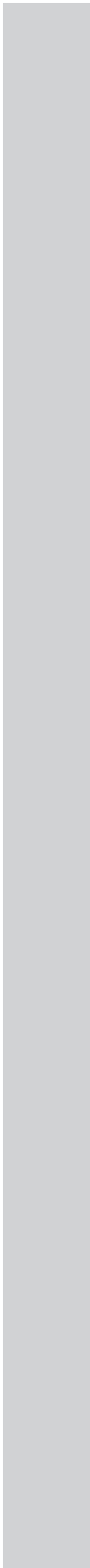


Cristiane Garcia Barbosa
Marcelo Azevedo Teixeira
Wellington Santos Damasceno
(Organizadores)

A Experiência dos Programas de Microfinanças do Banco do Nordeste





Wellington Santos Damasceno
Cristiane Garcia Barbosa
Marcelo Azevedo Teixeira
(Organizadores)

**A Experiência dos Programas
de Microfinanças do Banco do
Nordeste**

Fortaleza
Banco do Nordeste do Brasil
2012



**Presidente**

Jurandir Santiago

Diretores

Fernando Passos

Isidro Moraes de Siqueira

Luiz Carlos Everton de Farias

José Sydrião de Alencar Júnior

Paulo Sérgio Rebouças Ferraro

Stélio Gama Lyra Júnior

Conselho Editorial

José Sydrião de Alencar Júnior

Robério Gress do Vale

José Narciso Sobrinho

José Rubens Dutra Mota

Francisco das Chagas Farias Paiva

José Maurício de Lima da Silva

Paulo Dídimo Camurça Vieira

Allisson David de Oliveira Martins

Wellington Santos Damasceno

Fernando Luiz Emerenciano Viana

Jânia Maria Pinho Souza

Luciano Jany Feijão Ximenes

Maria Odete Alves

Francisco Raimundo Evangelista

Ademir Costa

Escritório Técnico de Estudos Econômicos do Nordeste – ETENE

Superintendente: José Narciso Sobrinho

Superintendência de Microfinança Urbana e Micro e Pequena Empresa

Anadete Apoliano A. Torres

Ambiente de Microfinança Urbana

Marcelo Azevedo Teixeira

Superintendência de Agricultura Familiar e Microfinança Rural

Luiz Sérgio Farias Machado

Ambiente de Gerenciamento do Pronaf e Prog. de Crédito Fundiário

Cristiane Garcia Barbosa

Ambiente de Comunicação Social

José Maurício de Lima da Silva

Normalização Bibliográfica: Paula

Pinheiro da Nóbrega

Revisão Vernacular: Maltos Moreira

Diagramação: Patrício de Moura

Capa: Patrício de Moura

Tiragem: 1000 exemplares

Mais informações

SAC Banco do Nordeste / Ouvidoria

0800 728 3030

www.bnb.gov.br/faleconosco

Depósito Legal junto à Biblioteca Nacional, conforme Lei nº 10.994 de 14 de dezembro de 2004

E96e A Experiência dos Programas de Microcrédito do Banco do Nordeste / organizadores, Cristiane Garcia Barbosa, Marcelo Azevedo Teixeira, Wellington Santos Damasceno. – Fortaleza : Banco do Nordeste do Brasil, 2012.

ISBN 978-85-7791-191-2

410 p.

1. Crédito. 2. Programas de Microcrédito. I. Damasceno, Wellington Santos. II. Barbosa, Cristiane Gracia. III. Teixeira, Marcelo Azevedo. IV. Título.

CDD 332.420 42

SUMÁRIO

PREFÁCIO	7
APRESENTAÇÃO	11
Demanda por Microcrédito no Nordeste: atuação dos pequenos empresários Ronaldo de Albuquerque e Arraes e Lúcia de Fátima Barbosa da Silva	13
Experimentando Microcrédito: uma análise de impacto do Crediamigo no acesso a crédito Marcelo Neri e Andre Luiz Medrado	55
O Microcrédito como Estratégia de Redução da Pobreza no Nordeste: uma avaliação a partir do programa Crediamigo Wilton Luiz Mota Almeida e José Ricardo de Santana	93
Condicionantes da Saída da Pobreza com Microcrédito: o caso dos clientes do Crediamigo Ricardo Brito Soares, Flávio Ataliba Barreto e Marcelo Azevedo Teixeira	135
Microcrédito como Ação Complementar ao Programa Bolsa-Família: a experiência do Crediamigo do BNB Maria Goretti Serpa Braga, Charles Diniz Leandro e Stélio Gama Lyra Júnior	163
Microcrédito, Dinâmica Empresarial e Mudança de Classe: o impacto do Crediamigo Marcelo Cortes Neri e Marcelo Azevedo Teixeira	203

BNB – Agroamigo: uma bem-sucedida política pública de combate à pobreza no meio rural do Nordeste do Brasil	
Antônio Pereira Neto	229
Políticas Públicas e Agricultura Familiar no Brasil: inovações institucionais a partir do Pronaf	
Mônica Schröder	245
Programas de Microcrédito Rural no Território Agreste de Alagoinhas/Litoral Norte (Bahia), 2005-2008	
Gilca Garcia de Oliveira e Aliane Celine Silva Sousa.....	281
O Impacto do Programa de Microcrédito Rural (Agroamigo) na Melhoria das Condições das Famílias Beneficiadas no Estado do Ceará: um estudo de caso	
Harine Matos Maciel, Ahmad Saeed Khan, Ruben Dario Mayorga e José Sydrião de Alencar Júnior	315
Alcance e Limites das Finanças de Proximidade no Combate à Inadimplência: o caso do Agroamigo	
Ricardo Abramovay.....	369
Metodologia Qualitativa em Avaliação de Políticas Públicas: constatações a partir de pesquisa sobre o pronaf em Caucaia, Ceará	
Iraci Soares Ribeiro Maciel, Cátia Regina Muniz e Lea Carvalho Rodrigues	391

PREFÁCIO

No contexto da celebração dos 60 anos do Banco do Nordeste, o Seminário Internacional de Microfinanças do Banco do Nordeste, realizado no período de 30 de maio a 1º de junho de 2012, em Salvador (BA), Brasil, apresenta-se como uma oportunidade de discussão de diversos temas do setor e de troca de experiências entre os diversos atores das microfinanças nacional e internacional.

Envolvidos por esta ambiência, a ideia de publicar um livro com doze artigos acadêmicos, que abordam a experiência do Banco do Nordeste em microfinanças urbana e rural, por meio dos Programas Crediamigo e Agroamigo, obteve imediato apoio dos respectivos autores.

O Livro **“A Experiência dos Programas de Microfinanças do Banco do Nordeste”** apresenta seis artigos relacionados ao Programa Agroamigo e outros seis, ao Programa Crediamigo, organizados de acordo com a afinidade da temática desenvolvida.

O artigo **Demanda por Microcrédito no Nordeste: atuação dos pequenos empresários** trata da análise do mercado de microcrédito urbano nordestino sob o enfoque da demanda e busca identificar a forma de atuação dos pequenos empresários, a propensão a buscar crédito e sua rotatividade neste mercado.

Por sua vez, o artigo **Experimentando Microcrédito: uma análise do impacto do Crediamigo no acesso ao crédito** analisa, por método quantitativo, a atuação do Programa na elevação do acesso ao crédito na sua Região de atuação, que se mostra superior ao restante do país.

Os artigos **O Microcrédito como Estratégia de Redução da Pobreza no Nordeste: uma avaliação a partir do programa Crediamigo** e **Condicionantes da Saída da Pobreza com Microcrédito: o caso dos clientes do Crediamigo** investigam os efeitos da ação do Programa na redução da pobreza e as condicionantes que aceleram este processo, oferecendo uma reflexão importante sobre a necessidade de integração de outras políticas públicas com o crédito, visando a acelerar o processo de redução da pobreza.

A possibilidade de o microcrédito se constituir em uma importante política pública complementar às ações do Programa Bolsa Família é analisada no artigo **Microcrédito como Ação Complementar ao Programa Bolsa Família: a experiência do Crediamigo do BNB**.

Encerrando os artigos sobre o Programa Crediamigo, o **Microcrédito, Dinâmica Empresarial e Mudança de Classe: o impacto do Crediamigo** constata que empreendedores com acesso ao crédito por meio do Crediamigo, entre 2005 e 2006, têm maior probabilidade de ascensão econômica familiar, comparativamente à massa de empresários acompanhados pela Pesquisa Mensal de Emprego (PME).

Em relação aos artigos do Programa Agroamigo, o primeiro **“BNB – Agroamigo: uma bem sucedida política pública de combate à pobreza no meio rural do Nordeste do Brasil”** faz uma retrospectiva dos antecedentes e das justificativas que inspiraram a criação do Pronaf (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar), em 1995, bem como aborda a atuação diferenciada do Banco do Nordeste no segmento da agricultura familiar por meio do Agroamigo.

Dando sequência, o artigo **“Políticas Públicas e Agricultura Familiar no Brasil: inovações institucionais a partir do Pronaf”** busca compreender como são constituídas as modalidades e as organizações diferenciadas na operacionalização dos financiamentos do Pronaf e como são geradas as inovações que ampliam o acesso dos agricultores familiares ao crédito público. O artigo dá ênfase ao ambiente institucional em que se desenvolvem as organizações e às metodologias focadas nos agricultores rurais.

Por sua vez, o estudo **“Programas de Microcrédito Rural no Território Agreste de Alagoinhas/Litoral Norte (Bahia) 2005-2008,”** analisa duas formas de financiamento da agricultura familiar, Pronaf B convencional e Agroamigo, por meio da avaliação da atuação destes no litoral norte da Bahia.

Já o artigo **“O Impacto do Programa de Microcrédito Rural (Agroamigo) na Melhoria das Condições das Famílias Beneficiadas no Estado do Ceará: um estudo de caso”** avalia o impacto do Programa por meio de análises tabular, descritiva e gráfica, e dos testes para comparação das médias e proporções.

No estudo **“Alcance e Limites das Finanças de Proximidade no Combate à Inadimplência: o caso do Agroamigo”**, Professor Ricardo Abramovay analisa as razões da forte inadimplência que marcou os primeiros anos do Agroamigo, com dados coletados até 2008, além de analisar como a alta inadimplência poderia ser reduzida com novas tecnologias de empréstimo.

Por fim, o artigo **“Metodologia qualitativa em Avaliação de Políticas Públicas: constatações a partir de pesquisa sobre o Pronaf em Caucaia, Ceará”** faz uma reflexão sobre como a articulação entre métodos quantitativos e qualitativos, aliados a uma perspectiva etnográfica, promove resultados mais fidedignos e esclarece de uma forma mais aprofundada a realidade investigada.

A qualificação e experiência dos autores envolvidos e a qualidade dos artigos ora apresentados dão-nos a convicção de que esta publicação cumprirá seu propósito de referenciar a ação desenvolvimentista do Banco do Nordeste do Brasil, enquanto principal agente do Governo Federal no âmbito do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado e do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar no Nordeste, bem como inspira os diversos agentes da sociedade a buscar novas ações e estratégias integradas, objetivando a melhoria da vida dos milhões de brasileiros, especialmente, a concretização da proposta governamental de erradicar a miséria no nosso país.

Boa leitura!

Marcelo Azevedo Teixeira
Gerente do do Ambiente de
Microfinança Urbana

Cristiane Garcia Barbosa
Gerente do Ambiente de
Gerenciamento do Pronaf e
Programas de Crédito Fundiário

APRESENTAÇÃO

Reconhecido mundialmente como instrumento de apoio ao combate à pobreza, o Microcrédito possui hoje várias instituições em todo o globo concedendo financiamentos àqueles que outrora não sonhavam sequer entrar em uma instituição financeira.

Nunca é demais lembrar o professor Muhammad Yunus, que acreditou que era possível financiar pequenas quantias e retirar muitos homens e principalmente mulheres da condição de pobreza extrema. Por conta dessa crença e por tudo o que foi realizado, que pode ser conhecido por meio do livro “O Banqueiro dos pobres”, o professor Yunus foi laureado com o Prêmio Nobel da Paz em 2006.

O Banco do Nordeste, seguindo o mesmo ideal que, de diversas formas, possuía interseção com sua missão e visão, acreditou na possibilidade de financiar pequenas quantias com o devido assessoramento técnico e financeiro.

Foi assim que, em 1997 e em 2005, foram criados o Crediamigo e o Agroamigo, ambos com o objetivo de chegar aos microempreendedores formais ou ainda não-formalizados com crédito e acompanhamento. Tais iniciativas já receberam diversas premiações nacionais e internacionais e, mais recentemente, serviram como modelo para o programa nacional de Microcrédito Crescer.

Acompanhando a realização do Seminário Internacional de Microfinanças, o Banco do Nordeste disponibiliza a publicação de artigos que avaliam a experiência dos programas de microcrédito, seja na sua capacidade de expansão ou nos impactos econômicos e sociais para as famílias atendidas e a economia local.

A leitura permitirá conhecer diversos pontos dessa experiência que percorre os municípios do Nordeste e dos seus efeitos nos últimos anos.

Boa Leitura

José Narciso Sobrinho
Superintendente do ETENE

Anadete Apoliano A. Torres
Superintendente de Microfinança Urbana e Micro e Pequena Empresa

Luíz Sérgio Farias Machado
Superintendente de Agricultura Familiar e Microfinança Rural

Demanda por Microcrédito no Nordeste: Atuação dos Pequenos Empresários¹

Ronaldo de Albuquerque e Arraes

- Curso de Pós-Graduação em Economia (CAEN)/Universidade Federal do Ceará (UFC).

Lúcia de Fátima Barbosa da Silva

- Banco do Nordeste do Brasil (BNB)/Caixa de Assistência dos Funcionários do Banco do Nordeste (Camed).

¹ Artigo publicado na Revista Econômica do Nordeste - REN, Volume 41 nº 02, abril-junho de 2010.

1 – INTRODUÇÃO

O microcrédito, surgido originalmente como instrumento de combate à pobreza, preceitua a utilização de regras com efeitos essencialmente sociais, cujo princípio básico se norteia na concessão de empréstimos feitos a grupos de pessoas que se responsabilizam mutuamente pelos pagamentos das prestações de valores iniciais pequenos, empréstimos sob a forma gradativa e sucessiva e atendimento personalizado na unidade produtiva. (YUNUS, 2007). Essas características foram implementadas de forma adequada à situação socioeconômica do local de origem, no caso, Bangladesh. No entanto, sua replicação foi feita no mesmo formato original sem considerar as conjunturas políticas, sociais e econômicas diferenciadas de cada país e, ainda, sem levar em conta o desenvolvimento da estrutura financeira da localidade receptora da nova tecnologia. Essas particularidades podem gerar um desequilíbrio entre a oferta e a demanda por microcrédito, uma vez que induziriam o crescimento da oferta sem a preocupação com o atendimento satisfatório da demanda.

No Brasil, particularmente, a implementação do microcrédito não foi diferente. Embora o seu sistema financeiro seja um dos mais sofisticados da América Latina (ASSOCIAÇÃO..., 2003), o microcrédito foi replicado com a mesma metodologia e com as mesmas características peculiares à ideia original. Uma das poucas diferenças do modelo proposto por Yunus (2007) se encontra no público-alvo, com atuação predominante no chamado modelo empresarial, no qual o foco são pequenos empreendedores já estabelecidos. (MICROCRÉDITO..., 2007).

O volume desse tipo de crédito tem-se mantido crescente desde sua implantação e as instituições financeiras têm buscado formas alternativas de atender o setor informal – mercado que acomoda os tomadores potenciais de microcrédito. Essas instituições têm lançado estratégias específicas de atendimento, a exemplo dos correspondentes bancários, que é o meio de acesso aos serviços financeiros de preferência de parte dos proprietários de micronegócios.

A demanda potencial do setor informal brasileiro cresceu 9,1% no período 1997-2003, de acordo com dados do IBGE (2005). Da população pesquisada, 94% declararam que não utilizaram crédito nos últimos três meses antes da pesquisa, representando quase a totalidade do setor nordestino, o equivalente a 2.571.208 empreendedores. Pela mesma pesquisa, se forem excluídas as formas alternativas de crédito, como parentes, amigos e fornecedores, e ponderados apenas os que fizeram crédito com bancos públicos ou privados, este número aumentaria para 97%, ou seja, apenas 3% do setor informal realizaram empréstimo bancário. Isto denota a existência de uma demanda retraída de 2.730.901 empreendedores, apesar de 48% destes indicarem o crédito como serviço que o proprietário considera importante e 27% afirmarem que há falta de crédito (computando-se os 15%, que alegaram falta de capital próprio e 5%, falta de instalações adequadas – inferindo-se como falta de crédito para investimento).

Por outro lado, estudos do Instituto Brasileiro de Administração Municipal (IBAM, 2006) revelam que, no período de 1997 a 2002, a oferta cresceu 25%, o equivalente a quase três vezes o crescimento da demanda. O volume de crédito tem crescido em torno de 40% e as instituições financeiras têm buscado formas alternativas de atender o tomador do setor informal. Tem sido crescente a aceitação do aval solidário que dispensa garantias reais, o que representa dificuldade para o empresário do setor informal. Apesar disso, percebe-se que, embora a oferta tenha-se expandido de forma expressiva, o hiato com a demanda persiste por razões ainda não devidamente comprovadas cientificamente. Cabe, então, questionar se há necessidade de ajustes nos modelos operacionais de microcrédito implantados no Brasil, para adequá-los à realidade do país e acompanhar sua dinâmica, com o fito de se atingir um equilíbrio entre a oferta e a demanda.

Dessa forma, para se buscarem os ajustes e a adequação dos modelos operacionais do microcrédito para a realidade brasileira, bem como minimizar os desequilíbrios de mercado, faz-se necessário um instrumento que seja capaz de sistematizar o conhecimento acerca dos potenciais tomadores

de microcrédito. Para tanto, seria imprescindível conhecer os fatores que influenciam sua decisão por contrair microempréstimo. Assim sendo, um dos objetivos deste trabalho é investigar as características e compreender os fatores que influenciam a decisão dos potenciais tomadores de ingressarem no mercado de microcrédito, tendo como suporte a construção de um modelo que mapeie tais fatores e gere estimativas das chances de um tomador potencial tornar-se usuário de microcrédito. Pretende-se, assim, preencher algumas lacunas na literatura sobre os fatores que contribuem na decisão de um tomador potencial ingressar no mercado de microcrédito e caracterizá-lo frente àqueles que já estão neste mercado. Isso será feito com o uso tanto de variáveis socioeconômicas como daquelas referentes à política de crédito dos agentes de crédito.

Sem a pretensão de indicar soluções mercadológicas definitivas para o setor microfinanceiro, espera-se contribuir com as discussões acerca das limitações que obstruem o desenvolvimento do setor. Por conseguinte, sugerem-se mudanças na adoção de alguns paradoxos importados de outras experiências internacionais que não se adequam às necessidades de crescimento do micronegócio dentro do processo de evolução na pirâmide empresarial brasileira. Nessa perspectiva, objetiva-se caracterizar empiricamente os tomadores efetivos e potenciais de microcrédito e identificar as variáveis que determinam a sua decisão em “vir a ser” ou se “manter” usuário de microcrédito. Além disso, pretende-se testar hipóteses que norteiem a identificação de tais variáveis e forneçam sustentação estatística à sua significância.

Considerando a diversificação dos objetivos, a investigação convergiu para a construção de três modelos de escolha discreta, dois dos quais sob a hipótese multinomial logística. Nestes, se busca identificar os fatores determinantes na decisão do tomador em ser usuário de microcrédito, dadas as suas características pessoais e as condições do micronegócio. Com base em uma hipótese binária logística, o terceiro modelo objetivou estimar a probabilidade de o tomador deixar de ser usuário de microcrédito, em face das condições da oferta. O uso de três modelos em processos diferentes

justifica-se por suas adequações à base de dados primários e secundários a serem utilizados, sendo estes últimos consolidados por agentes institucionais do setor.

Para a análise dos fatores determinantes na decisão do tomador em ser usuário de microcrédito, dadas as suas características pessoais, tomar-se-á como base um conjunto de variáveis socioeconômicas – gênero, nível de escolaridade, estado civil e renda familiar – o qual deve caracterizar os consumidores de produtos microfinanceiros frente aos não-consumidores. Similarmente, as variáveis próprias do consumidor – visão sobre o crédito produtivo, propensão a risco, percepção sobre a importância do microcrédito – são fatores potenciais para explicar a decisão de consumo de microcrédito. Além disso, a análise do próprio empreendedor sobre as condições do seu empreendimento deve influenciar sua decisão sobre entrar ou não no mercado de microcrédito.

No caso de o tomador optar por deixar de ser usuário de microcrédito, espera-se que as variáveis inerentes ao produto ofertado – prazo, valor do microcrédito e periodicidade – determinem sua permanência no sistema de crédito. Igualmente, as características básicas e o desempenho do micronegócio quanto ao uso do microcrédito – porte econômico, gênero de quem conduz o negócio, necessidade de crédito – identificados pelo volume de crédito realizado – ciclos, localidade do negócio, inadimplência – influenciam a permanência do tomador no mercado de microcrédito.

Este artigo está organizado de sorte a abordar na próxima seção o referencial da literatura sobre o assunto, seguido da metodologia onde são descritos os dados e os modelos econométricos de escolha discreta juntamente com suas formulações teóricas. Em sequência, na análise dos resultados, avalia-se o desempenho estatístico dos modelos vis-à-vis às hipóteses formuladas e se conclui sobre os comportamentos dos pequenos empresários no mercado de microcrédito. Para finalizar, foram sugeridas políticas de longo prazo para redução do desequilíbrio entre oferta e demanda nesse segmento de mercado de crédito.

2 – MICROCRÉDITO: ASPECTOS GERAIS SOBRE OFERTA E DEMANDA

Na era da informação e do conhecimento, as grandes transformações da ordem econômica mundial têm contribuído com a modernização do uso dos fatores de produção através de inovações tecnológicas. Como resultado, há o favorecimento para que haja aumento do desemprego, maior concentração de renda e ampliação das desigualdades sociais, fatores estes que tanto têm desafiado os governantes no sentido de ampliar as oportunidades de novos empregos e ocupações, bem como prover instrumentos de política financeira para o setor informal da economia brasileira.

A motivação deste trabalho é delineada através dos principais resultados da pesquisa sobre o setor informal da economia, mercado que absorve os potenciais tomadores de microcrédito, de acordo com dados do IBGE (2005). Assim, procura-se demonstrar a dinâmica empresarial dos agentes de microcrédito frente às necessidades de demanda por parte dos consumidores da região Nordeste.

Na tentativa de obter renda para si e seus familiares, muitos indivíduos nordestinos – entre estes 39% mulheres² – iniciam uma atividade econômica por conta própria, a partir do que “sabem fazer”, contribuindo, assim, para a formação do setor informal da economia. Este setor, que absorve os proprietários de pequenos empreendimentos que trabalham por conta própria ou empregadores com até cinco empregados, tem-se configurado como absorvedor dos potenciais tomadores de microcrédito. Composto por 2,7 milhões de pessoas proprietárias de micronegócios distribuídos na região nordestina, esse setor registrou, de 1997 a 2003, crescimento de cerca de 10%, contra 9,1% em nível de Brasil, representando uma participação regional de 27% em relação ao país. Apesar de 70% serem representados pelo autoemprego, estes negócios podem ser reconhecidos como empresas, visto que investem, correm riscos e visam ao lucro.

2 Todos os dados citados doravante nesta seção foram extraídos da fonte IBGE (2005).

No agregado, é um setor de grande relevância econômica, pois tem a capacidade de gerar em média três empregos por empreendimento informal, em se tratando de “empregadores”, e manter 2,8 milhões de postos de trabalho por conta própria e, no total, há a geração de 3,6 milhões de ocupações.

2.1 – O Perfil da Demanda por Microcrédito na Região Nordeste

Aproximadamente 40% dos proprietários de empresas do setor informal na região Nordeste iniciaram seu empreendimento por não terem encontrado emprego, 18% pela necessidade de complementação da renda familiar e 17% pelo desejo de se tornarem independentes economicamente. Em particular, 35% das mulheres iniciam seus negócios por não encontrarem emprego, 30% pela necessidade de complementação da renda familiar e 14% pela independência financeira que o negócio oferece. Independente dos motivos, os homens têm uma tendência maior de serem empregadores do que as mulheres.

Constata-se ainda que cerca de 28% dos donos de empresas do setor informal não necessitam de capital para iniciar o negócio. Para os demais, a maioria utiliza recursos próprios, enquanto 13% solicitaram empréstimos de terceiros, dos quais apenas 2% advieram de instituições bancárias.

Quanto a serviços financeiros, 26% dos proprietários de empresas do setor informal com até cinco empregados tinham conta corrente e, proporcionalmente, utilizam cartão de crédito (22%), caderneta de poupança (21%), talão de cheque (19%) e, em menor escala, cheque especial (12%). Cabe destacar que uma mesma pessoa pode ter tido mais de um tipo de acesso a ativos financeiros. Embora 19% não efetuem transações financeiras, quase metade (48%) desse público prefere usar correspondentes bancários e, considerando-se bancos postais e correios também como correspondentes, este percentual sobe para mais da metade da preferência (52,2%) e 21,4% optam por agências bancárias para efetuarem seus pagamentos. Os proprietários podem ter tido mais de um tipo de acesso a produtos financeiros.

No tocante às principais dificuldades enfrentadas para desenvolver o negócio, vale destacar que a falta de crédito representa apenas 7%. Neste sentido, cabe frisar que o empresário não entende como ausência de crédito a falta de capital próprio, que é de 15%, aumentando para 22% quando se refere à principal dificuldade do negócio. Observa-se ainda que a falta de crédito pode, diretamente, envolver 20%, ao se considerarem as faltas de capital próprio (15%) e de instalação adequada (5%).

Não obstante haver uma reconhecida falta de crédito, 94% não se utilizaram deste instrumento financeiro, ficando restrito a 7% o setor informal nordestino que utilizou crédito nos últimos três meses anteriores à pesquisa, atendido, em sua maioria, pelos bancos (59%), 18% pelos amigos e parentes e também, de forma importante (14%), pelos fornecedores.

Os empregadores e aqueles por conta própria procuram canais de crédito mais formais, uma vez que, em sua maioria, 73% e 57% respectivamente, preferem utilizar recursos disponíveis pelos bancos públicos ou privados. Consequentemente, os empregadores recorrem menos a outras origens de recursos, tais como, amigos e parente, fornecedores e outras empresas ou pessoas. Com relação aos serviços julgados importantes, 48% dos empreendedores consideram o crédito como o serviço preferencial, seguido da formação profissional (22%) e do apoio à comercialização (17%). O crédito, a formação profissional e o apoio à comercialização são mais valorizados por aqueles que conduzem o negócio por conta própria, enquanto os empregadores preferem aspectos mais voltados à capacitação empresarial e assistências técnica, contábil e jurídica.

Vale destacar que, no total, a mesma proporção dos empreendedores informais que consideraram importante as assistências jurídica, técnica e contábil, 2% receberam algum tipo desse serviço, em sua maioria, de outros órgãos que não os de governo. Para identificar se esses fatores são necessidades não-financeiras desses empresários, cabe investigar com mais profundidade dentro de uma proposta de estratificação socioeconômica, para evitar dicotomias de conceitos.

Quanto aos planos para o futuro, 47% pretendem aumentar o negócio ou têm outros planos, 33% vislumbram continuar o negócio no mesmo nível ou mudar de atividade e continuar independentes e 15% visualizam abandonar a atividade e procurar ingresso no mercado formal de trabalho. Não se pode afirmar a correlação entre os que valorizam o crédito com os que pretendem aumentar o negócio, mas os percentuais são muito próximos

2.2 – Oferta de Microcrédito na Região Nordeste

Em 2001, estudo do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) estimou que a região Nordeste concentrava 28 instituições de microcrédito, atendendo 115,6 mil tomadores ativos. Essa região apresentou um crescimento anual médio de 8% no número de ofertantes de microcrédito no período 2000-2002, alcançando uma participação nacional de 28,81%. Em 2003, de acordo com o Instituto Brasileiro de Administração Municipal e Fundação Ford, existiam 134 instituições operadoras de microcrédito atuando no Brasil, das quais 27% concentradas na região.

Observa-se, empiricamente, que essas instituições, quando de cunho bancário, atuam sem o prévio conhecimento da demanda do setor microfinanceiro, lançando estratégias mercadológicas baseadas em volume e percentual aceitável de perda. Por exemplo, uma Instituição de Micro Financiamentos (IMF) aceita perder 2% da sua carteira de crédito ativa, baixando do seu ativo os valores dos empréstimos não-pagos há mais de 360 dias.³

Essa forma de atuação permite a disponibilidade de recursos baseada na experiência creditícia do tomador e na renovação do limite de crédito à proporção que este se mantém adimplente. Por outro lado, as entidades originadas de ações sociais valorizam o assistencialismo, postura esta facilitada pela não-exigência de cumprimento de resoluções do Banco Central que disciplinam sobre risco de crédito por parte desse tipo de instituição.

³ Na forma da Resolução 2.390/1997, do Conselho Monetário Nacional (CMN), que regulamenta a gestão do risco de crédito por parte das Instituições Financeiras.

Em ambos os casos, as instituições agem com o completo desconhecimento das características e do comportamento desse público que forma o setor informal, buscando aumentar seus volumes de negócio através da flexibilização de suas políticas de crédito, como o tipo de garantia aceita, do mecanismo de fidelização do tomador, das taxas de juros e do tempo médio de liberação do crédito. Nesse contexto, tem sido crescente a aceitação por parte dessas instituições (77% na região Nordeste) do aval solidário e de avalista.

A atuação da maioria dessas instituições no Nordeste, cerca de 75%, permite a realização de operações com restrição cadastral, porém exige idade mínima do empreendedor (geralmente a partir de 18 anos), tempo mínimo na atividade (77%) e leva em média 14 dias para a liberação do crédito, embora exista programa de crédito que a faça em 4 dias úteis. Liberam, em média, valor para capital de giro no montante de R\$ 758 e R\$ 875 para investimento a uma taxa média anual de 4,75%.

O volume de empréstimos concedidos na região Nordeste, entre 1999 e 2001, cresceu anualmente em média de 37% na quantidade, 40% no valor contratado e 44% na carteira ativa (giro do valor contratado).⁴ Embora o governo brasileiro tenha a microfinança como instrumento de política pública para a geração de emprego e renda e tenha realizado avanços no marco regulatório do setor microfinanceiro, ainda há uma defasagem importante entre a oferta e a demanda. Percebe-se que, embora a oferta tenha crescido de forma expressiva, não tem conseguido atender a demanda de forma satisfatória, quer seja pela capacidade operacional limitada, pela ineficiência dos processos ou, ainda, pela relação incompatível entre o que é demandado e o que é ofertado. Os grandes ofertantes, como os bancos públicos que operam microcrédito, ainda praticam política financeira ao invés de implementarem uma política mercadológica baseada na estratificação do setor microfinanceiro.

4 Fonte: Instituto Brasileiro de Administração Municipal e Fundação Ford/Sistema de Informações sobre o Microcrédito/Última atualização em 29.01.2003.

O desafio é encontrar instrumentos adequados para identificar as variáveis que impactam 97% do público potencial para microcrédito impedindo-o de obter crédito, quando 48% consideram o crédito importante para o desenvolvimento do negócio. Da mesma forma, é necessário identificar os fatores que fazem com que o empreendedor realize o crédito uma única vez e não o faça de forma continuada para assegurar uma fonte adicional de recurso para o desenvolvimento do microempreendimento. Elucidar esta questão seria a força motriz que impulsionaria o setor microfinanceiro e faria com que as microfinanças viessem a ser um instrumento efetivo de desenvolvimento sustentado.

3 – REFERENCIAL DA LITERATURA

Vários estudos têm tratado sobre as características pessoais do tomador de microcrédito referente à sua condição socioeconômica, bem como quanto a sua visão em relação à importância do crédito e sua capacidade empreendedora em tratar as condições do negócio com os agentes de crédito.

Originalmente, o produto microcrédito surgiu para atender especialmente as mulheres, ratificado por estudo que observou diferenças de renda entre os clientes do Centro de Apoio aos Pequenos Empreendedores de Pernambuco (Ceape) e dados de 2003 do IBGE/PNAD. (SILVEIRA FILHO, 2005). Assim sendo, a hipótese é que o proprietário do micronegócio, se mulher, tem maior probabilidade de permanecer no sistema creditício como usuária de microcrédito. Ratificando a hipótese sugerida, estudo realizado por Faria Junior e Moura (2006) constatou que as mulheres apresentam menor probabilidade de evasão do sistema do que os homens. As proprietárias de microempresas tendem a recorrer com maior frequência a financiamento, ao se constatar que as mulheres necessitam mais de financiamentos do que os homens. (BAPTISTA, 2003). O estado civil parece não indicar relação estatística com a necessidade de financiamento, porém a probabilidade de um microempresário casado ou com união estável necessitar de financiamento inicial é maior do que os microempresários que não têm responsabilidades

conjugais. (BAPTISTA, 2003). Os microempresários casados apresentam menor probabilidade de evasão de clientes, contribuindo, assim, a variável “estado civil” para prever uma futura desistência do tomador em ser usuário de microcrédito, concluíram Faria Junior e Moura (2006).

As necessidades de financiamento decrescem a cada ano adicional de escolaridade, quando as demais variáveis são mantidas fixas, assumindo que quanto maior a escolaridade, maior a acumulação de riqueza e, consequentemente, menor a necessidade de financiamento externo. (BAPTISTA, 2003). Contrariamente, Silveira Filho (2005) verificou que quanto maior a escolaridade mais elevadas são as necessidades financeiras dos microempresários. Ele procurou identificar as características pessoais e ocupacionais do tomador de microcrédito do Ceape que o tornavam diferente quanto aos níveis de renda. O estudo utilizou as variáveis idade, sexo, nível de escolaridade, renda e setor de atividade de duas bases de dados comparativas entre trabalhadores conta-própria dos dados de 2003 do IBGE/PNAD e tomadores de microcrédito daquela instituição de Pernambuco. Após apresentar resultados contraditórios entre maior renda para níveis educacionais mais baixos e buscando outras variáveis explicativas para esta disparidade, o autor sugere como possível resposta o diferencial no perfil empreendedor. Quando o proprietário evidencia intenções futuras de expansão do negócio (planos de crescimento), a probabilidade de recorrer a financiamentos externos aumenta significativamente, em comparação com outros microempresários que não tiveram essas intenções.

Havendo intenções de expansão dos negócios e planejamento para tal fim, evidencia-se uma maior necessidade de financiamento. (BAPTISTA, 2003). A existência de expansão é o principal fator que condiciona a criação e o desenvolvimento da atividade. A empresa dinâmica tem maior probabilidade de necessitar de financiamento inicial em relação àquelas que não apresentam características de dinamismo.

As características não-observáveis que qualificam o tomador como empreendedor podem ser uma resposta a um aumento da renda quando o

indivíduo adere ao microcrédito, pois a própria busca pelo financiamento já o torna uma pessoa relacionada frente aos que não procuram por crédito. (SILVEIRA FILHO, 2005). O empreendedor vê mais oportunidade e, para identificá-lo, é preciso observar seu processo de avaliação de ideias e como estas se transformam em oportunidades. (MARTINS, 2007). Faria Junior e Moura (2006), em avaliação do processo de evasão de clientes, concluíram não haver evidências de que a existência de outro negócio como fonte de renda exerça influência sobre a decisão do cliente em sair de um programa de microcrédito.

A relação entre o número de empregados e a necessidade de financiamento é positiva, ou seja, quanto maior o número de empregados maior a necessidade de crédito. (BAPTISTA, 2003). Não obstante, constatou-se que a dimensão da empresa, medida pelo número de trabalhadores, não se mostrou estatisticamente significativa, contrariando alguns estudos (BAPTISTA, 2003), resultado este explicado por as microempresas possuírem no mínimo um e no máximo cinco empregados, conciliando com a definição abordada por este trabalho quanto ao setor informal.

As condições mercadológicas do micronegócio são um dos fatores determinantes na demanda por financiamentos, (BAPTISTA, 2003), estando estreitamente vinculadas com a dinâmica da microempresa, medida pela permanência no setor, planos de crescimento, venda direta ao público e registro junto às autoridades fiscais, entre outras medidas. (BAPTISTA, 2003). O dinamismo empresarial reflete as características empreendedoras do proprietário do micronegócio. Este dinamismo induz a existência de planos futuros, a motivação para o crescimento, a busca por oportunidades e a capacidade de realização do micronegócio. A empresa dinâmica tem maior probabilidade de necessitar de financiamento comparativamente a uma que não evidencia sinais de dinamismo. (BAPTISTA, 2003).

Estudo realizado por Faria Junior e Moura (2006) para prever a deserção de cliente – o tomador deixar de usar microcrédito – por meio das variáveis sexo,

estado civil, setor de atividade, existência de familiar no auxílio das atividades, quantidades de prestações contratadas e saldo contratado, utilizando banco de dados do Programa Crediamigo, do Município de Fortaleza, coletados entre 1998 e 2002, constatou que sexo feminino, casados, atuante no setor de comércio, apresentam menor probabilidade para a ocorrência de deserção.

Tasic (2004 apud ZAMBALDI et al., 2005) indicou efeitos na mesma direção do valor contratado em relação à inadimplência para o prazo de pagamento do empréstimo. Quanto maior o prazo, maior é o risco de inadimplência. Na mesma lógica adotada para a variável valor, quanto maior o risco de inadimplência menor a probabilidade de o tomador deixar de ser usuário de microcrédito. O porte econômico influencia fortemente a decisão do tomador em permanecer como usuário do microcrédito. Quanto menor o nível de estrutura de capital, mais próximo da base da pirâmide empresarial se encontra o proprietário do micronegócio e, assim, menor a chance de gerar poupança e investimento e de permanecer como usuário de microcrédito, tendo em vista que facilmente se endivida devido a sua baixa capacidade de gerar excedentes. Dessa forma, quanto menor o seu porte econômico maior a probabilidade de atraso, o que impacta no risco e na decisão da IMF em aceitá-lo como usuário de microcrédito. (NICTER; GOLDMARK; FIORI, 2002).

A assimetria de informação e a falta de garantias por parte dos tomadores de crédito levam à desigualdade de acesso aos diferentes tipos de demandantes. Segundo Néri e Giovanini (2005), a correlação do uso de crédito produtivo com outras variáveis como garantias reais ou colaterais sociais pode levar o microempreendedor associado a um sindicato ou cooperativa a ter 33% a mais de chance de acesso a crédito do que quem não participa dessas entidades; 55% de vantagem quem tem constituição jurídica sobre quem não a tem, e de até duas vezes, se tiver posse de equipamentos na realização do negócio. Concluem ainda que o fato de se estar numa região metropolitana influi pouco na obtenção do crédito; a vantagem é de apenas 10% maior em relação aos microempresários que se encontram nas demais áreas urbanas.

4 – METODOLOGIA

4.1 – Dados

Para estimação dos modelos econométricos, propostos na próxima seção, foram utilizados dados secundários e primários. Os dados secundários têm como fonte o Banco do Nordeste do Brasil, referentes a informações descaracterizadas de usuários de microcrédito, bem como de tomadores que deixaram de ser usuários no período de janeiro a setembro de 2004. Tal base de dados é composta de 213.819 observações, das quais 165.524 são referentes a tomadores de microempréstimos e 48.295, sobre ex-usuários de microcrédito. O banco de dados contém informações, tais como: dias de atraso, prazo, valor, gênero, periodicidade (mensal, quinzenal e semanal), porte econômico (nível de subsistência, nível de acumulação simples e nível de acumulação ampliada), unidade da federação e quantidade de microempréstimos realizados (ciclos).

Os dados primários foram obtidos por meio de pesquisa de campo realizada através da aplicação de questionários nas cidades de Salvador-BA e Fortaleza-CE em outubro de 2006. Estas cidades representam, em termos absolutos, as duas maiores localidades da região Nordeste que concentram o maior número de unidades produtivas informais, equivalendo a 247.741 (9,1%) e 241.899 (8,9%) unidades, respectivamente, subtotalizando 17,9% do total de 2.732.552 unidades produtivas do setor informal nordestino. (IBGE, 2005). Do mercado destas duas praças, 244.820 (50% do setor informal) proprietários de micronegócios representam a demanda potencial por microfinanças, calculada com base na metodologia adotada por Robert Peck Christen em um estudo sobre a indústria na América Latina do CGAP. (NICHER; GOLDMARK; FIORI, 2002).

