

## Geração, distribuição de renda e microcrédito: o caso do programa Crediamigo na cidade de Crato-Ceará

*Generation, income distribution and microcredit: the Crediamigo program case in Crato-Ceará*

*Génération, distribution de revenue et microcrédit : le cas du programme Crediamigo à la ville de Crato-Ceará*

*Generación y distribución del ingreso y el microcrédito: el caso del programa crediamigo en la ciudad de Crato - Ceará*

**Iran Pinheiro Teles Filho, Pedro José Rebouças Filho e José Rayres Pereira dos Santos**

---



### **Edição electrónica**

URL: <http://journals.openedition.org/espacoeconomia/2127>

DOI: 10.4000/espacoeconomia.2127

ISSN: 2317-7837

### **Editora**

Núcleo de Pesquisa Espaço & Economia

### **Refêrencia eletrónica**

Iran Pinheiro Teles Filho, Pedro José Rebouças Filho e José Rayres Pereira dos Santos, « Geração, distribuição de renda e microcrédito: o caso do programa Crediamigo na cidade de Crato-Ceará », *Espaço e Economia* [Online], 8 | 2016, posto online no dia 23 setembro 2016, consultado o 12 outubro 2018. URL : <http://journals.openedition.org/espacoeconomia/2127> ; DOI : 10.4000/espacoeconomia.2127

---

Este documento foi criado de forma automática no dia 12 Outubro 2018.

© NuPEE

---

# *Geração, distribuição de renda e microcrédito: o caso do programa Crediamigo na cidade de Crato-Ceará*

*Generation, income distribution and microcredit: the Crediamigo program case in Crato-Ceará*

*Génération, distribution de revenue et microcrédit : le cas du programme Crediamigo à la ville de Crato-Ceará*

*Generación y distribución del ingreso y el microcrédito: el caso del programa crediamigo en la ciudad de Crato - Ceará*

**Iran Pinheiro Teles Filho, Pedro José Rebouças Filho and José Rayres Pereira dos Santos**

---

## **Introdução**

- 1 As variações nos níveis de renda são abordadas em diversas correntes do pensamento econômico, explorando os reflexos que estes diferentes níveis causam na sociedade capitalista. Dentre estas correntes, destacam-se as importantes contribuições de Joseph Schumpeter e Michal Kalecki, responsáveis por sistematizar o crédito bancário como fator gerador e incentivador na formação e elevação de investimentos produtivos.
- 2 O presente artigo busca investigar um estudo de caso de uma política pública brasileira ancorada na concessão de microcrédito produtivo e orientado como alternativa para geração de emprego e fortalecimento dos níveis de renda dos participantes. O objetivo é analisar se o microcrédito constitui-se em ferramenta de geração de renda e alternativa aos programas assistencialistas. O foco recai sobre o programa *Crediamigo*, promovido pelo Banco do Nordeste do Brasil, com base em um estudo com os beneficiários do programa na cidade de Crato, localizada na Mesorregião Sul Cearense <sup>1</sup>, no ano de 2012. De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, dois anos antes o Crato

possuía uma população de 121.428 habitantes, sendo portanto o sexto município mais populoso do Ceará e o terceiro do interior deste Estado. A população urbana compreende 83,1% deste montante e, com as cidades de Juazeiro do Norte e Barbalha, a cidade do Crato forma a conurbação conhecida por *Crajobar*, representando o maior adensamento urbano cearense após a capital estadual, com uma população de 426.690 habitantes <sup>2</sup>.

- 3 De forma geral, o microcrédito pode ser definido como uma iniciativa desenvolvida principalmente por bancos, sem caráter assistencialista e com metodologia própria. Consiste na liberação de pequenos financiamentos com juros reduzidos e destinados a pequenos empreendimentos dos setores de comércio, serviço e indústria (BARONE ET AL, 2002). Diversos trabalhos têm investigado as implicações do Programa Crediamigo sob diversas perspectivas, destacando-se as que buscam verificar seus efeitos sobre a qualidade de vida do público beneficiado (BARBOSA, 2009).
- 4 Além desta introdução, o artigo está dividido em quatro partes. Na seção seguinte são apresentadas as notas metodológicas. Posteriormente, apresentamos uma visão do pensamento econômico com relação à importância do crédito para, no próximo tópico, esboçarmos as primeiras experiências com microcrédito no mundo, bem como a primeira manifestação desta modalidade no Brasil destacando o Crediamigo. A parte seguinte trará os resultados obtidos por nossas pesquisas e, por último, as considerações finais acerca do tema em questão.

## Elementos do método

- 5 O trabalho realizado se constituiu em um estudo de caso a partir de dados de caráter primário coletados com realização de pesquisa de campo através de aplicação de questionário semiestruturado, explorando variáveis qualitativas como *proxies* da realidade socioeconômica dos beneficiários do Programa Crediamigo. Tais variáveis foram: gênero; idade; nível de escolaridade dos participantes; estado civil; quantidade de filhos; renda extra do cônjuge; segmento da atividade econômica; estrutura do negócio; faixa de renda mensal após a contratação do Crediamigo; valores dos empréstimos; elevação da renda após a contratação do Crediamigo; melhorias habitacionais, sanitárias e nutricionais após a contratação do programa; participação em programas de transferências de renda após a contratação do Crediamigo. O público-alvo do trabalho foi a população cratense, recortada em um universo de 3.853 participantes no ano de 2012. Os bairros, localizados na sede do município, foram Vila Alta, Seminário, São Miguel, Centro, Ossian Araripe, Gizélia Pinheiro e Muriti.
- 6 Na realização de pesquisas científicas, pesquisadores de todo o mundo utilizam técnicas de amostragem não só pela dificuldade de observar a totalidade numérica (algo extremamente custoso e que cabe basicamente aos censos), mas também pelo ganho de tempo e de precisão nos resultados (ver, a respeito, POCINHO, 2009). O tamanho da amostra para aplicação dos questionários foi determinado com base no método de cálculo amostral para população finita, presente nos trabalhos de GIL (1995), WEYNE (2004), HOFFMANN (2006), AZEVEDO (2008), culminado numa totalidade de 182 questionários cuja seleção dos entrevistados ocorreu de modo aleatório nos bairros acima referidos. Tal método consiste na aplicação da seguinte fórmula:

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{e^2(N - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

