

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
PRÓ-REITORIA DE PESQUISA E PÓSGRADUAÇÃO
MESTRADO EM AVALIAÇÃO DE POLÍTICAS PÚBLICAS

CHARLES DINIZ LEANDRO

Os Bancos Comunitários e o Empoderamento dos Clientes? Avaliação
da Experiência do Crediamigo do Banco do Nordeste

FORTALEZA - CE
2009

CHARLES DINIZ LEANDRO

Os Bancos Comunitários e o Empoderamento dos Clientes? Avaliação
da Experiência do Crediamigo do Banco do Nordeste

Dissertação de mestrado apresentado à Pró-Reitoria de Pesquisa e Pós-Graduação, da Universidade Federal do Ceará, como requisito para exame de qualificação do Mestrado em Avaliação de Políticas Públicas.

Prof^a. Dra Alícia Ferreira Gonçalves – Orientadora

FORTALEZA - CE
2009

CHARLES DINIZ LEANDRO

Os Bancos Comunitários e o Empoderamento dos Clientes? Avaliação
da Experiência do Crediamigo do Banco do Nordeste

Esta dissertação foi submetida à banca examinadora do Curso de Mestrado em Avaliação de Políticas Públicas, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Mestre, outorgado pela Universidade Federal do Ceará – UFC e encontra-se à disposição dos interessados na Biblioteca da referida Universidade.

A citação de qualquer trecho desta dissertação é permitida, desde que feita de acordo com as normas de ética científica.

Data da aprovação ____ / ____ / ____

Charles Diniz Leandro

Prof^a. Dra. Alícia Ferreira Gonçalves
Orientadora

Prof^a. Dra. Maria Goretti Serpa Braga
Membro

Prof. Dr. José Sydrião de Alencar Júnior
Membro

Aos meus pais, a minha esposa e
aos meus filhos, que representam o
meu passado, meu presente e meu
futuro.

AGRADECIMENTOS

A Deus, nosso Pai Celestial, por me conceder a vida, saúde, inteligência, perseverança e força para trilhar meu caminho em busca de realizar meu sonho e alcançar meus objetivos.

Aos meus pais Carlos e Célia, amigos de todas as horas e conselheiros nos momentos de decisão, que me permitiram galgar mais este degrau na minha vida educacional.

A minha esposa Cristiane, pelos momentos de paciência, quando ficamos privados do nosso convívio familiar, por razões de trabalho e acadêmico.

Aos meus filhos Vítor e Bruno, os quais espero poder transmitir todos os conhecimentos adquiridos durante a minha vida estudantil.

A professora Alícia pelo apoio, dedicação, paciência e todos os ensinamentos transferidos na elaboração deste trabalho.

Aos professores membros convidados da banca, Maria Goretti Serpa Braga e José Sydrião de Alencar Junior.

Aos colegas do mestrado, especialmente Célia e Rubens, que sempre estiveram presentes durante esta jornada acadêmica.

Aos meus professores do mestrado os quais homenageio através dos professores Carlos Américo Leite Moreira e Alba Maria Pinho de Carvalho.

Aos colegas de trabalho com quem compartilho a cada dia conhecimentos, amizade e esperança, gostaria de agradecer nas pessoas de Iracema, Marizélia, Tiago, Vanessa, Queiroz, Manoel Neto, que cada um, a seu modo, contribuiu para esta jornada acadêmica.

Ao Banco do Nordeste pelo apoio necessário para a realização deste trabalho, a quem agradeço nas pessoas de Stélio Gama Lyra Junior e Marcelo Azevedo Teixeira.

E aos demais, que de alguma forma contribuíram na elaboração desta dissertação.

Se pararmos de pensar nos pobres como vítimas ou como um fardo e começarmos a reconhecê-los como empreendedores incansáveis e criativos e consumidores conscientes de valor, um mundo totalmente novo de oportunidades se abrirá.

Prahalad

RESUMO

O presente trabalho tem o objetivo de avaliar a experiência do Crediamigo do Banco do Nordeste com os bancos comunitários, realçando a metodologia empregada para este fim e a problemática do empoderamento. Para o desenvolvimento do tema foi resgatado o contexto histórico e político em que foi constituído o Banco do Nordeste do Brasil, o seu Ambiente de Microfinanças e seu Programa de Microcrédito - Crediamigo. Em seguida é apresentada a gênese e a trajetória do Crediamigo Comunidade no período de Agosto/04 a Dezembro/08 e discorre-se sobre o contexto político e institucional inerente a este produto. Neste contexto insere-se a discussão sobre o empoderamento, confrontando este conceito com as características presentes na metodologia do Crediamigo Comunidade. A terceira parte deste documento traça o perfil sócio-econômico do público atendido e a percepção dos mesmos sobre o Crediamigo Comunidade, captados a partir das entrevistas realizadas com esses clientes e análise dos dados obtidos. Finaliza este trabalho apontando-se os limites e as possibilidades dos programas sociais e das políticas públicas de microcrédito, problematizando empiricamente os horizontes do empoderamento nas comunidades pobres atendidas pelo Crediamigo.

Palavras-chave: Microcrédito, Banco do Nordeste, Bancos Comunitários, Programa Crediamigo, Crediamigo Comunidade, Pobreza, Empoderamento.

ABSTRACT

The objective of this paper is to evaluate the experience of Banco do Nordeste's Crediamigo program enhancing the methodology used in communal banks and its approach in addressing the issue of empowerment. To this end, the historical and political context in which the Banco do Nordeste do Brasil, its microfinance department and its Microcredit Program – Crediamigo were founded is examined. After which, the genesis and the trajectory of Crediamigo Comunidade during the period from August 2004 to December 2008 is presented and comments on the political and institutional context inherent in this product. Within this context enters a discussion of empowerment, comparing this concept with the characteristics present in the methodology of Crediamigo Comunidade. The third part of this document describes the socioeconomic profile of the public being served by this product and their perception of Crediamigo Comunidade which was gathered through interviews with these clients and an analysis of the data that was gathered in these interviews. This paper ends by identifying the limits and possibilities of social programs and microfinance public policy, empirically examining the horizons of empowering the poor communities served by Crediamigo.

Key Words: Microcredit, Banco do Nordeste, Communal Banks, Crediamigo Program, Crediamigo Comunidade, Poverty, Empowerment.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Principais Linhas de Crédito do BNB.....	33
Quadro 2 – Principais realizações ao longo da história do Crediamigo.....	46
Quadro 3 – Características dos Produtos do Crediamigo.....	47
Quadro 4 – Missão e Visão do Crediamigo.....	48
Quadro 5 – Principais Características do Crediamigo Comunidade.....	52
Quadro 6 – Etapas da metodologia do Crediamigo Comunidade.....	63
Quadro 7 – Instrumentos previstos na metodologia do Crediamigo Comunidade.....	63

LISTA DE GRÁFICOS E FOTOGRAFIAS

Gráfico 1 – Participação do BNB nos Financiamentos de Longo Prazo da Região Nordeste.....	32
Gráfico 2 – Participação da Carteira Ativa por produto.....	48
Gráfico 3 – Participação de Clientes Ativos por produto.....	48
Gráfico 4 – Quantidade acumulada de operações.....	58
Gráfico 5 – Valores desembolsados acumulados (R\$ mil).....	59
Gráfico 6 – Clientes Ativos –	59
Gráfico 7 – Carteira Ativa Valores (R\$ mil).....	59
Gráfico 8 – Proporção de Gênero.....	84
Gráfico 9 – Idade.....	84
Gráfico 10 – Estado Civil.....	85
Gráfico 11 – Anos de Escolaridade.....	85
Gráfico 12 – Quanto tempo mora na comunidade?.....	86
Gráfico 13 – Quantas pessoas moram na casa?.....	86
Gráfico 14 – Tipo de Moradia.....	87
Gráfico 15 – Quantas pessoas da família tem renda?.....	88
Gráfico 16 – Qual é a renda mensal da família?.....	88
Gráfico 17 – Qual a origem da renda principal da família?.....	89
Gráfico 18 – Você tem poupança?.....	89
Gráfico 19 – Já trabalhou com carteira assinada?.....	90
Gráfico 20 – Qual é a atividade principal do seu negócio?.....	91
Gráfico 21 – Quanto tempo tem na atividade?.....	91
Gráfico 22 – Onde vende?.....	92
Gráfico 23 – As vendas são realizadas.....	92
Gráfico 24 – Como paga seus fornecedores?.....	93
Gráfico 25 – Como recebe seus pagamentos?.....	93
Gráfico 26 – Antes do Crediamigo Comunidade a quem pedia dinheiro emprestado?.....	94
Gráfico 27 – E agora, toma empréstimo a quem?.....	95
Gráfico 28 – Quantos empréstimos já fez com o Crediamigo Comunidade?.....	95
Gráfico 29 – Valor Médio dos Empréstimos.....	96
Gráfico 30 – Quanto foi seu primeiro crédito (R\$)?.....	96
Gráfico 31 – O que faz com o crédito?.....	97
Gráfico 32 – Pretende renovar o crédito?.....	97
Gráfico 33 – Atualmente, quantos amigos estão no seu banco comunitário?.....	98
Gráfico 34 – O que vocês fazem nas reuniões?.....	99
Gráfico 35 – Recentemente, você contratou algum serviço ou comprou um bem ou mercadoria a algum membro do seu banco comunitário?.....	99
Gráfico 36 – Se sim, especificar com quantos membros do banco comunitário fez esta negociação.....	100
Gráfico 37 – Você já participou de algum evento ou reunião com participação de outras pessoas da comunidade que fazem parte de bancos comunitários?.....	100
Gráfico 38 – Você tem Plano de Saúde ou Odontológico?.....	102
Gráfico 39 – Alguém de sua família estuda em escola particular ou faz algum	102

curso extra (informática, inglês, etc)?.....	
Gráfico 40 – Você fez alguma reforma em sua residência, ou adquiriu algum bem de valor recentemente, para a sua casa?.....	103
Gráfico 41 – Você fez alguma reforma em seu negócio ou adquiriu algum bem de valor recentemente, que tenha permitido empregar mais mão-de-obra?.....	103
Gráfico 42 – Você faz parte de alguma Associação Comunitária ou grupo que trabalhe para o desenvolvimento da Comunidade?.....	104
Fotografia 1 – Primeiro Banco Comunitário inaugurado em Caucaia/CE.....	55
Fotografia 2 – Promoção e Informação.....	64
Fotografia 3 – Palestra Informativa.....	64
Fotografia 4 – 1ª Reunião de Consolidação.....	65
Fotografia 5 – 2ª Reunião de Consolidação – Dinâmica do Apadrinhamento.....	65
Fotografia 6 – 3ª Reunião de Consolidação – Dinâmica de Grupo.....	66
Fotografia 7 – Inauguração de um Banco da Comunidade – Corte da fita	66
Fotografia 8 – Inauguração de um Banco da Comunidade – Juramento.....	67
Fotografia 9 – Inauguração de um Banco da Comunidade – Comemoração Festiva.....	67
Fotografia 10 – Inauguração de um Banco da Comunidade – Plantio da Árvore....	68
Fotografia 11 – Grupo Focal.....	79
Fotografia 12 – Entrevistas com Cliente.....	79

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Figura 1: Programas de Apoio ao Microcrédito.....	36
Figura 2 – Figura 2: Visão Organizacional da Área de Gestão de Desenvolvimento.....	45
Figura 3 – Visão Organizacional do Ambiente de Microfinanças.....	46
Figura 4 – Etapas da Metodologia do Crediamigo Comunidade.....	62
Figura 5 – Pirâmide que descreve a localização do público atendido pelo Crediamigo.....	68
Figura 6 – Mapa do Município de Maranguape.....	81
Figura 7 – Localização do Município de Maranguape no mapa do Estado do Ceará..	82
Figura 8 – Mapa do Município de Caucaia.....	82
Figura 9 – Localização do Município de Caucaia no mapa do Estado do Ceará.....	83

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Como está a indústria de Microfinanças na América Latina?.....	18
Tabela 2 – Principais Aplicações do BNB por setor.....	34
Tabela 3 – Crescimento do Produto Interno Bruto, Inflação e Balança Comercial – 1993 a 1999.....	35
Tabela 4 – Aplicações em Microcrédito Produtivo Orientado no Brasil (2007).....	47
Tabela 5 – Crescimento de Clientes Ativos e Carteira ao longo de 10 anos.....	47
Tabela 6 – Resultados do projeto piloto do Crediamigo Comunidade.....	54
Tabela 7 – Mercado Potencial para expansão do Crediamigo Comunidade.....	56
Tabela 8: Valores Realizados no Crediamigo Comunidade - posição 31 de dezembro de 2008.....	57
Tabela 9 – Valores Liberados e Números de Operações.....	57
Tabela 10 – Valor Médio dos Empréstimos.....	58
Tabela 11 – Comunidades visitadas na pesquisa.....	80
Tabela 12 – Perfil sócio-econômico das cidades pesquisadas.....	80
Tabela 13 – PIB por Setor.....	81

LISTA DE SIGLAS

ANCAR – Associação Nordestina de Crédito e Assistência Rural
BACEN – Banco Central do Brasil
BID – Banco Internacional de Desenvolvimento

BIRD – Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento
BNB – Banco do Nordeste do Brasil S. A.
BNDE – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico
BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CEAPE – Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra
CGAP – Consultative Group to Assist the Poor
EUA – Estados Unidos da América
FAT – Fundo de Amparo ao Trabalhador
FNE – Fundo Constitucional do Nordeste
FMI – Fundo Monetário Internacinal
IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IMF – Instituições de Microfinanças
INEC – Instituto Nordeste Cidadania
IPECE – Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará
ONG – Organizações Não Governamentais
ONU – Organização das Nações Unidas
OSCIP – Organização da Sociedade Civil de Interesse Público
PNMPO – Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado
PBF - Programa Bolsa Família
PRONAF – Programa Nacional de Agricultura Familiar
PROGER – Programa de Geração de Emprego e Renda
URSS - União das Repúblicas Socialistas Soviéticas

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	15
Metodologia da Pesquisa.....	25
1 O AMBIENTE DE MICROFINANÇAS NO BNB.....	29
1.1 Contexto histórico da criação do Crediamigo.....	34
1.2 Crediamigo nos dias atuais.....	46
2 O CREDIAMIGO COMUNIDADE.....	50
2.1 Metodologia do Crediamigo Comunidade.....	60
2.2 Empoderamento.....	69
3 CREDIAMIGO COMUNIDADE: PERFIL, PERCEPÇÕES E RELATOS.....	78
3.1 Resultados e Análise dos Dados Coletados.....	83
3.1.1 Dados Pessoais.....	83
3.1.2 Renda Familiar.....	87
3.1.3 Atividade Produtiva.....	90
3.1.4 Crédito.....	94
3.1.5 Grupos Solidários.....	98
3.1.6 Percepções e Relatos.....	101
4 CONCLUSÃO.....	106
REFERÊNCIAS.....	113
ANEXOS.....	114

INTRODUÇÃO

A presente dissertação de mestrado aborda a temática das microfinanças na sociedade brasileira enfocando particularmente a experiência contemporânea dos bancos comunitários em dois municípios no Estado do Ceará, realçando nas experiências a

metodologia empregada e a problemática do empoderamento¹ das comunidades. Trata-se, portanto, de se realizar uma reflexão analítica sobre as ressonâncias do microcrédito² em duas comunidades cearenses a partir de uma indagação central: Em que medida a metodologia dos bancos comunitários, desenvolvida pelo Banco do Nordeste, contribui para o empoderamento dos seus beneficiários?

Historicamente, a primeira experiência de microcrédito ocorreu em 1846. Conhecida como Associação do pão, foi instituída pelo Pastor Raiffeinsen³. Segundo a mesma fonte, em 1900, surgiram as *Caisses Populaires*, criadas por um jornalista da Assembléia de Quebec, que, com a ajuda de 12 amigos, reuniu o montante inicial de 26 dólares canadenses para conceder empréstimos aos mais pobres. Atualmente as *Caisses Populaires* tem cerca de 1.329 agências e cinco milhões de pessoas associadas.

A literatura sobre o tema destaca que outras experiências isoladas, com características de microcrédito, devem ter ocorrido nos vários continentes, no período compreendido entre 1846 e 1976. Neste ano, Muhammad Yunus emprestou, informalmente, o equivalente a 27 dólares a 42 pessoas na pequena aldeia de Jobra, distrito de Chittagong, em Bangladesh, país asiático, à época ainda sob o domínio do Paquistão (YUNUS, 2000).

¹ Segundo Paulo Freire o termo empoderamento (*empowerment* em inglês) significa a “conquista da liberdade pelas pessoas que têm estado subordinadas a uma posição de dependência econômica ou física ou de qualquer natureza”, ou seja “a pessoa, grupo ou instituição empoderada é aquela que realiza, por si mesma, as mudanças e ações que a levam a evoluir e a se fortalecer”. Este posicionamento difere da conceituação da palavra na língua inglesa, que adota o entendimento de que *empowerment* é “dar poder a alguém para realizar uma tarefa sem precisar da permissão de outras pessoas”. Disponível em: <<http://www.paulofreire.org/Capa/WebHome>>. Acesso em: 22 de dezembro de 2008.

No 2º Capítulo dessa dissertação o conceito de “empoderamento” será mais debatido.

² Neste trabalho, serão usados os conceitos de Microfinanças, Microcrédito e Microcrédito Produtivo e Orientado formulados pelo Banco Central do Brasil S/A, que assim os reconhece:

- Microfinanças – prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, tradicionalmente excluída do sistema financeiros tradicional, com utilização de produtos, processos e gestão diferenciadas;
- Microcrédito – prestação de serviços microfinanceiros, exclusivamente a pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de pequeno porte, diferenciado-se dos demais tipos de atividades microfinanceiras essencialmente pela metodologia utilizada, bastante diferente daquela adotada para as operações de crédito tradicionais;
- Microcrédito Produtivo e Orientado – crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas, empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, que utiliza metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica (SOARES e SOBRINHO, 2007, p. 51)

³ Disponível em: <<http://www.geranegocio.com.br/html/geral/microcredito/mcred.html>>. Acesso em: 22 de janeiro 2008.

Esse fato é considerado o grande marco que serviu de modelo para popularizar o microcrédito ao redor do planeta, além de ter significado, também simbolicamente, o início de funcionamento do *Grameen Bank*⁴, o qual, juntamente com seu fundador Muhammad Yunus foram agraciados com o Prêmio Nobel da Paz 2006. A escolha, apesar da surpresa que causou, serviu para consolidar ainda mais o microcrédito como importante instrumento na luta contra a pobreza e a favor da Paz. Prova disso é que, em seu veredicto, o Comitê Norueguês do Nobel afirma que “paz duradoura não pode ser obtida sem abrir um caminho para que ampla parte da população saia da pobreza” (SOARES e SOBRINHO, 2007, p. 19).

Essa experiência foi reproduzida em vários países, onde hoje já se destacam muitas instituições de microfinanças. Na Ásia, dentre outros, encontram-se os Bancos *ICICI* (Índia), *Rakyat* (Indonésia), além do próprio *Grameen* (Bangladesh). Na África cita-se o *Kenian Rural Enterprise Programme* (Kenya). Na América Latina, sobressaem-se o *Compartamos* (México), o *Bancosol* (Bolívia), o *MiBanco* (Peru) além do Crediamigo, que representa o programa de microcrédito produtivo orientado do Banco do Nordeste do Brasil (SOARES e SOBRINHO, 2007).

No Brasil, a literatura de microfinanças cataloga o programa UNO como a primeira experiência implementada. Esta iniciativa não estava ligada a nenhum banco, mas a uma entidade da sociedade civil, denominada União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações, que era uma organização não governamental idealizada pela ACCION Internacional⁵, juntamente com entidades empresariais e bancos locais, com recursos oriundos de doações internacionais. A experiência resistiu por dezoito anos, a qual, além de conceder crédito com garantia de aval solidário, capacitava os clientes localizados nas cidades de Recife e Salvador, tendo se constituído nesse período como referência de microcrédito na América Latina. As atividades foram extintas em 1991 devido à falta de sustentabilidade financeira. Depois do Programa UNO surgiram outras instituições de microcrédito utilizando também a metodologia de aval solidário, tais como: Rede CEAPE – Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra, em 1987; o Banco da Mulher, em 1989; o Portosol, em 1995 e o VivaCred, em 1996.

⁴ Banco da Vila. Ver mais detalhes em YUNUS (2000)

⁵ À época a organização denominava-se AITEC. ACCION internacional é uma organização privada, sem fins lucrativos com a missão de dar aos povos instrumentos financeiros que eles necessitam. Disponível em: <<http://www.accion.org/NETCOMMUNITY/Page.aspx?pid=191&srcid=-2>> Acesso em: 02 de novembro de 2008

Além dessas experiências foram instituídos muitos Bancos do Povo⁶ vinculados a governos estaduais e municipais e destinados a apoiar as políticas públicas de geração de trabalho e renda dessas esferas de governo. Essas instituições têm o seu funcionamento viabilizado através da criação de orçamentos específicos, os quais são repassados a entidades públicas e/ou privadas responsáveis por sua operacionalização. Dentre eles, se destacam o Banco do Povo de Goiás (estadual) e o Banco do Povo de Juiz de Fora (municipal).

A partir da experiência de Yunus, as primeiras instituições de microfinanças, apesar de algumas variações, adotaram processos de crédito⁷ semelhantes, com a adoção de metodologias que privilegiam 1) a utilização da figura de agentes de crédito para abordagem e acompanhamento dos clientes, 2) o aval solidário como forma de garantia dos créditos emprestados, no sentido de substituir as garantias tradicionais exigidas pelos bancos e 3) a concessão dos empréstimos em prazos curtos e valores crescentes que objetiva disciplinar o público atendido no pagamento das prestações. Outra característica marcante das instituições de microfinanças é que viabilizam a sua sustentabilidade privilegiando sempre o equilíbrio entre os enfoques financeiro e social de suas carteiras de clientes.

Nos últimos 30 anos, o mercado de microfinanças mundial tem conseguido alcançar altos índices de desenvolvimento e de estruturação. Hoje, cerca de 30 milhões de pessoas tem acesso regular a serviços microfinanceiros, oferecidos por mais de 10 mil instituições especializadas (SOARES e SOBRINHO, 2007). Este mercado, pelo lado da oferta, comporta uma gama de instituições de microfinanças, formada por Bancos, Organizações Não governamentais – ONG's e instituições microfinanceiras reguladas.

Na América Latina a indústria de microfinanças é composta por uma diversidade de instituições que podem ser agrupadas em três grandes categorias. O primeiro grupo comporta as ONG's que concedem empréstimos aos microempresários e que oferecem

⁶ Os Bancos do Povo também foram reconhecidos através da Lei 11.110 – PNMPO, e são constituídos com recursos dos governos estaduais e/ou municipais.

⁷ Denomina-se Processo de Crédito as etapas necessárias à concessão dos empréstimos, desde a abordagem ao cliente até a liberação dos recursos.

também serviços de desenvolvimento empresarial, capacitação ou assessoria. Este grupo compreende a grande maioria das instituições (MARULANDA e OTERO, 2005).

O Segundo grupo se refere àquelas instituições que nasceram como ONG's, mas que hoje contam com supervisão bancária e que são conhecidas no mercado como instituições microfinanceiras reguladas (MARULANDA e OTERO, 2005).

Por último, impulsionados pela conquista de novos mercados junto ao público de baixa renda, relaciona-se os bancos comerciais que vêm incorporando em sua clientela objetivo setores de menores ingressos financeiros (MARULANDA e OTERO, 2005).

A Tabela abaixo consolida a informação referente às 120 principais instituições que atuam no mercado de microfinanças na América Latina, na posição de dezembro de 2004.

Tabela 1: Como está a indústria de Microfinanças na América Latina?

Tipo Instituição	Nº	Carteira Micro (US\$000)	Nº de Clientes	Crédito Médio US\$
Bancos Comerciais	17	997,983	847.498	1,178
Microfinanceiras reguladas	47	1,447,745	1.284.284	1,127
ONG's	56	352,502	868.544	406
Total	120	2,798,230	3.000.326	904

Fonte: Pesquisa Microfinanças em 10 anos, fontes secundárias públicas, como CGAP, Mix Market, Microrate, Fomin, BID, assim como informação publicada por várias redes IMI, ACCION International, WWB, ProMujer e FINCA et. al.

No Brasil, apesar do grande desenvolvimento do mercado de crédito, o setor de microfinanças ainda está incipiente. Mesmo após a aprovação da Lei 11.110⁸, de 25 de abril de 2005, que regulamenta o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado - PNMPO o número de instituições e a quantidade de clientes atendidos ainda é pouco significativo, frente à população do Brasil. Segundo Soares e Sobrinho (2007), na posição de dezembro de 2006 existiam apenas 1.094.758 clientes ativos na carteira das instituições de microcrédito.

⁸ Lei 11.110 de 25 de abril de 2005 Institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO no âmbito do Ministério do Trabalho e Emprego, com o objetivo de incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares. O PNMPO tem por finalidade específica disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo orientado. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2005/Lei/L11110.htm>. Acesso em: 02 de novembro de 2007.

A discussão sobre o microcrédito aflora à medida que se constata que a economia capitalista tenderá, cada vez mais, a empregar menos, tendo em vista o processo de globalização em que a humanidade se encontra, que incentiva as empresas a desenvolverem constantes inovações tecnológicas visando à redução de custos e ao aumento da produtividade, afetando o nível de emprego vigente (BRUM, 1999). O mercado de trabalho reflete os efeitos perversos dessa tendência, expressados pelas maiores taxas de desemprego, de longa e curta duração, pela insegurança nas relações de trabalho, pelo rebaixamento salarial e pelo processo de informalidade⁹ (CACCIAMALI, 2003).

Ainda segundo (CACCIAMALI, 2000 apud SOUZA, 2008) a informalidade prosperou, principalmente nos centros urbanos, influenciada pelas dificuldades econômicas que assolaram os anos 1980, potencializada com a adoção das políticas neoliberais. O desenvolvimento do processo de informalidade influenciou no surgimento de novas formas de produção, como alternativa ao processo formal da economia: a) o trabalho por conta própria, b) o trabalho em tempo parcial e c) o trabalho temporário.

No Brasil, esta realidade não é diferente, sendo que, a situação é mais agravante, visto que o país sempre foi caracterizado por uma grande desigualdade social, com o nível de pobreza¹⁰ elevado, decorrente, principalmente, da estrutura fundiária existente em algumas regiões do país; a forte oligopolização da economia urbana; a orientação da economia para as grandes empresas; os precários níveis educacionais da imensa maioria da população e o sistema tributário nacional organizado de forma a ampliar a concentração de

⁹ Processo de Informalidade é conceituado como processo de mudanças institucionais que deriva das transformações estruturais na produção e no emprego, que são impulsionadas pela liberalização do comércio, pela maior integração das economias à economia mundial e pela revolução tecnológica em andamento. Na dimensão do mercado de trabalho, o processo de informalidade se revela por meio da destruição, adaptação e redefinição de um conjunto de instituições, normas e regras – estabelecidas juridicamente ou por meio de práticas consuetudinárias, envolvendo os seguintes aspectos: as relações entre as empresas para organizar a produção e sua distribuição, os processos de produção e de trabalho, as formas de inserção de trabalho; as relações de trabalho; e os conteúdos das ocupações. Essas alterações se mostram e possuem um duplo efeito. De um lado, são os processos de corrosão de determinadas práticas ou instituições que se tornam inadequadas pela perda de sua eficácia e/ou de sua legitimidade política ou por envolver custos diretos ou indiretos elevados. Por outro lado, constituem os processos que definem ou adaptam normas, práticas procedimentos e instituições às necessidades e interesses da sociedade contemporânea (CACCIAMALI, 2003).

¹⁰ Em termos de definição, é importante distinguir três graus de pobreza: pobreza extrema (ou absoluta), pobreza moderada e pobreza relativa. Pobreza extrema ou miséria significa que as famílias não podem satisfazer as necessidades básicas de sobrevivência. A pobreza moderada refere-se, em geral, a condições de vida em que as necessidades básicas são satisfeitas, mas com muita dificuldade. A pobreza relativa é, em geral, interpretada como sendo uma renda familiar abaixo de uma determinada proporção da renda média nacional. O Banco Mundial define como miserável ou em situação de pobreza extrema todo aquele que vive com menos de US\$ 1,00 por dia. Outra categoria do mesmo Banco, renda entre US\$ 1,00 e US\$ 2,00 por dia define o indivíduo que vive em pobreza moderada. (SACHS, 2005)

renda (ARAÚJO, 2000), enfim da forma como se deu a inserção do país no sistema capitalista: periférico, concentrador e excludente.

Nesse ambiente, o microcrédito constitui-se como uma alternativa de apoio ao desenvolvimento e redução da pobreza, já comprovado em muitos países, principalmente da Ásia e América Latina, uma vez que a grande maioria da população dessas regiões, que vive próxima à linha de pobreza, ainda não consegue acessar o mercado tradicional de crédito.

Esse fato decorre, dentre outros motivos, pela escassez de recursos financeiros para investimentos em pequenos empreendimentos, pelo reduzido conhecimento, por parte da população, dos direitos e oportunidades presentes no mercado de crédito tradicional, bem como pela incapacidade desse público em lidar com os recursos, quando os mesmos tornam-se disponíveis, principalmente para a parcela da população de baixa renda¹¹.

A despeito de ter sido registrada a maior expansão das operações de crédito nos últimos dez anos no Brasil - o estoque total do crédito atingiu cerca de R\$ 607 bilhões em dezembro/06, ficando 21,5 % acima do mesmo mês do ano anterior¹², o setor informal¹³ e os pequenos negócios formais localizados na zona urbana das cidades configuram-se ainda como os setores menos assistidos financeiramente, seja pelas instituições bancárias ou pelas organizações de microcrédito, principalmente quando demandam créditos produtivos.

A partir do início das atividades do *Grameen Bank* em Bangladesh, em 1976, tem crescido a legitimidade e a aceitação do microcrédito como um importante instrumento na luta contra a pobreza (SOARES e SOBRINHO, 2007). Este fato decorre da constatação de que a oferta de crédito produtivo às pessoas de baixa renda pode ser uma alternativa às ações tradicionais dos governos, de incentivar a geração de trabalho e renda apenas através da criação de empregos na economia formal. Embora, não substitua o papel do Estado.

¹¹ Baixa renda neste trabalho englobará os indivíduos situados nas classificações de pobreza extrema e pobreza moderada.

¹² Suplemento especial da Gazeta Mercantil. São Paulo, 25 mai. 2006, p.1.

¹³ Informalidade é um conceito usado como a expressão da redefinição das relações de produção, dos processos de trabalho e das formas de inserção dos trabalhadores, decorrentes das mudanças estruturais em andamento na economia mundial e dos processos de ajustamento estrutural que estão sendo implementados nas diversas economias nacionais. (CACCIAMALI, 2000).

Simultaneamente a essas ações, cresce a tendência de se procurar atender, através do microcrédito, segmentos da sociedade pertencentes a níveis cada vez mais baixos na escala de pobreza.

No Brasil, o Crediamigo do Banco do Nordeste é o mais bem sucedido exemplo de programa de microcrédito produtivo orientado. Criado oficialmente em 1998, em parceria com o Banco Mundial, o Crediamigo atua na Região Nordeste, norte de Minas Gerais, norte de Espírito Santo e Brasília. Está presente em 1.536 municípios e encerrou o ano de 2008 com 400.413 clientes ativos, correspondente aos beneficiários de recursos concedidos para atividades produtivas informais nos segmentos de indústria, comércio e serviços. O programa já liberou recursos de mais de R\$ 4,6 bilhões desde sua criação, tendo contratado 1.009.236 operações somente em 2008 (BANCO DO NORDESTE, 2008).

O Programa Crediamigo, seguindo a tradição das operações de microfinanças, oferece crédito de forma rápida e sem burocracia, através da metodologia do aval solidário¹⁴. O atendimento é personalizado, realizado no empreendimento do cliente, através de assessores treinados para efetuar o levantamento sócio-econômico e a definição das necessidades de crédito, além da prestação de serviços de orientação sobre o planejamento do negócio.

Na concepção de microcrédito produtivo e orientado, o Crediamigo oferece orientação empresarial e ambiental aos seus clientes, adequando-se o perfil de escolaridade dos clientes, que tem dificuldade ao acesso a oportunidades de capacitação profissional no mercado. Essa dimensão pedagógica acolhe a uma necessidade da população atendida, no sentido de valorizar o conhecimento como uma ferramenta importante para o desenvolvimento dos pequenos empreendimentos e dos empresários.

Apesar de contar com várias linhas de crédito para atender às necessidades de capital de giro e investimento fixo de seus clientes, o programa Crediamigo do Banco do Nordeste ressentia-se de um produto¹⁵ que contemplasse os microempreendedores com

¹⁴ “Aval solidário consiste na união de um grupo de empreendedores, interessados em obter o crédito, assumindo a responsabilidade conjunta no pagamento das prestações, dispensando, com isso as garantias tradicionais exigidas para concessão de empréstimos”. (BANCO DO NORDESTE, 2008)

¹⁵ Produto aqui é entendido como Linha de Crédito

negócios com menos de um ano de atividade ou aqueles que quisessem iniciar uma atividade produtiva, inserindo dessa forma a população ainda mais carente¹⁶.

Na América Latina, um dos principais agentes, no esforço em levar crédito produtivo à população de baixa renda, têm sido as instituições de microfinanças que trabalham com os bancos comunitários¹⁷ ou *Village Banking*¹⁸. Como exemplo, destaca-se o maior programa de microcrédito do México, mundialmente conhecido como “Compartamos”, cujos 1.046.146 clientes ativos¹⁹ comprovam o sucesso dos Bancos Comunitários naquele país.

Seguindo os exemplos exitosos dessas experiências nos países latinos e também africanos, o Banco do Nordeste criou em maio de 2005, através de seu programa de microcrédito uma nova linha de crédito denominada de Crediamigo Comunidade, baseada na metodologia dos bancos comunitários. Seguindo-se as experiências internacionais, este novo produto trabalha também a dimensão do empoderamento dos pobres, de que trata (WESTLEY, 2005).