A realização de uma pesquisa de campo que cubra esse universo é totalmente inviável, tendo em vista os elevados custos, tanto financeiros como de oportunidade. Isso certamente impõe restrição quanto ao desenho amostral, cujas premissas para o dimensionamento do erro amostral foram

tomadas *a posteriori*. Dessa forma, a única alternativa foi estabelecer um tamanho amostral que fosse compatível com essas limitações, no entanto, sem comprometer as inferências decorrentes.

Para subsidiar a formulação do questionário, foram realizadas reuniões de trabalho com doze assessores de crédito do Programa de Microcrédito Produtivo Orientado do Banco do Nordeste do Brasil, utilizando-se a técnica de “grupos focais”. A condução desses grupos foi baseada nos objetivos gerais e específicos deste estudo, tendo sido realizados nos locais de aplicação dos questionários.

Antes de efetivar a pesquisa, foi feita a aplicação de um pré-teste com oito questionários em cada cidade, para se avaliar a consistência das variáveis escolhidas, a sequência lógica e a praticidade das perguntas e o nível de tolerância dos entrevistados.

Foram aplicados 124 questionários, alocados 77 em Salvador e 47 em Fortaleza. A seleção de cada entrevistado se deu de forma aleatória, em conformidade, todavia, com a área (bairro) de trabalho dos assessores de crédito. O estrato referente aos proprietários de micronegócios usuários de microcrédito foi identificado por cada assessor, uma vez que já tinham visitas agendadas de acordo com o acompanhamento da sua carteira de crédito. Quanto às demais subpopulações, as visitas feitas a determinados tomadores de microcrédito permitiam ao assessor de crédito conhecer o histórico de quem, na sua área, nunca usou microcrédito ou era ex-usuário deste. A preocupação do entrevistador era de equalizar a quantidade de questionários entre os três estratos para não introduzir qualquer viés amostral.

Com relação ao tamanho da amostra, Barbetta (2007) afirma que é errôneo considerar que, para ser representativo, o seu dimensionamento deve ser tomado como um percentual do tamanho da população. Para Oliveira e Grácio (2005), há a necessidade de se atingir um equilíbrio entre os fatores tamanho amostral, precisão das estimativas e recursos financeiros

disponíveis. Levando-se em consideração a homogeneização da população e as limitações acima mencionadas, o tamanho da amostra permitido embute um erro amostral de 8,5%⁵.

Nessa perspectiva, buscou-se atender a tríplice condição de um microempresário ser, vir a ser ou deixar de ser um usuário de microcrédito. Assim, foram analisados, inicialmente, os microempresários inseridos em três categorias, quais sejam: nunca usaram serviços de microcrédito; são usuários dos serviços; deixaram de serem usuários. A partir destas categorias foram formulados dois modelos de escolha discreta multinomial, a serem descritos posteriormente. Em seguida, a análise converge para duas categorias de usuários: os que usam os serviços de microcrédito ou os que deixaram de usar esses serviços, de onde gerará um terceiro modelo, o qual é formatado sob a hipótese de escolha binária.

A decisão em dividir o estudo em três modelos advém da dificuldade de obtenção de dados junto ao público potencial. A experiência de campo mostra que este mercado-alvo,⁶ por trabalhar na informalidade, caracteriza-se por não haver divisão de tarefas das atividades, além de, geralmente, temer a fiscalização por parte dos órgãos públicos. O responsável pelo negócio responde pela produção, comercialização e controle administrativo, comprovado pelos agentes de crédito que, geralmente, fazem o levantamento socioeconômico para as liberações de recursos, quando o tomador de microcrédito está em plena atividade comercial.

Estes fatores propiciam o surgimento de um cenário adverso ao fornecimento de informações a desconhecidos, requerendo sucessivos

5 De acordo com Gil (1995), Barbetta (2007) e Oliveira e Grácio (2005), o tamanho amostral (n) seria obtido a partir da seguinte equação: $n = \frac{N \cdot n_0}{N + n_0}$ onde $n_0 = \frac{1}{\varepsilon^2}$ e ε define o erro amostral, e N é o tamanho da população. Portanto, o tamanho amostral $n = 124$ é obtido a partir de $\varepsilon = 8,5\%$.

6 Mercado-alvo, público potencial, potencial tomador ou tomador potencial, para efeito deste estudo, trata-se de proprietário de micronegócio informal que é elegível para usar microcrédito ou já é usuário deste produto.

contatos para se colherem os dados com maior fidedignidade. Assim, a aplicação de três modelos visa à coleta de dados em momentos distintos de contato com o potencial usuário de microcrédito, apresentando a vantagem de tornar breve cada entrevista, evitando ser inoportuno com um elevado número de perguntas em cada contato, o que melhora a qualidade das informações e propicia um contato mais efetivo entre o profissional de microcrédito e o potencial tomador deste produto, estabelecendo um grau de confiabilidade mútua e, com isso, provendo um maior conhecimento das preferências dos usuários de microcrédito.

4.2 – Modelos

Do ponto de vista teórico, os modelos aqui propostos partem da premissa de que, se um consumidor (microempresário, efetivo ou potencial) faz sua escolha, por exemplo, pela alternativa J , está implícito que ele maximiza sua utilidade. Em consequência, o modelo estatístico é construído a partir da probabilidade de que a escolha J é feita, o que implica dizer que $Prob(U_{ij} > U_{ik}) \quad \forall k \neq j$, onde U_{ij} e U_{ik} são os níveis de utilidade gerados para o consumidor i pelas escolhas j e k , respectivamente.

Os modelos de múltipla escolha discreta são classificados, genericamente, sob as hipóteses *probit* ou *logit*, não havendo ganhos estatísticos de uma sobre a outra. Entretanto, devido a complicações operacionais, modelos *probit* multivariados têm tido seu uso limitado em aplicações na literatura, tornando a utilização de modelos *logit* multinomial mais intensa nas diversas áreas. (GREENE, 2003). Para os modelos aqui tratados com três escolhas discretas não-ordenadas, far-se-á uso da hipótese *logit* multinomial, bem como, para o modelo de escolha binária, também optou-se pela hipótese *logit*. Assim, a partir das formulações, conhecendo-se a distribuição de um conjunto de indivíduos entre dois ou mais grupos, procura-se entender a natureza destas diferenças e, a partir daí, delinear uma regra de comportamento probabilístico entre as escolhas feitas.

Para Moral (2007), a regressão multinomial é indicada quando a variável endógena a ser modelada é discreta com várias alternativas possíveis de resposta, que se classificam em ordem superior a dois grupos segundo as alternativas ordenadas pela variável endógena (representam uma ordem entre elas) ou não-ordenadas (não existe ordem entre elas). A formulação de um *logit* multinomial com três opções de escolha é dada pela equação 1, como segue abaixo.

$$Prob(Y_i = j) = P_{ij} = \frac{\exp^{\beta'_j X_i}}{\sum_{k=0}^2 \exp^{\beta'_k X_i}} \quad j = 0,1,2 \quad (1)$$

Onde Y_i define a variável aleatória discreta que indica a escolha feita (J); X_i são as variáveis que expressam as características do indivíduo i comuns às j escolhas.

As equações a serem estimadas em (1) fornecem um conjunto de probabilidades para as J+1 escolhas para os tomadores de decisões (usuários de microcrédito) com características X_i . A aparente indeterminação de se terem J vetores de parâmetros para determinar as J+1 probabilidades é solucionável através de uma normalização fazendo-se $\beta_0 = 0$. Tal conveniência surge em virtude do princípio axiomático de que a soma de todas as probabilidades deve, necessariamente, ser igual a um. Dessa forma, apenas os J vetores de parâmetros são necessários. (GREENE, 2003).

A partir de (1), serão formulados dois modelos normalizados distintamente a partir de $Y_i = 0$. Das três escolhas com que se deparam os microempresários – nunca usaram serviços de microcrédito; são usuários dos serviços; deixaram de ser usuários –, o primeiro modelo, denominado modelo 1, será normalizado pela escolha ‘nunca usaram serviços de microcrédito’, enquanto o modelo 2 terá como referencial de normalização a escolha ‘são usuários dos serviços de microcrédito’. Cada um desses modelos terá um conjunto distinto de variáveis explicativas.

Haja vista a disponibilidade de dados, fez-se essa distinção para atender as características das informações disponíveis e buscar abranger mais amplamente os objetivos propostos quanto às condições de escolhas com que se encontram os microempresários.

A especificação da forma binária é extraída de imediato deste modelo multinomial fazendo-se $J=1$, de onde se gera o modelo de escolha binária, denominado modelo 3, tal como abaixo especificado.

$$\begin{aligned}
 Prob(Y_i = 1) = P_{i1} &= \frac{\exp(\beta'_1 x_i)}{\sum_{k=0}^1 \exp(\beta'_k x_i)} = \\
 &= \frac{\exp(\beta_1 x_i)}{\exp(0' x_i) + \exp(\beta'_1 x_i)} = \quad (2) \\
 &= \frac{\exp(\beta x_i)}{1 + \exp(\beta'_1 x_i)} = F(x' \beta)
 \end{aligned}$$

Onde, $F(x' \beta)$ define a função cumulativa de probabilidade logística. Pelo princípio axiomático acima exposto, estende-se que $Prob(Y_i = 0) = 1 - F(x' \beta)$. A variável de escolha é definida por:

$$Y_i = \begin{cases} 1, & \text{se o indivíduo saiu do programa de microcrédito} \\ 0, & \text{caso contrário} \end{cases}$$

Os modelos propostos se resumem conforme seguem:

4.2.1 – Resumo do modelo 1: determinantes da demanda por microcrédito, dadas as características pessoais

Objetivo do modelo: identificar e qualificar o tomador efetivo e potencial de microcrédito na fase de prospecção a partir de pesquisa amostral da população;

Objeto da análise: fatores e características pessoais impactantes na decisão de o microempresário ser, vir a ser ou deixar de ser usuário de microcrédito;

Modelo de escolha discreta: multinomial;

Finalidade do modelo: determinar as influências das variáveis explicativas que identificam a existência de distintos níveis de conscientização quanto à importância do crédito para o desenvolvimento do negócio e quanto a determinadas características empreendedoras semelhantes que tornam o microempresário tomador de crédito;

Variável dependente: 0 – se o tomador potencial nunca foi usuário de microcrédito; 1 – se o tomador é usuário de microcrédito; 2 – se o tomador potencial deixou de ser usuário de microcrédito;

Variáveis explicativas: Gênero; Estado civil; Ensino médio; Ensino fundam; Semestudo; RendaFamiFaixa; FimEstoqueAtual; FimEstoqueSempre; CreditExperien; CreditDivida; CreditUltCaso;

Base de dados: aplicação de 124 questionários em pesquisa de campo nas cidades de Fortaleza (CE) e Salvador (BA).

4.2.2 – Resumo do modelo 2: determinantes da demanda por microcrédito dadas as condições do micronegócio

Objetivo do modelo: identificar e qualificar o tomador efetivo e potencial de microcrédito na fase de mapeamento de mercado pela observação e levantamento das características dos micronegócios à luz da visão do empreendedor;

Objeto da análise: fatores e características dos micronegócios que facilitam a tomada de decisão pelo microcrédito;

Modelo de escolha discreta: multinomial;

Finalidade do modelo: determinar as influências das variáveis independentes que identificam os micronegócios potenciais para uso do microcrédito;

Variável dependente: 0 – se o tomador é usuário de microcrédito; 1 – se o tomador potencial nunca foi usuário de microcrédito; 2 – se o tomador potencial deixou de ser usuário de microcrédito.

Variáveis explicativas: Porte Econômico; SetorAtividade; InfraEstrutura; Outratividade; FluxoCxFamiliaeNegocio; ParticipaNegocioFamilia; Qdeempregadofamilia; Qdeempregadonaofamilia; UsaFonteFormalCredito; Recebeaposentadoriaoualuguel; Rendamensal; Rendapercapita; Separardividias; TipoEmpregador; CompraEstoque; FaltaCapitalGiro; PrecisaEmprestimos; ControleComprasEstoque; ControleDespesas; ControleVendas; DificuldadesExternas; DificuldadesInternas; FazControle; planocontratacao; planoexpansao; planooutrosfuturos; plano vendas; possuicnpj; Rendanegocio; Risco; Temdividas; Usacomputador. Dessas, após análise de correlação e ajuste adequado do modelo, apenas 10 compuseram o modelo final: InfraEstrutura; Qdeempregadonaofamilia; PorteEconomico; Recebeaposentadoriaoualuguel; UsaFonteFormalCredito; ControleVendas; DificuldadesExternas; FazControle; Planoexpansao; Usacomputador.

Base de dados: Aplicação de 124 questionários em pesquisa de campo nas cidades de Fortaleza-CE e Salvador-BA. Pesquisa de campo ou Ecinf/2003.

4.2.3 – Resumo do modelo 3: probabilidade de o tomador deixar de usar microcrédito dadas as condições da oferta e do micronegócio

Objetivo do modelo: identificar e qualificar o potencial dos tomadores de microcrédito em deixar o mercado de crédito dadas as características econômicas do negócio e seu ciclo no mercado de crédito;

Objeto da análise: política de crédito (características dos produtos) e características básicas dos micronegócios que influenciam a decisão do tomador em deixar de ser usuário de microcrédito;

Modelo de escolha discreta: binário;

Finalidade do modelo: estimar a probabilidade de um tomador deixar de usar o microcrédito por meio de variáveis vinculadas aos atributos do produto e às características básicas e comportamento creditício dos micronegócios;

Variável dependente: 0 – se o tomador é usuário de microcrédito; 1 – se o tomador deixou de ser usuário de microcrédito;

Variáveis explicativas: dias de atraso; quantidade de empréstimo (ciclos); porte econômico; periodicidade; prazo; sexo; tipo de tomador; unidade da federação; valor;

Base de dados: base de dados do Banco do Nordeste, com 213.819 observações do comportamento creditício de tomadores de microcrédito, dos quais 22,59% referem-se a indivíduos que deixaram de ser tomadores de microcrédito em determinado ciclo de empréstimos e por determinado motivo.

5 – RESULTADOS

5.1 – Modelo 1: determinantes da demanda por microcrédito, dadas as características pessoais

Ao se utilizar o método de seleção de variáveis de eliminação por passos de trás para a frente, todas as variáveis citadas no item 4.2.1 foram inseridas no modelo pelo valor da distribuição Qui-Quadrado baseado no teste da razão de verossimilhança. Para identificar quais variáveis caracterizam mais ou menos o usuário ou não-usuário de microcrédito, e em que proporções foram utilizados os estimadores dos parâmetros (coeficientes B), o p-valor, a probabilidade associada (Exp B), a relação de chance (*odds ratio*) e os limites inferiores e superiores no intervalo de confiança de 95% das *odds ratios* para as variáveis explicativas, conforme detalhes na Tabela 1.

Foram eliminadas as variáveis Usacomputador, CreditExperien, Pretendefazcurso, Temdividas, Jafezcurso, CreditUltCaso, CreditSempre,

Tabela 1 – Estimativa dos Parâmetros do Modelo 1 – Categoria de Referência: Nunca Usou Serviço de Microcrédito

Usuário Microcrédito (*)	Coefficiente	P-valor	Exp(B)	Relação de Chance	Intervalo de confiança a 95%
Usa serviço de microcrédito	Constante	0,08		-100%	-100%
	[EnsinoFundam=.00]	0,01	7,60	660%	3139%
	[FimEstoqueAtual=.00]	0,00	0,04	-96%	-66%
	[FimEstoqueSempre=.00]	0,00	0,03	-97%	-78%
	[CorreRisco=.00]	0,01	5,41	441%	1697%
	[PlanoExpansao=.00]	0,00	0,03	-97%	-77%
	[PlanoContratar=.00]	0,03	4,04	304%	1314%
	[Particgrupos=.000]	0,00	0,15	-85%	-49%
Usou serviço de microcrédito	Constante	0,38		-100%	-100%
	[EnsinoFundam=.00]	0,25	2,21	121%	758%
	[FimEstoqueAtual=.00]	0,04	0,13	-87%	-7%
	[FimEstoqueSempre=.00]	0,02	0,11	-89%	-33%
	[CorreRisco=.00]	0,00	6,99	599%	2347%
	[PlanoExpansao=.00]	0,00	0,04	-96%	-63%
	[PlanoContratar=.00]	0,03	4,35	335%	1490%
	[Particgrupos=.000]	0,05	0,28	-72%	0%

Fonte: Elaboração Própria dos Autores.
(*) A categoria de referência é: nunca usou serviço de microcrédito.

CreditOportunidade, CreditDivida, CreditEnriquece, Gênero, RendaFamFaixa, RendaNegocio, EnsinoMedio, Semestudo e EstadoCivil, por apresentarem, individualmente, coeficientes estatisticamente não-significantes no nível crítico de 5%. Isso implica dizer que estas variáveis não influenciam a decisão do tomador em ser, deixar de ser ou nunca se tornar usuário de microcrédito, em um intervalo de confiança de 95%. Cabe ressaltar, para contrapor com resultados na literatura, que atributos individuais denotados por gênero, estado civil e renda não influenciam a decisão do empreendedor de micronegócio em usar ou não usar serviços microfinanceiros de crédito.

No tocante à irrelevância do atributo gênero, contraria a hipótese, baseada em resultados da literatura, de que a empreendedora tem maior probabilidade de usar microcrédito. Nesse sentido, não ratifica os resultados encontrados por Silveira Filho (2005); Faria Junior e Moura (2006) e Baptista (2003). Porém, ratifica a hipótese de que estado civil não indica relação estatística com a necessidade de financiamento proposta por Baptista (2003), contrariando, por outro lado, os resultados encontrados por Faria Junior e Moura (2006), os quais afirmam que empreendedores casados apresentam menor probabilidade de serem ex-usuários de microcrédito.

O tomador ativo ou ex-usuário de microcrédito, dentre outras características, tem nível escolar sem estudo, ensino médio ou outro nível que não o ensino fundamental. Os que nunca usaram microcrédito tendem a ser do ensino fundamental. Paradoxalmente, estas afirmativas não conferem com o constatado por alguns autores (SILVEIRA FILHO, 2005) e Baptista (2003), os quais atestam que, quanto mais anos de escolaridade menor a necessidade de financiamento. Isto não quer dizer que se coadune com as constatações de Néri e Giovanini (2005) e Silveira Filho (2005) quanto à correlação positiva entre escolaridade e demanda por crédito, pois, contrariamente, o resultado aqui evidenciou que, isoladamente, as variáveis “sem estudo” e “ensino médio” apresentaram seus coeficientes estatisticamente não-significantes. Portanto, não se pode afirmar que elas influenciam a decisão do potencial tomador por microcrédito.

O tomador ativo em relação ao potencial, quando encontra no microcrédito a possibilidade para o suprimento do seu estoque atual, permanece como usuário do microcrédito; do contrário, a chance de ele sair da IMF e se tornar potencial é de 96%, variando entre -66% a 99%. Para cada tomador potencial que não acredita que o crédito seja apenas para suprir o estoque atual, em relação a quem encontra no microcrédito esta possibilidade, três tendem a não usar microcrédito. Na mesma proporção, sendo que na ordem inversa, quando ele é tomador potencial, comparativamente aos que usam ou usaram esse serviço, aumenta a possibilidade de permanecer sem nunca usar esse serviço.

A relação entre os que ingressam e tendem a sair da IMF por não acreditarem que seu estoque deva ser suprido permanentemente pelo microcrédito e os demais é de 2 para 1; ou seja, para cada um que sai do programa por este motivo, dois tendem a nunca utilizar esse tipo de serviço microfinanceiro, numa relação de chance de 89%, variando entre -98% a -33%. Os tomadores ativos que não têm plano de expansão em relação aos tomadores potenciais têm sua chance diminuída em quase 97% de permanecerem em uma IMF, variando entre -99% a -7%.

O plano de expansão não é algo formatado e escrito, mas, sim, planejado mentalmente, que se transforma numa perspectiva pessoal do empreendedor, significando dizer que o perfil do proprietário do micronegócio envolve a perseverança pela busca de resultado e poder-se-ia inferir tratar-se de um indivíduo com firme decisão. Ratifica-se a hipótese de que, havendo intenções de expansão dos negócios e planejamento para tal fim, evidencia-se uma maior necessidade de financiamento. (BAPTISTA, 2003; SILVEIRA FILHO, 2005). Conclui-se que o plano de expansão do tomador de microcrédito não inclui a contratação de empregados. Isto ratifica o perfil observado por Rosa (1997), quando afirma que os proprietários utilizam poucos trabalhadores, familiares ou assalariados não-registrados, e participam diretamente da produção sem serem caracterizados assalariados.

Quando o tomador não se dispõe a incorrer em risco, comparativamente a outro não avesso a risco, diminui a chance de ele permanecer sem nunca

ter usado microcrédito tanto em relação a quem já usa quanto em relação a quem já o usou, em uma relação probabilística de -81,5% a -85,7%, numa escala entre -95,9% a -38,7% de chance. A conclusão é que o tomador de microcrédito é avesso ao risco, tem um perfil conservador, o que pode, no primeiro momento, apresentar dificuldades na conquista do cliente. No entanto, o argumento de que os valores das parcelas são conhecidos apresenta certa estabilidade dos compromissos assumidos pelo tomador. Por outro lado, como os montantes são pequenos e crescentes a cada renovação, o proprietário de micronegócio com perfil de correr risco tende a buscar alternativas para financiar seu empreendimento de uma forma mais rápida, principalmente no estágio de expansão.

Os tomadores ativos que não participam de quaisquer grupos, em relação a quem participa, têm sua chance de serem usuários de microcrédito diminuída em 85%, variando entre -96% a -49%. Os proprietários de micronegócios que não participam de algum grupo, em relação a quem participa, que nunca utilizaram microcrédito, comparativamente a quem já o usou ou o usa, têm sua chance em continuar sem usar microfinanciamento aumentada. Isso possibilita concluir que o perfil do tomador de microcrédito parece ser aquele que, de certo modo, já convive em grupos sociais. Este resultado ratifica, por exemplo, a consolidação do uso de grupos solidários confirmada pela liderança do Programa de Microcrédito Produtivo Orientado do Banco do Nordeste, que, desde a sua criação em 1997, utiliza a estratégia de grupo solidário para entrada no programa, vinculando a opção pelo crédito individual apenas após a experiência creditícia com aval solidário (em grupo).

5.2 – Modelo 2: determinantes da demanda por microcrédito, dadas as condições do micronegócio

Sabendo que, no modelo, existe pelo menos um dos seis parâmetros estimados que caracterizam o tomador de microcrédito, o próximo passo é a identificação dos coeficientes que são significativamente correlacionados com a variável dependente. Por efeito, utilizando o método de seleção

de variáveis de eliminação por passos de trás para frente, todas as variáveis identificadas no item 4.2.2 foram inseridas no modelo, pelo valor da estatística Qui-Quadrado baseado no teste da razão de máxima verossimilhança. Para identificar quais variáveis caracterizam mais ou menos o usuário ou não-usuário de microcrédito e em que proporções, foram utilizados os estimadores dos parâmetros (coeficientes B), o p-valor, a probabilidade associada (Exp B), a relação de chance (*odds ratio*) e os limites inferiores e superiores no intervalo de confiança de 95% do Exp (B) e dos *odds ratios* para as variáveis explicativas, conforme explicitados na Tabela 2.

As variáveis que avaliam a decisão do tomador de microcrédito em razão do porte econômico e da infraestrutura do negócio, entendendo por isso se a atividade é desenvolvida em ponto comercial ou na residência ou ainda como ambulante, mostraram-se estatisticamente insignificantes em um nível crítico de 0,05. Portanto, não se pode afirmar que os portes dos micronegócios e a infraestrutura têm influência na decisão do proprietário em ser usuário ou nunca usar o microcrédito numa relação recíproca. Assim sendo, torna-se inviável por este estudo aceitar ou rejeitar a hipótese de que o porte econômico maior diminui a chance de o tomador ser usuário de microcrédito. Com isto, não se permite atestar ou contrastar o exposto por Brusky e Fortuna (2002) quando afirmam que existe uma estreita relação entre o acesso de capital e a melhoria da infraestrutura dos negócios.

A existência de renda extra demonstra a decisão de não assumir mais compromissos e arriscar mais no negócio. Conforme previsto no modelo 1, o potencial usuário de microcrédito prefere não incorrer em risco. De certa forma, este resultado diverge da conclusão de Faria Junior e Moura (2006), de que não foram encontradas evidências mostrando que a existência de outro negócio como fonte de renda exerce influência sobre a decisão do tomador em sair de um programa de microcrédito.

A variável que avalia a dependência da decisão do tomador em razão do grau de necessidade do crédito, quanto ao fator qdeempregadonaofamilia, mostrou-se estatisticamente não-significante. Portanto, não há evidências

Tabela 2 – Estimativas dos Parâmetros do Modelo 2 – Categoria de Referência: Usa Serviço de Microcrédito

Usuário Microcrédito (*)	Efeito (Variável)	Coeficiente	P-valor	Exp(B)	Relação de Chance	Intervalo de confiança a 95%
Nunca usou serviço de microcrédito	Constante	-5,149	0,000		-100,0%	-100,00%
	[PlanoExpansao=.00]	1,605	0,063	4,979	397,9%	8,76%
	[Recebeapresentadoriaaualuguel=.00]	2,735	0,004	15,412	1441,2%	-58,83%
	[UsaFonteFormalCredito=.00]	4,415	0,000	82,678	8167,8%	-94,90%
Usou serviço de microcrédito	Constante	-2,812	0,002		-100,0%	-100,00%
	[PlanoExpansao=.00]	0,040	0,966	1,041	4,1%	23,67%
	[Recebeapresentadoriaaualuguel=.00]	1,689	0,057	5,411	441,1%	112,36%
	[UsaFonteFormalCredito=.00]	2,382	0,000	10,827	982,7%	-54,07%

Fonte: Elaboração Própria dos Autores com Base no SPSS.

(*) A categoria de referência é: usa serviço de microcrédito.

de que a quantidade de empregados não-familiar no micronegócio tem influência na decisão do proprietário em ser usuário ou nunca usar o microcrédito numa relação recíproca. Assim sendo, torna-se inviável por este estudo aceitar ou rejeitar a hipótese de que a relação entre o número de empregados e a necessidade de microcrédito é positiva na forma defendida por Brusky e Fortuna (2002).

O efeito que denota a dependência da decisão do tomador em razão de ele fazer algum plano de expansão para o seu micronegócio se mostrou estatisticamente significativa, embora em um nível crítico de 9%. Isto implica em dizer que a existência de plano de expansão influencia a decisão do tomador por microcrédito. No entanto, quando o indivíduo é usuário em relação ao ex-usuário e vice-versa, não muda o seu estágio de usuário em função de plano de expansão. Quando o proprietário de micronegócio não tem plano de expansão, em relação ao que tem, ele tende a permanecer como tomador potencial de microcrédito e, se ele é usuário deste produto, tende a deixar de o ser e passar a tomador potencial deste tipo de microfinanciamento. Este resultado denota a importância da existência de um plano, embora não explícito, mas dentro da perspectiva de crescimento empresarial do proprietário para haver uma demanda por microcrédito. Isto foi confirmado pelo modelo 1, que concluiu sobre a importância de plano de expansão em uma perspectiva futura para o negócio e para a demanda por microcrédito. Isto ratifica a hipótese de que, havendo intenções de expansão dos negócios e planejamento para tal fim, evidencia-se uma maior necessidade de financiamento. (BAPTISTA, 2003).

A variável que afere a dependência da decisão do tomador em razão de ele usar fonte formal de crédito para o seu micronegócio se mostrou relevante, cujo coeficiente se mostrou estatisticamente significativa a menos de 1%. Isto conduz a afirmar que o fato de o empreendedor usar ou não fonte formal de crédito influencia a sua decisão por microcrédito. A explicação para a demanda por microcrédito por parte de quem usa fonte formal parece estar vinculada à dotação de conhecimento da área financeira

do tomador potencial, pois pode haver um nível de esclarecimento maior em relação ao fato de o crédito ser uma alternativa para tornar os negócios mais bem-sucedidos.

O proprietário do micronegócio, embora empiricamente e independente do seu nível de escolaridade, tem uma percepção sobre o seu negócio e, por meio dessa leitura, planeja melhorias e sua expansão ou mesmo desencoraja-se pelas dificuldades que visualiza. Alguns criam perspectivas, outros procuram apenas manter o mínimo de sobrevivência do negócio e da família e outros buscam ou aproveitam as oportunidades. Do modo de perceber o ambiente e de se colocar frente à dinâmica do ciclo de negócios e dos desafios que lhe são impostos, o proprietário cria uma imagem do seu empreendimento quanto a sua capacidade de expansão e de pagamento. Dessa análise empírica do negócio, ele formata a sua decisão pelo crédito. Esta análise passa por avaliar o tamanho do microempreendimento, a infraestrutura, a renda da família e do negócio, as dificuldades em manter o negócio, planos de expansão, os riscos, entre outros aspectos vinculados às condições do negócio.

Nessa perspectiva, pelo resultado do modelo 2, fica evidenciado que a análise empírica que o proprietário faz do seu micronegócio resulta em um plano de expansão do microempreendimento, que se transforma em aspiração pelo seu crescimento. E a implementação desse plano depende da busca por resultado do empreendedor e dos meios que ele vincula como possíveis à realização do seu plano. Assim sendo, infere-se que as condições do negócio consideradas na decisão por microcrédito passam pela existência de plano de crescimento do negócio, pela ausência de renda extra ao negócio e pelo uso de fontes formais de crédito. Este resultado possibilita generalizar que o perfil do proprietário do micronegócio que encontra no microcrédito a alternativa para pôr em prática o crescimento do seu negócio ou a sua sobrevivência está pautado na busca por desenvolvimento e por alternativas e caminhos para executar o seu objetivo pessoal e familiar.

5.3 – Modelo 3: probabilidade de o tomador deixar de usar microcrédito, dadas as condições da oferta e do micronegócio

A Tabela 3 expõe as estimativas dos parâmetros (coeficientes B), os graus de liberdade, a probabilidade associada $\text{Exp}(B)$, as estimativas das relações de chance (odds ratios) para as variáveis explicativas do modelo.

Considerando um nível de significância estatística de 5%, com exceção das variáveis periodicidade, sexo e UF-ES, todas as demais listadas no item 4.2.3 contribuem significativamente para estimar a probabilidade de o tomador deixar de ser usuário de microcrédito. As análises que seguem consideram as demais variáveis não analisadas constantes.

Extraí-se inicialmente, dos resultados que, quando os valores contratados crescem, tende a se reduzir, minimamente, a saída dos clientes de programas de microcrédito. Portanto, no geral, válida a hipótese, já comprovada por Faria Junior e Moura (2006), de que maior valor contratado reduz a probabilidade de o tomador deixar de ser usuário de microcrédito.

Por estarem influenciando a qualidade da adequação dos dados, as variáveis dias de atraso e prazo foram excluídas do modelo. Quanto à periodicidade, tanto no global quanto categorizada em mensal e quinzenal, não se mostrou estatisticamente significativa. Portanto, não há evidências de que a periodicidade influencia a saída do tomador de microcrédito de uma instituição microfinanceira, contrastando a hipótese sugerida por Faria Junior e Moura (2006) de que quanto maior o prazo e a periodicidade do microcrédito menor a propensão de o tomador deixar de ser usuário de microcrédito.

Os ciclos de vida dos empréstimos influenciam negativamente a evasão dos tomadores de crédito. A cada ciclo aumentado diminui a chance de evasão em 5%. Assim, generalizando, há evidências para confirmar a hipótese de que quanto menor o ciclo, maior a probabilidade de o tomador deixar de ser usuário de microcrédito.

Tabela 3 – Estimativas da Equação do Modelo 3

Variável	Coeficiente	gl	P-value	Exp(B)	Relação de Chance	I.C. 95,0% para Odds Ratio	
						Inferior	Superior
Valor	-0,0003181	1	0,000	1,000	0%	0%	0%
Sexo	-0,031	1	0,038	0,970	-3%	-6%	0%
Mensal	-0,029	1	0,858	0,971	-3%	-29%	34%
Quinzenal	0,028	1	0,866	1,028	3%	-25%	42%
Subsistência	-0,537	1	0,000	0,584	-42%	-46%	-37%
Acumulação simples	-0,290	1	0,000	0,749	-25%	-30%	-20%
AL	-0,595	1	0,000	0,552	-45%	-49%	-40%
BA	-0,159	1	0,000	0,853	-15%	-20%	-9%
CE	-0,445	1	0,000	0,641	-36%	-40%	-32%
ES	0,126	1	0,660	1,134	13%	-35%	99%
MA	-0,255	1	0,000	0,775	-23%	-28%	-17%
MG	-0,315	1	0,000	0,730	-27%	-33%	-20%
PB	-0,484	1	0,000	0,616	-38%	-43%	-33%
PE	-0,402	1	0,000	0,669	-33%	-38%	-28%
PI	-0,478	1	0,000	0,620	-38%	-43%	-33%
RN	-0,177	1	0,000	0,838	-16%	-22%	-9%
Cido	-0,047	1	0,000	0,954	-5%	-5%	-4%
Constante	0,010	1	0,953	1,010	1%	-100%	-100%

Fonte: Elaboração Própria dos Autores.

Os portes econômicos de subsistência e acumulada simples reduzem a probabilidade de o tomador deixar de usar microcrédito. O proprietário de micronegócio do nível de subsistência tem menos 42% de chance de deixar de usar microcrédito, numa escala de -46% a -37%, enquanto o de acumulação simples tem a probabilidade de se evadir de uma IMF em -25%, variando entre -30% a -20%. Esta evidência contraria o esperado de que quanto menor o nível de estrutura de capital mais próximo da base da pirâmide empresarial se encontra o proprietário do micronegócio e, assim, menor a probabilidade de gerar poupança e investimento e de permanecer como usuário de microcrédito, tendo em vista que, facilmente, se endivida devido a sua baixa capacidade de gerar rendas excedentes. Uma das explicações para essa contradição pode, talvez, ser pela hipótese de que quanto menor o porte econômico, maior a probabilidade de atraso, o que impacta no risco e na obrigação de a IMF manter o tomador ativo em sua carteira de cliente até a total liquidação da dívida.

A categoria da variável UF referente ao norte do Espírito Santo não se apresentou estatisticamente relevante, demonstrando não haver evidência de que os micronegócios, por estarem localizados nessa região, influenciam a evasão de clientes de programa de microcrédito. Quanto aos demais estados, ficou evidenciado que a localização pode influenciar negativamente a saída do tomador de um programa de microcrédito em proporções diferenciadas. Como exemplo, os usuários de microcrédito do Estado do Ceará: pela sua localização, diminui em 36% a probabilidade de eles deixarem de serem tomadores deste tipo de microempréstimo. Considerando a perspectiva de o tomador permanecer como usuário de microcrédito estar relacionada com a necessidade de financiamento, por evidência, ratifica-se a conclusão de que a necessidade de financiamento parece estar relacionada com a localização/região de atividade da microempresa. (BAPTISTA, 2003).

As mulheres tendem a permanecer como usuárias de microcrédito, enquanto os homens tendem a se evadir mais do que as mulheres. A relação de chance de a mulher deixar de sair de um programa de microcrédito é de -3%, ou seja, por o tomador de microcrédito ser mulher,

reduz-se a probabilidade de ela deixar de ser usuária de microcrédito em 3%, em um intervalo de confiança de 95%, que varia entre -6% a 0%. Assim sendo, ratifica-se a hipótese de que a proprietária de micronegócio tem mais probabilidade de permanecer por mais ciclos como usuária de microcrédito, resultado este similar ao encontrado por Faria Junior e Moura (2006), os quais constataram que o sexo feminino apresenta menor probabilidade de evasão.

5.4 – Medidas de Ajustes dos Modelos

A avaliação da confiabilidade do modelo verifica se o comportamento das variáveis é uniforme em relação a outras amostras extraídas da mesma população ou a outras similares. Para tanto, na validade do modelo, todas as variáveis devem possuir coeficientes estatisticamente significantes no nível de 5%, premissa esta atendida pelo modelo analisado. Com mais profundidade, a qualidade do modelo foi medida pelos indicadores detalhados nos incisos seguintes.

O coeficiente de Pearson contrasta a hipótese nula de que o erro cometido é significativamente diferente de zero, se trata de um baixo ajuste. Considerando que a hipótese nula não foi rejeitada por ser estatisticamente não-significante no nível crítico estabelecido, onde os p-valores nos modelos 1 e 2 foram 32,6% e 10,4%, respectivamente, conclui-se que os modelos se ajustam adequadamente a novos casos semelhantes.

Levando-se em consideração as estimações com base em microdados, os coeficientes de determinação R^2 indicaram haver um ajuste de acordo com o empirismo neste tipo de dados, significando que entre 18,5% a 37,1% da variância são explicados pelas variáveis independentes introduzidas no modelo 1, e entre 25,8% a 48% da variância são explicados pelas variáveis do modelo 2. No modelo 3, os coeficientes de determinação R^2 são baixos. O coeficiente de Nagelkerke, com valor máximo de 1, no modelo analisado, foi de 0,029, implicando dizer, o percentual da variância que é explicada pelas variáveis independentes introduzidas no modelo. Conforme Gujarati (2000), os pseudo não são significantes na análise de modelos logísticos.

No modelo 3, aplicado o teste de Hosmer e Lemeshow, observa-se que a estatística Qui-Quadrado do modelo não é significativa (p-valor 0,106), indicando um bom ajuste do modelo, não rejeitando a hipótese nula de que não existe diferença significativa entre as frequências dos casos observados e a frequência dos casos prognosticados. Portanto, não há evidência de baixo ajuste nesse modelo.

6 – CONSIDERAÇÕES FINAIS

Na análise dos fatores determinantes na decisão por microcrédito, condicionada às características pessoais e socioeconômicas do microempresário, o estudo evidenciou que as variáveis gênero, estado civil e renda não influenciam a decisão do empreendedor de micronegócio em usar ou não serviços de crédito. Este resultado aceita a hipótese quanto à ausência das características socioeconômicas do tomador de microcrédito em relação a gênero, estado civil e renda. Ademais, não se pode atestar a influência do nível de escolaridade na decisão do tomador potencial por microcrédito. Em relação às variáveis próprias do consumidor quanto à visão sobre o crédito e sobre a capacidade empreendedora do proprietário do micronegócio, o estudo comprovou a hipótese de que as variáveis não são determinantes em explicar a decisão sobre o consumo de microcrédito: se usa computador, se acredita que o crédito é somente para experiência, se percebe o crédito como dívida, se pretende fazer curso, se tem dívidas, se já fez curso, se usa crédito somente em último caso, se sempre usa crédito, se entende o crédito como oportunidade, se acha que o crédito é uma forma de enriquecer. Quanto ao perfil empreendedor englobando finalidade do crédito para suprimento de estoque, plano de expansão, plano de contratação, participação em grupo e a propensão a risco, há forte indicação de que essas variáveis influenciam a decisão por microcrédito.

No tocante aos fatores determinantes na decisão por microcrédito, dadas as condições do negócio, concluiu-se que porte econômico e infraestrutura não são determinantes em explicar a decisão sobre o consumo de microcrédito. No grupo referente à dependência do micronegócio quanto à

renda familiar, a variável “recebe aposentadoria ou outra renda” influencia a decisão por microcrédito. Quanto às variáveis relativas à renda da família, renda do negócio, separação entre despesas da família, grau de participação em outra atividade, existência de empregado familiar e não-familiar e proprietário exerce outra atividade, o modelo rejeitou a hipótese de que estes fatores influenciam a decisão por microempréstimo. Já com respeito ao grau de necessidade do crédito e outras condições mercadológicas, o modelo favoreceu a hipótese de que plano de expansão e uso de fonte formal de crédito influenciam a decisão por microcrédito.

Com relação às chances de o tomador deixar de ser usuário de microcrédito, dadas as condições da oferta e do micronegócio, pode-se inferir das estimativas de teste que dias de atraso, prazo e periodicidade não afetam a decisão por microcrédito, ao contrário do que foi atestado para valor, sexo, nível de estruturação de capital, ciclo de empréstimo e localidade. Os modelos apontam para a implementação de metodologias ou mecanismos que estimulem o empreendedorismo e que auxiliem os proprietários de micronegócios a sistematizarem suas ideias empresariais e os instrumentalizem e os capacitem para a gestão do negócio. Isto implica a oferta de produtos diferenciados que agreguem, além do crédito, outros serviços que auxiliem na elaboração de plano de expansão, na modernização dos micronegócios, na formação dos empregados, tanto no âmbito técnico como de gestão, e na capacitação empresarial dos proprietários dos micronegócios. Indica também a necessidade de uma visão sistêmica de atendimento do conjunto das necessidades dos microempreendimentos e da família.

