

Área Temática: Empreendedorismo - Modelos de Negócio e Fontes de Capital para o Empreendedorismo

**A política de Microcrédito como geradora de emprego e renda:
um estudo do CrediAmigo no Cariri.**

AUTORES

INGRID MAZZA MATOS

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ

ingridmazza@gmail.com

TEREZINHA CRISTINA RODRIGUES TEIXEIRA

Faculdade Paraíso do Ceará

cris.tina_rodrigues@hotmail.com

ROBERTO RODRIGUES RAMOS

Universidade Federal do Ceará

robertoramos@cariri.ufc.br

THIAGO DE BRITO OLIVEIRA

Universidade Federal do Ceará (Campus Cariri)

thiagodebritooliveira@gmail.com

WANDERBERG ALVES BRANDÃO

Universidade Federal do Ceará

vandberg_brandao@yahoo.com.br

Resumo

O presente artigo tem por objetivo analisar qual a percepção dos tomadores de microcrédito em relação aos benefícios oferecidos pelo CrediAmigo do Banco do Nordeste. Foi feita uma revisão de literatura a partir da qual foram enunciados três tópicos: políticas de geração de emprego e renda, o microcrédito e o CrediAmigo. Um estudo de campo foi desenvolvido com dados coletados junto a 30 clientes do CrediAmigo da cidade de Juazeiro do Norte. Os dados foram avaliados através de análise exploratória descritiva, com abordagem quantitativa. Para ter acesso as informações foi escolhido como instrumento de coleta de dados o questionário estruturado. Depois do levantamento e da tabulação dos dados feito com as respostas dos clientes do CrediAmigo de Juazeiro do Norte, foi possível fazer várias considerações em relação ao perfil dos clientes de microcrédito, qual a finalidade do crédito, como será aplicado e se houve melhorias no negócio e na vida pessoal dos tomadores de microcrédito. O principal resultado encontrado foi a melhora da qualidade de vida, não havendo relatos de piora. Os principais benefícios constatados foram: melhora na alimentação, lazer, na qualidade dos estudos dos filhos, ou seja, fatores que impactam diretamente na forma de viver das pessoas.

Palavras-chave: Microcrédito; Renda; Políticas Públicas.

Abstract

This article aims to analyze the perception of microcredit borrowers in relation to the benefits offered by Banco do Nordeste's CrediAmigo. A literature review was made, and three topics were set out: policies to generate employment and income, microcredit and CrediAmigo. A field study was developed with data collected from 30 CrediAmigo clients in Juazeiro do

Norte city. Data were analyzed using descriptive exploratory analysis with quantitative approach. To access the information a structured questionnaire was used as an instrument of data collection. After the tabulation of the data from the responses of Juazeiro do Norte's CrediAmigo customers, it was possible to make several considerations in relation to the profile of microcredit clients, the purpose of the credit, how the credit will be applied and if there were improvements in business and personal lives of microcredit borrowers. The main conclusion was the improved quality of life, there are no reports of worsening. The main benefits noted were: improvement in nutrition, recreation, quality of studies of children, factors that directly impact the way people live.

Palavras-chave: Microcredit; Income; Public Policies.

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho tem como tema central a política de microcrédito como fonte geradora de emprego e renda. Esse fato leva em consideração que o desemprego tem sido um dos causadores para o surgimento do empreendedorismo involuntário, ou seja, muitos trabalhadores se vêem sem um emprego formal e optam por iniciar seu próprio negócio (SELA; SELA; COSTA, 2006).

Os desempregados procuram alternativas para se manter no mercado de trabalho, e uma delas é a criação de micro unidades produtivas, que na maioria das vezes são iniciadas com recursos próprios ou empréstimos de familiares e amigos. A posição do Brasil em relação à geração de emprego e renda demonstra que a utilização da política de microcrédito vem crescendo, acompanhando uma tendência mundial.

Essa é uma estratégia de desenvolver ocupação e renda e em consequência disso melhorar a qualidade de vida dos seus tomadores e de suas famílias. Então, pode ser considerada uma estratégia econômica que pretende solucionar, ou pelo menos amenizar, questões de desemprego, falta de renda, falta de crédito, pobreza e o mercado da informalidade (MAYRINK, 2009).

O microcrédito vem se tornando uma alternativa muito importante para os países menos desenvolvidos e permitindo que muitos cidadãos consigam desenvolver suas próprias atividades econômicas, oferecendo assim emprego e renda para as pessoas e seus familiares. Segundo Mayrink (2009), o microcrédito também é uma alternativa de acesso ao crédito para setores de baixa renda, promovendo assim o desenvolvimento pessoal e coletivo.

Optou-se pelo Programa CrediAmigo como objeto de estudo, na intenção de analisar mais e melhor suas potencialidades e os seus limites, bem como investigar os percepção dos clientes desse programa, também por ser um dos maiores programas de microcrédito brasileiros e ainda por ser pouco explorado na literatura acadêmica brasileira.

Diante do exposto surge o seguinte problema da pesquisa: Qual a percepção dos clientes do CrediAmigo em relação aos benefícios oferecidos e seus impactos na qualidade de vida? Tendo como objetivo geral da pesquisa, analisar a percepção dos clientes em relação aos benefícios oferecidos pelo programa objeto de estudo.

Como meio de alcançar o objetivo geral traçado, tem-se os seguintes objetivos específicos: mapear os tipos de benefícios oferecidos pelo CrediAmigo; identificar de que forma acontece a melhora na qualidade de vida do cliente e medir a avaliação dos clientes a respeito dos benefícios oferecidos.

Acredita-se que esta pesquisa irá contribuir na compreensão da percepção dos tomadores de crédito do programa, assim como no entendimento dos impactos do programa na vida e no negócios dos clientes.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Políticas de geração de emprego e renda

No decorrer dos anos de 1980 na Europa, e posteriormente na outra década no restante do mundo e também no Brasil, existia um desafio que era representado pelo elevado índice de desemprego, que uma série de políticas públicas começou a combater. Essas políticas começaram a ser chamadas de “Políticas de Emprego” ou “Políticas de Emprego e Renda”, e eram vistas como ótimas oportunidades de emprego (RAMOS, 2003, p. 1).

