00	0,0
	600,00	2.000,00	+1.400,00	+233,3
Em consolidação	900,00	900,00	0,00	0,0
	1.800,00	1.800,00	0,00	0,0

FONTE: Pesquisa Direta FLACSO/SINE, nov. 97

Nível de melhorias

Com relação à pergunta se aconteceram melhorias, após o financiamento do PROGER Informal, oito microempresários responderam sim e entre eles encontra-se um cuja empresa não está bem sucedida.

As melhorias apontadas pelos microempresários seguem elencadas abaixo. As que estão grifadas em negrito puderam ser constatadas pela equipe de pesquisa:

1. No que tange às melhorias da família:

- 1.1. Construção da casa própria;
- 1.2. Expansão do negócio para dois pontos;**
- 1.3. Aquisição de eletrodomésticos;**
- 1.4. Compra de máquina para a empresa;**
- 1.5. Aumento do espaço físico da empresa;**
- 1.6. Matrícula de filhos em escola particular;
- 1.7. Melhoria do padrão de vida;
- 1.8. Melhor alimentação;
- 1.9. Empregos para membros da família na microempresa, sendo pagos;**
- 1.10. Condições de fazer passeios com a família;
- 1.11. Mais conforto para a família;
- 1.12. Redenção para a família.

2. No que diz respeito às melhorias sociais:

- 2.1. Aumento do nível de vida de pessoas que trabalham nas microempresas;
- 2.2. Geração de empregos, ocupação e renda;
- 2.3. Recuperação de adolescente envolvido com drogas.

Cada microempresa tem a sua história. E é dentro dela que se constrói o econômico e se estabelece o financeiro. Talvez a razão de alguns sucessos e de outros fracassos. Segue reprodução na íntegra de respostas dos empresários entrevistados sobre como nasceu a idéia de fazer a sua empresa:

“Nasci dentro de uma capotaria.”

“Meu sonho era ser advogado, mas por razões de família, tive de assumir responsabilidades cedo.”

“Sempre gostei de trabalhar com este tipo de serviço.”

“Percebi que poderia ser um bom negócio e arrisquei.”

“Perdi o emprego. E, com o dinheiro recebido, tive que pensar alguma coisa.”

“Ora, pensei neste negócio, porque a gente nunca ficava sem dinheiro.”

“Porque me disseram que o SINE estava financiando.”

“Sempre sonhei com meu próprio negócio.”

“Porque não tinha outra saída para sobreviver.”

“Porque queria trabalhar no que era meu.”

Todos os empresários entrevistados manifestaram vontade de crescer e melhorar. No entanto, pode-se observar alguns detalhes importantes:

a) Os microempresários enquadrados nos casos exitosos demonstraram atitudes e comportamento sugestivos de autoestima em alta, enquanto que, dos quatro casos não exitosos, três não demonstraram qualquer tipo de estímulo, embora um deles tentasse passar uma força para confiar em sua empresa. Os dois casos de empresários em fase de consolidação apresentaram um estado ainda de insegurança e de dubiedade acerca de sua capacidade econômico-financeira;

b) Quanto à perspectiva da microempresa, é interessante que para um dos casos exitosos não havia decisão de melhorar, mas de *"permanecer como está"*. Dos casos não bem sucedidos, dois disseram ter vontade de superar suas dificuldades e reconstruir sua empresa. Os empresários em consolidação disseram estar preocupados em começar a dar certo o seu negócio;

c) Com relação à participação em atividades sociais, dos quatorze empresários, apenas dois participam de atividades sociais: um, de associação de classe e partidária e outro, de associação maçônica.

Questionados sobre a vivência da cidadania, pareceu que, de todos os microempresários, somente três tinham uma visão clara de direitos e deveres de um cidadão. Ressaltem-se duas afirmações que merecem atenção:

"Sei o que é cidadania e, de repente, me vejo desrespeitando alguns princípios dela;"

"Nunca pensei nisso e acho que não me sinto tão responsável pelo outro."

Problemas e dificuldades

Os microempresários reconhecem o valor do PROGER Informal e os benefícios que lhes está trazendo e à sua família. No entanto, ressentem-se eles de algumas dificuldades, as quais passamos a enumerar:

1) Liberação de recursos:

O Processo é demorado, sobretudo para o primeiro crédito;

A relação entre o capital giro/fixo não é ideal, ficando muito pouco para o capital de giro.

2) Prazo:

A opinião dos microempresários entrevistados divide-se equitativamente, sendo que a metade acha o prazo de pagamento bom, enquanto os demais acham que poderia ser maior.

3) Carência:

Para 21,4% dos empresários, o período de carência é curto, sendo sugerida uma extensão para até 6 meses, sem no entanto, provocar encarecimento do empréstimo.