O modelo que explorou a perspectiva de os tomadores de microcrédito desistirem de usar o citado serviço induziu que é inócuo esperar que este mesmo empresário permaneça renovando o microcrédito por tempo indeterminado. É contraditório imaginar que um proprietário de um micronegócio que esteja na base da pirâmide empresarial inicie como usuário de microcrédito e se mantenha nesse mercado no longo prazo. Isso sugere repensar a metodologia aplicada quanto ao conceito de evasão, rotatividade do crédito, créditos sucessivos e gradativos.

Considerando-se que os pequenos montantes de capital de giro, quando renovados continuamente, exigem investimento fixo, é de esperar que haja uma expansão da produção e das vendas, o que resultará na geração de emprego e renda e, conseqüentemente, na acumulação de poupança e na realização de investimentos. Com este processo, é bem provável que o empreendedor passe a ser público-objetivo de outros produtos financeiros, até mesmo em decorrência da mudança da necessidade de giro e investimento do negócio.

Esse deveria ser o mecanismo de desenvolvimento a ser incorporado às políticas operacionais e de negócio dos ofertantes de microfinanciamento e que estes transformem o microcrédito em instrumento de transitoriedade de uma condição de subsistência ao estágio de formalidade empresarial com participação na produção da riqueza do país. Para o tomador se mobilizar na pirâmide empresarial de forma consistente, seria preciso um incentivo para o planejamento da expansão do negócio que contemple o apoio de uma instituição microfinanceira, ancorado por recursos de capital de giro e investimento, alternadamente, de acordo com as necessidades financeiras e de investimento do negócio.

Outro aspecto institucional importante é reconhecer que o microcrédito, na forma que vem sendo conduzido, é uma política de geração de emprego e renda que contribui para a redução da pobreza, ao contrário de concebê-lo como instrumento de combate à pobreza. Como contribuição, sugere-se a adoção, pelos ofertantes de microcrédito, de alguns fatores que se poderiam tornar um diferencial competitivo na disponibilização de instrumentos vinculados à concretização empresarial do tomador de microcrédito, tais como: implementação de metodologia que identifique a direção e a percepção do cliente sobre o seu micronegócio; uso de plano de negócio simplificado; instrumentos de controles administrativos, em meio físico e computadorizado, de acordo com a capacidade gerencial do tomador (disponibilização evolutiva) – fluxo de caixa (atual e projetado), contas a pagar, contas a receber, DRE simplificada, fornecedores, controle de estoque, cadastro de clientes e fornecedores e outros; oferta de produtos

e serviços que viabilizem o empreendimento; a evasão não deve considerar os tomadores que deixaram de usar microcrédito pelo alcance do objetivo na tipologia empresarial (evolução na pirâmide empresarial); o sucesso ou fracasso do empresário de micronegócio deve ser compartilhado com os profissionais que o assessoram e prestam-lhe consultoria; oferta de produtos microfinanceiros para o micronegócio e para a família; distinção da inadimplência decorrente do desequilíbrio entre as entradas e saídas de caixa (fluxo de caixa) – dificuldades financeiras com perspectivas positivas de recuperação das demais.

Para concretizar as sugestões apontadas, seria oportuna uma revalidação das variáveis identificadas como não-determinantes na decisão por microcrédito. Nesta perspectiva, sugere-se também a elaboração de questionários com perguntas claras e precisas, já que o microempresário demonstra dificuldade e/ou receio em colaborar com a pesquisa. Embora este estudo tenha apresentado um elevado número de variáveis utilizadas, algumas outras não foram cobertas para a compleição dos questionamentos diagnosticados, tais como: taxa de juros, idade, volume de despesas, volume de dívidas, tipo de despesas e atividade comercial. Resta propor a inclusão destas para novas investigações.

REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS DE DESENVOLVIMENTO. **O microcrédito como instrumento do desenvolvimento econômico e social**. Rio de Janeiro, 2003.

ALDERETE, A. M. Fundamentos del análisis de regresión logística en la investigación psicológica. **Evaluar**, v. 6, p. 52-67, 2006.

BAPTISTA, J. A. G. **As microempresas em Cabo Verde e as suas necessidades de financiamento inicial**: factores determinantes. 2003. 110 f. Dissertação (Mestrado em Gestão da Empresa) - Universidade de Évora, Évora, 2003.

BARBETTA, P. A. **Estatística aplicada às ciências sociais**. 5. ed. Florianópolis: UFSC, 2002. Disponível em: <<http://www.inf.ufsc.br/~freitas/cursos/Metodos/2005-2/Aulas/A11-12/6%20-%20Amostragem%20pf.pdf>>. Acesso em: 8 maio 2007.

BRUSKY, B.; FORTUNA, J. P. **Entendendo a demanda para as microfinanças no Brasil**: um estudo qualitativo em duas cidades. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

BNB. **Programa de Microcrédito Produtivo Orientado do Banco do Nordeste (Crediamigo)**. Fortaleza, 2006. 1 CD-ROM.

BNDES. **Entendendo as microfinanças no contexto brasileiro**. Disponível em: <[http://www.bndes.gov.br/conhecimento/resposta.asp?setorTema=Microfinan %E7as](http://www.bndes.gov.br/conhecimento/resposta.asp?setorTema=Microfinan%20as)>. Acesso em: 26 abr. 2007.

FARIA JUNIOR, A. R.; MOURA, H. J. **Avaliação do processo de evasão de clientes a partir da regressão logística**: uma aplicação ao microcrédito. Santiago: Cladea, [200-]. Disponível em: <www.cladea.org>. Acesso em: 26 out. 2006.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 1995.

GREENE, W. H. **Econometric analysis**. 5th ed. New York: Pearson Education, 2003.

GUJARATI, D. N. **Econometria básica**. 3. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2000.

IBAM. **Sistema de informações sobre o microcrédito**. Disponível em: <<http://www.IBAM.org.br/publique/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm>>. Acesso em: 2 mar. 2006.

IBGE. **Economia Informal Urbana**: Ecinf 1997/2003. Rio de Janeiro, 2007.

MARTINS, P. E. M. O empreendedor do sertão. **HSM Management**, v. 2, p. 24-30, mar./abr. 2007

MICROCRÉDITO no Brasil. In: WIKIPÉDIA. Disponível em: <<http://pt.wikipedia.org/wiki/Microcr%C3%A9dito>>. Acesso em: 2 abr. 2007.

MORAL, E. M. **Análisis discriminante com metodologia Logit**. Madri: Universidade de Madrid, [200-]. Disponível em: <http://www.uam.es/personal_pdi/economicas/eva/pdf/dis_logit.pdf>. Acesso em: 7 mar. 2007.

NERI, M.; GIOVANINI, F. S. Negócios, garantias e acesso a crédito. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 9, n. 3, p. 643-669, set./dez. 2005.

NICHTER, S.; GOLDMARK, L.; FIORI, A. **Entendendo as microfinanças no contexto brasileiro**: programa de desenvolvimento institucional. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

OLIVEIRA, E. F. T.; GRÁCIO, M. C. C. Análise a respeito do tamanho de amostras aleatórias simples: uma aplicação na área de ciência da informação. **Ciência da Informação**, v. 6, n. 3, p. , jun. 2005.

ROSA, A. L. T. R. **Microcrédito**: possibilidades e limitações. Fortaleza: UFC, 1997. (Texto para Discussão, 172).

SILVEIRA FILHO, J. A. **Microcrédito na região metropolitana do Recife**: experiência empreendedora do Ceape. 2005. 89 f. Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2005.

ZAMBALDI, F. et al. A questão da seleção adversa no microcrédito produtivo orientado: um estudo empírico sobre o comportamento de adimplência de empreendedores de baixa renda. **Pesquisa & Debate**, São Paulo, v. 16, n. 2, p. 309-331, 2005.

YUNUS, M.; JOLIS, A. **O banqueiro dos pobres**. São Paulo: Ática, 2000.

YUNUS, M. **What is microcredit**. Grameen: Banking for the Poor, 2003. Disponível em: <<http://www.grameen-info.org/mcredit/index.html>>. Acesso em: 2 abr. 2007.

Experimentando Microcrédito: uma Análise de Impacto do Crediamigo no Acesso a Crédito

Marcelo Neri

- Doutor em Economia pela Princeton *University*;
- Mestre em Economia pela Pontifícia Universidade Católica (PUC)/Rio de Janeiro;
- Chefe do Centro de Políticas Sociais da Fundação Getúlio Vargas (FGV).

Andre Luiz Medrado

- Bacharel em Economia pela FGV;
- Mestre em Economia pela Universidade de São Paulo (USP);
- Economista do Banco Nacional do Desenvolvimento (BNDES).

1 – INTRODUÇÃO

Há uma recorrente discussão na sociedade brasileira quanto às altas taxas de juros encontradas no mercado financeiro nacional, sejam elas as estipuladas pelas autoridades monetárias sejam as do mercado privado, e sobre o custo de se tomar empréstimos em geral. O Brasil tem praticado nos últimos anos a maior taxa de juros real do mundo. Além disso, nosso país tem uma das menores relações crédito por produto interno dos países emergentes.

Em meio a essa discussão, fala-se muito do impacto recessivo que essas taxas exercem sobre as grandes empresas nacionais, sobre o crescente lucro dos bancos e sobre o impacto que essa política monetária exerce sobre o câmbio e o endividamento externo.

Pouco se fala, porém, de como os pequenos negócios, da chamada economia informal urbana, são afetados pelo cenário financeiro nacional. As microempresas não costumam ter acesso aos créditos públicos subsidiados e às isenções que as grandes empresas possuem, tampouco conseguem captar empréstimos no exterior, o que deve torná-las mais vulneráveis aos problemas do crédito nacional.

A economia brasileira é caracterizada pela intensa presença de pequenas empresas, sejam elas formais ou informais. Na pesquisa Economia Informal Urbana de 2003, realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), constata-se que havia 10.525.954 de pequenas empresas (com cinco ou menos trabalhadores) não-agrícolas no Brasil em 2003. Dessas empresas, 10.335.962 eram informais e empregavam 13.860.868 de pessoas. Esses números demonstram a relevância do setor informal em nossa economia. Segundo Neri (2002), por volta de 60% da população economicamente ativa do Brasil estão no mercado informal.

A mesma pesquisa Ecinf nos aponta que: somente 7% das empresas do setor informal utilizaram crédito para viabilizar o seu investimento

inicial; 94% delas não tinham utilizado crédito nos três meses anteriores à pesquisa (sendo que, das que tomaram empréstimos, 42% não o fizeram com instituições bancárias); 83% dessas empresas não tinham nenhum tipo de dívida; e somente 40% dos proprietários de empresas informais tinham conta corrente em bancos. Além disso, 46% dessas empresas só vendem a vista e 41% só compram a vista. Esses dados demonstram como esse importante setor da economia nacional está apartado do mercado financeiro, o que pode estar fazendo com que ele permaneça aquém do que poderia, em termos de produtividade, crescimento e estabilidade.

Sabemos que o crédito em si mesmo não gera oportunidades de negócios, mas somente viabiliza a realização das oportunidades existentes, e que, quando ele é eficiente apoia a abertura de empreendimentos produtivos. Então, não podemos afirmar, sem fazer nenhuma hipótese prévia, que um aumento da oferta de crédito, ou diminuição de seus custos, levaria a um maior crescimento ou ganhos de produtividade no setor informal. No entanto, percebemos que é gritante a falta de alavancagem desse mercado, o que nos sugere que há uma ou mais falhas de mercado ocorrendo, ou, pelo menos, que mudanças de política podem melhorar esse cenário. A evidência aponta para a existência de problemas de assimetria de informações, de má atuação do Estado e de instituições inadequadas (como o marco jurídico-legal). Como resultado, esses fatores podem estar impedindo a criação de milhares de negócios produtivos, de empregos sustentáveis, de bons investimentos para o setor financeiro e impedindo o aumento da concorrência e de eficiência em vários mercados. Inserir crédito em uma economia que não o possui pode ter os mesmos efeitos multiplicativos que monetizar uma economia sem moeda.

A pesquisa Ecinf de 2003 ainda nos aponta que 53% das microempresas não fazem nenhum tipo de registro contábil e 88% delas não possuem constituição jurídica. Isso pode ser interpretado como indício de que motivos alheios ao setor financeiro, como o de alta taxação pública, que desestimulam a formalização das microempresas, podem estar impedindo esse setor de receber crédito por não possibilitar oferecer-lhe garantias,

colaterais, suficientes ou aceitáveis para o credor. De Soto (2001) defende a ideia de que a falta de capitais coletarizáveis por parte dos pobres faz com que eles não tenham acesso a crédito formal. Segundo De Soto (2001), o valor total dos imóveis de posse extralegal dos pobres no Terceiro Mundo e nas nações do extinto bloco comunista é de pelo menos US\$9,3 trilhões, o que é 93 vezes mais do que todo o auxílio para o desenvolvimento concedido por todos os países desenvolvidos ao Terceiro Mundo no mesmo período. Esses ativos, se fossem legalizados e transformados em capitais passíveis de serem usados como colaterais ou garantias em empréstimos, teriam um grande efeito sobre a economia de seus países.

Temos ainda que o papel do crédito no dinamismo empresarial é tido como importante. Rajan e Zingales (2004) argumentam que, em países com pouco crédito, as empresas já estabelecidas se beneficiarão, pois, sem crédito, será difícil a criação de novas empresas com capacidade de concorrer com elas. As firmas líderes possuem capital próprio para se financiarem, não sendo tão dependentes de crédito financeiro. Logo, um mercado de crédito bem desenvolvido é fundamental para estabelecer a concorrência em todo tipo de setores econômicos, sejam eles caracterizados pela presença de firmas grandes ou pequenas.

O presente estudo busca contribuir para a análise do microcrédito para os micronegócios, vendo qual o impacto que um bom programa creditício pode ter no progresso dos micronegócios. O objeto de estudo para a pesquisa será o programa Crediamigo do Banco do Nordeste, que é o maior programa de crédito produtivo popular no Brasil, ofertando sozinho mais microcrédito que todos os outros programas brasileiros de microcrédito juntos. Analisando o programa, procuraremos determinar seu impacto sobre os micronegócios e assim indagar sobre se, de fato, o microcrédito pode ajudá-los e se o programa está atingindo suas metas.

O trabalho está dividido em sete seções. Na primeira, há uma apresentação do tema microcrédito, com certa revisão da literatura referente a ele. Na segunda seção, detalhamos o programa Crediamigo. Na terceira, explica-

se a base de dados a ser utilizada para as análises do estudo, sendo que o método de análise será descrito na seção seguinte. Na quinta seção, há a análise dos resultados obtidos. Na sexta seção, colocamos os resultados na perspectiva do que denominamos o mistério nordestino. Finalmente, o estudo é concluído na sexta seção. Todas as regressões estimadas estão localizadas no Anexo A encontrado ao final do texto.

2 – O MICROCRÉDITO

O termo microcrédito encontra diferentes definições: para Gulli (1998) ele consiste em serviços financeiros de pequena escala, isto é, que envolvam valores baixos, enquanto Schreiner (2001) não define o termo pelo valor emprestado, mas, sim, como o crédito concedido a pessoas de baixa renda. Neste trabalho o termo será uma mistura das duas definições, pois designaremos como microcrédito os empréstimos de baixo valor dado a pessoas de baixa renda. Logo, microcrédito não somente designará um tipo de crédito que tem por objetivo atingir as pessoas de baixa renda com pequenos valores emprestados, mas todo o crédito de baixo valor que essas pessoas tomam, seja em programas especificamente feitos para elas ou não.

Na América Latina há muitas experiências de criação de programas para prover microcrédito, como: BancoSol, Caja Los Andes, Prodem, Centro de Fomento a Iniciativas Econômicas (FIE) e Sartawi, na Bolívia; a Caja Social, na Colômbia; Adopem, na República Dominicana; a Financiera Calpiá, em El Salvador; Compartamos, no México; e MiBanco, no Peru. Porém, as organizações de microcrédito mais conhecidas e bem-sucedidas no mundo são o Banco Grameen, de Bangladesh, e o sistema de *unit desa*, do Banco Rakyat, na Indonésia. Nas experiências com melhor desempenho de microcrédito, percebe-se que ele é um fator relevante na melhoria da renda e condições de vida dos seus clientes. Há muitos casos em que há uma verdadeira revolução gerada por esses programas ao ajudar milhares de pessoas a saírem da pobreza e mesmo da indigência.

Segundo Mezzera (2003), em pesquisa da Organização Internacional do Trabalho (OIT), em 2000, havia no Brasil em torno de 6 milhões de clientes

prováveis de microcrédito com uma demanda de aproximadamente 11 bilhões de reais, porém, nessa mesma época, as instituições de microcrédito só atendiam por volta de 115 mil clientes com uma carteira ativa de tão somente 85 milhões de reais. Assim, fica claro o quanto o microcrédito pode crescer no Brasil.

Para Yunus (1999), que fundou o Banco Grameen e é o maior pioneiro do microcrédito, o direito a crédito financeiro deveria ser um direito universal, pois ele tem um aspecto social imenso. Segundo Yunus (1999), o que os mais pobres necessitam é dinheiro e não treinamento, pois, de alguma forma, eles já possuem uma habilidade geradora de renda; o que lhes falta é capital para concretizar ou dinamizar essa capacidade. No entanto, ele não crê que não se deva ofertar educação para os pobres, mas que ela não deve ser imposta como condição para obtenção de crédito; acredita que ela deva ser opcional e, até quando possível, cobrada, o que fará que seus alunos a prezem mais.

Ainda segundo Yunus (1999), o microcrédito, apesar de seu potencial de retirar as pessoas da pobreza, não deve ser visto como uma política assistencialista, devendo ser administrado, mesmo quando por gestão pública, de forma a obter retornos positivos para poder ser sustentável. Perdoar dívidas destruiria qualquer negócio de microcrédito, pois acabaria com sua reputação e não geraria os incentivos corretos para os devedores. O que ele recomenda é que, mesmo diante de choques adversos para os devedores, as dívidas devem ser cobradas, porém, devem ser alongadas e ter prestações mais baixas.

Segundo Robinson (1994), clientes de microcrédito tendem a pegar emprestado o mesmo valor, mesmo que as taxas de juros cresçam um pouco, o que mostraria que, dentro de uma faixa de valores dos juros, eles não são sensíveis a suas variações. Neste sentido, subsidiar o crédito poderia não ser boa política, pois, além de desnecessário, o crédito subsidiado acaba sendo limitado em volume. Geralmente, o crédito subsidiado está ligado a elites que capturam benesses estatais, fazendo que esse crédito não chegue aos mais necessitados dele. Instituições que prestam crédito subsidiado são

menos propensas a sustentabilidade, pois têm pouco incentivo a eficiência. Nessas instituições, há incentivo para corrupção dos funcionários que, frente a uma demanda maior que a oferta disponível de crédito, começam a cobrar ágios para liberá-los.

Para Yunus (1999), as instituições internacionais de ajuda gastam muito dinheiro com salários e bonificações para os seus técnicos e consultores, em burocracias internas e dos países ajudados e na compra de equipamentos do seu próprio país-sede, gastando, em contrapartida, muito pouco com os pobres em si. Nisso, um bom plano de microcrédito teria vantagem ao direcionar o dinheiro diretamente para o pobre e não para serviços ou produtos para eles.

As principais características dos programas bem-sucedidos de microcrédito, segundo Rhyne e Holt (1994), são: a criação de grupos de pessoas que juntas tomam emprestado e se responsabilizam conjuntamente pelo pagamento das dívidas, no chamado aval solidário; o contato direto dos agentes do banco com a realidade e ambiente dos clientes em um sistema pouco dependente de agências físicas, mas com muitos agentes representativos; empréstimos de baixos valores e progressivos de acordo com a adimplência do cliente; a flexibilidade das formas e datas dos pagamentos frente a choques exógenos; juros não-subsidiados; e não ter uma mentalidade de perdoar os empréstimos.

A grande vantagem do microcrédito em seu aspecto de política social é que ele gera incentivos para que seu cliente se envolva em atividades produtivas para poder pagar sua dívida, o que fará com que ele tenha capacidade de aumentar a sua renda. Além disso, o microcrédito não é somente uma política social, mas, principalmente, uma política de desenvolvimento econômico, como já foi dito na introdução, podendo gerar aumentos na produtividade, lucro e estabilidade no setor das microempresas, cujo aspecto é o que enfatizaremos.

3 – O CREDIAMIGO

O Crediamigo é o Programa de Microcrédito Produtivo e Orientado do Banco do Nordeste. Tem por objetivo oferecer crédito de maneira rápida e

com pouca burocracia para microempreendedores das áreas atendidas pelo Banco do Nordeste. Ele começou a operar em abril de 1998 e, atualmente, é o maior programa de microcrédito de um banco público no Brasil, tendo crescido a taxas superiores às de iniciativas semelhantes no resto do mundo.

O programa permite o acesso da população de baixa renda ao crédito, graças à metodologia de aval solidário, em que três a dez microempresários, interessados no crédito, formam um grupo que se responsabiliza pelo pagamento integral dos empréstimos. Logo, a falta de capacidade do empreendedor de baixa renda de oferecer garantias e colaterais físicos, que é o fator que geralmente o impede de tomar crédito convencionalmente, é compensada por esse compromisso coletivo.

Segundo os documentos do programa, o Crediamigo é caracterizado por oferecer um serviço personalizado aos seus clientes atendendo-os no próprio local em que eles desenvolvem seu empreendimento. O crédito contratado é liberado integralmente em até sete dias úteis. Os primeiros empréstimos variam de R\$ 100,00 a R\$ 4.000,00, conforme as necessidades do microempreendedor e o porte do negócio, e podem ser renovados e evoluir até R\$ 15.000,00, dependendo de sua capacidade de pagamento e estrutura. Os prazos de pagamento dos empréstimos são de até 12 meses para capital de giro e de até 36 meses para investimento fixo, podendo os reembolsos ser parcelados em pagamentos semanais, quinzenais ou mensais. Por fim, o cliente do programa poderá inclusive abrir conta corrente, própria do Crediamigo, sem cobrança de taxa, bem como existe a possibilidade de contratação de um seguro de vida de baixo custo.

Os juros cobrados não possuem finalidade lucrativa, somente estão para cobrir os riscos e custos associados aos empréstimos e para permitir uma contínua expansão do programa. A garantia dos empréstimos é dada pelos membros do grupo que tomou o crédito em conjunto, todos assumindo o compromisso de pagar os empréstimos tomados por cada um, o que diminui o risco das operações. Essa queda no risco é tão efetiva que, entre 2004 e 2008, a taxa de inadimplência média foi de apenas 0,87%, sendo que essa

taxa é muito baixa em relação ao crédito para pessoa física convencional, e que ela tem tido um comportamento de queda desde o começo do programa.

O necessário para adquirir um empréstimo do programa é ser maior de idade; ter ou iniciar uma atividade comercial; formar um grupo de 3 a 10 pessoas solidárias, que morem ou trabalhem próximos e confiem uns nos outros, mas que não sejam parentes diretos (pai, mãe, filho, marido ou mulher) e nem sejam dependentes financeiramente de outro integrante, para permitir o aval solidário; e documento de identidade, cadastro de pessoa física e comprovante de residência atual.

Os tipos de empréstimos oferecidos são:

1. Giro Popular Solidário: em que o crédito é voltado para a compra de matéria-prima ou mercadorias, com valores variando entre R\$100,00 e R\$1.000,00. Esse crédito tem taxa de juros de 1,32% ao mês mais taxa de abertura de conta, possui prazo de até 12 meses para ser pago, com pagamentos fixos quinzenais ou mensais, e sua garantia está no compromisso solidário feito pelo grupo ao qual o devedor pertence;
2. Giro Solidário: semelhante ao anterior, mas voltado para empreendedores com pelo menos 6 meses de atividade e com valores variando de R\$ 1.001,00 a R\$ 15.000,00, taxas de juros entre 2,00% e 3,00% ao mês mais taxa de abertura de conta;
3. Crediamigo Comunidade: Formação de bancos na comunidade, contemplando pessoas que tenham ou queiram iniciar uma atividade produtiva. É semelhante ao Giro Popular Solidário, mas o grupo formado deve possuir de 15 a 30 pessoas (ao invés de entre 3 e 10). O valor do empréstimo é de R\$ 100,00 a R\$ 1.000,00, taxa de juros de 1,32% ao mês mais taxa de abertura de conta, prazo de até 12 meses para ser pago, pagamentos fixos quinzenais ou mensais, aval solidário como garantia;
4. Capital de Giro Individual: semelhante ao Giro Solidário, porém sem o aval solidário, pois esse empréstimo é de única responsabilidade de

quem o toma, que tem que já ser cliente adimplente do Crediamigo e comprovar renda para obtê-lo;

5. Investimento Fixo: crédito destinado a aquisição de máquinas e equipamentos, instalações e pequenas reformas no empreendimento, com valores de até R\$ 8.000,00, taxa média de juros de 2,95% ao mês mais taxa de abertura de conta, prazo de 36 meses de pagamento, com pagamentos fixos mensais e garantia individual com renda comprovada.

Para todos os produtos de capital de giro, a cada três empréstimos, o cliente tem sua taxa de juros reduzida em 0,25%, reforçando os incentivos ao pagamento pontual das obrigações.

Os empréstimos que envolvem capital de giro com aval solidário são os mais utilizados, comportando 88% das operações contratadas. A média dos valores emprestados em 2004 era de R\$868,28 e, em 2008, de R\$ 1.077,59, sendo que 70,07% dos empréstimos desembolsados até hoje foram de até R\$1.000,00, quando somente 0,34% deles são superiores a R\$8.000,00. No total, foram emprestados, em 2008, R\$ 1.087,5 milhões em 1.009.236 empréstimos. O Crediamigo ainda oferece serviços de seguro e conta corrente para os seus clientes, bem como serviços não-financeiros, como assessoria empresarial, a fim de que eles formem cooperativas, obtenham descontos, saibam gerir melhor suas contas e, enfim, possam progredir melhor em seus ramos econômicos.

A clientela do Crediamigo é formada por conta-próprias e donos de pequenos negócios, que atuam geralmente no setor informal da economia. De acordo com o setor em que atuam, essas iniciativas são agrupadas pelo programa nas categorias:

1. Indústria: marcenarias, sapatarias, carpintarias, artesanatos, alfaiatarias, gráficas, padarias, produções de alimentos etc.;
2. Comércio: ambulantes, vendedores em geral, mercadinhos, papelarias, armazéns, bazares, farmácias, restaurantes, lanchonetes, feirantes, pequenos lojistas, açougueiros, vendedores de cosméticos etc.;

3. Serviço: salões de beleza, oficinas mecânicas, borracharias etc.

A maioria da clientela do Crediamigo, cerca de 92%, se concentra na área comercial. Outras características dos clientes do programa são que 66% deles têm menos de 4 anos de escolaridade, 58% têm renda familiar menor que R\$1.000 e 65% são mulheres. Segundo pesquisa do próprio programa, em dezembro de 2004, a estimativa do mercado de microcrédito na área atendida pelo Crediamigo era de 2.178.372 demandantes e o banco atendia 162.868 clientes.

O Crediamigo está presente em toda a área de atuação do Banco do Nordeste (Região Nordeste e norte dos estados de Minas Gerais e Espírito Santo) e possui representações recentes no Distrito federal e, a partir de 2009, em comunidades carentes do Rio de Janeiro, atendendo, em 2008, um total de 1.558 municípios, sendo a quase totalidade dos clientes nordestinos. O atendimento se dá por meio de uma estrutura logística que dispõe de 170 unidades de atendimento e 67 postos de atendimento a clientes, com 1.691 colaboradores operacionalizando o programa. É realizada, anualmente, auditoria externa que analisa a contabilidade e a operacionalização do programa. Com base em amostras selecionadas e testadas de empréstimos, o relatório da auditoria realizada em 2005 indica que: 1) a carteira, da maneira que é informada pela instituição financeira, é consistente; 2) existem provisões suficientes para possíveis perdas nas operações de microcrédito; 3) a administração e o pessoal empregado nesse trabalho demonstram estarem capacitados para exercer suas funções, bem como os recursos e sistemas são adequados para efetuar o monitoramento e cobrar os empréstimos.

No Crediamigo há predominância no setor comércio e pessoas com renda familiar mensal abaixo de R\$1.500,00. O programa tem crescido e se tornado sólido, com baixa inadimplência. Por fim, o baixo valor relativo dos empréstimos concedidos pelo programa mostra como o foco no microempreendedor parece estar sendo efetivo. Em suma, o Crediamigo apresenta as características das mais bem-sucedidas experiências de microcrédito do mundo.

4 – A ECINF, OS MICROEMPRESÁRIOS E AS MICROFINANÇAS

4.1 – Descrição da Ecinf

A pesquisa Economia Informal Urbana (Ecinf) foi criada pelo IBGE para captar informações que permitam conhecer o papel e a dimensão do setor informal na economia brasileira. Ela procura identificar os trabalhadores por conta própria e pequenos empregadores envolvidos em negócios com cinco ou menos pessoas, com 10 anos ou mais de idade, ocupados em atividades não-agrícolas, e moradores em áreas urbanas. Sua intenção é prover informações para o estudo e planejamento do desenvolvimento socioeconômico nacional.

O planejamento desta pesquisa iniciou-se em 1990 com os primeiros resultados dos Censos Econômicos de 1985. Em 1994, foi realizada uma pesquisa-piloto no município do Rio de Janeiro. Porém a pesquisa somente foi de fato implementada em 1997, abrangendo todos os domicílios situados em áreas urbanas no Brasil. E a Ecinf foi realizada novamente, em 2003, com o apoio do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), incluindo informações mais detalhadas sobre as características individuais dos proprietários de nanonegócios.

A Ecinf é composta por dois questionários. Um é o Questionário Individual, que permite a obtenção das mais diversas informações sobre os micronegócios e o trabalho dos conta-próprias, como: tipos de gastos em investimentos, receitas, despesas, lucro médio, capital envolvido, área de atuação, motivo da abertura do negócio, período do ano em que funciona, formas de pagamento aceitas, número de clientes e funcionários, nível de formalização etc. O outro questionário é o Questionário do Domicílio, que provê dados sobre características das pessoas ocupadas nas microempresas, como sexo, idade, nível de instrução, vínculo de trabalho, posição na ocupação, renda familiar, número de pessoas morando com elas no mesmo domicílio etc.

Em 1997, a pesquisa coletou dados de 44.711 unidades econômicas distribuídas entre as áreas urbanas de todas as unidades federativas e, em 2003, essa amostra foi de 54.595 domicílios selecionados. Logo, a Ecinf é uma pesquisa rica em dados e com uma amostra bastante grande, o que permite muitas análises e inferências consistentes. Além disso, o fato de a pesquisa ser realizada pelo IBGE dá confiabilidade aos dados da Ecinf, devido à excelência estatística desse órgão e a natureza pública dos dados utilizados.

4.2 – O Desempenho Microempresarial

Comparando as pesquisas da Ecinf realizadas em 1997 e 2003 em seus grandes números, temos que o número de microempresas informais urbanas e de conta-próprias evoluiu de 9.477.973 unidades para 10.335.962, com um crescimento de 9,1%. O total de pessoas ocupadas no setor passou de 12.870.421 para 13.860.868, crescendo 7,7%. Isoladamente, o número dos trabalhadores por conta própria aumentou em 10,7%, enquanto o número de trabalhadores envolvidos nas empregadoras caiu em 7,7%.

Quanto ao desempenho econômico, em termos reais, percebe-se que houve deterioração nos resultados: a receita média caiu 19,5% para os conta-próprias e, em 8,9%, para os empregadores; a despesa média dos conta-próprias caiu 18,8% e 7,2% para os empregadores; o lucro médio dos conta-próprias caiu 11,7% e aumentou tão somente 0,4% para os empregadores; e os investimentos dos conta-próprias caiu 34,3% e 11,2% para os empregadores. Ainda a participação da receita total dos micronegócios no Produto Interno Bruto (PIB) caiu de 8% para 6%.

Esse fraco desempenho pode ser atribuído ao fraco crescimento da economia brasileira no período 1997-2003, enfrentando sérias crises como a da desvalorização do Real e a do Peso argentino, a do racionamento de energia elétrica e a das eleições presidenciais de 2002, e a própria saturação do setor, que enfrenta alta concorrência interna. Porém, também contribuiu

para esse desempenho a falta de progresso institucional, que poderia ter permitido maior formalização e acesso a crédito e tecnologia para os micronegócios. Ao procurarmos isolar o efeito da criação do Crediamigo, veremos se de fato um dos motivos que impede o desenvolvimento do setor informal é a falta de acesso a crédito.

Os 13,86 milhões de pessoas ocupadas nos negócios informais em 2003 estão distribuídas em 9,5 milhões de trabalhadores por conta própria, 1,45 milhão de empregadores, 795,3 mil empregados com carteira assinada, 1,34 milhão de trabalhadores sem carteira assinada e 706,9 mil trabalhadores não-remunerados. Se supusermos que cada microempreendedor tem duas pessoas dependentes de sua renda, chega-se a cerca de 42 milhões de pessoas vivendo das rendas do setor informal. O grupo de atividade que mais emprega no setor é o do comércio e reparação, congregando 51,6% dos envolvidos nele.

A grande maioria, por volta de 65%, dos microempreendedores é do sexo masculino. A faixa etária preponderante no setor é a de 40 até 59 anos, concentrando 45,6% dos entrevistados. Em termos de educação, mais de 60% dos microempreendedores possuem, no máximo, até o grau de ensino fundamental. Cerca de 54% começaram a trabalhar com até 14 anos. E a renda média dos conta-próprias era, em 2003, de R\$ 623,00 (2,6 salários mínimos) e a do empregador, de R\$ 1.606,00 (6,7 salários mínimos). Sendo que a diferença de renda é alta entre homens e mulheres, com as mulheres ganhando 71,5% menos no caso dos autônomos e 26,8% no caso dos empregadores.

4.3 – Acesso a Microfinanças

Há informações interessantes sobre o setor informal e o microfinanças produzidas a partir da Ecinf de 2003. Há nelas dados sobre a divisão do setor informal em diferentes atividades, o uso de crédito por ele e as origens desse crédito, o endividamento dos micronegócios, suas principais dificuldades, a origem de seu capital inicial e uma miríade de informações sobre acesso a

microfinanças. Apresentamos, nas Tabelas 1 e 2, dados sobre a penetração de produtos financeiros não-creditícios entre os micronegócios abertos para as regiões urbanas do Nordeste e para as do resto do país.

Note que quase todos os dados mostram, conforme o esperado pela menor renda apresentada, que há uma menor penetração de produtos não-creditícios de microfinanças nas áreas urbanas nordestinas. Para produtos mais sofisticados, como cheque especial, direito a cheques, acessos a seguros em geral e a previdência complementar, a diferença é, em geral, superior a 100%. Em produtos mais populares, como conta corrente, caderneta de poupança e cartão de crédito, a diferença é menor. A única exceção do tempo até a agência bancária mais próxima, que não significa em cima a utilização de serviços financeiros.

Similarmente, a Tabela 3 apresenta medidas de acesso a crédito nos últimos três meses anteriores à pesquisa pelos micronegócios urbanos em 2003.

Os dados de acesso a crédito, incluindo dados como frequência de uso, fonte de captação e finalidade de uso, mostram que, ao contrário dos demais produtos de microfinanças, há maior presença nas regiões nordestinas que são mais pobres. Isto se refere ao acesso a crédito total, eventual ou frequente, uso de fontes bancárias privadas ou públicas e ao uso para financiamento de matérias-primas e mercadorias. A exceção é o uso de crédito para compra de equipamentos, que é superior fora do Nordeste. Dada a ênfase inicial do Crediamigo no financiamento de capital de giro, estes dados, tomados a valor de face, são consistentes com efeitos do programa no sentido de inverter os efeitos das desigualdades regionais de renda. Precisamos, entretanto, definir estratégia de identificação e os intervalos de confiança associados, a fim de testar a hipótese de impacto do Crediamigo no acesso a crédito produtivo popular.

Tabela 1 – Acesso a Serviços Financeiros %

Categoria (%)	Tem conta corrente	Tem cheque especial	Tem direito a talão de cheques	Tem caderneta de poupança	Tem cartão de crédito	Leva até 10 min. até a agência bancária mais próxima
Nordeste	24,24	11,19	17,29	19,60	20,06	67,10
Não Nordeste	43,15	24,33	34,65	24,49	28,14	57,41

Fonte: Microdados da Ecinf 2003/IBGE.

Tabela 2 – Acesso a Serviços Financeiros %

Categoria (%)	Tem seguro Vida	Tem seguro Imóvel/ Instalações	Tem seguro Residência	Tem previdência privada	Seguro saúde/ dental
Nordeste	4,54	0,46	0,51	2,16	6,07
Não Nordeste	10,13	2,68	3,57	4,07	10,22

Fonte: Microdados da Ecinf 2003/IBGE.

Tabela 3 – Acesso a Crédito %

Categoria (%)	Utilizou crédito no período	Utilizou crédito eventualmente	Utilizou crédito frequentemente	Utilizou crédito em bancos públicos ou privados - Principal fonte	Utilizou crédito para compra de imóveis, veículos, máquinas e equipamentos	Utilizou crédito para compra de matérias-primas ou mercadorias
Nordeste	6,27	4,35	1,92	3,72	0,93	4,02
Não Nordeste	5,99	4,29	1,70	3,45	1,53	2,19

Fonte: Microdados da Ecinf 2003/IBGE.

5 – ESTRATÉGIA DE IDENTIFICAÇÃO

Como já foi esclarecido, após termos descrito o microcrédito, o Crediamigo, a Ecinf e o acesso a microfinanças através dela, procuraremos avaliar o programa Crediamigo, para testar se ele está obtendo sucesso em propiciar o acesso ao crédito no setor informal, que aponta ser algo fundamental para a atual economia brasileira. No entanto, antes de partir para os resultados e interpretações da pesquisa, é necessário explicar como serão analisados os dados da Ecinf para avaliar o programa.

Em primeiro lugar, em função de limitação na abertura dos microdados infraestadualmente, definiremos, no nosso exercício empírico, que a área afetada pela criação do Crediamigo é a região Nordeste, apesar de o norte de Minas e o Espírito Santo, referentes ao Polígono das Secas, também serem atendidos pelo Banco do Nordeste e pelo programa no período estudado. Isso não apresenta problemas significativos, pois a grande maioria dos clientes do Crediamigo, mais de 95%, está no Nordeste e não em Minas Gerais e no Espírito Santo.

Também será importante compreender que o setor envolvido na pesquisa Ecinf, micronegócios urbanos com cinco ou menos funcionários, é justamente o público-alvo e a clientela do Crediamigo. Assim, com essas grandes “fotografias do setor informal”, que são a Ecinf de 1997 e 2003, poderemos captar o impacto do Crediamigo no setor, comparando o microcrédito antes e depois de sua criação e dentro e fora do Nordeste. O método estatístico que será utilizado para fazer essa avaliação será o de diferenças em diferenças. O método procura determinar o impacto de uma política exógena, utilizando dados de antes da implementação dessa política e dados de depois de sua implementação.

Em economia, muitas pesquisas são feitas analisando os chamados experimentos naturais. Nas palavras de Wooldridge (2003), os experimentos naturais ocorrem quando algum evento exógeno, geralmente uma mudança de política do governo, muda o ambiente no qual indivíduos, famílias, firmas

ou cidades operam. Para analisarmos um experimento natural sempre temos que ter um grupo de controle que não foi afetado com a mudança e um grupo de tratamento que foi afetado pelo evento. Ao contrário de um experimento real, em que os grupos de tratamento e controle são escolhidos aleatoriamente para impedir viés nas estimativas, os grupos, em um experimento natural, surgem da forma em que a mudança é efetuada. Para estudarmos as diferenças entre os dois grupos precisamos de dados de antes do evento e de depois para os dois grupos. Assim, nossa amostra é dividida em quatro grupos: o grupo de controle antes da mudança, o grupo de controle depois da mudança, o grupo de tratamento antes da mudança e o grupo de tratamento depois da mudança.

Matematicamente, podemos representar o método de diferenças em diferenças com a seguinte equação:

$$g3 = (Y_{2,B} - Y_{2,A}) - (Y_{1,B} - Y_{1,A})$$

Onde cada Y representa a média da variável estudada para cada ano e grupo, com o número subscrito representando o período da amostra (1, para antes da mudança e 2, para depois da mudança) e a letra representando o grupo ao qual o dado pertence (A, para o grupo de controle e B, para o grupo de tratamento). E g3 será nossa estimativa a partir das diferenças em diferenças. Obtendo g3, determinamos o impacto do experimento natural sobre a variável que gostaríamos de explicar.