- 7 Em que  $n$  = tamanho da amostra;  $Z$  = valor correspondente ao nível de significância adotado;  $p$  = percentagem com a qual o fenômeno se verifica;  $q$  = percentagem complementar;  $N$  = tamanho da população; e  $e$  = erro máximo permitido. Os dados obtidos foram tabulados com o uso do programa estatístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences), a fim de fazer todas as correlações necessárias.
- 8 Segundo Hoffmann (2006), quando o tamanho inicial da amostra representar uma proporção igual ou superior a 5% do total de elementos da população, deve-se utilizar a expressão abaixo (em que  $n_0$  = tamanho inicial da amostra e  $N$  = tamanho da população) para o cálculo definitivo do tamanho da amostra:

$$n = n_0 * (1 + n_0) / N$$

- 9 O recurso de amostragem estratificada proporcional é usado quando os estratos populacionais possuem tamanhos diferentes. O estrato  $i$  fornece uma quantidade  $n_i$  de elementos, proporcional ao tamanho  $N_i$  populacional do respectivo estrato, para formar a amostra e tamanho  $n$ . Assim, o tamanho da amostra do estrato  $i$  é dado por:

$$n_i = \frac{N_i}{N} n$$

- 10 Com isto, a fórmula acima foi utilizada visando identificar a quantidade de questionários a ser aplicada em cada bairro, resultando na seguinte estratificação.

Tabela 01 – Amostra Estratificada por Bairro

BAIRRO	NO. DE QUESTIONÁRIOS	Percentual %
Seminário	41	22,5
São Miguel	26	14,3
Centro	23	12,6
Ossian Araripe	16	8,9
Gizélia Pinheiro	19	10,4
Muriti	20	10,9
Vilalta	37	20,3
<b>TOTAL</b>	<b>182</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Dados da Pesquisa, 2012

## Pensamento econômico com relação ao crédito

- 11 O polonês Michal Kalecki abordou problemas relacionados à produção e à comercialização nas economias capitalistas, entendendo que o montante do investimento determina o nível de atividade econômica. Para Souza, na visão de Kalecki o investimento em determinado ano pode ser superior ao volume dos recursos próprios da empresa se os empresários utilizarem o crédito de fontes internas e externas para financiar os respectivos níveis de investimento.
- 12 Dado certo nível de consumo constante, o capitalista investirá o restante do seu lucro corrente para obter lucros ainda maiores no período seguinte. O capitalista decide quanto irá consumir e investir [...]. Desejando um volume maior de investimento, ele recorre a fundos próprios acumulados ou ao crédito bancário (SOUZA, 2001, p.166).
- 13 Na análise Kaleckiana, o crédito bancário torna-se fundamental para financiar os investimentos no período corrente, já que na dependência apenas de recursos próprios o valor do investimento das empresas seria menor. Se os investimentos forem financiados pelo setor bancário ou reservas líquidas das empresas acumuladas no passado, criarão uma contrapartida de renda. “Essa renda converte-se em poupança e serve para o pagamento dos empréstimos contraídos com o objetivo de realizar investimentos” (SOUZA, 2001, p.166).
- 14 Parte da renda não gasta em bens de consumo ou pagamentos de dívidas que se transformam em empréstimos bancários acumula-se na forma de depósitos ou de aplicações financeiras de curto e médio prazo. Essas aplicações vão ampliar os empréstimos bancários destinados à realização de novos investimentos (idem).
- 15 Portanto, a poupança prévia não é uma restrição à realização de investimentos produtivos, mas, sim, a inexistência de crédito bancário. “Para o volume de investimento não há limites financeiros no sentido formal. Essa hipótese implica que o investimento planejado torna-se igual à poupança realizada, ou seja, variações no investimento serão iguais às variações na poupança” (KALECKI, 1977, p.143, *apud* SOUZA, 2001, p.166).
- 16 Enfim, a análise Kaleckiana atribui ao crédito bancário papel fundamental para suplementar a poupança interna. Restrições ao crédito como medidas antiflacionárias reduzem os investimentos e o volume dos estoques; à medida que também ocorre menor oferta de bens de consumo, os preços serão reduzidos. O crédito também é apontado

como elemento relevante do crescimento econômico e, por isso, ele precisa ser concedido aos tomadores do sistema produtivo com critérios para a sua concessão (SOUZA, 2001).

- 17 Em sua interlocução com Schumpeter, Souza esclarece o seguinte: « O crédito ao produtor não desempenha nenhum papel, uma vez que as próprias receitas do fluxo circular financiam a produção. O crédito apresenta-se mais como um substituto eventual para o dinheiro nas transações. Ele se efetua na forma de títulos de curto prazo, como certificados de depósitos bancários e as letras de câmbio, que passam de um empresário para outro como se fossem dinheiro ou cheque » (idem, p.175).
- 18 Para Schumpeter, o desenvolvimento econômico é definido como uma mudança espontânea e descontínua nos canais de fluxo circular, uma perturbação do equilíbrio que altera de forma definitiva aquele já existente. Essa alteração no fluxo é ocasionada pelo que ele define como *destruição criadora*, com o surgimento de novas combinações de meios produtivos e grande ênfase ao fator *inovação* de processos e produtos lançados no mercado. Para exemplificar, ele destaca alguns pontos relevantes acerca da inovação, tais como introdução de novo produto; descoberta de novo método de produção; abertura de um novo mercado; e descoberta de nova fonte de matéria-prima.
- 19 Em meio a este processo, o papel do empresário inovador está representado por aquele que está disposto a ousar para que as inovações possam ser colocadas em prática. Logo, sua função será adotar as novas combinações do processo produtivo. Este empresário exerce sua liderança perante o promotor para que ele faça a intermediação com o banqueiro a fim de obter financiamentos. No entanto, o capitalista e o banqueiro financiam os empreendedores inovadores com suas ideias em potencial, meios de produção e os recursos financeiros necessários para transformá-los em projetos viáveis e possíveis de serem executados englobando as inovações tecnológicas. O banqueiro é um agente que exerce um papel crucial, pois torna-se intermediário entre o empresário e os proprietários dos meios de produção. Na visão de Schumpeter, o crédito bancário recebe a função de impulsionar o desenvolvimento econômico, tendo em vista que o empresário, ao receber linhas de crédito de curto e longo prazo, transforma capital em meios de produção, passando a adotar novos métodos e gerar outros produtos. Como o empresário não é necessariamente o proprietário dos meios de produção e nem sempre possui os recursos próprios suficientes para a realização do investimento e adotar as novas combinações, o crédito bancário passa a ser essencial para que esse agente inovador desempenhe o papel de empreendedor (ibidem, p.179-180).
- 20 Para Souza, na economia Schumpeteriana o mercado monetário exerce função de fornecer crédito para o desenvolvimento e este cria e alimenta o mercado ao expandir o volume de negócios da economia. E a existência de inovações é o que permite o crescimento econômico e demográfico da sociedade, mesmo considerando que exista pleno emprego de fatores. É ressaltado também que, assim como no pensamento clássico a sua teoria enfatiza fundamentalmente o lado da oferta, por conseguinte os consumidores passaram a exercer um papel passivo. Ressalte-se que a análise Kaleckiana enfatiza o lado da demanda.
- 21 Enfim, a discussão reproduzida até aqui mostra duas visões distintas acerca da utilização do crédito bancário no desenvolvimento capitalista: enquanto Kalecki exalta o crédito como fator preponderante para os investimentos das empresas, Schumpeter aponta que o desenvolvimento econômico é fruto das inovações do empresário que, graças ao crédito, realizará novas combinações produtivas fundamentais para desenvolver determinado negócio. A junção entre o empréstimo bancário e as inovações promovidas pelo