4) Prestações e encargos:

Embora reconheçam que os encargos são baixos, há reclamação geral de que o cálculo de valores das prestações, feito pelo SINE, não coincide com o do Banco, o qual cobra sempre

valores mais elevados. Dos empresários entrevistados 57,1% disseram ter tido algum tipo de problema dessa espécie com a agência bancária, sendo que um deles conseguiu negociar com o Banco;

Dificuldade de renegociação com o Banco, em caso de atraso no pagamento, para baixar o valor da prestação;

5) Operacionalização:

A burocracia do Banco atrapalha e consome tempo do microempresário, além de fazê-lo sentir-se desprestigiado. Não há praticamente contato do Banco com o cliente, a não ser comentário do tipo: “Boa sorte e que tudo dê certo para você pagar ao Banco”;

O pagamento centralizado numa só agência bancária desencadeou muitas reclamações, o que sugere ser inadequado à clientela.

Ao apontar tais dificuldades, os microempresários apresentaram também algumas sugestões:

- 1. Com relação ao capital de giro, o microempresário deveria ser autorizado a reter uma porcentagem para despesas que se fizessem necessárias, no decorrer do funcionamento da empresa. Sendo obrigado a gastar, imediatamente, o capital de giro, pode vir a ter sérias dificuldades, foi a justificativa;*
- 2. Não deveria ser exigido o aval para o cliente que já teve experiência exitosa com o Banco, ou seja, a partir do 2º crédito;*
- 3. Aumento dos valores dos créditos e do número dos mesmos;*
- 4. Acompanhamento do microempresário, durante todo o período de pagamento, de forma alternativa;*
- 5. Mais assistência, mais apoio. Acompanhamento, reuniões freqüentes;*
- 6. Cursos com mais freqüência, inclusive para quem vai ministrá-los.*

Considerações gerais

Os microempresários entrevistados tomaram conhecimento do PROGER Informal, através das mais variadas maneiras, sendo seis deles através do SINE, três por intermédio de amigos, dois através de vizinhos e os outros, através do SEBRAE, de Associação e de outro microempresário já financiado pelo PROGER Informal.

Durante as visitas, pode-se observar uns aspectos e constatar outros que mais chamaram a atenção, a saber:

I - Infra-estrutura:

O espaço físico da maioria das microempresas visitadas apresenta precariedade em termos de instalações físicas, sanitárias, condições de salubridade, iluminação e aeração;

II - Segurança:

As microempresas que desenvolvem atividades de risco, como as metalúrgicas e produção de material de limpeza não só não tomavam medidas preventivas de segurança, como também desconheciam o fator risco/saúde;

III - Operacionalização e desempenho:

1) Aspectos positivos:

Convicção da condição de empreendedor e de auto-emprego: “sacrifiquei um compartimento da casa para ampliar a produção, porque vale à pena para o meu negócio e para as pessoas que trabalham comigo”; “Não trocaria o negócio por nenhum emprego, porque é muito ruim trabalhar só por dinheiro;”

Marido e mulher em gestão compartilhada dos negócios;

Consciência de gerar ocupação para a comunidade;

Conquista de respeito e dignidade na comunidade e no comércio;

Criatividade diante da concorrência: “Quando alguém tenta fazer a mesma coisa, eu crio outras;”

Visão de qualidade: “Não se pode relaxar a qualidade para vender mais barato;”

Parceria na hora da compra, o que barateia produtos;

Validade do curso de capacitação;

Não basta boa vontade e tino comercial, é preciso orientação nos negócios;

Estratégia de poupança diária para compor o pagamento;

Capacidade de planejamento e de avaliação geram desenvolvimento responsável;

Bom desempenho de alguns projetos, já com perspectiva de formalizar-se;

Preparação de mão-de-obra pelo próprio empresário evita vícios administrativos e operacionais.

2) Aspectos negativos:

A utilização não planejada da renda decorrente da atividade;

Carência de visão de qualidade;

Sociedade apenas verbal;

Desentendimento entre sócios;

Dificuldade de mão-de-obra qualificada;

Falta de visão de mercado;

Insegurança pessoal e profissional;

Falta de critérios de seleção da *clientela de pagamento com cheque*: “Tive prejuízo de mais de R\$ 800,00 com cheques sem fundo.”