Representando o método através de uma regressão e criando as variáveis indicadoras (ou *dummies*): dB igual a um para os indivíduos do grupo de tratamento e zero para os indivíduos do grupo de controle, e d2 igual a um quando os dados se referem ao segundo período, pós-mudança, e zero, caso os dados se refiram ao período pré-mudança, temos:

$$Y = g0 + g1*d2 + g2*dB + g3*d2*dB + \text{outros fatores}$$

Onde Y representa a variável estudada, g1 o impacto de se estar no segundo período sobre a variável estudada, g2, o impacto de se estar no

grupo de tratamento sobre a variável estudada, e g_3 , o impacto pós-evento no grupo de tratamento sobre a variável estudada (que é justamente o que se quer descobrir). Assim, g_0 capta justamente o valor esperado da variável estudada quando se analisa o grupo de controle antes da mudança, o que nos dá, basicamente, o parâmetro de comparação.

Porém, é preciso controlar por outros fatores relevantes na regressão, o que, no jargão econométrico, quer dizer que, antes de alegarmos que g_3 nos dará o impacto da política exógena, temos que descobrir e isolar o efeito de todas as outras variáveis que podem estar causando mudanças na variável estudada. Isso é feito inserindo as variáveis de controle relevantes na regressão, como foi mostrado na segunda equação; assim, evita-se que efeitos de outras variáveis produzam viés na nossa estimação e determinamos o efeito puro do experimento natural sobre a variável que gostaríamos de explicar.

Apesar de a Ecinf não ser uma pesquisa com dados longitudinais em nível individual, isto é, que acompanhe as mesmas pessoas físicas ou jurídicas nas diferentes ondas da pesquisa, podemos, devido ao tamanho e aleatoriedade da pesquisa, separar os dados provenientes do Nordeste como os de grupo de tratamento, e os das regiões que não sejam o Nordeste, como os de grupo de controle, para estudarmos o Crediamigo como um experimento natural. A amostra de antes do experimento será a Ecinf de 1997 e a de depois será a Ecinf de 2003, o que se mostra adequado, pois o Crediamigo começou a funcionar em abril de 1998.

Pode parecer para alguns que avaliar o programa em 2003 quanto a uma mudança no mercado de microcrédito gerado por ele é muito pretensioso, pois o programa precisaria de um prazo maior para ter um impacto significativo no ambiente de microfinanças do Nordeste. Porém, cinco anos é prazo suficiente para um programa de larga escala, como é o Crediamigo, exercer impactos significativos no ambiente no qual está inserido; e em 2003, o programa já indica estar consolidado, com 136.497 clientes ativos e com R\$368,2 milhões, aproximadamente, em empréstimos na carteira ativa.

Esses números são elevados, principalmente se considerarmos o quanto é raro o microempreendedor ter acesso a crédito e, se de fato demonstrarem que representaram uma melhora exógena no microcrédito no Nordeste, serão captados pela pesquisa.

Outra dúvida que pode surgir é de que o efeito exógeno descoberto pode ter sido causado por outra mudança que não o Crediamigo, porém, durante esse período, não houve nenhuma grande mudança no ambiente institucional do microcrédito ou dos micronegócios especificamente no Nordeste neste período, enquanto o Crediamigo já foi mostrado como uma experiência de porte e específica dessa região e não nacional, o que atende a hipótese fundamental do nosso método.

O tipo de regressão que utilizaremos para determinar as diferenças em diferenças será o de regressão logística. Esse método é utilizado para estudar variáveis *dummies*, que são aquelas compostas apenas por duas opções de eventos, como “sim” ou “não”. Explicando através de um exemplo de Neri (2005):

Seja Y uma variável aleatória *dummy* definida como:

$$Y = \begin{cases} 1 & \text{se a pessoa obteve crédito} \\ 0 & \text{se a pessoa não obteve crédito} \end{cases}$$

Onde cada Y_i tem distribuição de Bernoulli, cuja função de distribuição de probabilidade é dada por:

$$P(y | p) = p^y (1 - p)^{1-y}$$

Onde:

y identifica o evento ocorrido

p é a probabilidade de sucesso para a ocorrência do evento

Como se trata de uma sequência de eventos com distribuição de Bernoulli, a soma do número de sucessos ou fracassos neste experimento terá distribuição Binomial de parâmetros n (número de observações) e p (probabilidade de sucesso). A função de distribuição de probabilidade da Binomial é dada por:

$$P(y | n, p) = \binom{n}{y} p^y (1 - p)^{n-y}$$

A transformação logística pode ser interpretada como sendo o logaritmo da razão de probabilidades, sucesso *versus* fracasso, onde a regressão logística nos dará uma ideia do risco de uma pessoa obter crédito dado o efeito de algumas variáveis explicativas que serão introduzidas mais à frente.

A função de ligação deste modelo linear generalizado é dada pela seguinte equação:

$$\eta_i = \log\left(\frac{p_i}{1 - p_i}\right) = \sum_{k=0}^K \beta_k x_{ik}$$

onde a probabilidade p_i é dada por:

$$p_i = \frac{\exp\left(\sum_{k=0}^K \beta_k x_{ik}\right)}{1 + \exp\left(\sum_{k=0}^K \beta_k x_{ik}\right)}$$

Às vezes, estamos interessados em conhecer a vantagem do sucesso de um grupo específico em conseguir crédito, em relação a outro grupo ou seja, um exemplo para este caso seria a seguinte questão: será que a chance de um universitário conseguir acesso a crédito é maior que a de um analfabeto? A razão de vantagens seria uma boa forma de medirmos isso.

A razão de vantagens é dada pela seguinte relação:

$$\theta = \frac{\left(\frac{p_1}{1-p_1} \right)}{\left(\frac{p_2}{1-p_2} \right)}$$

onde p_1 e p_2 são as probabilidades de sucesso dos grupos 1 e 2, respectivamente.

Assim, percebe-se que a razão de vantagens, ou razão condicional, é diferente da probabilidade. Exemplificando-se novamente, se um cavalo tem 50% de probabilidade de vencer uma corrida, sua razão condicional é de 1 em relação aos outros cavalos, isto é, sua chance de vencer é de um para um. O conceito de razão condicional é de extrema importância para a compreensão deste trabalho, pois será ele que nos indicará se a variável gerada por diferenças em diferenças aumentou ou diminuiu a chance de sucesso em relação à variável estudada.

6 – ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

O primeiro desafio para implementar o estudo foi analisar os questionários da Ecinf para determinar que perguntas e que informações a pesquisa tem que poderiam prover dados relevantes para alegarmos uma melhora ou piora no cenário do microcrédito.

A variável mais importante que a Ecinf possui para estudarmos o impacto do Crediamigo no Nordeste é se o entrevistado, conta-própria ou pequeno empregador, utilizou nos três meses anteriores à pesquisa algum empréstimo, crédito ou financiamento para exercer sua atividade (pergunta 31, da parte “características da unidade econômica” do questionário individual). O entrevistado, ao ser perguntado se obteve esse crédito, pode responder que não, que sim, eventualmente, isto é, que nos três últimos meses teria tomado crédito poucas vezes ou uma única; ou responder que

sim, frequentemente, deixando claro que teria tomado crédito um bom número de vezes naquele período.

Se, antes do Crediamigo, a oferta de crédito para microempreendedores não era tão boa quanto passou a ser depois de sua criação, ou se os mesmos microempreendedores tinham uma demanda reprimida por crédito, podemos supor que, após a implementação do programa, haveria um maior número de pessoas que responderiam que obtiveram crédito nos três meses antes da pesquisa. É importante ressaltar que as pesquisas Ecinf de 1997 e 2003 foram feitas na mesma época do ano; logo, não há risco de fatores sazonais interferirem no resultado.

Outra variável interessante para ser analisada é se o entrevistado possui uma dívida que esteja pagando. Caso o Crediamigo tenha popularizado o crédito, é de esperar que haja um efeito positivo da variável gerada por diferenças em diferenças sobre a posse de dívidas.

Por fim, a Ecinf nos permite estudar quais os fatores que os microempreendedores acham que mais dificultam o seu negócio. Há, no questionário, uma lista de opções para o entrevistado escolher quais fatores lhe parecem impedir o progresso de seu micronegócio, que inclui muita concorrência, poucos clientes, falta de mão de obra qualificada, falta de crédito e falta de capital próprio. Essas duas últimas opções serão as mais importantes para estudarmos. Podemos supor que, se um entrevistado reclama da falta de capital próprio, ele também está reclamando da falta de crédito, pois se ele tivesse uma oferta de crédito vantajosa, não precisaria de capital próprio para investir, simplesmente tomaria emprestado. Assim, podemos avaliar o Crediamigo pela propensão de os microempreendedores reclamarem da falta de crédito e de capital próprio. Se o programa de fato foi eficaz deveria haver um efeito negativo nessas reclamações. Para também termos uma análise mais completa, faremos regressões tanto com as reclamações quanto com a falta de crédito e a falta de capital próprio somadas quanto para somente as de falta de crédito, isoladas.

Ainda há outro fator que pode ser estudado através da Ecinf, que é o da origem do capital empregado para abrir o micronegócio. Quando perguntado sobre isso, o entrevistado pode responder que seu capital inicial foi obtido através de empréstimo bancário. Se houve uma melhora no microcrédito os microempreendedores deveriam tomar mais crédito bancário para a abertura de seus negócios. No entanto, essa é uma variável controversa para avaliar o Crediamigo, pois seu público-alvo são micronegócios já existentes e não em via de serem criados. Logo, o estudo mostrará regressões quanto a esse fator para entendermos como foi o impacto de outras variáveis sobre a abertura de negócios através de crédito bancário e analisar o ambiente do microcrédito a partir disso; o resultado da estimativa de diferenças e diferenças, porém, não será tido como indicador para uma avaliação do Crediamigo.

Depois de determinar quais seriam as variáveis a serem explicadas nas regressões, surge o desafio de “desenhar as regressões”, isto é, determinar que fatores testaremos como explicativos das variações dos fatores estudados. Inicialmente, foram feitas regressões logísticas sem a utilização de variáveis de controle. Utilizamos somente as *dummies* de região (Nordeste e Não-Nordeste) e ano (2003 e 1997) e suas interações, para, através da diferença em diferenças, avaliar o impacto do Crediamigo sobre o microcrédito.

Os resultados obtidos nessas primeiras regressões estão mostrados nas seis primeiras tabelas do Anexo A. Segundo esse método, em 2003, no Nordeste, aumentou a chance de obtenção de crédito, tanto ocasionalmente quanto frequentemente, aumentou a chance de se estar endividado e diminuiu a chance de se reclamar da falta de crédito, somada à falta de capital, e diminuiu a chance de se reclamar da falta de crédito isoladamente. Logo, de cinco variáveis, todas demonstram melhora diferenciada na região Nordeste.

Entretanto, essas regressões não pretendiam dar a palavra final sobre a avaliação do Crediamigo, pois, sem retirar o efeito de outras variáveis, o resultado está potencialmente viesado. A inclusão de novas variáveis na regressão nos serve ainda para percebermos quais fatores no geral tiveram uma melhora e quais pioraram para o Nordeste em 2003. Os resultados

das regressões com a inserção de controles estão descritos nas Tabelas 2A a 6A do Anexo A.

Com essas novas regressões obtivemos resultados coincidentes ao da análise não-controlada, tendo aumentado a chance de obtenção de crédito nos últimos três meses, tanto no agregado quanto somente em fluxos que acontecem frequentemente, aumentado a chance de se possuir estoque de dívida pendente; caído a chance de se reclamar da falta de crédito somada à falta de capital; e caído a chance de reclamar da falta de crédito isoladamente.

Os resultados obtidos no primeiro grupo de regressões, não-controladas, estão sintetizados na primeira coluna da Tabela 4. Razões de chance superiores à unidade indicam que houve uma melhora relativa do Nordeste em relação ao resto do país no período em questão. Segundo esse método, a chance de obtenção de crédito aumentou no Nordeste em 2003 frente a 1997, relativamente, frente às demais regiões do país, tanto no crédito em geral quanto no de uso frequente. Aumentou também a chance de se estar endividado e diminuiu a chance de se reclamar da falta de crédito no “sentido amplo”, e a chance de se reclamar diretamente da falta de crédito. Logo, como todas as razões de chance superaram a unidade, as cinco variáveis creditícias utilizadas demonstram melhora diferenciada de acesso a fluxos e estoques de financiamento para os pequenos empreendedores na região mais pobre do país.

Dado que o primeiro resultado citado estaria potencialmente viesado, a segunda coluna controla pelo efeito de outras variáveis introduzidas na regressão tais como: sexo, idade, raça, chefia do domicílio e escolaridade do nanoempresário e algumas características do local do negócio.

Olhando para os efeitos puros das variáveis “ano” e “região”, através das Tabelas do Anexo, os resultados são menos robustos. Houve aumento nacional de acesso a crédito para micronegócios, no período 1997 a 2003, medido pelas variáveis de obtenção de empréstimos nos três últimos meses e pela origem do capital, mas não do ponto de vista da existência de estoque de dívida pendente e da percepção de dificuldades. No que tange à região Nordeste, os nanoempresários lá situados apresentaram, nos dois anos da

pesquisa, o maior nível de reclamações quanto à falta de crédito e a menor incidência de estoques de dívida. Mas, que fique claro, isso não capta o efeito do Crediamigo, que é percebido pelo método de diferenças em diferenças, somente percebe o ambiente do Nordeste como um todo.

Tabela 4 – Crediamigo: o Experimento Razão de Chance do Estimador de Diferença em Diferenças

Variáveis Explicadas	Não-controlada	Controlada	Controlada - Setor Comércio	Controlada - Baixa Educação	Controlada Empregador
Obteve empréstimo, crédito ou financiamento nos últimos três meses	1,35	1,26	1,45	0,99*	0,72
Obteve empréstimo, crédito ou financiamento (frequentemente) nos últimos três meses	1,25	1,04	1,03	0,29	0,10
Possui estoque de dívida - ainda pagando	1,19	1,24	1,29	0,87	1,63
Maior dificuldade do negócio não é a falta crédito	1,06	1,03	1,06	1,33	0,44
Principal origem do capital para início do negócio foi empréstimo bancário.	1,28	1,14	2,72	0,69	0,52

Fonte: Microdados da Ecinf/IBGE 1997 e 2003.

* Coeficiente estatisticamente igual a zero no nível de confiança de 95%.

Analisando os outros coeficientes das regressões, vemos que, de maneira geral, as seguintes características pessoais dos empresários estão associadas a uma piora na chance de acesso a crédito: ser do sexo masculino, ser negro, pardo ou indígena, ter mais de 45 anos e ter pouca instrução.

Quando realizamos regressões e análises com filtros de subgrupos da população, presentes nas três últimas colunas da tabela, notamos, em primeiro lugar, um aumento do acesso a crédito no setor do comércio no Nordeste no período, que é justamente o setor econômico mais focalizado e tido com público-alvo do Crediamigo. Observamos também uma redução relativa do acesso a crédito tanto para negócios de pessoas sem instrução

como para os empregadores. Estes últimos dois resultados parecem indicar que o microcrédito não se expandiu preferencial e relativamente no Nordeste na faixa inferior de educação dos empreendedores e nos extratos de cima de tamanhos dos negócios cobertos pela Ecinf.

De toda forma, o foco da análise se refere à questão do acesso a crédito, deixando de lado outros efeitos colaterais gerados pelo programa, como aqueles derivados de subsidiar o crédito com taxas de juros abaixo do nível do de mercado, o que pode induzir grupos que já obtinham crédito a migrar para o programa. O fato de a iniciativa ser de um banco público pode estar também gerando problemas de ineficiência, impedindo-a de alcançar maiores ganhos de produtividade. Neste sentido, deveria ser incentivada pelo Estado a participação mais ativa da iniciativa privada no microcrédito, principalmente facilitando a formalização dos micronegócios, o que diminui o risco desse tipo de empréstimo. Conclui-se que há uma experiência de alta escala de microcrédito na região mais pobre do Brasil – baseada na metodologia de aval solidário – que tem conseguido proporcionar aumento no acesso a crédito a taxas superiores às do resto do país. O Crediamigo constitui uma experiência regional de microcrédito bem-sucedida em proporcionar maior capacidade aos pequenos produtores de acessar o crédito e, eventualmente, desenvolver suas potencialidades produtivas.

7 – INVESTIGANDO O MICROCRÉDITO

Apesar do crescimento recente, o volume relativo de crédito no Brasil é inferior ao de países com níveis similares de renda, além de apresentar baixa qualidade dos empréstimos, uma vez que o mercado de crédito brasileiro privilegia mais o consumidor do que o produtor, os empréstimos são mais de curto do que de longo prazo e atingem mais a alta do que a baixa renda. E, finalmente, quando o evento raro de cessão de empréstimos ocorre, ele se dá a taxas exorbitantes, seja pela alta taxa básica de juros (Selic) seja pelo alto *spread* financeiro envolvido nas taxas de empréstimos. A inanição creditícia tupiniquim pode ser sintetizada no que Vega-Gonzalez, especialista internacional em microcrédito, denominou, durante palestra proferida

no Banco Nacional do Desenvolvimento (BNDES) em 1997, de “*misterio brasileiro*”: por que o microcrédito pouco se desenvolveu no Brasil? De lá para cá houve iniciativas de microcrédito em diversos níveis de governo e da sociedade. Entretanto o processamento dos dados públicos da Economia Informal (Ecinf), produzida com maestria pelo IBGE, indica que o percentual de nanoempresas urbanas com crédito se manteve estagnado entre as duas últimas edições da pesquisa em 1997 e 2003. Ou seja, o “*misterio brasileiro*” da baixa quantidade e qualidade do nosso crédito persistiria.

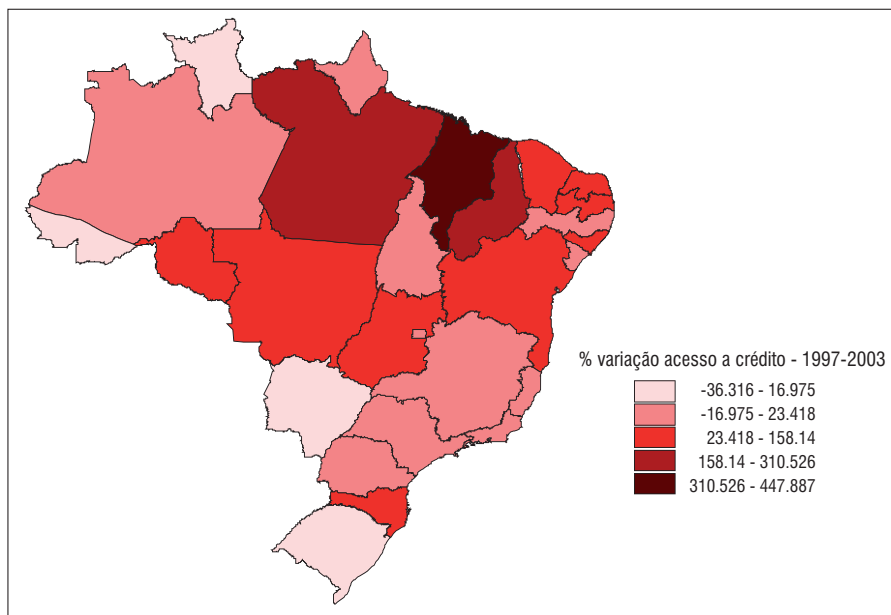
Por outro lado, a mesma Ecinf demonstra um crescimento diferenciado no Nordeste urbano do crédito produtivo popular, aqui definido como de unidades conta-próprias, ou empregadoras (até 5 empregados). Nestas unidades, a captação de empréstimos nos três meses anteriores à pesquisa passa de 3,97% para 6,27%, enquanto nas outras áreas urbanas brasileiras passa de 5,34% para 5,99%. O estudo revela estatisticamente significativo e robusto o crescimento creditício urbano mais forte da taxa de acesso a crédito nos último três meses no Nordeste *vis-à-vis* ao resto do país, conforme ilustrado no mapa 1.

Crescimento este que elevou o uso efetivo do crédito entre os nanonegócios nordestinos em níveis mais altos que os do resto do país. Agora, por que o crédito produtivo popular urbano, embora ainda em nível muito baixo se desenvolveu mais no Nordeste do que em outras regiões do país – o que chamamos aqui de “o mistério nordestino”?

Um parênteses sobre literatura de mistério na área financeira, cujo precursor foi o saudoso Stephen Goldfeld, ex-professor da Universidade de Princeton, autor do seminal “*The Case of the Missing Money*”, publicado pela *Brookings Papers on Economic Activity* em 1976, inspirado no personagem do detetive Poirot, então em voga nos romances de Agatha Christie, investiga as causas da superestimação da demanda de moeda americana pelos modelos estimados anteriormente. Fecha parênteses.

Intriga o fato de o crédito produtivo, serviço de luxo, prosperar mais no Nordeste, que era – e continua sendo – a área urbana mais pobre e informal

do Brasil. Durante trabalho de campo que fiz recentemente em cinco estados do Peru, para avaliar iniciativas de microcrédito, pude ver os frutos de um programa de titulação fundiária promovendo, em alguns casos – mas em outros não –, crescimento das operações de microcrédito. Este programa de titulação de terras foi proposto por Hernan de Soto no início dos anos 90, consolidando a tese do seu *best-seller*, “O Mistério do Capital”. Segundo ele, a alta informalidade da propriedade implica deterioração da liquidez, do risco e do valor de mercado dos ativos dos pobres, que seria uma espécie de capital morto. Seguindo de Soto, o reconhecimento formal do direito de propriedade dos pobres ressuscitaria o capital e daria vida ao mercado de crédito de baixa renda.



Mapa 1 – Estadual de Mudança no Uso do Crédito (%)

Fonte: Microdados da Ecinf/IBGE 1997 e 2003.

Da mesma forma que nas investigações policiais, procura-se enxergar pelas lentes do suspeito através da determinação do motivo do crime; no caso da investigação em torno de uma ocorrência de aumento de crédito, a busca do colateral é crucial, pois dele depende a motivação do emprestador. O problema

da linha de Soto de investigação aqui é que o mistério nordestino não foi antecedido por nenhum movimento de regularização da propriedade territorial urbana. Ou seja, o capital fundiário do pobre brasileiro, nordestino ou não, continua morto enterrado a sete palmos na chamada economia subterrânea.

Observamos, é verdade, outro tipo de atuação diferenciada do Estado no Nordeste: a expansão de programas oficiais de transferência de renda. Isso nos leva a uma segunda linha de investigação: o efeito colateral – neste caso quase involuntário – da expansão de políticas de transferências de renda aquecendo transações monetárias nos mercados de produtos dos nanonegócios, ao oferecer, ao mesmo tempo, a possibilidade de melhores garantias de empréstimos a partir de transferências sociais. Ou seja, o mistério nordestino poderia ser explicado pelo uso do fluxo de rendimentos futuros como alavanca de garantias na concessão de empréstimos. Entretanto, o grosso da expansão de benefícios sociais urbanos, assim como a possibilidade de consignação explícita – apesar de haver franca expansão do movimento de colateralização de aposentadorias – é mais recente que o aparecimento do mistério nordestino. Neste caso há álbi do suspeito.

Como a área urbana de cobertura da pesquisa Ecinf corresponde à mesma área de atuação do Crediamigo, associado ao Banco do Nordeste, e dada à importância relativa do programa em termos regionais e nacionais, os impactos do Crediamigo no acesso a crédito constitui candidato maior à solução do mistério nordestino. As evidências dos microdados da Ecinf não nos permitem rejeitar a hipótese do Crediamigo que completou, em 2008, dez anos de atuação como responsável-chave pelo crescimento diferenciado do microcrédito nas áreas urbanas mais pobres do país. O uso de metodologia de diferenças em diferenças controlada, ou não, pelas características sociodemográficas dos empresários e dos atributos de seus negócios envolvendo uma série de outras medidas de acesso a crédito produtivo indica resultado estatisticamente significativo e robusto de crescimento creditício urbano mais forte no Nordeste, grupo de tratamento, do que no resto do país, o grupo de controle. Ainda em linha com esta hipótese, a fotografia de acesso a outros produtos de microfinanças propiciada pela

Ecinf 2003 (apenas) mostra que maior penetração nordestina se dá apenas no caso de crédito produtivo popular, objeto do Crediamigo.

Num certo sentido, a tese de que o crescimento de crédito deve ter sido antecedido de melhora das garantias de empréstimo que nos levaram às pistas do capital morto e da colateralização dos benefícios sociais dos pobres é procedente. O Crediamigo aplica em larga escala a metodologia de colateral solidário de empréstimos de grupo que deu o Nobel da Paz de 2006 ao Grameen Bank e a seu fundador Muhammad Yunus.

Mais recentemente, a invasão do segmento nordestino urbano de microcrédito por grandes bancos nacionais (Real) e estrangeiros (FinSol), usando metodologia similar à do Crediamigo, consolida nossas suspeitas acerca do mistério nordestino. Todas essas evidências, em particular a fatia de mais de 60% do mercado nacional de microcrédito direcionado do país, baseada na tecnologia social do Grameen Bank, é, mal comparando, como uma arma fumegante nas mãos do principal suspeito: o Crediamigo. Elementar, meu caro leitor.

8 – CONCLUSÃO

Começamos este trabalho estudando o ainda incipiente mercado nacional de microcrédito. Descrevemos o Crediamigo em sua formulação e seus principais números. Para depois apresentar a base de dados Ecinf com seus objetivos e algumas das principais estatísticas derivadas sobre os microempreendedores urbanos no Brasil e de suas características. Também descrevemos o método a ser utilizado para analisar o impacto da criação do Crediamigo e sua influência sobre seu público-alvo, a partir de regressões logísticas, obtendo estimadores de diferenças em diferenças, que são formas de avaliar o efeito de uma mudança exógena em um dado ambiente.

O Crediamigo foi escolhido como objeto de estudo por ele ser o maior programa de microcrédito no Brasil, com mais de dois terços do mercado nacional, e por replicar características das experiências mais bem-sucedidas de microcrédito do mundo, com o aval solidário.

Vimos inicialmente que o cenário brasileiro de microcrédito, como um todo, sofreu alguns reveses entre 1997 e 2003, sendo que o ambiente nordestino isoladamente melhorou. As primeiras regressões de diferenças e diferenças que fizemos, sem controles, apontaram um crescimento do acesso a crédito para os microempreendedores do Nordeste.

Em seguida, utilizamos algumas variáveis de controle, como educação, sexo e idade do microempreendedor, a fim de se determinar se a melhora diferenciada no Nordeste não ocorreu devido à mudança no perfil do microempreendedor. A análise demonstra que o Crediamigo atingiu sucesso ampliando, de forma diferenciada, o crédito na região e segmentos onde ele atua, independentemente das características do nanoempresário e de seu empreendimento.

Em suma, o Crediamigo ataca em grande escala o problema da falta de crédito produtivo para o nanoempresário na área urbana mais pobre do Brasil. Vimos que, apesar de o cenário brasileiro de microcrédito não ter melhorado de forma consistente entre 1997 e 2003, todas as regressões realizadas apontaram para uma melhora distinta no crédito para os microempreendedores do Nordeste. A análise demonstra que o Crediamigo atingiu sucesso ampliando, de forma diferenciada, o crédito na região e nos segmentos em que ele atua.

O foco da presente análise se refere exclusivamente à questão do acesso ao crédito, deixando de lado outros possíveis efeitos colaterais gerados pelo programa, como aqueles derivados do crédito da inadimplência ou, alternativamente, de taxas de juros abaixo do nível de mercado ofertado por um banco público, qual seja, possíveis problemas de ineficiência e falta de atrativo para participação dos bancos privados. Não analisamos os impactos do crédito sobre a performance dos negócios ou sobre a operação das empresas. Em suma, a análise é obviamente incompleta, pois não analisa os possíveis benefícios derivados do acesso a crédito, bem como os respectivos custos ao erário público. Ao fim e ao cabo, o que se precisa seria a comparação de custo/benefício derivado do programa com outras alternativas de investimento público, por exemplo, educação, transferência de renda, ou de infraestrutura.

REFERÊNCIAS

BOURGUIGNON, F.; FERREIRA F. H. G. Understanding inequality in Brazil: a conceptual overview. Rio de Janeiro: PUC, 2000. (Texto para Discussão, 434).

DE SOTO, H. **O mistério do capital**. Rio de Janeiro: Record, 2001.

GULLI, H. Microfinance and poverty: questioning the conventional wisdom. Washington, DC: International American Development Bank, 1998.

LOURY, G. C. Intergerational transfer and the distribution of earnings. *Econometrica*, v. 49, n. 4, p. 843-867, 1981.

MEZERRA, J. **O mercado de microcrédito no Brasil, OIT**. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

NERI, M. C. Decent work and the informal sector in Brazil. [S.l.]: EPGE, 2002. (Ensaio Econômico).

_____. Inclusão digital e redistribuição privada. In: BAYMA, F. Tecnologia da informação e da comunicação. [S.l.]: Pearson Prentice Hall, 2005.

RAJAN, R.; ZINGALES, L. **Salvando o capitalismo dos capitalistas**. Rio de Janeiro: Campus, 2004.

RHYNE, E.; HOLT, S. Women in finance and enterprise development. Washington, DC: World Bank, 1994. (Education and Social Policy Discussion Paper, 40).

ROBINSON, M. Savings mobilization and microenterprise finance: the Indonesian experience. In: OTERO, M.; RHYNE, E. (Ed.). The new world of microenterprise finance. West Hartford: Kumarian Press, 1994.

SCHREINER, M. Informal finance and the design of microfinance. *Development in Practice*, v. 11, n. 5, p. 637-640, 2001.

WOOLDRIDGE, J. M. **Introductory econometrics: a modern approach**. Cincinnati: South-Western College Publishing, 2003.

YUNUS, M. **Banker to the poor**. Londres: Public Affairs, 1999.

ANEXO

ANEXO A – REGRESSÕES LOGÍSTICAS

Tabela 1A – Regressão Logística – Não Obteve Empréstimo, Crédito ou Financiamento nos Últimos Três Meses

Parâmetro	Categoria	Estimativa	Erro-padrão	Qui-quadrado	sig	Razão condicional
Intercepto		2.8484	0.0017	2973225	**	.
Ano	2003	-0.2069	0.0022	9184.99	**	0.81311
Ano	1997	0.0000	0.0000	.		1.00000
Região	NE	0.3298	0.0036	8275.51	**	1.39063
Região	NÃO-NE	0.0000	0.0000	.		1.00000
ano*região	NE*2003	-0.2974	0.0046	4241.19	**	0.74272
ano*região	NÃO-NE*2003	0.0000	0.0000	.		1.00000
ano*região	NE*1997	0.0000	0.0000	.		1.00000
ano*região	NÃO-NE*1997	0.0000	0.0000	.		1.00000

Fonte: Microdados da Ecinf/Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

* Estatisticamente significativa no nível de confiança de 90%.

** Estatisticamente significativa no nível de confiança de 95%.

Tabela 2A – Regressão Logística – Não Obteve Empréstimo, Crédito ou Financiamento (Frequentemente) nos Últimos Três Meses

Parâmetro	Categoria	Estimativa	Erro-padrão	Qui-quadrado	sig	Razão condicional
Intercepto		4.3033	0.0033	1725921	**	.
Ano	2003	-0.3136	0.0042	5636.84	**	0.73078
Ano	1997	0.0000	0.0000	.		1.00000
Região	NE	0.1276	0.0067	361.01	**	1.13613
Região	NÃO-NE	0.0000	0.0000	.		1.00000
Ano*região	NE*2003	-0.2192	0.0084	688.40	**	0.80319
Ano*região	NÃO-NE*2003	0.0000	0.0000	.		1.00000
Ano*região	NE*1997	0.0000	0.0000	.		1.00000
Ano*região	NÃO-NE*1997	0.0000	0.0000	.		1.00000

Fonte: Microdados da Ecinf/IBGE.

* Estatisticamente significativa no nível de confiança de 90%.

** Estatisticamente significativa no nível de confiança de 95%.

Tabela 3A – Regressão Logística – Possui Dívida – Ainda Pagando (V4334 =2)

Parâmetro	Categoria	Estimativa	Erro-padrão	Qui-quadrado	sig	Razão condicional
Intercepto		1.8919	0.0011	2727029	**	.
Ano	2003	-0.4135	0.0015	81179.3	**	0.66134
Ano	1997	0.0000	0.0000	.		1.00000
Região	NE	-0.1080	0.0022	2487.04	**	0.89758
Região	NÃO-NE	0.0000	0.0000	.		1.00000
Ano*região	NE*2003	0.1708	0.0028	3694.75	**	1.18622
Ano*região	NÃO-NE*2003	0.0000	0.0000	.		1.00000
Ano*região	NE*1997	0.0000	0.0000	.		1.00000
Ano*região	NÃO-NE*1997	0.0000	0.0000	.		1.00000

Fonte: Microdados da Ecinf/IBGE.

* Estatisticamente significativa no nível de confiança de 90%.

** Estatisticamente significativa no nível de confiança de 95%.

Tabela 4A – Regressão Logística – Maior Dificuldade do Negócio não é Falta de Crédito

Parâmetro	Categoria	Estimativa	Erro-Padrão	Qui-quadrado	sig	Razão condicional
Intercepto		4.4165	0.0039	1303794	**	.
Ano	2003	-1.2670	0.0043	86118.8	**	0.28167
Ano	1997	0.0000	0.0000	.		1.00000
Região	NE	-0.0562	0.0073	59.66	**	0.94535
Região	NÃO-NE	0.0000	0.0000	.		1.00000
Ano*região	NE*2003	-0.0552	0.0081	46.27	**	0.94634
Ano*região	NÃO-NE*2003	0.0000	0.0000	.		1.00000
Ano*região	NE*1997	0.0000	0.0000	.		1.00000
Ano*região	NÃO-NE*1997	0.0000	0.0000	.		1.00000

Fonte: Microdados da Ecinf/IBGE.

* Estatisticamente significativa no nível de confiança de 90%.

** Estatisticamente significativa no nível de confiança de 95%.

Tabela 5A – Regressão Logística – Maior Dificuldade do Negócio não é Falta de Crédito ou Falta de Capital Próprio

Parâmetro	Categoria	Estimativa	Erro-padrão	Qui-quadrado	sig	Razão condicional
Intercepto		1.7745	0.0012	2213074	**	.
Ano	2003	-0.2888	0.0015	34943.8	**	0.74916
Ano	1997	0.0000	0.0000	.		1.00000
Região	NE	-0.5129	0.0020	63043.4	**	0.59874
Região	NÃO-NE	0.0000	0.0000	.		1.00000
ano*região	NE*2003	0.0291	0.0027	117.97	**	1.02950
ano*região	NÃO-NE*2003	0.0000	0.0000	.		1.00000
ano*região	NE*1997	0.0000	0.0000	.		1.00000
ano*região	NÃO-NE*1997	0.0000	0.0000	.		1.00000

Fonte: Microdados da Ecinf/IBGE.

* Estatisticamente significativa no nível de confiança de 90%.

** Estatisticamente significativa no nível de confiança de 95%.

Tabela 6A – Regressão Logística – Principal Origem do Capital para Início do Negócio não foi Empréstimo Bancário

Parâmetro	Categoria	Estimativa	Erro-padrão	Qui-quadrado	sig	Razão condicional
Intercepto		4.5043	0.0036	1551394	**	.
Ano	2003	-0.4826	0.0045	11629.5	**	0.61717
Ano	1997	0.0000	0.0000	.		1.00000
Região	NE	0.1142	0.0074	239.71	**	1.12102
Região	NÃO-NE	0.0000	0.0000	.		1.00000
ano*região	NE*2003	-0.2487	0.0089	781.36	**	0.77980
ano*região	NÃO-NE*2003	0.0000	0.0000	.		1.00000
ano*região	NE*1997	0.0000	0.0000	.		1.00000
ano*região	NÃO-NE*1997	0.0000	0.0000	.		1.00000

Fonte: Microdados da Ecinf/IBGE.

* Estatisticamente significativa no nível de confiança de 90%.

** Estatisticamente significativa no nível de confiança de 95%.

Tabela 7A – Regressão Logística – Não Obteve Empréstimo, Crédito ou Financiamento nos Últimos Três Meses (V4331 = 3 ou 5)

Parâmetro	Categoria	Estimativa	Erro- padrão	Qui-quadrado	sig	Razão condicional
Intercepto		3.0799	0.0043	512217	**	.
SEXO	Masculino	0.1565	0.0014	11819.9	**	1.16942
SEXO	Feminino	0.0000	0.0000	.		1.00000
CHEFE	Chefe	-0.1451	0.0015	9776.45	**	0.86496
CHEFE	Não-chefe	0.0000	0.0000	.		1.00000
RAÇA	Branços e Amarelos	-0.1876	0.0014	17718.7	**	0.82895
RAÇA	Negros, Pardos e Indígenas	0.0000	0.0000	.		1.00000
IDADE	Entre 15 e 25 anos	-0.1119	0.0020	3031.63	**	0.89410
IDADE	Entre 25 e 35 anos	-0.0785	0.0017	2107.26	**	0.92449
IDADE	Entre 45 e 55 anos	0.0704	0.0019	1343.18	**	1.07289
IDADE	Entre 55 e 65 anos	0.3035	0.0028	11405.8	**	1.35460
IDADE	MAIS de 65 anos	0.4457	0.0049	8348.64	**	1.56161
IDADE	MENOS de 15 anos	-0.5935	0.0052	13158.8	**	0.55239
IDADE	Entre 35 e 45 anos	0.0000	0.0000	.		1.00000
Educação	1º Grau completo	0.3077	0.0037	6967.35	**	1.36023
Educação	1º Grau incompleto	0.4355	0.0035	15723.1	**	1.54571
Educação	2º Grau completo	0.0395	0.0035	130.12	**	1.04027
Educação	2º Grau incompleto	0.2641	0.0038	4771.32	**	1.30226
Educação	Sem instrução	0.5018	0.0043	13422.1	**	1.65166

Continua

Tabela 7A – Regressão Logística – Não Obteve Empréstimo, Crédito ou Financiamento nos Últimos Três Meses (V4331 =3 ou 5) Continuação

Parâmetro	Categoria	Estimativa	Erro- padrão	Qui-quadrado	sig	Razão condicional
Educação	Superior completo	0.1041	0.0039	717.01	**	1.10971
Educação	Superior incompleto	0.0000	0.0000	.		1.00000
LOCAL	Atividade fora do domicílio que reside	0.0257	0.0021	150.89	**	1.02606
DESTINO	Local exclusivo ao desempenho da atividade.	-0.5550	0.0023	60842.0	**	0.57406
NEGOCIO	Negócio em loja, oficina etc.	-0.9028	0.0016	314992	**	0.40544
Região	NE	0.1522	0.0037	1691.30	**	1.16436
Região	NÃO-NE	0.0000	0.0000	.		1.00000
Ano	2003	-0.2560	0.0020	17149.4	**	0.77412
Ano	1997	0.0000	0.0000	.		1.00000
Região*ano	NE*2003	-0.2277	0.0040	3259.21	**	0.79633
Região*ano	NE*1997	0.0000	0.0000	.		1.00000
Região*ano	NÃO-NE*2003	0.0000	0.0000	.		1.00000
Região*ano	NÃO-NE*1997	0.0000	0.0000	.		1.00000

Fonte: Microdados da Ecinf/IBGE.

* Estatisticamente significante no nível de confiança de 90%.

** Estatisticamente significante no nível de confiança de 95%.

O Microcrédito como Estratégia de Redução da Pobreza no Nordeste: uma Avaliação a partir do Programa Crediamigo¹

Wilton Luiz Mota Almeida

- Mestre em Economia pela Universidade Federal de Sergipe;
- Especialista em Matemática pela Universidade Federal de Sergipe;
- Bacharel em Economia pela Universidade Federal de Sergipe (UFS);
- Atualmente vinculado ao Instituto Federal de Sergipe.

José Ricardo de Santana

- Doutor em Economia de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas/ São Paulo (FGV/SP);
- Mestre em Economia pelo Curso de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Ceará (CAEN/UFC);
- Bacharel em Economia pela Universidade Federal de Sergipe (UFS);
- Atualmente vinculada ao Departamento de Economia e ao Núcleo de Pós-Graduação em Economia da UFS.