Os bancos comunitários destinam-se principalmente à população de baixa renda, possibilitando dessa forma, a ampliação do atendimento das necessidades de financiamento desse segmento populacional, ainda não contemplado com as linhas de crédito já existentes. Essas entidades informais objetivam a melhoria das condições de vida das comunidades, buscando incentivar os mais diversos pequenos empreendedores da região a iniciar ou desenvolver seus negócios, utilizando o potencial dos próprios habitantes, aliado à confiança e à amizade dos residentes das comunidades.

A proposta dessa política de crédito dos bancos comunitários é conscientizar os pobres sobre a possibilidade de melhorar de vida, a partir das ações de suas próprias forças

¹⁶ A política das instituições de microcrédito tradicionais defende a concessão de crédito somente para clientes com atividades já constituídas, com pelo um ano de experiência no mercado, face o risco que o público fora deste perfil apresenta.

¹⁷ Existe outra categoria de bancos comunitários caracterizados como projetos de apoio a economias populares de municípios de baixo IDH, que prestam serviço financeiro solidário em rede de natureza associativa e comunitária, voltados para a geração de trabalho e renda promovendo a economia solidária. Os bancos comunitários são de propriedade da comunidade, que também é responsável por sua gestão (Ex. Banco Palmas localizado no Conjunto Palmeiras, Fortaleza-CE). Esta categoria não será objeto de estudo nesta dissertação.

¹⁸ Também conhecidos como *Bancas Comunitárias* na América Latina.

¹⁹ Ver Resultados Financeiros do Banco Compartamos, referentes ao 3º trimestre de 2008. Disponível em: <<http://www.compartamos.com/wps/portal>>. Acesso em: 22 de novembro de 2009.

emanadas de suas comunidades, através da solidariedade com outras pessoas e do uso exitoso do crédito em suas atividades econômicas.

Como banco de desenvolvimento regional, a preocupação com as desigualdades sociais coloca-se como uma das condições relevantes a ser trabalhada em busca de soluções para reduzir a pobreza no nordeste brasileiro e este produto, segundo o BNB, poderá, no futuro, se constituir em uma importante política pública para aliviar a situação da população de baixa renda desta região.

O aparato social, filosófico e metodológico do Crediamigo Comunidade traduz-se em um formato específico de uma metodologia que, aliado a outras políticas públicas, pode contribuir para redução das desigualdades sociais na Região Nordeste e nas outras áreas de atuação do Crediamigo.

A pobreza está na base de muitos problemas da humanidade. Governos e entidades privadas defendem a adoção de diversas políticas públicas para a sua erradicação. Este trabalho pretende analisar uma metodologia que se propõe a facilitar a abordagem, acompanhamento e o conseqüente atendimento das reais necessidades dos pobres.

Para esse fim, pretende-se abordar o tema considerando que os pobres também são capazes de mudar sua própria realidade, a partir de ações de apoio não assistencialistas, conforme Prahalad:

Se pararmos de pensar nos pobres como vítimas ou como um fardo e começarmos a reconhecê-los como empreendedores incansáveis e criativos e consumidores conscientes de valor, um mundo totalmente novo de oportunidades se abrirá. (PRAHALAD, 2005, p.15)

Para isso, as instituições precisam conhecer e se deixar conhecer por essa população menos favorecida financeiramente, adaptando suas políticas, estruturas, processos e produtos para tornarem-se mais acessíveis e objetivas no atendimento das demandas dos pobres, conforme preceituam Yunus e Abramovay.

Por fim, as políticas de microcrédito devem respeitar as características da população de baixa renda, procurando apoiar o soerguimento social dessas pessoas, demonstrando para elas que existem outras formas de se viver com dignidade sem que,

necessariamente, tenham que abandonar suas comunidades e seus pequenos negócios. Neste sentido, o microcrédito, trabalhado a partir da metodologia dos Bancos Comunitários, pode ampliar as possibilidades de empoderamento dos pobres (WESTLEY, 2005).

Acerca deste tema IORIO (2002) destaca que o termo empoderamento começou a ser utilizado nos anos 1960 pelo movimento *American Blacks*, que lutava contra o preconceito e a discriminação racial, ainda presentes no cenário sócio-econômico dos Estados Unidos nessa época.

Ainda segundo IORIO (2002), nos anos 1970 e 1980, o conceito de empoderamento alcança dimensões mais amplas, tanto em nível teórico como instrumento de intervenção na realidade. Nesse período surgia a luta de grupos feministas no sentido de alcançar a plena cidadania das mulheres numa sociedade em que os homens detinham a primazia do poder nas relações sócio-econômicas.

Nos anos 1990 o conceito de empoderamento ampliou-se para o campo do desenvolvimento, principalmente em relação às pessoas que viviam na pobreza. A justificativa era de que a população menos favorecida economicamente precisava ser empoderada, como condição para o sucesso das políticas públicas direcionadas a este público (IORIO, 2002)

Como se pôde observar, neste resgate histórico inicial, a conceituação de empoderamento ainda está em processo de formação, principalmente no Brasil. Esta constatação fica explicitada quando se consulta o dicionário Aurélio (2004) que não relaciona esta palavra entre seus 435.000 verbetes.

Metodologia da Pesquisa

A pesquisa de campo foi desenvolvida nos municípios de Caucaia-CE e Maranguape-CE, privilegiando os grupos de beneficiários pertencentes aos primeiros 10 Bancos Comunitários formados, considerando que o elevado número de clientes²⁰ atualmente beneficiados com o Crediamigo Comunidade e a localização dos mesmos em todos os

²⁰ Segundo o Dicionário entende-se por cliente “Aquele que usa os serviços ou consome os produtos de determinada empresa ou de profissional; freguês”(FERREIRA, 2004).

estados da região nordeste inviabilizam um levantamento de informações que contemple todo o público atendido. Trata-se de uma pesquisa de caráter qualitativo e exploratória.

Na qualidade de participante da equipe de gestores do Ambiente de Microfinanças do Banco do Nordeste e coordenador tanto do projeto de implantação, como do projeto de expansão do Crediamigo Comunidade na região nordeste, pretende-se, a partir do presente trabalho, ampliar a capacidade de análise do desenvolvimento e do alcance desta nova linha de crédito, principalmente no tocante à metodologia utilizada. Considerando as atribuições profissionais do autor e sua proximidade diária com o Crediamigo Comunidade e na qualidade de aluno e pesquisador do mestrado em avaliação de políticas públicas, foram envidados todos os esforços na busca pelo distanciamento, a fim de evitar que conceitos subjetivos ou idéias pré-estabelecidas causassem distorções na análise pretendida neste trabalho²¹.

A elaboração dessa dissertação de mestrado foi desenvolvida a partir de procedimentos metodológicos de investigação e avaliação, que tiveram como base:

- 1) Pesquisa Bibliográfica - A pesquisa bibliográfica foi realizada a autores nacionais e internacionais com obras (livros, artigos, teses de doutorado, dissertações de mestrado) que abordavam os temas de pobreza, microcrédito, empoderamento, desenvolvimento local, desigualdade social, economia do nordeste, bem como a outras literaturas afins. No primeiro momento foi efetuado o levantamento e escolha do material selecionado. A próxima fase foi a pesquisa exploratória, para, em seguida ser feita leitura mais pormenorizada com registro das referências bibliográficas, resumos dos principais textos ou capítulos, fichamento dos livros e marcação de passagens que puderam se constituir em futuras citações. Pesquisa e consulta bibliográfica e documental a extenso material disponível em livros, trabalhos científicos, publicações, revistas especializadas e Internet, que abordavam assuntos ligados ao tema (pobreza, empoderamento, microfinanças, desenvolvimento, aval solidário), bem como instituições que dispunham de informações sobre o assunto; Pesquisa a sites da INTERNET - A pesquisa a sites da INTERNET foi muito utilizada, visto que o tema em questão é muito explorado

²¹ Cf. MORAES 2000; Quivy e Campenhoudt 2002

na América Latina, onde existem inúmeras instituições financeiras, ONG's e outras entidades públicas e privadas que trabalham com microcrédito e com bancos comunitários. Esse material também foi classificado por tema, de modo a facilitar a pesquisa final.

- 2) A pesquisa de documentos institucionais foi efetuada a extenso material disponível no Banco do Nordeste, Banco Central, Ministérios, IBGE, tais como relatórios, tabelas estatísticas, filmes, fotografias e outras fontes de pesquisa. Foram pesquisados jornais e revistas nacionais e internacionais. Esse material foi catalogado, e classificado por tema, de modo a facilitar a pesquisa final.
- 3) Trabalho em campo, através de entrevistas orientadas com uma amostra de clientes do Crediamigo Comunidade selecionada no momento da pesquisa. As entrevistas tiveram como objetivo apreender as representações dos beneficiários sobre o crédito destinado aos mais pobres, suas limitações e potencialidades e sobre as possibilidades empíricas do empoderamento. Entrevistas com clientes do Crediamigo - O trabalho em campo foi realizado nos municípios de Caucaia-CE e Maranguape-CE, através de entrevistas orientadas com clientes do Crediamigo do Banco do Nordeste que integravam os bancos comunitários. Essas entrevistas foram facilitadas pela presença, no primeiro momento, do assessor de crédito que acompanha esses grupos, como forma de facilitar o contato entre o pesquisador e os entrevistados. No segundo momento, sem a presença do assessor, os clientes foram entrevistados sobre a forma como tomaram conhecimento do Crediamigo Comunidade, relacionamento com o programa, críticas à metodologia creditícia e outros assuntos que foram definidos no decorrer da preparação do trabalho.
- 4) Definição da amostra – Dos 10 primeiros bancos comunitários formados, nos municípios de Caucaia e Maranguape, foram escolhidos 100 clientes do Crediamigo Comunidade, como a amostra a ser pesquisada, sendo que, ao final da pesquisa restaram 98 questionários válidos. Essa seleção respeitou também as questões de gênero, visto que 67 % dos integrantes dos bancos comunitários são do sexo feminino.

A presente dissertação de mestrado está estruturada em cinco partes:

A apresentação desta dissertação apresenta os objetivos, a questão central a metodologia e uma breve incursão ao mercado de microfinanças.

O primeiro capítulo recupera o contexto histórico e político em que foi constituído o Banco do Nordeste alinhado a uma determinada política de desenvolvimento para a região Nordeste. A seguir resgata a constituição do Ambiente de Microfinanças desta instituição financeira e seu programa de microcrédito - Crediamigo. Destaca, especialmente, a concepção do Banco sobre metodologia de microcrédito, que se insere no projeto de desenvolvimento do Banco do Nordeste. Apresentam-se dados gerais sobre o Crediamigo e sobre o produto Crediamigo Comunidade.

O segundo capítulo resgata a gênese e a trajetória do Crediamigo Comunidade no período de Agosto/04 a Dezembro/08. Nesta trajetória descreve-se as características do programa e a metodologia dos Bancos Comunitários (*Village Banking*), destacando-se as principais diferenças em relação às demais metodologias de microcrédito produtivo orientado. Discorre-se ainda acerca do contexto político e institucional inerente a este programa e insere a discussão sobre o empoderamento, confrontando este conceito com a análise das entrevistas realizadas, procurando-se responder a questão central desse trabalho. Finaliza este capítulo apontando os limites e as possibilidades dos programas sociais e das políticas públicas de microcrédito, problematizando empiricamente os horizontes do empoderamento em comunidades pobres no interior do Ceará.

O terceiro capítulo traça o perfil sócio-econômico do público atendido e a percepção dos mesmos sobre o Crediamigo Comunidade, captados a partir das entrevistas realizadas com esses clientes e análise dos dados obtidos.

Por fim, as considerações finais dessa dissertação retomam a questão do Brasil e do microcrédito como uma política pública, apontando-se seus limites e possibilidades. Encerra-se, este trabalho discorrendo acerca das perspectivas da experiência dos bancos comunitários a partir da integração com outras políticas públicas, que contribuam para o desenvolvimento dos seus beneficiários.

A análise, observações, deduções e conclusões contidas no trabalho acadêmico, e suas eventuais implicações, são de inteira responsabilidade do autor, não representando, necessariamente, o pensamento ou a concordância do Banco nem de seus administradores.

1 O AMBIENTE DE MICROFINANÇAS NO BNB

Este capítulo resgata o contexto histórico e político em que foi constituído o Banco do Nordeste alinhado a uma determinada política de desenvolvimento para a região Nordeste. A seguir resgata, dentro da estrutura organizacional desta instituição financeira, a constituição do Ambiente de Microfinanças e seu programa de microcrédito – o Crediamigo. Destaca, especialmente, a concepção do Banco sobre metodologia de microcrédito, que se insere no projeto de desenvolvimento do Banco do Nordeste. Apresentam-se dados gerais sobre o Crediamigo e sobre o produto Crediamigo Comunidade.

No final da década de 1940 o mundo ainda sofria as conseqüências da Segunda Guerra Mundial. No contexto internacional, ocorreu uma nova divisão política representada pela ascensão dos Estados Unidos da América (EUA) e da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) como maiores representantes das nações que adotaram os regimes capitalistas e comunistas, respectivamente. Nesse mesmo período, pensando-se na reorganização das relações políticas internacionais e no restabelecimento da estabilidade econômica mundial, foram criados grandes organismos internacionais como a Organização das Nações Unidas (ONU), o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD). Esta última entidade trazia um novo diferencial, quanto a seu enfoque econômico, evidenciando o princípio do planejamento, principalmente em nível macroeconômico (OLIVEIRA e VIANNA, 2005).

O Brasil também passou por grandes mudanças em nível político-econômico. Recentemente saído de uma longa ditadura, sob o comando de Getúlio Vargas, redescobria o processo democrático através da eleição para presidente de Eurico Gaspar Dutra (1946-1951). No campo econômico, este governo promoveu poucos avanços, tendo sido mais conhecido pela grande oportunidade histórica que perdeu de promover um impulso quantitativo e qualitativo ao processo de industrialização brasileiro, visto que, ao término do conflito mundial, o Brasil era um credor internacional com reservas da ordem de 700 milhões de dólares, cerca de US\$ 5 bilhões na cotação de 2005. Esses recursos poderiam ter sido aplicados na importação seletiva de bens de capital modernos, incorporando os avanços tecnológicos do pós-guerra. Ao invés disso foram empregados na compra de produtos supérfluos e quinquilharias e de alguns bens imóveis superfaturados (como o prédio da embaixada brasileira em Londres). Quanto aos bens de capital, importou-se máquinas de segunda mão, que a indústria norte americana descartava para substituir por máquinas mais modernas. Acresce-se a esses acontecimentos o fato de que, depois da 2ª Guerra e ao final do

mandato de Dutra, a internacionalização do capital e a expansão dos monopólios internacionais intensificaram a dependência da economia brasileira aos capitais internacionais, visto que o Brasil, sem grandes empresas nacionais e carente de recursos, de tecnologia e de empresários empreendedores, não conseguiu dar um salto industrial para fazer frente a essa concorrência das empresas multinacionais (BRUM, 2005).

Em 1951, Getúlio Vargas retoma o poder e o projeto nacionalista que marcou a 1ª Era Vargas, caracterizado principalmente pela forte intervenção do Estado na economia. Nesse novo mandato, que durou até 24 de agosto de 1954 (data de sua morte por suicídio), foram criadas grandes instituições estatais, com destaque para a PETROBRÁS (1953), BNDE (1952) e o Banco do Nordeste do Brasil (BNB), também em 1952 (OLIVEIRA e VIANNA, 2005).

Em relação ao Banco do Nordeste, a sua criação começou a se delinear nos anos de 1950 e 1951²². Após mais um período de seca, a proposta de um banco regional para atender a região nordeste surgiu fortemente associada à idéia de mudança na forma de perceber o problema nordestino, conforme analisa Oliveira e Vianna (2005, p. 43):

Por um lado, ampliando o campo de visão ao levar em conta os aspectos econômicos como relevantes para a compreensão do problema e a busca de soluções para a Região, rompendo a limitação da análise focada apenas no problema da seca. Por outro lado introduzindo a necessidade de um conjunto de ações coordenadas pelo Estado, isto é, ações planejadas, que poderiam provocar mudanças estruturais no próprio Nordeste. Essa forma de abordagem era, naquele momento, revolucionária.

Outro fato que também dava suporte a criação dessa instituição era a necessidade de um organismo que melhor gerisse o Fundo das Secas²³. Neste sentido, a Exposição de Motivos N° 376, do então ministro da Fazenda Celso Láfer, justificava a criação do Banco do Nordeste do Brasil, conforme trecho desse documento a seguir:

²² Os anos 50 marcam o início da trajetória do Banco. Na época foi realizado amplo estudo sobre a economia, cuja apreciação constituiu a base científica para o nascimento da instituição. Com apoio de cooperação técnica de missões internacionais, iniciaram-se atividades pioneiras, entre as quais a experiência do crédito supervisionado em articulação com a ANCAR – Associação Nordestina de Crédito e Assistência Rural, a assistência a cooperativas e a introdução da prática de elaboração e avaliação de projetos como pré-requisito para a obtenção de financiamentos. O principal objetivo era implementar uma nova mentalidade empresarial na Região. Disponível em: <<http://www.bnb.gov.br/>>. Acesso em: 30 de janeiro de 2008.

²³ A constituição Federal de 1946 instituiu um fundo o qual seria formado por parcela não inferior a 1% da renda tributária da União (1/3 dos 3% previstos no artigo 198) a qual deveria ser depositada em caixa especial e que poderia ser aplicado, a taxas de juros módicos em empréstimos a agricultores e industriais nas áreas abrangidas pela seca (OLIVEIRA e VIANNA, 2005, p. 54 -55)

17. à vista do exposto, e levando em consideração a necessidade de mais ampla assistência creditária à região do Nordeste abrangida pela seca, e coberta pelos benefícios do artigo 198 da Constituição Federal, tomei a liberdade de sugerir ao esclarecido exame de Vossa Excelência a oportunidade de se criar naquela parte do território nacional um estabelecimento específico de crédito, o Banco do Nordeste do Brasil, destinado a promover a execução das aplicações previstas no § 2º, do art. 1º, da Lei nº 1.004, de 24 de dezembro de 1949, que regulamenta o § 1º, do art. 198 da Constituição federal (LÁFER, apud OLIVEIRA E VIANA, 2005, p. 55)

Com base nessa iniciativa foi, posteriormente, oficializada a criação do Banco do Nordeste do Brasil através da Lei nº 1.649, de 19/07/1952, com o objetivo de fomentar o desenvolvimento da região Nordeste.

Hoje, com 56 anos de existência, o Banco do Nordeste pode ser melhor descrito, conforme resumo constante no site da instituição:

O Banco do Nordeste do Brasil S.A. (BNB) é uma instituição financeira múltipla criada pela Lei Federal nº 1649, de 19.07.1952, e organizada sob a forma de sociedade de economia mista, de capital aberto, tendo mais de 90% de seu capital sob o controle do Governo Federal. Com sede na cidade de Fortaleza, Estado do Ceará, o Banco atua em cerca de 2 mil municípios, abrangendo os nove Estados da Região Nordeste (Maranhão, Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas, Sergipe e Bahia), o norte de Minas Gerais (incluindo os Vales do Mucuri e do Jequitinhonha) e o norte do Espírito Santo.

Maior instituição da América Latina voltada para o desenvolvimento regional, o BNB opera como órgão executor de políticas públicas, cabendo-lhe a operacionalização de programas como o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) e a administração do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE), principal fonte de recursos operacionalizada pela Empresa. Além dos recursos federais, o Banco tem acesso a outras fontes de financiamento nos mercados interno e externo, por meio de parcerias e alianças com instituições nacionais e internacionais, incluindo instituições multilaterais, como o Banco Mundial e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID).

São clientes do Banco os agentes econômicos e institucionais e as pessoas físicas. Os agentes econômicos compreendem as empresas (micro, pequena, média e grande empresa), as associações e cooperativas. Os agentes institucionais englobam as entidades governamentais (federal, estadual e municipal) e não-governamentais. As pessoas físicas compreendem os produtores rurais (agricultor familiar, mini, pequeno, médio e grande produtor) e o empreendedor informal. (Disponível em: <<http://www.bnb.gov.br/>>. Acesso em: 30 dezembro de 2008)

O Banco do Nordeste tem como missão, “Atuar, na capacidade de instituição financeira pública, como agente catalisador do desenvolvimento sustentável do Nordeste, integrando-o na dinâmica da economia nacional” (BNB, 2008). Atualmente o BNB é a instituição financeira que mais oferta crédito para produção na Região Nordeste, tendo como

principal fonte de recursos o Fundo Constitucional do Nordeste – FNE²⁴. Vide gráfico 1 abaixo:

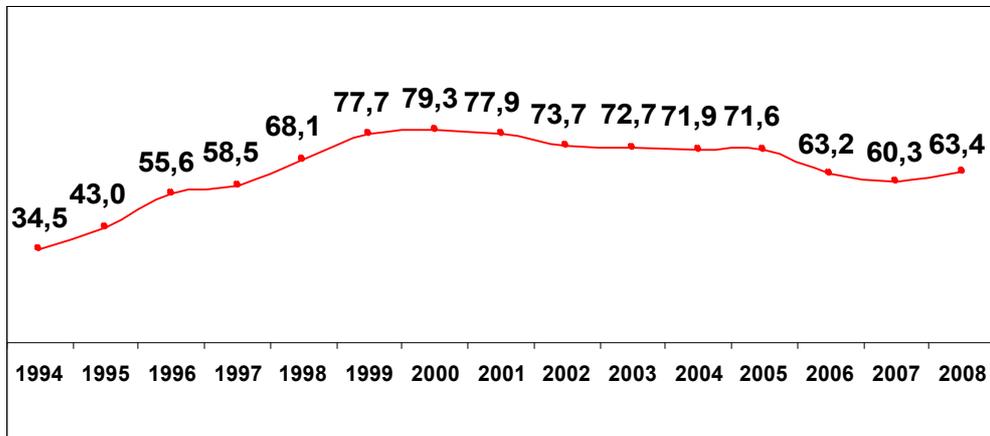


Gráfico 1: Participação do BNB nos Financiamentos de Longo Prazo da Região Nordeste
Fonte: SISBACEN

Para atender seus clientes o Banco do Nordeste dispõe de várias linhas de crédito, conforme quadro abaixo:

Segmento	Listas de Programas
----------	---------------------

²⁴ A Constituição Federal de 1988 destinou 3% do produto da arrecadação dos impostos sobre renda e proventos de qualquer natureza e sobre produtos industrializados para aplicação em programas de financiamento aos setores produtivos das Regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste (artigo 159, inciso I, alínea "c" e artigo 34 do Ato das Disposições Constitucionais Transitórias e legalmente regulamentado em 1989, Lei nº 7.827, de 27/09/1989). Ao destinar parte da arrecadação tributária para as Regiões mais carentes, a União propiciou a criação dos Fundos Constitucionais de Financiamento do Norte (FNO), do Nordeste (FNE) e do Centro-Oeste (FCO), com o objetivo de promover o desenvolvimento econômico e social daquelas Regiões, por intermédio de programas de financiamento aos setores produtivos. Os recursos dos Fundos Constitucionais são administrados pelo Banco da Amazônia S.A., no caso da Região Norte; pelo Banco do Nordeste do Brasil, no caso da Região Nordeste; e pelo Banco do Brasil S.A., no caso da Região Centro-Oeste. São beneficiários dos recursos dos Fundos Constitucionais de Financiamento do Norte, Nordeste e Centro-Oeste os produtores e empresas, pessoas físicas e jurídicas, além das cooperativas de produção que desenvolvam atividades produtivas nos setores agropecuário, mineral, industrial, agroindustrial, turístico, comercial e de serviços. Para o FNE é destinado 1,8% (um inteiro e oito décimos por cento). A região atendida pelo FNE compreende os Estados do Maranhão, Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas, Sergipe e Bahia, além das partes dos Estados de Minas Gerais e Espírito Santo incluídas na área de atuação da Sudene. Disponível em <http://www.integracao.gov.br/fundos/fundos_constitucionais/index.asp>. Acesso em: 01 de janeiro de 2009.

Agroindustrial	<u>Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Agroindústria do Nordeste - AGRIN</u>
	<u>Programa de Financiamento para Comercialização, Beneficiamento ou Industrialização de Produtos de Origem Agropecuária - FINAGRO</u>
	<u>Financiamento da Aquisição Isolada de Matérias-Primas, Insumos e Mercadorias - Capital de Giro Insumos</u>
Comércio e Serviços	<u>Programa de Financiamento para Comercialização, Beneficiamento ou Industrialização de Produtos de Origem Agropecuária - FINAGRO</u>
	<u>Programa de financiamento para os setores comercial e de serviços</u>
	<u>Financiamento da Aquisição Isolada de Matérias-Primas, Insumos e Mercadorias - Capital de Giro Insumos</u>
	<u>Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste - Crediamigo</u>
Industrial	<u>Financiamento da Aquisição Isolada de Matérias-Primas, Insumos e Mercadorias - Capital de Giro Insumos</u>
	<u>Programa de Apoio ao Setor Industrial do Nordeste - INDUSTRIAL</u>
	<u>Programa de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico - PRODETEC</u>
	<u>Programa de Financiamento para Comercialização, Beneficiamento ou Industrialização de Produtos de Origem Agropecuária - FINAGRO</u>
	<u>Financiamento para aquisição de máquinas e equipamentos - Finame</u>
Rural	<u>Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Aquicultura e Pesca - AQUIPESCA</u>
	<u>Créditos para comercialização</u>
	<u>Créditos de custeio</u>
	<u>Programa de Apoio ao Desenvolvimento Rural do Nordeste - RURAL</u>
	<u>Crédito Rotativo para Custeio - PLANTA NORDESTE</u>
	<u>Programa de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico - PRODETEC</u>
Turismo	<u>Programa de Apoio ao Turismo Regional - PROATUR</u>
Capital de Giro	<u>Programa de Financiamento para Comercialização, Beneficiamento ou Industrialização de Produtos de Origem Agropecuária - FINAGRO</u>
	<u>Financiamento da Aquisição Isolada de Matérias-Primas, Insumos e Mercadorias - Capital de Giro Insumos</u>
Tecnologia	<u>Programa de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico - PRODETEC</u>

Quadro 1: Principais Linhas de Crédito do BNB

Fonte: BNB/ Disponível em: <<http://www.bnb.gov.br>>. Acesso em: 16 de janeiro de 2009.

Os últimos resultados do BNB podem ser melhor entendidos, analisando-se a tabela abaixo:

Tabela 2: Principais Aplicações do BNB por Setor

SETOR	Quant/ Valor	CONTRATAÇÕES GLOBAIS POR SETOR						
		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Rural	Quant.	241.419	196.894	419.509	531.001	689.843	521.999	349.050
	Valor	673.579,0	856.001,0	1.622.458,0	2.302.004,0	2.709.766,0	2.710.095,0	3.283.482,0
Industrial	Quant.	4.628	5.300	10.650	28.854	32.310	36.615	81.082
	Valor	185.205,0	509.349,0	722.981,0	1.498.623,0	1.482.422,0	1.164.966,0	3.199.574,0
Infra- estrutura	Quant.	25	6	18	13	12	14	10
	Valor	55.046,0	16.218,0	871.609,0	550.433,0	741.688,0	502.677,0	1.299.192,0
Comércio/ Serviços	Quant.	371.142	484.739	560.624	726.389	888.500	1.081.782	1.327.009
	Valor	495.009,0	652.666,0	1.313.642,0	1.679.843,0	2.354.476,0	3.101.281,0	5.509.754,0
TOTAL	Quant.	617.214	686.939	990.801	1.286.257	1.610.665	1.640.410	1.757.151
	Valor	1.408.839,0	2.034.234,0	4.530.690,0	6.030.903,0	7.288.352,0	7.479.019,0	13.292.002,0

Fonte: BNB/ Disponível em: <<http://www.bnb.gov.br>>. Acesso em: 16 de janeiro de 2009.

Dentre os Programas de Crédito do BNB, o Crediamigo, que é destinado aos proprietários de negócios urbanos informais e formais de pequeno porte, tem conseguido obter grande destaque no cenário nacional e internacional, sendo atualmente o maior programa de microcrédito produtivo orientado do Brasil.

1.1 Contexto histórico da criação do Crediamigo

A economia dos anos 90 ficou marcada pela adoção do Plano Real. No campo político iniciou-se essa década com grande turbulência. Em dezembro de 1992 ocorreu a renúncia/*impeachment* do então Presidente Fernando Collor de Melo. Após sua saída assume o vice-presidente Itamar Franco para completar o mandato. Após uma tentativa fracassada de formar um governo de coalizão, reunindo as forças políticas que se insurgiram contra o presidente deposto, e com o País enfrentando um crescimento desenfreado da inflação, o novo governo teve grandes dificuldades para se estruturar nos campos político e econômico. (BRUM, 2005).

As dificuldades no plano político decorriam também do relativo despreparo e das idiosincrasias do próprio presidente; da heterogeneidade e da relativa fraqueza da equipe integrante do primeiro escalão do governo, particularmente da área econômica, que se refletiam em freqüentes mudanças no Ministério; da insegura maioria político-parlamentar; da morosidade do Congresso, que, depois do longo processo de *impeachment* contra o então presidente Collor, se deixou absorver e

quase imobilizar com questões de corrupção interna, envolvendo integrantes da Comissão Mista do Orçamento (BRUM, 2005, p.479).

O governo só foi adquirir razoável consistência após maio de 1993, com a nomeação de Fernando Henrique Cardoso para o Ministério da Fazenda, consolidando a sua atuação com o lançamento do Plano Real, em 7 de dezembro de 1993. A partir desse momento inicia-se o combate efetivo à inflação. O Plano Real tinha como objetivo estabilizar a moeda e recuperar-lhe a confiança, atacando as causas básicas da inflação. Sua execução efetivou-se em três fases consecutivas: 1) Ajuste Fiscal; 2) Implantação da URV²⁵ e 3) Implantação do Real (BRUM, 2005).

O objetivo principal do Plano Real foi atingido. A inflação teve uma queda vertiginosa e a população brasileira em geral foi beneficiada, a qual, de uma situação caótica, passou a ter referenciais econômicos mais realistas, podendo programar suas despesas domésticas ou seus empreendimentos com mais segurança. Assim, apesar da sobrevalorização do câmbio, com repercussão no saldo da balança comercial, o Plano Real conseguiu dar um novo rumo na economia brasileira. A tabela abaixo demonstra mais claramente o comportamento da economia nos anos 90.

Tabela 3: Crescimento do Produto Interno Bruto, Inflação e Balança Comercial – 1993 a 1999.

Ano	Crescimento do PIB (%)	Inflação (%)	Exportação (bilhões de dolares)	Importação (bilhões de dolares)	Saldo (bilhões de dolares)
1993	4,9	2.708,6	38,6	25,3	13,3
1994	5,8	1.093,8	43,5	33,1	10,4
1995	4,2	14,8	46,5	49,9	-3,4
1996	2,8	9,3	47,7	53,3	-5,5
1997	3,7	7,5	53,0	61,3	-8,3
1998	0,2	1,7	51,1	57,5	-6,4
1999	-2,0	12,0	51,0	46,0	5,0

Fonte: Banco Central do Brasil, Fundação Getúlio Vargas e IBGE adaptado por Brum (2005)

Apesar da recente estabilidade econômica conquistada em 1994, o nível de pobreza ainda continuava elevado, perdurando também a grande desigualdade social, principalmente nas regiões Norte e Nordeste (SOUZA, 2008, p. 71):

Em 1997, o Brasil estava vivendo sob os efeitos do plano de estabilização dos preços e controle da inflação, época em que existiam ainda no País 51,5 milhões de pobres e indigentes, que proporcionalmente correspondia a 34% da população.

²⁵ Unidade Real de Valor

Deste total, 23,3 milhões estavam localizados na Região Nordeste, ou seja, mais da metade de toda sua população (53%). Estruturalmente essa pobreza possuía características que se mantiveram ao longo do tempo com forte componente regional, sempre mais elevada no Norte e Nordeste.

Ainda em 1995, surgia um programa do governo federal denominado Comunidade Solidária²⁶ com o objetivo de mobilizar os recursos e competências de todos os setores da sociedade brasileira para ações concretas de combate à pobreza e à exclusão no Brasil. Dentre as ações discutidas pelo Conselho do Comunidade Solidária para atingir esses objetivos encontrava-se o microcrédito²⁷. Assim, esta entidade começou a discutir formas legais e apoios de organizações não governamentais para expandir o microcrédito no Brasil. Em 1996 o Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) passou a apoiar as iniciativas populares com a criação do Programa de Crédito Produtivo Popular. A figura abaixo detalha a atuação do BNDES no âmbito do microcrédito, desde essa época.



Figura 1: Programas de Apoio ao Microcrédito

Fonte: BNDES. Disponível em: <<http://arquivo.portaldovoluntario.org.br/site/pagina.php?idconteudo=474>>. Acesso em: 01 janeiro 2009.

Como principal instituição financeira responsável pelo desenvolvimento da região nordeste, o BNB, acompanhando a dinâmica do país, também passava por grandes mudanças internas, à época sob a administração de Byron Queiroz, conforme bem resume SOUZA (2008, p. 73):

Na administração seguinte, período de 1995-2002, sob a influência das reformas no âmbito do governo central, acelerou-se o processo de mudança organizacional. Para revitalizar a função de banco de desenvolvimento, o BNB criou a figura do “Agente

²⁶ O Comunidade Solidária era uma proposta de governo federal de parceria entre os três níveis de governo – federal, estadual e municipal – e a sociedade em suas diversas formas de organização e expressão. Era uma estratégia de articulação e coordenação de ações de governo no combate à fome e à pobreza (PELIANO et al., 1995)

²⁷ Nessa época o tema microcrédito despertava interesse, devido a experiência desenvolvida em Bangladesh desde 1976, através do *Grameen Bank*, com resultados positivos surgindo já na década de 1980.

de Desenvolvimento”, as “Agências Itinerantes”, e os “Pólos de Desenvolvimento Integrado”. Os objetivos dessas medidas eram aproximar o Banco da comunidade, acelerar o processo de crédito e o fluxo de decisão; promover o desenvolvimento local a partir do conhecimento específico que detinha sobre a região, em parceria com as forças políticas, sociais e institucionais presentes.²⁸

Essas ações estruturaram melhor a atuação do Banco com os micro e pequenos produtores rurais, nos segmentos agrícola e pecuário. Nessa mesma época o BNB também concedia empréstimos para micro e pequenos proprietários de negócios informais ou formais nos segmentos de indústria, comércio e serviços, através do programa de crédito FAT- Informal²⁹. Este programa esteve ativo no período de 1994 a 2002³⁰, tendo atendido 160.650 pessoas, liberando cerca de R\$ 885,8 milhões (SOUZA, 2008, p.74).