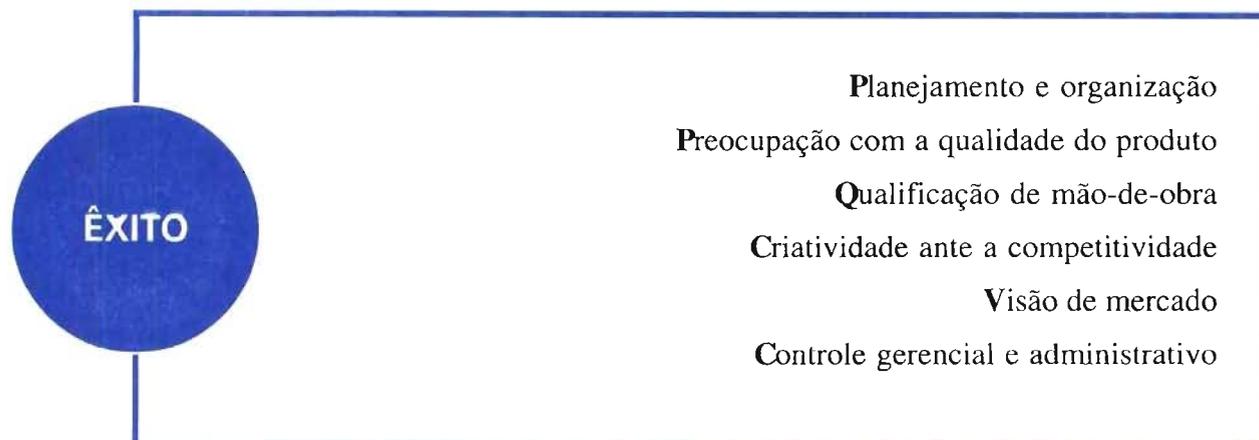
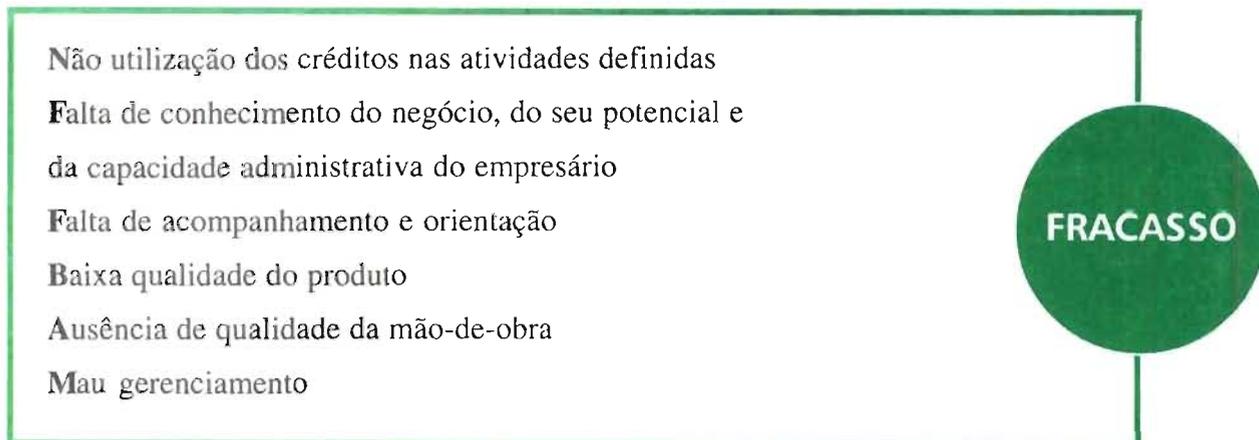
Grupo solidário sem as mínimas exigências de solidariedade: “Ele foi feito sem as pessoas se conhecerem, apenas pela fachada e não houve contatos regulares para acompanhar a situação do grupo.”

Fracassos de alguns projetos por falta de acompanhamento dos agentes envolvidos;

Curso, embora com resultados positivos, nem sempre correspondeu às expectativas do microempresário;

Visitas de caráter fiscalizador e controlador e não de orientação.

Diante das colocações postas pelos microempresários, verificam-se alguns vetores que apontam para o êxito e outros para o fracasso de projetos do PROGER Informal:



É importante salientar que a perspectiva de um empréstimo em vista, coisa nunca antes imaginada por um excluído do processo econômico, pode gerar expectativa enorme no microempresário de que agora, com este dinheiro, ele vai ter possibilidade de crescer, como num passe de mágica. Diante, porém, de uma outra realidade, bastante diferente e, por vezes, contundente, surge o desânimo, o qual engendra auto-estima negativa e termina levando-o a situações de inadimplência.

A pesquisa ouviu declarações de que há homens públicos, que, em reuniões com o povo, estimulam clientes do PROGER Informal a não pagar as prestações, insuflando-lhes expressões de que “dinheiro do governo é dinheiro do povo”.

De tudo isso, fica a reflexão de que o mundo da economia é o mesmo mundo do homem. E o mundo do homem é do tamanho como ele o percebe. Se não for pequeno demais, talvez caibam o social e o humano, amarrados pelo amor e viabilizados pelo econômico. Afinal não se pode separar o que a vida essencia...O dinheiro compra matéria prima, mas não competência.