empresário será responsável pelo desenvolvimento econômico baseado nos capitais financeiro e humano.

- 22 O posicionamento dos autores sobre a importância do crédito são referências para o Crediamigo, visto que, por um lado, os investimentos na atividade produtiva – conforme Kalecki –, vinculado às linhas de crédito bancário constituem parte dos objetivos do programa. E, por outro lado, a junção desse crédito com as inovações e os empreendimentos dos empresários – conforme Schumpeter – finaliza o objetivo central do Crediamigo, abrindo a porta para novas atividades econômicas, gerando renda e instituindo uma ferramenta de distribuição de renda.

## Microcrédito: algumas experiências e o Crediamigo

- 23 Na área das microfinanças está inserido o microcrédito, responsável pela concessão de empréstimos com valores reduzidos a pequenos empreendedores informais para destinação específica e por investimento fixo e capital de giro em atividades produtivas (BARONE, DANTAS, LIMA, REZENDE, 2002)
- 24 Como destaca Monzoni (2006), o modelo bem sucedido que motivou outras iniciativas nessa área, foi o caso do Grameen Bank em Bangladesh. Idealizado pelo Professor Muhammad Yunus na década de 1970, que instituiu um banco popular de caráter social para realizar empréstimo de baixo valor a pessoas carentes, essa experiência proporcionou que outras instituições ao redor do mundo pudessem oferecer esse tipo de serviço financeiro (principalmente na Ásia, América Latina e África) com o mesmo objetivo de gerar ocupação e renda para os indivíduos à margem do mercado financeiro formal e de sistemas bancários tradicionais. Para Marcelo Neri (2008), o Grameen Bank iniciava suas atividades revelando importantes contribuições para o campo das microfinanças, tais como os empréstimos solidários, a seleção dos melhores clientes e a liberação de valores com base na sazonalidade das atividades desenvolvidas pelos empreendedores. Semelhante proposta ocorre na Bolívia com o Banco Sol que, atualmente, possui 61 mil clientes, dos quais 48% são mulheres com uma carteira ativa de US\$ 130 milhões. Neri elenca outros projetos pioneiros na América Latina ligados ao microcrédito. A saber: Caja Los Andes, Prodem e Caja Social (Colômbia), Adopem (República Dominicana), Financeira Calpiá (El Salvador), Compartamos (México) e Mi Banco (Peru).
- 25 No Brasil, as primeiras realizações com microcrédito acontecem na década de 1970 via União Nordestina de Apoio a Pequenas Organizações (UNO), associação civil sem fins lucrativos especializada em concessão de crédito e capacitação voltadas para o empreendedorismo. Realizando assistência técnica e pesquisas sobre o perfil do microempresário informal e impacto de créditos promovidos, fomentava o associativismo e o cooperativismo (SANTOS & GOIS, 2011). Suas área de atuação eram os setores informais urbanos na Bahia e em Pernambuco. “Uma das fortes características da UNO foi a profissionalização de seus colaboradores. [...] Criando uma base técnica para análise das propostas de crédito para o setor informal. Produziu cartilhas para capacitação gerencial, acompanhava o crédito e prestava assessoria [...]” (FELTRIM ET AL, 2009 *apud* SANTOS & GOIS, 2011, p. 53).
- 26 Conforme Feltrim et al, outra organização a entrar no segmento de microfinanças foi a associação brasileira para o desenvolvimento da mulher. “Criada em 1982 o Banco da

Mulher é uma sociedade sem fins lucrativos preocupada com a inserção da mulher na sociedade e com qualidade de vida na família.” (FELTRIM ET AL, 2009, p.86). O banco oferece crédito financeiro, cursos, palestras de capacitação gerencial e técnica, assim como apoio para comercialização. Atualmente é filiado ao Women’s World Bank e, além do Rio de Janeiro e Bahia, opera nos estados do Paraná, Rio Grande do Sul, Minas Gerais, Amapá e Amazonas. Na década de 1990 surgiram novas iniciativas também neste setor: a Pro Renda no Ceará, o Balcão de ferramentas da Caixa Econômica Federal e o Balcão da Providência no Rio de Janeiro. Por iniciativa da ONG Viva Rio, ainda nesta mesma década foi criada a associação sem fins lucrativos Viva Cred visando oferecer financiamentos a micro e pequenos empresários do Rio de Janeiro. Presentemente, operacionaliza o Crediamigo do BNB na sua área de atuação (FELTRIM ET AL, 2009).