A década de 1980 é conhecida como a década do novo liberalismo econômico, onde se observou fortes mudanças nas estruturas econômicas e políticas de países em desenvolvimento, os quais, nessa época, se tornam muito endividados devido às políticas

Keynesianas praticadas entre 1945 e 1975, isso refletiu no mercado de crédito paralisando com as suas operações (ARROYO; SCHUCH, 2006).

Já a década de 1990 é conhecida como a década da integração econômica e da globalização, onde muitos países constituíram blocos econômicos com o objetivo da integração monetária, econômica e financeira, fazendo com que o avanço da tecnologia acabasse com as barreiras econômicas, sociais e políticas (ARROYO; SCHUCH, 2006).

Para Arroyo e Schuch (2006), depois de muitas mudanças negativas para a classe trabalhadora, ressurge ainda nos anos 1980 a economia solidária no Brasil, como uma opção de se proteger e se defender contra o processo neoliberal que aniquilou milhões de postos de trabalho, que aconteceu tanto na iniciativa privada quanto no setor público.

Com esse conjunto de acontecimentos, muitos trabalhadores assalariados perderam seus empregos formais ou foram estimulados por Planos de Demissão Voluntária (PDV's), que provocou o inicio de negócios próprios, tanto individuais, quanto cooperativas e associações. Muitos destes, até mesmo por falta de cultura empreendedora, não obtiveram sucesso, aumentando o índice de desemprego e/ou de atividades informais da economia, e foram fortemente criticados e julgados pelos próprios segmentos que os estimularam (ARROYO; SCHUCH, 2006).

Ainda na década de 1980 e inicio de 1990, a economia solidária ganha força no Brasil trazendo à tona alguns temas como, abertura de maiores oportunidades de trabalho e renda, promoção do desenvolvimento, diminuição das desigualdades e melhora da qualidade de vida (CORDEIRO NETO; ALVES; RIGO, 2010).

Ramos (2003) analisa em seu trabalho as condições que podem possibilitar que as políticas de emprego e renda se tornem, em grande parte dos países, o instrumento principal de intervenção para diminuir o crescimento do nível de desemprego.

Segundo Ramos (2003) depois de um certo consenso na literatura internacional, pode-se chamar de Políticas de Emprego um conjunto de medidas que faz uma atuação sobre oferta de emprego e também em relação ao nível de trabalho, que pode ser alterada de forma direta ou indireta.

O mesmo autor faz uma divisão das políticas de emprego, sendo Políticas Passivas, as que englobam ações que fazem com que se torne mais tolerável a condição de desempregado ou da diminuição da oferta de emprego, exemplos: o seguro desemprego, extensão dos ciclos escolares, aposentadoria precoce e expulsão dos imigrantes.

Já as Políticas Ativas são aquelas que envolvem ações que fazem com que se eleve o nível de trabalho, atuando naturalmente no contingente de trabalhadores, exemplos: formação profissional, intermediação, apoio aos micro e pequenos empreendimentos, subsídios à contratação de uma determinada população alvo, criação direta de empregos pelo setor público (RAMOS, 2003).

Segundo Tomelin (2003, p. 1) “a geração de trabalho e renda para as famílias de baixa renda favorece alternativas de ocupação e aumento da produtividade”, com o microcrédito causando um grande impacto social que resulta em melhores condições de vida para seus tomadores.

A geração de trabalho e renda para as famílias tomadoras do crédito introduz um papel estratégico para o microcrédito, que oferece varias formas de ocupação e aumenta a produtividade de empreendimentos pequenos. É uma estratégia muito importante no combate a pobreza, pois esse acesso ao crédito produtivo faz com que haja melhoria na qualidade de vida (BARONE *et al.*, 2002).

2.2 O Microcrédito

No histórico do microcrédito há um exemplo conhecido no mundo todo que inicia

toda essa trajetória, que é o de Muhammad Yunus, o professor que escreveu o livro “O Banqueiro dos Pobres”, e fundou o *Grameen Bank*, o Banco da Aldeia, em Bangladesh. Para Gussi (2010) os relatos de experiências reportam-se ao campo do microcrédito e também influenciam a formulação de varias políticas públicas. Yunus foi pioneiro na idealização e realização do Microcrédito, que ficou conhecido em todo o mundo e rendeu para ele o Premio Nobel da Paz de 2006, o qual dividiu com o *Grameen Bank*.

O surgimento do Banco da Aldeia, e também da própria idéia de microcrédito construiu um mito de origem do Banco (YUNUS, 2006 *apud* GUSSI, 2010). A idéia surgiu de suas visitas a aldeia de Jobra, de Bangladesh, em 1974, que foi considerado um ano de muita fome, no qual muitos trabalhadores se submetiam ao poder econômico daqueles que lhes concediam crédito. Esses trabalhadores estavam sendo, de certa forma reféns de agiotas, pois não tinham alternativas, tendo que pagar juros altíssimos para poder comer e trabalhar.

De conversas que teve com as mulheres da aldeia, começou-se a delinear uma alternativa para garantir a elas uma forma de empréstimo na qual não fossem tão exploradas. Dada a falta de instituições financeiras que pudessem fornecer esses empréstimos ele mesmo emprestou a quantia de 27 dólares àquelas mulheres pobres da Aldeia de Jobra. (YUNUS, 2006 *apud* GUSSI, 2006).

A partir dessa experiência surgiu o banco dos pobres, que na sua essência não era um banco comum, pois emprestava dinheiro àquelas pessoas que não tinham acesso ao crédito das instituições financeiras tradicionais, para que essas pessoas pudessem trabalhar e assim se desenvolver sem que fossem obrigados a passar por burocracia em excesso para conseguir crédito e sem ter que pagar juros absurdos (YUNUS, 2006 *apud* GUSSI, 2010).