O Banco do Nordeste sempre esteve muito presente no atendimento às atividades agrícolas e pecuárias. Na zona urbana e, principalmente, com as atividades comerciais e de serviços de micro e pequeno porte, o BNB, no entanto, sempre teve grandes dificuldades em prestar um atendimento efetivo, notadamente porque sua principal fonte de recursos para financiamentos, o Fundo Constitucional do Nordeste – FNE, só começou a atender a esses setores em 2001³¹ e assim mesmo apenas para empresas constituídas, não alcançando as pessoas físicas detentoras de atividades produtivas informais. Como alternativa existia o PROGER-Urbano, através do FAT- Informal, mas, desde o começo, esta linha de crédito demonstrou ter várias deficiências para preencher esta lacuna. Sales faz uma avaliação, *a posteriori*, acerca dessas constatações.

Embora a avaliação aponte limites e dificuldades na operacionalização do PROGER Urbano, os técnicos reconhecem o significado social do programa em meio ao universo de precariedade e desproteção dos informais. (...) Foi fundamental no contexto dos anos 1990, em virtude de inexistir então outros programas que pudessem atender ao setor informal. Trata-se como visto, de iniciativa pioneira em âmbito nacional, uma experiência em processo de amadurecimento. (...) Entretanto, não se confirma a hipótese de que o PROGER Urbano gerou atividades sustentáveis, haja vista que grande parte das atividades foi encerrada, enquanto

²⁸ O autor desta dissertação exerceu a função de Agente de Desenvolvimento no Banco do Nordeste no período de SET/97 a MAIO/04.

²⁹ Este nome explicava-se por ser uma linha de crédito com recursos oriundos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), no caso destinado às atividades informais. Informa-se ainda que este programa fazia parte de um programa maior denominado PROGER-URBANO (SALES, 2006)

³⁰ A administração superior do BNB justificou a suspensão das contratações de novas operações, através dessa linha de crédito, devido a alta inadimplência dos empréstimos liberados e pela ausência de metodologia na concessão e acompanhamento dos créditos, à época efetuada pelos próprios funcionários do Banco, que acumulavam esta função junto com as demais atividades bancárias. O autor dessa dissertação realizava este trabalho na agência do BNB Fortaleza – Bezerra de Menezes, em 2002, tendo acompanhado esses acontecimentos.

³¹ Lei Nº 10.177, de 12/01/2001. Disponível em:

<http://www.planalto.gov.br/CCivil_03/LEIS/LEIS_2001/L10177.htm>. Acesso em: 01 janeiro de 2009.

outras não conseguiram garantir renda suficiente, sendo necessário recorrer a atividades econômicas complementares. A elevada inadimplência, embora não tenha sido medida, constitui uma evidência causal da pouca efetividade do programa (Sales, 2006, p.145,178/179).

Assim, pode-se presumir os principais motivos que teriam impulsionado o Banco do Nordeste a construir um Programa de Microcrédito, denominado de Crediamigo³², nos moldes da metodologia desenvolvida pelo Yunus em Bangladesh:

- O momento econômico favorável que o País vivia na segunda metade da década de 1990, com a queda vertiginosa da inflação;
- A baixa penetração de mercado das instituições de microcrédito, notadamente na região nordeste³³, o que se traduzia tanto em uma oportunidade de crédito, como quase uma “imposição” à entrada do BNB neste mercado, face a sua Missão;
- A não adoção do programa FAT-Informal como a linha de crédito oficial do Banco do Nordeste destinada ao público com atividades econômicas não formalizadas, ocasionada, tanto pela ausência de controle, por parte do BNB, da legislação e deliberações acerca desse programa³⁴, bem como pelo insucesso de sua metodologia na concessão e acompanhamento dos empréstimos concedidos pelo Banco aos proprietários de negócios informais na zona urbana³⁵; e
- A Intensificação das discussões no Brasil, entre as instituições financeiras federais, acerca da importância do microcrédito, nos moldes da metodologia desenvolvida pelo *Grameen Bank*, como alternativa para atender às atividades produtivas informais.

Assim, em 1996 inicia-se as negociações do BNB com o Banco Mundial para estruturar seu programa de microcrédito. Alguns trechos da entrevista com a coordenadora executiva do projeto de implantação deste programa, montado pelo Banco para desenvolver este trabalho, destacam esse momento.

³² Inicialmente, o programa ganhou o nome de fantasia de Central de Microcrédito. Posteriormente o BNB criou a marca Crediamigo, hoje consolidada e conhecida como Programa Crediamigo do Banco do Nordeste.

³³ Vide documento *From Skepticism to success: The World Bank and Banco do Nordeste*, de autoria de *Bonnie Brusky*. Disponível em: <<http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2286/BancoDoNordeste.pdf>> . Acesso em: 01 de janeiro de 2009.

³⁴ A legislação e deliberações do FAT-Informal eram definidas pelo Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador – CODEFAT, que é formado por representantes do Governo, dos Trabalhadores e dos Empregadores. Maiores informações consultar site do MTE. Disponível em <<http://www.mte.gov.br/codefat/default.asp>>. Acesso em: 02 de fevereiro de 2009.

³⁵ Apesar de ter sido encerrado apenas em 2002, o FAT-Informal, desde os primeiros anos de sua atuação, já apresentava problemas de inadimplência e de baixa penetração de mercado.

Antes de 96 a inflação estava alta, então, quando chegou Fernando Henrique e fez aquele programa que reduziu a inflação, ali, surgiu toda uma ambiência favorável pra criar o programa de microcrédito... (Entrevista com a coordenadora executiva do projeto de implantação do programa de microcrédito do Banco do Nordeste)

Noutro trecho da entrevista:

[...] o Dr. Byron Queiroz, soube que o BNDES estava implantando esse programa de segundo Piso, então ele disse, eu quero fazer um de primeiro Piso, então através do Pedro Malan intermediou para chamar alguém do Banco Mundial, aí vieram pessoas de *Washington*. Não foi nem daqui do Brasil não, vieram direto de *Washington* pra cá para fazer uma reunião em novembro de 96. A partir daí, eles disseram assim, o que é que é necessário para fazer? Precisamos de um recurso para iniciar, e aí eles conseguiram um milhão, e depois negociaram empréstimos de cinquenta milhões de dólares,... (Entrevista com a coordenadora executiva do projeto de implantação do programa de microcrédito do Banco do Nordeste)

O documento *From Skepticism to success: The World Bank and Banco do Nordeste*³⁶, de autoria de *Bonnie Brusky* também fala sobre essa parceira:

In 1996, Northeast Brazil's largest financial service provider, Banco do Nordeste (BN), initiated efforts to serve the regions's estimated 5.3 million microentrepreneurs. By December 2002, Crediamigo had 118,000 active clients and was the largest microfinance program in Brazil-the closest competitor had less than 10,000 active clientess. The success of Crediamigo has been aided by the World Bank (WB) since the program's inception. Although the WB eventually made a US\$50 million loan to BN, it was the World Bank's management of technical resources that proved most critical in building the biggest and arguably most successful microfinance program in Brazil (Bonnie Brusky, 2003, p. 1)

Desse modo, em novembro de 1996 acontece reunião com representantes do Banco Mundial para iniciar a concepção do programa de microcrédito do Banco do Nordeste. No princípio o Banco Mundial estava receoso desse projeto, em face da condição de empresa estatal do Banco do Nordeste e do mau histórico dessas experiências com entidades governamentais.

While BN had the stature and outreach required to launch a commercial microfinance program, the fact that it was alarge state bank raised red flags for WB staff. The list of failures of big, state-run credit programs is long; they are often subject to political interference, inefficient management and poor performance. At the same time, the list of state institutions providing efficient, large-scale microfinance is relatively short. Could the BN prove to be one of the exceptions? (BRUSKY, 2003, p. 2)

³⁶ Disponível em: <<http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2286/BancoDoNordeste.pdf>>. Acesso em: 01 de janeiro 2009.

Ao longo da implantação foram tomadas algumas decisões chaves que garantiram o sucesso do projeto, conforme citado por Brusky (2003):

- Decisão 1 – peritos técnicos em microfinanças foram convidados para assessorar e avaliar a viabilidade do projeto;
- Decisão 2 – o projeto começaria pequeno através de um projeto piloto;
- Decisão 3 – a equipe do Banco Mundial investiu em treinamento interno visando tornarem-se conselheiros mais eficazes para o BNB;
- Decisão 4 – o envolvimento do Banco Mundial nas questões operacionais internas do BNB foi, inicialmente, limitada;
- Decisão 5 – mesmo diante dos problemas iniciais a equipe não se desanimaram ou se dissolveram, mas procuraram aprender com os insucessos;
- Decisão 6 – um contrato de desempenho foi assinado entre o BNB e o Banco Mundial no valor de 50 milhões de dólares.

Brusky (2003) finaliza seu documento falando sobre a importância, para o BNB, da parceria com o Banco Mundial, pelos motivos abaixo assinalados:

- Acesso à assistência técnica de alta qualidade;
- Oportunidade de aprender com experiências de instituições de microfinanças bem sucedidas em todo o mundo;
- Possibilidade de empreender estudos de mercado e de impacto oportunos, corrigindo rumos e ajustando os produtos do Crediamigo;
- Crescimento da credibilidade e do reconhecimento do BNB como uma instituição sustentável em microfinanças.

A coordenadora executiva do projeto destaca ainda outro aspecto importante da parceria com o Banco Mundial, conforme relata em sua entrevista:

[...] e porque seria importante a questão do Banco Mundial? Porque amarrava o projeto, a uma instituição internacional, e se viesse um outro presidente, outra diretoria, eles não iriam querer acabar com o programa porque estava amarrado, a um programa, a um empréstimo, do exterior, de uma instituição multilateral, então é uma estratégia também de amarrar. O BID quando soube, disse assim, eu também quero entrar, e aí forçou a barra pra entrar, e pela primeira vez nós tivemos duas instituições multilaterais apoiando o mesmo programa. (Entrevista com a

coordenadora executiva do projeto de implantação do programa de microcrédito do Banco do Nordeste)

Depois de criada a equipe técnica no BNB para acompanhar esse projeto foram realizadas visitas a entidades de microfinanças com experiências bem sucedidas, como o Porto Sol, no Rio Grande do Sul-Brasil, o Banco Sol, na Bolívia, o Banco do Estado do Chile, no Chile, o MiBanco, no Peru, e o Bank Rakyat, na Indonésia. Além disso, foram realizadas também visitas a entidades que tiveram problemas em seus programas de microcrédito. Alguns trechos da entrevista com a coordenadora executiva do projeto de implantação do programa de microcrédito do Banco do Nordeste destacam o aprendizado dessas viagens.

[...] Então foi em novembro de 96, foi que começou esse grupo a trabalhar, e quando foi em março, nós fomos a Porto Alegre, conhecer o Porto Sol, quando foi em abril, nós fomos a Bolívia, conhecer o Banco Sol, PRODEM, *Caja de Los Andes* que hoje é o *Banco de dos Andes*, para conhecer todas as experiências que tinham dado certo. Depois fomos à Colômbia, Bogotá, pra conhecer uma experiência que tinha sido um insucesso, por que? Porque a gente tinha que saber também o que fazer e o que não fazer, então essa organização da Colômbia tinha uma meta muito arrojada, a aí por conta dessa meta muito arrojada eles tiveram que emprestar pra muitas pessoas ao mesmo tempo, e pra vários produtos ao mesmo tempo, então eles quebraram [...], era a *FINANSOL* o nome da instituição. Bom, aí depois, nós fomos para o Peru, conhecer o *MiBanco*, depois nós fomos conhecer no Chile o *Banco Desarrollo* e o Banco do Estado do Chile, duas experiência, uma de um banco privado e uma de um banco estatal. É depois nós fomos conhecer outras experiências, e aí no caso eu não fui, mas foi o pessoal da área financeira no *Bank Rakyat* na Indonésia onde lá eles tiveram a experiência de conhecer justamente a questão do bônus que a gente implantou aqui, mas que obteve lá da Indonésia, muito bem. A partir dessas visitas nós começamos a contratar [...]

[...] O quê que a gente via? É, a diretoria do Banco Sol, a diretoria financeira, a diretoria de recursos humanos, [...] então eles diziam; é melhor que vocês desenvolvam seu próprio sistema, porque o sistema de cada um é diferente da outra. Então vocês não podem copiar um sistema daqui, e levar pra lá. Então tinham dicas que a gente pegava, ia anotando, tá certo, visitava os clientes, via a satisfação dos clientes por serem atendidos, via agência, o caixa, o guarda. Então via tudo como é que funcionava, e naquilo ali, a gente mentalizava, batia fotografia, e trazia pra gente poder dizer: olhe, nós queremos uma agência assim, as cadeiras são de plástico, não precisa ser cadeira rica, tudo cadeira chique, nada, caro, tinha que ser tudo, muito barato, por que? Porque o programa tem que ser sustentável. Outra coisa importante do Banco Mundial, é que ele orientou que a gente tinha que fazer tudo contabilizado, tudo nos controles, separado do banco grande, que era pra poder saber se o programa era rentável ou não.

(Entrevista com a coordenadora executiva do projeto de implantação do programa de microcrédito do Banco do Nordeste)

Outra ação importante que norteou a implantação do Crediamigo foi o diagnóstico local para se avaliar a implantação de um programa de microcrédito na Região. Assim, foi realizada uma pesquisa de mercado nas cidades de São Luis, Teresina, Fortaleza e Recife com o objetivo de avaliar o perfil das microunidades produtivas de bens e serviços, a fim de

identificar suas características econômicas e financeiras, bem como as necessidades, condições e interesse pelo microcrédito (ROSA, 1997).

Os resultados dessa pesquisa sinalizaram a existência do setor informal da economia, não amparadas pelo segmento formal de emprego do mercado, mas que detinham condições de compor uma renda, que considerando o perfil de qualificação dos pesquisados, dificilmente seria alcançado através de um emprego com carteira assinada (ROSA, 1997).

Ao final da pesquisa, assim conclui ROSA, sinalizando a viabilidade da implantação de um programa de microcrédito, nos moldes dos planos já em gestação no BNB, à época.

Concluindo, o que existe de fato é um setor informal heterogêneo, onde alguns são penalizados por fatores conjunturais e estruturais adversos e outros não. Existem os que apesar das adversidades, encontram meios para crescer e se fortalecer. É um mundo de disputa, onde cada um constrói o seu espaço a cada dia. Dedicam-se muito à atividade e o seu negócio passa a representar o seu patrimônio e a fazer parte da sua vida. Afinal, é dali que eles retiram o seu sustento e da sua família. Dessa forma, apesar do atual momento de dificuldade, o programa tem potencialidades para, pelo menos, preservar a renda e manter o nível de ocupação, principalmente dos que exploram seus respectivos negócios há mais tempo (ROSA, 1997, p. 23)

Todo o projeto de implantação contou, além do Banco Mundial com a consultoria de representantes da *ACCION International*, que assessoraram a equipe técnica do BNB a preparar os primeiros treinamentos, a selecionar pessoas, a cuidar da parte da metodologia. Essa assessoria também foi muito importante para o sucesso da implantação do programa Crediamigo, pois foi responsável pela definição da metodologia de concessão e de acompanhamento dos créditos.

Então nós contratamos a *ACCION International*. Tivemos três anos de consultoria, e nesses três anos, eles ajudaram a gente a preparar os primeiros treinamentos, a selecionar pessoas, a cuidar da parte da metodologia. Então a gente ia fazer acompanhamento nas agências, quando tinha uma agência que estava com pouca produtividade a gente fazia um plano de trabalho e visitava as agências e dizia porque ela estava com pouca produtividade. Então a gente sentava numa mesa identificava, diagnosticava, e traçava novas metodologias, novas estratégias, que era pra poder eles ficarem trabalhando de forma correta [...], A *ACCION* nos deu o passo a passo. Sete passos, sete passos da metodologia ela dava nos cursos, está certo, e a gente criou toda uma estrutura baseada nessa metodologia [...] (Entrevista com a coordenadora do projeto de implantação do programa de microcrédito do Banco do Nordeste)

Naquele momento a definição dos produtos de crédito a serem adotados teve um desenho bastante preciso e seguia uma metodologia inflexível. Seguindo os parâmetros internacionais e, em consonância com a pesquisa de mercado efetuada, os beneficiários do crédito tinham que ter uma atividade econômica já constituída há pelo menos 01 ano e a forma de garantia era apenas o aval solidário.

Com relação aos produtos, foram desenhados de acordo com o consenso que chegou, com a consultoria da ACCION, e com a Silvana Parente, que era importante a gente ser mais inflexível com relação aos produtos, por que? Porque era a porta de entrada, só podia fazer grupos solidários, só podia fazer pagamento quinzenal, não podia fazer outro tipo de pagamento. O mensal nem pensar, porque era uma forma das pessoas se organizarem para trabalhar, e juntar logo a prestação para pagar, porque a gente tinha muito medo da inadimplência, então nós fomos muito inflexíveis no começo, por conta do medo do fazer, porque a gente não tinha experiência, então a gente tinha que seguir as orientações da consultoria. Então a consultoria fechou no grupo solidário, pagamentos quinzenais, pra giro, inicialmente giro, não fazia investimento, investimento só depois do terceiro ou quarto empréstimo[...]

Os produtos, como eu te falei, eram inflexíveis porque tinham que ser a porta de entrada. Agora, no futuro, a gente estava planejando flexibilizar mais os produtos, flexibilizar os produtos por que? Porque o empreendedor, ele agora é um cliente exigente agora, ele sabe que vai ter outras opções, e ele sabe que ele pode buscar outras alternativas. (Entrevista com a coordenadora executiva do projeto de implantação do programa de microcrédito do Banco do Nordeste)

Assim, após o aprendizado inicial e sob rigoroso acompanhamento do Banco Mundial e com a consultoria da ACCION inicia-se, nos meses de novembro e dezembro de 1997, a fase operacional, através de um projeto piloto em 05 agências: Fortaleza, Recife, Aracaju, São Luís e Itabuna. Em 1998 o programa é expandido para mais 45 agências, tendo ao final desse ano 21.199 Clientes Ativos e R\$ 8.224.894,89 de Carteira Ativa.

O processo de implantação começou através de um projeto estratégico. No primeiro momento, antes de iniciar a fase operacional, a equipe de trabalho era constituída por três pessoas, além de uma coordenadora geral. Essa estrutura realizou as primeiras atividades de prospecção de mercado, visitas de *benchmarking*³⁷, articulação interna, geração de informações e desenho da nova política de crédito.

[...] A partir de novembro de 96, com essa reunião do Banco mundial, nós já começamos a trabalhar numa equipe. Eram três pessoas, eu, João Cunha e a Rita.

Eu cuidava da coordenação do programa, o João Cunha da área financeira e de sistema, e a Rita dos recursos Humanos. Então a gente e a Silvana Parente, ela era a

³⁷ Visitas de Avaliação. Visitas para se conhecer novas experiências.

coordenadora geral. Só que, o que era que acontecia, tudo que a gente precisasse na área de recursos humanos, a Rita Josino ia articular no departamento de recursos humanos, o que precisasse da área de finanças, o João Cunha ia articular as questões relativas, se precisasse de alguma coisa de setor jurídico pra poder contratar as pessoas que iam trabalhar lá, então eu ia acionar o superintendente jurídico. Então a gente tinha uma, uma gama de parceiros, onde a gente ia acionar as áreas retaguardas do banco, pra poder fazer funcionar o microcrédito. (Entrevista com a coordenadora executiva do projeto de implantação do programa de microcrédito do Banco do Nordeste)

Com as atividades e a área de atuação de expandindo e, considerando que seria criada uma carteira de crédito especializada para operacionalizar o projeto, a denominação mudou para Central de Microcrédito do Nordeste. Destaca-se que o Banco sempre tratou o microcrédito como um produto diferenciado, gerido por uma área específica, ao invés de inseri-lo dentro de seu portfólio de produtos operacionalizados pelas agências.

No período seguinte, de 1998 a 2002, a equipe crescia e as atividades se diversificavam, conforme destaca Souza (2008, p.84):

No período de 1998 a 2002 a Central de Microcrédito funcionou como uma “unidade técnica³⁸”, sob a responsabilidade de uma coordenação geral do projeto vinculada à chefia do Gabinete da Presidência do BNB. Abrigava os técnicos responsáveis pelas diversas áreas de interesse da política de microcrédito, compreendendo informação e tecnologia, financeira e contábil, operacional, recursos humanos, monitoração. As atribuições cobriam todas as fases do processo de crédito, inclusive a supervisão geral. Também vinculados a essa “unidade técnica”, estavam os coordenadores das unidades do Crediamigo, os funcionários do BNB, que mais tarde migraram para a função de Gerentes Regionais, com a criação dos espaços organizacionais que receberam a denominação de Gerências Regionais. Os gerentes regionais passaram a ser os responsáveis pela coordenação estadual do Programa Crediamigo.

Em 2003, já sob uma nova administração³⁹ o projeto Crediamigo, passa a fazer parte oficialmente do organograma do Banco, através da criação do Ambiente de Microfinanças. Assim o BNB criava um departamento especializado para tratar do microcrédito, institucionalizando o Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste.

[...] o projeto Crediamigo, que na verdade era um projeto, ainda não estava estruturado formalmente, não constava dentro do organograma do banco, em 2003, depois ele vira um ambiente, passa a fazer parte da estrutura organizacional do banco, inicialmente ligado ao gabinete da presidência, depois ele passa pra ser vinculado a uma diretoria [...] (entrevista com gestor do BNB)

³⁸ Cf. documento *Projeto de Desenvolvimento de Microcrédito no Nordeste*. Fortaleza: BNB, 1999.

³⁹ A partir da eleição do Presidente da República Luis Inácio Lula da Silva, a diretoria do BNB é mudada, assumindo a função de presidente da instituição o economista Roberto Smith.

Posteriormente, é criada uma Superintendência que englobaria além do Ambiente de Microfinanças, outros programas especiais.

[...] com, mais seis meses ele se transforma em superintendência, que engloba projetos especiais, nessa época tinha o projeto Fome Zero, e tinha o PRODETUR que era considerado um projeto. Depois a gente e, o projeto Fome Zero muda, e a própria política do governo passa aí pro bolsa família, e não mais ao Fome Zero, e a superintendência passa a ser denominada de programas especiais.
(entrevista com gestor do BNB)

Atualmente, o Ambiente de Microfinanças está situado na estrutura organizacional do Banco do Nordeste, conforme figura abaixo:



Figura 2: Visão Organizacional da Área de Gestão de Desenvolvimento
Fonte: BNB / Ambiente de Microfinanças



Figura 3: Visão Organizacional do Ambiente de Microfinanças
Fonte: BNB / Ambiente de Microfinanças

1.2 Crediamigo nos dias atuais

Ao longo desses 10 anos, desde o projeto piloto em 1997, o Crediamigo passou por várias etapas e realizou inúmeras ações importantes para a sua expansão no mercado de microcrédito. O Quadro 5 faz um resumo das principais realizações:

Ano	Principais realizações ao longo da história do Crediamigo
1997	Projeto Piloto, com a implantação de cinco Unidades do Crediamigo e a criação do produto Giro Solidário.
1998	Abertura de 45 Unidades.
1999	Criação do produto Giro Individual e abertura de 23 Unidades.
2000	Acordo de empréstimo com o Banco Mundial e abertura de 35 Unidades.
2001	Criação do produto Investimento Fixo e abertura de 52 Unidades.
2002	I Prêmio BNB de Microcrédito.
2003	Criação do produto Giro Popular Solidário.
2004	Abertura de conta corrente para os clientes.
2005	Criação do produto Crediamigo Comunidade.
2006	Criação do produto Seguro Vida Crediamigo.
2007	Redução das taxas de juros.

Quadro 2: Principais realizações ao longo da história do Crediamigo.

Fonte: BNB/Ambiente de Microfinanças: Relatório Anual 2007

Atualmente o Crediamigo do Banco do Nordeste é o maior programa de microcrédito produtivo e orientado do país. Essa posição foi conquistada através de um crescimento constante no número de seus clientes ao longo desses 10 anos.

Tabela 4 – Aplicações em Microcrédito Produtivo Orientado no Brasil (2007)

2007	Aplicações Totais (A)	Crediamigo (B)	(B)/(A)
Empréstimos Desembolsados (R\$ Milhões)	1.100,38	794,20	72%
Clientes Ativos	513.032	299.975	58%
Carteira Ativa (R\$ Milhões)	522,30	234,60	45%

Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego (www.mte.gov.br/pnmpo)

Tabela 5: Crescimento de Clientes Ativos e Carteira ao longo de 10 anos

Ano	Valores em Carteira Ativa	Quantidade de Clientes Ativos
1998	R\$ 8.224.894,89	21.199
1999	R\$ 16.929.055,45	35.318
2000	R\$ 31.782.438,59	57.943

2001	R\$ 49.847.612,82	85.309
2002	R\$ 71.988.326,49	118.955
2003	R\$ 85.495.370,54	138.497
2004	R\$ 106.727.485,21	162.868
2005	R\$ 136.283.468,58	195.378
2006	R\$ 170.649.101,84	235.729
2007	R\$ 234.656.451,12	299.975
2008	R\$ 362.224.884,10	400.413

Fonte: BNB/ Ambiente de Microfinanças e Relatório Anual 2007.

O Crediamigo atua no mercado através de três modalidades de crédito: Investimento Fixo, Giro Individual e Giro Solidário. Dentre as linhas de crédito ofertadas a grande maioria dos clientes ativos fazem parte dos grupos solidários, que se subdividem em Giro Popular Solidário, Giro Solidário e Crediamigo Comunidade.

Finalidade/Garantia	Valores	Encargos
Capital de Giro / Grupos de 3 a 10 integrantes	R\$ 100,00 até R\$ 1.000,00	Taxa efetiva de 1,95% ao mês + TAC de 3%
Crediamigo Comunidade / Grupos de 15 a 30 integrantes	R\$ 100,00 até R\$ 1.000,00	Taxa efetiva de 1,95% ao mês + TAC de 3%
Capital de Giro / Grupos de 3 a 10 integrantes	R\$ 1.000,01 até R\$ 10.000,00	Taxa efetiva entre 2% e 3% ao mês + TAC de 3%
Capital de Giro / coobrigado	R\$ 300,00 até R\$ 10.000,00	Taxa efetiva entre 2% e 3% ao mês + TAC de 3%
Investimento Fixo / Coobrigado	R\$ 100,00 até R\$ 5.000,00	Taxa efetiva de 2,95% ao mês + TAC de 3%

Quadro 3: Características dos Produtos do Crediamigo

Fonte: BNB/ Ambiente de Microfinanças: Relatório Anual 2007.

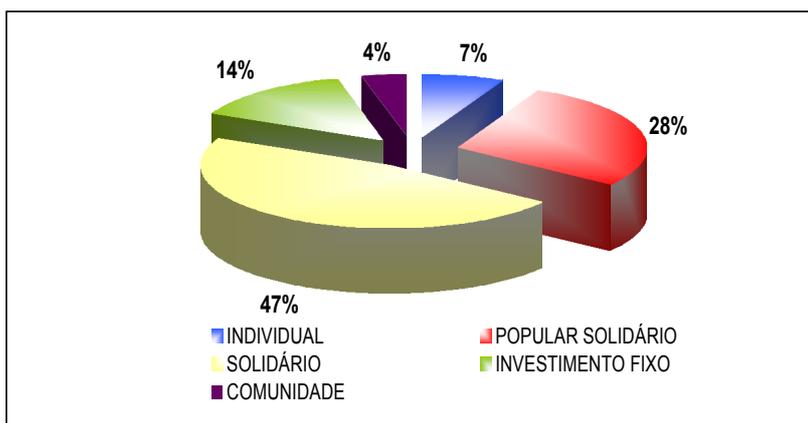


Gráfico 2: Participação da Carteira Ativa por produto

Fonte: BNB/ Ambiente de Microfinanças: Relatório Anual 2007.

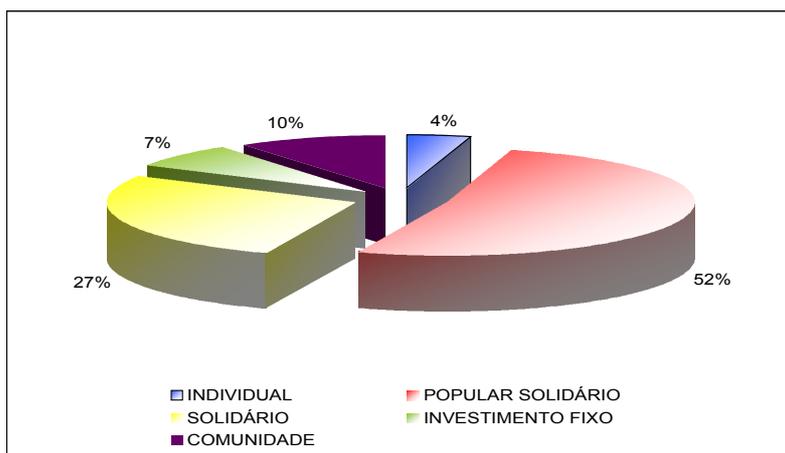


Gráfico 3: Participação de Clientes Ativos por produto

Fonte: BNB/ Ambiente de Microfinanças: Relatório Anual 2007.

O Crediamigo, nos mesmos moldes do BNB, já criou também a sua missão e visão para nortear o seu desenvolvimento.

MISSÃO E VISÃO DO CREDIAMIGO	
MISSÃO DO CREDIAMIGO	Contribuir para o desenvolvimento do setor microempresarial, mediante a oferta de serviços financeiros e de assessoria empresarial, de forma sustentável, oportuna e de fácil acesso, assegurando novas oportunidades de ocupação e renda.
VISÃO DO CREDIAMIGO	Ser líder da América do Sul no mercado de microfinanças direcionado ao setor produtivo, atendendo aos empreendedores de forma orientada, ética e socialmente responsável.

Quadro 4: Missão e Visão do Crediamigo

Fonte: BNB/ Disponível em: <<http://www.bnb.gov.br>>. Acesso em: 16 de janeiro de 2009.

O Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste se insere na política de desenvolvimento do BNB, na medida em que ele, além do acesso ao crédito, proporciona a seus clientes inclusão produtiva, educação bancária e assessoria empresarial, levando serviços e aprendizado às populações de baixa renda e contribuindo para o desenvolvimento do setor microempresarial do Nordeste. O Crediamigo fez do Banco do Nordeste o primeiro banco público do Brasil a ter um modelo de atuação voltado exclusivamente ao microcrédito.

Associado ao crédito, o Programa oferece, através de seus assessores, acompanhamento e orientação aos empreendedores para melhor aplicação dos recursos, a fim de integrá-los de maneira competitiva ao mercado, contribuindo para fortalecer e ampliar suas atividades, aumentar suas fontes de renda e melhorar a qualidade de vida de suas famílias. Os

clientes possuem contas correntes sem cobrança de taxa de abertura e manutenção e com tarifas reduzidas, facilitando o recebimento e a movimentação do crédito.

2 O CREDIAMIGO COMUNIDADE

Este capítulo resgata a gênese e a trajetória do Crediamigo Comunidade no período de Agosto/04 a Dezembro/08. Nesta trajetória descrevem-se as características do programa e a metodologia dos Bancos Comunitários (*Village Banking*), destacando-se as principais diferenças em relação às demais metodologias de microcrédito produtivo orientado. Discorre-se ainda acerca do contexto político e institucional inerente a este programa e se insere a discussão sobre o empoderamento, confrontando este conceito com a análise das entrevistas realizadas, procurando-se responder a questão central desse trabalho. Finaliza este capítulo apontando os limites e as possibilidades dos programas sociais e das políticas

públicas de microcrédito, problematizando empiricamente os horizontes do empoderamento em comunidades pobres no interior do Ceará.

O relato transcrito abaixo de uma jovem mãe de família grávida e com marido desempregado beneficiária do Crediamigo ilustra de forma exemplar as possibilidades do empoderamento e da geração de renda nas comunidades situadas no interior do Ceará caracterizadas pela pobreza estrutural.⁴⁰

Quando entrei no Crediamigo eu estava grávida, tinha 22 anos e foi logo na época em que meu marido ficou desempregado. Eu já tinha vendido confecção no colégio, mas estava parada. Então a gente começou com R\$ 300,00 do Banco. No começo a gente só tinha essa bicicleta e um ano depois a gente já comprou essa moto e começou com essa lojinha [...] (Entrevista com cliente do Crediamigo, 23 de setembro de 2008)

Essa história, narrada com satisfação por uma cliente do Crediamigo em uma das entrevistas realizadas para este trabalho, até há pouco tempo atrás não poderia ser contada. Apesar de dispor de várias linhas de crédito para atender às necessidades de capital de giro e investimento fixo de seus clientes, o programa Crediamigo do Banco do Nordeste ressentia-se de um produto que contemplasse os microempreendedores com negócios com menos de um ano de atividade ou aqueles que quisessem iniciar uma atividade produtiva, inserindo dessa forma a população de baixa renda em seu foco de atendimento. Além disso, sob a ótica da boa técnica bancária, seguida pelos assessores do programa na análise financeira que fazem antes de conceder um crédito, esse empréstimo nunca poderia ser concedido: 1) Não existia atividade econômica constituída, o que inviabilizava a análise de crédito pretendido; 2) a família não tinha renda naquele momento, visto que o marido da pretensa cliente estava desempregado; 3) o momento não era oportuno para a concessão do crédito, visto que ela estava grávida e, com 22 anos, não podia ter muita experiência na atividade que desenvolvia. Mas essa história mudou, porque o agente de crédito apostou no potencial da jovem grávida com marido desempregado em uma comunidade situada no semi-árido cearense. A questão intrigante é porque o agente de crédito concedeu crédito a uma “cliente” que o sistema tradicional financeiro não concederia em hipótese alguma? A resposta está na dimensão metodológica do programa Crediamigo Comunidade como se verá a seguir.