- 27 Segundo Santiago (2007), somente após a estabilização macroeconômica de 1994 proporcionada pelo Plano Real as instituições de microcrédito efetivaram maior número de operações e clientes, principalmente quando foi ampliada a quantidade de agentes prestadores desse serviço no campo das microfinanças — fundos públicos, agências de fomento, cooperativas de crédito e, por fim, as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPS). O primeiro apoio do Governo Federal surgiu quando o Ministério do Trabalho e o Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador (CODEFAT) decidiram, por intermédio do Programa de Geração de Emprego e Renda (PROGER), aplicar recursos financeiros em pequenos empreendimentos.
- 28 O microcrédito produtivo e orientado do Banco do Nordeste do Brasil (BNB) é considerado o maior do Brasil em termos de volume de recursos emprestados e da quantidade de clientes ativos, constituindo-se em uma referência nacional e reconhecido internacionalmente como um caso de sucesso. Destaque-se que o Crediamigo está em fase de expansão para ganhar uma parcela substancial do mercado de microfinanças brasileiro, mantendo sua hegemonia e liderança neste segmento. É destinado aos empreendedores dos setores formais e informais da economia e está presente em 1558 municípios da área de atuação do BNB, representando a região Nordeste, norte de Minas Gerais e parte do Espírito Santo, assim como Brasília, Rio de Janeiro e Belo Horizonte. Em novembro de 2011 apresentou quantidade superior a um milhão de clientes ativos, acompanhada por uma carteira ativa de 995 milhões de reais.
- 29 O Crediamigo volta-se a pessoas que trabalham por conta própria, geralmente empreendedores que atuam no setor informal da economia e desenvolvem atividades relacionadas à produção de bens ou artesanatos em casa, assim como em pequenas fábricas, classificadas como indústrias as marcenarias, carpintarias, padarias, produções de alimentos, entre outros. Na prestação de serviços estão salões de beleza, oficinas mecânicas, borracharias e outros. Recebem destaque especial pelo volume de clientes o comércio, sendo representado pelos vendedores ambulantes em geral, mercadinhos, armarinhos, armazéns, vendedores de cosméticos e outros <sup>3</sup>. Exige-se como requisito básico do participante idade mínima de 18 anos, ter ou iniciar uma atividade produtiva, além de reunir um grupo de amigos que resida ou trabalhe perto e que confie uns nos outros. Esta característica possibilita e facilita a formação do aval solidário, no qual representa a garantia conjunta apresentada pelo grupo para o pagamento das prestações. Formalizando o compromisso assumido entre os participantes do grupo que a dívida pertence a todos, no caso da inadimplência de um componente os demais se reúnem e ajudam no pagamento das prestações <sup>4</sup>.



## Resultados e discussão

### Perfil socioeconômico

- 30 A pesquisa constatou que 60,4% dos clientes são do gênero feminino, fato que acompanha as estatísticas do Banco do Nordeste em relação a toda área de atuação do programa Crediamigo. Esta informação está em conformidade com os resultados do trabalho de Braga (2011), que avalia a eficácia do Crediamigo para inserção da população de baixa renda no setor informal no mercado de crédito em que as mulheres também são maioria (65% da amostra). Em relação ao trabalho de Cordeiro et al (2006), que analisa *Os impactos do Microcrédito Sobre a Geração de Emprego e Renda na Região Norte de Minas Gerais*, cerca de 57% dos clientes são do sexo feminino.
- 31 De acordo com Souza, que desenha um perfil do Crediamigo, a participação dos homens no mercado informal é expressiva, porém no Crediamigo predomina o sexo feminino, uma vez que as mulheres representam 64% do total de clientes ativos do microcrédito. Souza ainda apresenta alguns fatores que tentam explicar essa participação efetiva da mulher: “Atualmente a renda da mulher passou a ser um complemento fundamental para o orçamento familiar. Muitas delas são donas de casa e possuem atividade para complementar a renda familiar” (SOUZA, 2010, p. 126). Outro ponto abordado está na facilidade de trabalhar em equipe e no espírito de solidariedade, o que facilita a articulação de grupos. Ele acrescenta ainda que “as mulheres são mais ousadas, procuram sempre se superar e muitas buscam a independência financeira.” (idem) Diante disto, percebe-se nas mulheres maior visão de negócio e vontade de crescer, pois investem um percentual significativo do lucro na atividade. Conforme Soares et al (2011), que estudam os condicionantes da saída da pobreza via Crediamigo, as mulheres apresentam um grau de inadimplência menor.
- 32 Com relação à idade dos beneficiários do Crediamigo, a maior concentração se encontra entre 26 e 40 anos representando 47%, acompanhada pelo intervalo compreendido entre 41 e 60 anos, este com 35% do total. A menor representação dos clientes situa-se na faixa etária acima de 60 anos. Isso demonstra uma maior representatividade de clientes na faixa de idade das pessoas consideradas aptas a exercerem uma atividade de trabalho remunerada.
- 33 A seguir são apresentados dados referentes ao nível de escolaridade dos clientes. Pode-se perceber a maior concentração de pessoas com o ensino médio completo representando 39,60%. Na segunda posição aparecem aqueles que possuem o ensino fundamental completo com 19,20%. Ou seja, aproximadamente 59% dos beneficiários possuem o ensino fundamental ou médio completos, revelando uma preocupação dessas pessoas com a formação escolar. Em contrapartida, 3,30% estão classificados como analfabetos, podendo ser considerado como dado positivo. Este resultado não dialoga com o apresentado por Braga (2011), que apresentou uma porcentagem mais elevada em relação aos que se declaram possuir ensino médio incompleto: 62%. Já o trabalho de Cordeiro et al (2006) aponta um grau de escolaridade mais relevante em relação ao ensino fundamental completo: 58,5%. Para Souza, “no aspecto da escolaridade aqueles com cinco anos ou mais de educação formal correspondiam a 64%, sendo que a faixa etária acima de 36 anos representava 57% do total da clientela.” (SOUZA, 2010, p.125).

- 34 Coletou-se também dados relativos ao estado civil e ao número de filhos dos beneficiários. Através de um cálculo em percentual identificou-se que 72% dos clientes entrevistados encontram-se casados, representando a maioria. Em segundo lugar estão os solteiros com 18% do total; em seguida, aparecem com 7% os que possuem união estável, ao passo que divorciados ou separados correspondem a 3%. Já em relação à quantidade de filhos dos clientes entrevistados, demonstrando o intervalo compreendido entre 1 e 3 filhos com o maior percentual, totalizou-se 64%. Aqueles que possuem entre 4 e 10 filhos representam 16% e, os que não tem filhos, 20%.
- 35 Com relação aos rendimentos extras do cônjuge, constatou-se que 63% dos entrevistados possuem rendas extras provenientes de outras fontes, embora 37% responderam que seus companheiros não recebem nenhum tipo de rendimento. Ou seja, apesar da maioria das famílias possuírem rendimentos, continuam desenvolvendo seus empreendimentos com a ajuda financeira do microcrédito. Um possível fator para o complemento de renda, no caso da mulher, pode ser o seguinte:
- 36 A principal fonte de renda provém do marido e quase sempre é insuficiente; então a opção pelo empreendedorismo se apresenta para as mulheres como forma de complementar a renda familiar, seja pela falta de emprego formal ou pela comodidade de trabalhar em casa e cuidar dos filhos (SOUZA, 2010, p.126).
- 37 Para Soares et al (2011), outras receitas provenientes das famílias, ao aderirem ao programa, favorecem positivamente no sucesso dos nanoempresários. Vale lembrar que este resultado, segundo os autores, deriva da participação desta variável na composição da renda *per capita* familiar.
- 38 **Caracterização da atividade econômica**
- 39 O Gráfico 01 mostra os dados socioeconômicos dos clientes do Crediamigo em relação ao setor de atividades. Predominam as relacionadas ao segmento do comércio com 70%; em segundo lugar, o setor da prestação de serviços com 25% e, por último, a indústria, com apenas 5% do total. Na pesquisa, a prestação de serviço refere-se aos empreendedores que realizam algum serviço para a comunidade e recebem em contrapartida um pagamento. Souza já enfatizava a predominância do comércio: “O perfil global dos clientes do Crediamigo na posição de dezembro de 2007 representa uma maioria do setor de comércio com atividade principal de produção de confecções, seguida da venda de produtos alimentícios, bebidas e perfumaria.” (SOUZA, 2010, p.125). Isto é, o setor comercial mantém sua hegemonia desde muito antes, corroborando a hipótese levantada nesta pesquisa referente ao segmento de atividade da maioria dos participantes do Crediamigo.