1 Artigo publicado na Revista Econômica do Nordeste - REN, Volume 42 nº 01, janeiro-março de 2011.

1 – INTRODUÇÃO

O tema pobreza, sobretudo no que diz respeito às estratégias de combate ao problema, têm tido cada vez maior espaço na agenda nacional, motivado pela formulação de políticas federais nessa linha. A ampliação dos programas de transferência de renda e as ações voltadas à concessão de crédito a camadas menos favorecidas da população, por via de crédito consignado ou microcrédito, são alguns dos instrumentos apresentados. A inspiração para utilização do microcrédito parte da experiência do *Grameen Bank* em Bangladesh, em meados dos anos 1970, que buscava conceder empréstimos às camadas da população com maior dificuldade em obtê-los no sistema financeiro tradicional.

O microcrédito teria o papel de gerar oportunidade para micro e pequenos empreendedores terem acesso a recursos financeiros para a montagem de negócios, possibilitando a elevação da renda de camadas menos favorecidas da população. Nessa perspectiva seria importante definir adequadamente o público-alvo, com foco nos mais pobres, excluídos do sistema financeiro tradicional. Essa estratégia, contudo, não pode perder de vista a sustentabilidade das operações, que requer um aumento no volume médio de crédito concedido como forma de aumentar a rentabilidade da operação. Daí, surge o embate com a focalização, tendo em vista que a elevação no volume médio de microcrédito pode provocar um direcionamento do crédito para uma camada da população que está fora da linha de pobreza.

Isso levanta a necessidade de avaliar o papel que pode ter o microcrédito como forma de combate à pobreza. Nessa linha, o presente trabalho buscou avaliar a influência das operações de microcrédito na redução da pobreza, investigando o efeito desta variável em meio a outras colocadas pela literatura, como a concentração de renda, o tamanho econômico, representado pelo PIB ou pelas transferências governamentais, e a educação.

A avaliação foi realizada a partir do Crediamigo do BNB, que é o mais importante programa de microcrédito do país. Foi utilizada uma base

de dados de 1.243 municípios brasileiros em 2000. O modelo proposto investiga os efeitos sobre a pobreza (POB) decorrentes da concentração de renda (GINI), do tamanho econômico, representado pelo PIB (PIB) ou pelas transferências governamentais (TR), da educação (IDH-E) e, sobretudo, do microcrédito, representado pelo volume emprestado (EMP) ou pelo número de clientes (CL). A análise, utilizando o método dos mínimos quadrados ordinários, envolveu a estimação de cinco equações em três cortes de dados.

Além dessa introdução, o trabalho contém mais quatro seções. Na segunda seção, são apresentados os elementos do debate da relação entre pobreza e microcrédito. Na terceira, são apresentadas as bases para o estudo de caso, mostrando o programa Crediamigo e o modelo proposto. Na quarta, são apresentados os dados e analisados os resultados das estimações. Uma seção final resume as considerações finais do artigo.

2 – POBREZA E MICROCRÉDITO

2.1 – Considerações sobre a Pobreza

A preocupação com o tema pobreza está presente na literatura de forma vinculada ao desenvolvimento econômico. São muitas indagações e tentativas de respostas para esse fenômeno que incomoda os mais variados países, com destaque, e não poderia ser diferente, para aqueles menos desenvolvidos. O debate abrange a definição, mensuração e, sobretudo, as estratégias de combate à pobreza.

Em relação à forma de definição, a pobreza tem sido abordada segundo os aspectos materiais, talvez, por este apresentar menor complexidade em sua mensuração. Dentro da concepção material, uma das formas mais frequentes de medir a pobreza é, sem dúvida, fazendo uso de uma concepção unidimensional. Isto é, unicamente dimensionada pela insuficiência de renda, a qual determina um nível mínimo de renda, abaixo do qual os indivíduos seriam considerados pobres. Dentro dessa concepção, foi elaborada uma linha de pobreza com razoável aceitação internacional,

na proporção de US\$1/dia *per capita*, adotada pela Organização das Nações Unidas (ONU).

Conforme Hagenaars e De Vos (1988 apud KAGEYAMA; HOFFMANN, 2006), todas as definições de pobreza podem ser enquadradas numa das três categorias seguintes: i) pobreza é ter menos do que um mínimo objetivamente definido (pobreza absoluta); ii) pobreza é ter menos do que outros na sociedade (pobreza relativa); iii) pobreza é sentir que não se tem o suficiente para seguir adiante (pobreza subjetiva).

De fato, várias definições de ampla utilização na literatura são passíveis de serem enquadradas nessas categorias, como afirmam os autores. Dentre as concepções de pobreza absoluta estão: i) o enfoque nas necessidades básicas, desencadeadas geralmente na linha de pobreza já descrita; ii) o enfoque baseado na Lei de Engel, que tem como parâmetro a proporção da renda utilizada para consumir alimentos; iii) o princípio da utilização da razão entre os custos fixos domésticos e a renda total; iv) a concepção que leva em conta a razão entre os gastos correntes e a renda, na qual o indivíduo pobre seria aquele que recorre frequentemente a empréstimos para sobreviver.

Já com relação à pobreza relativa, pode ser citada a carência relativa no tocante a cesta de bens considerados comuns naquela região. Por fim, entre as definições de pobreza na concepção subjetiva, situa-se a conceituação que considera pobres aqueles cujo nível de renda está aquém daquele que considera o que seria o suficiente para sobreviver. (HOFFMANN; KAGEYAMA, 2006).

Quando se trata da mensuração da pobreza, mesmo considerando somente fatores materiais, algumas controvérsias ainda se mantêm. Dentro da concepção absoluta, o ponto-chave para medir a pobreza e indigência em uma determinada unidade é estabelecer uma fronteira pautada na renda (linha de pobreza) que separa pobres e não-pobres. Um exemplo muito utilizado dessa forma de demarcação da fronteira que separa os estratos sociais é o valor dólar/dia *per capita*. Através desse conceito, é estabelecida a quantidade monetária por dia necessária para um indivíduo suprir suas

necessidades básicas. No Brasil, frações do salário mínimo também são utilizadas como linha de fronteira entre tais extratos sociais.

De forma geral, os métodos absolutos, geralmente balizados monetariamente, são os mais utilizados na literatura, aparecendo com grande frequência inclusive nos índices oficiais. A popularidade dessa metodologia parece estar relacionada à sua objetividade e facilidade de parametrizar a pobreza, estabelecendo uma quantia monetária que possibilite a aquisição de itens, alimentares e não alimentares, para atender as necessidades básicas do indivíduo ou família estudada. Outra explicação da preferência pelo método pode ser o maior grau de cientificidade nele contido quando comparado com outros métodos, uma vez que ele encontra base na teoria do consumidor no qual expressa os gastos correntes como uma melhor aproximação da renda permanente, como bem observam Diniz e Arraes (2006).

Para fins desta pesquisa, os índices de pobreza apresentados foram levantados através do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), o qual também faz uso do método absoluto pautado no nível de renda. Ou seja, o grau de pobreza, quando citado, salvo quando expresso de outra forma, diz respeito ao percentual de pessoas com renda domiciliar *per capita* inferior a R\$ 75,50, equivalente a 1/2 do salário mínimo vigente em agosto de 2000, ano de referência deste trabalho. O universo de indivíduos é limitado àqueles que vivem em domicílios particulares permanentes.

Por fim, quando se trata das formas de combate à pobreza, as propostas apresentadas são fruto de intenso debate. Um primeiro aspecto relevante está na importância do crescimento econômico para combater a pobreza. O aumento do nível de atividade produtiva, geralmente medida pelo PIB, tem efeito direto sobre a redução da pobreza absoluta. Isso é evidenciado pelos aumentos e reduções do número de pobres ao longo dos anos 1980, acompanhando diretamente os movimentos dos ciclos econômicos de curto prazo. (ROCHA, 1991 apud ROCHA, 1995b). Entretanto, é importante mencionar que os efeitos do crescimento econômico sobre a redução da pobreza provavelmente não surtirão os efeitos desejados se não houver também uma preocupação com a distribuição do excedente gerado.

A distribuição de renda é, sem dúvida, outro fator de relevância a ser considerado, tendo em vista que uma distribuição de renda mais equitativa tende a potencializar o efeito do crescimento econômico sobre a redução da pobreza. Estimativas revelam que uma redução de apenas 5% no valor do coeficiente de Gini permitiria reduzir para 2,1% ao ano o produto regional por habitante necessário para atingir a meta referida anteriormente, em lugar dos 2,9%.

A transferência de renda também tem sido muito utilizada no Brasil como forma de reduzir os índices de pobreza. Tais programas vêm sendo enfatizados no atual governo, a exemplo do programa Fome Zero,² caracterizado como o principal programa do governo para combater a fome. O programa tem como carro chefe a ação batizada de Bolsa Família, que é um programa de transferência de renda destinado às famílias em situação de pobreza, com renda familiar *per capita* de até R\$ 120,00 mensais.

Rocha (1995b) afirma que os programas de complementação de renda para combater a pobreza têm três motivações básicas. Em primeiro lugar, a complementação de renda dos pobres demanda um investimento modesto. Em segundo lugar, há uma baixa eficácia dos programas baseados na distribuição gratuita de alimentos. Tais programas custam muito mais do que o valor dos bens transferidos e são mal focalizados. Por fim, a última razão está ligada ao fato de acreditar que o bem-estar do beneficiário é maximizado quando ele próprio decide como usar a renda adicional.

A geração de emprego é outra maneira de buscar a redução da proporção de pobres. Nesse sentido, vários programas de geração de emprego foram tentados ao longo de décadas. Nessa perspectiva, alguns programas trabalham como solução “a abertura do próprio negócio”, que, na literatura

2O Fome Zero foi planejado como uma estratégia impulsionada pelo governo federal para assegurar o direito humano à alimentação adequada às pessoas com dificuldades de acesso aos alimentos. Tal estratégia se insere na promoção da segurança alimentar e nutricional buscando a inclusão social e a conquista da cidadania da população mais vulnerável à fome. O programa previa a atuação a partir de quatro eixos articuladores: acesso aos alimentos, fortalecimento da agricultura familiar, geração de renda e articulação, mobilização e controle social.

econômica, vem ganhando cada vez mais espaço e, geralmente, aparece sob a denominação de “empreendedorismo”.

Todavia, levanta-se um importante questionamento: como abrir o próprio negócio ou incrementar o pequeno negócio já existente se o empreendedor não possui capital para isso? É nesse contexto que o microcrédito ganha corpo nas políticas públicas. Os programas de microcrédito, que têm na sua origem a motivação do combate à pobreza, buscam suprir as necessidades de capital daqueles empreendedores sem acesso ao mercado financeiro tradicional, como é o caso do programa Crediamigo, objeto de investigação deste trabalho.

2.2 – Microcrédito

A discussão sobre microcrédito envolve elementos interessantes, passando por aspectos como a sua definição, características e o papel que este instrumento pode exercer no combate à pobreza. Nesse segundo contexto, pode ser apontado o clássico exemplo do *Grameen Bank*, idealizado por Muhammad Yunus, onde o crédito disponibilizado tinha como meta principal atingir a população pobre.

Conforme Lhacer (2003), o microcrédito diferencia-se do crédito tradicional pelas seguintes características: i) público-alvo; ii) finalidade; e iii) montante. Ou seja, no que diz respeito ao público-alvo, esse tipo de crédito destina-se, de modo especial, às pessoas que estejam abaixo da linha de pobreza ou pouco acima dela e que não tenham acesso à linha de crédito tradicional. Quanto à finalidade, seu uso pode ser destinado à ampliação do capital de giro ou capital fixo do microempreendedor, mas nunca como crédito para consumo. Por fim, com relação ao montante, o volume em questão é sempre pequeno.

O microcrédito pode ser entendido como um crédito de pequeno valor, na maioria das vezes abaixo de R\$ 5.000,00, concedido quase sempre sem exigência de garantias reais e focalizado na camada da população que tem dificuldade de conseguir aprovação no sistema bancário tradicional. Botelho e Ribeiro (2006) definem o público-alvo do microcrédito como as

pequenas unidades produtivas caracterizadas pela: i) baixa produtividade; ii) informalidade; iii) escassez de capital; iv) incapacidade de oferecer garantias; e v) inacessibilidade ao setor bancário. De acordo com os autores, tais características estão inter-relacionadas, exercendo ação mútua de causalidade entre si. Desse modo, a baixa produtividade causaria a escassez de capital e vice-versa. A baixa produtividade causaria a informalidade. A escassez de capital tornaria o empresário impossibilitado de oferecer garantias ao setor bancário tradicional. Com dificuldade de oferecer garantias e na informalidade, os empresários nessa categoria tenderiam a ficar cada vez mais excluídos do sistema bancário tradicional.

Tendo em vista a importância de ter o público-alvo atingido, nesse tipo de mercado, são comuns também métodos peculiares para atingi-lo, já que os demandantes dessa modalidade de crédito possuem limitações que os impossibilitariam de obtê-la, caso fossem-lhes imputadas as mesmas exigências dos créditos tradicionais. Como exemplos desses métodos, poderiam ser citados: i) a busca constante da minimização da burocracia; ii) ausência de garantias reais; e iii) a prática do *marketing* direto, caracterizado pela visita dos representantes das instituições fornecedoras de créditos à residência ou estabelecimento comercial do cliente. Outra característica importante do microcrédito, amplamente discutida na literatura, diz respeito aos juros. Nesse sentido, existe a preocupação de algumas Instituições Microfinanceiras (IMFs) em praticar juros subsidiados, por haver a crença de ser esse um dos principais entraves para os empreendimentos pequenos terem acesso ao sistema bancário.

Entretanto, em relação a esse ponto de vista, não há um consenso. Santos (2002), por exemplo, discorda enfatizando que os juros são apenas um componente na formação do preço do crédito e afirmando que o posicionamento com foco nos juros subsidiados desconsideraria a grande importância dos custos transacionais nestas operações.³ Desse modo,

³ Tais custos são bem diversificados e de difícil mensuração: providenciar documentação; deslocamento; e horas de trabalho perdidas no processo etc.

mesmo com redução dos juros, se mantidos os altos custos transacionais, a obtenção de microcrédito ocasionaria um custo implícito ao qual os pequenos empresários não estão dispostos a incorrer. Por outro lado, o autor apresenta evidências de que o empresário de baixa renda, sem acesso ao crédito no sistema bancário, recorre a outros meios de financiamento cujos juros são ainda maiores que aqueles praticados no sistema financeiro tradicional. Os pequenos empresários recorreriam, por exemplo, a pagamento de fornecedores a prazo, cheque especial, cheque pré-datado, cartão de crédito, entre outros, em função de os custos transacionais serem menores.

O sistema de garantias dentro do debate do microcrédito exerce um papel de grande relevância. Não é por acaso que alguns autores, como, por exemplo, Passos et al. (2002), incluem a exigência de garantias na própria definição de microcrédito, quando definem este como “crédito para pobres, dados sem garantias reais e de forma sustentável para geração de auto-emprego”. Nessa linha, as pesquisas elaboradas pelo Sebrae de São Paulo e pela Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas,⁴ publicada pela Cepal, denotam as barreiras de acesso ao crédito pelas pequenas empresas. O Gráficos 1 apresenta um sumário dos resultados da primeira pesquisa, realizada em 1999.

Na pesquisa de 1999, o percentual de empresários que não tinham obtido crédito convencional chegou 79%, excluídas desse total as operações de descontos de recebíveis e/ou uso de cartão de crédito e cheques especiais. Os motivos apontados como de maior relevância estavam relacionados a exigências de garantias reais (cerca de 36%), seguidos por insuficiência de documentos (23%). O Gráfico 2 apresenta um sumário dos resultados da segunda pesquisa, realizada em 2004.

Em 2004, na segunda pesquisa, dentre os pequenos empresários da amostra que recorreram a empréstimos bancários e não obtiveram êxito, o

4 A Questão do Financiamento das MPEs no Estado de São Paulo, pesquisa de campo realizada em agosto de 1999, com amostra inicial de 450 empresas da indústria, comércio e serviços - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) de São Paulo e Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas da Universidade de São Paulo (USP).

principal motivo disto continuou sendo aquele relacionado à incapacidade de apresentar garantias (40%), dessa vez, seguido por motivos de registros negativos em centrais de informação de crédito. Como alternativa, 20% buscaram acesso ao crédito na condição de pessoa física, através do qual as exigências são menores, porém os juros se apresentam maiores, o que tende a aumentar a probabilidade de insucesso do pequeno empresário.

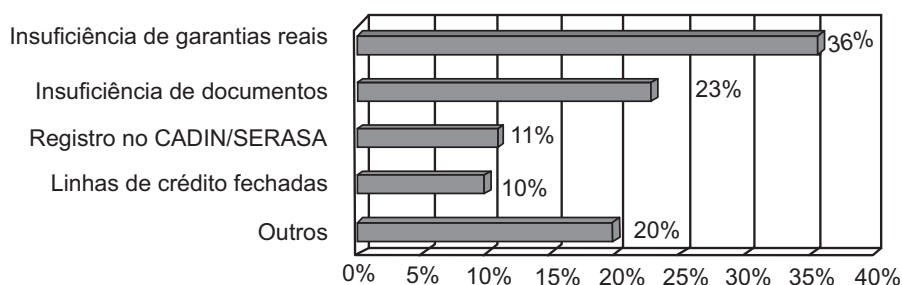


Gráfico 1 – Razões Alegadas pelos Bancos para não Concederem os Empréstimos Solicitados em São Paulo. 1999.⁵

Fonte: Pesquisa de Campo Realizada pelo Sebrae de São Paulo.

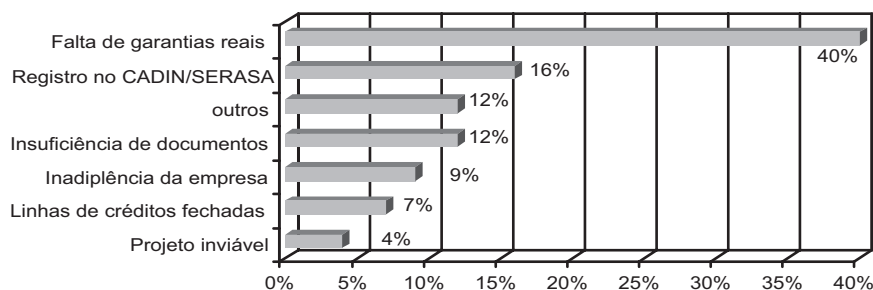


Gráfico 2 – Razões Alegadas pelos Bancos para não Concederem os Empréstimos Solicitados em São Paulo. 2004.⁶

Fonte: Sebrae de São Paulo.

⁵ Segundo Micro e Pequenas Empresas (MPEs) entrevistadas que tiveram solicitação de crédito negada em 1999.

⁶ Segundo MPEs entrevistadas que tiveram solicitação de crédito negada em 2004.

Atualmente, uma alternativa em evidência que visa a substituir a exigência de garantias reais são as chamadas colaterais sociais, com destaque para o aval solidário. O método surgido na década de 1970, em Bangladesh, foi experimentado pela primeira vez no *Grameen Bank*. O aval solidário é fundamentado em uma fiança através da qual o empréstimo é garantido por todos os membros do grupo. Desse modo, cada pessoa do grupo responde como fiador dos demais membros, fazendo com que todos paguem, quando ocorre inadimplência de um dos membros. Caso não liquidem o débito, futuros créditos não serão concedidos a esses membros. Dessa forma, todos são fiscais do grupo e de cada membro, fazendo com que eles mesmos busquem compor o grupo com pessoas que acreditam ser bons pagadores, o que acaba diminuindo o risco da IMF.

Constitui então uma forma de reduzir a assimetria de informações, que surge em função de o concedente ter menor conhecimento que o empresário sobre a real situação financeira do negócio. A disponibilidade diferenciada de informações entre os dois principais protagonistas nesse tipo de negócio, o ofertante do crédito e o microempresário, pode fazer surgir o risco moral, quando aquele tomador tem menos cuidado do que deveria, ao operar com os recursos do banco. Dispondo de menos informação que o investidor, a instituição operadora do microcrédito, para compensar a assimetria de informação, institui a apresentação de colaterais (garantias) e incorpora o risco à remuneração do capital, nesse caso, os juros. A utilização do aval solidário representa uma estratégia alternativa para obtenção do mesmo objetivo, mas adaptada ao público tomador do microcrédito.

Diversas intuições que oferecem produtos microfinanceiros operam hoje, no Brasil, fazendo uso do aval solidário, entre as quais o Ceape e Banco do Nordeste do Brasil (BNB). O método, por um lado, ajuda os pequenos empresários que não têm como apresentar garantias reais. Por outro lado, diminui a assimetria de informação e o risco de o banco elevar a inadimplência. Relatórios do BNB denotam que tal metodologia vem sendo bem-sucedida em programa de microcrédito.

A sustentabilidade das instituições operadoras de microfinanças é outro ponto importante no debate aqui em voga, sendo fruto de preocupações dos gestores públicos e pesquisadores do tema. A preocupação, nesse sentido, é de que os produtos, no âmbito das IMFs, sejam oferecidos aos excluídos dos serviços bancários e de forma contínua e sustentável. Ou seja, sem necessitar de recursos de doações, seja do governo ou de outra entidade qualquer, objetivando a cobertura total dos custos operacionais. O sistema, portanto, deve operar coberto por receitas próprias, de modo especial, pela cobrança de juros, que, se não forem subsidiados, tendem a ser elevados, dados os altos custos operacionais, que exigem grande capilaridade e equipes de monitoramento. O volume de crédito médio é baixo e, muitas vezes, as IMFs acabam exercendo o papel também de consultoria empresarial, dado o baixo nível de conhecimento técnico e gerencial dos tomadores de empréstimos.

De acordo com Meyer (2007), a sustentabilidade pode ser enquadrada em duas fases: i) sustentabilidade operacional; e ii) sustentabilidade financeira. No primeiro caso, a receita operacional é suficiente para cobrir os custos operacionais de funcionamento da IMF, inclusive salários, perdas de empréstimos e outras despesas administrativas. Já no segundo caso, a receita operacional, além das despesas operacionais, pode cobrir as despesas com os fundos e com outras formas de subsídios recebidos quando avaliados a taxas de mercados. Desse modo, alcançar essas duas fases é necessário para as instituições microfinanceiras firmarem-se no mercado.

Alguns trabalhos avaliam a possibilidade da existência de um *trade-off* entre a busca da sustentabilidade das instituições de microcréditos e a focalização nos mais pobres. Isso porque algumas medidas que buscam a sustentabilidade podem gerar desvio no foco. Um exemplo de uma dessas medidas é o aumento do valor médio de empréstimo como forma de aumentar a receita média. O aumento no valor médio do empréstimo pode acabar por conduzir os recursos das IMFs aos empresários com necessidades de capitais maiores do que aquelas das camadas considerados como alvo das políticas de microcréditos, desvirtuando o principal foco das políticas do pequeno crédito.

A esse respeito, Hulme e Mosley (1996 apud PASSOS et al., 2002) mostram não existir, na amostragem considerada em seu trabalho, uma correlação significativa entre sustentabilidade e perda do foco nos mais pobres. Ou seja, não necessariamente o desvio do foco nos mais pobres conduz a uma maior sustentabilidade. Por outro lado, Hulme e Mosley (1996 apud PASSOS et al., 2002) apontam que as instituições, na busca da sustentabilidade, tendem a direcionar seus esforços nos moderadamente pobres, excluindo, desse modo, o núcleo duro da pobreza, o que confirmaria parcialmente a existência de um *trade-off*.

Ao que parece, existem alguns entraves para o sucesso das IMFs, principalmente relacionados às suas dificuldades administrativas, pertinentes a custos e operacionalidade, tais como: i) baixo valor médio de empréstimos; ii) quantidade maior de funcionários, já que o crédito deve ir ao encontro dos clientes potenciais através dos agentes de créditos; iii) informação incipiente sobre os clientes; e iv) dificuldade de fazer exigência de garantias reais, dentre outros. Entretanto, essas dificuldades parecem pequenas perto do benefício que as políticas voltadas para a ampliação do microcrédito pretendem resolver.

Tudo leva a crer que, por esses motivos, muitos governantes têm-se esforçado para incentivar as instituições que trabalham com baixo valor médio de crédito, inclusive envolvendo-se diretamente com IMFs, o que tem sido ponto de críticas. Conforme Passos et al. (2002), na realidade, a maioria das críticas feitas à intervenção governamental nas IMFs não está relacionada à criação de um quadro institucional apropriado ao sucesso das IMFs ou à oferta de fundos objetivando a estruturação das instituições de microfinanças. A crítica está ligada ao envolvimento direto das instituições oficiais junto às IMFs.

Na realidade, de modo geral, existe uma íntima relação entre as questões referentes a sustentabilidade, exigências de garantias e focalização. Quando o setor microfinanceiro busca a minimização das exigências de garantias está, na realidade, tentando alcançar os mais pobres. Ao passo que,

como visto, quando focaliza os mais pobres, surgem as dúvidas quanto à possibilidade da não-sustentabilidade da IMF, pelos motivos já abordados. É nesse contexto que as IMFs que visam a reduzir os índices de pobreza, possibilitando o acesso ao crédito para pobres que pretendem desenvolver uma atividade produtiva, trabalham a partir do tripé focalização, exigência de colaterais e sustentabilidade.

Partindo-se do pressuposto de que se objetiva atingir os excluídos do sistema financeiro tradicional, a preocupação com a focalização deve ser, de fato, assim como os demais elementos da tríade, componente de atenção especial nas políticas de crédito. Amin; Raí e Topa (1999 apud PASSOS et al., 2002), por exemplo, chamam a atenção, por um lado, para a importância da definição do público-alvo e, por outro lado, para a delimitação dos critérios de concessão de créditos para atingir o público pretendido. O Grameen Bank e o *Bangladesh Rural Advancement Committee* (BRAC), de Bangladesh, aparecem como exemplos eficientes de focalização.

Botelho e Ribeiro (2006), a partir de uma pesquisa de campo com sete instituições de microfinanças do Estado de Minas Gerais, observaram que tais instituições apresentam características que as aproximavam bastante do sistema bancário tradicional, uma vez que operam com taxas de juros, formas de garantias e destinações das aplicações que se assemelham aos estabelecimentos de crédito tradicionais. Isso acaba por repercutir na questão da focalização nos mais pobres, distanciando-se do principal objetivo das políticas de incentivo ao microcrédito mais acessível, isto é, o combater a pobreza por meio de uma maior acessibilidade ao pequeno crédito.

Em outro trabalho, feito a partir de nove programas de microcrédito brasileiro executado no âmbito local,⁷ Caldas (1999) observou a inexistência

⁷ Os programas selecionados para a pesquisa foram: PortoSol (Porto Alegre), Banco da Mulher, Mãos de Minas, centro de apoio ao pequeno empreendedor (Ceape/PE), Ceape/PB, Caixa do Povo, Organização de apoio a pequenos empreendedores (Orgape), Movimento de Organização Comunitária (MOC), Associação de Desenvolvimento Sustentável e Solidário da Região Sisaleira (Apaeb).

de programas direcionados a microempreendedores iniciantes (menos de seis meses de atividade). Segundo o autor, isso reforça a ideia de que os programas de microcrédito não devem ser vistos como substitutos de outros programas de proteção social, sendo, na verdade, complementares a estes. O autor frisa ainda que tais programas devem estar bem focalizados, para não haver confusão de objetivos e público-alvo.

Não é tarefa fácil conseguir alcançar os mais pobres. Quando se pensa em economias com fortes desníveis sociais, marcadas por uma grande desigualdade de renda, como é o caso dos países latino-americanos, tal situação se agrava ainda mais e as taxas de juros praticadas pelas IMFs tendem a ser ainda mais altas. As altas taxas de juros podem levar à exclusão de empresários com bons projetos, mas que não desejem elevados riscos no financiamento. Isso acaba atraindo aqueles que não necessariamente tenham os melhores projetos, mas que aceitam incorrer em um maior risco, conduzindo a uma seleção adversa dos empreendedores. A seleção adversa associada à assimetria de informação, característica típica do setor, é um dos atributos que tendem a dificultar ainda mais o objetivo focalizador.

Nesse aspecto, existe ainda a possibilidade de perda do foco nos mais pobres, ao passo que as instituições especializadas no tema se expandem. Um crescimento do setor poderia induzir a algumas mudanças, gerando custos de transações mais onerosos para as IMFs, que podem ser repassados para os tomadores de empréstimos e repercutirem no foco. Ou seja, a expansão do setor poderia conduzir ao acesso a fundos comerciais ou mobilizar poupança de clientes para empréstimos, de modo que tais recursos induzissem a aumento dos custos financeiros das IMFs. Os aumentos dos custos poderiam levar ainda a um aumento no valor do empréstimo médio, o que provocaria uma maior receita média, como forma de compensação de aumento nos custos. Contudo, essa decisão implicaria na perda de focalização. (PASSOS et al., 2002).

A focalização nos mais pobres deve ser buscada, se o objetivo for trabalhar com políticas de combate à pobreza por meio do financiamento do pequeno

produtor. Se se desejar atingir essas camadas sociais da população, deve-se iniciar pelo treinamento dos agentes de crédito, tornando os objetivos dos programas bem claros para estes. Do mesmo modo, o público-alvo deve estar bem definido, com a condição de que os recursos disponibilizados devem ter finalidade produtiva e devem ser reembolsados. A cultura do empréstimo não-reembolsável, ou em outras palavras, os empréstimos a “fundo perdido”, deve ser suprimida sob pena de perda da sustentabilidade financeira do programa.

Desse modo, focalização, exigências de colaterais e sustentabilidade são três elementos que devem ser tratados conjuntamente no âmbito das microfinanças. A participação do Estado deve ser constante, fazendo a regulação do processo. No entanto, a participação direta do Estado nas IMFs, inclusive com subsídios, deve ser pensada apenas nos primeiros anos de existência do programa. E mesmo no início, a IMF já ter como meta a sustentabilidade. Assim, passada a fase inicial, a participação do Estado deve ser reduzida, podendo ser desenvolvidas formas de atuação no processo que ajudem a garantir o princípio da focalização nos mais pobres com fins de combate à pobreza.

3 – PROGRAMA CREDIAMIGO E MODELO DE ANÁLISE PROPOSTO

3.1 – O Programa Crediamigo

No Brasil, o microcrédito teve sua origem relacionada ao programa União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (UNO), em 1973. Essa associação civil sem fins lucrativos foi criada especificamente para desenvolver um programa de crédito e capacitação para microempreendimentos populares, particularmente no setor informal. Isso exigiu novas formas de análise de crédito, uma vez que o programa estava direcionado para um público sem garantias reais e sem acesso a crédito bancário e outros serviços, como capacitação e assistência técnica. Nessa linha, ao longo dos anos 80, surgiram outras iniciativas, como mostra a Tabela 1.

Tabela 1 – Brasil – Estimativa da Atividade Total de Microfinanças (2000)

Instituições	Clientes ativos de microempréstimos	Carteira de empréstimos (R\$ milhões)	Números de MFIs
MFIs financiadas pelo BNDES	29.775	25	24
CEAPE-MA	2.111	2,8	1
Banco do Nordeste	36.786	8,9	1
Banco do Povo	2.029	3,7	1
Outras MFIs*	6.000	3,0	20

Fonte: Goldmark (2000).

*Não se tem certeza sobre o número exato das outras MFIs, mas estima-se que seja em torno de 20. Elas são em sua maioria MFIs menores, criadas pelo governo. Este Gráfico 1 estima uma média de 300 clientes cada e um tamanho de empréstimo de R\$ 500,00.

Dentre os programas listados, destaca-se, seja pelo número de clientes ou pelo valor da carteira, o programa Crediamigo, do Banco do Nordeste (BNB), iniciado em 1998. O perfil dos clientes do programa é marcado por pessoas que trabalham por conta própria em pequenos negócios. A maior parte dos clientes atuava na atividade comercial, que representava, em 2000, 84% do total, seguida pela atividade industrial, com 12% do total. Em 2007, as participações passaram a ser de 92% e 2%, respectivamente. Com relação ao nível educacional, a maior parte dos clientes tem pouca escolaridade. A participação dos clientes com nível superior representava apenas 1,8%, em 2000, e 4% em 2007.

Em sua operação, a exemplo de outros programas similares, o Crediamigo utiliza o aval solidário como forma de garantia para concessão de créditos. O BNB, no modelo de concessão, também oferece capacitação gerencial para os tomadores. A operacionalização do programa, incluindo os assessores de crédito, é realizada de forma autônoma às demais atividades do banco.

O programa dispõe dos seguintes produtos: i) Giro Popular Solidário, que proporciona capital de giro para empreendedores com pelo menos um ano

de atividade; ii) Crediamigo Comunidade, destinado ao financiamento de capital de giro e pequenos equipamentos para a população de áreas urbanas e semiurbanas, comerciantes, prestadores de serviços, vendedores ambulantes e pequenos fabricantes, ou aqueles que desejem iniciar suas atividades; iii) Giro Solidário, que disponibiliza capital de giro para empreendedores, com valores acima de R\$ 1.000; iv) Giro Individual, que fornece capital de giro para clientes com experiência anterior no Crediamigo; e v) Investimento Fixo, que permite aos clientes do Crediamigo, investimentos cujos valores variam de R\$ 100,00 a R\$ 5.000,00.

Observando em perspectiva temporal, o programa apresentou um expressivo crescimento logo nos três primeiros anos de atuação, chegando, em 2000, com um total de R\$ 239,5 milhões de aplicações, relativas a 342 mil contratos, o que representa taxas de crescimento de mais de 700% nas aplicações e mais de 500% nas operações no período. À época, já havia cerca de 58 mil clientes ativos, como mostra o Gráfico 3.

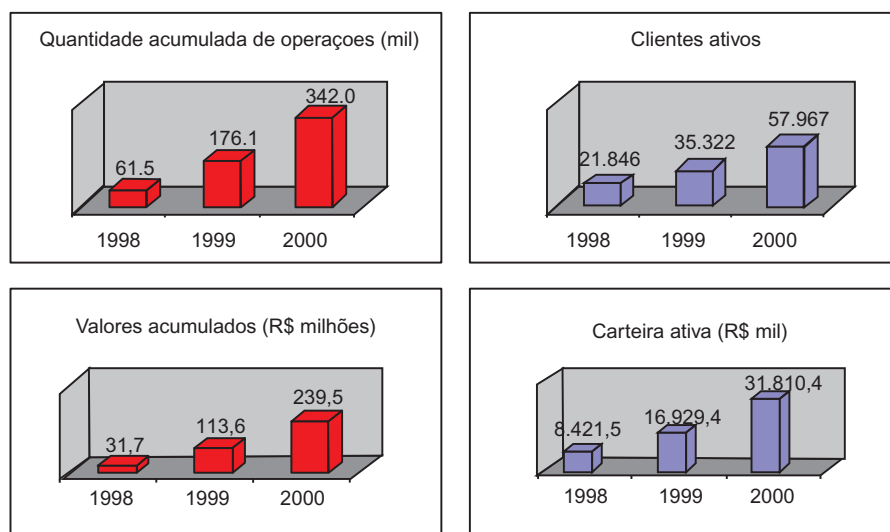


Gráfico 3 – Nordeste – Resultados Acumulados do Crediamigo, 1998 a 2000

Fonte: Elaboração Própria com base em Dados do BNB (2007a).

Em 2001, segundo dados apresentados por Nichter; Goldmark e Fiori (2002) o Nordeste detinha mais de 72% dos clientes ativos do Brasil. O valor médio emprestado era de R\$ 598,00, inferior à media nacional, que ficou em torno de R\$ 875,00. Isso mostra que o programa, no Nordeste, apresentava uma focalização nos mais pobres. Nesse período, o Crediamigo representava mais de 70% do mercado nordestino, já com 85.309 clientes ativos. Até maio de 2002, o programa havia alcançado, segundo Valente (2007), a expressiva marca de 721 mil empréstimos concedidos, beneficiando pessoas de baixa renda com recursos da ordem de R\$ 540 milhões, com 164 unidades de negócios e 55 postos de atendimento.

A agregação dos dados por estado dá um retrato da distribuição espacial do Crediamigo. Desde a implantação do programa até 2007, o estado que mais teve clientes atendidos foi o Ceará, seguido pela Bahia e Pernambuco, respectivamente. Considerando-se o atendimento em relação à população, o Estado de Sergipe foi o maior beneficiado com o programa, seguido pelo Ceará e Piauí, conforme apresentado na Tabela 2.

Partindo da ideia de que a concessão de microcrédito é uma estratégia relevante de combate à pobreza, pode-se analisar uma evidência a partir dos dados da Tabela 2. Os estados com maiores indicadores de pobreza em 2007 eram Maranhão e Alagoas. Observa-se, entretanto, que estes não foram os estados mais atendidos, seja em termos absolutos ou em termos relativos. Mas essa observação deve ser mais bem qualificada, em virtude até mesmo do reduzido número de observações. Desse modo, buscou-se trabalhar a partir dos dados municipais, onde podem ser obtidas informações mais realistas de atendimento do programa.

Tabela 2 – Nordeste – Atendimentos do Crediamigo, População e Indicador de Pobreza, por Estado, de 1998 a 2007

GERÊNCIA DE MICROFINANÇAS	CLIENTES ATENDIDOS	DESEMBOLSADOS (R\$ MILHÕES)	POPULAÇÃO JUN/2006	POBREZA EM 2000	ÍNDICE DE * PROPORCIONALIDADE CLIENTES/POPULAÇÃO
AL-Alagoas	48.247	221,9	3.037.715	62,24	1,588
BA-Bahia	113.874	542,7	13.914.496	55,32	0,818
CE-Ceará	180.203	765,8	8.217.085	57	2,193
MA-Maranhão	79.455	473,7	6.184.538	66,81	1,285
PB-Paraíba	62.229	268,4	3.623.215	55,26	1,718
PE-Pernambuco	89.646	355,4	8.502.603	51,31	1,054
PI-Piauí	62.774	346,4	3.030.444	61,81	2,071
RN-Rio Grande do Norte	49.971	198,2	3.040.612	50,63	1,643
SE-Sergipe	45.332	175,2	2.000.738	53,99	2,266

Fonte: Elaboração Própria com base em Dados do BNB e Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA).

* Razão entre número de clientes atendidos e a população, em seguida, multiplicado por 100.

3.2 – Modelo de Análise

O modelo proposto utiliza o método de estimação de mínimos quadrados ordinários, em *cross section*, a partir de uma base de dados de 1.243 municípios nordestinos, para o ano de 2000. A variável dependente é o índice de pobreza. Como variável explicativa, considerou-se a concentração de renda e o tamanho econômico, como apresentado por Diniz e Arraes (2006), além de transferências governamentais e educação, conforme proposto na literatura sobre o assunto.⁷ Embora estivessem disponíveis dados acerca das operações de microcrédito até o ano de 2008, a disponibilidade do índice de pobreza utilizado apenas para o ano de 2000 restringiu a utilização do modelo aos dados deste ano. Esse é um fator limitador da análise, tendo em vista que considera apenas o período inicial de atuação do programa Crediamigo, com uma abrangência bastante inferior à observada no período mais recente.

É importante mencionar que o modelo proposto segue uma linha ligeiramente distinta do trabalho de Néri (2008), que se tornou uma referência fundamental na literatura sobre o microcrédito no Brasil. Este autor utiliza, a partir de uma análise detalhada dos microdados do Crediamigo, uma estratégia de estimação objetivando o monitoramento do programa. No presente estudo, são incorporadas outras variáveis consideradas relevantes na literatura para explicar os impactos sobre a pobreza. Desse modo, embora trate da mesma temática abordada por Néri (2008), da relação entre pobreza e microcrédito, o presente estudo busca fazer uma análise de impacto do microcrédito sobre a pobreza, ao invés de realizar uma avaliação do tipo monitoramento sobre as melhorias das condições dos beneficiários diretos do programa, como faz aquele autor.

Outro ponto que merece ser destacado é o fato de o estudo não incluir um grupo de controle, onde se poderia analisar o impacto da pobreza em municípios que não tiveram implantação do programa microcrédito a fim

⁷ Para ver os achados de outros trabalhos a respeito da influência de tais variáveis na pobreza, consultar: Soares et al. (2006); Diniz e Arraes (2006); Amadeo et al. (1994) e Rocha (1995b)

de comparar os resultados. Essa limitação não é exclusiva deste trabalho, podendo ser observada também em outros estudos, como, por exemplo, o do próprio Néri (2008).

Considerados esses pontos, o objetivo deste trabalho consistiu em apresentar uma possibilidade metodológica para avaliar a influência do microcrédito, incluído como variável explicativa na equação básica do modelo, sobre os indicadores de pobreza nos municípios do Nordeste brasileiro.