⁴⁰ As comunidades trabalhadas neste estudo são áreas semi-urbanas e rurais dos municípios de Caucaia e Maranguape, estado do Ceará. Todas as localidades estão localizadas a cerca de 20 a 30 km dessas cidades e a economia local depende totalmente tanto das sedes dos municípios como da cidade de Fortaleza, visto que fazem parte da região metropolitana desta capital.

Seguindo os exemplos exitosos de algumas experiências desenvolvidas em países da América Latina, notadamente no México⁴¹, o Banco do Nordeste criou em maio de 2005, através de seu programa de microcrédito, uma nova linha de crédito denominada de Crediamigo Comunidade⁴², baseada na metodologia dos bancos comunitários. Seguindo-se as experiências internacionais, este novo produto trabalha também a dimensão do empoderamento dos pobres, de que trata Westley (2005).

O quadro abaixo faz um resumo institucional sobre as principais características do Crediamigo Comunidade:

O que é?	Produto Microfinanceiro do Crediamigo-BNB que atua na formação de bancos comunitários, com a participação de 15 a 30 pessoas, que tenham ou queiram iniciar uma atividade produtiva e morem na mesma comunidade.
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> • Ampliar a participação do BNB no atendimento das necessidades de financiamento para a população de baixa renda, que tenha ou queira iniciar um negócio. • Incentivar a formação da poupança. • Estimular a geração de trabalho e renda. • Empoderar as famílias através do convívio grupal. • Educar para o crédito. • Reduzir a pobreza.
Público-Alvo	<p>Pessoas de baixa renda:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Que tenham ou queiram iniciar uma atividade produtiva. • Com acesso limitado à educação e ao crédito bancário tradicional. • Que morem em áreas marginalizadas urbanas, semi-urbanas e rurais.
Atividades Beneficiadas	<ul style="list-style-type: none"> • Pequenos comércios. • Prestadores de serviços. • Pequenos fabricantes.
Finalidade do Crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Capital de giro. • Pequenas ferramentas de trabalho (máquina de costura, liquidificador, secador de cabelo, grill, pipoqueira, kit manicura, maquita, etc) • Melhoria do local do microempreendimento.
Outras Características	<ul style="list-style-type: none"> • Responsabilidade solidária; • Auto – Seleção;

⁴¹ Programa *COMPARTAMOS*

⁴² O nome Crediamigo Comunidade foi criado juntando-se o nome do programa (Crediamigo) com o local onde este produto seria preferencialmente trabalhado (Comunidade). Pesou também para essa escolha o nome simbólico que se dá aos grupos de clientes beneficiários do crédito: “bancos comunitários”.

Relevantes	<ul style="list-style-type: none"> • Auto – Gestão; • Disciplina; • Confiança; • União;
------------	---

Quadro 5: Principais Características do Crediamigo Comunidade

Fonte: Próprio Autor, a partir do material metodológico utilizado na capacitação dos assessores do Crediamigo Comunidade.

Em maio de 2003 o Superintendente da Área de Microfinanças e Programas Especiais⁴³ teve o primeiro contato com uma experiência que incentivaria o surgimento do Crediamigo Comunidade.

Esse produto surgiu de uma idéia depois de uma visita que fiz ao COMPARTAMOS onde eu vi lá os grupos de 25 mulheres, onde o grupo tinha um certo empoderamento dentro da linha dos bancos comunais. Então depois em discussão com a ACCION, ela tinha um recurso a fundo perdido de uma entidade alemã que queria desenvolver um trabalho no Brasil, um trabalho que permitisse um avanço no microcrédito, aí nós propusemos essa parceria, a então foi criada toda a metodologia, que envolvia todo o projeto, onde o banco entrou com alguma parte e a ACCION entrou com a parte de consultoria técnica, bancada por essa entidade.

[...] Na realidade nós fomos para uma visita da ACCION que era em Huatulco, no México, a reunião anual da ACCION, de lá nós passamos três dias no COMPARTAMOS, e aí foi mais dentro de uma linha de benchmarking (entrevista com gestor do BNB).

A metodologia dos Bancos Comunitários não era nova, ela existe há mais de 30 anos, desde os tempos em que o Yunus começou o seu trabalho em Bangladesh. Além disso, o programa *Compartamos*, como já citado, já contratava operações com *bancas comunais* desde 1990 na América. Assim, a grande tarefa seria adaptar essa metodologia à realidade brasileira.

Considerando essas variáveis, em agosto de 2004, foi formalizado um contrato com a *ACCION International* utilizando recursos do Banco Mundial. Para início dos trabalhos foi montada uma equipe formada por um representante do Ambiente de Microfinanças do BNB⁴⁴ para coordenar o processo de implantação do novo produto, um consultor da ACCION com experiência de trabalho no programa *Compartamos* e uma consultora brasileira com doutorado em Economia, responsável pela tradução da literatura de apoio, capacitação da

⁴³ Na época a superintendência era denominada “Superintendência de Microfinanças e Projetos Especiais” pois cuidava, além do Ambiente de Microfinanças, do projeto Fome Zero e do PRODETUR.

⁴⁴ O autor dessa dissertação passou a coordenar o processo de implantação do Crediamigo Comunidade a partir de abril de 2005.

equipe de assessores, adaptação da metodologia, considerando os aspectos sócio-econômicos da Região Nordeste do Brasil e, acompanhamento de todas as fases de implantação do projeto de implantação deste produto. Posteriormente, agregou-se a este grupo quatro assessores de crédito⁴⁵ do Instituto Nordeste Cidadania - INEC⁴⁶. Para o processo de implantação foi formatado um projeto estratégico.

A primeira etapa contemplou as atividades de tradução do material disponibilizado pela ACCION, adaptação dos sistemas operacionais do BNB, formatação da política de crédito e o recrutamento e treinamento da equipe de assessores que iriam desempenhar o trabalho em campo. Por fim, foi idealizado e produzido o material promocional do Crediamigo Comunidade.

A segunda etapa constou da realização do Projeto Piloto⁴⁷ para se avaliar a viabilidade do novo produto, efetuando-se ainda, durante o período dessa experiência, as devidas correções na política de crédito e no manual de treinamento, antes de se iniciar a expansão para os demais estados.

O Projeto Piloto foi realizado nos municípios de Caucaia, Maranguape⁴⁸, São Gonçalo do Amarante e Guaramiranga⁴⁹, sendo que os dois primeiros, além de abrigarem os primeiros Bancos Comunitários formados apresentaram os melhores resultados, até pelo fato de terem uma população bem maior que os dois últimos. Essa experiência transcorreu no período de junho a dezembro 2005 e foi uma das etapas mais importantes no desenvolvimento deste produto, pois, a partir dos resultados expressivos alcançados no piloto, atestou-se a efetiva viabilidade comercial necessária à expansão do Crediamigo Comunidade para os demais estados atendidos pelo Crediamigo do Banco do Nordeste. Vide tabela abaixo com os resultados finais do projeto piloto

⁴⁵ Dois assessores eram veteranos no programa e dois eram novatos, contratados exclusivamente para participarem do projeto piloto.

⁴⁶ O Instituto Nordeste Cidadania foi fundado em 1993, durante a Campanha Nacional de Combate à Fome, à Miséria e pela Vida, por iniciativa de funcionários do BNB. Dez anos após a sua fundação, em novembro de 2003, o INEC assinou o Termo de Parceria com o BNB, para operacionalização do Programa Crediamigo, após obter do Ministério da Justiça a qualificação como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), o que possibilitou sua atuação no setor de microcrédito. Disponível no site: <<http://www.nordestecidadania.org.br/>>. Acesso em: 10 de janeiro de 2008.

⁴⁷ No Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste sempre que se vai lançar um novo produto realiza-se um projeto piloto para se avaliar a viabilidade do mesmo.

⁴⁸ No terceiro capítulo dessa dissertação o perfil sócio-econômico dos municípios de Caucaia e Maranguape será analisado com mais detalhes.

⁴⁹ O Desenvolvimento do Crediamigo Comunidade nos municípios de São Gonçalo do Amarante e Guaramiranga não será objeto de estudo neste trabalho pelas limitações inerentes a um projeto de pesquisa desenvolvido por um pesquisador em um mestrado profissional. A análise e posterior avaliação do programa no Estado do Ceará demanda a atuação de um grupo de pesquisadores capacitados para essa finalidade.

Tabela 6: Resultados do projeto piloto do Crediamigo Comunidade

Variáveis	Resultados Alcançados
Bancos Comunitários formados:	47
Número de Clientes Ativos:	767
Média de Clientes por banco comunitário:	16,3
Valor Desembolsado:	R\$ 278.343,69
Valor médio do desembolso:	R\$ 269,19
Clientes incrementados por assessor/Mês:	21,9
Inadimplência:	ZERO
Perda:	ZERO

Fonte: BNB/ Ambiente de Microfinanças

Os índices de inadimplência e de perda zerados indicaram o baixo risco das operações do Crediamigo Comunidade, apesar da ausência de avaliação financeira dos clientes assistidos. O Valor médio desembolsado de R\$ 269,19 atestou o direcionamento do produto para o público de baixa renda. Por fim, o número de 21,9 clientes incrementados por assessor/mês demonstrou o grande potencial do Crediamigo Comunidade para apoiar a massificação do Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste, considerando que o Crediamigo tinha, nesse ano, uma meta mensal de 5 clientes incrementados por assessor/mês. Ou seja, os resultados do Projeto Piloto do Crediamigo Comunidade, para esta variável, foram 438 % maiores do que o objetivo colocado pelo Programa para os demais assessores de crédito naquele ano, com os outros produtos do Crediamigo.



Foto 1: Primeiro Banco Comunitário inaugurado em Caucaia/CE

Fonte: BNB/ Ambiente de Microfinanças

Na terceira etapa foi iniciada a expansão para os demais estados da área de atuação do Banco do Nordeste. Nessa atividade considerou-se o tamanho do mercado potencial de cada estado, como a ordem de prioridade a ser seguida na expansão (tabela abaixo). Para esse fim foram realizados treinamentos com um grupo de assessores em cada Regional⁵⁰, para iniciarem os trabalhos em suas respectivas áreas.

Tabela 7: Mercado Potencial para expansão do Crediamigo Comunidade⁵¹.

ESTADO	MERCADO POTENCIAL	MUNICÍPIOS
BA	221.633	245
MA	135.195	117
PI	38.907	82
MG	36.606	54
ES	30.569	23
PE	28.845	21
CE	18.080	21
PB	17.766	38
AL	9.759	17
RN	5.354	13
SE	1.646	3
TOTAL	544.360	634

⁵⁰ O Crediamigo atua nos estados através de estruturas institucionais denominadas Regionais. Cada Regional é composta de uma Gerência e de várias unidades de microfinanças localizadas próximas ou dentro das agências do BNB. À época, o estado da Bahia, pela sua extensão, tinha três Regionais, o norte de Minas Gerais, o norte do Espírito Santo e as cidades de Brasília e Belo Horizonte compunham outra Regional. As demais tinham sua atuação correspondente a área geográfica de seus respectivos estados.

⁵¹ Considerando a inexistência de informações técnicas de órgãos de pesquisa especializados e de credibilidade no Brasil acerca do cálculo do mercado para microfinanças, estimou-se o número de microempreendedores elegíveis e que demandam produtos microfinanceiros a partir dos Microdados do Censo Demográfico 2000/IBGE (ver site <http://www.ibge.gov.br/censo/>) utilizando o quantitativo de conta própria e empregador de todos os municípios do Nordeste. Para efeito do cálculo do Mercado Potencial para Microfinanças o Banco do Nordeste segue a metodologia aplicada por Robert Peck Christen, desenvolvida em 2001 para subsidiar estudo sobre a indústria de microfinanças na América Latina, denominado *Commercialization and mission drift: the transformation of microfinance in Latin America*, a qual consiste em aplicar o redutor de 50% sobre o cálculo da demanda potencial, assumindo que apenas metade das atividades informais são elegíveis e demanda produtos microfinanceiros. Esta metodologia também é adotada pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico Social (NICTER at al., 2002, p. 30)

Fonte: Ambiente de Microfinanças

A definição desse mercado potencial considerou os seguintes critérios, cumulativamente: 1) Mercado Potencial dos municípios acima de 250 clientes, considerando a classificação do IBGE e 2) Municípios onde o Crediamigo não atuava com os demais produtos ou com atuação que representasse menos de 3% de penetração no mercado alvo para microfinanças.

Oficialmente o projeto de implantação do Crediamigo Comunidade encerrou-se com a expansão deste produto⁵² para o último estado contemplado. Mas, considerando que todos os treinamentos até então ministrados eram realizados exclusivamente pela equipe do projeto e que na etapa anterior, apesar de beneficiar todos os estados, não se implantou o Crediamigo Comunidade em todas as unidades do Crediamigo, identifica-se uma quarta etapa. Esta quarta e última etapa contemplou principalmente a transferência da metodologia do Crediamigo Comunidade para o Instituto Nordeste Cidadania, que operacionaliza o Crediamigo, incluindo a seleção dos novos instrutores para o produto, dentro do quadro de funcionários do INEC.

Na posição de 31/12/08 o Crediamigo Comunidade estava presente em onze estados da área de atuação do Crediamigo⁵³, contando com 2.461 bancos comunitários e 42.595 Clientes Ativos, correspondendo a uma Carteira Ativa de R\$ 14.599.405,95 com uma inadimplência⁵⁴ de apenas 1,25 %. Vide quadro abaixo:

Tabela 8: Valores Realizados no Crediamigo Comunidade - posição 31 de dezembro de 2008

ESTADO	BANCOS COMUNITÁRIOS	CLIENTES ATIVOS	CARTEIRA ATIVA	% INAD.
ALAGOAS	47	842	274.443,14	1,69
BAHIA	516	9.163	3.258.740,30	0,95
CEARÁ	486	8.545	3.106.897,40	0,97
ESPÍRITO SANTO	1	24	11.643,00	0,00
MARANHAO	443	7.552	2.895.591,89	1,76
MINAS GERAIS	61	1.151	358.477,79	2,27
PARAIBA	325	5.365	1.510.550,40	0,44
PERNAMBUCO	203	3.334	965.047,71	2,26
PIAUI	228	4.051	1.375.793,31	1,90
RIO GRANDE DO NORTE	96	1.627	562.263,85	0,67

⁵² Produto é uma denominação êmica (institucional) que realça a dimensão financeira do programa Crediamigo Comunidade, que sinaliza que o programa desde a sua origem é auto-sustentado da perspectiva financeira e deve continuar a sê-lo e que, além disso, compete segundo as regras do mercado no campo do microcrédito no país.

⁵³ Dentre os estados que o Crediamigo atua o Crediamigo Comunidade somente não está presente no Distrito Federal.

⁵⁴ Considera-se inadimplência no Crediamigo as parcelas dos empréstimos com atraso de 1 a 90 dias.

SERGIPE	55	941	279.957,16	0,00
Total Geral	2.461	42.595	14.599.405,95	1,25

Fonte: BNB/ Ambiente de Microfinanças

Ainda sobre os resultados do Crediamigo Comunidade já foram realizados 141.528 empréstimos, e liberado o montante de R\$ 59.722.425,41, conforme tabela abaixo.

Tabela 9: Valores Liberados e Número de Operações

Estado	Valores Liberados	Número de Operações
Alagoas	1.150.026,25	2.995
Bahia	14.954.666,86	34.900
Ceará	14.513.061,81	33.110
Espírito Santo	23.447,56	60
Maranhao	10.817.816,23	24.911
Minas Gerais	1.626.637,93	3.812
Paraíba	4.536.191,50	12.255
Pernambuco	3.668.124,32	9.802
Piauí	5.390.826,54	12.267
Rio Grande do Norte	2.085.578,75	4.910
Sergipe	956.047,66	2.506
Total Geral	59.722.425,41	141.528

Fonte: BNB/ Ambiente de Microfinanças

Na posição de 31/12/08 o Crediamigo comunidade correspondia a 4 % da Carteira Ativa total do Programa e a 10,64 % do total de Clientes Ativos do Crediamigo. Vide Gráficos 2 e 3.

Apesar dos expressivos montantes já liberados o alcance social do Crediamigo Comunidade pode ser melhor entendido quando se observa, na posição de 31/12/08, os valores médios dos créditos concedidos e ativos, conforme tabela abaixo.

Tabela 10: Valores Médios dos Empréstimos

Valores Médios Liberados (R\$)	
Valor Médio Liberado	R\$ 421,98
Valor Ativo Médio por Cliente	R\$ 342,79

Fonte: BNB/ Ambiente de Microfinanças

Por fim, para se ter uma idéia do crescimento do Crediamigo Comunidade, desde a sua implantação, apresentam-se os gráficos abaixo a evolução dos números desse produto financeiro ao longo do período de 2005 a 2008.



Gráfico 4: Quantidade acumulada de operações
Fonte: BNB/ Ambiente de Microfinanças

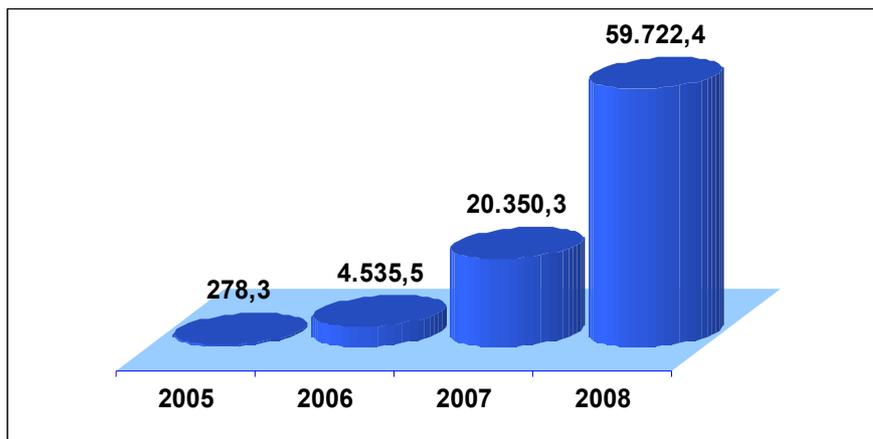


Gráfico 5: Valores desembolsados acumulados (R\$ mil)
Fonte: BNB/ Ambiente de Microfinanças

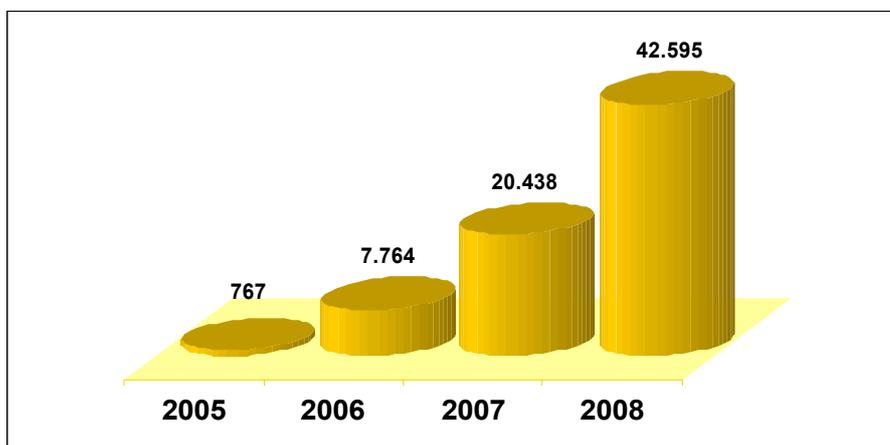


Gráfico 6: Clientes Ativos
 Fonte: BNB/ Ambiente de Microfinanças

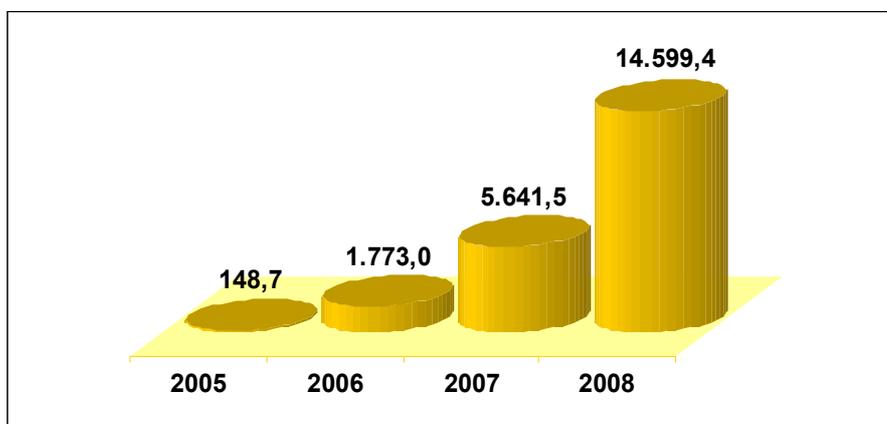


Gráfico 7: Carteira Ativa Valores (R\$ mil)
 Fonte: BNB/ Ambiente de Microfinanças

2.1 Metodologia do Crediamigo Comunidade

A partir da experiência de Yunus, as primeiras instituições de microfinanças, apesar de algumas variações, adotaram processos de crédito semelhantes, com a adoção de metodologias que privilegiam a 1) utilização da figura de agentes de crédito para abordagem e acompanhamento dos clientes; 2) o aval solidário como forma de garantia dos créditos emprestados, no sentido de substituir as garantias tradicionais exigidas pelos bancos e 3) a concessão dos empréstimos em prazos curtos e valores crescentes que objetiva disciplinar o público atendido no pagamento das prestações. Outra característica marcante das instituições de microfinanças é que viabilizam a sua sustentabilidade privilegiando sempre o equilíbrio entre os enfoques financeiro e social de suas carteiras de clientes.

Os agentes de crédito, no setor de microfinanças, vêm substituindo a forma tradicional dos bancos comerciais concederem empréstimos, visto que muitos deles apostam principalmente na tecnologia, utilizando ferramentas como o *Credit Scoring*⁵⁵, para definição dos valores e prazos dos créditos a serem liberados e não fazendo distinção entre créditos para o setor produtivo e créditos para o consumo. A escolha dos agentes de crédito justifica-se pela

⁵⁵ *Credit Scoring* – é a técnica para o tratamento de avaliação de créditos massificados através de um processo no qual a informação sobre um cliente ou *prospect* é convertida em uma pontuação, o "score". Esta pontuação é uma medida da qualidade de crédito desse candidato. O processo envolve cálculos estatísticos que definem o candidato como tendo um risco de crédito "bom" ou "ruim", dentro das regras de negócio estabelecidas pela empresa que irá conceder ou não o crédito (AMBIENTE DE MICROFINANÇAS, 2008).

necessidade de uma análise apurada dos negócios do público potencial, acompanhamento rigoroso dos empréstimos concedidos, bem como pela assessoria a ser prestada aos clientes ao longo do período de pagamento das prestações, considerando, principalmente, o perfil do público atendido. Nas palavras do professor Yunus (2000, p. 202). “Ao contrário do que ocorre nos outros bancos comerciais, nossos funcionários são, antes de mais nada, professores preocupados em levar os financiados a descobrir seu potencial oculto, a ampliar seus horizontes, em suma, a dar o melhor de si.”

A utilização do aval solidário foi outra forma criativa e necessária para viabilizar o acesso ao crédito pela população de baixa renda. Além da dificuldade de se conseguir um avalista o acompanhamento dos pagamentos fica facilitado nessa sistemática.

Descobrimos inicialmente que a constituição de um grupo era essencial ao sucesso de nossa empresa. Individualmente, um pobre se sente exposto a todos os tipos de perigos. O fato de pertencer a um grupo lhe dá uma sensação de segurança. O indivíduo isolado tem tendência a ser imprevisível e indeciso. Num grupo ele se beneficia do apoio e do estímulo de todos e, com isso, seu comportamento se torna mais regular e ele passa a ser um financiado mais confiável (YUNUS, 2000, p. 135)

Por fim, dentre as principais semelhanças das metodologias utilizadas pelas instituições de microfinanças, destaca-se a concessão de créditos em prazos curtos e valores crescentes. Essa estratégia justifica-se pelo fato de que o beneficiário do crédito deve aprender com o empréstimo como definir a sua real necessidade de crédito, iniciando-se assim os fundamentos para um futuro planejamento de sua atividade econômica em bases mais empresariais. Yunus (2000, p. 135) destaca ainda outra justificativa, “Resolvi fazer exatamente o contrário: as prestações seriam tão pequenas que o indivíduo nem se daria conta da saída do dinheiro. Era um modo de superar o bloqueio psicológico que representa o fato de ”se separar de tanto dinheiro”.

No Brasil, a metodologia de concessão de microcréditos não difere muito do que é utilizado em outras partes do mundo. Desde a primeira experiência catalogada do Programa UNO, passando pela Rede CEAPE até o Crediamigo do Banco do Nordeste o processo de crédito percorre caminhos semelhantes. Essa realidade poderá mudar no Brasil com a entrada dos grandes bancos comerciais no mercado de microfinanças, os quais utilizam tecnologias sofisticadas de análise de concessão de créditos⁵⁶ e privilegiam os créditos

⁵⁶ Esta perspectiva não será objeto de estudo neste trabalho

individuais, diferentes dos métodos tradicionais atualmente adotados pelas instituições de microfinanças.

Apesar de ser um produto financeiro o Crediamigo Comunidade tem metodologia de crédito específica e sua principal diferença, em relação às demais metodologias de grupos solidários, reside no fato de que, apesar de ser destinada também para atividades produtivas, não existe análise financeira do negócio. Assim, a principal filosofia do Crediamigo Comunidade ou dos bancos comunitários⁵⁷ está na análise do caráter dos clientes. Caráter aqui entendido como o “conjunto de traços psicológicos e/ou morais (positivos ou negativos) que caracteriza um indivíduo ou um grupo” (FERREIRA, 2004).

A figura abaixo exemplifica melhor as diversas etapas da metodologia do Crediamigo Comunidade.

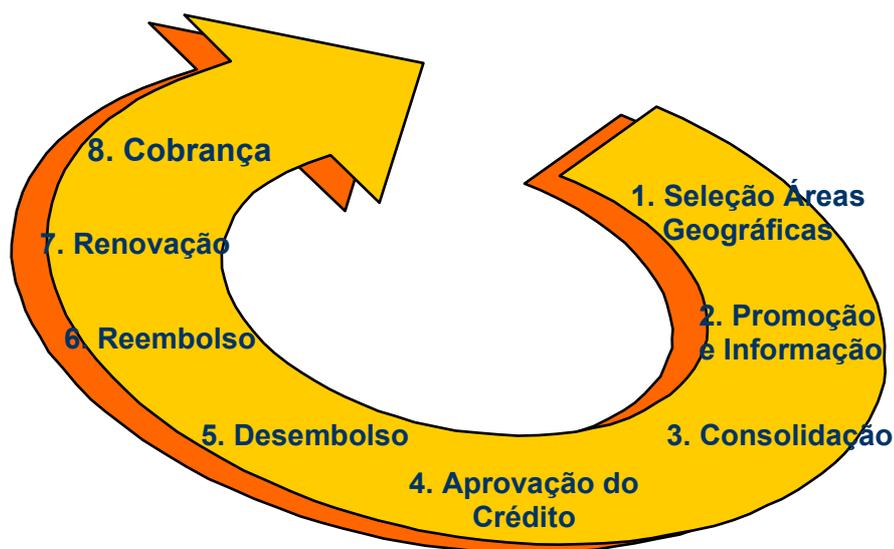


Figura 4: Etapas da Metodologia do Crediamigo Comunidade
Fonte: BNB/ Ambiente de Microfinanças

O Quadro abaixo detalha os objetivos de cada etapa da metodologia do Crediamigo Comunidade:

Etapas da Metodologia	Objetivos
SELEÇÃO DAS ÁREAS GEOGRÁFICAS	Realizar pesquisas para determinar as áreas

⁵⁷ Os grupos no Crediamigo Comunidade são chamados de bancos comunitários devido a estrutura de cargos que se cria nesses grupos (Presidente, Tesoureiro, Secretário e Suplentes), embora informal, semelhante a de um Banco

	geográficas com potencial microempresarial e conhecer as características socioeconômicas, políticas, culturais que assegurem o êxito na aplicação da metodologia.
PROMOÇÃO	Atividade para despertar interesse do produto na comunidade
CONSOLIDAÇÃO	<ol style="list-style-type: none"> 1. Informar aos clientes sobre o produto. 2. Valorizar o caráter pessoal como principal instrumento para formação do banco da comunidade. 3. Integrar os clientes.
APROVAÇÃO DO CRÉDITO	Autorizar a Solicitação de Empréstimos

DESEMBOLSO	Iniciar formalmente o banco da comunidade e liberar o crédito.
REEMBOLSO	Fazer com que o banco da comunidade efetue seus pagamentos de forma completa e pontual, seguindo a metodologia.
RENOVAÇÃO	Manter uma relação permanente e duradoura com os clientes.
COBRANÇA	Garantir o retorno eficiente e efetivo dos recursos.

Quadro 6: Etapas da metodologia do Crediamigo Comunidade

Fonte: Próprio Autor

Considerando que não é realizada a análise financeira das atividades a serem financiadas, a metodologia do Crediamigo Comunidade prevê a utilização de outras ferramentas de controle para reforçar a responsabilidade dos membros do grupo frente aos créditos recebidos, manter a coesão do banco comunitário e viabilizar a realização dos projetos individuais financiados. Tais instrumentos podem ser melhor entendidos no quadro abaixo.

Metodologia Crediamigo Comunidade	
INSTRUMENTOS	ASPECTOS TRABALHADOS
Apadrinhamento e Aval Solidário	Amizade, Comprometimento e Responsabilidade
Poupança e Quota de Reserva	Segurança financeira, Prudência, Precaução
Eleição da Comissão de Coordenação	Democracia e Participação
Multa por Atraso	Pontualidade e Comprometimento
Reuniões de Pagamento	Organização
Atos Simbólicos: <ul style="list-style-type: none"> • Corte da Fita; • Juramento; • Árvore. 	Auto-Estima, União e Responsabilidade.

Quadro 7: Instrumentos previstos na metodologia do Crediamigo Comunidade

Fonte: Próprio Autor

Confrontando-se as características básicas, as etapas da metodologia com seus respectivos objetivos e as ferramentas de controle do Crediamigo Comunidade, pode-se ter uma idéia mais aprofundada do diferencial desse produto de crédito, em relação aos demais operacionalizados pelos bancos e instituições de microcrédito. Por fim, apresentam-se abaixo fotos caracterizando algumas das etapas da metodologia, em ordem cronológica da formação

de um banco comunitário, para tornar mais claro o entendimento sobre o funcionamento do Crediamigo Comunidade.



Foto 2: Promoção e Informação
Fonte: BNB/ Ambiente de Microfinanças



Foto 3: Palestra Informativa
Fonte: BNB/ Ambiente de Microfinanças



Foto 4: 1ª Reunião de Consolidação

Fonte: BNB/ Ambiente de Microfinanças



Foto 5: 2ª Reunião de Consolidação – Dinâmica do Apadrinhamento

Fonte: BNB/ Ambiente de Microfinanças



Foto 6: 3ª Reunião de Consolidação - Dinâmica de Grupo
Fonte: BNB/ Ambiente de Microfinanças



Foto 7: Inauguração de um Banco da Comunidade – Corte da Fita
Fonte: BNB/ Ambiente de Microfinanças



Foto 8: Inauguração de um Banco da Comunidade – Jramento
Fonte: BNB/ Ambiente de Microfinanças



Foto 9: Inauguração de um Banco da Comunidade – Comemoração Festiva
Fonte: BNB/ Ambiente de Microfinanças



Foto 10: Inauguração de um Banco da Comunidade – Plantio da Árvore
Fonte: BNB/ Ambiente de Microfinanças

O Crediamigo Comunidade foi desenhado para viabilizar o atendimento, por parte do Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste, da população de baixa renda. A figura abaixo exemplifica o público focado por este produto.

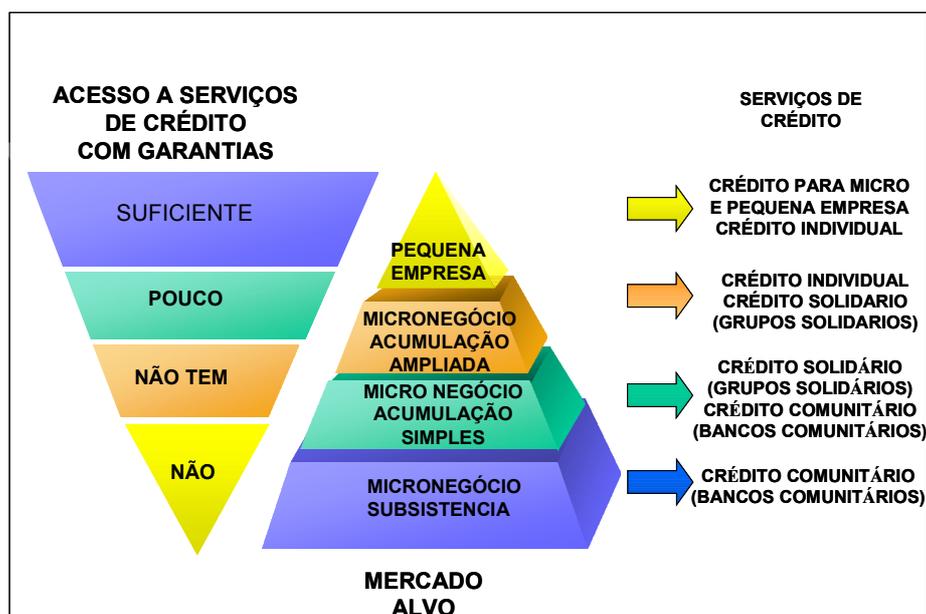


Figura 5: Pirâmide que descreve a localização do público atendido pelo Crediamigo

Fonte: Informação fornecida pela Coordenadora Executiva do Projeto de Implantação do Crediamigo durante a entrevista realizada

Nas palavras de um gestor do Banco entende-se o posicionamento do Crediamigo Comunidade frente às estratégias de atuação do Banco do Nordeste:

[...], mas ele será um produto que nos permite chegar mais perto da base da pirâmide de forma massificada, ele nos permite chegar a lugares mais pobres, com a mesma capacidade operacional e a metodologia que a gente já tem.