Fotos-Documentário

a) microempresas bem sucedidas



Fotos 47 e 48 - microempresa gerida por marido e mulher (Sobral-Ce)



Foto 48



Foto 49 - prestação de serviços de lava-carros (Fortaleza-Ce)



Foto 50 - capotaria (Fortaleza-Ce)



Foto 51 - confecção de bolsas, sacolas, bonés (Fortaleza-Ce)



Foto 52 - confecção de uniformes e bonés (Crato-Ce)



Foto 53 - mercadinho geral (Crateús-Ce)



Fotos 54, 55, 56 - confecção de sacolas e calções (Quixadá-Ce)



Foto 55



Foto 56



Foto 57 - produção de cadeiras, rack e estantes (Quixadá-Ce)



Foto 58 - equipe técnica entrevistando uma empresária (Sobral-Ce).

b) não bem sucedidas



Fotos 59 e 60 - gráfica (Fortaleza-Ce)



Foto 60



Fotos 61, 62 - produção de baldes, lamparinas (Juazeiro do Norte-Ce).



Foto 62



Fotos 63, 64, 65 - produção de vassouras (Crateús-Ce)



Foto 64



Foto 65

Parceria: A dinâmica do PROGER



A concepção do PROGER Informal se dá dentro de princípios elementares de parceria, tanto em nível de agentes financeiros, como de agentes logísticos e clientes.

Nos municípios visitados, obteve-se o seguinte perfil de órgãos envolvidos:

1. Sobral: SINE, Banco do Nordeste, UVA, COMUT;
2. Crateús: SINE, Banco do Nordeste, FLACSO, COMUT;
3. Quixadá: SINE, Banco do Nordeste, Prefeitura, UECE/FECLESC;
4. Juazeiro do Norte: SINE, Banco do Nordeste, URCA;
5. Crato: SINE, Banco do Nordeste, URCA;
6. Fortaleza: SINE, Banco do Nordeste, FLACSO, UECE.

Uma análise das entrevistas com os agentes executivos do PROGER Informal apresenta os seguintes aspectos:

Reconhecimento

Os órgãos envolvidos reconhecem a importância do PROGER Informal, no sentido de oportunizar às camadas, alijadas da Economia formal, condições de geração de renda. O discurso de desenvolvimento do Banco invoca o PROGER Informal como uma das metas de preocupação de atuação. As universidades aplaudem o modelo operacional e se dizem voltadas para a questão social da Região.

Papel social

Em todas as entrevistas, que aconteceram, pareceu que o papel social do PROGER Informal não foi ainda bem absorvido, existem alguns brancos na definição dos papéis de cada órgão e no atendimento das necessidades e orientação dos clientes financiados. Mesmo os papéis técnicos e formais, com relação à burocracia rítmica até a liberação dos recursos não acontecem dentro de uma mesma linguagem de critérios, de exigências e de preocupações.

Cada órgão restringe-se às noções mínimas de exigências do PROGER Informal, dando-lhe uma conotação adequada aos seus objetivos e interesses e, às vezes, desrespeitando normas do Programa: “Eu faço o meu pedaço.”

Desempenho de parceria

Os órgãos, envolvidos no PROGER Informal, embora discurssem parceria e demonstrem boa intenção, no entanto não a agilizam no dia-a-dia. Observou-se que:

- a) Não foram percebidas características de um relacionamento humano ótimo entre os parceiros;
- b) Parece não haver convergência em torno das questões e dos princípios sociais do PROGER Informal;
- c) Dentro das próprias instituições e órgãos não corre um fluxo normal de informações nem de envolvimento com o PROGER Informal;
- d) Não existe articulação plausível, nenhum órgão saindo ao encontro do outro, mas permanecendo insulado, no seu *campus*: “O pessoal sempre tem preocupação de chamar a gente para resolver e a gente vai e resolve.”

Conseqüências:

1. Não valorização do papel desenvolvido pelos parceiros;
2. Desentendimento, gerando problemas de credibilidade institucional e do PROGER Informal;
3. Deficiência na execução do PROGER Informal, sobretudo, no acompanhamento;
4. Aprovação de projetos, sem conhecimento e análise participativa de todos, de tal maneira que o CAP se torna meramente homologatório;
5. Insulamento, cada um se fecha nas suas atribuições. E, quando surge algum problema, culpabiliza-se os outros ou então contribui para desestabilizar o PROGER Informal;
6. Relacionamento humano fragilizado e, às vezes, até competitivo;
7. Transferência de responsabilidades;
8. Deficiência de informações;
9. Dificuldade de comunicação;
10. Morosidade no atendimento da demanda do PROGER Informal;
11. Confusão no desempenho de papéis.