Em relação às variáveis utilizadas, a concentração de renda nos municípios (GINI) está representada nos modelos pelo índice de Gini. Para representar o tamanho econômico, utilizou-se o PIB municipal (PIB). As transferências governamentais (TR), também indicadoras do tamanho, foram representadas pelas transferências de aposentadorias, pensões e programas oficiais de auxílio. Para educação utilizou-se como *proxy* o índice de desenvolvimento humano – educação (IDH-E), obtido a partir da taxa de alfabetização e da taxa bruta de frequência escolar nos municípios. Por fim, para representar o microcrédito concedido pelo programa Crediamigo do BNB, foram utilizadas duas *proxies*. A primeira variável considera o volume de microcrédito acumulado (EMP) entre os anos de 1998 a 2000. A segunda considera a quantidade de clientes atendidos (CL) entre os anos de 1998 a 2000.

Em resumo, foram analisados os efeitos sobre a pobreza (POB) dos municípios nordestinos decorrentes da concentração de renda (GINI), do tamanho econômico, representado pelo PIB (PIB) ou pelas das transferências governamentais (TR), da educação (IDH-E) e, sobretudo do microcrédito, representado pelo volume emprestado (EMP) ou pelo número de clientes (CL). A análise envolveu a estimação de cinco equações.

A primeira equação considerada segue o mesmo padrão da utilizada por Diniz e Arraes (2006), contemplando apenas duas variáveis explicativas da pobreza, ou seja, o tamanho econômico e a concentração de renda.

$$POB = \beta_0 + \beta_1 GINI + \beta_2 PIB + \mu \quad (1)$$

A segunda equação incorporou o índice de desenvolvimento humano – educação como *proxy* da educação objetivando avaliar se esta geraria um modelo com capacidade explicativa nas variações da pobreza maior que o da equação (1). Rocha (1995b) reforça que, no combate à pobreza, o acesso a educação de boa qualidade por parte dos mais pobres é imprescindível.

$$POB = \beta_0 + \beta_1 GINI + \beta_2 PIB + \beta_3 IDH-E + \mu \quad (2)$$

A variável transferências governamentais (TR) foi avaliada nas equações (3), (4) e (5). Nessas equações, a variável TR não foi utilizada conjuntamente com o PIB, uma vez que ambas representam, no modelo de análise, a mesma variável, indicativa do tamanho, o que poderia gerar multicolinearidade nos modelos. Tal suposição é bastante razoável, já que cidades com PIB maior pressupõem maior volume de pessoas empregadas e que, portanto, tenderiam naturalmente a se aposentar; gerando um aumento nas transferências governamentais. Do mesmo modo, um maior volume de atividade econômica pressupõe maior número de pessoas circulando no mercado de trabalho e, portanto, propensos ao recebimento de seguro-desemprego. A terceira equação considera então o modelo da equação (2), mas com utilização das transferências governamentais.

$$POB = \beta_0 + \beta_1 GINI + \beta_2 TR + \beta_3 IDH-E + \mu \quad (3)$$

Na quarta e na quinta equações, utilizou-se o modelo da equação (3), buscando captar o efeito do microcrédito sobre a variação na pobreza. Foram utilizadas duas variáveis representativas do microcrédito. Na equação (4) foi incluído o volume de microcrédito concedido (EMP). Na equação (5) foi incluído o número de clientes atendidos (CL) como variável dependente. Embora as duas variáveis citadas acima representem o microcrédito, a utilização de ambas separadamente objetiva averiguar se o volume de crédito concedido responde, de forma diferenciada, ao número de clientes atendidos nos modelos considerados.

$$POB = \beta_0 + \beta_1 GINI + \beta_2 TR + \beta_3 IDH-E + \beta_4 EMP + \mu \quad (4)$$

$$POB = \beta_0 + \beta_1 GINI + \beta_2 TR + \beta_3 IDH-E + \beta_3 CL + \mu \quad (5)$$

No modelo proposto, a literatura aponta os efeitos esperados dos coeficientes. Com relação à concentração de renda, espera-se um efeito diretamente proporcional. Ou seja, quanto maior a concentração de renda, maior a pobreza. Se houver uma maior concentração das riquezas municipais, mais pessoas ficarão alheias ao processo dos benefícios econômicos existentes ou em expansão.

No caso do tamanho econômico dos municípios, representado pelo Produto Interno Bruto, espera-se uma relação inversamente proporcional. Um aumento na atividade produtiva deve ser acompanhado de geração de emprego e renda, reduzindo a pobreza. Da mesma forma, o esperado para as transferências governamentais é mostrar um sentido inverso em relação à pobreza. As transferências governamentais representam a forma mais imediata de subsidiar os mais pobres e proporcionar-lhes alguma forma de renda, propiciando a redução da pobreza, como mostram Soares et al. (2006).

Quanto ao índice de desenvolvimento humano – educação –, também se espera que apareça com sinal negativo. Uma população com maior nível educacional deve ter um melhor aproveitamento das oportunidades, aumentando as chances de ter remunerações mais altas e reduzindo a pobreza. Segundo Amadeo et al. (1994), a educação tem forte influência na desigualdade de renda no Brasil.

Por fim, com relação ao microcrédito, espera-se que este tenha sinal negativo. A ideia é que, com a concessão de pequenos créditos produtivos, os mais pobres, excluídos do sistema financeiro tradicional, possam ter uma ocupação, proporcionando-lhe renda continuada e, assim, atavessem a linha de pobreza no sentido dos não-pobres. Desse modo, um aumento na concessão de microcrédito contribuiria na redução da pobreza, na linha dos defensores do combate à pobreza por meio da concessão de microcrédito produtivo.

As equações apresentadas são estimadas a partir de três cortes. Inicialmente, utilizando a amostra completa, objetiva-se analisar os resultados gerais, a partir dos sinais esperados. No segundo corte, são

trabalhadas as estimações por porte dos municípios a fim de verificar se há distinção dos efeitos de acordo com o tamanho destes. No terceiro corte, trabalha-se somente com os municípios sedes das agências para observar se os efeitos se concentram no entorno de tais municípios.

4 – APLICAÇÃO DO MODELO PROPOSTO PARA AVALIAÇÃO DO PROGRAMA CREDIAMIGO

4.1 – Base de Dados

Os dados utilizados nesta pesquisa foram obtidos a partir do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) e do Banco do Nordeste (BNB), sendo este último a fonte das informações relativas ao volume de microcrédito concedido por município nordestino, bem como os números de clientes atendidos.

As variáveis utilizadas foram definidas da seguinte forma:

- Pobreza, pessoas pobres (POB) – percentual de pessoas com renda domiciliar *per capita* inferior a R\$ 75,50, equivalentes a 1/2 salário mínimo vigente em agosto de 2000. O universo de indivíduos é limitado àqueles que vivem em domicílios particulares permanentes.
- Índice de Gini (GINI) – mede o grau de desigualdade existente na distribuição de indivíduos segundo a renda domiciliar *per capita*. Seu valor varia de 0, quando não há desigualdade (a renda de todos os indivíduos tem o mesmo valor), a 1, quando a desigualdade é máxima (apenas um indivíduo detém toda a renda da sociedade e a renda de todos os outros indivíduos é nula).
- PIB Municipal (PIB) – deflacionado pelo deflator implícito do PIB nacional. Fontes: Para 2002-2005, Sistema de Contas Regionais Referência 2002; para 1999-2001, Antigo Sistema de Contas Regionais. As estimativas do PIB a custo de fatores e a preços básicos são iguais à soma dos setores agropecuária, indústria e serviços.

Conceito utilizado antes de 1999: a custo de fatores. A partir de 1999 o conceito do PIB utilizado é o de preços de mercado. Neste período, deve ser acrescentado a *dummy* financeira e os impostos sobre produtos. Para os anos censitários de 1970 a 1996, elaborado pelo IPEA.⁹ Para dados anteriores a 1999, as estimativas do PIB das atividades em nível municipal não são consistentes com aquelas em nível estadual e nacional. O problema se deve à utilização de metodologias distintas.

- Renda de transferências governamentais (TR) – equivale à participação das rendas provenientes de transferências governamentais (aposentadorias, pensões e programas oficiais de auxílio, como renda mínima, bolsa-escola e seguro-desemprego etc.) na renda total do município. O universo de municípios da tabela é definido pelo IBGE no levantamento censitário e não necessariamente coincide com o oficialmente existente ou instalado na data de referência.
- Índice de Desenvolvimento Humano – educação (IDH-E) – subíndice do IDH relativo à Educação. Obtido a partir da taxa de alfabetização e da taxa bruta de frequência à escola, convertidas em índices por: $(\text{valor observado} - \text{limite inferior}) / (\text{limite superior} - \text{limite inferior})$, com limites inferior e superior de 0% e 100%. O IDH-Educação é a média desses dois índices, com peso dois para taxa de alfabetização e peso um para taxa bruta de frequência. O universo de municípios da tabela é definido pelo IBGE no levantamento censitário e não necessariamente coincide com o oficialmente existente ou instalado na data de referência.
- Empréstimos (EMP) – volume de microcrédito acumulado nos anos de 1998, 1999 e 2000, concedido pelo programa Crediamigo do BNB. Os empréstimos concedidos nesse período poderiam chegar a R\$ 4.000,00 por cliente, embora, atualmente, essa margem seja bem

9 Para ver metodologia do PIB Municipal de 1970 a 1996, acessar o site do Ipeadata. Disponível em: http://www.ipeadata.gov.br/ipeaweb.dll/ipeadata?SessionID=947061867&Tick=1217254475812&VAR_FUNCAO=Ser_Temas%28127%29&Mod=R.

maior. Os valores de 1998 e 1999 foram deflacionados para o ano de 2000 através do IGP-M.

- Clientes atendidos (CL) – número total de pessoas que obtiveram crédito através do programa Crediamigo nos anos de 1998, 1999 e 2000.

Os dados referentes ao ponto médio e dispersão de todas as variáveis utilizadas estão resumidos na Tabela 3. Foram utilizados dados de 1.243 municípios, que correspondem àqueles sob a jurisdição do Banco do Nordeste.

Sobre o trabalho com a variável microcrédito, é importante mencionar que o BNB somente disponibilizou o volume de empréstimos concedidos por agência. Desse modo, a distribuição do volume de créditos por municípios se deu mediante ponderação pelo PIB municipal de acordo com a jurisdição de cada agência. Foram também feitas simulações supondo que o volume de crédito concedido pelas agências foi integralmente adquirido por residentes dos respectivos municípios sedes das agências. Esse trabalho com os dados foi realizado em diferentes cortes, de acordo com a forma de estimação anteriormente.

Tabela 3 – Nordeste – Resumo das Estatísticas Descritivas das Variáveis Empregadas, 2000

Variáveis	Média	Mediana	Amplitude	Desvio-Padrão	Mínimo	Máximo
Pobreza (%)	69,28	70,88	90,28	10,39	2,74	93,02
Gini	0,576	0,569	0,437	0,053	0,358	0,795
PIB(mil R\$ de 2000)	99.916,32	20.060,84	9.774.934,32	571.407,69	1.785,19	9.776.719,51
Transferências (R\$)	2.277,28	713,95	251.585,84	11740,41	33,38	251619,23
IDH-E	0,613	0,609	0,383	0,052	0,479	0,862
CL	2078,889	1294	11888,00	2335,07	31	11919
Empréstimos (R\$)	295.459,45	41.239,91	20.901.825,67	1.252.920,78	322,86	20.902.148,53

Fonte: BNB e IPEA.

4.2 – Análise dos Resultados

As estimações foram feitas a partir de três cortes: i) com a amostra completa; ii) com amostras de acordo com o porte dos municípios; e iii) com a amostra formada pelos municípios sedes das agências. Na estimação, realizada com a amostra completa, foram consideradas as equações (1), (2), (3) e (4). Os resultados estão apresentados na Tabela 4.

Tabela 4 – Nordeste – Determinantes da Pobreza, para Todos os Municípios, 2000

POB	(1)	(2)	(3)	(4)
Constante	57.50886*** (24.03220)	140.7272*** (58.57773)	138.5378*** (56.93177)	140.7738*** (58.57373)
GINI	25.91017*** (6.225851)	28.68077*** (11.05314)	32.09283*** (12.26348)	28.72992*** (11.06780)
PIB	-5.49E-05*** (-21.86826)	-1.92E-05*** (-10.93776)	(-)	-1.81E-05*** (-8.023976)
TR	(-)	(-)	-0.000892*** (-11.86244)	
IDH-E	(-)	-141.5921*** (-44.18822)	-140.7126*** (-44.43760)	-141.7156*** (-44.17356)
EMP	(-)	(-)	(-)	-2.71E-07 (-0.829370)
Nº Observações	1243	1243	1243	1243
R ² Ajustado	0.281928	0.721015	0.725278	0.720945
Teste F	244.8163	1070.950	1093.977	803.1819

Fonte: Elaboração Própria dos Autores com Auxílio do Software Eviews 4.

Nota: Os números entre parênteses representam a estatística t dos estimadores. Significativos a 1% são denotados por ***; 5%, denotados por **; e 10%, por *.

Os resultados da estimação (1) mostram que os coeficientes das variáveis GINI e PIB apresentam-se conforme o esperado. Ou, quanto maior a concentração da renda, pior e mais acentuada deve ser a pobreza. E quanto maior o tamanho do município, menor será a pobreza. Na estimação (2), os resultados iniciais são mantidos e a variável IDH-E aparece conforme

esperado. Ou seja, nos municípios onde se observa um melhor nível educacional médio, menor tende a ser a pobreza. Essa equação apresenta um melhor poder explicativo, observando-se a partir do coeficiente de determinação, que passa de 0,28 para 0,72.

Na estimação (3), a representação do tamanho é feita pela variável transferências (TR). Mantêm-se não apenas os efeitos esperados, mas também o poder de explicação observado na estimação (2). Na estimação (4), foi acrescentada a variável microcrédito através do volume de empréstimos concedidos (EMP) à estimação (2). Os resultados anteriores se mantiveram para todas as variáveis. Para a variável incluída EMP, não foi obtido um coeficiente significativo. Assim, *a priori*, o resultado mostra que a elevação do microcrédito não teria impacto sobre a redução da pobreza.¹⁰

Para qualificar esse resultado, foram feitas investigações adicionais. Em primeiro lugar, considerando que não se verificou homocedasticidade na estimação, buscou-se trabalhar com cortes de dados considerando municípios com características mais próximas entre si. Depois, fez-se uma análise adicional considerando apenas os municípios onde existem agências do BNB que atuam com o programa Crediamigo.

4.2.1 – Corte por tamanho econômico

Nessa estratificação, foi considerado o tamanho econômico, de modo que, primeiro, foram levados em conta os municípios com produto interno bruto menor que R\$ 50 milhões. Em um segundo conjunto de equações, contemplaram-se os municípios com PIB de R\$ 50 milhões a R\$ 100 milhões. Por fim, tendo em vista que, ao considerar produtos internos brutos maiores ocasionam uma redução significativa no número de observações, os dois últimos conjuntos de equações, para não ocasionar amostras significativamente pequenas, contemplam municípios em um intervalo do PIB maior que os anteriores, ou seja: i) entre R\$ 100 milhões e R\$ 200 milhões; e ii) de R\$ 200 milhões a R\$ 500 milhões.

¹⁰ É importante mencionar que não foi rejeitada a hipótese de heterocedasticidade, mesmo com a utilização do método dos coeficientes de variância de White.

No primeiro corte, para os municípios com PIB menor que R\$ 50 milhões, foram eliminados os *outliers* Fernando de Noronha e Toritama, ambos nos Estado de Pernambuco, em virtude de tais municípios apresentaram proporções de pobres bastante distintas dos demais. Mesmo assim, os resultados não foram conclusivos, devido a problemas de normalidade e autocorrelação serial. Isso também ocorreu no terceiro corte, para os municípios com PIB entre R\$ 100 milhões e R\$ 200 milhões.

No segundo corte, para os municípios com PIB entre R\$ 50 milhões e R\$ 100 milhões, foi possível, a partir de uma amostra de 114 municípios, obter resultados mais confiáveis,¹¹ que estão apresentados na Tabela 5.

Como anteriormente, os coeficientes aparecem com sinal esperado, sendo o efeito com relação à pobreza positivo no caso da maior concentração da renda e negativo no caso da elevação do PIB, como mostra a estimação (1). Também como colocado anteriormente, a inclusão da variável educação entra negativamente, conforme o esperado, e aumenta o poder explicativo, considerando-se o coeficiente de determinação (R^2), que passa para 0,51, conforme pode ser visto na estimação (2). Pode-se observar ainda que, a partir das estimações (2) e (3), como anteriormente, as variáveis de tamanho geram resultados próximos e dentro do esperado. A variável TR aparece com sinal negativo e significativa a 10%.

Observando-se esse aspecto de representatividade em relação ao tamanho e considerando-se que as transferências têm um impacto mais direto com a pobreza, por representarem injeção direta de renda, optou-se por utilizar a estimação (3) como base, a partir da qual foi analisado o efeito do microcrédito.

11 No conjunto de equações exposto na Tabela 10, realizaram-se provas objetivando a constatação da violação de algum pressuposto básico do modelo econométrico. Desse modo, foi aplicado a o teste de White, o teste de Breusch-Godfrey e a prova de Jarque-Bera; para vitrificar respectivamente se os modelos eram de homoscedasticidade, se os resíduos estavam distribuídos normalmente e se estes tinham autocorrelação serial, nesse último caso, avaliados até a segunda ordem. Os resultados finais indicaram que nenhum dos pressupostos foram violados.

Tabela 5 – Nordeste – Determinantes da Pobreza, para os Municípios com PIB entre R\$ 50 Milhões e R\$ 100 Milhões, 2000

POB	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Constante	62.98292*** (6.923961)	119.4234*** (14.07753)	115.2785*** (13.54997)	114.3132*** (13.33463)	112.0407*** (13.19393)
GINI	21.55749 (1.539315)	26.31619*** (2.626277)	29.45837*** (2.923007)	30.37426*** (2.998659)	34.62917*** (3.400932)
PIB	-0.000134** (-2.316947)	-2.78E-05 (-0.651701)	(-)	(-)	(-)
TR	(-)	(-)	-0.000870* (-1.731636)	-0.000996* (-1.916108)	-0.000916* (-1.853852)
IDH-E	(-)	-94.68645*** (-10.35745)	-91.37038*** (-9.942124)	-90.74265*** (-9.843513)	-92.47553*** (-10.22043)
EMP	(-)	(-)	(-)	1.21E-06 (0.946079)	(-)
CL	(-)	(-)	(-)	(-)	0.000455** (2.198637)
Nº Observações	114	114	114	114	114
R² Ajustado	0.046981	0.513132	0.524222	0.523768	0.540247
Teste F	3.785288	40.69863	42.50191	32.06979	34.19597

Fonte: Elaboração Própria dos Autores com Auxílio do Software Eviews 4.

Nota: Os números entre parênteses representam a estatística t dos estimadores. Significativos a 1% são denotados por ***, 5%, denotados por **, e 10%, por *.

Na estimação (4), foi considerado o volume de empréstimos de microcrédito. Os resultados da estimação (3) se mantiveram, mas a variável microcrédito não se mostrou significativa. Na estimação (5), foi considerada a quantidade de clientes que tomaram empréstimos no programa de microcrédito. Os resultados da estimação (3) se mantiveram e a variável microcrédito apareceu significativa, mas com sinal contrário ao esperado.

Nas estimações para o quarto corte, dos municípios com PIB entre R\$ 200 milhões e R\$ 500 milhões, não foram verificadas violações dos pressupostos básicos. Os resultados, obtidos de uma amostra de 41 municípios, estão apresentados na Tabela 6.

Tabela 6 – Nordeste – Determinantes da Pobreza, para os Municípios com PIB entre R\$ 200 Milhões e R\$ 500 Milhões, 2000

POB	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Constante	55.29480*** (3.852693)	110.5109*** (6.844030)	98.21714*** (6.308028)	92.96179*** (5.940240)	93.56666*** (6.168910)
GINI	2.481104 (0.107777)	7.604514 (0.415389)	21.96750 (1.248677)	26.08883 (1.493589)	23.16521 (1.367260)
PIB	-1.47E-05 (-1.227751)	-6.62E-08 (-0.006651)	(-)	(-)	(-)
TR	(-)	(-)	-0.000512** (-2.606759)	-0.000715*** (-3.071747)	-0.000457** (-2.390902)
IDH-E	(-)	-80.27847*** (-4.826110)	-71.29028*** (-4.761660)	-67.45596*** (-4.527743)	-68.53981*** (-4.734721)
EMP	(-)	(-)	(-)	8.59E-07 (1.554925)	(-)
CL	(-)	(-)	(-)	(-)	0.000414* (1.985754)
Nº Observações	41	41	41	41	41
R² Ajustado	0.039539	0.362787	0.461655	0.481523	0.501323
Teste F	0.782171	8.591115	12.43394	10.28724	11.05307

Fonte: Elaboração Própria dos Autores com Auxílio do *Software Eviews 4*.

Nota: Os números entre parênteses representam a estatística t dos estimadores. Significativos a 1% são denotados por ***; 5%, denotados por **; e 10%, por *.

Na estimação (1), os coeficientes representativos do grau de concentração e do tamanho econômico não se mostraram significativos. A inclusão da variável educação, na estimação (2), aparece negativamente, conforme o esperado, conferindo algum poder explicativo à estimação, que mantém não-significativas as outras duas variáveis. Na estimação (3), o grau de concentração permanece não-significativo, mas a variável transferências, representativa do tamanho, aparece significativa e com sinal esperado, assim como a variável educação. Essa estimação apresenta um coeficiente de determinação (R2) de 0,46, superior ao da estimação (2).

Com a inclusão do volume de microcrédito na estimação (4), os resultados da estimação (3) praticamente se mantiveram, mas esta variável

não se mostrou significativa. Na estimação (5), considerando a quantidade de clientes que tomaram empréstimos no programa de microcrédito, os resultados da estimação (3) se mantiveram e a variável microcrédito apareceu significativa, mas, mais uma vez, com sinal contrário ao esperado.

Em resumo, os resultados esperados das demais variáveis se mantiveram conforme o esperado após a inclusão da variável microcrédito. Esta variável, contudo, apresentou-se não-significativa, quando se considera o volume de microcrédito, ou com sinal contrário ao esperado, quando se considera o número de clientes que participam do programa. Desse modo, não foram encontradas evidências de que o aumento do microcrédito contribui para a redução da pobreza nos municípios nordestinos.

4.2.2 – Corte por cidade sede da agência

Nessa estratificação, foram consideradas na amostra apenas as cidade sedes das agências do BNB que operam com o programa Crediamigo, assumindo que, em tais cidades, ocorria o consumo do crédito do programa em sua jurisdição. Isso significa dizer que a grande maioria dos clientes de microcrédito do BNB tinha seus negócios na própria cidade onde estava a agência concedente do crédito. Essa suposição é bastante razoável por alguns motivos.

Primeiro porque no ano de 2000, período-base desse trabalho, o Crediamigo ainda estava dando seus primeiros passos e estava em fase de conquistas de seus primeiros clientes. É provável que este fosse mais conhecido no município onde estava localizado, já que a própria existência do prédio da agência na cidade já representa um *marketing* local e, da mesma forma, a proximidade dos clientes é um fator relevante nesse negócio.

Segundo, as agências do Crediamigo são estrategicamente localizadas onde estão seus clientes potenciais. São cidades onde, geralmente, existe o maior número de microempreendimentos da jurisdição, locais onde o potencial empreendedor se destaca em relação às demais cidades onde não há agências. Por fim, se considerarmos que, em 2000, segundo relatório

do próprio banco, o programa atendeu, aproximadamente, somente três municípios por agências, e observado que, dentre as três, a agência-sede estava onde apresentava maior potencial empreendedor, podemos afirmar, com pouca margem de erro, que a grande maioria dos clientes estava nas cidades-polos. Os resultados,¹² obtidos de uma amostra de 96 observações, estão apresentados na Tabela 7.

Tabela 7 – Nordeste – Determinantes da Pobreza, para os Municípios que Possuem Agência do BNB com Programa Crediamigo, 2000

POB	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Constante	31.99541** (2.158916)	128.2818*** (10.89348)	122.6593*** (10.66973)	117.9319*** (10.18721)	117.8715*** (10.35326)
GINI	39.30429 (1.616080)	50.74268*** (3.431272)	55.98497*** (3.817221)	56.49049*** (3.910106)	54.96573*** (3.841954)
PIB	-3.62E-06*** (-6.604837)	-7.04E-07* (-1.742920)	(-)	(-)	(-)
TR	(-)	(-)	-4.96E-05*** (-2.738015)	-3.19E-05 (-1.595537)	-1.82E-05 (-0.828877)
IDH-E	(-)	-136.9674*** (-12.66797)	-133.4509*** (-13.17743)	-126.6475*** (-11.99197)	-124.9244*** (-11.90530)
EMP	(-)	(-)	(-)	-3.03E-07* (-1.960110)	(-)
CL	(-)	(-)	(-)	(-)	-0.000904** (-2.401985)
Observações	96	96	96	96	96
R ² Ajustado	0.304799	0.743923	0.755399	0.762729	0.767455
Teste F	21.82552	92.99399	98.79587	77.34639	79.38067

Fonte: Elaboração Própria dos Autores com Auxílio do *Software Eviews 4*.

Nota: Os números entre parênteses representam a estatística t dos parâmetros. Significativos a 1% são denotados por ***; 5%, denotados por **; e 10%, por *.

Na estimação (1), a variável tamanho aparece com sinal negativo, conforme esperado, mas o grau de concentração mostra-se não-significativo. Na

12 Todas as estimações da Tabela 7, como outrora, foram submetidas a testes para verificação de possíveis violações dos pressupostos de homoscedasticidade, multicolinearidade, normalidade dos resíduos e autocorrelação serial. Não foi encontrada violação em nenhum desses pressupostos.

estimação (2), o tamanho continua com sinal negativo, o grau de concentração aparece positivo e a variável educação entra negativamente, todos significativos e com efeito conforme o esperado. O poder explicativo, considerando-se o coeficiente de determinação (R^2), aumenta significativamente, passando para 0,74, conforme pode ser visto na estimação (2). É possível observar ainda, a partir da estimação (3), que a colocação da variável transferências praticamente não afeta o resultado obtido na estimação (2), havendo inclusive uma melhoria do poder explicativo, com aumento do coeficiente de determinação (R^2) para 0,75.

Com a inclusão do volume de microcrédito na estimação (4), os resultados da estimação (3) praticamente se mantiveram, embora a variável transferências apareça como não-significativa. Observe-se, contudo, que o microcrédito guarda uma relação inversa com o índice de pobreza, significando que, no caso dos municípios-sede, um aumento do volume de microcrédito contribuiu para reduzir os índices de pobreza. O resultado se mantém na estimação (5), significando que, no caso dos municípios-sede, um aumento na quantidade de clientes atendidos pelo programa contribuiu para reduzir os índices de pobreza.

5 – CONSIDERAÇÕES FINAIS

A concessão de pequenos créditos vem ganhando espaço no debate sobre as políticas públicas de combate a pobreza. Nessa temática, o presente trabalho buscou avaliar a influência das operações de microcrédito na redução da pobreza, investigando o efeito desta variável em meio a outras colocadas pela literatura, como a concentração de renda, o tamanho econômico, representado pelo PIB ou pelas transferências governamentais, e a educação.

A utilização do microcrédito se constituiria um mecanismo importante de combate à pobreza por gerar oportunidade para que micro e pequenos empreendedores tenham acesso a recursos para a montagem de negócios, aumentando a renda de camadas menos favorecidas da população. Nesse sentido, nas operações de microcrédito, seria importante a focalização,

definindo adequadamente o público-alvo, buscando atingir os mais pobres, principais excluídos do sistema financeiro tradicional. Por outro lado, a sustentabilidade das operações requer um aumento no volume médio de crédito concedido, como forma de aumentar o rendimento da operação. Isso pode ser um entrave no objetivo focalizador, uma vez que a elevação no volume médio de microcrédito pode provocar um direcionamento do crédito para uma camada da população que está fora da linha de pobreza.

O presente trabalho investigou esse papel do microcrédito a partir dos dados do programa Crediamigo do BNB. Esse programa se destaca por ser, pela sua dimensão, o programa de microcrédito mais importante do país. Foram utilizados dados de 1.243 municípios nordestinos, no ano de 2000, de forma a tornar compatível temporalmente o trabalho com as demais bases de dados. Foram analisados os efeitos sobre a pobreza (POB) decorrentes da concentração de renda (GINI), do tamanho econômico, representado pelo PIB (PIB) ou pelas transferências governamentais (TR), da educação (IDH-E) e, sobretudo, do microcrédito, representado pelo volume emprestado (EMP) ou pelo número de clientes (CL). A análise envolveu a estimação de cinco equações. Foram feitos três grandes cortes de dados. No primeiro, foi utilizada a amostra total. No segundo, foram utilizados dados de acordo com o porte dos municípios. E no terceiro, foram utilizados dados somente dos municípios que possuem agências do BNB.

O conjunto dos achados desse trabalho está bastante próximo de outros estudos sobre o tema, seja no corte por tamanho econômico ou ainda na estratificação que levou em conta apenas os municípios-sede. No caso da concentração de renda, na maior parte dos resultados, o efeito mostra-se positivo e significativo, indicando que uma maior concentração contribui para elevar a pobreza. Quanto ao tamanho econômico, os resultados mostraram-se bastante próximos ao utilizar o PIB ou as transferências (TR) como variáveis. O efeito mostrou-se negativo, indicando que um aumento desta variável contribui para reduzir a pobreza. Tais resultados são semelhantes aos apontados por Diniz e Arraes (2006), ao utilizarem os estados brasileiros como amostra e considerarem o tamanho econômico e a concentração de renda como variáveis explicativas da pobreza no Brasil.

Sobre o índice de desenvolvimento humano – educação (IDH-E) –, o efeito mostrou-se consistente e conforme o esperado. Em todas as estimações, a inclusão dessa variável aumentou o grau de explicação, aparecendo sempre significativa e com sinal negativo. Isso indica que uma melhoria nos indicadores educacionais contribui para a redução da pobreza. Esse resultado corrobora aqueles de Amadeo et al. (1994), que apresentam evidências da grande influência da educação nas diferenças de renda da população brasileira. Para Amadeo et al. (1994), entre 30 e 35% da desigualdade, no Brasil, seriam sanados, caso a parte do problema que tem origem na disparidade educacional fosse resolvida – ponto de vista compartilhado por Rocha (1995b).

Quanto à influência do microcrédito na redução da pobreza, os resultados apresentam sensibilidade em relação aos cortes estudados. Trabalhou-se com o volume de crédito e com o número de clientes atendidos no intuito de observar os efeitos decorrentes não apenas do aumento dos recursos mas também da base de clientes. No primeiro corte, com a amostra total, o efeito da variável não se mostrou significativo. No segundo corte, considerando o porte dos municípios, o efeito da variável, contrário ao esperado, não evidenciou o papel do microcrédito em reduzir a pobreza. Somente no terceiro corte, que considera os municípios onde há agência do BNB, o efeito do microcrédito, seja para volume de operações ou para quantidade de clientes atendidos, mostrou-se negativo e significativo, como seria de esperar.

Os resultados obtidos podem apontar que, à época, a operação do microcrédito, concentrada no entorno das agências, tinha os efeitos esperados sobre a pobreza apenas nos municípios-sede. Esse resultado pode estar condicionado ao período de análise, onde havia uma abrangência bem menor do programa, normalmente, com concentração nos municípios onde se localizavam as agências, do que aquela observada atualmente. Em estudos posteriores, a utilização do modelo proposto com menor defasagem temporal pode trazer conclusões mais definitivas em relação ao impacto do programa de microcrédito sobre a redução da pobreza.

REFERÊNCIAS

AMADEO, E. et al. **A natureza e o funcionamento do mercado de trabalho desde 1980**. Rio de Janeiro: IPEA, 1994. (Texto para Discussão, n. 353).

AMIN, S.; RAI, A.; TOPA, G. **Does microcredit reach the poor and vulnerable?: evidence from Northern Bangladesh**. New York: C.V. Starr Center, 1999. (Working Paper).

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Relatório de economia bancária e crédito**. Brasília, DF, 2006. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/Pec/spread/port/relatorio_economia_bancaria_credito.pdf>. Acesso em: 2 dez. 2007.

BNB. **Relatório anual do Programa CrediAmigo**. [S.l.], 2000. Disponível em: <http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Produtos_e_Servicos/Crediamigo/gerados/Resultados.asp>. Acesso em: 8 dez. 2007a.

_____. **Relatório anual do Programa CrediAmigo**. [S.l.], 2001. Disponível em: <http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Produtos_e_Servicos/Crediamigo/gerados/Resultados.asp>. Acesso em: 8 dez. 2007b.

_____. **Relatório anual do Programa CrediAmigo**. [S.l.], 2002. Disponível em: <http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Produtos_e_Servicos/Crediamigo/gerados/Resultados.asp>. Acesso em: 8 dez. 2007c.

_____. **Relatório anual do Programa CrediAmigo**. [S.l.], 2003. Disponível em: <http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Produtos_e_Servicos/Crediamigo/gerados/Resultados.asp>. Acesso em: 8 dez. 2007d.

_____. **Relatório anual do Programa CrediAmigo**. [S.l.], 2004. Disponível em: <http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Produtos_e_Servicos/Crediamigo/gerados/Resultados.asp>. Acesso em: 8 dez. 2007e.

_____. **Relatório anual do Programa CrediAmigo**. [S.l.], 2005. Disponível em: <http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Produtos_e_Servicos/Crediamigo/gerados/Resultados.asp>. Acesso em: 8 dez. 2007f.

_____. **Relatório anual do Programa CrediAmigo.** [S.l.], 2006. Disponível em: <http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Produtos_e_Servicos/Crediamigo/gerados/Resultados.asp>. Acesso em: 8 dez. 2007g.

BNDES. **Desembolso anual do sistema BNDES.** [S.l.], [2--]. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/estatisticas/download/Int2%201D%20a%20porte.pdf>>. Acesso em: 22 mai. 2008.

_____. **Programa de Desenvolvimento Institucional.** [S.l.], 2001.

BOLETIM MENSAL DO BANCO CENTRAL DO BRASIL. Brasília, DF: Banco Central do Brasil, v. 43, n. 12, dez. 2007. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/ftp/histbole/BT-200712P.ZIP>>. Acesso em: 20 jan. 2008.

BOTELHO, M. R. A.; RIBEIRO, R. G. C. A oferta de microcrédito: distanciamento do objetivo de contribuição no combate à pobreza a partir da atuação segundo a lógica do sistema bancário. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, 11., 2006, Vitória. **Anais...** Vitória, 2006. p. 1-25.

CALDAS, E. L. Experiências de microcrédito. In: ENCONTRO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 23., 1999, Foz do Iguaçu. **Anais...** Foz do Iguaçu, 1999.

_____. Da experiência do microcrédito à microfinança. **Revista Diálogo Econômico Local**, n. 1, p. 47-48, jul. 2003.

CÂNDIDO JUNIOR, J. O.; MATOS FILHO, J. C. **Poupança privada e sistema financeiro:** possibilidades e limitações. Rio de Janeiro: Ipea, 1997 (Texto para Discussão, 488).

CARVALHO, C. E.; ABRAMOVAY, R. O difícil e custoso acesso ao sistema financeiro. In: SANTOS, C. A. (Org.). **Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas:** diagnósticos e perspectivas. Brasília, DF: Sebrae, 2004. v. 1. p. 17-54. Disponível em: <<http://www.econ.fea.usp.br>>. Acesso em: 20 jun. 2008.

DINIZ, M. B.; ARRAES, R. A. Novas evidências para as taxas de pobreza para os estados brasileiros. In: ENCONTRO REGIONAL DE ECONOMIA DO NORDESTE, 11., 2006, Fortaleza. **Anais...** Fortaleza, 2006.

GOLDMARK, L. et al. **A situação das microfinanças no Brasil**: versão preliminar para o Seminário Internacional BNDES Microfinanças: Projeto BNDES-BID de Microfinanças. Rio de Janeiro: [s.n.], 2000.

GUIMARÃES NETO, L. Trajetória econômica de uma região periférica. **Estudos Avançados**, v. 11, n. 29, p. 37-54, jan./abr. 1997.

HAGENAARS, A.; DE VOS, K. The definition and measurement of poverty. **The Journal of Human Resources**, v. 23, n. 2, p. 211-221, Spring 1988.

HOFFMANN, R.; KAGEYAMA, A. A. Pobreza no Brasil: uma perspectiva multidimensional. **Economia e Sociedade**, v. 15, p. 79-112, 2006.

HULME, D.; MOSLEY, P. **Finance against poverty**. London: Routledge, 1996.

LHACER, P. M. V. **Acesso ao crédito pela população de baixa renda**: a experiência do microcrédito e o mecanismo de aval solidário. 2003. 96 f. Dissertação (Mestrado em Economia) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003.

MEYER, R. L. Track record of financial institutions in assisting the poor in Asia. Manila: Publication Unit, 2002. (ADB Institute Research Paper, 49). Disponível em: <<http://www.adbi.org>>. Acesso em: 2 dez. 2007.

MORAIS, J. M. de. **Crédito bancário no Brasil**: participação das pequenas empresas e condições de acesso. Brasília, DF: CEPAL, 2005. (Serie Desarrollo Productivo, n. 168). Disponível em: <<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/23902/LCL2422-P.pdf>>. Acesso em: 11 ago. 2008.

MUKHERJEE, J. **State-owned development banks in microfinance**. [S.l.]: CGPA, 1997. (Focus Notes, 10). Disponível em: <www.cgap.org>. Acesso em: 8 nov. 2007.

NERI, M. (Org.). **Microcrédito: o mistério nordestino e o Grameen brasileiro: perfil e performance dos clientes do Crediamigo**. Rio de Janeiro: Editora da FGV, 2008.

NICHTER, S.; GOLDMARK, L.; FIORI, A. **Entendendo as microfinanças no contexto brasileiro**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

PASSOS, A. F. dos et al. Focalização, sustentabilidade e marco legal: uma revisão da literatura de microfinanças. **Mercado de Trabalho - Conjuntura e Análise**, n. 18, p. 41-61, 2002.

PASSOS, A.; COSTANZI, R. Proger Urbano: uma avaliação da geração de empregos formais. **Boletim de Políticas Sociais – Acompanhamento e Análise**, n. 4, p. 125-128, fev. 2002.

ROCHA, S. Do consumo observado à linha da pobreza. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, n. 27, ano 2, p. 313-351, ago. 1997.

_____. **Desigualdade regional e pobreza no Brasil: a evolução: 1981/95**. Rio de Janeiro: IPEA, 1998. (Texto para Discussão, 567).

_____. Estimção de linhas de indigência e de pobreza: opções metodológicas no Brasil. In: HENRIQUES. (Org.). **Desigualdade e pobreza no Brasil**. Rio de Janeiro: IPEA, 2000.

_____. A estrutura do consumo das famílias metropolitanas em São Paulo e Recife: evidências e implicações. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, v. 25, n. 2, p. 297-322, ago. 1995a.

_____. **Governabilidade e pobreza os desafios dos números**. Rio de Janeiro: IPEA, 1995b. (Texto para Discussão, 368).

_____. Impacto sobre a pobreza dos novos programas federais de transferência de renda. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 22., 2004, João Pessoa. **Anais...** João Pessoa, 2004.

_____. **Pobreza no Brasil:** afinal de que se trata?. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2003.

_____. Pobreza metropolitana e ciclos de curto prazo: um balanço dos anos 80. **Boletim Conjuntural**, n. 12, p. 35-39, jan. 1991.

_____. **Poverty lines for Brazil:** new estimates from recent empirical evidence. Rio de Janeiro: IPEA, 1993. Mimeografado.

SANTOS, C. A. Microcrédito: notas sobre as características da demanda. **Políticas Sociais**, n. 4, p. 119-126, 2002.

SEBRAE. **A questão do financiamento nas MPEs do Estado de São Paulo.** São Paulo, 1999.

SOARES, F. V. et al. **Programa de transferência de renda no Brasil:** impactos sobre a desigualdade. Brasília, DF: IPEA, 2006. (Texto para Discussão, n. 1228).

UNPD. **The millennium development goals reports 2007.** Nova York, 2007. Disponível em: <http://mdgs.un.org/unsd/mdg/Resources/Static/Products/Progress2007/UNSD_MDG_Report_2007e.pdf>. Acesso em: 10 fev. 2008.

VALENTE, R. Microcrédito como instrumento de desenvolvimento econômico e social. **Mercado de Trabalho - Conjuntura e Análise**, n. 19, p. 15-20, jun. 2002. Disponível em: <http://www.mte.gov.br/pnmpo/microcredito_instrumento_desenvolvimento_economico_social.pdf>. Acesso em: 10 dez. 2007.