[...] Mas ele tem uma possibilidade é de nos permitir chegar em rincões de pobreza que a gente não chegava antes, tanto que a gente tem uma preocupação em que ele não cresça de valor e que ele não perca a sua característica, as suas feições originais que é de estar na base da pirâmide. Então ele não é um produto para estar com clientes que não precisam dele, então ele é pra gerar empoderamento, gerar capital social e fazer essas pessoas ascenderem de modo que possam ser atendidos pelos outros produtos que tem no Programa (entrevista com gestor do Banco)

O tema do empoderamento está presente na metodologia do Crediamigo Comunidade, considerando que o processo de crédito deste produto se desenvolve através de uma negociação simbólica entre o Banco e o banco comunitário, em que se trabalha a transferência de alguns poderes, que seriam de responsabilidade da instituição financeira, para a comunidade.

2.2 Empoderamento

Michel Foucault, em seu livro *Microfísica do Poder*, defende que o poder não se circunscreve unicamente em torno do Estado. Este não seria o órgão central e único de poder. O poder se expande por toda a sociedade, penetrando na vida cotidiana e por isso podendo ser caracterizado como micro-poder ou sub-poder (FOUCAULT, 2008).

Os poderes se exercem em níveis variados e em pontos diferentes da rede social e neste complexo os micro-poderes existem integrados ou não ao Estado, distinção que não parece, até então, ter sido muito relevante ou decisiva para suas análises (MACHADO in FOUCAULT, 2008, p. 13).

Ainda segundo Foucault (2008, p. 14), o poder não é algo que se detém como uma coisa, como uma propriedade, é uma relação. Não existem aqueles que têm o poder e aqueles que não o tem. “Rigorosamente, o poder não existe, existem práticas ou relações de poder. E esse caráter relacional do poder implica que as próprias lutas contra seu exercício não possam ser feitas de fora, de outro lugar, do exterior, pois nada está isento de poder”.

O poder, entretanto, para os que o querem exercê-lo, mesmo nas relações mais simples, deve ser desejado. Aqueles que acreditam que, as formas de organização do nosso cotidiano, pertencem naturalmente a uma misteriosa esfera superior, que assegura que chegaremos automaticamente ao “melhor dos mundos”, estarão sempre em posição inferior nas relações de poder (DOWBOR, 1994).

Paulo Freire defende que os homens devem sempre ter o “intento de ultrapassagem do estado de objetos para o de sujeitos”, sujeitos da sua própria história. Devem desejar e procurar o “inédito-viável” (poder?) para poderem transformar seu mundo e a si mesmo (FREIRE, 2005).

Para Freire este processo de transformação rumo a “conquista da liberdade pelas pessoas que têm estado subordinadas a uma posição de dependência econômica ou física ou de qualquer natureza” denomina-se empoderamento (*empowerment* em inglês), ou seja “a pessoa, grupo ou instituição empoderada é aquela que realiza, por si mesma, as mudanças e ações que a levam a evoluir e a se fortalecer”. Este posicionamento difere da conceituação da palavra na língua inglesa, que adota o entendimento de que *empowerment* é “dar poder a alguém para realizar uma tarefa sem precisar da permissão de outras pessoas”.

Acerca desse tema Iorio (2002) destaca que o termo empoderamento começou a ser utilizado, em nível internacional, nos anos 1960 pelo movimento *American Blacks*, que lutava contra o preconceito e a discriminação racial, ainda presentes no cenário sócio-econômico dos Estados Unidos nessa época.

Ainda segundo Iorio (2002), nos anos 1970 e 1980, o conceito de empoderamento alcança dimensões mais amplas, tanto em nível teórico como instrumento de intervenção na realidade. Nesse período surgia a luta de grupos feministas no sentido de alcançar a plena cidadania das mulheres numa sociedade em que os homens detinham a primazia do poder nas relações sócio-econômicas.

Nos anos 1990 o conceito de empoderamento ampliou-se para o campo do desenvolvimento, principalmente em relação às pessoas que viviam na pobreza. A justificativa era de que a população menos favorecida economicamente precisava ser

empoderada, como condição para o sucesso das políticas públicas direcionadas a este público (IORIO, 2002)

Como se pôde observar, neste resgate histórico inicial, a conceituação de empoderamento ainda está em processo de formação, principalmente no Brasil. Esta constatação fica explicitada quando se consulta o dicionário Aurélio (2004) que não relaciona esta palavra entre seus 435.000 verbetes.

Consultando-se a literatura mais especializada, encontra-se, no enfoque de desenvolvimento, alguns conceitos de empoderamento, atualmente utilizados. Romano (2002, p. 17), “Processo pelo qual as pessoas, as organizações, as comunidades assumem o controle de seus próprios assuntos, de sua própria vida e tomam consciência da sua habilidade e competência para produzir, criar e gerir”.

Villacorta e Rodriguez (2002, p.45) ampliam este conceito focando ainda mais na população pobre:

É uma perspectiva que coloca as pessoas excluídas dos processos prevaletentes de desenvolvimento e do poder (sua distribuição e exercício) no centro do processo de desenvolvimento. Situar as pessoas e grupos sociais que vivem na pobreza ou são excluídos no centro do processo de desenvolvimento significa colocar as instituições econômicas (mercados) e as políticas (Estado) ao serviço desses grupos, e não o contrário.

Romano (2002) argumenta que no combate à pobreza, a abordagem de empoderamento implica no desenvolvimento das capacidades das pessoas pobres e excluídas e de suas organizações para transformar as relações de poder que limitam o acesso e as relações em geral com o Estado, o mercado e a sociedade civil. Assim, através do empoderamento visa-se a que essas pessoas pobres e excluídas venham a superar as principais fontes de privação das liberdades, possam construir e escolher novas opções, possam implementar suas escolhas e se beneficiar delas.

As capacidades são poderes para fazer ou deixar de fazer coisas. Assim, o conceito de capacidades não significa só as habilidades das pessoas, mas também as oportunidades⁵⁸ reais que essas pessoas têm de fazer o que querem fazer (SEM, 2000 apud ROMANO, 2002).

O empoderamento, enquanto desenvolvimento das capacidades das pessoas pobres e excluídas e suas organizações, é um processo relacional e conflituoso.

Relacional, no sentido de que sempre envolve vínculos com outros atores. Não dá para analisar e trabalhar no processo de empoderamento em termos atomizados individuais. Sempre temos que pensar no tecido de relações de poder nas quais o indivíduo, ou melhor, a pessoa está inserida.

Conflituoso, no sentido de que o empoderamento diz respeito a situações de dominação - explícitas ou implícitas - e à busca de mudanças nas relações de poder existentes. O empoderamento leva a mudanças tanto da posição individual como grupal nas relações de poder/dominação. Essas mudanças não ocorrem, em geral, sem conflitos de alguma ordem. Assim, no trabalho de empoderamento, estamos lidando com a resolução - negociada ou não - de conflitos. A participação nesse processo não pode ser neutra. Ela implica assumir uma posição de aliado dos pobres e excluídos e, como tal, fazer parte dos conflitos que levam à modificação das relações de poder que mantêm a situação de dominação existente. (ROMANO, 2002, p. 18)

Iorio (2002) levanta ainda outra questão, no que se refere às estratégias de empoderamento: quem empodera quem?

Apesar de diversos autores Ioro (2002), Romano (2002) e Villacorta e Rodriguez (2002) concordarem que o empoderamento não pode ser feito em nome das pessoas que precisam ser empoderadas, não quer dizer que a população pobre deve enfrentar sozinha este desafio. Agentes externos devem atuar como catalisadores desse processo, onde Iorio (2002, p. 26) identifica dois tipos de atores:

- Agentes externos (como ONG's, agências de desenvolvimento, governos) podem contribuir na criação de um meio ambiente favorável ao empoderamento, ou bem agir como uma barreira.
- O empoderamento pode ocorrer dentro do grupo, através de organizações de base, como são os movimentos sociais, onde o agente pode ser uma liderança interna ao grupo.

O Banco Mundial, a partir do ano de 2000, destaca que a abordagem para combate à pobreza deve utilizar três tipos de estratégias:

⁵⁸ ROMANO (2002) explica que as oportunidades se referem às limitações e possibilidades apresentadas, pelas condições externas, entre as quais se destacam as relações de poder e as situações de dominação nas quais as pessoas, os grupos e as organizações estão inseridos.

- Promover oportunidades – Oportunidades significam emprego, crédito, caminhos, escolas, eletricidade, mercados para os seus produtos, água, saneamento básico e serviços de saúde.
- Facilitar o empoderamento – A escolha e implementação de ações públicas que atendam às necessidades dos pobres dependem da interação de processos sociais, econômicos e políticos. O Acesso a mercados e a serviços públicos é frequentemente influenciado pelo Estado e por instituições sociais que devem atender e serem *accountable* para os pobres.
- Expandir a segurança – Reduzir a vulnerabilidade a desastres naturais, choques econômicos, epidemias e violência é parte intrínseca do aumento do bem-estar e promove o investimento em capital humano. (IORIO, 2002, p. 43).

Apesar das várias abordagens citadas anteriormente, os diversos autores consultados, Iorio (2002), Romano (2002), Villacorta e Rodriguez (2002), e Mick (2003) concordam que qualquer processo efetivo de combate à pobreza e à exclusão social, que tenha como estratégia o empoderamento, deve ser capaz de enfrentar as causas que dão origem à pobreza e à exclusão nos grupos sociais.

Como se observa o enfoque do empoderamento está diretamente relacionado com a abordagem que se dá ao público de baixa renda, e o microcrédito, apresenta-se como uma das políticas públicas presentes nas discussões teóricas sobre este tema.

Apesar de ter-se feito o resgate histórico sobre o empoderamento e seus diversos conceitos, deve-se destacar que essa discussão não é consenso na literatura mundial. Vários autores entendem o empoderamento como a efetiva “tomada do poder” na busca de uma “ação libertadora” por parte das camadas menos favorecidas da população, frente às “elites opressoras”, incluindo-se nesta relação o próprio Paulo Freire (2005). Outros manifestam suas opiniões contrárias, principalmente, quando se vincula o tema do empoderamento com o microcrédito.

Un artículo titulado *“Hype and Hope: The Worrysome State of the Microcredit Movement”* (Bombo y esperanza: El estado preocupante del movimiento microfinanciero) por Thomas Dichter es un ejemplo reciente de las opiniones que hemos retado. Algunos argumentos de Dichter son: 1) existen muy pocas investigaciones que muestren el impacto de las microfinanzas de una forma que demuestre causalidad, 2) las microfinanzas tal vez faciliten el flujo de efectivo y aumenten la confianza de las mujeres, pero no hacen mucho más que eso, y 3) el crédito verdadero debe dirigirse a los negocios pequeños y medianos capaces de crear empleos y no a micronegocios y actividades de subsistencia del sector informal. (HARRIS, 2006, p. 5)

Por outro lado existem autores que entendem que, mesmo que não se consiga auferir os impactos sociais das microfinanças, junto ao público beneficiado, não se deve descartar o potencial dessa ação creditícia e sua integração com outras políticas.

Entonces ¿Qué hacemos con el criticismo de que la investigación es débil y no muestra causalidad? ¿Descartamos las microfinanzas porque todavía no hemos probado que son la causa del impacto, o reconocemos las sinergias que se combinan para producir un cambio tan drástico? Creemos que este último es el curso más prudente a seguir. (HARRIS, 2006, p.7)

Dentre as diversas formas de se atuar através das microfinanças, os bancos comunitários sempre procuram trabalhar em sua metodologia, além da concessão do crédito, outras externalidades. Dentre elas, a que mais se destaca é a possibilidade do empoderamento.

El documento Freedom from Hunger [Libre de Hambre] (1996, pág. 3) ofrece una excelente explicación del significado de empoderamiento y de la función que la banca comunal desempeña en empoderar a sus socios. “Al ayudar a los pobres a manejar exitosamente sus propios grupos de autoayuda y ayudarse unos a otros para utilizar el crédito a fin de aumentar sus ingresos y comenzar a ahorrar, estos programas [de banca comunal] hacen que ellos participen en actividades vitales que mejoran su confianza, su autoestima y el control de su propio ámbito. Experimentan una transformación psicológica profunda que muchos escritores llaman hoy “empoderamiento”: una transformación de la actitud que pasa del “no puedo” a “puedo”. Con el refuerzo de su uso exitoso del crédito y su solidaridad con otras personas en el banco comunal, los pobres aumentan su conciencia de la posibilidad de mejorar su vida” (WESTLEY, 2004, p. 5).

O Crediamigo Comunidade, que trabalha a metodologia dos bancos comunitários desenvolvida pelo Banco do Nordeste, se propõe a trabalhar o empoderamento sob duas perspectivas: a individual, através do resgate da “auto-estima e da motivação empreendedora” dos seus beneficiários, de que trata Prahalad e, a grupal através de ações que incentivam o convívio na comunidade, como um desdobramento das atividades desenvolvidas no grupo solidário.

No primeiro foco a metodologia do Crediamigo Comunidade procura resgatar, organizar ou mesmo inculcar alguns padrões de comportamento nos participantes dos bancos comunitários. Assim, os mecanismos do “apadrinhamento” e do “aval solidário” reforçam os conceitos de amizade, comprometimento, responsabilidade; a “poupança” e a “quota de reserva” reforçam os conceitos de segurança financeira, prudência, precaução; a “eleição da comissão de coordenação” reforça os conceitos de democracia, participação; a “multa por atraso” nas reuniões reforça os conceitos de pontualidade, comprometimento; a realização da

“reunião de pagamento” reforça o conceito de organização. Destaca-se que em todas essas atividades o assessor de crédito tem participação limitada, o que fortalece a independência e desenvolvimento do grupo. Além desses instrumentos, o próprio crédito, é claro, e a forma como é concedido (empréstimos crescentes, constantes e em prazos curtos) tem papel preponderante na educação financeira dos seus beneficiários.

A partir daí, com o crescimento econômico das atividades financiadas começam a aparecer recursos para (melhor) atender, não só as necessidades financeiras do próprio negócio, mas as necessidades educacionais, de saúde, de moradia, de lazer do beneficiário e de sua família. Ficando, a partir daí sujeitos, e não meros objetos, de sua própria história, conforme preceitua Paulo Freire.

Os trechos a seguir, de entrevistas realizadas com clientes do Crediamigo Comunidade nos municípios de Caucaia e Maranguape, ilustram um pouco as perspectivas acima levantadas:

Não. Ah, no Banco do Nordeste nós temos uma poupançazinha pequenininha. Lembrei, no Banco do Nordeste. É porque ninguém mexe e a gente fica assim [...].

Então, o banco facilitou pra gente um crédito, agora, pra ampliação e reforma de construção. Com isso aqui, eu já fiz um, no valor de três mil reais, foi onde a gente ampliou, ali, um ponto comercial que a gente iniciou, que era pequenininho. E, hoje, é a lojinha, é a farmácia, o ponto da ração [...].

Não, tive condições a partir do momento em que comecei a ser cliente do Crediamigo. Porque, parte dos meus lucros, eu não uso pra vaidade ou pra luxo. Eu dediquei, exclusivamente, ao estudo dos meus filhos. Pra crescer o meu negócio, aumentar a minha clientela. Mas os meus lucros são investimento pro estudo das crianças [...]. (Entrevista com cliente realizada em 16/09/08)

Eu já tava com um comerciazinho, só que era menos [...].Eu ampliei depois que eu fiz o individual, que eu peguei de quatro e quinhentos. Eu aumentei o ponto... Era tudo junto, a minha casa era dali pra lá. Foi feita essa parte nova aqui, pra poder deixar lá só pro comércio. Porque lá era só um quartinho, bem estreitinho. Eu separei (Entrevista com cliente realizada em 16/09/08).

O que mudou? Eu acho que a oportunidade de ter o crédito ao meu favor. Eu acho assim.. Porque, antes, eu não tinha ajuda de ninguém. Vivía passando por momentos bastante difíceis. Mas, a partir da hora em que eu conheci o Crediamigo, eu conheci uma mudança. Minha vida começou a se transformar. Porque, aí, eu tive a oportunidade de comprar e vender ao mesmo tempo [...].

Aqui, eu pretendo montar uma mercearia pra mim. Que, antes, eu... Na realidade, eu já tinha trabalhado com negócio, comércio. Trabalhei com congelados. Aí, como nós não tinha crédito, ajuda de ninguém, a gente foi e caiu mesmo, porque não tinha como. Vendia fiado e não recebia a tempo. Aí, foi caindo, caindo e nós abandonamos. Aí, a gente voltou de novo, mas com a força do Crediamigo. (Entrevista com cliente realizada em 18/09/08)

A segunda perspectiva acontece quando cada banco da comunidade elege sua comissão de coordenação composta de 05 (cinco) integrantes que se responsabiliza, com os demais, em administrar as atividades, procurando fortalecer a união do banco e o crescimento das atividades de cada sócio/cliente. Essa “auto-gestão” tenta levar seus integrantes a compartilhar os problemas e a encontrar soluções conjuntas, tornando-os membros associados a uma rede de solidariedade social, com o objetivo de dar-lhes poder. Esse empoderamento passa a ser assumido por todos, à medida que os mesmos indicam quem pode participar, autorizam o valor do crédito a ser concedido a cada integrante, fazem os registros das reuniões, enfim compartilham todas as informações financeiras e administrativas, bem como assumem os compromissos do pagamento do crédito, através do aval solidário, além de poderem desenvolver projetos para a melhoria da própria comunidade e/ou realizarem atividades negociais entre si.

Os trechos a seguir, de entrevistas realizadas com clientes do Crediamigo Comunidade nos municípios de Caucaia e Maranguape, destacam o tema acima abordado:

Já ajudamos alguém. Muito com a quota de reserva. A pessoa não tinha, a gente encontrou pessoas doentes do grupo, que não tinham um tostão. Então, a gente foi solidário com essa pessoa. Inclusive, também, pessoas doentes... Chegou pessoas no grupo, “meu filho tá passando necessidade, precisando da medicação”. O grupo se juntou naquele momento. De uma certa forma, existe e é muito bom se manter um grupo, bom relacionamento no grupo. Porque, numa hora dessas, a gente vê que, realmente, vale a pena ter amigos [...] (entrevista com cliente realizada em 16/09/08)

Até tá com a terceira vez já eu organizei o pessoal daqui. Aí conversei com os meninos para a gente fazer uma feirinha mensal aqui porque é uma renda a mais. E a primeira feira foi ótima. Vendemos demais. Foi o dia das mães [...] (entrevista com cliente realizada em 23/09/08).

Essas duas linhas de estratégia estão compreendidas dentro das dimensões de empoderamento defendidas por IORIO, que assim as relaciona: “aumento da auto-estima, do despertar da capacidade de ação dos grupos e pessoas e o acesso aos meios de vida” (2002, p. 33).

Iorio, entretanto, traz uma crítica à estratégia de empoderamento: como garantir a permanência e o aprofundamento das conquistas, diante da eventual saída da “intervenção de desenvolvimento?” Isto é, como tornar sustentável o empoderamento entre os atores trabalhados? Ela, assim conclui as suas indagações, apesar de não responder totalmente as

perguntas formuladas, usando como exemplo o relacionamento entre supostas ONG's localizadas em países do hemisfério norte e parceiros do sul:

Mesmo no campo da relação entre ONGs do Norte e seus parceiros do Sul, o empoderamento dos parceiros deve ter efeitos. Os parceiros devem ser empoderados de forma que possam ser capazes de propor políticas, dialogar com os níveis de tomadas de decisão sobre suas perspectivas e necessidades. Deve haver a possibilidade de construção de uma visão compartilhada sobre métodos de trabalho, sobre prioridades, sobre políticas. Não havendo esta possibilidade, corremos o risco de repetir comportamentos que estamos cansados de criticar na cooperação oficial e multilateral (IORIO, 2002, p. 33).

Helms (2006 apud BRAGA, 2008) levanta ainda outra questão, destacando que as microfinanças, especialmente microcrédito, não são sempre a melhor estratégia. Microcrédito não é apropriado para os miseráveis e os famintos, os quais não têm uma renda segura ou confiável ou meios de pagamentos. Em muitos casos, pequenas doações, melhorias em infraestrutura, programas de treinamento e emprego e outros serviços não financeiros, além da oferta simultânea de bens primários como alimentação e saúde, podem ser mais apropriados para os muito pobres.

Assim, partindo do pressuposto de que “o empoderamento não pode ser feito em nome das pessoas que necessitam ser empoderadas”, conforme defende Iorio (2002, p. 26), a metodologia do Crediamigo Comunidade funcionaria como um catalisador desse processo, respeitando-se as condicionalidades acima levantadas.

3 CREDIAMIGO COMUNIDADE: PERFIL, PERCEPÇÕES E RELATOS

Este capítulo traça o perfil sócio-econômico do público atendido e a percepção dos mesmos sobre o Crediamigo Comunidade, captados a partir das entrevistas realizadas com esses clientes e análise dos dados obtidos.

Os primeiros municípios em que o Crediamigo Comunidade foi implantado, através de um projeto piloto, foram Caucaia, Maranguape, São Gonçalo do Amarante e Guaramiranga⁵⁹, sendo que os dois primeiros, além de abrigarem os primeiros bancos comunitários formados apresentaram os melhores resultados. Assim, as pesquisas de campo quantitativas e qualitativas que estão subsidiando essa dissertação ocorreram em Comunidades desses municípios. Ao todo foram aplicados 100 questionários, restando 98 entrevistas válidas, com perguntas abertas e fechadas, além da realização de 10 entrevistas abertas com gravação e da realização de um grupo focal e registros fotográficos.

As entrevistas tiveram como objetivo apreender as representações dos beneficiários sobre o crédito destinado aos mais pobres, suas limitações e potencialidades e sobre as possibilidades empíricas do empoderamento. As entrevistas foram facilitadas pela presença, no primeiro momento, do assessor de crédito que acompanha esses grupos, como forma de facilitar o contato entre o pesquisador e os entrevistados. No segundo momento, sem a presença do assessor, os clientes foram entrevistados sobre a forma como tomaram conhecimento do Crediamigo Comunidade, relacionamento com o programa, críticas à

⁵⁹ Como já citado no capítulo anterior o Desenvolvimento do Crediamigo Comunidade nos municípios de São Gonçalo do Amarante e Guaramiranga não será objeto de estudo neste trabalho pelas limitações inerentes a um projeto de pesquisa desenvolvida por um pesquisador em um mestrado profissional. A análise e posterior avaliação do programa no Estado do Ceará demanda a atuação de um grupo de pesquisadores capacitados para essa finalidade.

metodologia creditícia e outros assuntos a serem definidos no decorrer da preparação do trabalho.

O grupo focal foi realizado em 31/07/08 na localidade de São João do Amanari, município de Maranguape. Quanto à aplicação dos questionários e entrevistas gravadas ocorreram no mês de setembro de 2008, entre os dias 16 a 30/09/08. A estrutura do questionário⁶⁰ e das entrevistas gravadas constava de seis partes, contemplando: I) Dados Pessoais, II) Renda Familiar, III) Atividade Produtiva, IV) Crédito, V) Grupos Solidários, VI) Percepções e Relatos. Vide Anexo I.



Foto 11: Grupo Focal

Fonte: Próprio Autor

⁶⁰ A estrutura deste documento foi baseada em um questionário aplicado para uma pesquisa realizada em 2007, com beneficiários do Bolsa Família que se tornaram clientes do Crediamigo, a qual, após consolidação dos dados coletados, resultou no Artigo “Microcrédito como ação complementar ao programa Bolsa Família: a experiência do Crediamigo do BNB”, de autoria de BRAGA, Maria Goretti S.; LEANDRO, Charles Diniz; LYRA Stélio Gama, e que foi apresentado na Primeira Mostra Nacional de Estudos sobre o Bolsa Família, no ano de 2008, em Brasília-DF.



Foto 12: Entrevistas com Clientes
Fonte: Próprio Autor

Para a pesquisa foram escolhidos 100 clientes do Crediamigo Comunidade, pertencentes aos 10 primeiros bancos comunitários formados nas cidades de Caucaia e Maranguape, sendo que ao final restaram 98 questionários válidos. Destaca-se que, na época das pesquisas existiam 1.181 clientes do Crediamigo Comunidade nesses dois municípios. Para as entrevistas gravadas foram escolhidos 10 clientes pertencentes a esse mesmo grupo selecionado. Nesses municípios foram contempladas comunidades rurais⁶¹ e/ou semiurbanas, conforme tabela abaixo:

Tabela 11 – Comunidades visitadas na pesquisa

MUNICÍPIO	COMUNIDADE	CLIENTES PESQUISADOS
Caucaia	Planalto do Cauípe	22
Caucaia	Matões	19
Caucaia	Sítios Novos	6
Caucaia	Alto do Garrote	4
Maranguape	São João do Amanarí	41
Maranguape	Rato	2
Maranguape	Serra do Lagedo	3
Maranguape	Cajueiro	1
TOTAL		98

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

Essa amostra respeitou também as questões de gênero, visto que cerca de 67 % dos integrantes dos bancos comunitários são do sexo feminino.

⁶¹ Apesar da escolha de áreas rurais, reitera-se que todos os clientes pesquisados e/ou entrevistados são proprietários de atividades nos segmentos de indústria, comércio ou serviços, visto que o Crediamigo não atende atividades agrícolas ou pecuárias.

Os municípios de Caucaia e Maranguape fazem parte da Região Metropolitana de Fortaleza. Ambos recebem forte influência da capital do estado. A tabela abaixo apresenta mais algumas informações sobre o perfil sócio-econômico dessas cidades:

Tabela 12: Perfil sócio-econômico das cidades pesquisadas

Município	Área (Km ²)	População (2000)	PIB (2004) (R\$ mil)	PIB per capita (2004) (R\$ 1,00)	Taxa Urbanização (2000) (%)	IDH (2000)
Caucaia	1,227,90	250.479	982.866	3.340	90,26	0,721
Maranguape	590,82	88.135	378.806	3.923	74,05	0,691

Fonte: Perfil Básico Municipal – IPECE, 2008⁶²

Os setores industriais e de serviços são os mais desenvolvidos nesses municípios, embora faça-se a ressalva, de que a maioria das atividades industriais presentes em Caucaia e Maranguape são provenientes de grandes empresas atraídas pelas políticas de incentivo à implantação de parques industriais no estado, com redução de impostos. Quanto ao setor de serviços recebe grande influência da capital do estado - Fortaleza. A tabela abaixo detalha melhor o PIB por setor.

Tabela 13: PIB por Setor

Município	PIB Total (R\$ mil)	PIB por Setor (%)		
		Agropecuária	Indústria	Serviços
Caucaia	982.866	2,31	42,70	55,00
Maranguape	378.806	3,96	68,69	27,35

Fonte: Perfil Básico Municipal – IPECE, 2008

⁶² Disponível em: <http://www.ipece.ce.gov.br/publicacoes/perfil_basico/PBM2007.htm>. Acesso em: 02 de janeiro de 2009.

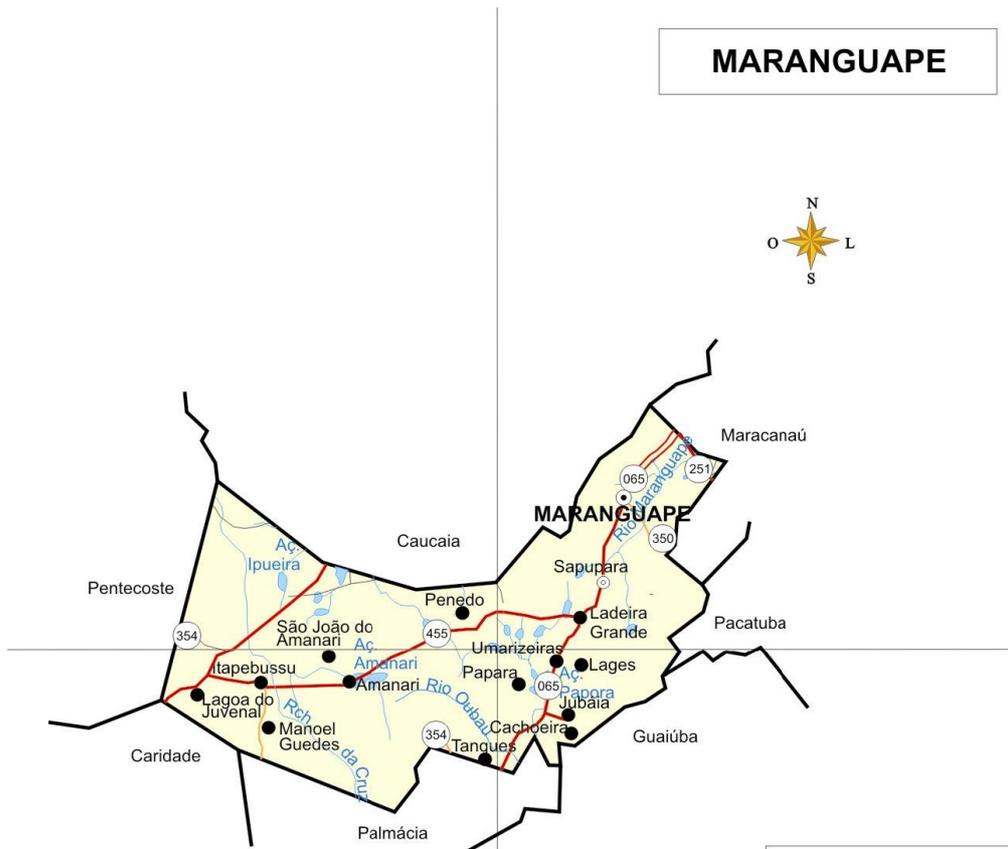


Figura 6: Mapa do Município de Maranguape
Fonte: IPECE

MAPA DE LOCALIZAÇÃO



Figura 7: Localização do Município de Maranguape no mapa do Estado do Ceará
Fonte: IPECE

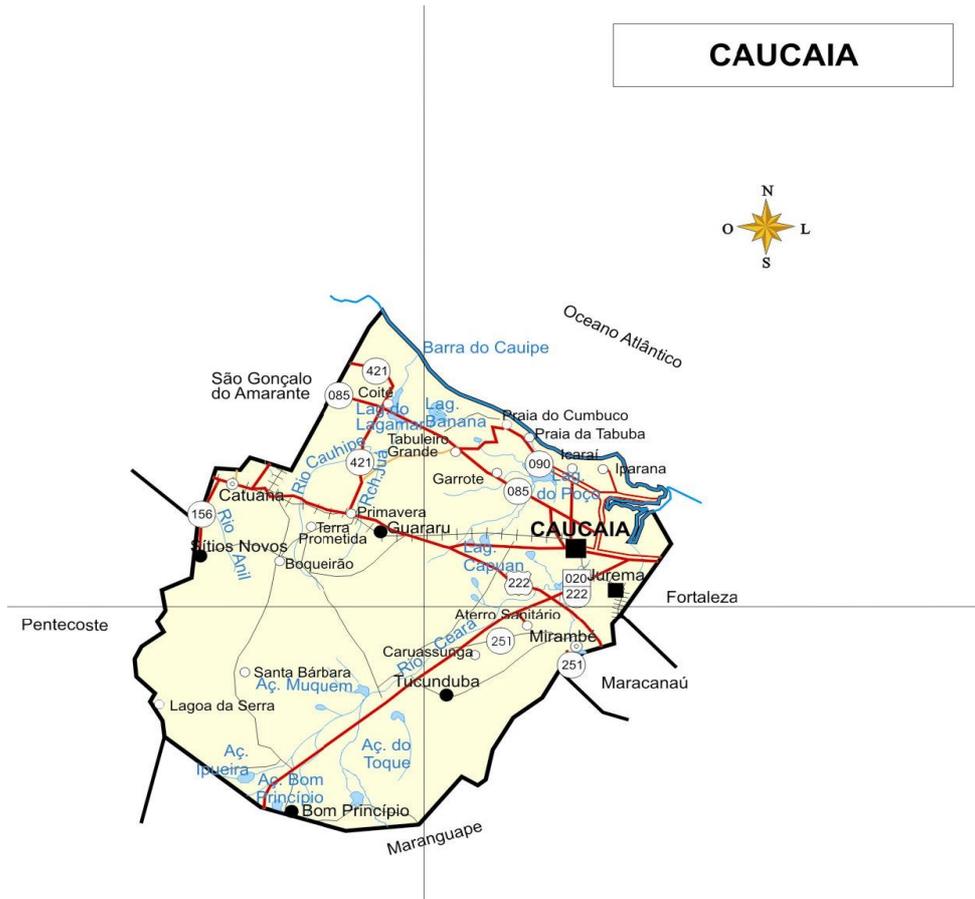


Figura 8: Mapa do Município de Caucaia
Fonte: IPECE

MAPA DE LOCALIZAÇÃO



Figura 9: Localização do Município de Caucaia no mapa do Estado do Ceará
Fonte: IPECE

3.1 Resultados e Análise dos Dados Coletados

3.1.1 Dados Pessoais

O Crediamigo apresenta, em seu quadro de Clientes Ativos, a presença de 64 % de mulheres, na posição de 31 de dezembro de 2008. No Crediamigo Comunidade são cerca de 67 %. Como mencionado anteriormente, essa proporção de gênero foi respeitada na escolha dos clientes a serem entrevistadas, visto que dos 98 questionários, 66 (67,3 %) foram aplicados para mulheres e 32 (32,7%) foram para homens⁶³.