Conclusões

1. Envolvimento, em nível de parceria, ainda em fase embrionária;
2. Articulação intra e inter-institucional necessitando ser melhorada;
3. COMUTs contactados parecem bastante fragilizados, como decorrência de seu próprio processo de implantação;
4. Desgaste das próprias instituições e órgãos, em face dos clientes;
5. Receptividade aparente, apoio precário e postura divergente;
6. Falta de firmeza nos procedimentos;
7. Não priorização na execução do PROGER Informal;
8. Acumulação de problemas, sem perspectiva de soluções coerentes.

Sugestões

1. Homogeneidade nas informações;
2. Linguagem comum, postura de respeito e procedimento de dignidade;
3. Cursos de Relações Humanas, Inter e Intra-pessoais, envolvendo parceiros e executivos.

Será que os parceiros estavam preparados para o PROGER Informal?

Fotos-Documentário



Foto 66 - Prefeitura e SINE com a equipe técnica (Quixadá-Ce)



Fotos 67, 68 - Prefeitura e SINE (Crateús-Ce)



Foto 68



Foto 69 - entrevista na Universidade Estadual do Ceará (Fortaleza-CE)



Foto 70 - Prefeitura e SINE (Sobral-Ce)



Fotos 71 - entrevista com o gerente do Banco do Nordeste (Juazeiro do Norte-Ce)

Depoimentos



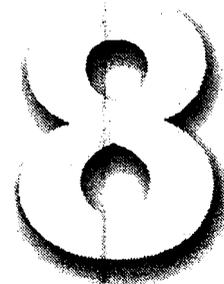
Os instrumentais metodológicos que foram utilizados nesta pesquisa qualitativa do PROGER Informal apresentaram uma riqueza de informações colhidas. E, para não privar o Programa de fatos que testemunham sua validade social, mostram a importância de seu desempenho humano, consolidam uma interação popular criativa e competente e constata sua performance técnica operante para uma clientela ausente dos parâmetros formais de uma Economia, resolveu-se colocar, na íntegra, alguns depoimentos que possam compor para o aperfeiçoamento de pessoas, de programas e de técnicos.

É importante a leitura desses depoimentos, sobretudo, porque ainda existem pessoas detentoras de poder e portadoras de influência que têm uma visão caolha e desprezível do povo e das comunidades, como incapazes e não merecedores de confiança.

- 1. Antes vendia de porta em porta e hoje tenho meu comércio em casa e ajudo o meu marido com o que posso.*
- 2. Comprei duas máquinas e ampliei o meu negócio. Hoje viajo muito comprando e vendendo, posso dar lazer melhor aos meus filhos.*
- 3. Melhorei mais, passando de sacoleira para pequena loja.*
- 4. O financiamento é uma quantia adequada ao tipo de comércio existente no nosso caso o informal.*
- 5. É necessário entender que o dinheiro é para melhorar as pequenas empresas e não uma troca de favores.*
- 6. Acho que além das opções de grupo solidário e avalista, deveria ser acrescentada a opção de bens do microempresário, isto é, tipo hipoteca.*
- 7. O empréstimo foi excelente, aumentei mais meu comércio com mercadorias e tive boas melhorias.*
- 8. O PROGER Informal até agora vem mudando a vida de muitas pessoas, inclusive a minha.*
- 9. Através do PROGER Informal, aumentei meus conhecimentos e melhorei a situação financeira de minha família.*
- 10. Favoreceu o relacionamento com as pessoas.*
- 11. Comprava somente a prazo. Após o projeto, passei a comprar à vista.*

12. *O agente financeiro deveria melhorar seu atendimento, no que diz respeito à rapidez, pois os computadores estão sempre em pane e as informações chegam fora de tempo.*
13. *Verificar a situação atual da empresa, comparando as informações antes do 1º crédito, garantindo ao empresário novo crédito sem precisar de aval, já que pagou em dia e a atividade promete progresso.*
14. *Há muita burocracia e demora demais da inscrição até o atendimento.*
15. *Aliviou os compromissos. Diminuiu preocupação. Aumentou possibilidade de compra.*
16. *O microempresário foi penalizado três vezes por erro do Banco.*
17. *A minha condição financeira em relação à família melhorou.*
18. *Aumentei minha clientela, melhorou financiamento, pude dar mais prazo a minha clientela e ainda coloquei um preposto para me ajudar.*
19. *Ampliei meu estabelecimento, gerei empregos e também houve melhorias em termos de lazer junto à minha família.*
20. *Melhorou as chances de negócio pois aumentou a opção de compra no próprio fornecedor, evitando os atravessadores.*
21. *Vamos propor uma ação conjunta dentro dos problemas existentes para estudo e juntos ir à luta: seleção de clientela, administrar o trabalho e estabelecer o controle do dinheiro.*
22. *A orientação do curso foi boa, mas tive dificuldades em aplicar à prática. Me ressinto de uma orientação no dia-a-dia para gerenciamento e organização da empresa.*
23. *Apreendi a gerenciar meu negócio. A partir do curso de gerenciamento oferecido pelo PROGER.*
24. *Como o SINE tem relação com várias empresas em diferentes ramos, ficaria viável fazer inter-relações entre as empresas que já fazem parte do projeto visando a um crescimento conjunto de todos os participantes.*
25. *Aumentei o ciclo de amizades.*
26. *Aumentou o número de pessoas ocupadas direta e indiretamente.*
27. *Aconteceu aumento das relações pessoais.*
28. *A gente deve procurar a raiz do problema (saber se é o preço, o prazo, a mercadoria que não é bem aceita.)”*