Yunus tinha uma perspectiva de que a pobreza tem suas características de acordo com a cultura de cada país ou localidade. No caso de Bangladesh, ele entendeu de forma exemplar o papel das mulheres nesse novo empreendimento que surgia, como forma de acabar com a pobreza e quem sabe gerar emprego e renda para outras pessoas:

Se entre os objetivos do desenvolvimento figuram a melhoria das condições de vida, o desaparecimento da pobreza, o acesso a um emprego digno e a redução das desigualdades, então é natural começar pelas mulheres. Econômica e Socialmente desfavorecidas, vítimas do subemprego, elas representam a maioria dos pobres. E, na medida em que estão mais próximas dos filhos, as mulheres encarnam para nós o futuro de Bangladesh (YUNUS, 1997, p. 117 *apud* GUSSI, 2006, p. 9).

Ainda falando das mulheres, Tomelin (2003) comenta que os clientes do *Grameen Bank* de Bangladesh são na maioria mulheres, e que a prática tem demonstrado que em geral elas, em relação aos homens, são melhores pagadoras.

Arroyo e Schuch (2006) comentam que Muhammad Yunus não pretendia se tornar credor, só tinha o objetivo de fazer a pobreza acabar e dizia que as pessoas eram pobres porque não tinham ajuda das estruturas financeiras. Os autores explicam ainda que Yunus serviu de inspiração para muitas iniciativas brasileiras.

Partindo-se dessa experiência, pode-se entender então que microcrédito é a obtenção de empréstimos de valor baixo para pequenos negócios com o intuito de crescimento, tanto empreendimentos informais quanto formais que não tem acesso ao crédito do sistema financeiro tradicional. Esse crédito com maior ênfase na economia popular é considerado um instrumento para que a sociedade se desenvolva de modo geral (ARROYO; SCHUCH, 2006).

Tomelin (2003) vem confirmar esse conceito dizendo que o microcrédito é a concessão de empréstimos de baixo valor destinado a microempreendedores informais e microempresas que não tem acesso ao sistema financeiro mais conhecido, democratizando o acesso ao crédito, que exclui grande parte dos brasileiros.

Segundo Barone *et al.* (2002), o microcrédito compreende os empréstimos em pequenos montantes concedidos de modo ágil aos trabalhadores informais e por conta própria, que, geralmente, não têm acesso aos bancos tradicionais, inclusive pela impossibilidade de oferecer garantias reais, mas que desempenham alguma atividade produtiva, mesmo que de baixa formalização. Dizem ainda que é um crédito que se destina a produção, sendo capital de giro e investimento, e que é concedido por meio de uma metodologia específica.

Para Garcia (2010, p. 70), o “microcrédito produtivo possui uma lógica segundo a qual, ao obter o empréstimo, o cliente tem um propósito de desenvolver uma atividade produtiva como pessoa física ou jurídica”.

O autor diz ainda que o microcrédito é a principal atividade do ramo de microfinanças, que é de um modo geral uma oferta de crédito e serviço na área financeira para as pessoas que possuem uma renda baixa, e que, na maioria das vezes são excluídos dos bancos tradicionais (GARCIA, 2010).

Segundo Mayrink (2009) é uma linha de crédito direcionada principalmente para o empreendedor menor e diz que a pretensão é atender um bom número da população que muitas vezes não possui nem conta no banco e realmente estão na informalidade.

O microcrédito é um crédito orientado, no qual os tomadores na maioria das vezes não vêem o crédito como investimento no seu ramo e muitas vezes têm medo de se endividar, por isso é muito importante que o microcrédito seja concedido com assistência e orientação, o que é atribuição do assessor de crédito, que tem uma postura de orientador, em suas atitudes, linguagem e abordagem para levar informações para os pequenos empreendedores (BARONE *et al.*, 2002).

O microcrédito não é apenas uma forma de conseguir capital de giro para iniciar um negócio, é uma forma de seu tomador ficar mais confiante e canalizar suas energias, quebrando assim o isolamento social que é causado pela exclusão na maioria das vezes (MAYRINK, 2009).

O microcrédito tem uma metodologia bem específica que consiste na tomada de crédito sem burocracia e assistido, em que os agentes de Crédito vão até a atividade dos trabalhadores para fazer uma avaliação de sua necessidade, as condições de pagamento e de atendimento. Esse profissional irá fazer o acompanhamento da evolução do negócio (TOMELIN, 2003).

O microcrédito é considerado um programa ainda recente e não convencional, tendo como objetivo servir as pessoas de renda baixa (sem que ele precise apresentar algum tipo de garantia), e ao mesmo instante ser apresentado como financeiramente sustentável à instituição bancária que venha a obter esse modelo de crédito (SANTOS; CARRION, 2010).

Tomelin (2003) diz ainda que relações de confiança, reciprocidade e participação são práticas de garantia social, adotadas pelo microcrédito. Essas práticas de garantia são importantes, visto que na maioria das vezes a concessão de microcrédito não exige nenhuma garantia tangível de seus tomadores, existindo a formação de grupos, sendo necessário apenas o aval solidário.

Para Santos e Carrión (2010, p. 7) “o uso do mecanismo de aval solidário compensa as incertezas das instituições bancárias que atuam com microcrédito para os pobres uma vez que os participantes dos grupos devem conhecer muito bem uns aos outros.” A despeito de todas as definições e dos reconhecidos benefícios os autores advertem:

O microcrédito tem sido colocado como uma alternativa aos problemas derivados da globalização excludente produzida em escala mundial. No entanto, é discutível sua adoção como solução para problemas complexos como a pobreza e a desigualdade. Principalmente em se tratando de países e regiões em que as condições de vida não se mostrem tão penosas como em Bangladesh (SANTOS; CARRION, 2010, p. 1).