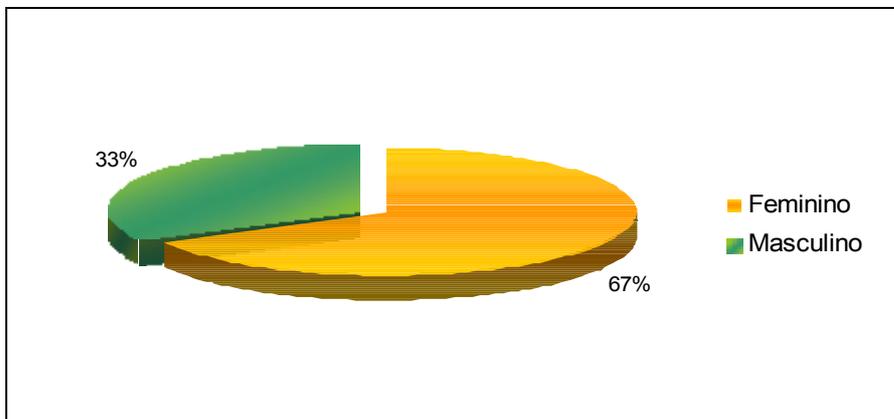


Gráfico 8: Proporção de Gênero
Fonte: Base de Dados da Pesquisa

Em relação à faixa etária, 5,2 % tem entre 18 e 25 anos e 29,9 % tem entre 26 a 35 anos. O Maior percentual de clientes está na faixa etária de 36 a 45 anos com 34 %. Entre 46 e 55 anos estão 19,6 %, entre 56 e 65 anos existem 10,3 % e apenas 1 % está acima de 65 anos.

⁶³ Destaca-se que este item foi o único que foi preestabelecido para procurar respeitar a proporção com o universo total de clientes do Crediamigo Comunidade.

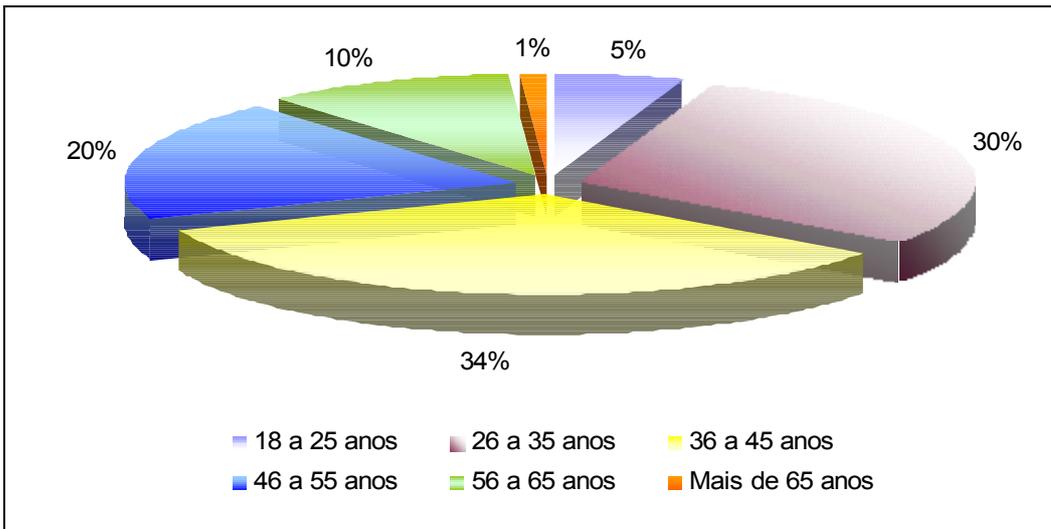


Gráfico 9: Idade

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

Quanto ao estado civil, a grande maioria do público pesquisado é casado ou vive em união estável com outro cônjuge. Essas categorias juntas representam 80,6 % do total. Em relação aos outros percentuais 15,3 % são solteiros 2 % são separados ou divorciados e 2 % são viúvos.

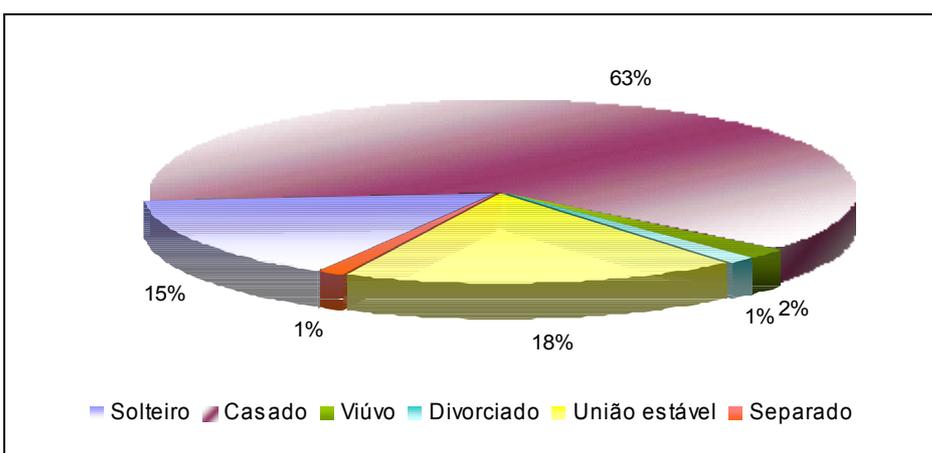


Gráfico 10: Estado Civil

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

A escolaridade é bastante deficitária entre os membros pesquisados. São analfabetos ou tem entre 1 e 4 anos de escolaridade, 38,8 %. Entre 5 e 8 anos são 23,5 %. Entre 9 e 11 anos são 31,6 % e apenas 6,1 % tem o curso superior.

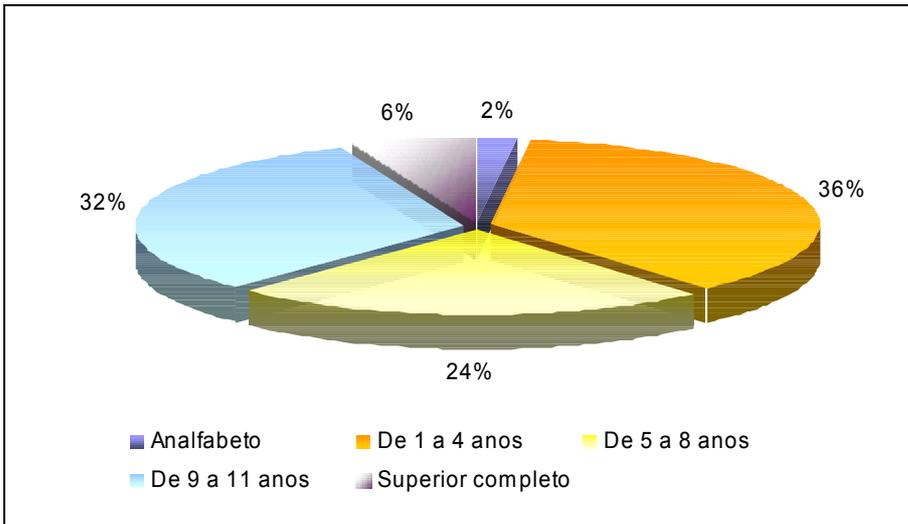


Gráfico 11: Anos de Escolaridade
Fonte: Base de Dados da Pesquisa

Corroborando com a filosofia do Crediamigo Comunidade, que se desenvolve mais onde os laços sociais são mais fortes, quando se perguntou o “tempo de moradia na comunidade” entre os entrevistados, ratificou-se esta constatação. Assim teve-se como resultados que nenhum dos pesquisados morava a menos de 3 anos na comunidade e apenas 2,1 % moravam entre 3 e 5 anos. A grande maioria, 90,4 %, morava há mais de 10 anos e 7,4 % moravam entre 5 e 10 anos.

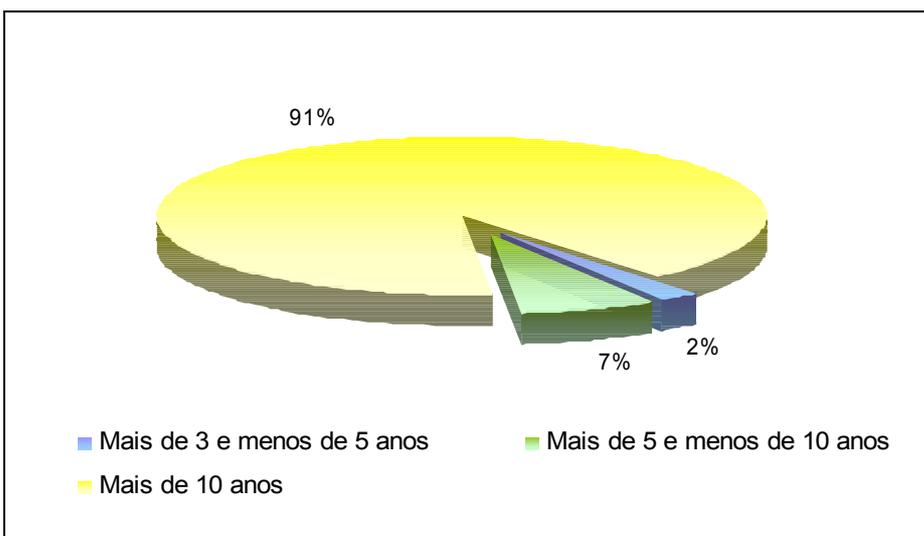


Gráfico 12: Quanto tempo mora na comunidade?
Fonte: Base de Dados da Pesquisa

O tamanho das famílias está dentro do padrão brasileiro para o público com este nível de renda, visto que quase a metade dos pesquisados acusou ter uma família com 4 a 5

membros, ou seja 44,9 %. Entre 1 e 3 membros tiveram 36,7 % e apenas 18,4 % das famílias tinham mais de 5 pessoas.

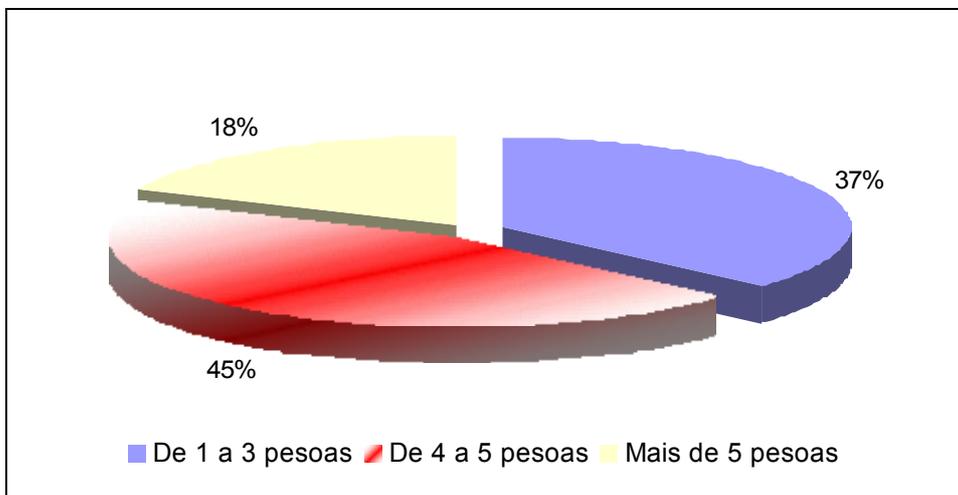


Gráfico 13: Quantas pessoas moram na casa?

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

Apesar de poucos terem a documentação completa dos imóveis, a grande maioria declarou morar em casa própria, ou seja 93,9 %. Além desses, 3,1 % moram em casa alugada, 2 % em casas emprestadas por amigos, patrões e ou familiares e 1 % mora com familiares.

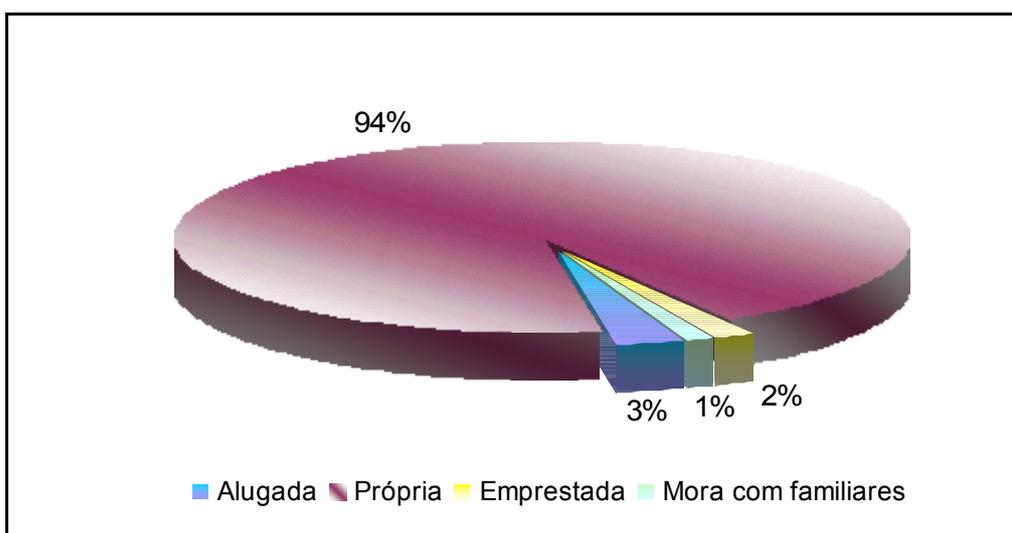


Gráfico 14: Tipo de Moradia

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

Os resultados obtidos nesta primeira parte do questionário, que trata dos Dados Pessoais dos entrevistados, fazem algumas revelações além de indicar algumas sugestões.

Essas constatações coincidem com o que Braga (2008, p. 15) encontrou em outra pesquisa realizada com clientes do Crediamigo.

Esses resultados revelam a problemática de um segmento da população que requer políticas públicas diferenciadas, uma vez que já chegaram à idade adulta com pouca escolaridade, dificultando ou até impossibilitando sua entrada no mercado de trabalho formal. A estratégia para geração de renda é recorrer ao mercado informal, trabalhando por conta própria em qualquer segmento da economia. Essa parcela da população requer cursos de qualificação e de capacitação direcionados para uma ocupação ou uma atividade produtiva, a fim de que possa ter ferramentas que possibilitem melhores condições de ocupação e renda.

Além disso, destaca-se que, devido mais de 80 % serem casados ou manterem uma união estável, e pelo tamanho médio das famílias, a necessidade da renda é imprescindível para suporte dos seus lares. Um dado positivo, mas que reforça mais ainda a necessidade de políticas públicas na própria comunidade, é o fato de que 93,9 % dos entrevistados terem declarado que são proprietários de suas moradias.

3.1.2 Renda Familiar

Os resultados apontaram que 62,2 % da renda das famílias pesquisadas são oriundas de 02 de seus integrantes. 21,4 % são originárias de apenas 01 de seus membros enquanto 12,2 % são provenientes de 03 membros e apenas 4,1 % são procedentes de mais de 03 membros das famílias pesquisadas.

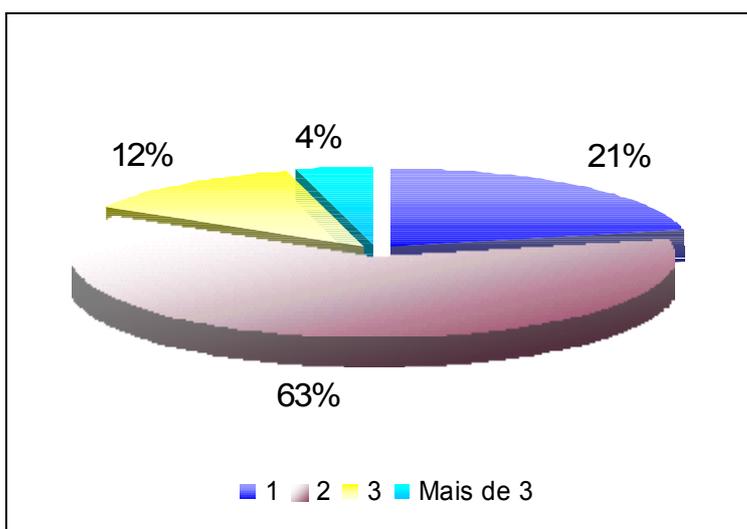


Gráfico 15: Quantas pessoas da família têm renda?

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

A renda das famílias pesquisadas aponta uma renda *per capita* baixa, considerando que 52,1 % declararam ter uma renda familiar entre 01 e 02 salários mínimos. Além desses, 10,6 % disseram ter uma renda entre ½ e 1 salário, 28,7 % tem uma renda entre 2 e 3 salários, 5,3 % tem renda entre 3 e 5 salários e apenas 3,2 % indicaram ter renda mensal familiar acima de 5 salários mínimos.

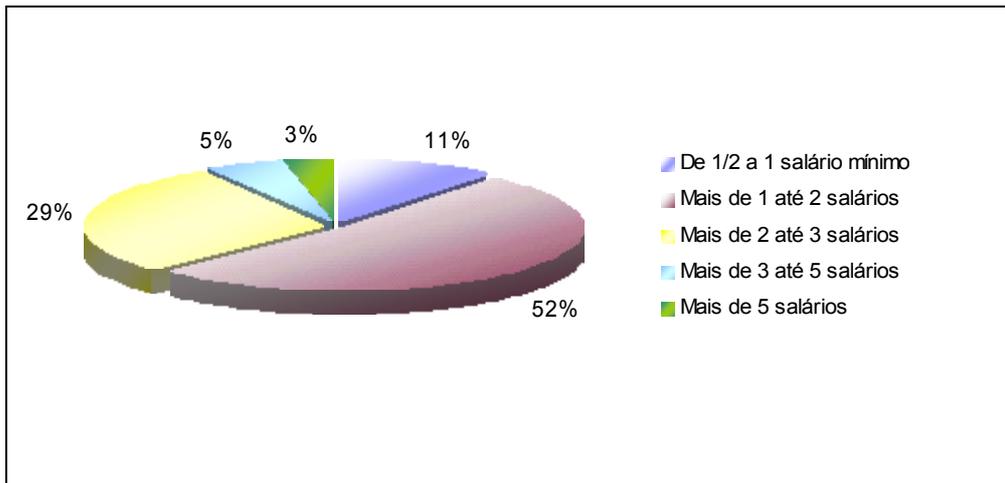


Gráfico 16: Qual é a renda mensal da família?

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

Um dos dados mais significativos dessa pesquisa foi que 67,3 % dos entrevistados declararam que a principal renda da família é proveniente do próprio negócio. Cumulativamente a esta informação 25,5 % disseram que o trabalho com carteira assinada também compõe a renda principal da família, 35,7 % revelaram que o trabalho para outras pessoas sem carteira assinada também era uma importante fonte de renda para a família e 12,2 % proclamaram que a aposentadoria era a principal renda da família.

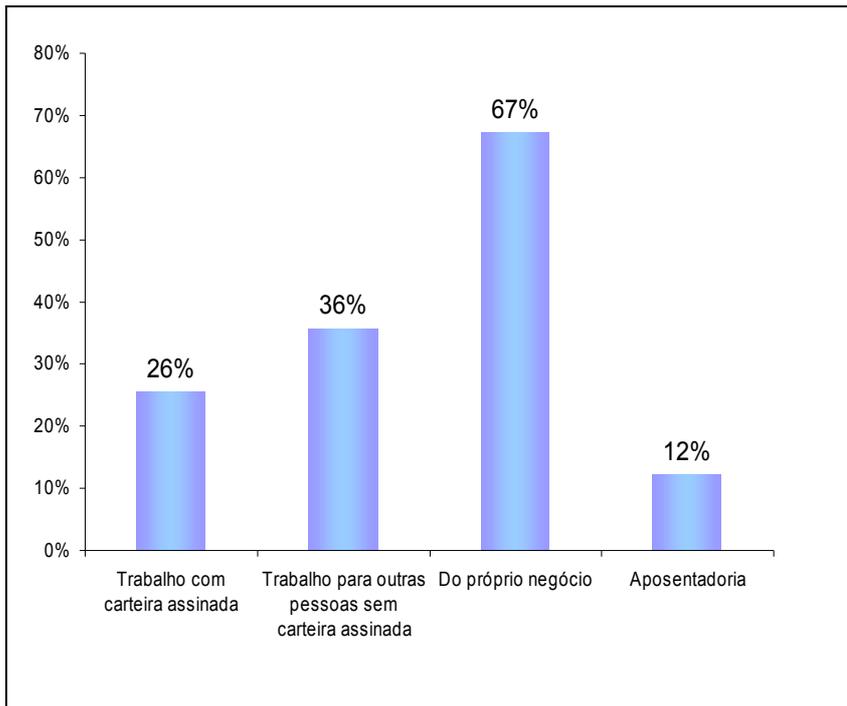


Gráfico 17: Qual a origem da renda principal da família?⁶⁴

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

Quanto à preocupação em guardar economias para o futuro apenas 13,3 % declararam ter uma conta de poupança.

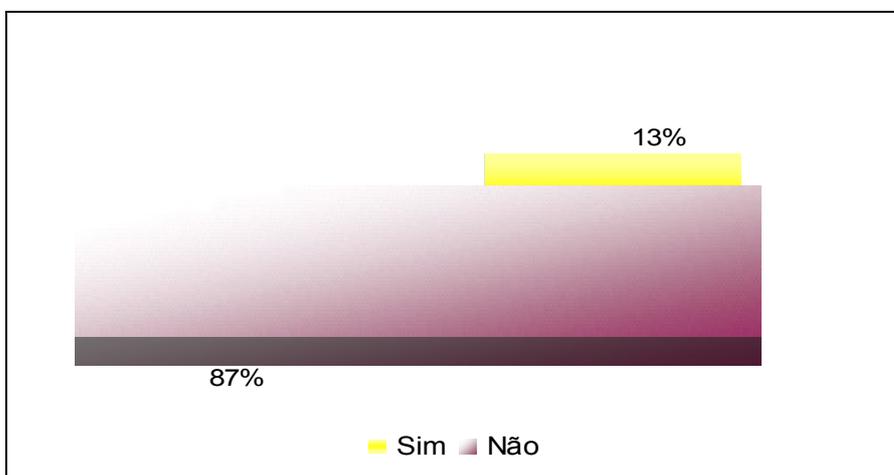


Gráfico 18: Você tem poupança?

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

Outro dado bastante significativo informado refere-se ao fato de que 72,4 %

dos entrevistados disseram que nunca haviam trabalhado com carteira assinada, o que revela um grau acentuado dessas pessoas que atuam na informalidade, que por sua vez, incentiva a formação de um mercado para o microcrédito em países em desenvolvimento⁶⁵.

⁶⁴ Nos gráficos de colunas a soma das respostas é diferente de 100 %, porque os entrevistados responderam mais de uma resposta como válida.

⁶⁵ Maiores detalhes ver SOUZA (2008).

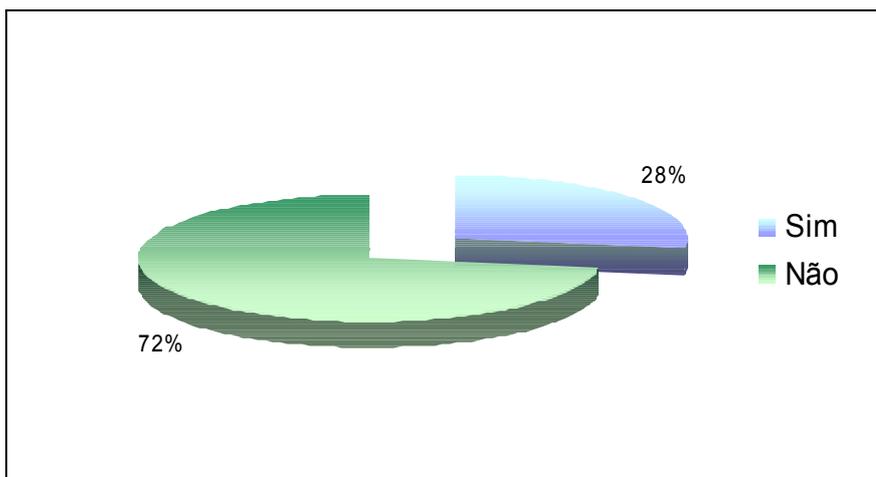


Gráfico 19: Já trabalhou com carteira assinada?

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

A análise dos dados desta segunda parte do questionário traz destaques para duas respostas indicadas pelos entrevistados: a) 72,4 % dos entrevistados disseram que nunca haviam trabalhado com carteira assinada e b) 67,3 % dos entrevistados declararam que a principal renda da família é proveniente do próprio negócio. A primeira afirmativa expõe o despreparo estrutural dos entrevistados para o mercado de trabalho, mas o outro dado, entretanto, atesta que a atividade econômica desempenhada pelos mesmos, mesmo informal, está conseguindo manter o sustento da família, mesmo que ainda de forma frágil, visto que 62,8 % declararam que a renda familiar é de até 2 salários mínimos.

3.1.3 Atividade Produtiva

Em relação às atividades desempenhadas a grande maioria, 79,6 % trabalham com atividades comerciais, enquanto que 5,1 % têm atividades industriais e apenas 4,1 % têm atividades no segmento de serviços. Dentre às atividades informadas o setor de confecções é o preferido, visto que 34,7 % disseram trabalhar neste ramo, isoladamente ou em conjunto com outras atividades.

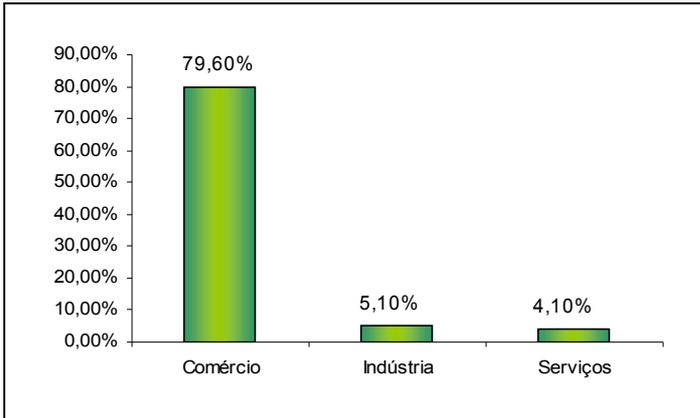


Gráfico 20: Qual é a atividade principal do seu negócio?

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

As atividades econômicas desenvolvidas, apesar de pequenas já funcionam há bastante tempo, visto que 68,8 % falaram que as tem há mais de 4 anos. Considerando que os clientes pesquisados já estão em média há 2 anos com o Crediamigo Comunidade não surpreende o fato de que nenhum dos entrevistados ter declarado possuir a atividade há menos de 1 ano. Entre 1 e 2 anos são 4,2 % dos clientes e entre 2 e 4 anos declararam ter uma atividade 27,1 % dos clientes.

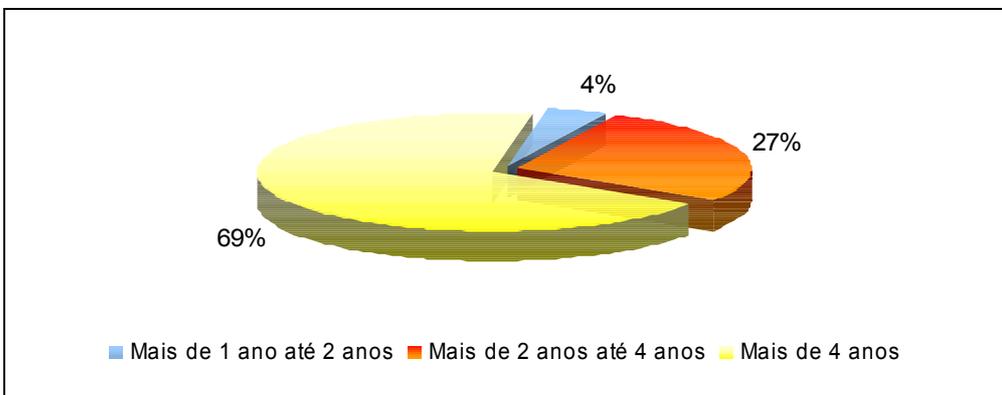


Gráfico 21: Quanto tempo tem na atividade?

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

Os produtos comercializados são vendidos principalmente na comunidade em que vivem. Esta informação foi declarada por 80,6 % dos pesquisados. Juntamente com esse dado, 20,4 % disseram vender também nas comunidades vizinhas, 3,1 % na sede do município e 18,3 % falaram que vendem também em Fortaleza ou nas praias do litoral do Ceará.

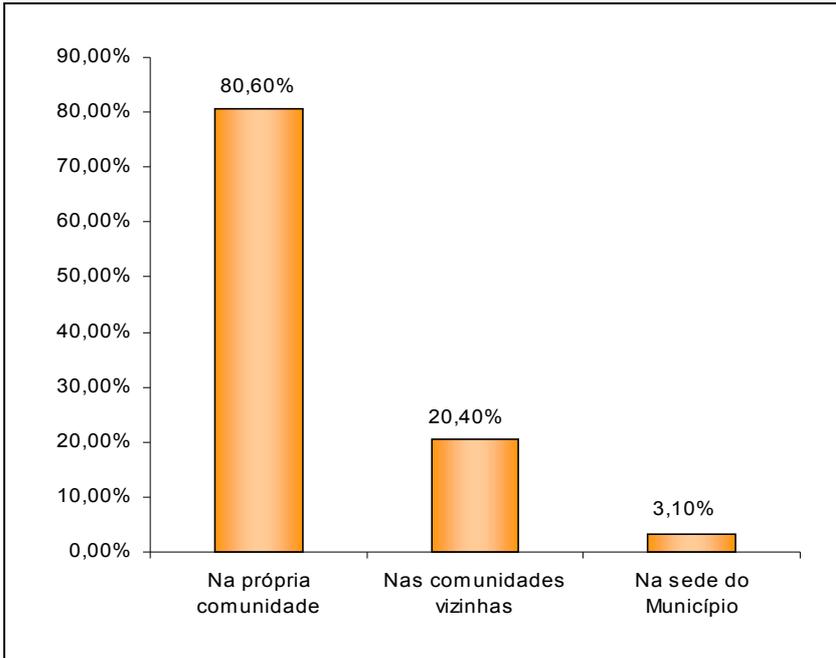


Gráfico 22: Onde vendem seus produtos?

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

Em relação ao local das vendas elas ocorrem principalmente na própria residência dos clientes, visto que 43,3 % deram esta informação, enquanto que 39,2 % vendem também porta a porta, 11,3 % vendem na feira e 19,6 % declararam vender em um local fixo diferente da residência.

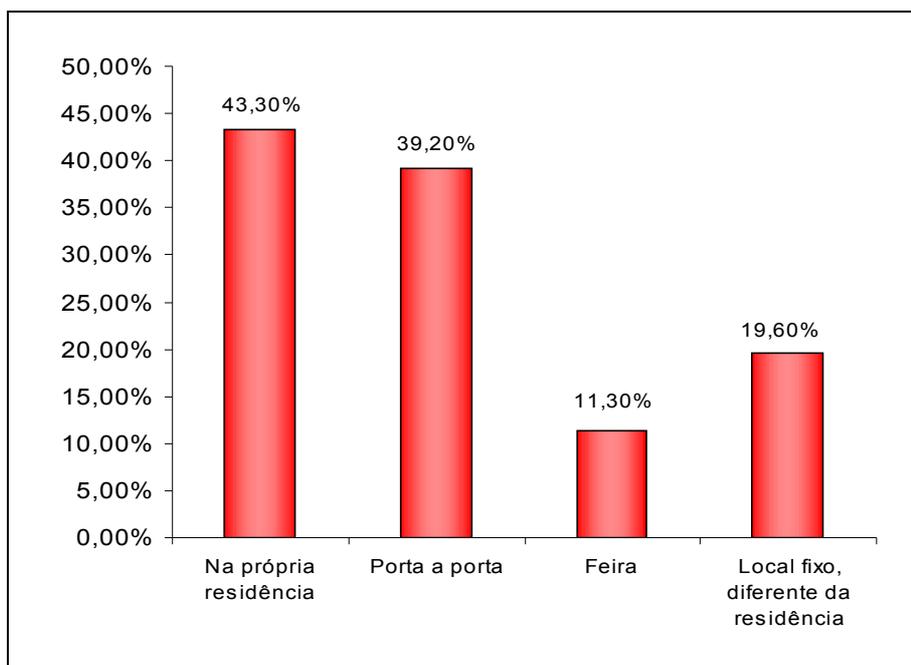


Gráfico 23: Onde as vendas são realizadas?

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

As mercadorias adquiridas dos fornecedores são pagas à vista por 77,3 % dos entrevistados, enquanto 22,7 % declararam pagar suas contas em prazos semanais, quinzenais ou mensais. Quanto ao recebimento de vendas 51 % declararam que recebem à vista, ou semanalmente para 10,3 %, ou quinzenalmente para 12,4 % ou também mensalmente para 51 % dos entrevistados.

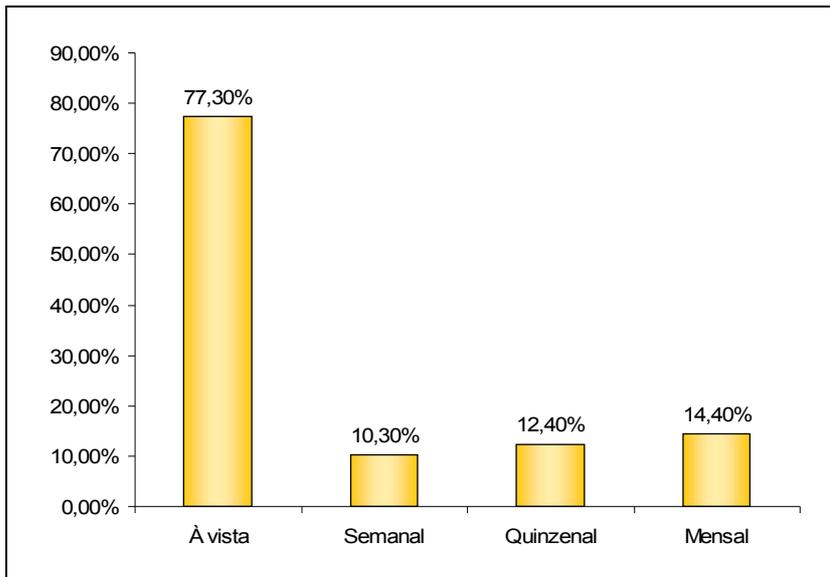


Gráfico 24: Como paga seus fornecedores?