**Gráfico 01 – Dados socioeconômicos dos beneficiários do Crediamigo em relação ao segmento de atividade (Crato-CE, 2012)**



Fonte: Dados da pesquisa.

- 40 Quanto à estrutura física dos negócios, as atividades desenvolvidas na própria casa representam 36,8%. Neste caso, o maior valor reflete nos empreendimentos que são desenvolvidos dentro das residências dos microempreendedores. Com valores de 28,6% e 28% aparecem ponto comercial e unidade móvel (respectivamente), sendo este último representado pelos empreendedores que não possuem um local fixo para trabalhar e realizam vários deslocamentos para realizarem as vendas. Com apenas 6,6% aparece a estrutura composta por bancas ou barracas. Nas palavras de Soares et al, “atividades ambulantes possuem uma menor probabilidade de prosperarem em relação àqueles com um ponto fixo.” (SOARES et al, 2011)

**Gráfico 02 – Dados socioeconômicos dos beneficiários do Crediamigo em relação à estrutura dos negócios, Crato-CE – 2012**

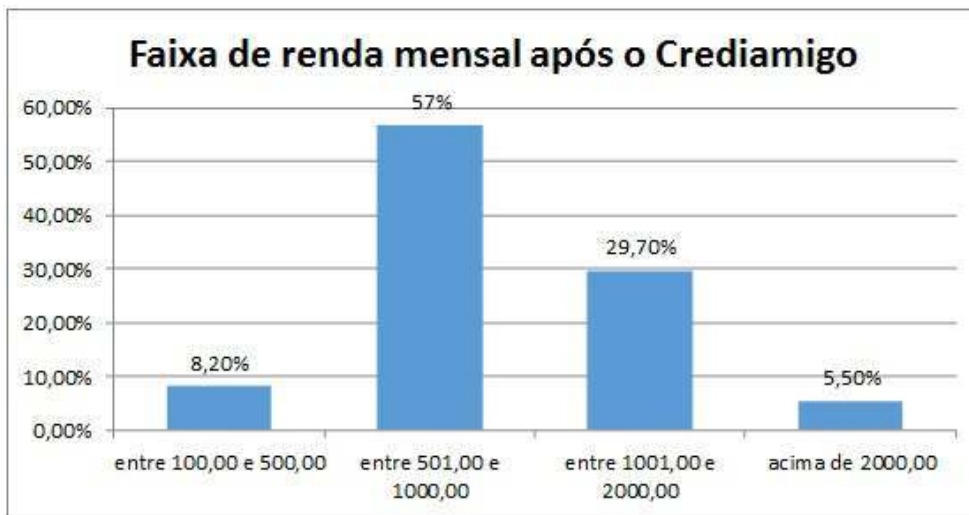


Fonte: Dados da pesquisa

- 41 Os intervalos de renda dos beneficiários do Crediamigo estão expostos no Gráfico 03. O primeiro intervalo, entre R\$ 100,00 e R\$ 500,00, cobre 8,2%; a faixa compreendida entre R\$ 501,00 e R\$ 1000,00 representa 57% dos entrevistados; em seguida aparece com 29,7% a faixa de renda presente no intervalo entre R\$ 1001,00 e R\$ 2000,00 por fim, na última posição estão os clientes que possuem renda acima de R\$ 2000,00, com apenas 5,5%.

- 42 Um dado peculiar pode ser observado entre os entrevistados (8,2%) que possuem renda mensal inferior ao salário mínimo vigente no Brasil em 2012: eles necessitam de maior instrução e apoio para fazer emergir seu negócio. “[...] para os mais pobres, são necessários recursos adicionais, além do acesso ao crédito e acompanhamento do emprestador no desenvolvimento do negócio. Os autores ressaltam que uma política de subsídios, orientada para apoiar pessoas na tarefa de iniciar empreendimento, deve estar associada a outras ações de política pública focalizadas no combate à pobreza (MEZERRA & GUIMARÃES, 2003, *apud* BRAGA, 2011, p.135).

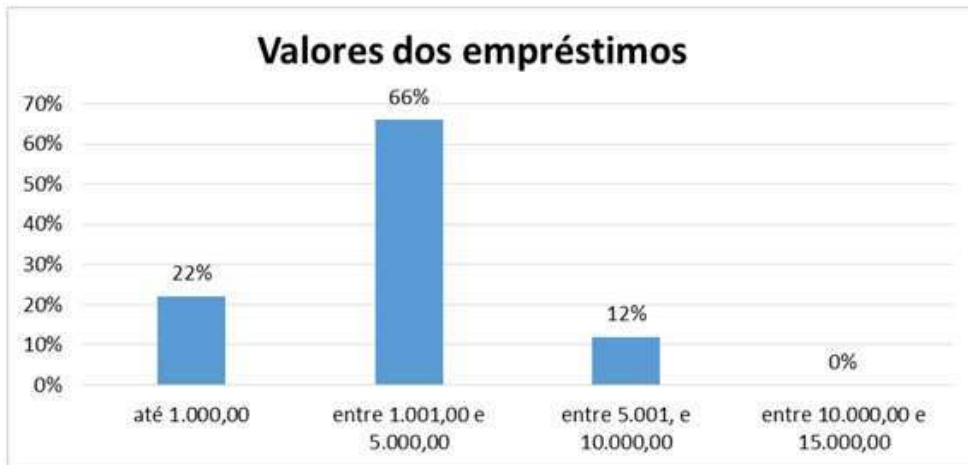
Gráfico 03 – Dados socioeconômicos dos beneficiários do Crediamigo com relação à faixa de renda mensal, Crato-Ce – 2012