Para Neri (2008), o microcrédito está inserido no campo das microfinanças, envolvendo o fornecimento de crédito a clientes não atendidos pelos tradicionais bancos, abarcando apenas o setor de empréstimos. É também importante para as políticas de desenvolvimento, por que disponibiliza crédito para empreendedores de baixa renda que pode ser transformado em riqueza para eles mesmos e para o país (BARONE *et al.*, 2002).

2.3 O CrediAmigo

O poder público vem trabalhando com programas direcionados aos tomadores de microcrédito, através de bancos oficiais com carteiras especializadas, e um exemplo disso é o CrediAmigo do Banco do Nordeste (BARONE *et. al.*, 2002).

No Brasil a experiência na área de microcrédito começou na década de 1970 com um programa de crédito da UNO (União Nordestina de Apoio às Pequenas Organizações) que além de concessão de crédito também fazia capacitação em temas simples como gerenciamento. Depois em 1986 com a união de interesses da UNICEF (Fundos das Nações Unidas para a infância) e da *Acción Internacional* foram desenvolvidas várias outras experiências nessa área de microcrédito (SELA; SELA; COSTA, 2006).

Desde então o poder público vem atuando com programas voltados diretamente para o tomador de microcrédito, por meio de bancos oficiais com carteiras especializadas, a exemplo do programa CrediAmigo do Banco do Nordeste, ou através de programas conhecidos como “Banco do Povo”, que trabalham majoritariamente com recursos orçamentários (SELA; SELA; COSTA, 2006, p. 7).

Segundo Mayrink (2009), em 1997 o BNB faz o lançamento do programa CrediAmigo com o objetivo de tornar mais fácil para microempresários o acesso mais fácil e rápido ao crédito.

O CrediAmigo foi criado com a intenção de ser um crédito sem burocracia e bem mais rápido para micro empreendedores informais, e tornou-se facilmente a segunda maior experiência de microcrédito da América Latina, pois não oferece apenas serviços financeiros, oferece também assistência e orientação para os empreendedores em forma de capacitação técnica e gerencial, visando o sucesso dos seus tomadores (MAYRINK, 2009).

Garcia (2010) afirma que em 1997 foram liberadas as primeiras operações do CrediAmigo na cidade de Fortaleza, feito pela unidade do CrediAmigo Metro Montese para dois grupos solidários, cada um com quatro integrantes, onde individualmente receberam R\$ 600,00.

Segundo Garcia (2010) o BNB fez o lançamento em solenidade oficial só em 23 de janeiro de 1998, realizada em Recife. De inicio o programa chamava-se Central de Microcrédito e posteriormente o BNB criou a marca CrediAmigo, nome escolhido devido a metodologia de solidariedade do programa que tem muito a ver com amizade, e hoje é conhecido e consolidado como o Programa CrediAmigo do Banco do Nordeste (GARCIA, 2010).

Para Barone *et al.* (2002) o CrediAmigo é o único programa de microcrédito que possui atendimento direto, é implementado por banco estatal e onde toda a operacionalização do programa se realiza de forma autônoma das atividades bancárias.

Para Neri (2008) o CrediAmigo é uma experiência de qualidade, um programa sustentável e que traz retorno para seus tomadores, gerando uma consequência social. Ele diz que não é preciso ir buscar essa experiência em outros lugares mais desenvolvidos do mundo, só precisa procurar o CrediAmigo, pois é o principal programa de microcrédito do Brasil (NERI, 2008).

Neri (2008) continua, dizendo ainda que o CrediAmigo conhece o segmento produtivo das cidades que possuem a renda mais baixa do Brasil, e faz isso como nenhuma outra instituição financeira, seja ela pública ou privada.

É a melhor prática de combate a pobreza, que se importa não só com o sustento dos indivíduos, mas também com a dignidade para que possam realizar aspirações desejadas. O programa de microcrédito fornece asas, para que as pessoas voem em busca de uma realidade diferente (NERI, 2008).

O CrediAmigo, assim como o microcrédito, trabalha com uma metodologia própria e específica, que consiste primeiramente na concessão do crédito assistido e orientado, sendo que nos bancos tradicionais o cliente precisa se deslocar para ir até o banco.

No caso das instituições de microcrédito, os assessores de crédito vão até o local da atividade exercida pelos clientes atuais e potenciais, para fazer a avaliação das reais necessidades e as condições dos seus negócios e também de pagamento, e ainda após a liberação do crédito, o agente de crédito faz um acompanhamento para verificar o crescimento e a evolução do seu empreendimento (BARONE *et al.*, 2002).

Existe um processo de formação de grupos solidários, onde pessoas buscam outras pessoas de confiança e que julgam bons pagadores, pois no caso do não pagamento de um todos do grupo respondem, estabelecendo assim uma rede de apoio e vigilância, tendo a baixa inadimplência como resultado (BARONE *et al.*, 2002).

Segundo Neri (2008), o CrediAmigo oferta sozinho mais microcrédito que todos os outros programas do Brasil juntos, permitindo acesso de produtores sem recursos ao crédito, graças a sistemática de aval solidário, onde 3 a 10 microempreendedores formam o grupo, se responsabilizando pelo pagamento do crédito.

O CrediAmigo oferece vários tipos de empréstimos: Giro Popular Solidário, onde o crédito se volta para compra de mercadorias ou matéria-prima com valores que variam de R\$ 100,00 à R\$ 1.000,00 (hoje é até R\$ 2.000,00) com garantia de pagamento do compromisso feito pelo grupo devedor; Giro Solidário, que parece com o anterior, mas tendo os valores variando de R\$ 1.100,00 à R\$ 8.000,00 (hoje até R\$ 15.000,00), o qual serve para os clientes com maior necessidade e capacidade de pagamento; Capital de Giro individual, é parecido com o giro solidário, porém não possui aval solidário, pois é um crédito individual, mas necessita de avalista, esse também responsável pela dívida, precisando de comprovação de renda para obter esse empréstimo; Investimento Fixo, é o crédito para compra de máquinas e equipamentos, instalações e pequenas reformas no estabelecimento, com valores até R\$ 3.000,00 (hoje até R\$ 5.000,00); e Crediamigo Comunidade, destinado a financiar capital de giro e pequenos equipamentos para pessoas de áreas urbanas e semi-urbanas, vendedores ambulantes, comerciantes, prestadores de serviços e até pequenos fabricantes, os valores variam de R\$ 100,00 à R\$ 1.000,00 para grupos 15 a 30 integrantes (NERI, 2008).