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

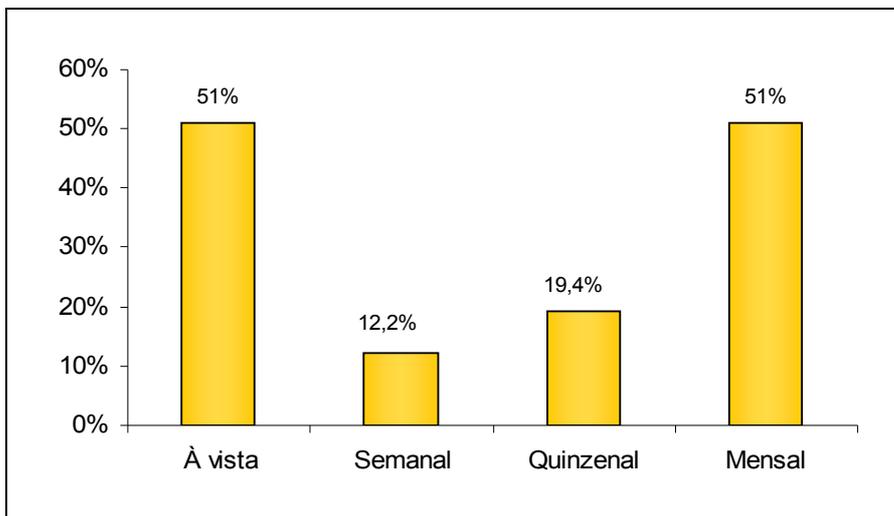


Gráfico 25: Como recebe suas vendas?

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

A terceira parte das respostas do questionário revela que as mercadorias comercializadas são produzidas nos grandes centros, o que atesta a fragilidade da economia local. Outro dado importante é que mais de 80 % dos entrevistados declararam que vendem

suas mercadorias na própria comunidade o que reforça o fato de que o microcrédito está contribuindo para dinamizar a economia local. Além disso, o fato de 77,3 % terem afirmado que pagam suas compras a vista, embora recebam, em 51 % dos casos em até 30 dias, reforça a importância do suporte financeiro fornecido pelo microcrédito para a formação de capital de giro por este público.

3.1.4 Crédito

Com relação ao mercado de crédito constatou-se outro dado bastante significativo, visto que 72,4 % dos entrevistados declararam que antes do Crediamigo Comunidade não pediam dinheiro emprestado. 17,3 % disseram que pediam a familiares, 6,1 % pediam a agiotas, 3,1 % a outras instituições financeiras e 4,1 % falaram que conseguiam crédito de outras origens (PRONAF do BNB, Associação da Igreja ou Patrões).

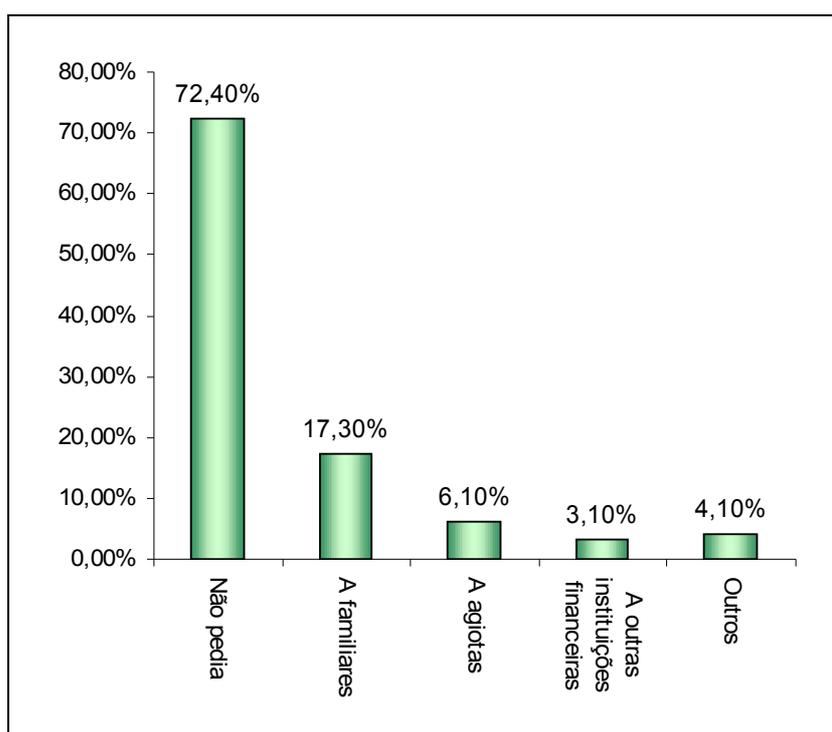


Gráfico 26: Antes do Crediamigo Comunidade a quem pedia dinheiro emprestado?

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

Atualmente, 86,7 % declararam que só tomam dinheiro emprestado ao Crediamigo, enquanto que o restante, além do Crediamigo, continuam também fazendo empréstimos com familiares, agiotas ou em outras instituições financeiras.

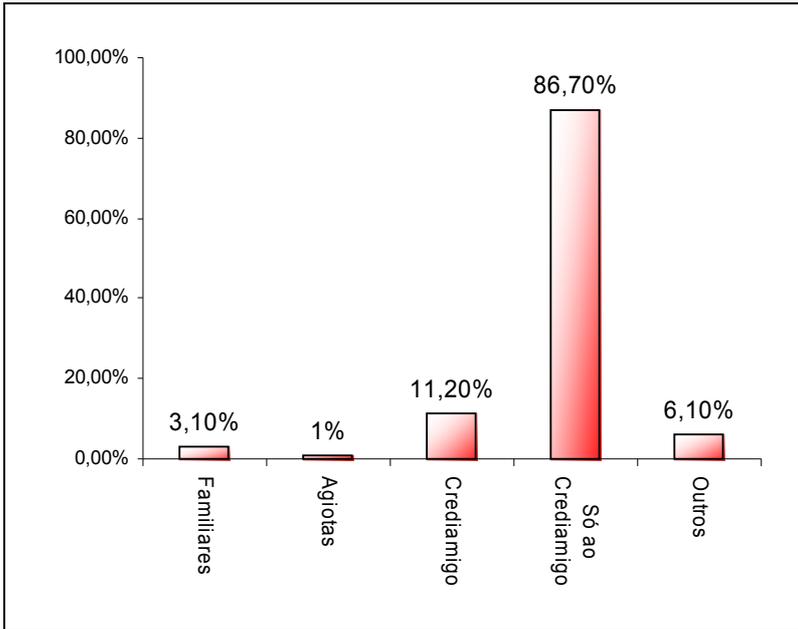


Gráfico 27: A quem toma empréstimo agora?

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

Considerando que os clientes entrevistados pertencem aos primeiros bancos comunitários inaugurados, 77,6 % dos entrevistados já fizeram mais de 6 empréstimos com o Crediamigo Comunidade, enquanto que 2 % fizeram 3 empréstimos, 5,1 % fizeram 4, 6,1 % fizeram 5 e 9,2 % fizeram 6.

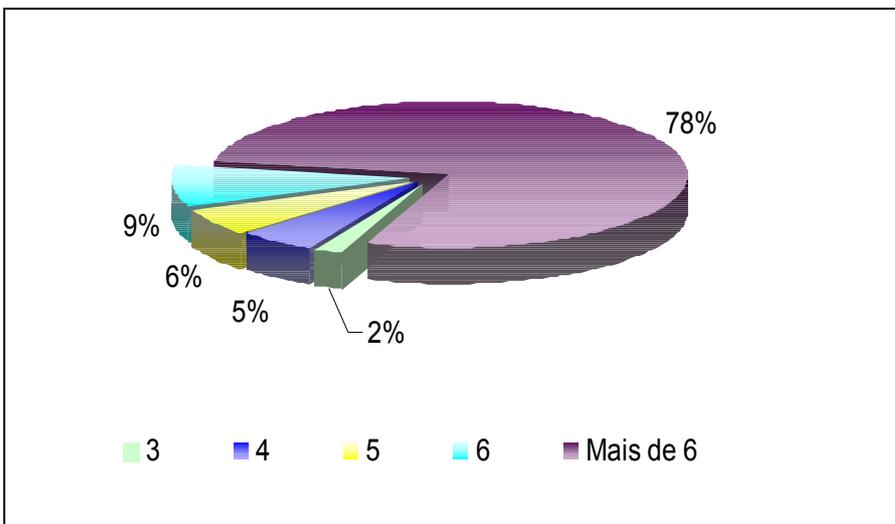


Gráfico 28: Quantos empréstimos já fez com o Crediamigo Comunidade?

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

O valor médio do primeiro empréstimo dos entrevistados foi de R\$ 258,76 e, na época em que foram realizadas as entrevistas, o valor médio dos empréstimos ficou em R\$ 1.271,48.

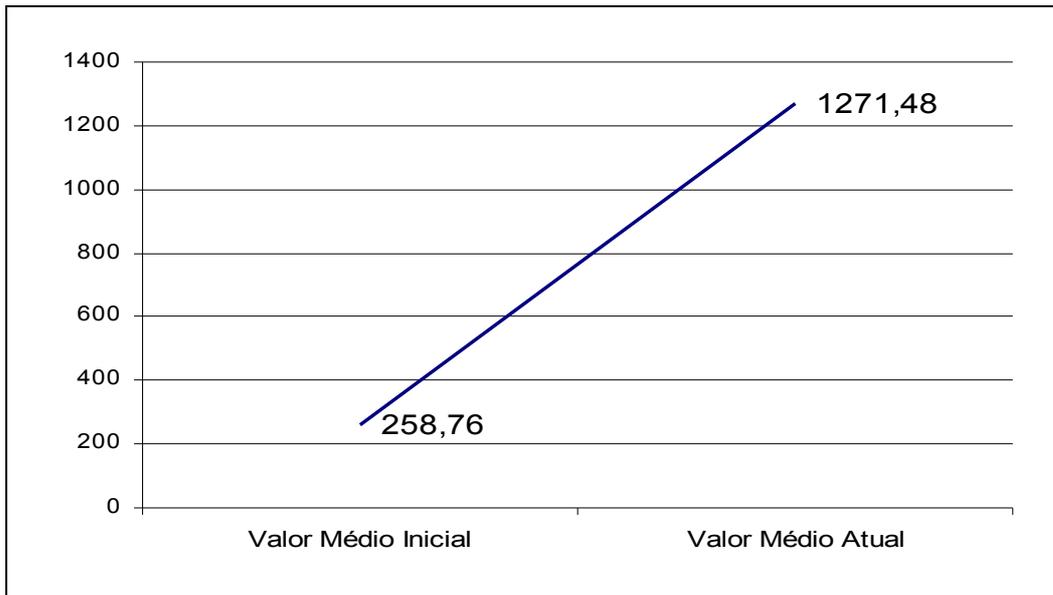


Gráfico 29: Valor Médio dos Empréstimos
Fonte: Base de Dados da Pesquisa

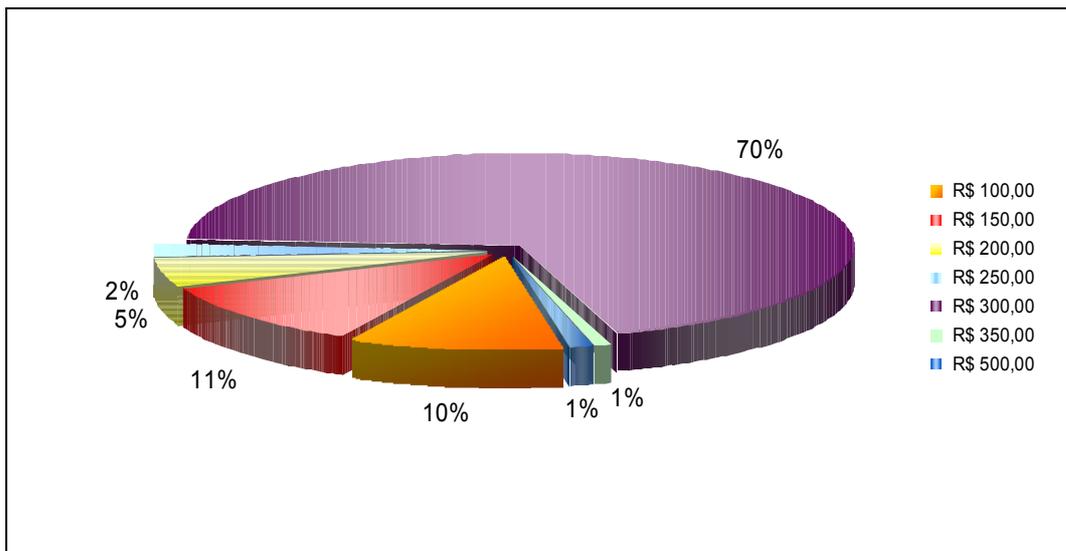


Gráfico 30: Quanto foi seu primeiro crédito (R\$)?
Fonte: Base de Dados da Pesquisa

Quanto à utilização do crédito 100 % disseram que usam na atividade. Além deste destino, os entrevistados declararam que também utilizam os recursos dos empréstimos para pagar despesas de casa (1 %) ou pagar dívidas (6,1 %).

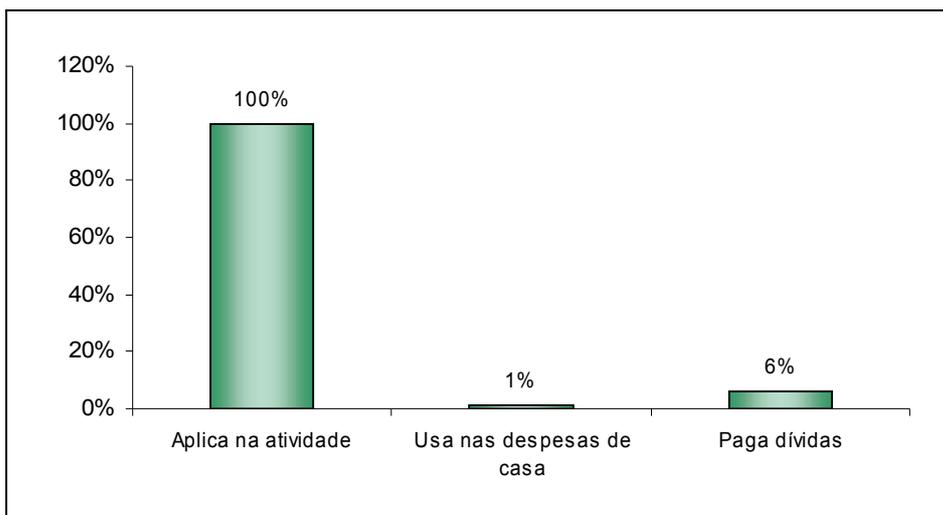


Gráfico 31: O que faz com o crédito?

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

Em relação à continuidade do relacionamento com o Crediamigo Comunidade 99 % disseram que vão renovar o crédito, contra apenas 1 % que disse que não vai renovar o crédito.

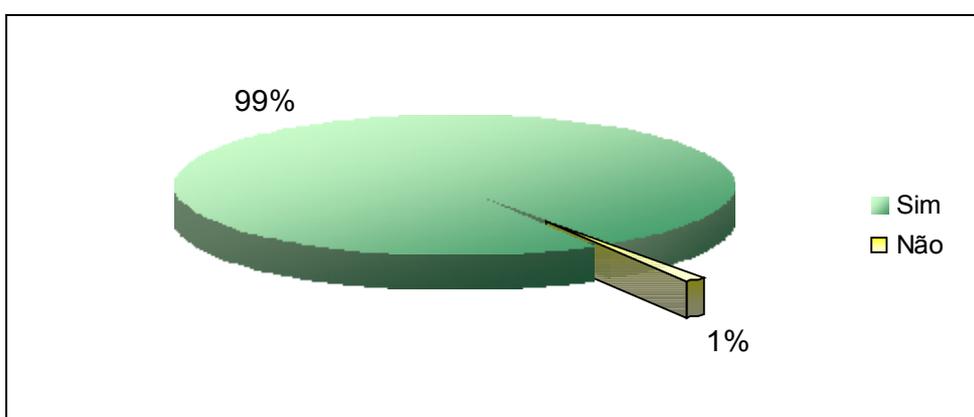


Gráfico 32: Pretende renovar o crédito?

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

A parte dedicada ao Crédito no questionário mostra que a grande maioria dos entrevistados estava excluída do mercado de crédito, visto que 72,4 % declararam que não pediam dinheiro emprestado a ninguém antes do Crediamigo Comunidade. A outra informação de que, atualmente, 86,7 % disseram que só tomam empréstimo ao Crediamigo denota a importância da presença e da continuidade do microcrédito para atender às necessidades financeiras do público pesquisado. Este fato é reforçado, quando 99 % disseram que pretendem renovar o crédito.

Outras respostas bastante significativas são as que informam o valor médio do primeiro empréstimo contraído pelo público pesquisado que foi de R\$ 258,76, enquanto que o valor médio dos empréstimos na época em que foram realizadas as entrevistas havia subido para R\$ 1.271,48. Esse crescimento real de valor sugere que também ocorreu um crescimento das atividades dos clientes, face aumento da capacidade de pagamento dos mesmos, visto que esta é calculada considerando o valor das receitas mensais menos o valor das despesas mensais do cliente em sua atividade econômica.

3.1.5 Grupos Solidários

O tamanho médio dos bancos comunitários dos quais os entrevistados fazem parte é de 18 pessoas e 92,9 % dos clientes disseram que gostam de participar das reuniões do grupo. Nesses encontros, segundo relato dos entrevistados, ocorrem várias atividades, tais como: pagamento do crédito (84,5 %), recebem orientação do assessor (37,1 %), conversam com os amigos (69,1 %), procuram ajudar uns aos outros (37,1 %) e festejam os aniversários em 27,8 % dos casos.

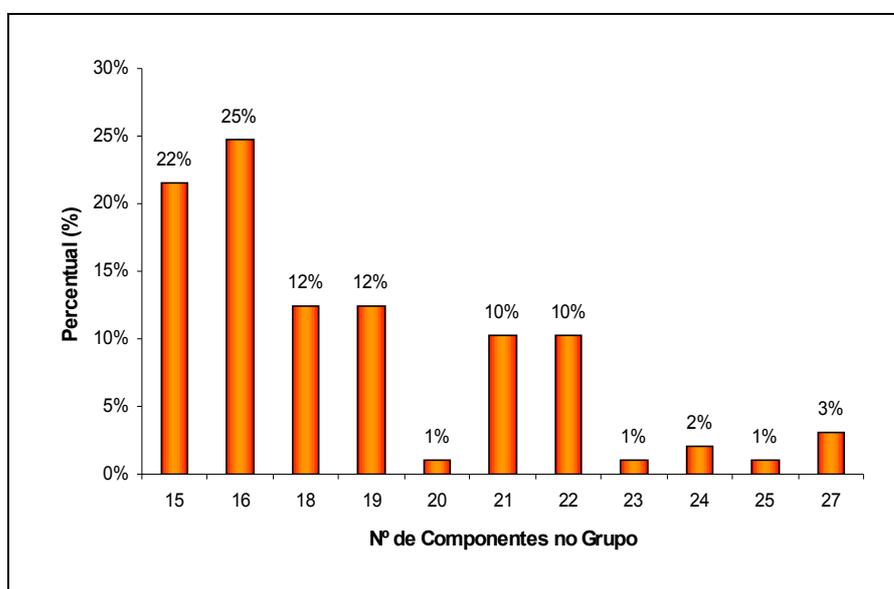


Gráfico 33: Atualmente, quantos amigos estão no seu banco comunitário?

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

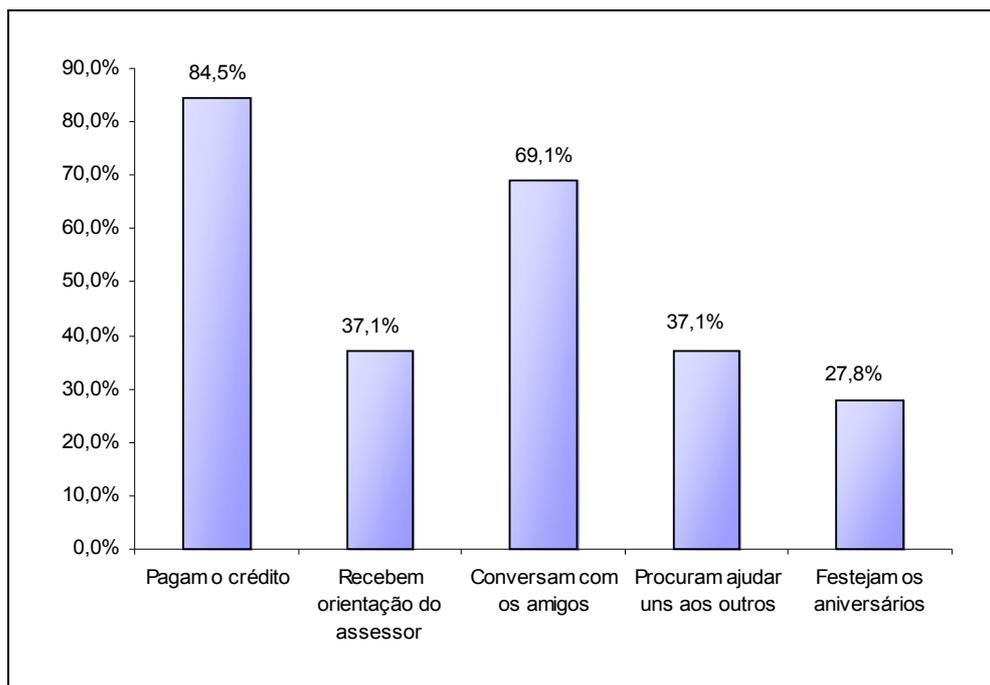


Gráfico 34: O que vocês fazem nas reuniões do Crediamigo Comunidade?

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

Em relação ao reforço nos laços de amizade e comerciais na comunidade, 63,3 % dos entrevistados declararam que compraram algum bem ou serviço de outros membros do banco comunitário do qual fazem parte. Sendo que esse relacionamento comercial ocorreu com entre 1 a 6 participantes de seu grupo.

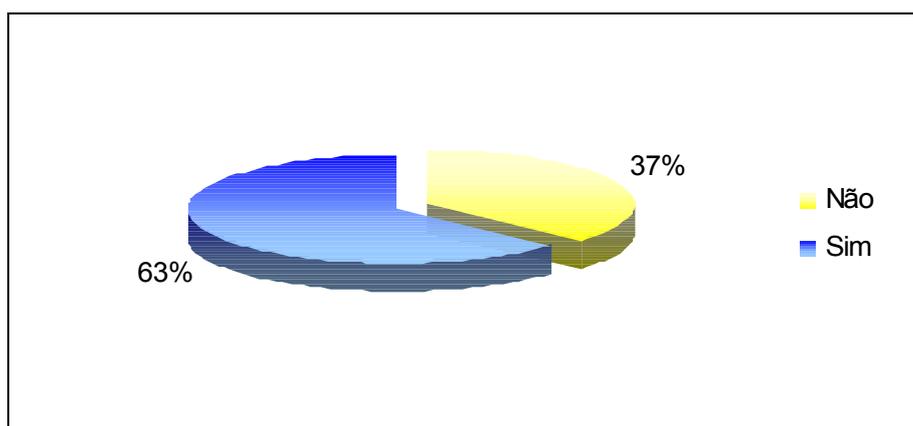


Gráfico 35: Recentemente, você contratou algum serviço ou comprou um bem ou mercadoria de algum membro do seu banco comunitário?

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

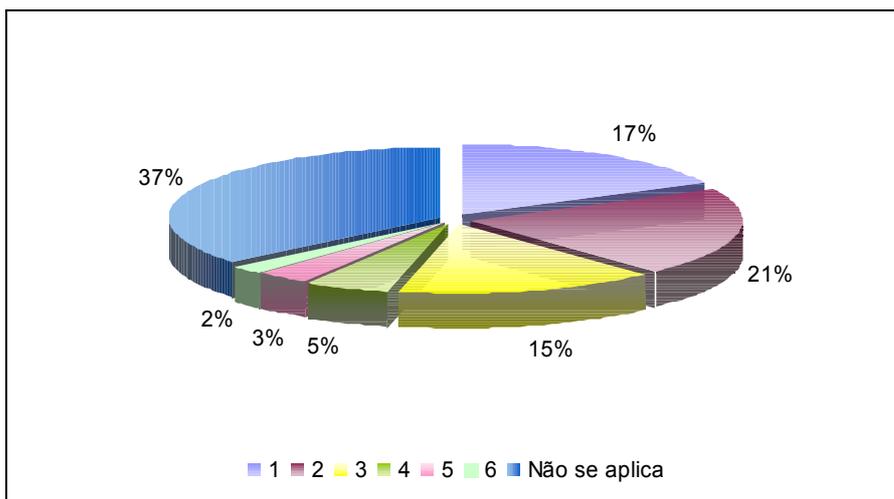


Gráfico 36: Se sim, especificar com quantos membros do banco comunitário fez esta negociação
 Fonte: Base de Dados da Pesquisa

Em relação às atividades conjuntas na comunidade com outros membros de bancos comunitários, foi pontuado por 19,4 % que acusaram ter participado, enquanto que 80,6 % disseram nunca ter participado de algum evento ou reunião em que tenha tido a participação de outras pessoas da comunidade que faça parte de bancos comunitários.

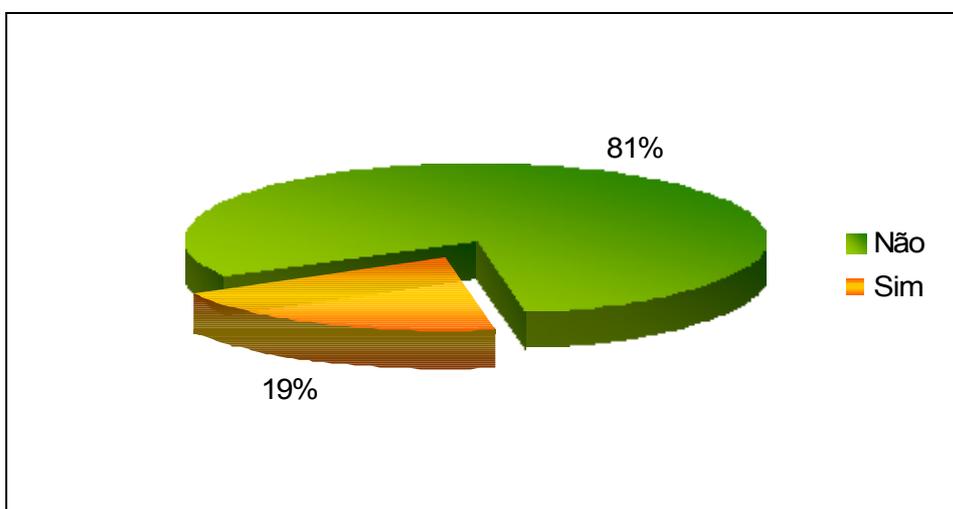


Gráfico 37: Você já participou de algum evento ou reunião com participação de outras pessoas da comunidade que fazem parte de bancos comunitários?
 Fonte: Base de Dados da Pesquisa

Considerando o tamanho dos bancos comunitários (em torno de 18 pessoas) dos quais os entrevistados fazem parte, o fato de que 92,9 % terem dito que gostam de participar das reuniões que ocorrem com esses grupos e pelas atividades desempenhadas nas reuniões, sugere-se que esses encontros, mesmo que forçados, servem como um catalisador para reforçar o desenvolvimento do grupo, seja pela consolidação dos laços de amizade, seja

pela oportunidade de ocorrência de relações comerciais entre os membros do banco, considerando a diversidade de atividades econômicas de seus membros. Destaca-se, entretanto, que essas ações não estão ainda conseguindo extrapolar para outros grupos da comunidade, visto que somente 19,4 % declararam ter participado de outros eventos em que houve a participação de outros membros de bancos comunitários da comunidade.

3.1.6 Percepções e Relatos

Em relação às percepções dos entrevistados sobre o Crediamigo Comunidade auferiu-se que todos declararam que tinham uma atividade econômica menos desenvolvida ou mesmo não tinham um negócio próprio antes do Crediamigo Comunidade, bem como todos disseram que melhoraram de vida após o Crediamigo Comunidade.

Quanto aos pontos positivos do Crediamigo Comunidade foram mais lembrados: a oportunidade e facilidade do crédito, as reuniões e a solidariedade entre os membros do grupo. Dentre os pontos negativos os mais pontuados foram: a falta de pontualidade nas reuniões e no pagamento das prestações de alguns, o recebimento do crédito que tem que ser na agência do Banco e o aval solidário.

Quando se perguntou o que eles mais gostavam no Crediamigo Comunidade, as respostas que mais apareceram foram: as reuniões e o crédito que recebiam. Em relação ao que deveria ser melhorado obtiveram-se, principalmente, as seguintes sugestões: aumentar os valores dos créditos, maiores prazos, incluir carência e, contrair o empréstimo sozinho sem a necessidade do aval solidário.

As respostas obtidas atestam que os clientes entrevistados, apesar da pouca experiência bancária já estão formando opiniões sobre as condições do crédito, quando pedem mais prazo, maiores valores e reclamam da necessidade do recebimento do crédito ter que ocorrer na agência do Banco e não na comunidade. Além disso, apontaram que, apesar de reconhecerem a importância e o prazer em fazerem parte dos grupos, prefeririam receber o crédito individualmente para não terem que correr o risco em serem obrigados a prestarem o aval solidário.

As melhorias na qualidade de vida dos beneficiários e de suas famílias, em outras áreas além do negócio, apesar de incipientes estão ocorrendo, visto que apesar de apenas 2 % terem declarado ter plano de saúde ou odontológico e 9,3 % terem informado que alguém da família estuda em escola particular ou faz algum curso extra (informática, inglês, etc), 27,8 % disseram ter realizado alguma reforma ou adquirido algum bem de valor para suas casas recentemente.

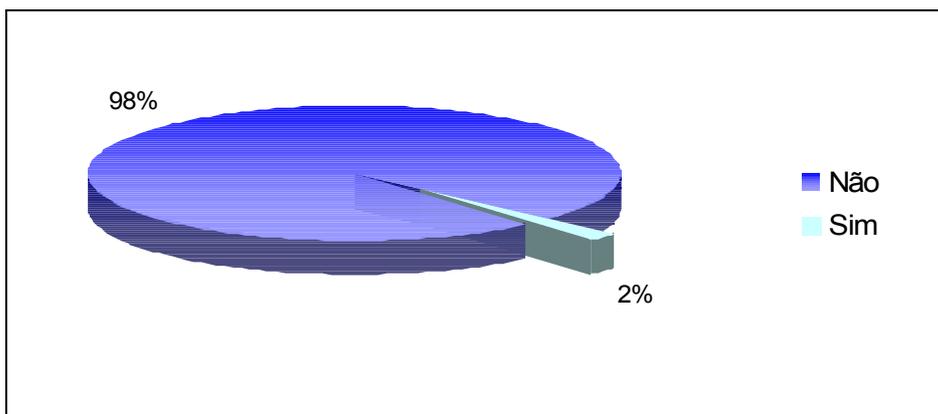


Gráfico 38: Você tem Plano de Saúde ou Odontológico?

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

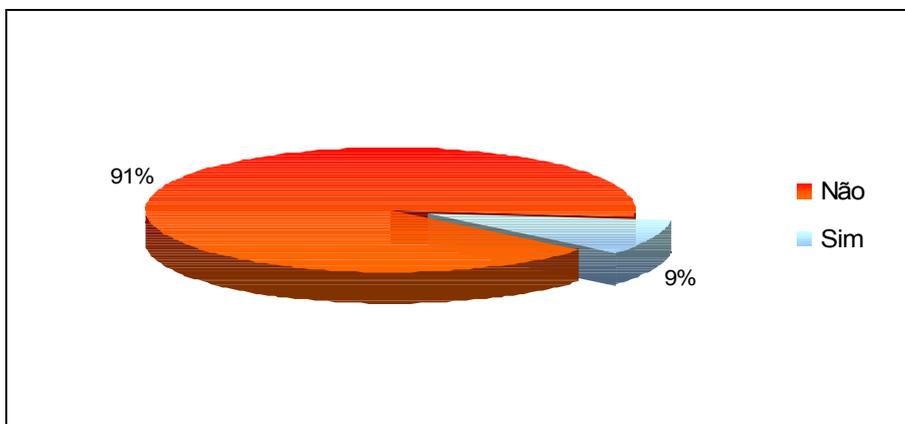


Gráfico 39: Alguém de sua família estuda em escola particular ou faz algum curso extra (informática, inglês, etc)?

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

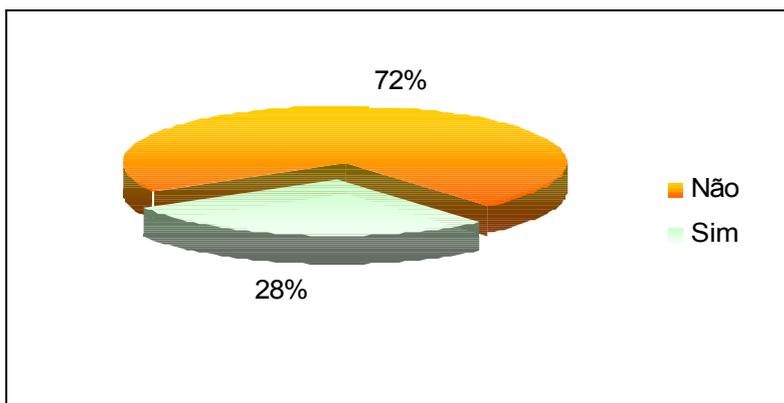


Gráfico 40: Você fez alguma reforma em sua residência, ou adquiriu algum bem de valor recentemente, para a sua casa?