Fonte: Dados da pesquisa 2012

- 43 Os valores dos empréstimos realizados pelos clientes estão representados no gráfico 04. Na faixa de valores até R\$ 1.000,00 estão 22% dos entrevistados; no intervalo correspondente entre R\$ 1.001,00 e R\$ 5.000,00 estão 66%; entre R\$ 5.001,00 e R\$ 10.000,00 concentram-se 12% dos clientes e, entre R\$ 10.001,00 e R\$ 15.000,00, não houve nenhuma representação na pesquisa. De acordo com os resultados do trabalho do Banco do Nordeste, “[...] a participação das operações de crédito que variam de R\$ 100,00 a R\$ 1000,00 é de 67%” (*apud* Braga, 2011).
- 44 Soares et al (2011) demonstraram que os empréstimos concedidos no primeiro crédito do programa são preponderantes para a desvinculação das famílias da pobreza. Além disso, observou-se também que os prazos mais longos de pagamento trazem resultados negativos quando se estabelece uma relação com o sucesso do nanoempreendedor. Diante disso, os empréstimos a prazos mais curtos e de valores iniciais modestos garantem um acompanhamento mais eficiente e resultados mais rápidos.

**Gráfico 04 – Dados socioeconômicos dos beneficiários dos Crediamigo em relação aos valores dos empréstimos, Crato-CE – 2012**



Fonte: Dados da pesquisa 2012

- 45 O gráfico 05 demonstra que 90% dos beneficiários declararam que houve uma elevação na renda após a contratação do microcrédito. Apenas 10% dos entrevistados afirmam não ter ocorrido crescimento em seus rendimentos. Souza destaca que “(...) de acordo com pesquisa realizada em 2003, observou-se que 54% dos clientes do Crediamigo ultrapassaram a linha da pobreza” (SOUZA, 2010, p.132). Dessa maneira, constatou-se que as famílias participantes do programa seguem elevando seu rendimento médio familiar à medida que aumenta o número de empréstimos. Conforme os resultados obtidos por Buchmann & Neri (2008), a renda se eleva entre o primeiro e o último empréstimo na ordem de 35%, e taxas de aumento de consumo familiar elevam-se na faixa de 15%, embora o estudo não determina quais itens passaram a ser mais consumidos pelas famílias. Outra conclusão importante é a redução da dependência de outras fontes de rendas, principalmente as transferências governamentais.
- 46 De acordo com os resultados de Cordeiro et al (2006) referentes ao rendimento líquido mensal dos proprietários de micronegócios, após aderirem ao microcrédito pode-se notar um aumento da renda da ordem de 8,78% entre os anos de 2004 e 2005. Em síntese, as análises desenvolvidas apontam claramente resultados positivos em termos monetários envolvendo os clientes dos micronegócios fomentados por programas de microcrédito. Ao se considerar a evolução dos clientes atendidos ao longo do período, foram observados os ganhos em termos de renda com retornos que superam aqueles do próprio mercado de trabalho formal, além da manutenção de pessoas em algum tipo de atividade produtiva.

**Gráfico 05 – Dados socioeconômicos dos beneficiários do Crediamigo em relação à elevação de renda dos participantes, Crato-CE – 2012**



Fonte: Dados da pesquisa 2012

- 47 Conforme a conclusão do trabalho de Soares et al (2011), identificou-se uma alta eficácia do programa do Banco do Nordeste Crediamigo em minimizar as condições de pobreza dos seus clientes. No primeiro quinquênio de participação no programa, nota-se uma média de 6% a 8% dos clientes que ultrapassaram a linha da pobreza. A melhora nas condições de vida é maior nos primeiros anos de programa e amortece principalmente a partir do quarto ano. Deste modo, aproximadamente uma faixa de 30% a 40% dos clientes que entram no programa, com renda familiar delimitada por padrões de pobreza, deixam essa situação com até cinco anos de programa. Além disso, 82% dos beneficiários tiveram melhorias significativas nas condições de habitação e apenas 18% responderam que não houve evolução nesse quesito. Nessa direção, 61% dos participantes tiveram melhorias em suas condições básicas sanitárias, enquanto 39% dos clientes afirmaram não ter realizado melhorias significativas nesse ponto.
- 48 O gráfico 06 ilustra informações nutricionais do participante e de sua família após a contratação do microcrédito. Mais da metade (75%) respondeu afirmativamente, corroborando outra variável importante no que diz respeito à qualidade de vida dos envolvidos, enquanto apenas 25% afirmou não ter ocorrido nenhuma alteração. Conforme Santos & Gois (2011, p. 35), “famílias pobres usam as microfinanças para mover-se além da subsistência diária, fazendo provisões; investem em melhor nutrição, em habitação, saúde e educação”.

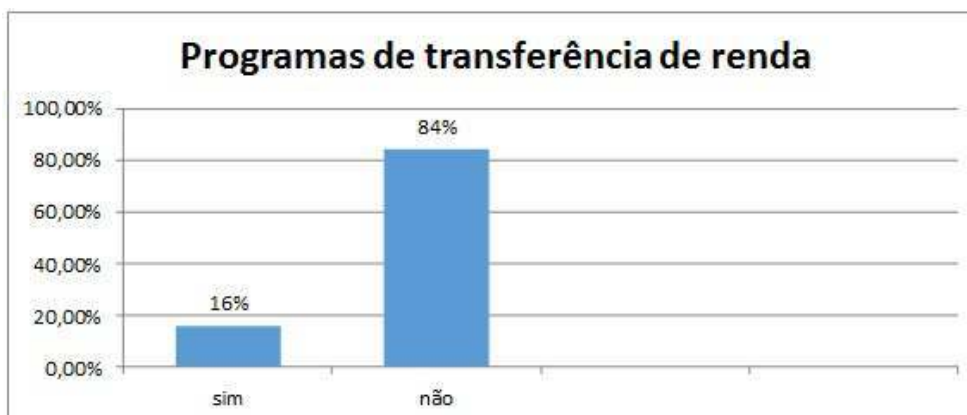
**Gráfico 06 – Dados socioeconômicos dos beneficiários do Crediamigo em relação à melhoria nutricional da família, Crato-Ce – 2012**



Fonte: Dados da pesquisa 2012

- 49 O gráfico 07 ilustra dados sobre a participação dos beneficiários após a contratação do Crediamigo. Os clientes participantes na pesquisa responderam que 84% já não participam de nenhum desses programas assistencialistas após contratarem o Crediamigo e apenas 16% afirmam receber algum tipo de benefício através dos programas de transferência de renda do Governo Federal.