YUNUS, M. **Banker to the poor.** New York: Public Affairs, 2003.

Condicionantes da Saída da Probreza com Microcrédito: O Caso dos Clientes do Crediamigo¹

Ricardo Brito Soares

- Professor do Curso de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Ceará (UFC).

Flávio Ataliba Barreto

- Professor do Curso de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Ceará.

Marcelo Azevedo Teixeira

- Mestre em Economia Curso de Pós-Graduação em Economia (Caen)/UFC. Gerente de Microcrédito do Banco do Nordeste.

1 Artigo Publicado na Revista Estudos Econômicos, São Paulo, v. 41, n. 1, P. 119-142, janeiro-março 2011.

1 – INTRODUÇÃO

A dificuldade de acesso ao crédito por parte dos mais pobres tem sido apontada como um dos principais motivos que sustentam a armadilha da pobreza e a desigualdade de renda. A alta desigualdade de renda, por sua vez, pode ser um empecilho ao próprio crescimento econômico mais acelerado. (PEROTTI, 1992; ALESINA; RODRIK, 1994; PERSON; TABELLINI, 1994). Este é o contexto no qual o microcrédito pode ganhar uma função social e econômica extra, que ultrapassa o simples interesse privado de sustentação e desenvolvimento das nano ou micro e pequenas empresas recorrentes. Acreditando nessa premissa, o Banco Mundial e vários países em desenvolvimento têm estimulado esta modalidade de crédito até mesmo como política de desenvolvimento.

Com esse apelo adicional de mecanismo de desenvolvimento, vários estudos sobre impacto na pobreza, dos programas de microcrédito, foram realizados principalmente para alguns países da África, Ásia e América Latina. Uma síntese do impacto dos mais importantes programas desenvolvidos na década de 1990, nesses continentes, pode ser visto em Sebstad e Chen (1996); Schrieder e Sharma (1999) e Sharma e Buchenrieder (2002). Em termos gerais, os estudos apresentam resultados em várias direções sobre a contribuição desses programas no alívio da condição de pobreza.²

A possibilidade de evidências em diversas direções, quanto aos reais efeitos dos programas sobre a pobreza, pode estar relacionada não apenas a metodologias diferenciadas de avaliação de impacto mas, sobretudo, a fatores específicos de cada programa de microcrédito e de seus clientes. Ou seja, uma possível falha de eficácia pode ser decorrente mais do tipo de programa, dos clientes e das condições de mercado do que do simples risco de concessão de crédito aos pobres por si. Neste sentido, é oportuno enfatizar que a literatura

2 Ver, por exemplo, Hulme e Mosley (1996); Karlan (2001), e Morduch (1998) para estudos mais céticos quanto à contribuição líquida e extensiva dos programas de microcrédito no alívio da pobreza, e Copestake et al. (2005) e Khandker (2003) para evidências mais enfáticas de impactos.

parece ter priorizado as análises de impacto em detrimento das análises de monitoramento³ dos clientes, como que “apressando” um diagnóstico final sobre a validação do microcrédito como política de diminuição efetiva da pobreza. Khan (2009) enfatiza que essa tendência da literatura em fazer avaliação de impacto do programa antes de avaliar o impacto no cliente surge também como uma demanda da própria indústria de microcrédito, geralmente mais interessada em ganhar escala do que, necessariamente, seguir compromissos de desenvolvimento macroeconômicos.

Alguns autores, no entanto, atentam para a necessidade de se localizarem, dentro do próprio programa e de seus contextos sociais, as virtudes e falhas da política de microfinanciamento. Goldberg (2012) cita o exemplo do *Grameen Bank*, que utiliza uma ferramenta de monitoramento dos clientes e dos mecanismos de crédito ao longo de suas permanências no programa, visando acompanhar a evolução de indicadores de saída da pobreza. Ou seja: uma vez que o pobre ganha acesso ao microcrédito, o que determina suas chances de saída da pobreza?

É de imaginar que o próprio formato do programa, com respeito ao volume e tipo de crédito concedido, como também os prazos de pagamento dos clientes, pode influenciar diretamente nas estatísticas de sucesso/fracasso dele. Ademais, características individuais dos tomadores, como nível educacional e idade, os tipos de empreendimentos a serem financiados, assim como sua região de atuação, podem também ser elementos decisivos nesse processo.

O programa Crediamigo do Banco do Nordeste do Brasil é o maior programa de microcrédito orientado do Brasil, sendo responsável por 60% no mercado nacional e com projeções de expansão crescentes. Por ser um programa já consolidado e com uma política de acompanhamento “porta a porta” de seus clientes de baixa renda, ele oferece uma excelente

3 Goldberg (2012) diferencia análises de impacto das de monitoramento associando a primeira a análises comparativas de desempenho de grupos com e sem financiamento, enquanto o monitoramento envolve o acompanhamento apenas dos beneficiários do programa.

oportunidade para uma investigação apurada dos condicionantes favorecedores (ou impeditivos) do êxito de saída da condição de pobreza. Além da atratividade natural advinda do próprio tamanho do programa, o Crediamigo é autofinanciado, não recebendo benefícios fiscais e com *funding* apenas de mercado.⁴ Todas as suas despesas administrativas são cobertas pelas receitas geradas por meio dos juros cobrados dos clientes, o que garante que esse programa seja tratado internamente como uma unidade de negócios com uma gestão própria, que permite avaliações recorrentes de retornos e adimplências.

A investigação dos condicionantes de saída da pobreza para este programa é importante à medida que pode auxiliar seus formuladores, demais instituições de financiamento e até mesmo o poder público no encaminhamento de ações que viabilizem o aumento da taxa de sucesso e/ou que possam inibir ou buscar modificar atributos capazes de gerar resultados não-satisfatórios. Nesse sentido, este artigo tem a preocupação central não de avaliar diretamente o impacto comparativo do programa Crediamigo na redução da pobreza, mas, sim, identificar, para aqueles que saíram da pobreza, quais foram os principais elementos responsáveis por influenciar de forma positiva essa trajetória. Medimos, no entanto, a eficácia interna do programa em reduzir a condição de pobreza de seus clientes não apenas pela capacidade de aumento de renda mas também pelo tempo com o que fazem.

O artigo está organizado da seguinte forma: além dessa introdução, a seção 2 apresenta as principais características do programa Crediamigo do Banco do Nordeste; na seção 3, mostra o modelo teórico pelo qual o microcrédito pode contribuir para o combate à pobreza; na seção 4, é discutida a base de dados e a metodologia utilizada; na seção 5, são apresentados os resultados empíricos e verificada a importância de cada condicionante a ser discutido, assim como a análise dos resultados; por fim, a última seção é dedicada às considerações finais e discussões extensivas de políticas.

4 A captação de recursos para os empréstimos do Crediamigo, atualmente, origina-se exclusivamente de depósito interfinanceiro vinculado a operações de microfinanças (DIM), regulamentado pela Resolução Bacen 3.422 e por contrato de empréstimo entre o BNB e o Banco Mundial.

2 – CARACTERÍSTICAS INSTITUCIONAIS DO PROGRAMA CREDIAMIGO

O programa de microcrédito do Banco do Nordeste do Brasil, conhecido como Crediamigo, foi lançado em 1998, após experiência-piloto no ano anterior. Nos dias atuais, sua área de atuação concentra-se na região Nordeste e norte dos estados de Minas Gerais e Espírito Santo.⁵

Tomando por base o ano de 2006, 80% de sua carteira de empréstimos foram realizadas utilizando a metodologia do “aval solitário”. Nessa forma de operação, o cliente, individualmente, não necessita dispor de garantias suficientes para receber o crédito, mas os recursos levantados são segurados por todos os membros do grupo ao qual o indivíduo pertence. Ou seja, se um tomador de microcrédito não pagar, o grupo terá que honrar o compromisso. Esse mecanismo acaba estimulando a solidariedade e o compromisso entre seus participantes. Nesse mesmo ano, o programa atendeu principalmente clientes com baixos níveis de escolaridade (68% até oito anos de estudo) e de renda familiar (60% até R\$ 1.000,00). O crédito concedido pelo programa é voltado para os pequenos empreendedores de baixa renda para aquisição de insumos, matérias-primas e/ou para pequenos investimentos.

Como a maioria das metodologias utilizadas para concessão de microcrédito, o Crediamigo também adota a figura do agente (ou assessor) de crédito, que gerencia uma carteira de clientes, normalmente delimitada por uma área geográfica. O programa tem como estratégia conceder empréstimos crescentes ao longo do tempo, condicionando-os ao pagamento do crédito anterior, com valores crescentes. Essa estratégia atua como incentivo ao pagamento dos empréstimos futuros, esperando que isso provoque um efeito positivo na redução de inadimplência. Por outro lado, o fato de o programa iniciar com valores mais baixos permite selecionar os tomadores, nos primeiros empréstimos, com menores perdas para o grupo e para instituição credora.⁶

⁵ Informações retiradas de Banco do Nordeste (2008).

⁶ Vale mencionar que, embora baixos, os empréstimo iniciais para cada cliente variam de acordo com a

Os pagamentos são normalmente semanais, quinzenais ou mensais, dependendo do fluxo de receita dos clientes, e com prazos curtos de quatro meses, em geral, nos empréstimos para capital de giro. Isso pode trazer algumas vantagens para o Banco, como ajudar a selecionar os tomadores menos pontuais, além de permitir ao credor ter o retorno mais rápido do crédito. Assim como a maioria dos programas de microfinanças, o Crediamigo tem mais mulheres que homens como clientes ativos. A ideia por trás desse formato é a suspeição de que as mulheres são mais engajadas, pois apresentam menos risco de mobilidade e, por razões culturais, parecem ser mais sensíveis às punições sociais. Além disto, acredita-se que a mulher, de uma forma geral, tendo uma maior responsabilidade na educação e saúde dos filhos e por exercer atividades menos favorecidas que o homem, possa, através desse mecanismo, contribuir de forma mais decisiva na geração de renda na família, potencializando os resultados sociais daí advindos.

3 – MICROCRÉDITO E COMBATE À POBREZA

A eficácia dos programas de microcrédito em reduzirem a pobreza e, ao mesmo tempo, serem autossustentáveis depende da capacidade que estes têm de estimular e adequar o potencial empreendedor dos mais pobres aos mercados regionais. Néri (2001) explora múltiplas dimensões do crédito como alavanca de combate à pobreza citando efeitos desencadeadores, como: i) melhora na utilização dos ativos da família, ii) aumento na capacidade de geração de renda e iii) melhora na habilidade dos pobres em lidar com as flutuações de renda.

A Figura 1 ilustra não apenas o processo pelo qual o microcrédito pode contribuir para o alívio sustentável da condição de pobreza mas também aponta o papel de possíveis políticas públicas neste processo. Neste esquema, o programa viabiliza a capacidade dos pobres de extraírem retornos dos seus poucos ativos disponíveis (capital físico, capital humano e capital social) por meio de nanoempreendimentos. Essa premissa é sugestiva de

capacidade de pagamento projetada pelo banco a partir das informações iniciais destes.

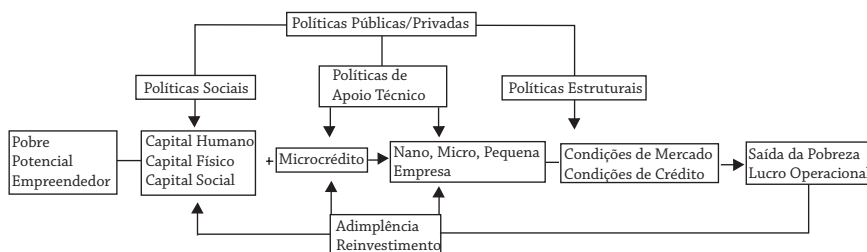


Figura 1 – Processo de Saída Sustentável da Condição de Pobreza com Microcrédito

Fonte: Elaboração Própria Adaptada de Néri (2001).

que os pobres podem ser vistos como (nano) capitalistas potenciais e não apenas como pessoas segmentadas na sociedade. (DE SOTO, 2000). É a continuidade deste processo, tendo como principal elemento propulsor a própria capacidade mercadológica desses empreendedores, que permite que a saída da condição de pobreza seja sustentável no médio e longo prazo.

No entanto, o sucesso do nanoempreendimento depende também das condições de crédito e de mercado aos quais ele é submetido e que, por sua vez, podem ser facilitadas por políticas públicas (políticas sociais, políticas de apoio técnico e políticas estruturais). Desta forma, temos um conjunto de fatores que podem influenciar na probabilidade de sucesso dos pobres em saírem da condição de pobreza em que se encontravam ao ingressarem no programa de microcrédito.

4 – BASE DE DADOS E METODOLOGIA

Sendo o segundo maior programa de microcrédito produtivo orientado da América Latina⁷ em número de clientes, o Crediamigo possui um conjunto de informações muito amplo de acompanhamento, que possibilita a investigação sobre os condicionantes que facilitam a ascensão dos mais

⁷ O primeiro programa de microcrédito da América Latina é o mexicano COMPARTAMOS.

pobres como nanoempreendedores. A base de dados utilizada neste trabalho inclui informações históricas sobre clientes ativos em 31/12/2006 e que tinham, pelo menos, dois fluxos de informações: o primeiro, gerado na entrada no programa (condição inicial) e o segundo, referente à sua posição final (último registro). Nesse critério, foram contabilizados inicialmente 196.692 clientes, que, após uma filtragem por falta de informações relevantes, foram reduzidos para 170.495.⁸

Desse grupo de clientes, focalizamos nossa atenção apenas naqueles que, ao entrarem no programa, possuíam renda familiar abaixo de um determinado nível arbitrariamente definido por nós como linha de pobreza. No entanto, duas dificuldades apareceram com esse procedimento: a primeira está relacionada à própria definição do que é considerar um indivíduo como sendo pobre, ou seja, qual a linha de pobreza que deveria ser adotada; a segunda refere-se à falta de informação direta sobre a renda familiar do indivíduo.

A determinação da linha da pobreza é importante, pois nossa análise será focada naqueles indivíduos que conseguiram cruzar esta linha após entrarem no programa. Como as discussões a respeito de suas possíveis mensurações e adequações são extensas (WORLD BANK, 2008), decidimos por três linhas de renda utilizadas no Brasil: a primeira, de meio-salário mínimo (LP ½ SM- sigla que denomina linha de pobreza para renda familiar até meio salário mínimo), é utilizada como referência para alguns programas governamentais; a segunda (LP ½ SM-R- sigla que denomina linha de pobreza para renda familiar até meio salário mínimo de referência para cada Estado), além de

8. Na exclusão, encontram-se todos os beneficiários do produto CREDIAMIGO COMUNIDADE, pois esta modalidade de empréstimo estava ainda no seu início e possui uma metodologia de acompanhamento diferenciada e clientes sem informações para escolaridade, renda municipal e número de pessoas residentes. A falta de informações ocorreu principalmente no processo de operacionalização do programa (primeiro fluxo). Desta forma, a falta de informações para alguns clientes esteve mais relacionada à falta de prática dos gerentes do que ao tipo de cliente. Esta evidência ameniza a possibilidade de problema de seleção da amostra. Ademais, um teste de médias não apontou diferenças estatisticamente significantes entre os valores médios dos empréstimos para os clientes incluídos e excluídos da amostra, evidenciando uma capacidade de pagamento projetada pela instituição parecida para eles.

usar como referência o salário mínimo, leva em consideração os padrões de vida diferenciados entre os Estados; por fim, uma terceira linha (LP PV-R-sigla que denomina linha de pobreza para renda familiar do padrão de vida referência entre as regiões) também faz diferenciação de padrões de vida entre regiões, mas ela é condicionada pelas necessidades nutricionais. A Tabela 1 mostra o valor destas linhas de pobreza em outubro de 2006 para cada estado participante do programa Crediamigo..

Tabela 1 – Linhas de Pobreza – Outubro/2006

Estado	Linhas da Pobreza (R\$)		
	LP ½ SM	LP ½ SM-R	LP PV-R
Alagoas	175,00	165,60	115,88
Bahia	175,00	169,72	115,88
Ceará	175,00	159,43	115,88
Distrito Federal	175,00	165,60	117,38
Espírito Santo	175,00	131,66	122,13
Maranhão	175,00	165,60	115,88
Minas Gerais	175,00	149,15	122,13
Paraíba	175,00	167,66	115,88
Pernambuco	175,00	178,97	115,88
Piauí	175,00	164,57	115,88
Rio Grande do Norte	175,00	166,63	115,88
Sergipe	175,00	168,69	115,88

Fonte: Manso; Gordin e Silva (2008).

Na falta de informação direta sobre renda familiar, adotamos uma variável *proxy* determinada pela adição de duas contas do cliente: lucro operacional e outras receitas familiares. O lucro operacional refere-se exatamente ao valor de retirada do negócio, que, somado a outras receitas familiares, contabiliza a disponibilidade de recursos da família. Dado que essas informações são coletadas por Assessores de Crédito treinados pelo BNB com um viés conservador,⁹ acreditamos que elas determinam uma aproximação bastante razoável da renda dos clientes que tomam esses tipos de empréstimos.

9 O viés conservador ocorre, pois a disponibilidade de renda da família é um fator determinante no montante de crédito concedido pelo banco.

É importante destacar que a soma destas duas rubricas (lucro operacional e outras receitas familiares) foi realizada para determinar a renda familiar do cliente apenas ao entrar no programa e, assim, identificar este como estando ou não na situação de pobreza. No cálculo da renda familiar atual do cliente, levamos em consideração o que se adicionou a esta renda familiar inicial proveniente exclusivamente do negócio financiado. Ou seja, o valor da renda familiar atual é dado pelo valor da renda inicial mais a variação no lucro operacional após a entrada no programa, como mostrado a seguir:

$$\text{Renda Familiar}_{t_0} = \text{Lucro operacional}_{t_0} + \text{Outras receitas familiares}_{t_0} \quad (1)$$

$$\text{Renda Familiar}_{t_1} = \text{Renda Familiar}_{t_0} + \Delta \text{Lucro operacional}_{t_1} \quad (2)$$

$$\text{e } \Delta \text{Lucro operacional}_{t_1} = \text{Lucro operacional}_{t_1} - \text{Lucro operacional}_{t_0} \quad (3)$$

De posse das variáveis de renda familiar para os dois períodos, o procedimento utilizado foi dividir a renda familiar pelo número de pessoas da família, de modo a se obter o valor da renda *per capita* familiar do cliente,¹⁰ o que permitiu identificar sua condição de pobreza para os dois períodos.¹¹

A Tabela 2, abaixo, nos mostra a matriz de transição dos clientes entre os dois fluxos de registros (entrada no programa e condição atual).

10 Devido ao excessivo número de informações incompletas no primeiro cadastro da operação para a variável indicadora do número de familiares residentes (22% de perda), utilizamos apenas a informação do último fluxo do cliente. Vale ressaltar que, entre os clientes que proveram informações para os dois fluxos, mais de 95% não modificaram o número de familiares declarados entre os dois fluxos, o que favorece este procedimento *vis-à-vis* de uma perda considerável de graus de liberdade.

11 É importante mencionar que, para o segundo período, a renda familiar, como definida, fornece uma condição de pobreza potencial, pois variações em outras receitas de familiares podem também contribuir para o aumento (ou diminuição) da renda da família. No entanto, variações no complemento de renda da família não estão diretamente ligadas ao desempenho do negócio após a entrada no programa e, por isso, foram excluídas do indicador de desempenho (saída da pobreza).

Tabela 2 – Matriz de Transição da Situação de Pobreza – Clientes Crediamigo

		Condição Atual					
		LP PV-R		LP ½ SM-R		LP ½ SM	
		Não Pobre	Pobre	Não Pobre	Pobre	Não-pobre	Pobre
Condição de Entrada	Não-pobre	143.772 (98,4%)	2.217 (1,6%)	116.933 (97%)	3.609 (3%)	111.385 (96,7%)	3.779 (3,3%)
	Pobre	14.299 (58,3%)	10.207 (41,7%)	25.064 (50%)	24.889 (50%)	26.802 (48,4%)	28.529 (51,6%)

Fonte: Matriz de Transição Adaptada da Dissertação de Teixeira (2008).

Podemos constatar, de início, um índice de sucesso em sair da condição de pobreza bastante alentador para o programa Crediamigo (58,3% para LP PV-R, 50% para LP ½ SM-R, e 48,4% para LP ½ SM). Observamos também que a proporção de clientes em situação reversa, ou seja, reduções de renda no nível de pobreza, foi muito pequena, sugerindo uma alta eficácia líquida e interna dos clientes em sair da condição de pobreza inicial na qual se encontravam.

Neste trabalho, investigamos exatamente os fatores que contribuíram para esta probabilidade de sucesso. Para isto, estimamos um modelo *Logit* multivariado para um conjunto de variáveis que incluem: i) o tempo de programa, ii) características individuais e familiares (idade, nível educacional, gênero e tipo de domicílio), iii) características do negócio (estrutura, tempo de atividade, setor, tipo de controle administrativo e prazo de venda), iv) características do empréstimo (valor, prazo e participação no empréstimo do grupo solidário) e v) aspectos regionais (efeito fixo dos estados e renda *per capita* municipal). O Quadro 1, a seguir, apresenta um maior detalhamento conceitual das variáveis utilizadas.¹²

Cabe destacar que a variável categórica tempo de programa procura evidenciar a dinâmica dos clientes pobres em sair desta condição econômica.

¹² A média das variáveis usadas no modelo encontra-se na Tabela 4.

Esta variável também capta, em parte, a eficácia do próprio programa de acompanhamento do Crediamigo, considerando o efeito do apoio técnico personalizado dos agentes de crédito sobre os clientes mais vulneráveis.

CATEGORIA	TIPO/CARACTERÍSTICAS
Tempo de Programa	Tempo de Programa – variável categórica. Faixas categóricas de seis meses (acumulados) de participação no programa contabilizadas a partir da data de entrada (primeiro fluxo).
Indivíduo e Família	Idade – idade em anos ao entrar no programa. Nível Educacional – variável categórica. Condição educacional ao entrar no programa: analfabeto, primeiro grau incompleto, primeiro grau completo, segundo grau incompleto, segundo grau completo, superior incompleto ou superior completo. Gênero – variável binária: 1 = Homem, 0 = Mulher. Tipo de Domicílio – variável categórica. Própria, alugada, emprestada, de familiares ou não-informada.
Empresa	Estrutura Física do Negócio – variável binária: 1 = Ambulante, 0 = Fixo. Tempo de Atividade – quanto tempo o cliente tem de experiência na atividade (informada por ele – em anos). Sector de Atividade – variável categórica. Comércio, indústria ou serviço. Tipo de Controles Administrativos – variável categórica construída de acordo com a classificação do Assessor de Crédito em visita ao negócio: Bom, satisfatório, precário e inexistente. Prazo de Venda do Cliente – variável categórica. O cliente pode responder que vende somente a vista, ou com prazos variando de 1 a 3 meses.
Empréstimo	Valor do Empréstimo ou Financiamento – variável Categórica. Faixa de valor individual que o cliente recebeu de crédito quando iniciou no programa. Prazo do empréstimo ou financiamento – variável categórica. Prazo em meses do empréstimo. Participação no grupo solidário – participação porcentual do empréstimo individual no montante do grupo solidário.
Regional	Estado – variável categórica. Efeito Fixo do Estado da federação em que o cliente está localizado Renda per capita municipal – renda per capita do município onde está localizada a atividade produtiva do cliente (2000).

Quadro 1 – Variáveis Explicativas

Fonte: Ipeadata.

Para extrair efeitos quantitativos de fácil interpretação do modelo *Logit*, seguimos Chowdhury; Ghosh e Whight (2005) e calculamos efeitos marginais para valores médios das variáveis explicativas.¹³ Desta forma, podemos dizer que temos efeitos marginais de saída da pobreza para indivíduos médios. Nossa variável dependente, portanto, é uma variável dicotômica igual a 1, se o indivíduo conseguiu sair da condição de pobreza, e 0, caso contrário. Deve-se ainda relatar que todas as variáveis explicativas incluídas são referenciadas à época da entrada do indivíduo no programa (primeiro fluxo), para evitar problemas de endogeneidade.

5 – RESULTADOS

A Tabela 2A (Apêndice A) mostra os coeficientes e efeitos marginais dos modelos *Logit* estimados. Pode-se verificar que não há grandes variações qualitativas nos resultados das variáveis explicativas para as três linhas de pobreza consideradas, o que sugere uma robustez para os resultados apresentados a seguir. Por simplicidade, nossa análise será centrada em algumas variáveis tradicionais de retorno, ou que evidenciem dotações (colaterais) diferenciadas mesmo entre os mais pobres. Desta forma, pode-se avaliar se o padrão de crescimento dos nanoempreendimentos se assemelha ao de qualquer outra empresa. Evidentemente, outros resultados ficam disponíveis para a reflexão do leitor.

5.1 – Tempo de Programa

É possível observar que a probabilidade de sucesso dos clientes aumenta à medida que estes se mantêm no programa. O Gráfico 1 mostra que o cliente, ao permanecer no programa, tem maiores chances de superar a condição de pobreza em todas as linhas delimitadoras deste estado. Essa probabilidade de sucesso chega a 44% para aqueles com cinco anos ou mais de programa para a linha de meio salário mínimo, indicando, assim, retornos maiores de renda em relação ao tempo de permanência no programa.

¹³ Os efeitos marginais, neste caso, são calculados como variações discretas nas probabilidades esperadas. Ver mais em Long (1997).

Outro resultado derivado importante é a velocidade de saída da pobreza. Esta tem uma média anual entre 6 e 8% até o quinto ano de programa, o que caracteriza uma grande efetividade do programa em melhorar a renda dos clientes mais pobres.¹⁴

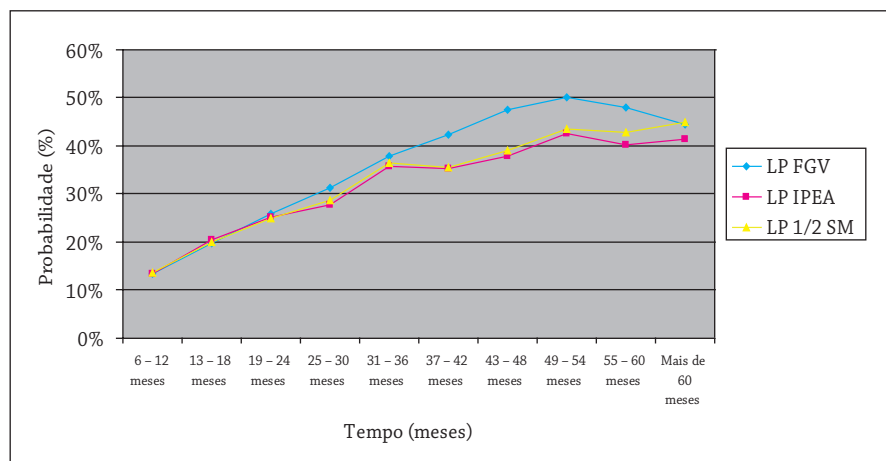


Gráfico 1 – Probabilidade de Saída da Situação de Pobreza por Tempo de Programa

Fonte: Resultados da Aplicação do Modelo Logístico Bivariado Aplicado à Base de Clientes.

Este padrão de eficácia elevado pode estar sendo induzido pela interação do apoio técnico do programa com o processo natural de *learning-by-doing* do nanoempresário. Ou seja, à medida que o cliente fica no programa, sua absorção das informações prestadas pelo programa, juntamente com sua prática empresarial, melhora suas chances de aumento da renda.¹⁵ Deve-se ponderar, no entanto, que nossa amostra considerou apenas os clientes que

14 A título de comparação, Chowdhury; Ghosh e Whight (2005) estimaram uma média anual de velocidade de saída da pobreza para clientes de microcrédito, em Bangladesh, da ordem de 3.5 a 4%. Embora a comparação não seja apropriada, pela diferenciação conceitual da pobreza, ela é ainda sugestiva de uma eficácia absoluta elevada.

15 Vale ressaltar que, sem um grupo de controle para servir de contrafactual, não podemos atribuir ao programa os méritos desta velocidade de saída da pobreza. Ou seja, este padrão de fuga da condição de pobreza caracteriza o programa, mas o inverso não pode ser constatado com a base de dados disponível.

permaneceram no programa, sendo possível que haja algum viés de *dropout* (KARLAN, 2001) de clientes menos eficientes que deixaram o programa. Em contrapartida, a inclusão de clientes que se encontram em situação de inadimplência ameniza este viés.

5.2 – Características do Indivíduo e da Família

Quanto às características individuais, podemos destacar a influência positiva da educação na saída da condição de pobreza. Essa constatação indica que, mesmo entre os mais pobres, o capital humano é relativamente remunerado em concordância com o que acontece em setores formais mais capitalizados.

Com relação ao gênero, embora o homem tenha mostrado uma probabilidade maior de sucesso que a mulher, esta última apresenta um grau de inadimplência menor.¹⁶ A conjugação destes resultados aponta para uma posição mais conservadora das mulheres, com uma preocupação comparativa de adimplência maior que a de retornos. (ARMENDARIZ; MORDUCH, 2005).

Indivíduos que moram com parentes, em domicílios emprestados ou em outros arranjos, possuem uma probabilidade menor de sair da pobreza do que aqueles que possuem domicílio próprio, indicando que a presença de ativos particulares pode favorecer o crescimento. Entretanto, é interessante observar que aqueles que pagam aluguel têm uma probabilidade maior de sair da pobreza em relação aos com domicílio próprio, o que sinaliza que compromissos de pagamentos recorrentes podem ter um efeito de incentivo extra e que a posse da propriedade parece ter mais influência no acesso ao crédito, como enfocado por De Soto (2000), do que no desenvolvimento do nanonegócio após seu recebimento.

Como esperado, verificamos que outras receitas familiares, ao entrarem no programa, influenciam positivamente no sucesso dos nanoempresários.

¹⁶ A inadimplência feminina é, aproximadamente, 10% menor que a masculina, que fica em torno de 1% para contratos de até 90 dias.

Este resultado, no entanto, deriva da participação desta variável na composição da renda *per capita* familiar inicial, como vimos anteriormente, e apenas sinaliza que, quanto mais próximo se está das linhas delimitadoras do estado de pobreza, mais fácil será cruzá-las.

5.3 – Características da Empresa

Com certa surpresa, verificamos que o tempo de atividade do empreendimento não mostrou ter uma correlação importante com a probabilidade de sucesso. Isto pode sinalizar um viés de entrada no programa para empresas em dificuldades. Ou seja, as nanoempresas já existentes recorrem ao crédito em seus pontos de declínio, o que torna o tempo de mercado menos significativo, principalmente se comparado ao tempo de programa. O que facilita um bom desempenho são as habilidades gerenciais preexistentes. Para os empreendedores que já possuíam certos controles administrativos satisfatórios¹⁷ nos seus nanonegócios antes da entrada no programa, a probabilidade de saída da pobreza foi, aproximadamente, 6 pontos percentuais (p.p.) maior que aqueles sem nenhum controle.

Outra evidência importante foi que os nanonegócios com atividades ambulantes possuem uma menor probabilidade de prosperar em relação aqueles com um ponto fixo. Esta evidência é também conciliadora com a ideia de retornos diferenciados para melhores colaterais produtivos.

A possibilidade de realizar vendas a prazo também parece ter uma influência positiva na probabilidade de sucesso em ultrapassar a linha da pobreza.¹⁸ Isto pode ser resultado de uma ação mais intensa de vendas por parte dos clientes, somada a uma possível disponibilidade relativa maior de capital para financiar o prazo maior. Ressalta-se ainda que um dos objetivos da linha de capital de giro do microcrédito é exatamente financiar as vendas a prazo.

17 Essa classificação é subjetiva e preenchida no cadastro pelo assessor de crédito na visita prévia à concessão de crédito.

18 Embora isso só ocorra mais acentuadamente quando se tem capacidade de venda para prazos de 3 meses.

5.4 – Características do Empréstimo

Como se esperava, o valor do empréstimo concedido no primeiro crédito mostrou-se relevante e significativo para a saída da pobreza. Esta variável foi segmentada por faixas de valores e o resultado indicou que a probabilidade de fuga da pobreza aumenta com o valor recebido, mas esta relação ocorre a taxas decrescentes. Para a linha de pobreza LP PV-R, ocorre um ponto de maximização do retorno no limite de R\$ 700,00. Esta evidência de retornos decrescentes, para o valor inicial do empréstimo, é importante para manter uma estratégia de compatibilidade entre o tamanho do empréstimo e o tamanho inicial do empreendimento.

Por outro lado, prazos maiores de pagamento mostraram ser negativamente correlacionados com a probabilidade de sucesso do nanoempreendedor. Estes resultados, em conjunto, sinalizam a eficácia da metodologia de empréstimos mais curtos e de valores iniciais modestos, por garantirem um acompanhamento mais próximo e com incentivos de renovações mais rápidos.

5.5 – Características Regionais

Outro resultado interessante observado foi o efeito quadrático da probabilidade de saída da pobreza em relação à renda *per capita* municipal. Este resultado pode sinalizar que as facilidades de ascensão econômica dos mais pobres são maiores em municípios de médio porte, que têm, ao mesmo tempo, demanda potencial e oferta competitiva menos acirrada.

De uma maneira geral, os resultados indicam que, mesmo entre os pobres, existe potencial para crescimento quando as oportunidades de crédito são consubstanciadas com dotações de capital inicial, como de qualquer outro agente econômico. Ou seja, o capital humano e organizacional, colaterais produtivos, incentivos de crédito e oportunidades de mercado também são valorizados pelos nanocapitalistas.

6 – CONSIDERAÇÕES FINAIS

A literatura econômica sempre foi pródiga em apontar “receituários” de desenvolvimento econômico dando demasiada ênfase a orientações de políticas como industrialização (*Rostow*) e tecnologia (*Solow*), por exemplo, sem que houvesse um detalhamento maior dos condicionantes adicionais que contribuiriam para a efetividade destas políticas. A “bola da vez” agora, pelo menos em relação a políticas de desenvolvimento de combate à pobreza, parecem ser, em parte, os incentivos às microfinanças e, mais uma vez, observa-se na literatura uma preocupação muito grande em validar (ou não) esta política com análises de impacto, sem que se identifiquem também os condicionantes auxiliares (ou impeditivos) de sucesso.

Neste trabalho, procuramos identificar um conjunto de fatores que contribuem para que programas de microcrédito possam realmente melhorar as condições de vida de seus clientes. O estudo de caso refere-se ao programa Crediamigo do Banco do Nordeste do Brasil, que é o maior programa de microcrédito orientado do Brasil e segundo maior da América Latina.

Primeiro, encontramos uma alta eficácia do programa em aliviar as condições de pobreza dos seus clientes nanoempreendedores. Nos primeiros cinco anos de programa, uma média de 6% a 8% dos clientes ultrapassa a linha da pobreza anualmente. Esta velocidade de fuga, no entanto, é maior nos primeiros anos de programa e amortece principalmente a partir do quarto ano. Estimamos, portanto, que aproximadamente entre 30% e 40% dos clientes que entram no programa, com renda familiar delimitada por padrões de pobreza, deixam essa situação com até cinco anos de programa. Sendo esta estimativa controlada por vários fatores explicativos de sucesso, podemos inferir que a política de monitoramento porta-a-porta do programa Crediamigo é bastante eficaz.

Segundo, observamos que os padrões de remuneração de ativos (físicos ou capacitadores) dos mais pobres se assemelham a qualquer outro de um empresário do topo da pirâmide produtiva. Ou seja, maiores retornos são

extraídos para aqueles nanoempresários mais dotados de capital humano (educação), de uma melhor estrutura organizacional e de colaterais produtivos (nanoempreendimentos com ponto fixo, por exemplo). Estas evidências corroboram a visão teórica do potencial empresarial dos mais pobres (DE SOTO, 2000) e do apelo normativo de que estes precisam de um “choque de mercado” (NÉRI, 2001) como condição fundamental para uma inserção social sustentável.

Terceiro, com relação às condições de empréstimos iniciais, constatamos que prazos menores com incentivos de renovações contínuas e ligeiramente crescentes produzem uma maior efetividade de alavancagem de renda dos clientes mais pobres. Ou seja, os créditos iniciais com prazos mais curtos e com valores modestos determinaram um retorno relativo maior que os empréstimos com prazos mais longos e de valores muito menores (ou muito maiores). Estas constatações demandam uma estratégia de monitoramento dos programas de microfinanciamentos que permite agilidade nas renovações (e/ou renegociações) de crédito, um acompanhamento regular dos clientes e um processo de seleção de novos clientes orientado por agentes de crédito com uma boa leitura das potencialidades e adaptações do nanoempreendimento e do mercado.

Finalmente, uma leitura geral dos resultados encontrados neste artigo sinaliza que é viável uma estratégia múltipla de parcerias com o setor público que favoreça o autossustento dos programas de microcrédito e dos seus clientes por meio de políticas educacionais, estruturais e de apoio técnico. Ou seja, é possível que o papel do Estado, enquanto agente de desenvolvimento sustentável, esteja mais voltado para a construção dos condicionantes básicos exigidos pelo mercado, do que para a influência direta neste, ou para uma assistência unilateral de fomento sem contrapartida mercadológica.

No entanto, para o fortalecimento destes argumentos, é necessário estudos complementares que permitam incluir outros determinantes de saída da pobreza, como fatores institucionais e culturais e, principalmente, fatores de interações entre políticas sociais inclusivas e programas de microcrédito.

REFERÊNCIAS

ALESINA, A.; RODRICK, D. Distributive policies and economic growth. **Quarterly Journal of Economics**, v. 109, p. 465-490, 1994.

ARMENDARIZ, B. A.; MORDUCH, J. **The economics of microfinance**. Cambridge: The MIT Press, 2005.

BANCO DO NORDESTE. **relatório anual 2006**. [s.l.], [20--]. disponível em: <www.bnb.gov.br>. acesso em: 25 fev. 2008.

CHOWDHURY, M. J. A.; GHOSH, D.; WHIGHT, R. E. The impact of micro-credit on poverty: evidence from Bangladesh. **Progress in Development Studies**, v. 5, n. 4, p. 298-309, Oct. 2005.

COPESTAKE, J. et al. Monitoring diversity of poverty outreach and impact of microfinance: a comparison of methods using data from Peru. **Development Policy Review**, v. 23, n. 6, p. 703-723, Nov. 2005.

DE SOTO, H. **O mistério do capital**. Rio de Janeiro: Record, 2000.

GOLDBERG, N. **Measuring the impact of microfinance**: taking stock of what we know. [S.l.]: Grameen Foundation USA, 2005. (Publication Series). Disponível em: <<http://www.grameenfoundation.org>>. Acesso em: 2012.

HULME, D.; MOSLEY, P. **Finance against poverty**. London: Routledge, 1996. V. 1, 2.

KARLAN, D. Microfinance impact assessments: the perils of using new members as a control group. **Journal of Microfinance**, v. 3, n. 2, p. 75-85, 2001.

KHANDKER, S. R. **Micro-finance and poverty**: evidence using panel data from Bangladesh. [S.l.]: World Bank, 2003. (PRWR, 2945).

KHAN, M. H. **Governance, growth and poverty reduction**. [S.l.]: United

Nations Department of Economic and Social Affairs, 2009. Disponível em <<http://www.un.org/esa/desa/papers>>. Acesso em: 2012.

LONG, J. S. **Regression models for categorical and limited dependent variables**. [S.l.]: SAGE Publications, 1997.

MANSO, C. A.; GORDIN, F. O.; SILVA, R. A. **Uma análise comparativa sobre a evolução dos principais indicadores de bem-estar para o Brasil, regiões e estados pós-Plano Real**. Fortaleza: UFC, 2008.

MORDUCH, J. **Does microfinance really help the poor?: new evidence from flagship programs in Bangladesh**. [S.l.], 1998. Mimeografado.

NÉRI, M. C. **Mapa de ativos: combate sustentável à pobreza**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2001.

PEROTTI, R. Income distribution, politics and growth. **American Economic Review**, v. 82, p. 311-316, 1992.

PERSSON, T.; TABELLINI, G. Is inequality harmful for growth?: theory and evidence. **American Economic Review**, v. 84, p. 600-621, 1994.

SCHRIEDER, G.; SHARMA, M. Impact of finance on poverty reduction and social capital formation: a review and synthesis of empirical evidence. **Savings and Development**, v. 23, p. 67-93, 1999.

SEBSTAD, J.; CHEN, G. **Overview of studies of the impact of microenterprise credit**. Washington, DC: Management Systems International, 1996.