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

Em relação à participação dos entrevistados para o desenvolvimento da comunidade, observou-se, segundo declaração dos clientes, que 23,7 % fizeram investimentos em seus negócios que tiveram como consequência a contratação de mais mão-de-obra. Outra pergunta revelou que 29,9 % dos entrevistados participam de alguma Associação Comunitária ou grupo que trabalha para o desenvolvimento da Comunidade.

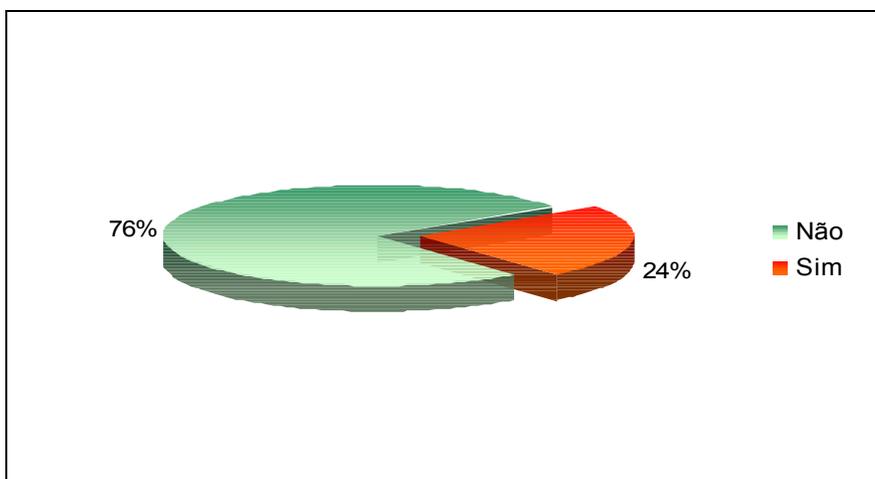


Gráfico 41: Você fez alguma reforma em seu negócio ou adquiriu algum bem de valor recentemente, que tenha permitido empregar mais mão-de-obra?

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

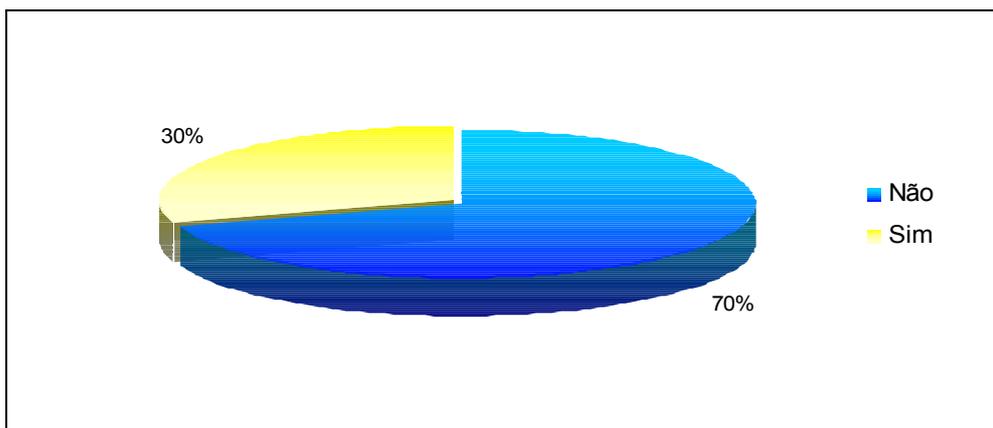


Gráfico 42: Você faz parte de alguma Associação Comunitária ou grupo que trabalhe para o desenvolvimento da Comunidade?

Fonte: Base de Dados da Pesquisa

As respostas apresentadas nesta última parte do questionário apontam que, apesar dos resultados positivos que o crédito está trazendo para o crescimento econômico das atividades financiadas, este desenvolvimento não está chegando em outras áreas tão ou mais importantes que esta, que se referem à educação, saúde e segurança das famílias. Isto denota, mais uma vez, a importância de políticas públicas que supram às necessidades básicas deste público, inclusive ações que incentivem mais ainda a cidadania, ficando o microcrédito, então, como uma ação complementar a essas intervenções governamentais.

Outros fatos relevantes que se depreendem da análise acima, mesmo que não objeto das perguntas aplicadas, é que o perfil do público atendido pelo Crediamigo Comunidade influencia na seleção correta da metodologia de concessão e acompanhamento do crédito, além da escolha dos assessores de crédito que irão trabalhar com este produto. No primeiro caso a metodologia é construída respeitando-se os limites sócio-econômicos do público atendido e tem como objetivos, para com seus beneficiários, além da própria outorga do crédito, resgatar a auto-estima e a atitude de desenvolver seu próprio negócio, com intuito de incluí-los no mercado. No segundo caso, considerando que os profissionais que acompanharão os clientes do Crediamigo Comunidade terão que trabalhar com grandes grupos de pessoas (bancos comunitários), é requerido que os mesmos tenham habilidade em lidar com pessoas, falar em público, organizar sua agenda de visitas. Desse modo o agente de crédito se constitui também em um dos grandes diferenciais para o crescimento sócio-econômico das famílias atendidas.

Por fim, constata-se, mais uma vez, que o perfil da população aqui encontrada

com: baixa escolaridade, renda *per capita* baixa, sem emprego formal, proprietários de atividades econômicas informais, são resultado do padrão de desenvolvimento do país, particularmente na região Nordeste. Furtado (1959, p.10), ainda na década de 50, já previa esta situação “com o desenvolvimento espontâneo, entregue ao acaso (...) estou convencido de que as crescentes disparidades regionais constituirão o mais grave problema do nosso país nessa segunda metade do século XX.”

CONCLUSÃO

Nessas considerações finais retoma-se a temática do microcrédito como um programa social, como um produto financeiro e também como uma política pública⁶⁶, apontando-se seus limites e possibilidades. Neste sentido, as várias dimensões do microcrédito (social, financeira e política pública), particularmente as do Crediamigo Comunidade e seus horizontes, foram enfocadas a partir do estudo empírico da experiência dos bancos comunitários em duas comunidades no interior do Estado do Ceará; que por sua vez, permitem imaginar (pelas potencialidades do empoderamento) nos caminhos de um Brasil mais justo, democrático e igualitário. Contudo, pela natureza dos constrangimentos de ordem estrutural e histórica que se fazem presentes na sociedade brasileira, esta pesquisa empírica sinaliza para a necessidade urgente de integração do microcrédito com outras políticas públicas, que contribuam para a melhoria das condições de vida das pessoas ofertadas com este tipo de crédito e o desenvolvimento de suas respectivas comunidades.

O Brasil historicamente, devido ao padrão de desenvolvimento capitalista periférico, foi caracterizado por uma grande desigualdade social, com o nível de pobreza elevado, decorrente, principalmente, da estrutura fundiária existente em algumas regiões do país; a forte oligopolização da economia urbana; a orientação da economia para as grandes empresas; os precários níveis educacionais da imensa maioria da população e o sistema tributário nacional organizado de forma a ampliar a concentração de renda (ARAÚJO, 2000), enfim da forma como se deu a inserção do país no sistema capitalista: periférico, concentrador e excludente.

Celso Furtado destaca que inclusive a política de industrialização do governo JK contribuiu para ampliar as desigualdades e desfavorecer as regiões menos dinâmicas do país.

Ele ousa dizer que a política de industrialização de Juscelino Kubitschek era ótima para o Brasil, mas, vista da dimensão espacial, era ampliadora das desigualdades regionais. Portanto, era portadora, em si, do germe da ampliação da “questão regional” brasileira. Dizia também que a política de câmbio era ótima para promover a industrialização do país, mas para o Nordeste ela era trágica. A política comercial era ótima para fomentar a indústria, mas para o Nordeste ela era perversa; a política de investimentos era ótima para aumentar a dinâmica da economia nacional, mas para o Nordeste ela era quase inexistente. Assim, o conjunto da política juscelinista focava exageradamente o objetivo de consolidar o Brasil como país industrial. Só

⁶⁶ Políticas Públicas são aqui entendidas como “[...] um projeto de governo, através de programas, de ações voltadas para setores específicos da sociedade”. Maiores informações ver artigo Estado e Políticas (Publicas) Sociais, de Eloísa de Mattos Höfling. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0101-32622001000300003&script=sci_arttext&tlng=es>. Acesso em: 01 de janeiro de 2009.

que a indústria concentrava-se no Sudeste (BARCELAR, 2000 apud TAVARES, 2000, p. 75).

Adiciona-se a essas constatações a percepção de que a economia capitalista tenderá, cada vez mais, a empregar menos, tendo em vista o processo de globalização em que a humanidade se encontra, que incentiva as empresas a desenvolverem constantes inovações tecnológicas visando à redução de custos e ao aumento da produtividade, afetando o nível de emprego vigente (BRUM, 1999).

Cacciamali (2000 apud SOUZA, 2008) destaca ainda o advento e a consolidação do processo da informalidade, principalmente nos centros urbanos, influenciado pelas dificuldades econômicas que assolaram os anos 1980, potencializado com a adoção das políticas neoliberais. O desenvolvimento do processo de informalidade influenciou no surgimento de novas formas de produção, como alternativa ao processo formal da economia: a) o trabalho por conta própria, b) o trabalho em tempo parcial e c) o trabalho temporário.

Esses fatos, apesar de adversos, criaram uma ambiência favorável para o surgimento do microcrédito em países em desenvolvimento, pela constatação de que a oferta de crédito produtivo às pessoas de baixa renda pode ser uma alternativa às ações tradicionais dos governos, de incentivar a geração de trabalho e renda apenas através da criação de empregos na economia formal. Embora, não substitua o papel do Estado.

A literatura que trata sobre a história do microcrédito destaca que várias experiências isoladas, com características de microcrédito, ocorreram nos últimos séculos em todos os continentes, até que, em 1976, Muhammad Yunus emprestou, informalmente, o equivalente a 27 dólares a 42 pessoas na pequena aldeia de Jobra, distrito de Chittagong, em Bangladesh, país asiático, à época ainda sob o domínio do Paquistão (YUNUS, 2000).

Esse fato é considerado o grande marco que serviu de modelo para popularizar o microcrédito ao redor do planeta, além de ter significado, o início de funcionamento do *Grameen Bank*, o qual, juntamente com seu fundador Muhammad Yunus foram agraciados com o Prêmio Nobel da Paz 2006.

A experiência de Yunus circulou o mundo, incentivando o surgimento de milhares de instituições de microcrédito. Dentre essas, despontou no Brasil, em 1998, o Crediamigo, que hoje com seus 400.413 é o maior programa de microcrédito produtivo orientado do país.

O Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste - Crediamigo, se insere na política de desenvolvimento do BNB, na medida em que ele, além do acesso ao crédito, proporciona a seus clientes inclusão produtiva, educação bancária e assessoria empresarial, levando serviços e aprendizado às populações de baixa renda e contribuindo para o desenvolvimento do setor microempresarial do Nordeste. O Crediamigo fez do Banco do Nordeste o primeiro banco público do Brasil a ter um modelo de atuação voltado exclusivamente ao microcrédito (RELATÓRIO ANUAL 2007).

Outro desdobramento da prática adotada por Yunus, em Bangladesh, foi a implantação e, em alguns casos, a adaptação da metodologia de crédito criada por ele em muitos países ao redor do mundo. Esse novo padrão de concessão de crédito para as pessoas menos favorecidas resolveu, em alguns casos, um problema que assolou muitos países em desenvolvimento até a década de setenta, os quais instituíam programas de crédito para o público de baixa renda que, após algum tempo, sempre apresentavam altas taxas de inadimplência e poucos resultados em termos de geração de trabalho e renda (LHACER, 2003).

Uma das adaptações que despontou foi a dos bancos comunitários ou *Village Banking*, que na América Latina tem no México, seu melhor exemplo. Trata-se do Programa *Compartamos* que alcançou a marca de Um Milhão de Clientes Ativos em 2008, comprovando o sucesso dos bancos comunitários naquele país.

Esta instituição serviu como exemplo para o Programa de Microcrédito Produtivo e Orientado do Banco do Nordeste, criar em 2005, em parceria com a *ACCION International*, o Crediamigo Comunidade. Este produto veio potencializar a presença do BNB junto ao público de baixa renda das zonas urbanas, complementando a atuação dos demais produtos do Crediamigo, visto que estes não financiavam o público com negócios incipientes ou que quisessem iniciar uma atividade econômica.

Considerando o próprio perfil do público atendido e a filosofia original dos bancos comunitários, que ao invés da análise financeira procura trabalhar o caráter dos clientes, o desenho do Crediamigo Comunidade privilegiou a formatação de uma metodologia de crédito que trabalhasse, além da educação financeira, outras externalidades, das quais, a que mais se destaca, é a busca pelo empoderamento dos beneficiários dessa política de crédito.

Para tanto, a metodologia do Crediamigo Comunidade se propõe a trabalhar o empoderamento sob duas perspectivas: a individual, através do resgate da “auto-estima e da motivação empreendedora” dos membros dos bancos comunitários, de que trata Prahalad e, a grupal através de ações que incentivam o convívio na comunidade, como um desdobramento das atividades desenvolvidas no grupo solidário.

Assim, durante o processo de concessão de crédito ocorre uma negociação simbólica entre o Banco, através do assessor de crédito, e o banco comunitário, representado por seus membros, na qual o primeiro utiliza os vários instrumentos previstos na metodologia do Crediamigo Comunidade para resgatar, organizar ou mesmo inculcar alguns padrões de comportamento nos participantes do grupo.

Esse processo de empoderamento, entretanto, tem alguns limites. IORIO traz uma primeira crítica à estratégia de empoderamento: como garantir a permanência e o aprofundamento das conquistas, diante da eventual saída da “intervenção de desenvolvimento? Isto é, como tornar sustentável o empoderamento entre os atores trabalhados?”

HELMS in BRAGA et al. (2008) levanta ainda outra questão, destacando que as microfinanças, especialmente microcrédito, não são sempre a melhor estratégia. Microcrédito não é apropriado para os miseráveis e os famintos, os quais não têm uma renda segura ou confiável ou meios de pagamentos. Em muitos casos, pequenas doações, melhorias em infraestrutura, programas de treinamento e emprego e outros serviços não financeiros, além da oferta simultânea de bens primários como alimentação e saúde, podem ser mais apropriados para os muito pobres.

Assim, partindo do pressuposto de que “o empoderamento não pode ser feito em nome das pessoas que necessitam ser empoderadas”, conforme defende IORIO (2002, p. 26),

a metodologia do Crediamigo Comunidade funcionaria como um catalisador desse processo, respeitando-se as condicionalidades acima levantadas.

Como forma de averiguar possíveis indícios de empoderamento entre os beneficiários dos bancos comunitários foi realizada uma pesquisa com 98 integrantes deste segmento, além de 10 entrevistas abertas e um grupo focal gravados. Foram escolhidos representantes dos 10 primeiros bancos comunitários formados nos municípios de Caucaia e Maranguape, no estado do Ceará. Esta investigação revelou alguns sinais de mudanças sócio-econômicas entre os membros pesquisados. Ocorreu aumento das atividades produtivas beneficiadas com o crédito, considerando o crescimento do valor médio dos empréstimos liberados em 391,37 %, quando se compara o primeiro crédito concedido e o atual. Foram detectadas novas relações comerciais entre os integrantes dos bancos comunitários, incentivadas pelo convívio nos grupos. Aconteceram melhorias na qualidade de vida das famílias dos beneficiários e de suas famílias, embora incipientes, visto que apenas 2 % dos entrevistados declararam ter plano de saúde ou odontológico e 9,3 % informaram que alguém da família estudava em escola particular ou fazia algum curso extra (informática, inglês, etc). Um fato mais positivo, no entanto, foi a declaração de 27,8 % dos pesquisados que disseram ter realizado alguma reforma ou adquirido algum bem de valor para suas casas, recentemente.

A pesquisa revelou, entretanto, uma situação comum entre o público de baixa renda: o despreparo estrutural para o mercado de trabalho. Essa constatação ficou evidenciada quando 72,4 % dos entrevistados disseram que nunca haviam trabalhado com carteira assinada. Esse resultado fica agravado quando se compara com a idade dos entrevistados, dado que 64,9 % já ultrapassaram os 35 anos. Esses percentuais se assemelham aos de outra pesquisa realizada em 2007, com clientes do Crediamigo beneficiários do Programa Bolsa Família - PBF, merecendo, por conseguinte a mesma observação.

Esses resultados revelam a problemática de um segmento da população que requer políticas públicas diferenciadas, uma vez que já chegaram à idade adulta com pouca escolaridade, dificultando ou até impossibilitando sua entrada no mercado de trabalho formal. A estratégia para geração de renda é recorrer ao mercado informal, trabalhando por conta própria em qualquer segmento da economia. Essa parcela da população requer cursos de qualificação e de capacitação direcionados para uma ocupação ou uma atividade produtiva, a fim de que possa ter ferramentas que possibilitem melhores condições de ocupação e renda. (BRAGA et al., 2008. p.15)

Com relação ao mercado de crédito constatou-se outro dado bastante significativo,

visto que 72,4 % dos entrevistados declararam que antes do Crediamigo Comunidade não pediam dinheiro emprestado. 17,3 % disseram que pediam a familiares, 6,1 % pediam a agiotas, 3,1 % a outras instituições financeiras e 4,1 % falaram que conseguiam crédito de outras origens (PRONAF do BNB, Associação da Igreja ou Patrões).

A pesquisa evidencia, todavia, que o microcrédito surge como uma alternativa que atenua essa situação adversa, característica do público pesquisado, visto que, se inicialmente 72,4 % dos entrevistados declararam que antes do Crediamigo Comunidade não pediam dinheiro emprestado, agora 67,3 % dos entrevistados declararam que a principal renda da família é proveniente do próprio negócio, apoiado pelos empréstimos do Crediamigo. Esta afirmativa atesta que a atividade desempenhada pelos mesmos, embora informal, está representando a inclusão econômica dos beneficiários no mercado, além de manter o sustento da família, mesmo que ainda de forma frágil, visto que 62,8 % declararam que a renda familiar é de até 2 salários mínimos. Mas, principalmente, não se deve desconsiderar que a oferta e o acesso a este tipo de crédito e sua metodologia potencializam no plano simbólico e afetivo, subjetivo e intersubjetivo alterações significativas na visão de mundo dessas pessoas, que aos poucos, vão adquirindo uma nova consciência de si no mundo e junto às suas respectivas comunidades.⁶⁷

Não obstante, os resultados da pesquisa denotam, mais uma vez, a importância de políticas públicas que supram as necessidades básicas deste público, inclusive ações que incentivem mais ainda a cidadania e a educação formal, ficando o microcrédito, então, como uma ação complementar a essas intervenções governamentais.

A forma de atuação do microcrédito é um importante instrumento de fortalecimento da cidadania, na medida que articula inclusão social e mercado.

Dentro dessas perspectivas, enquanto não se viabiliza o emprego assalariado e o desenvolvimento das comunidades, aponta-se a possível adoção da experiência do Crediamigo Comunidade, como uma ação complementar aos programas de transferência de renda atualmente em evidência no Brasil, como o Bolsa Família por exemplo, constituindo-se

⁶⁷ Inclusive no tocante às relações de gênero, que não foram abordadas nesta dissertação, por fugir totalmente aos objetivos propostos, mas que merece estudo aprofundado.

os bancos comunitários como uma porta de entrada ao sistema produtivo, para os beneficiários dessa política do governo federal.

Por fim, destaca-se a necessidade de se avançar na avaliação dos bancos comunitários, como forma de, efetivamente, transformá-los em uma política pública que busque, além do resultado financeiro para a instituição financeira outorgante, o combate a pobreza presente nas comunidades pobres da Região Nordeste.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRAMOVAY, Ricardo (Org.). **Laços financeiros na luta contra a pobreza**. São Paulo: Anna Blume, 2005

ACCION International. Site Accion. Disponível em: <<http://www.accion.org>>

ARAÚJO, Tânia Bacelar de. **Ensaio sobre o desenvolvimento brasileiro: heranças e urgências**. Rio de Janeiro: Revan, 2000.

BANCO DO NORDESTE DO BRASIL. **Relatório Anual do Crediamigo – 2007**. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2008.

BRAGA, Maria Goretti S.; LEANDRO, Charles Diniz; JUNIOR, Stélio Gama L.; **Microcrédito como ação complementar ao programa Bolsa Família: a experiência do Crediamigo do BNB**. In: PRIMEIRA MOSTRA NACIONAL DE ESTUDOS SOBRE O BOLSA FAMÍLIA, 2008, Brasília. Fortaleza: Universidade Federal do Ceará e Banco do Nordeste do Brasil, 2008.

BRUSKY, Bonnie. **From skepticism to success: The World Bank and Banco do Nordeste**. Disponível em: <<http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2286/BancoDoNordeste.pdf>>.

BRUM, Argemiro J. **O desenvolvimento econômico brasileiro**. Ijuí-RS: Ed. UNIJUÍ, 1999.

CACCIAMALI, Maria Cristina. **A informalidade na América latina contemporânea: Argentina, Brasil e México**. In: III Congresso Latino-americano de Sociologia Del Trabajo, 2000. Buenos Aires: Editora 2000.

CACCIAMALI, Maria Cristina; SILVA, Maria de Fátima José. **Mais Informalidade, Menos Cidadania. Os efeitos Criados por esse Círculo Vicioso sobre a Formulação da Política Social na América Latina**. São Paulo: Cadernos PROLAM/USP, 2003.

CUMBRE de MICROCRÉDITO. **Informe del estado de la campana de la Cumbre de Microcrédito**. Halifax, Canadá, 2006.

DOWBOR, Ladislau. **O que é poder local**. São Paulo: Brasiliense, 1999.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. **Novo dicionário Aurélio da Língua portuguesa / Aurélio Buarque de Holanda Ferreira** – 3. ed. – Curitiba: Positivo, 2004

FOUCAULT, Michel. **Microfísica do Poder**. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1979

FREIRE, Paulo. **Pedagogia do Oprimido**. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 2005

FURTADO, Celso. **A operação Nordeste**. Rio de Janeiro: Ministério da Educação e Cultura, 1959.

LHACER, Priscilla Maria V. **Acesso ao Crédito pela População de Baixa Renda: A Experiência do Microcrédito e o Mecanismo de Aval Solidário**. 2003. 97p. Dissertação (Mestrado de Economia). Universidade de São Paulo.

MARULANDA, Beatriz; OTERO, Maria. **Perfil de las Microfinanzas em Latinoamérica em 10 Años: visión y Características**. Boston, MA: ACCION Internacional, 2005.

MATOS, Kelma S. L. de. VIEIRA, Sofia Lerche. **Pesquisa Educacional: o prazer de conhecer**. Fortaleza: EDR, 2001.

MICK, Jacques. **O caráter social do crédito: Microcrédito, combate à pobreza e desenvolvimento alternativo – a experiência brasileira**. 2003. 254 f. Tese (Doutorado). Universidade Federal De Santa Catarina, Florianópolis, 2003.

MORAES, Reginaldo C. Côrrea. **Atividades de Pesquisa e Produção de Texto**. Textos Didáticos. 2. ed. IFCH/UNICAMP, n. 33, jul., 2000.

OLIVEIRA, Clonilo Moreira Sindeaux de; VIANNA, Pedro Jorge Ramos. **Desenvolvimento Regional: 50 anos do BNB**. Fortaleza: Banco do Nordeste, 2005.

QUIVY, Raymond; CAMPENHOUDT, Luc Van. **Manual de Investigação em Ciências Sociais**. 2002. Departamento de Sociologia. Universidade Nova de Lisboa.

PRAHALAD, C.K. **A Riqueza na Base da Pirâmide: como erradicar a pobreza com o lucro**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

RICO, Elizabeth Melo (Org.). **Avaliação de Políticas sociais: uma questão em debate**. São Paulo: Cortez/Instituto de Estudos Especiais, 1998.

ROMANO, Jorge O., ANTUNES, Marta. **Empoderamento e direitos no combate à pobreza**. Rio de Janeiro: ActionAid Brasil. 116p. 25 cm.

ROSA, Antonio Lisboa Teles. **MICROCRÉDITO: POSSIBILIDADES E LIMITAÇÕES**. Fortaleza-CE: UFC, 1998

SACHS, Jeffrey D. **O Fim da Pobreza: como acabar com a miséria mundial nos próximos vinte anos**. São Paulo: Companhia das Letras, 2005.

SALES, Maria Inês Simões. **A Inserção do mercado de trabalho via informalidade: Uma avaliação do programa geração de trabalho e renda em Fortaleza**. 2006. Dissertação (Mestrado). Universidade Federal do Ceará.

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do Trabalho Científico**. São Paulo: Cortez, 2000.

SEN, Amartya. **Desenvolvimento com liberdade**. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

SOARES, Marden Marques. **Microfinanças: o papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito** / Marden Marques Soares, Abelardo Duarte de Melo Sobrinho. – Brasília: BCB, 2007. 170p.

SOUZA, Maria Célia Garcia Ferreira de. **Avaliação do desenho do Programa Crediamigo do Banco do Nordeste: inclusão social e mercado** / Maria Célia Garcia Ferreira de Souza. – Fortaleza: Universidade Federal do Ceará, 2008. 129 f. Dissertação (Mestrado em Avaliação de Políticas Públicas). Universidade Federal do Ceará.

WESTLEY, Glenn D. **Relato de quatro programas de banca comunal: Mejores prácticas en América Latina**. Washington, D.C. BID, 2005.

TAVARES, Maria da Conceição et al. **Celso Furtado e o Brasil**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2000.

YUNUS, Muhammad. **O Banqueiro dos Pobres**. São Paulo, Editora Ática, 2000.

ANEXOS

ANEXO 1

ROTEIRO DE ENTREVISTA (QUESTIONÁRIO E ENTREVISTAS GRAVADAS) PARA OS CLIENTES DO CREDIAMIGO COMUNIDADE.

QUESTIONÁRIO CLIENTES DO CREDIAMIGO COMUNIDADE

I) DADOS PESSOAIS

Data da entrevista _____

Nome _____

1. Sexo

Feminino () Masculino ()

2. Idade

18 a 25 anos () 26 a 35 anos () 36 a 45 anos () 46 a 55 anos ()
56 a 65 anos () Mais de 65 anos ()

3. Estado Civil

Solteiro () Casado () Viúvo () Divorciado () União estável () Outros _____

4. Anos de Escolaridade

Analfabeto () De 1 a 4 anos () De 5 a 8 anos () De 9 a 11 anos ()
Superior incompleto () Superior completo ()

5. Comunidade em que vive

Caucaia _____
Maranguape _____

6. Quanto tempo mora na comunidade?

De 1 a 3 anos () Mais de 03 e menos de 05 anos () Mais de 05 e menos de 10 anos () Mais de 10 anos ()

7. Quantas pessoas moram na casa?

De 01 a 03 pessoas () De 04 a 05 pessoas () Mais de 05 pessoas ()

8. A moradia é:

Alugada () Própria () Emprestada () Outros (especificar) _____

II) RENDA FAMILIAR

9. Quantas pessoas da família têm renda?

01 () 02 () 03 () Mais de 03 ()

10. Qual é a renda mensal da família?

De ½ a 1 salário mínimo () Mais de 1 até 2 salários () Mais de 2 até 3 salários ()
Mais de 3 até 5 salários () Mais de 5 salários ()

11. Qual a origem da renda principal da família?

Trabalho com carteira assinada ()
Trabalho para outras pessoas sem carteira assinada ()
Do próprio negócio () Programa Bolsa Família () Valor R\$ _____
Aposentadoria () Pensão () Outros (especificar) _____

12. Você tem poupança? Sim () Não ()

13. Se sim, em qual instituição? _____

14. Já trabalhou com carteira assinada?

Sim () Não ()

15. Se sim, quanto ganhava? R\$ _____**16. Para quem trabalhava?**

Indústria () Comércio () Serviços () Especificar _____

III – ATIVIDADE PRODUTIVA**17. Qual é a atividade principal do seu negócio?**

Comércio () Indústria () Serviços () Especificar a atividade _____

18. Quanto tempo tem na atividade?

Até 01 ano () Mais de 1 ano até 2 anos () Mais de 2 anos até 4 anos () Mais de 4 anos ()

19. Onde compra os produtos?

Em Fortaleza () Na sede do Município () Na própria comunidade ()

Outras localidades (especificar) _____

20. Onde vende?

Na própria comunidade () Nas comunidades vizinhas () Na sede do município ()

Outros (especificar) _____

21. As vendas são realizadas:

Na própria residência () Porta a porta () Feira () Local fixo, diferente da residência ()

Outros (especificar) _____

22. Como paga seus fornecedores?

À vista () A prazo: semanal () quinzenal () mensal ()

23. Como recebe seus pagamentos?

À vista () A prazo: semanal () quinzenal () mensal ()

24. Como ficou sabendo do Crediamigo?

Informação de Amigos () Participou de Palestra Informativa ()

Contato do Assessor de Crédito () Outros (especificar) _____

IV) CRÉDITO**25. Antes do Crediamigo Comunidade a quem pedia dinheiro emprestado?**

Não pedia () a familiares () a agiotas () a outras instituições financeiras ()

Especificar as instituições _____

26. E agora, toma empréstimo a quem?

Familiares () Agiotas () Outras Instituições (especificar) _____

Crediamigo () Só ao Crediamigo ()

27. Quantos empréstimos já fez com o Crediamigo Comunidade?

01 () 02 () 03 () 04 () 05 () 06 () Mais de 06 ()

28. Quanto foi seu primeiro crédito?

R\$ _____

29. Qual o valor do crédito atual (incluindo empréstimos complementares para Giro Individual ou Investimento Fixo)?

Crediamigo Comunidade R\$ _____

Outros (especificar) R\$ _____

30. O que faz com o crédito?

Aplica na atividade () Usa nas despesas de casa () Paga dívidas ()

Outros (especificar) _____

31. Pretende renovar o crédito? Sim () Não () Se não, por que? _____

V. GRUPOS SOLIDÁRIOS

32. Qual o nome do banco comunitário do qual faz parte?

33. Atualmente, quantos amigos estão no seu banco comunitário?

R. _____

34. Você gosta de participar das reuniões de seu grupo? Sim () Não ()

35. O que vocês fazem nas reuniões?

Pagam o crédito ()

Recebem orientação do assessor ()

Conversam com os amigos ()

Contam os problemas aos amigos ()

Procuram ajudar uns aos outros ()

Festejam os aniversários ()

Só pagam o crédito ()

36. O que você acha do aval solidário ?

37. Vocês se reúnem ou fazem alguma atividade extra crédito, com a participação de parte ou todos os membros do banco comunitário além da reunião de pagamento ?

38. Recentemente, você contratou algum serviço ou comprou um bem ou mercadoria a algum membro do seu banco comunitário ?

Não () Sim () Se sim, especificar com quantos membros do banco comunitário fez esta negociação _____

39. Você já participou de algum evento ou reunião com a participação de outras pessoas da comunidade que fazem parte de bancos comunitários ?

Não () Sim () Se sim, especificar _____

VI – PERCEPÇÕES E RELATOS

40. Como era o seu negócio sem o Crediamigo Comunidade ?

41. Depois do Crediamigo Comunidade o que mudou na sua vida?

42. Quais os pontos positivos e negativos do Crediamigo Comunidade?

Pontos Positivos _____

Pontos Negativos _____

43. O que você mais gosta no Crediamigo Comunidade (colocar somente uma opção)?**44. O que você sugere para melhorar no Crediamigo Comunidade?****45. Você tem Plano de Saúde ou Odontológico ?**

Não () Sim () Se sim, explicar se teve alguma influência do Crediamigo Comunidade para conseguir este benefício _____

46. Alguém de sua família estuda em escola particular ou faz algum curso extra (informática, inglês, etc)?

Não () Sim () Se sim, explicar se teve alguma influência do Crediamigo Comunidade para conseguir este benefício _____

47. Você fez alguma reforma em sua residência, ou adquiriu algum bem de valor recentemente, para a sua casa ?

Não () Sim () Se sim, explicar se teve alguma influência do Crediamigo Comunidade para conseguir este benefício _____

48. Você fez alguma reforma em seu negócio ou adquiriu algum bem de valor recentemente, que tenha permitido empregar mais mão-de-obra ou aumentar a produção?

Não () Sim () Se sim, explicar se teve alguma influência do Crediamigo Comunidade para conseguir este benefício _____

49. Você faz parte de alguma Associação Comunitária ou grupo que trabalhe para o desenvolvimento da Comunidade?

Não () Sim () Se sim, explicar se teve alguma influência do Crediamigo Comunidade para conseguir este benefício _____

ANEXO 2

ROTEIRO DE ENTREVISTA ABERTA PARA OS GESTORES, GERENTES E TÉCNICOS DO BANCO DO NORDESTE.

- 1) Nome e atividade que atualmente desempenha no mercado.
- 2) Fale sobre seu trabalho com a área de microfinanças ao longo da sua carreira.
- 3) Antes de começarmos a falar sobre o Crediamigo, gostaria que falasse um pouco como você vê o microcrédito, no Brasil, hoje e no passado, na época de surgimento do Crediamigo.
- 4) Como você situaria o Crediamigo dentro do programa de desenvolvimento do Banco do Nordeste
- 5) Fale sobre o surgimento do Crediamigo: decisões estratégicas, construção da metodologia, implantação de produtos, etc
- 6) Qual era a expectativa inicial sobre a atuação do Crediamigo ?
- 7) Em relação ao Grupo Solidário, fale um pouco sobre o surgimento desta metodologia no Crediamigo.
- 8) Quando se discutiu o início dos trabalhos do Crediamigo, em relação ao grupo solidário, por que não se começou com os Bancos Comunitários, com grupos maiores?
- 9) Como você pontua os avanços nos produtos e na forma de atuação do Crediamigo.
- 10) Na sua opinião quais as perspectivas do Crediamigo e do Crediamigo Comunidade.
- 11) Como você vê o “empoderamento” dentro do contexto do Crediamigo Comunidade?
- 12) Por fim, eu queria que você fizesse suas considerações finais incluindo nesta fala como você veria o papel do Crediamigo Comunidade no contexto de expansão do Crediamigo.