**Gráfico 07 – Dados socioeconômicos dos beneficiários em relação a programas de transferência de renda, Crato-CE – 2012**



**FORNTE: DADOS DA PESQUISA 2012**

## Considerações Finais

- 50 O presente estudo revela que o programa Crediamigo, ao oferecer microcrédito produtivo e orientado no município do Crato-CE, proporciona aumento dos rendimentos dos participantes. A análise dos resultados desta pesquisa revela também que a hipótese foi validada, demonstrando que houve uma elevação nos rendimentos após a contratação do microcrédito e que este aumento pode ter proporcionado melhorias significativas nas condições socioeconômicas dos envolvidos.
- 51 Outra conclusão extraída deste estudo está representada pela pequena participação dos clientes em programas assistencialistas de transferência de renda após a contratação do

Crediamigo, pois apenas 16% dos entrevistados afirmaram receber ainda algum tipo de benefício social. Logo o microcrédito pode ser apontado como uma alternativa para tirar os participantes dos programas sociais de transferência de renda.

- 52 Enfim, esperamos que os resultados possam contribuir para a realização de debates sobre alternativas de políticas públicas de geração de renda, inclusão social e desenvolvimento local, além de incentivar a reflexão sobre o papel dos bancos comerciais privados neste mercado.

---

## BIBLIOGRAPHY

AZEVEDO, R. S. Qual o tamanho da amostra ideal para se realizar um ensaio clínico? *Rev Assoc Med Bras.* 2008;54:289.

BANCO DO NORDESTE DO BRASIL - BNB. Crediamigo.

<Disponível em <http://www.bnb.gov.br/publico-alvo>>. Acesso em 30/05/13.

<Disponível em <http://www.bnb.gov.br/crediamigo>>. Acesso em 30/05/13.

<Disponível em <http://www.bnb.gov.br/faca-um-crediamigo>>. Acesso em 30/05/13.

BARONE, F. M.; DANTAS, V.; LIMA, P. F.; REZENDE, V. INTRODUÇÃO AO MICROCRÉDITO. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, p.65, 2002. Disponível em: <<https://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/microcredito.pdf>>. Acesso em: 28 de Maio de 2013.

BARBOSA, M. N. F. Qualidade de vida de microempreendedores beneficiários do Crediamigo de Juazeiro do Norte/CE. Crato/CE: Especialização em Desenvolvimento Regional Departamento de Economia, URCA. (Monografia de Curso de Especialização), p. 60, 2009.

BRAGA, T. S. Programas públicos de microcrédito produtivo orientado: Uma avaliação da eficácia do Crediamigo para a inserção da população de baixa renda do setor informal no mercado de crédito. Salvador, Tese de Doutorado em Administração. Programa de Pós-Graduação em Administração, Escola de Administração, Universidade Federal da Bahia, 169p., 2011.

BUCHMANN, G; NERI, M. C. O Grameen brasileiro: Avaliação do desempenho econômico dos clientes do crediAMIGO. In: XXXVI Encontro Nacional de Economia - ANPEC, Salvador, p. 1-20, 2008. Disponível em: <<http://www.anpec.org.br/encontro2008/artigos/200807212105320-.pdf>>. Acesso em: 08 de Maio de 2015.

CORDEIRO, L. M. C; MAIA, M. de F. R; HERMETO, A. M. C; AFONSO, M. A. C; GUSMÃO, G. de C; SANTIAGO, F. S. Os impactos do microcrédito sobre a geração de emprego e renda na região norte de Minas Gerais. Disponível em: <<http://core.ac.uk/download/pdf/6519867.pdf>>. Acesso em 01 de Fevereiro de 2015.

FELTRIM, L. E; VENTURA, E. C. F.; DODL A. V. B. Projeto Inclusão Financeira. Perspectivas e desafios para inclusão financeira no Brasil: visão de diferentes autores. Brasília, p.254, 2009. Disponível em: <[https://www.bcb.gov.br/Nor/Deorf/projincfin/livro\\_inclusao\\_financeira\\_internet.pdf](https://www.bcb.gov.br/Nor/Deorf/projincfin/livro_inclusao_financeira_internet.pdf)>. Acesso em 03 de Fevereiro de 2015.

GIL, A. C. Métodos e Técnicas de pesquisa Social. 4 ed. São Paulo: Atlas,



1995.

HOFFMANN, R. Estatística para Economistas. 4a ed. São Paulo: Cengage Learning. São Paulo, p.446, 2006.

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Censo Demográfico - 2010. Disponível em: <<http://www.censo2010.ibge.gov.br/sinopse/index.php?uf=23&dados=1>>. Acesso em: 25 Maio de 2013.

MEZERRA, J; GUIMARÃES, I. Crédito para pequenos empreendimentos no Brasil. Brasília: Organização Internacional do Trabalho – OIT, 146p., 2003.

MONZONI NETO, M. P. Impacto em Renda do Microcrédito: uma investigação empírica sobre geração de renda do credito popular solidário, no município de São Paulo. São Paulo, Tese de Doutorado em Administração Pública e Governo. Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getulio Vargas, p.195, 2006.

NERI, M. C. (Org). Microcrédito: O mistério nordestino e o Grameen brasileiro - Perfil e performance dos clientes do Crediamigo. Rio de Janeiro: FGV, p.376, 2008.

POCINHO, M. Amostra e tipos de amostragem. 2009. Disponível em: <[http://docentes.ismt.pt/~m\\_pocinho/calculo\\_de\\_amostras\\_teorias.pdf](http://docentes.ismt.pt/~m_pocinho/calculo_de_amostras_teorias.pdf)>

SANTIAGO, E. G. Empreender para Sobreviver: Ação econômica dos empreendedores de pequeno porte. Fortaleza, Tese de Doutorado em Sociologia. Programa de Pós-graduação em Sociologia, Universidade Federal do Ceará, 241p., 2007.