Recomendações



Ao final de uma pesquisa de avaliação de qualidade, a equipe técnica, levando em conta todos os detalhes dos contatos, visitas, questionários e entrevistas realizados, nos seis municípios participantes, faz as seguintes recomendações para serem analisadas pelos órgãos e instituições envolvidos, em vista da melhoria de ações:

1. Promover:

Eventos, feiras, seminários, encontros;

Oficinas de integração, para intercambiar experiências, discutir problemas e socializar conhecimentos;

Cursos de capacitação continuada para coordenadores, parceiros, executores e empresários;

Cursos de relações intra e interpessoais;

Cursos específicos para os microempresários;

Treinamentos especializados;

Reuniões de sensibilização e envolvimento das parcerias para uma linguagem homogênea em torno de um núcleo comum, a pessoa humana;

Maior interação do Programa Estadual de Qualificação-PEC, diante da necessidade de cursos de qualificação de mão-de-obra de microempresários do PROGER Informal;

Integração do uso metodológico do processo CEFÉ, através da formação de uma rede articulada entre os parceiros.

2. Divulgar:

Informações e realizações exitosas dos projetos financiados;

Ações e serviços de interesses gerais e específicos, através de informativo;

Folder com informações do programa e de cursos promovidos pelo PROGER/SINE;

Resultados de toda pesquisa com o PROGER Informal.

3. Criar:

- Serviço de proteção ao crédito dos microempresários;
- Espaço de diálogo integrado entre parceiros e clientes;
- Espaço de integração dinâmica e competente dos parceiros;
- Espaço de articulação para encaminhamento de propostas de aperfeiçoamento da execução do PROGER Informal.

4. Discutir:

- Possibilidade de implementar a sugestão do gerente do Banco do Nordeste/SOBRAL de *conta-corrente* especial para ser utilizada como capital de giro pelo microempresário do PROGER Informal;
- Atuação da coordenação do PROGER Informal, face à expansão do Programa para todo o Ceará;
- Reestruturação de conteúdo dos cursos para os microempresários e para as equipes técnicas;
- Reestruturação do Conselho Gestor do PROGER Informal;
- Fortalecimento dos COMUTs existentes e implantação das novas Comissões, dentro de metodologia participativa e crítica e, profundamente, contextualizada;
- Papéis dos parceiros, nível de participação e de colaboração;
- Reestruturação da formação e funcionamento dos grupos solidários, com critérios de solidariedade, normas e procedimentos definidos.

5. Fazer

- Agenda de reuniões regulares dos parceiros do PROGER Informal;
- Avaliação sistemática sobre as causas da inadimplência;
- Avaliação qualitativa anual e processo avaliativo dinâmico;
- Reuniões dos CAPs nas sedes dos municípios onde o Banco deverá ser representado pelo agente de desenvolvimento;
- Visitas de acompanhamento processual a microempresários, em parceria com órgãos e instituições envolvidos.

6. Desenvolver:

- Programas de qualificação holística para os analistas de crédito;
- Atividades conjuntas na área de eventos.

7. Analisar:

Porque nos municípios onde há Núcleo do SINE o processo de criação dos COMUTs é mais demorado;

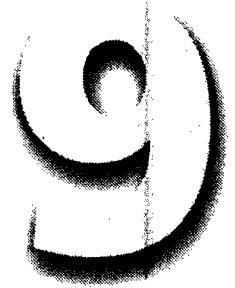
Processo operacional do PROGER para adequá-lo à realidade do microempresário e das comunidades beneficiadas, dentro da visão de desenvolvimento holístico centrado na pessoa humana.

8. Fiscalizar:

Bancos, no cumprimento das normas do PROGER Informal, na prioridade do social e na cobrança de taxas e encargos;

Parceiros, no cumprimento de seus papéis.