Para operacionalizar o CrediAmigo previu-se a necessidade de contratar e treinar assessores de crédito para se relacionarem diretamente com os clientes, realizando atendimento no próprio negócio dos mesmos e fazendo com que o processo de crédito ficasse mais simples, onde todas as informações necessárias fossem colhidas no campo, reduzindo a burocracia e agilizando mais esse procedimento (GARCIA, 2010).

Barone *et al.* (2002) dizem que o assessor de crédito é como um elo entre o tomador de empréstimo e a instituição de microcrédito, sendo ele responsável por estabelecer uma relação profissional de confiança e respeito.

Em resumo, o trabalho do assessor de crédito se inicia com uma entrevista com a pessoa que deseja participar do CrediAmigo, no local onde exerce sua atividade, que na maioria das vezes é sua própria residência.

Ele faz o diagnóstico da situação financeira e aspectos gerenciais da atividade, verificando a dimensão e a viabilidade do crédito que será concedido, utilizando vários instrumentos tais como o fluxo de caixa (BARONE, *et al.*, 2002).

Para Barone *et al.* (2002) existe um outro ponto que diferencia o microcrédito do crédito tradicional, que é a prática de obtenção de garantias reais. O CrediAmigo adota práticas por meio de aval solidário, onde cada participante do grupo é avalista dos demais, ficando assim condições mais próximas dos pequenos empresários, por não poderem oferecer bens materiais como garantia real, isso se compensa pelo capital social da comunidade.

Para Neri (2008) o CrediAmigo busca de maneira geral, incentivar os microempresários, de acordo com sua capacidade de pagamento, a escolher a metodologia de crédito que mais se adeque para ele.

Já para Garcia (2010), o CrediAmigo não é apenas um programa de crédito ou um instrumento a mais de repasse de recursos, vai muito mais além, prevê antes da liberação do crédito, a integração do cliente em termos de orientação gerencial e treinamentos para que os clientes possam aperfeiçoar e ampliar seu negócio.

3 METODOLOGIA

A presente pesquisa pode ser considerada do tipo exploratória descritiva, com abordagem quantitativa, a partir da estratégia de levantamento (*survey*). Neste caso, buscou-se descrever qual é a percepção dos clientes do CrediAmigo de Juazeiro do Norte – CE em relação aos benefícios oferecidos. Para ter acesso as informações empíricas foi escolhido como instrumento de coleta de dados o questionário estruturado.

Leite (2008) afirma que uma pesquisa é considerada exploratória, por que vai fazer uma exploração de algo novo, que muitas vezes não é reconhecido ainda como uma ciência, mas servirá de base à ciência, ou seja, está baseado no empirismo, por que existem poucos estudos sobre o tema. Ele diz ainda que é uma pesquisa muito valiosa, podendo servir de base para pesquisas futuras (LEITE, 2008).

O mesmo autor fala que uma pesquisa com abordagem quantitativa normalmente utiliza estatística e matemática, que é o recurso principal para que se possa analisar as informações.

A pesquisa em questão caracteriza-se como descritiva porque segundo Leite (2008) irá utilizar os dados que foram coletados para elaboração de tabelas, que mostrem a forma como os dados da amostragem foram distribuídos.

Leite (2008, p. 97) complementa afirmando que “em geral o método descritivo analisa tendências, realiza previsões, compara padrões e relacionamentos entre grupo de dados”. A estatística descritiva utiliza métodos de organização, sendo que os propostos estão em harmonia com os processos de coleta e tabulação de dados na pesquisa; redução; representação e apresentação de dados (LEITE, 2008).

A técnica de coleta de dados que auxiliará o método é a utilização de questionário que segundo Leite (2008) é a mais utilizada, possibilitando assim medir algo que se pretende com maior exatidão. O autor fala também que qualquer questionário tem que ser de natureza impessoal para que se tenha uniformidade na avaliação de cada situação.

O mesmo autor diz que os questionários teriam no mínimo duas funções, a primeira é descrever as características e medir determinadas variáveis de um grupo social e a segunda de variáveis individuais (LEITE, 2008).

Esta é uma pesquisa de replicação, que se utilizou do questionário aplicado por Sela, Sela e Costa (2006) em seu trabalho que pesquisou a importância o microcrédito para o desenvolvimento econômico e social, a partir de um estudo sobre as contribuições proporcionadas pelo Banco do Povo de Maringá aos tomadores de microcrédito daquela

região.

O questionário foi aplicado com 30 pessoas, clientes do programa CrediAmigo, da cidade de Juazeiro do Norte, pela própria pesquisadora.

Para analisar os dados, utilizou-se, principalmente, da estatística descritiva, com o intuito de mensurar e identificar a percepção dos usuários em relação aos benefícios oferecidos pelo microcrédito.

4 ANÁLISE DE DADOS

Depois que o levantamento e a tabulação dos dados foram feitas a partir das respostas dos clientes do CrediAmigo de Juazeiro do Norte, ficou possível fazer algumas considerações em relação ao perfil dos tomadores de microcrédito, qual é a verdadeira finalidade do crédito, se houve alguma melhoria tanto no negócio quanto na vida pessoal do cliente, e também demonstrar pontos positivos e negativos apresentados pelos clientes quanto ao empréstimo.