SANTOS, A. GOIS, F. F. Microcrédito e desenvolvimento regional/Fundação Paulo Bonavides. Instituto para o desenvolvimento de estudos econômicos, sociais e políticas públicas. Fortaleza: Premius, 384p., 2011.

SANTOS, F. P. Crédito e inclusão social no Semiárido Cearense: Melhoria da qualidade de vida na Comunidade do Assentamento ACOCI em Campos Sales/CE. Crato/CE: Especialização em Desenvolvimento Regional Departamento de Economia, URCA (Monografia de Curso de Especialização), 65p. 2012.

SANTOS, F. R. N. O Microcrédito e a População de Baixa Renda: A Experiência do Banco do Cidadão. Maceió, Dissertação de Mestrado em Economia. Programa de Pós-graduação em Economia, Universidade Federal de Alagoas, 104p, 2012.

SCHUMPETER, J. A. Teoria do Desenvolvimento Econômico: Uma Investigação Sobre Lucros, Capital, Crédito, Juro e o Ciclo Econômico. São Paulo: Editora Abril Cultural. p. 228, 1982.

SOARES, R. B; BARRETO, F. A. F. D; AZEVEDO, M. T. Condicionantes da saída da pobreza com microcrédito: O caso dos clientes do Crediamigo. Estud. Econ. vol.41 no.1 São Paulo Jan./Mar. 2011. Disponível em [http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0101-41612011000100005&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0101-41612011000100005&script=sci_arttext). Acesso em 01/02/2015.

SOUZA, R. A. S. Microcrédito: Conceitos e filosofia. Londrina, PR: Sebrae-PR, 2001. 12p.

SOUZA, M. C. G. F. O desenho do Programa Crediamigo do Banco do Nordeste: Inclusão social e mercado. Fortaleza: BNB, 124p. 2010.

SPSS Inc. *Statistical Analysis Using SPSS*. Chicago. 2001.

WEYNE, G. R. S. Determinação do tamanho da amostra em pesquisas experimentais na área de saúde. Arq Med ABC. 2004;29:87-90.

## NOTES

1. A Mesorregião Sul Cearense é também conhecida como Região do Cariri Cearense.
  2. Sendo Juazeiro do Norte com 249.939 habitantes e Barbalha com 55.323 habitantes (IBGE, 2010). A distância mútua entre os três municípios é de 10km. A partir desta conurbação e dos seus municípios limítrofes foi criada em 2009 a Região Metropolitana do Cariri (RM Cariri) pela Lei Estadual 78/2009.
  3. (BNB, 2013. Disponível em <http://www.bnb.gov.br/publico-alvo>. Acesso em 30/05/13).
  4. (BNB, 2013. Disponível em <http://www.bnb.gov.br/faca-um-crediamigo>. Acesso em 30/05/13).
- 

## ABSTRACTS

Este trabalho analisa o programa de microcrédito urbano Crediamigo como alternativa aos programas assistencialistas de geração de renda. Desenvolvida na cidade do Crato-Ceará e operacionalizado pelo Banco do Nordeste do Brasil (BNB), a pesquisa em tela realizou questionários qualitativos diretos, tabulados com o auxílio do software SPSS. A análise dos dados aponta que, após a contratação do microcrédito, houve substancial elevação da renda dos participantes, além de notórias melhorias habitacionais, sanitárias e nutricionais. Por fim, contata-se que uma parcela significativa dos beneficiados pelo Crediamigo afirmou não ter mais necessidade dos recursos oriundos de programas assistencialistas federais.

The urban microcredit program, Crediamigo, operated by Brazil's Northeast Bank (BNB) is analyzed as an alternative to welfarist income generation programs. Developed in Crato-Ceará, the research applied qualitative questionnaires, tabulated via SPSS software. The analysis pointed that there was a substantial increase of the participant's income after the deployment of microcredit, as well as concerning habitation, sanitation and nutritional improvements. At last, it can be observed that a significant number of Crediamigo beneficiaries informed no longer needing the resources provided by federal welfarist programs.

Cet article analyse le programme de microcrédit urbain Crediamigo (mis en œuvre par le Banco do Nordeste do Brasil [BNB]), en tant qu'une alternative par rapport les programmes assistencialistes pour la génération de revenus. Développée à la ville de Crato-CE, cette recherche a réalisé des questionnaires qualitatifs directs à l'aide du software SPSS. L'examen des donnés montre l'augmentation des revenus après l'adhésion au microcrédit, ainsi que l'amélioration des conditions habitationnelles, sanitaires et nutritionnelles. On constate aussi qu'une fraction des bénéficiés par le Crediamigo a témoigné qu'ils n'ont pas plus besoin des ressources issues des programmes assistencialistes du gouvernement fédéral.

Este trabajo analiza el programa de microcrédito urbano "Crediamigo" operado por el banco del Nordeste de Brasil (BNB), como alternativa de los programas asistencialistas de generación de ingresos. Desarrollada en la ciudad de Crato - Ceara, la investigación realizó cuestionarios directos de tipo cualitativo, tabulados con el programa SPSS. El análisis de los datos apunta a que inmediatamente después de la otorgación del crédito se presenta una elevación sustancial en el ingreso de los participantes más allá de notorias mejorías habitacionales, sanitarias y

nutricionales. Finalmente, se constata que un grupo significativo de los beneficiarios del programa, señaló que no necesitaba más la ayuda proveniente de otros programas asistenciales federales.

## INDEX

**Mots-clés:** microcrédit, revenue, Crediamigo, Banco do Nordeste do Brasil, Crato-CE.

**Palavras-chave:** microcrédito; renda; Crediamigo; Banco do Nordeste do Brasil; Crato-CE.

**Keywords:** Microcredit; income; Crediamigo; Brazil's Northeast Bank; Crato-CE.

**Palabras claves:** Microcrédito, ingreso, Banco del Nordeste de Brasil: Crato- CE.

## AUTHORS

### IRAN PINHEIRO TELES FILHO

Graduando em Ciências Econômicas pela Universidade Regional do Cariri – URCA. E-mail: iran.ptf@inec.org.br

### PEDRO JOSÉ REBOUÇAS FILHO

Mestre em Economia do Setor Público pela Universidade Federal do Ceará – UFC. Professor do departamento de Economia da Universidade Regional do Cariri – URCA. E-mail: preboucas81@hotmail.com

### JOSÉ RAYRES PEREIRA DOS SANTOS

Graduando em Ciências Econômicas pela Universidade Regional do Cariri – URCA. E-mail: rayresxd@gmail.com