Anexos



SAS-SINE/FLACSO AVALIAÇÃO QUALITATIVA PROGER – Informal

Questionário

1. Como VOCÊ tomou conhecimento do PROGER-INFORMAL?
 - a) Através de parentes ou amigos ()
 - b) Através de Divulgação pela Imprensa ()
 - c) Através da Divulgação de Bancos ()
 - d) Através da divulgação feita pelo SINE ()
 - e) Através de microempresários já beneficiados ()
 - f) Outros () Especificar _____
2. Quanto tempo VOCÊ teve de esperar do momento de sua inscrição no PROGER até o seu atendimento de fato?
 - a) 20 dias ()
 - b) 30 dias ()
 - c) 60 dias ()
 - d) 90 dias ()
 - e) 120 dias ()
 - f) Mais de 120 dias () Especificar o tempo _____
3. Qual o Agente Financeiro que lhe atendeu?
 - a) Banco do Nordeste ()
 - b) Banco do Brasil ()
4. Como foi o seu atendimento, na primeira vez que foi ao Agente Financeiro?
 - a) Gostou ()
 - b) Não gostou () Especificar porque não gostou _____
5. Como está sendo o seu atendimento e experiências com os Agentes financeiros?
 - 5.1. Em relação à rapidez de atendimento:
 - a) Ruim ()
 - b) Regular ()
 - c) Boa ()
 - d) Excelente ()
 - 5.2. Em relação à liberação do crédito:
 - a) Ruim ()
 - b) Regular ()
 - c) Boa ()
 - d) Excelente ()
 - 5.3. Em relação à orientação e avisos para pagamento das prestações:
 - a) Ruim ()
 - b) Regular ()
 - c) Boa ()
 - d) Excelente ()
 - 5.4. Em relação ao tratamento como cidadão beneficiário de um programa de governo:
 - a) Ruim ()
 - b) Regular ()
 - c) Boa ()
 - d) Excelente ()
 - 5.5. Em relação à orientação de como gerenciar bem as suas atividades:
 - a) Ruim ()
 - b) Regular ()
 - c) Boa ()
 - d) Excelente ()

Obs.: _____

6. Em relação ao PROGER Informal, o que VOCÊ pensa a respeito de:

6.1. Prazos para pagamento:

- a) Curto () b) Adequado () c) Longo ()

6.2. Encargos:

- a) Baixos () b) Adequados () c) Elevados ()

6.3. Limites dos financiamentos:

- a) Baixos () b) Adequados ()

Obs.: _____

7. Qual a sua opinião sobre as etapas de atendimento do PROGER Informal (Palestra informativa até o recebimento do crédito)?

- a) Muito burocratizadas () b) Poderiam ser reduzidas ()
 c) Ajudaram na elaboração do Projeto () d) Deveriam ser melhoradas ()
 e) Ajudaram para que compreendesse melhor o PROGER ()
 f) Outras Opiniões () Especificar _____

8. Como está a situação de sua microempresa, agora? (Preencha o quadro)

situação anterior		situação atual	
faturamento	nº. de pessoas ocupadas	faturamento	nº de pessoas ocupadas

9. Como está a situação de seus filhos:

9.1. Em relação à saúde

- a) Ruim () b) Regular () c) Boa () d) Excelente ()

9.2. Em relação à alimentação

- a) Ruim () b) Regular () c) Boa () d) Excelente ()

9.3. Em relação à escola

- a) Ruim () b) Regular () c) Boa () d) Excelente ()

9.4. Em relação a trabalho _____

10. Como está a situação geral de sua família?

- a) Vem apresentando melhoria () b) Boa () c) Excelente ()
 d) Não alterou em nada () e) Outra (). Especificar _____

11. VOCÊ fez algum curso de capacitação gerencial?

- a) Sim () b) Não ()

12. Caso VOCÊ tenha respondido Sim à questão anterior, a consequência deste serviço no PROGER Informal foi:

- a) Melhoria do gerenciamento () b) Não acrescentou novos conhecimentos ()
 c) Despertou-me para administrar e gerir minha microempresa de forma mais profissional () d) Não alterou em nada a vida da microempresa ()

13. Escreva o que você quiser (Observações/Sugestões/Informações, etc).

SAS-SINE/ FLACSO

AVALIAÇÃO QUALITATIVA
PROGER - Informal**Roteiro para Estudo de Caso**

1. Abordagem do Entrevistado

- a) Explicar a razão da avaliação qualitativa do PROGER Informal;
- b) Falar sobre o andamento do PROGER no Ceará
- c) Criar um clima de confiança com o entrevistado, envolvendo temas tais como: pequena produção, apoio do governo aos pequenos negócios, a crise do desemprego, o auto-emprego, etc.