A pesquisa mostrou que a maioria dos clientes do CrediAmigo é do gênero feminino, 73,3% das pessoas entrevistadas, e apenas 26,7% são do gênero masculino. Isso está se tornando cada vez mais comum pelo fato de as mulheres estarem ingressando cada vez mais no mercado de trabalho, com o objetivo principal de não ficar desempregadas conforme TAB. 1.

TABELA 1
Gênero

	Frequência	Percentual
Masculino	8	26,7
Feminino	22	73,3
Total	30	100,0

Fonte: Dados da pesquisa

Conforme TAB. 2, em relação ao nível de escolaridade, 46,7% da amostra possui o 2º grau completo, podendo ter o mínimo de instrução para gerir o negócio, principalmente na prática da atividade que desenvolve, porém quanto mais se estuda mais se desenvolve e pode melhorar.

TABELA 2
Grau de escolaridade

	Frequência	Percentual
Nenhuma	2	6,7
Alfabetizado	2	6,7
1º Grau incompleto	4	13,3
1º Grau completo e 2º incompleto	1	3,3
2º Grau completo	14	46,7
Superior incompleto	4	13,3
Superior Completo	3	10,0
Total	30	100,0

Fonte: Dados da pesquisa

Em relação ao ramo de atividade, os dados mostram uma variedade de atividades beneficiadas pelo CrediAmigo de Juazeiro do Norte, mas a atividade de confecção está na liderança, conforme o que mostra a TAB. 3.

TABELA 3
Ramo de Atividade

	Frequência	Percentual
Artesanato	3	10,0
Doces e bolos caseiros	2	6,7
Confecção	10	33,3
Lanchonete/Bar	2	6,7
Lanche	1	3,3
Mercadinho	3	10,0
Vendas	1	3,3
Outras atividades	8	26,7
Total	30	100,0

Fonte: Dados da pesquisa

Na TAB. 4 estão sendo demonstrados os motivos pelos quais levaram o tomador de microcrédito a empreender. Os dados mostram que o empreendedorismo por necessidade (desemprego) é o motivo de 38,7% dos entrevistados para iniciar um negócio.

TABELA 4
Motivos que levaram os tomadores de microcrédito a empreender

	Frequência	Percentual
Estava desempregado	12	38,7
Desejava ter o próprio negócio	7	22,6
Completar a renda familiar	7	22,6
Conhecimento do Ramo	5	16,1
Total	31	100,0

Fonte: Dados da pesquisa

A TAB. 5 procura identificar o tempo em que o empreendedor está no negócio. Os dados mostram que 53,3% das pessoas estão na atividade há mais de 4 anos, predominando assim empréstimos para pessoas que estão há algum tempo no ramo.

O índice para negócios com tempo inferior a dois anos é reduzido, até por que o banco só empresta para quem já está há pelo menos seis meses em atividade.

TABELA 5
Tempo em que está no negócio (ou abriu a empresa)

	Frequência	Percentual
De 1 a 2 anos	3	10,0
De 2 a 4 anos	11	36,7
Mais de 4 anos	16	53,3
Total	30	100,0

Fonte: Dados da pesquisa

Em relação à geração de emprego, a tabela abaixo mostra que a maioria dos entrevistados (76%) não possui funcionários. Todavia, este fato não significa dizer que não há a geração de emprego e renda, uma vez que houve a geração do próprio emprego, 16,7% dos entrevistados além de gerar o próprio emprego ainda gera emprego para pelo menos mais uma pessoa e 6,7% geram para até quatro pessoas, normalmente da própria família, conforme TAB. 6.

TABELA 6
Número de empregados

	Frequência	Percentual
Nenhum	23	76,7
1 empregado	5	16,7
De 2 a 4 empregados	2	6,7
Total	30	100,0

Fonte: Dados da pesquisa

Quando os tomadores foram questionados sobre como conheceram o banco e o microcrédito, a TAB. 7 mostra que a maioria foi indicação de amigos e parentes (66,7%) e 26,7 através de meios de comunicação.

Esse dados mostram que os próprios clientes fizeram a indicação da instituição para outras pessoas, caracterizando assim, um grau de satisfação para com a instituição, vale apena ressaltar, uma pequena contribuição do SEBRAE, o qual, segundo a amostra, uma pessoa procurou o microcrédito indicado pela instituição.

TABELA 7
Como tomou conhecimento do microcrédito?

	Frequência	Percentual
Meios de comunicação	8	26,7
Amigos/família	20	66,7
SEBRAE	1	3,3
Banco	1	3,3
Total	30	100,0

Fonte: Dados da pesquisa

A TAB. 8 mostra a renda média mensal proporcionada aos tomadores de microcrédito. Pode-se verificar que 50% tem uma renda média mensal entre R\$600,00 e R\$900,00, que pode ser considerado uma renda razoável, se comparando com os baixos salários pagos no mercado.

Por sua vez, o número de entrevistados com rendas entre R\$ 900,00 e R\$ 1200,00 também é considerável (30%) e uma renda superior a R\$ 2000,00 é apresentada pela minoria (3,3%).

TABELA 8
Renda média mensal com a atividade

	Frequência	Percentual
R\$ 600,00 a R\$ 900,00	15	50,0
Mais de R\$900,00 a R\$1.200,00	9	30,0
Mais de R\$1.200,00 a R\$2.000,00	5	16,7
Mais de R\$2.000,00 a R\$3.000,00	1	3,3
Total	30	100,0

Fonte: Dados da pesquisa

Com a TAB. 9, é possível verificar que a grande maioria dos entrevistados (73,3%) tomou o empréstimo para capital de giro, visando melhoria e expansão do negócio.

Por sua vez, para 16,7% dos entrevistados, o crédito foi destinado a investimento e 10% para abertura do próprio negócio, sendo que esses 10% participam do produto CrediAmigo Comunidade, único produto do programa onde o crédito pode ser utilizado para iniciar uma atividade sem precisar ter pelo menos seis meses em exercício.

TABELA 9
Recorreu ao empréstimo para?

	Frequência	Percentual
Abertura do negócio	3	10,0
Capital de Giro	22	73,3
Investimento	5	16,7
Total	30	100,0

Fonte: Dados da pesquisa

A TAB. 10 retrata as faixas dos valores dos empréstimos, onde se constata que a maioria, 53,3% é de pequenos valores entre R\$500,00 e R\$1500,00, seguido pelos valores intermediários entre R\$1500,00 e R\$3000,00, com 33,3%. A minoria, 13,3% toma empréstimo entre R\$3000,00 e R\$5000,00, mas essa minoria, normalmente já foi tomadora de empréstimos menores.

TABELA 10
Qual o valor do empréstimo?

	Frequência	Percentual
R\$500,00 a R\$1.500,00	16	53,3
Mais de R\$1.500,00 a R\$3.000,00	10	33,3
Mais de R\$3.000,00 a R\$5.000,00	4	13,3
Total	30	100,0

Fonte: Dados da pesquisa

Na TAB. 11 abordam-se as mudanças percebidas na atividade após a contratação do empréstimo. Constatata-se dentre as melhorias ocorridas no negócio/atividade, que 56,8% foi no aumento das vendas, 22,7% na expansão do negócio/atividade.

Isso confirma a tendência de crescimento da atividade exercida pelo empresário com a aquisição do microcrédito, um dos benefícios percebidos pelos clientes, que foram proporcionados pelo programa em relação ao negócio.

TABELA 11
Mudanças ocorridas no negócio após a obtenção do microcrédito.

	Frequência	Percentual
Aumento das vendas	25	56,8
Contratação de mais funcionários	1	2,3
Melhoria da qualidade do produto	8	18,2
Expansão do negócio/atividade	10	22,7
Total	44	100,0

Fonte: Dados da pesquisa

Em relação aos resultados obtidos após a utilização do microcrédito, os dados da TAB. 12 mostram que 33,3% dos entrevistados direcionam esses resultados para uma melhoria na alimentação, assim também em lazer (33,3%), através de passeios, viagens, clube, entre outros.

Vale a pena ressaltar que de acordo com a tabela 12, houve vários benefícios proporcionados pelo programa estudado, em relação a melhorias na qualidade de vida tanto dos entrevistados, quanto dos seus familiares.

TABELA 12
Melhorias na qualidade de vida dos entrevistados e de sua família

	Frequência	Percentual
Estudo dos filhos	6	15,4
Melhoria na alimentação	13	33,3
Possibilidade de comprar roupas e calçados	2	5,1
Possibilidade para adquirir bens para a residência: móveis, eletrodomésticos, eletroeletrônicos, dentre outros	1	2,6
Lazer (passeios, viagens, clube)	13	33,3
Reforma da residência	4	10,3
Total	39	100,0

Fonte: Dados da pesquisa

Pode-se também notar na pesquisa que a maioria dos entrevistados, principalmente as mulheres exercem atividades informais (93,3%). Infelizmente a informalidade é uma realidade muito preocupante que existe não só em Juazeiro do Norte, mas no Brasil como um todo, onde os mesmos não têm os benefícios e obrigações de uma empresa formal.

Os tomadores de microcrédito pesquisados foram ainda questionados em relação às dificuldades enfrentadas na obtenção do crédito e as respostas foram condizentes com o objetivo da instituição. A grande maioria (86,7) declarou não ter encontrado nenhuma dificuldade para obter o microcrédito. Das pessoas que mencionaram ter enfrentado alguma dificuldade, esta estava relacionada com a demora (10%), e apenas uma pessoa mencionou o prazo como dificuldade (3,3%).

Outro aspecto que foi analisado nessa pesquisa se referiu à possibilidade dos empreendedores darem continuidade a suas atividades sem o empréstimo. Cerca de 83,3% dos entrevistados disseram ser possível continuar, mas não teriam muita chance de crescer devido falta de outras fontes de capital de giro e investimento.

Por outro lado 16,7% dos entrevistados disseram não ter como continuar sem o empréstimo. O microcrédito apresenta-se como uma ferramenta para aumento das vendas, uma vez que apresenta as menores taxas de juros, servindo como uma das opções mais viáveis em termos de custos. Outro fator que merece destaque é o crédito assistido pelos seus agentes, garantindo assim, maior segurança no negócio através do acompanhamento.

Fazendo referência a pretensão de assumirem um novo empréstimo, a imensa maioria (96,7%) mostrou interesse na renovação do empréstimo e apenas uma pessoa disse que nesse momento não iria renovar o empréstimo (3,3%) segundo ela por motivos pessoais. Isso denota que o fato desse cliente não ter interesse em renovar o empréstimo não se relaciona a pontos negativos do banco ou do empréstimo.

Quando houve o questionamento sobre a dificuldade em honrar com o compromisso do financiamento, 96,7% disseram não ter tido nenhuma dificuldade e apenas 3,3% disse ter tido alguma dificuldade em relação a data de pagamento ter caído em uma data não muito favorável.

O questionamento em relação à possibilidade de indicar o banco e/ou o microcrédito para outras pessoas, 100% dos entrevistados disseram que indicariam, ou até já indicaram amigos. Os principais motivos da indicação foram melhores condições obtidas através do microcrédito, tais como: juro baixo, aumento nas vendas, crescimento do negócio, desenvolvimento pessoal e profissional, entre outros benefícios oferecidos.

Mesmo o cliente que não pretende renovar o financiamento no momento, disse que indicaria o banco a um amigo. Isso mostra que há um sinal de satisfação com o banco e com o microcrédito, ou seja, o cliente percebe e reconhece os benefícios que o programa lhe

proporcionou e que pode proporcionar para outras pessoas.