2. Roteiro para Entrevista

- 2.1. Colher todas as informações pessoais acerca do microempresário: naturalidade, estado civil, contexto familiar, trajetória profissional;
- 2.2. Levantar os aspectos econômicos da microempresa: ramo de atividade econômica, como chegou ao PROGER Informal, valor do financiamento, composição da microempresa, instalações físicas, mercado;
- 2.3. Análise motivacional do trabalho na microempresa, como encara: forma de sobrevivência, como empresa, como *bico* ou exercício provisório enquanto não tem emprego; participa de alguma atividade social em sua comunidade; onde investe eventuais lucros da microempresa; especular sobre a sua visão acerca da situação sócio-econômica do Município, do Estado e do País;
- 2.4. O que pensa sobre o PROGER e quais sugestões para aperfeiçoá-lo.

SAS-SINE/FLACSO

AVALIAÇÃO QUALITATIVA
PROGER - Informal

Instrumental de Campo

1. IDENTIFICAÇÃO

1.1. Nome _____ Sexo _____

1.2. Endereço _____

1.3. Naturalidade _____

1.4. (Se é de outro Município) Por que migrou? _____

1.5. Grau de instrução _____

1.6. Contexto Familiar _____

2. TRAJETÓRIA PROFISSIONAL

2.1. Nível de instrução _____

2.2. Experiência profissional _____

2.3. Emprego(s) anterior(es) _____

2.4. Por que se decidiu a ser microempresário(a)? _____

2.5. Como a comunidade vê VOCÊ como microempresário, no seu ramo de atividade? _____

2.6. Como você se sente como microempresário, hoje? _____

2.7. Qual(ais) sua(s) perspectiva(s) daqui para a frente? _____

3. Características econômico-financeiras

3.1. Ramo de atividade econômica _____

3.2. Tempo de funcionamento _____

3.3. Divisão do trabalho na ME _____

3.4. Número de empregados, parceiros, membros da família, empregados temporários _____

3.5. Menores de dezoito anos desempenham alguma atividade? Quantificar e especificar _____

3.6. Onde existem mercados para a produção e esforços para ampliá-los? _____

4. O PROGER e o(a) Microempresário(a)

4.1. Como chegou até o PROGER? _____

4.2. Formas de apoio recebido pelo PROGER _____

	Antes	Depois
Formas de crédito(s)		
Valores		
Capacitação		
Consultoria		

4.3. A opinião sobre as condições de acesso, encargos, prazos dos financiamentos _____

4.4. Críticas ao PROGER _____

4.5. Sugestões ao PROGER _____

5. Outras informações/observações sobre a ambiência sócio-econômica do microempresário

5.1. Forma e/ou concepção sobre o seu estabelecimento econômico: mecanismo de sobrevivência, mero bico, exercício produtivo da atividade econômica até aparecer como emprego

5.2. Como encara o ramo de microempresa no contexto sócio-econômico da sua comunidade, do seu município, do seu Estado e do seu País _____

5.3. O seu pensamento enquanto cidadão, na condição de microempresário informal _____

5.4. Sondar o pensamento da Família acerca das mudanças/melhorias depois de iniciadas as atividades da microempresa _____

5.5. Sondar a forma de utilização da renda decorrente da atividade: na Empresa

no desenvolvimento da Família _____
em outros interesses pessoais (especificar particularmente nesse ponto sobre a questão gênero)

5.6. Participação do microempresário em atividades sociais, culturais, religiosas ou políticas de sua comunidade e do seu município _____

5.7. Espaço reservado para outras observações interessantes sobre o PROGER x microempresário

5.8. PONTOS QUE CHAMARAM A ATENÇÃO DURANTE A VISITA

--

SAS-SINE/FLACSO

PROGER Informal**Relatório Executivo**

1. Identificação

Localidade:

Data:

2. Comente fatos/ocorrências que lhe chamaram mais à atenção

3. Com relação à **Oficina**, comente participação, envolvimento, identificação e discussão de problemas, encaminhamento de propostas.

4. Com relação aos agentes financeiros, comente receptividade, visão do PROGER e do Cliente, postura na execução dos projetos(prazos de liberação das parcelas, dificuldades, etc.)

5. Idéias/sugestões/observações

Nome e assinatura

PROGER Informal

Grupo _____

Participantes:

Local:

DATA:

Discuta com as pessoas do seu grupo
a situação em que você se encontra

I - Melhorias (com relação a você, sua família e sua comunidade)

01.

02.

03.

04.

05.

06.

07.

08.

II - Liste os problemas e dificuldades

Que dificuldades surgiram?	Quais as possíveis causas?	O que foi feito?	Como estão agora?	O que você pensa Fazer?
01.				
02.				
03.				
04.				
05.				
06.				
07.				
08.				

III. Você acha que algumas das soluções dos seus problemas passam também por você?

IV. O que você também está disposto a fazer para que esses problemas sejam superados?