Essas análises foram feitas usando a mesma metodologia utilizada no trabalho de Sela, Sela e Costa (2006) e vários dados se mostraram semelhantes. Em ambas as análises o ramo de atividade com maior porcentagem foi a atividade de confecção. Em relação ao número de pessoas empregadas pelos tomadores, nas duas pesquisas a maioria dos entrevistados respondeu nenhum. Quanto ao tempo em que o tomador exerce a atividade, a maioria respondeu que já está na atividade há mais de quatro anos.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O microcrédito se transformou em uma opção para o desenvolvimento sócio econômico do Brasil e tem se tornado uma importante ferramenta para auxiliar no combate ao desemprego. O CrediAmigo do Banco do Nordeste é uma iniciativa desenvolvida no Brasil para combater a pobreza, gerar emprego e renda. O fato de haverem muitos empreendimentos informais é um problema, e tais alternativas procuram diminuir essa realidade.

O CrediAmigo foi criado para auxiliar aos que não tinham emprego e renda, e também não tinham perspectivas de crescimento das atividades que exerciam. Pegar um empréstimo a custos bem menores que os empréstimos tradicionais e sem burocracia, foram as principais vantagens pensadas para o programa.

A maioria dos tomadores de microcrédito que participaram da pesquisa demonstrou que sua qualidade de vida melhorou depois que contrataram o microcrédito, não houve nenhuma manifestação de piora na qualidade de vida em relação ao empréstimo, mostrando assim que o objetivo do microcrédito vem sendo alcançado. É interessante ressaltar que se todos os clientes entrevistados indicariam ou já indicaram o CrediAmigo e/ou o microcrédito para outras pessoas é por que existe um grau de satisfação. Pode-se então afirmar que o microcrédito vem cumprindo seu objetivo, e que contribui de forma positiva para a melhoria na qualidade de vida de seus tomadores.

Em relação à qualidade de vida dos tomadores de microcrédito e de suas famílias, a pesquisa constatou benefícios como: melhora na alimentação, oportunidade de lazer, melhora na qualidade dos estudos dos filhos, possibilidade de comprar roupas e calçados, reforma da casa e a possibilidade de adquirir bens para sua residência, ou seja, melhorias que impactam diretamente na forma de viver das pessoas.

Há também, como mostra a pesquisa, mudanças consideráveis no negócio/atividade do tomador de microcrédito, através do aumento das vendas, expansão do negócio, melhoria na qualidade do produto vendido, contratação de funcionários, podendo gerar trabalho e renda para outras pessoas também.

O microcrédito não é a solução que irá resolver definitivamente os problemas de desemprego, exclusão social e a pobreza, apesar de ajudar muita gente, porém é, sem dúvida, uma ferramenta muito importante para contribuir na minimização destas questões.

Em relação ao problema da pesquisa, acredita-se que o mesmo tenha sido respondido, pois identificou-se a percepção dos clientes do CrediAmigo em relação aos benefícios oferecidos. De acordo com a análise dos dados a percepção foi positiva e mostrou que realmente há vários benefícios que os clientes percebem, tanto em relação ao negócio, quanto à qualidade de vida.

Enfim, pode-se afirmar que o microcrédito age de forma importante no que se refere a diminuição da pobreza, geração de trabalho e renda e a inclusão social no país.

Uma das limitações dessa pesquisa foi o número de respondentes, ficando como sugestão para uma pesquisa futura a aplicação de um número maior de questionários para ter uma amostra mais consistente, além da utilização de outros tipos de ferramentas de pesquisa e de outros métodos de análise e interpretação de dados.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARROYO, J. C. T.; SCHUCH, F. C. **Economia popular e solidária:** a alavanca para um desenvolvimento sustentável e solidário. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2006.
- BARONE, F. M.; LIMA, P. F.; DANTAS V.; REZENDE V. **Introdução ao microcrédito.** Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.
- CORDEIRO NETO, J. R.; ALVES, C. L. B.; RIGO, A. S. Gestão Social e Políticas públicas de desenvolvimento: ações, articulações e agenda. In: ENAPEGS, Juazeiro-BA/Petrolina-PE. **Anais...** Juazeiro-BA/Petrolina-PE: 2010
- GARCIA, C. **O Desenho do Programa Crediamigo do Banco do Nordeste:** inclusão social e mercado. Fortaleza: BNB, 2010.
- GUSSI, A. F. **Cultura, Desenvolvimento e Microcrédito.** In. ENAPEGS, 4., 2010, Lavras-MG. **Anais...** Lavras-MG, 2010, p. 01-22.
- LEITE, F. T. **Metodologia Científica:** métodos e técnicas de pesquisa: monografias, dissertações, teses e livros. São Paulo: Idéias & Letras, 2008.
- MAYRINK, R. D. **O impacto do microcrédito sobre a renda e o emprego em Belo Horizonte.** Belo Horizonte: Fipel, 2009.
- NERI, M. **Microcrédito, o mistério nordestino e o Grameen brasileiro:** perfil e performance dos clientes do Crediamigo. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2008.
- RAMOS, C. A. **Políticas de Geração de Emprego e Renda:** justificativas teóricas, contexto histórico e experiência brasileira. Texto n. 277, UnB, 2003.
- SANTOS, C. G.; CARRION, R. S. M. Microcrédito e pobreza: um diálogo possível?. *Rev. adm. contemp.*[online]. 2009, vol.13, n.spe, pp. 53-67.
- SELA, V. M.; SELA, F. E. R. ; COSTA, S. C. A importância do Microcrédito para o desenvolvimento econômico e social: um estudo sobre as contribuições proporcionadas pelo Banco do Povo de Maringá aos tomadores de Microcrédito. In: ENANPAD, 2006, Salvador. **Anais...** Porto Alegre-RS : Gráfica Editora Palotti, 2006.
- TOMELIN, M. **O microcrédito no Brasil.** Brasilia, 2003. Disponível em:
<http://www.saa.unito.it/pdf/alfa/tomelin.pdf>. Acesso em 07 de novembro de 2011.