SHARMA, M.; BUCHENRIEDER, G. Impact of microfinance on food security and poverty alleviation: a review and synthesis of empirical evidence. In: ZELLER, M. E.; MEYER, R. L. (Ed.). **The triangle of microfinance: financial sustainability, outreach and impact**. Baltimore: John Hopkins University Press, 2002.

TEIXEIRA, M. A. **Microcrédito:** condicionantes para saída da condição de pobreza: estudo aplicado ao Programa Crediamigo do BNB. 2008. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2008.

World Bank. **Brazil measuring poverty using household consumption.** [S.l.], 2008. (Report, n. 36358-BR). Disponível em: <<http://web.worldbank.org>>. Acesso em: 23 jan. 2008.

APÊNDICE A

Tabela 1A – Média das Variáveis Explicativas

	LP PV-R	LP ½ SM-R	LP ½ SM
Renda Familiar Per Capita Inicial (R\$ de Out.2006)	83.77	112.81	118.16
Renda Familiar Per Capita Final (R\$ de Out.2006)	166.08	198.75	204.29
Tempo de Programa			
0 – 5 meses	0.1692	0.1648	0.1638
6 – 12 meses	0.1710	0.1704	0.1695
13 – 18 meses	0.1342	0.1337	0.1327
19 – 24 meses	0.1006	0.1015	0.1007
25 – 30 meses	0.0882	0.0886	0.0894
31 – 36 meses	0.0645	0.0681	0.0684
37 – 42 meses	0.0661	0.0661	0.0662
43 – 48 meses	0.0493	0.0501	0.0507
49 – 54 meses	0.0397	0.0424	0.0432
55 – 60 meses	0.0286	0.0313	0.0320
Mais de 60 meses	0.0887	0.0830	0.0834
Características Individuais			
Idade (em anos)	36.88	37.13	37.20
Masculino	0.2979	0.3176	0.3199
Analfabeto	0.0500	0.0438	0.0424
1o Grau Incompleto	0.5934	0.5793	0.5763
1o Grau Completo	0.1241	0.1315	0.1328
2o Grau Incompleto	0.0479	0.0491	0.0488
2o Grau Completo	0.1676	0.1769	0.1798
Superior Incompleto	0.0073	0.0087	0.0089
Superior Completo	0.0098	0.0108	0.0110
Domicílio Próprio	0.7508	0.7594	0.7618
Domicílio Alugado	0.0870	0.0882	0.0886
Domicílio Parentes	0.0624	0.0532	0.0519
Domicílio Outros	0.0697	0.0715	0.0701
Domicílio Emprestado	0.0302	0.0276	0.0276
Características do Negócio			
Tempo de Atividade (em anos)	6.09	6.02	6.06
Contr. Adm. Inexistente	0.1869	0.1723	0.1686
Contr. Adm. Precário	0.5047	0.4889	0.4892
Contr. Adm. Bom	0.0754	0.0784	0.0780
Contr. Adm. Satisfatório	0.2330	0.2603	0.2642
Negócio Fixo	0.5633	0.5966	0.5996
Negócio Ambulante	0.4367	0.4034	0.4004
Vendas à vista	0.3999	0.3990	0.3972
Vendas_prazo1	0.5129	0.5092	0.5107

continua

Tabela 1A – Média das Variáveis Explicativas

			conclusão
Vendas_prazo2	0.0819	0.0855	0.0856
Vendas_prazo3	0.0052	0.0063	0.0065
Comércio	0.9145	0.9186	0.9179
Indústria	0.0361	0.0319	0.0321
Serviço	0.0495	0.0495	0.0501
Características do Empréstimo			
Valor R\$ - 200	0.1194	0.0752	0.0710
Valor R\$ 201 - 300	0.2935	0.2304	0.2211
Valor R\$ 301 - 400	0.3005	0.2916	0.2887
Valor R\$ 401 - 500	0.1752	0.2153	0.2180
Valor R\$ 501 - 600	0.0862	0.1349	0.1410
Valor R\$ 601 - 700	0.0137	0.0264	0.0295
Valor R\$ 701 - 800	0.0064	0.0131	0.0151
Valor R\$ 801 -	0.0051	0.0131	0.0155
Part. Empréstimo do Grupo	19.98	20.84	20.91
Prestações 3 meses	0.4686	0.4663	0.4667
Prestações 4 meses	0.4057	0.4165	0.4145
Prestações 5 meses	0.0332	0.0306	0.0319
Prestações 6 meses	0.0798	0.0741	0.0744
Prestações Mais de 6 meses	0.0127	0.0125	0.0125
Controle Temporal			
D1998	0.0112	0.0074	0.0075
D1999	0.0253	0.0179	0.0171
D2000	0.0195	0.0219	0.0222
D2001	0.0425	0.0472	0.0480
D2002	0.0755	0.0803	0.0819
D2003	0.1215	0.1227	0.1231
D2004	0.1637	0.1672	0.1684
D2005	0.2596	0.2602	0.2580
D2006	0.2810	0.2752	0.2737
Características Regionais			
Ceará	0.4062	0.3670	0.3809
Alagoas	0.0408	0.0480	0.0488
Maranhão	0.0794	0.0950	0.0963
Rio Grande do Norte	0.0282	0.0345	0.0364
Espírito Santo	0.0002	0.0001	0.0004
Piauí	0.0411	0.0548	0.0566
Pernambuco	0.1354	0.1335	0.1171
Bahia	0.0788	0.0897	0.0858
Minas Gerais	0.0394	0.0301	0.0361
Sergipe	0.0593	0.0544	0.0517
Paraíba	0.0913	0.0928	0.0898
Renda Per Capita Municipal (R\$ 100)	1.1525	1.1744	1.1815

Fonte: Resultados da Aplicação do Modelo Logístico Bivariado Aplicado à Base de Clientes.

Tabela 2A – Modelo Logit de Probabilidade de Sucesso em Ultrapassar a Linha da Pobreza

	LP PV-R (R\$ 117,04)1		LP ½ SM-R (R\$ 162,77)1		LP ½ SM (R\$ 175,00)	
	Coefficiente logit	Efeito Marginal	Coefficiente Logit	Efeito Marginal	Coefficiente Logit	Efeito Marginal
Tempo de Programa						
6 – 12 meses	0.5378** (9.85)	0.1209	0.5330** (13.06)	0.1313	0.5499** (13.85)	0.1363
13 – 18 meses	0.8587** (10.08)	0.1834	0.8472** (13.67)	0.2035	0.8339** (13.84)	0.2031
19 – 24 meses	1.0751** (11.56)	0.2188	1.0611** (15.84)	0.2480	1.0967** (16.88)	0.2598
25 – 30 meses	1.2609** (9.89)	0.2464	1.2622** (14.20)	0.2865	1.2890** (15.05)	0.2979
31 – 36 meses	1.4653** (10.65)	0.2707	1.5480** (16.35)	0.3338	1.6345** (17.94)	0.3569
37 – 42 meses	1.6735** (9.44)	0.2959	1.5562** (13.05)	0.3348	1.6884** (14.87)	0.3651
43 – 48 meses	1.8892** (9.99)	0.3135	1.7324** (13.75)	0.3583	1.9012** (15.90)	0.3930
49 – 54 meses	2.0265** (8.09)	0.3225	2.0148** (12.77)	0.3924	2.2621** (15.26)	0.4341
55 – 60 meses	1.8737** (7.04)	0.3061	1.9490** (11.61)	0.3817	2.2252** (14.13)	0.4264
Mais de 60 meses	1.7539** (4.97)	0.3104	1.9393** (9.18)	0.3938	2.2069** (11.27)	0.4406
Características Individuais						
Idade	0.0236** (2.82)	0.0057	0.0000 (0.00)	0.0000	-0.0031 (0.59)	-0.0008
Idade2	-0.0004**	-0.0001	-0.0001	0.0000	-0.0001	0.0000

continua

Tabela 2A – Modelo Logit de Probabilidade de Sucesso em Ultrapassar a Linha da Pobreza

	continuação					
	(3.55)		(1.51)		(1.13)	
Masculino	0.0815*	0.0192	0.1316**	0.0329	0.1355**	0.0338
	(2.30)		(5.64)		(6.12)	
1o Grau Incompleto	0.3429**	0.0816	0.2693**	0.0672	0.2815**	0.0701
	(4.90)		(5.07)		(5.54)	
1o Grau Completo	0.4893**	0.1099	0.4575**	0.1129	0.4457**	0.1108
	(6.05)		(7.74)		(7.90)	
2o Grau Incompleto	0.4741**	0.1055	0.4475**	0.1101	0.4275**	0.1061
	(4.87)		(6.42)		(6.42)	
2o Grau Completo	0.5398**	0.1213	0.4239**	0.1050	0.4478**	0.1114
	(6.75)		(7.19)		(7.95)	
Superior Incompleto	0.4503*	0.1000	0.4390**	0.1079	0.4115**	0.1021
	(2.53)		(3.64)		(3.62)	
Superior Completo	0.8467**	0.1741	0.3242**	0.0803	0.5013**	0.1239
	(4.93)		(2.88)		(4.69)	
Domicílio Alugado	0.0066	0.0016	0.0682+	0.0170	0.0816*	0.0204
	(0.12)		(1.84)		(2.33)	
Domicílio Parentes	-0.3859**	-0.0941	-0.5441**	-0.1335	-0.5557**	-0.1344
	(5.99)		(11.07)		(11.57)	
Domicílio Outros	-0.0899	-0.0215	-0.1681**	-0.0420	-0.1675**	-0.0416
	(1.59)		(4.22)		(4.37)	
Domicílio Emprestado	-0.1089	-0.0261	-0.0699	-0.0175	-0.0277	-0.0069
	(1.21)		(1.11)		(0.46)	
Outras receitas familiares	0.0016**	0.0004	0.0014**	0.0003	0.0015**	0.0004
	(13.02)		(19.89)		(22.44)	

continua

Tabela 2A – Modelo Logit de Probabilidade de Sucesso em Ultrapassar a Linha da Pobreza

continuação

Características do Negócio						
Tempo de Atividade	0.0001 (0.02)	0.0000	0.0028 (1.61)	0.0007	0.0034+ (1.91)	0.0008
Tempo de Atividade2	0.0000 (1.31)	0.0000	-0.0000 (0.29)	0.0000	-0.0000 (0.38)	0.0000
Contr. Adm. Precário	0.0528 (1.28)	0.0125	0.0341 (1.16)	0.0085	0.0291 (1.03)	0.0073
Contr. Adm. Bom	0.1569* (2.35)	0.0366	0.1231** (2.76)	0.0307	0.0821+ (1.93)	0.0205
Contr. Adm. Satisfatório	0.2436** (5.03)	0.0567	0.2395** (7.27)	0.0597	0.2372** (7.53)	0.0592
Negócio Ambulante	-0.1441** (4.46)	-0.0342	-0.1412** (6.32)	-0.0353	-0.1528** (7.17)	-0.0381
Vendas_prazo1	0.0565 (1.56)	0.0134	0.0030 (0.12)	0.0007	0.0023 (0.10)	0.0006
Vendas_prazo2	0.0599 (1.00)	0.0141	0.0249 (0.61)	0.0062	0.0543 (1.39)	0.0136
Vendas_prazo3	0.4527* (2.13)	0.1004	0.3864** (3.03)	0.0953	0.2110+ (1.74)	0.0527
Indústria	-0.2309** (2.82)	-0.0558	-0.1260* (2.14)	-0.0315	-0.1092+ (1.95)	-0.0272
Serviço	-0.0462 (0.63)	-0.0110	-0.0928+ (1.87)	-0.0232	-0.0964* (2.06)	-0.0240
Características do Empréstimo						
Valor R\$ 200 - 300	0.4692** (8.15)	0.1081	0.4453** (8.81)	0.1104	0.4809** (9.56)	0.1196
Valor R\$ 301 - 400	0.8777** (14.79)	0.1961	0.8147** (16.18)	0.1993	0.8694** (17.42)	0.2135
Valor R\$ 401 - 500	1.1009** (16.78)	0.2302	1.0935** (20.72)	0.2603	1.1273** (21.74)	0.2711
Valor R\$ 501 - 600	1.2267** (15.92)	0.2411	1.2945** (23.03)	0.2966	1.3556** (24.71)	0.3149

continua

Tabela 2A – Modelo Logit de Probabilidade de Sucesso em Ultrapassar a Linha da Pobreza

						conclusão
Valor R\$ 601 - 700	1.6052** (9.59)	0.2766	1.3893** (16.26)	0.3024	1.4473** (18.34)	0.3208
Valor R\$ 701 - 800	1.2912** (5.43)	0.2393	1.5730** (13.74)	0.3288	1.6147** (15.67)	0.3454
Valor R\$ Mais de 800	1.0304** (4.27)	0.2031	1.6765** (14.82)	0.3433	1.7477** (17.47)	0.3646
Part. Empréstimo do Grupo	-0.0071** (3.15)	-0.0016	-0.0031* (2.03)	-0.0008	-0.0042** (2.96)	-0.0011
Prestações 4 meses	-0.0948** (2.63)	-0.0225	-0.1601** (6.52)	-0.0400	-0.1674** (7.15)	-0.0417
Prestações 5 meses	-0.6151** (7.07)	-0.1514	-0.4955** (7.79)	-0.1218	-0.4659** (7.82)	-0.1134
Prestações 6 meses	-0.0671 (0.82)	-0.0160	-0.0582 (1.14)	-0.0145	-0.0477 (0.99)	-0.0119
Prestações Mais de 6 meses	-0.2607+ (1.74)	-0.0633	-0.5138** (5.38)	-0.1260	-0.5382** (5.93)	-0.1299
Características Regionais						
Renda <i>Per Capita</i> Municipal (R\$ 100)	0.1973+ (1.92)	0.0479	0.3717** (5.46)	0.0914	0.3047** (4.69)	0.0745
Renda <i>Per Capita</i> Municipal2 (R\$ 100)	0.0087 (0.31)	0.0021	-0.0437* (2.38)	-0.0109	-0.0234 (1.34)	-0.0058
Efeitos Fixos (Estados)	SIM		SIM		SIM	
Efeitos Fixos (Ano de entrada no programa)	SIM		SIM		SIM	
N	24506		49953		55331	

Fonte: Resultados da Aplicação do Modelo Logístico Bivariado Aplicado à Base de Clientes.

Estatística t-White robusto entre parênteses.

+ Significante a 10%; * Significante a 5%; ** Significante a 1%.

Categorias-Base: Tempo de programa inferior a 6 meses, sexo feminino, analfabeto, Domicílio próprio, Controle administrativo inexistente, Negócio fixo, Apenas vendas à vista, Setor agrícola, Empréstimo inferior a R\$ 200,00 (out. 2006), Pagamento de prestações em 3 meses ou menos, Entrada no Programa anterior a 1999, Estado do Ceará.

¹Média da linha de pobreza entre os Estados.

Microcrédito como Ação Complementar ao Programa Bolsa-Família: a experiência do Crediamigo do BNB¹

Maria Goretti Serpa Braga

- Doutora em Educação pela *Oklahoma State University* (Estados Unidos da América);
- Professora Adjunta Aposentada do Departamento de Teoria Econômica da Universidade Federal do Ceará (UFC);
- Consultora Associada da Associação Cearense de Estudos e Pesquisa (Acep).

Charles Diniz Leandro

- Mestrando em Avaliação de Políticas Públicas pela UFC;
- Gerente de Negócios do Ambiente de Microfinanças do Banco do Nordeste do Brasil (BNB).

Stélio Gama Lyra Júnior

- Economista pela Universidade de Fortaleza (Unifor);
- Superintendente da Área de Microfinanças e Programas Especiais do BNB.

¹ Publicado em: I Mostra Nacional e I Prêmio Nacional de Estudos sobre o Bolsa Família, realizados em 2008, no Distrito Federal

1 – INTRODUÇÃO

O Microcrédito constitui-se em um dos fortes instrumentos de política pública no combate à pobreza e às desigualdades sociais em muitos países. Trabalhos realizados no Brasil, Gana, Indonésia, Bangladesh e na Índia são exemplos da comprovação de uma relação direta da redução da pobreza com o microcrédito, como mostram os trabalhos de FGV (2008a, 2008b); Helms (2006); Khandker (2005) e Todd (2001).

Estudos da FGV (2008b) utilizando dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) de 2006 mostram que 19,3% da população brasileira ainda vivem com uma renda *per capita* inferior a R\$ 125,00 mensais, (a preços da grande São Paulo), ou seja, são classificados como miseráveis.

Encontrar ocupação e renda para essa parcela considerável da população do país tem requerido do governo brasileiro políticas das mais diversas, incluindo aí as transferências de renda, a exemplo do Programa Bolsa Família (PBF), e aquelas direcionadas ao microcrédito produtivo e orientado. Desenvolver um projeto que verificasse possibilitar a complementação destas políticas foi o principal objetivo deste trabalho.

A experiência exitosa do Crediamigo tem comprovado que a concessão do microcrédito, aliada à atividade produtiva e à assessoria empresarial prestada aos seus clientes microempreendedores, pela rede de colaboradores, vem conseguindo provar a força desses elementos na redução da pobreza na região Nordeste. O Crediamigo é o maior programa de microcrédito produtivo e orientado do Brasil e o segundo da América Latina, tendo atingido cerca de 300 mil clientes ativos em dezembro de 2007.

Desenvolveu-se um projeto-piloto em quatro municípios integrantes da Região Metropolitana de Fortaleza – quais sejam: Itaitinga, Maranguape, Pacajus e Paracuru – no período de novembro de 2006 a maio de 2007. A escolha das áreas levou em consideração a proximidade da capital cearense, a qual possibilitava a velocidade desejada e a redução de custos necessária. Foram realizadas reuniões com técnicos do Ministério do Desenvolvimento

Social (MDS), Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA), Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural (Emater), Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), prefeituras, coordenação estadual do Programa Bolsa Família, coordenações municipais, como também conduzidas visitas às comunidades e contatos com lideranças locais para desenvolver uma metodologia de trabalho direcionada para os beneficiários do PBF nas áreas urbanas daqueles municípios. Um total de 143 beneficiários do PBF aderiram voluntariamente ao Crediamigo e passaram a compor sua carteira ativa de clientes. Os dados empíricos apresentados neste estudo contemplaram 99 daqueles beneficiários que se tornaram clientes Crediamigo e foram entrevistados entre julho e setembro de 2007.

A estrutura deste trabalho compreende quatro seções, inclusive esta introdutória. Na seção 2, faz-se uma breve revisão do referencial teórico definindo seus conceitos básicos, como microcrédito, microfinanças e microcrédito produtivo e orientado; são referenciados estudos que correlacionam a redução da pobreza com o microcrédito em alguns países e apresentam-se também os dois programas em questão: o Bolsa Família do Governo Federal e o Crediamigo do BNB. A metodologia e os resultados da pesquisa são detalhados na seção 3. Por último, são apresentadas as conclusões do trabalho.²

2 – DO MICROCRÉDITO ÀS MICROFINANÇAS: EXPERIÊNCIAS E DESAFIOS NO COMBATE À POBREZA

2.1 – O Início e as Mulheres

Na década de 1970, programas experimentais levaram pequenos empréstimos para grupos de mulheres investirem em seus próprios

2 O projeto-piloto envolveu as ações complementares ao PBF, utilizando os Programas de Microcrédito Rural e Urbano do BNB, respectivamente, o Agroamigo e o Crediamigo. Este trabalho está direcionado exclusivamente para as ações de microcrédito urbano.

negócios. Em 1976, o professor de Economia Mohammad Yunus observou que, ao redor da Universidade, na qual lecionava, em Bangladesh, mais precisamente na Ilha de Jobra, as pessoas pobres viviam de seu próprio negócio, tomando empréstimos a agiotas e pagando juros altos. Apesar disso, os pobres pagavam seus compromissos. Ele verificou que aquelas pessoas precisavam de acesso ao crédito no intuito de ampliar seus negócios e ter perspectivas de melhorar de vida, saindo da pobreza. O crédito a ser oferecido não seria subsidiado, uma vez que os pobres pagavam aos agiotas aqueles juros escorchantes. O professor concedeu pequenos empréstimos com seus próprios recursos a 42 pessoas, principalmente mulheres, e pediu que o reembolso, ou seja, o pagamento do crédito fosse efetuado quando elas tivessem condições de fazê-lo. Todos saldaram suas dívidas como mostram os trabalhos de Lhacer (2005); Helms (2006) e Yunus e Jolis (2006).

Para Watson e Dunfort (2007), as mulheres representam um menor risco de crédito do que os homens e, além das oportunidades econômicas auferidas, elas se beneficiam da criação de uma rede social e de um maior nível de empoderamento. Eles mostram que a estrutura dos grupos solidários oferece uma importante fonte de apoio mútuo, valorizando o coletivo, e que dificilmente as mulheres o teriam, caso não tivessem acesso aos serviços microfinanceiros. E por último, afirmam que quando a mulher controla as rendas e consegue obtê-las em valores pequenos e regulares, a saúde da família é afetada diretamente e positivamente beneficiando todos os seus membros.

As mulheres que participam dos grupos de aval solidário têm participação mais ativa nas ações comunitárias das aldeias às quais pertencem. Essa foi a conclusão de Larence (1998), nas aldeias de Bangladesh, onde havia agência do Grameen Bank. O aval solidário e as reuniões semanais entre o grupo permitem que as mulheres se apropriem de seu próprio trabalho e criem uma identidade social não-associada ao marido. Consequentemente, trocam experiências sobre produção e comercialização de uma forma diferenciada daquelas aprendidas com a família, o que contribui para a possibilidade de melhoria do empreendimento de cada integrante do grupo.

2.2 – Microcrédito, Microfinanças e seus Desafios

O conceito utilizado por Lhacer (2005) apresenta o microcrédito como a oferta de pequenos empréstimos a pessoas pobres ou muito pobres, para ajudá-las a encontrar ocupação e renda. Também mostra que as Instituições Microfinanceiras (IMFs) desenvolvem metodologias específicas para seu mercado. Como exemplo: aval solidário, mínima burocracia, figura do assessor de crédito evitando a ida do cliente à instituição e prazos curtos para reembolso do crédito.

A partir da década de 1990, as IMFs observaram que os pobres necessitavam não só de crédito mas de uma variedade de produtos microfinanceiros, ampliando-se o conceito para microfinanças e agregando produtos como poupança, seguros, serviços de transferência de dinheiro, empréstimos para melhorias ou reformas de casas e até para necessidades emergenciais, como doenças. Assim concordam Lhacer (2005); Helms (2006) e Yunus e Jolis (2006).

Embora essa ampliação de produtos microfinanceiros possa explicar a diferença entre microcrédito e microfinanças, consideram-se, para este trabalho, os conceitos de Microfinanças, Microcrédito e Microcrédito Produtivo e Orientado formulados por Soares e Melo Sobrinho (2007) e reconhecidos pelo Banco Central do Brasil S/A.

- Microfinanças – prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, tradicionalmente excluída do sistema financeiro convencional, utilizando produtos, processos e gestão diferenciados;
- Microcrédito – prestação de serviços microfinanceiros, exclusivamente a pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de pequeno porte, diferenciando-se dos demais tipos de atividade microfinanceira essencialmente pela metodologia utilizada, bastante diferenciada daquela adotada para as operações de crédito tradicionais. Essa tecnologia pode ser resumida à utilização de: i) agente de crédito; ii) garantia solidária; e iii) prazos curtos e valores

crescentes. O microcrédito é usualmente entendido como a atividade principal das microfinanças, pela importância para as políticas públicas de combate à pobreza com a geração de trabalho e renda;

- Microcrédito Produtivo e Orientado – crédito concedido para o atendimento das necessidades de pessoas físicas e jurídicas, empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, que utiliza metodologia no relacionamento direto com os empreendedores, no local onde é executada a atividade econômica.³

As microfinanças têm gradualmente se ampliado e se tornado um movimento ao redor do mundo, deixando de ser um setor isolado. Governos, doadores, agências de desenvolvimento, fundações, bancos, sociedade civil, pesquisadores, universidades, consultores, filantropistas, empresas, dentre outros, têm demonstrado um aumento de interesse neste movimento, como apresentado por Latifee (2006).

Mesmo com este movimento que cresce a cada ano, as prioridades básicas para as instituições microfinanceiras na próxima década ainda são desafiantes no que diz respeito a alcançar grande escala, reduzir custos tanto para o cliente, como para os provedores dos serviços financeiros, objetivando alcançar a autossuficiência financeira; e levar os serviços microfinanceiros a um percentual significativo dos pobres, principalmente dos mais pobres nas áreas mais remotas de cada país, e ter um papel importante na redução da pobreza, como apontam Helms (2006) e Watson e Dunford (2007).

Alcançar a escala de clientes necessária para atingir a autossuficiência requer inovação tanto de metodologias adequadas para o público-alvo das microfinanças como de estrutura de sistemas de tecnologias financeiras que proporcionem às IMFs suporte para avaliação de mercado, avaliação do risco operacional, controles e acompanhamento permanentes, dentre outros.

Atingir os mais pobres nas áreas mais remotas não é tarefa fácil; entretanto, Prahalad (2005) utilizando estudos em várias empresas que têm como alvo

³ Esse conceito foi consolidado pela Lei 11.110, de 25 de abril de 2005. (BRASIL, 2012).

a população de baixa renda, mostra que os pobres devem ser reconhecidos como “empreendedores incansáveis criativos e consumidores conscientes de valor”, que “um mundo totalmente novo se abrirá”. A força que girará o motor da próxima etapa de prosperidade econômica pode ser a Base da Pirâmide (BP), composta por quatro bilhões de pobres espalhados nos mais diversos continentes. Isto servirá como fonte de inovações, exigindo inventividade em tecnologia, produtos, serviços e modelos de negócios. O autor acrescenta que as grandes empresas serão impulsionadas a formar parceria com os governos locais e as organizações da sociedade civil. O desenvolvimento de mercados na BP possibilitará também a criação de milhões de novos empreendedores dentro desta própria base, desde mulheres trabalhando como distribuidoras e empreendedoras até microempresas em nível de bairro e/ou até mesmo em vila. As novas microempresas passarão a integrar o ecossistema baseado no mercado, significando igualmente a necessidade de inovações organizacionais e de governança.

Como afirma Helms (2006), é necessário convencer os bancos comerciais e as instituições, sejam elas financeiras ou não, de que os pobres e os clientes de baixa renda representam uma proposta viável de negócios.

2.3 – Experiências do Movimento Microfinanceiro na Redução da Pobreza

Para Sen (2000), o movimento microfinanceiro está levando esperança, prosperidade e progresso a um número maior de pessoas mais pobres do mundo. Para corroborar este pensamento apresentam-se a seguir algumas experiências mais focadas em programas de microcrédito com pessoas pobres e/ou muito pobres que conseguiram resultados positivos nos seus negócios e/ou melhorias nas condições de vida, até mesmo na saída da pobreza.

Os estudos de Barnes; Gaile e Kimbombo (2001) e Helms (2006) mostram que, em Uganda, depois de um período de dois anos, os participantes em três programas microfinanceiros mostraram um aumento tanto de bens

como de poupança em comparação a grupos não-participantes. Ao mesmo tempo, os clientes apresentaram maiores lucros em seus micronegócios.

Três quartos dos clientes que participaram, por mais de dois anos, dos programas de microcrédito experimentaram melhorias em seu *status* econômico na Índia, como atestam os trabalhos de Todd (2001) e Helms (2006).

Os empréstimos tomados pelas mulheres, em Bangladesh, produziram um rendimento de capital em torno de 20% dos empréstimos em forma de despesas para o lar, como referenciado nos estudos de Khandker (2005). Comparando as taxas de pobreza num período de sete anos, o mesmo estudo encontrou que a pobreza diminuiu em 18% nas áreas dentro do programa e 13%, em áreas fora do programa de microcrédito. O mesmo trabalho estimou também que mais da metade da redução da pobreza entre os participantes do programa pode ser atribuída diretamente às microfinanças. Todd (1996) mostrou que 57,7% dos lares que participaram entre oito a dez anos no programa do Grameen Bank, em Bangladesh, não eram mais pobres

Na Indonésia, clientes do *Bank Rakyat Indonesia* (BRI) aumentaram suas rendas em torno de 12.9%, comparados aos 3% de um grupo de controle que não participou do programa. Um outro estudo do BRI mostrou que a renda dos clientes, na Ilha de Lombok, cresceu em média 112%, ao mesmo tempo que 90% de suas famílias saíram da pobreza. Os dados foram coletados durante entrevistas realizadas com 121 clientes mulheres, selecionadas aleatoriamente, que utilizaram o crédito pelo menos um ano antes da entrevista, de acordo com Helms (2006).

Em Gana, clientes do *Freedom from Hunger* aumentaram seus rendimentos mensais em U\$ 36,00, comparados aos U\$ 18,00 dos não-clientes, como afirma Helms (2006). A diversificação das fontes de renda é constatação importante e o mesmo estudo mostra que 80% dos clientes tinham uma segunda fonte de renda, em comparação aos 50% dos não-clientes.

Pesquisa realizada por FGV (2008a) no Brasil⁴ revelou que 60,8% dos clientes do programa Crediamigo do BNB, que se situavam abaixo da linha de pobreza, saíram da condição de miserabilidade. O acesso ao microcrédito foi responsável pelo aumento de 35% no rendimento dos clientes, proporcionando com isso um aumento de 15% no consumo das famílias. A mesma pesquisa demonstrou que o Crediamigo detém, em sua base de clientes, em torno 45% de beneficiários do PBF, apontando com isso a importância desse programa ao acesso do crédito formal aos clientes de baixa renda, como também de inclusão bancária uma vez que todos os clientes do Crediamigo são correntistas do BNB. A criação do “Crediamigo Comunidade” em 2005,⁵ pelo Crediamigo, deverá possibilitar o aumento da participação da população de mais baixa renda nas operações de microcrédito.

2.4 – Políticas para os Mais Pobres

As atividades microfinanceiras, principalmente o microcrédito, atingiram 81,9 milhões de clientes mais pobres, beneficiando 410 milhões de pessoas, incluindo tanto clientes como suas famílias. Esses números refletem a dimensão dessas atividades, que já ultrapassaram os microrresultados, uma vez que estes totalizam a soma das populações de países como Alemanha, França, Reino Unido, Itália, Espanha, Canadá, Holanda, Portugal, Áustria, Suíça e Dinamarca. Entretanto, a pobreza ainda persiste, como atesta Daley-Harris (2006).

Estudos como os de Zeller e Sharma (2000) recomendam que o microcrédito direcionado aos mais pobres deve conciliar políticas complementares, como capacitação, treinamento e oferta simultânea de bens primários, como alimentação e saúde, a fim de se obter um funcionamento positivo.

Mosley e Hulme (1998), ao analisaram um conjunto de treze estudos de caso presentes em Hulme e Mosley (1996), concluíram que o impacto do

4 Disponível em: <<http://www.fgv.br/cps/crediamigo>>.

5 Mas detalhe no item 2.6.1 deste trabalho.

empréstimo para a renda do tomador cresce a taxas decrescentes, à medida que este é menos pobre. Há, segundo os autores, uma “fronteira de renda” a partir da qual os empréstimos têm impacto relevante sobre a melhoria das condições de uma família ou, em outras palavras, quanto menos pobre é o tomador, mais forte é o impacto do microcrédito em termos de aumento da renda familiar. Isso é explicado pelo fato de que a população que está muito abaixo da linha de pobreza apresenta forte preferência pelo crédito para consumo e também porque essas pessoas estão mais sujeitas a grandes choques de renda, o que muitas vezes obriga-as a venderem seus ativos produtivos. Além disso, existem poucas oportunidades de investimentos rentáveis para essa classe social. O estudo conclui que, uma vez que o impacto é maior sobre os indivíduos menos pobres que são eficientemente atendidos pelos programas de crédito autossustentáveis, o subsídio não se justifica como política social.

As microfinanças, especialmente microcrédito, não são sempre a resposta. 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 – Programa Bolsa Família, melhorias em infraestrutura, programas de treinamento e emprego e outros serviços não-financeiros podem ser mais apropriados para os muito pobres, como afirma Helms (2006).

2.5 – O Programa Bolsa Família

O Programa Bolsa Família (PBF)⁶ é um programa de transferência direta de renda com condicionalidades, que beneficia famílias pobres (com renda mensal por pessoa de até R\$ 60,01 a R\$ 120,00) e extremamente pobres (com renda mensal por pessoa de até R\$ 60,00), para superação da fome e da pobreza. O governo federal, por intermédio do Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome, é o gestor do PBF em âmbito federal.

⁶ Mais informações no site do Ministério do Desenvolvimento Social (MDS). Disponíveis em: <<http://www.mds.gov.br/bolsafamilia/>>.

Ao entrar no PBF, a família se compromete a cumprir as condicionalidades do programa nas áreas de saúde e educação. O PBF trabalha em três dimensões essenciais: promoção do alívio imediato da pobreza, por meio da transferência direta de renda à família; reforço ao exercício de direitos sociais básicos nas áreas de saúde e educação, por meio do cumprimento das condicionalidades, o que contribui para que as famílias consigam romper o ciclo da pobreza entre gerações; e coordenação de programas complementares, tendo como objetivo o desenvolvimento das famílias, de modo que os beneficiários do BF consigam superar a situação de vulnerabilidade e pobreza. São exemplos de programas complementares: programa de geração de trabalho e renda, alfabetização de adultos, de fornecimento de registro civil e demais documentos.

2.6 – O Crediamigo do BNB⁷

As ações complementares ao Programa Bolsa Família assumem uma importância significativa porque vislumbram uma possibilidade real de inserção social e econômica de famílias beneficiárias, neste caso específico, com a geração de trabalho e renda, por meio do Programa de Microcrédito Produtivo e Orientado do BNB, o Crediamigo.

Em 1998, o BNB, primeiro banco público a ter um modelo de atuação para o setor de microfinanças, lançou o Crediamigo, hoje, o maior Programa de Microcrédito Produtivo e Orientado do Brasil. Dados de 31/12/2007 mostram uma carteira composta por 300 mil clientes ativos, carteira de R\$ 234,6 milhões, inadimplência de 0,81%, com 824.782 empréstimos e desembolsos no valor de R\$ 794,2 milhões.

Nestes 10 anos, o Crediamigo tornou realidade o acesso ao sistema formal de crédito para mais de 760.000 empreendedores brasileiros, para iniciar, ampliar ou melhorar suas atividades, utilizando metodologias que permitem o atendimento personalizado ao cliente no próprio local do

⁷ Para maiores informações, ver BNB (2008).

empreendimento, de forma rápida, oportuna, orientada e sustentável. Já injetou na economia mais de R\$ 3,5 bilhões, atuando permanentemente como fortalecedor da cidadania através do aval solidário, incentivando a consolidação das relações sociais e da confiança entre os residentes das comunidades onde opera. De acordo com o Ministério do Trabalho e Emprego, o programa foi responsável por 86% de todo o microcrédito concedido no país durante o ano de 2007. (BRASIL, 2008).

Além dos estados que compõem a região Nordeste, o Crediamigo está presente no norte de Minas Gerais, no norte do Espírito Santo e no Distrito Federal. Conta com uma rede de 170 agências e 39 postos de atendimento, com uma média diária de 3.312 clientes atendidos em 2007. O BNB mantém uma parceria com o Instituto Nordeste Cidadania (Inec), uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público, para operacionalização do crédito e capacitação dos clientes.

O programa dá lucro e não onera os cofres públicos. O Crediamigo firmou, em agosto de 2000, acordo de empréstimo junto ao Banco Mundial, cujos recursos foram destinados à carteira de empréstimos, bem como aquisição de bens, consultoria e treinamentos. Dos recursos procedentes do BNB, pode-se destacar que, a partir de junho de 2006, todas as operações do Crediamigo foram contratadas através da política de incentivo ao microcrédito produtivo e orientado, objeto da lei nº 11.110 de 2005, regulamentada através da resolução nº 3.310 do Banco Central do Brasil. Assim, o Crediamigo conta com disponibilidade de recursos no mercado financeiro para lastrear suas operações de crédito com custos de captação competitivos. (BRASIL, 2012).

Um dos mais importantes impactos do Crediamigo, já mencionado anteriormente, foi a saída da pobreza de 60,08% de seus clientes. Detém em sua carteira de clientes em torno de 44% dos beneficiários do PBF.⁸

8 Cruzamento realizado pela Superintendência de Microfinanças do BNB, utilizando a base de dados dos clientes do Crediamigo e seus respectivos CPFs.

Atingir a base da pirâmide, incluindo os mais pobres dos pobres, tem sido uma preocupação constante do Crediamigo. Em 2005, foi realizado um projeto-piloto no Estado do Ceará, com uma nova metodologia para atingir os mais pobres. A partir de 2006, vem expandindo essa metodologia para outros estados. Os detalhes dessa nova estratégia do Crediamigo para atingir a base da pirâmide são apresentados na próxima seção.

2.6.1 – Crediamigo Comunidade: atingindo os mais pobres dos pobres⁹

Atender a população mais carente foi e continua sendo mais um desafio para o Crediamigo, que introduziu, há quase três anos, o Crediamigo Comunidade, cuja metodologia baseia-se nos “Bancos Comunitários” ou *Village Banking*, aplicada com sucesso em vários países. A metodologia tem foco no caráter das pessoas, na educação para o crédito, no fortalecimento das relações sociais, na formação da poupança familiar e no empoderamento pessoal, familiar e comunitário. O produto trabalha na formação de bancos na comunidade, integrando de 15 a 30 amigos que morem na mesma comunidade e que tenham ou queiram iniciar um negócio. Os bancos constituídos têm atribuições e atividades as quais são compartilhadas com todos os integrantes em reuniões periódicas realizadas na comunidade na presença do assessor de crédito, tanto para iniciar a formação dos bancos, oficializar o crédito, como também para realizar os pagamentos, renovar os empréstimos e preparar festas e eventos importantes para seus integrantes.

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 “autogestão” tenta levar seus integrantes a compartilhar os problemas e a encontrar soluções conjuntas, tornando-os membros associados à uma rede de solidariedade social, com o objetivo de lhes dar poder. Esse empoderamento passa a ser

⁹ Disponível em: <<http://bnb.gov.br/crediamigo>>.

assumido por todos, à medida que eles 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.

Como o público-alvo do Crediamigo Comunidade é a população de mais baixa renda, esse produto poderia ser um dos caminhos para viabilizar a geração de trabalho e renda dos beneficiários do Programa Bolsa Família na zona urbana, como também uma forma de contribuir com o governo federal na busca e implementação de ações complementares que possam ajudar a superar o grau de vulnerabilidade e a pobreza das famílias integrantes do referido programa.

3 – O CREDIAMIGO COMO AÇÃO COMPLEMENTAR AO PROGRAMA BOLSA FAMÍLIA

Necessário informar que várias atividades antecederam à pesquisa de campo, envolvendo diversas instituições, para tentar desenvolver ações que pudessem aglutinar forças no sentido de colaborar com o governo federal no alcance da terceira dimensão do PBF, mais especificamente, na geração de trabalho e renda. O BNB poderia contribuir para aquele propósito com seus dois programas de microcrédito, tanto o rural como o urbano, respectivamente o Crediamigo e Agroamigo.¹⁰ Entendeu-se que seria importante realizar um projeto-piloto com os beneficiários do PBF e os dois programas de microcrédito do BNB, desenvolvendo uma metodologia específica para tal objetivo. No item 3.1, mostram-se resumidamente o formato da metodologia e os parceiros envolvidos. Na seção 3.2, são apresentados a metodologia da pesquisa de campo e seus resultados. Participaram da pesquisa de campo somente beneficiários do PBF que se tornaram clientes do microcrédito urbano do BNB, ou seja, do Crediamigo, em virtude do interesse dos autores sobre o tema.

¹⁰ Ver mais detalhes no site Disponível em: <<http://bnb.gov.br/content/aplicacao/pronaf/agromigo>>.

3.1 – Metodologia para Desenvolver as Ações Complementares ao PBF

Reuniões iniciais com entidades parceiras foram necessárias a fim de que todos conhecessem os objetivos do projeto-piloto e passassem a absorvê-lo. Nos encontros, envolvendo o Ministério do Desenvolvimento Social, Ministério do Desenvolvimento Agrário, BNB, Secretaria Estadual de Ação Social, Prefeituras Municipais, Coordenação do Programa Bolsa Família estadual e municipal, Cadastro Único, Sebrae, Emater, Conab, eram apresentadas as ações das entidades envolvidas para estabelecer a participação de cada uma no projeto e construir uma metodologia de trabalho para atingir o público do Bolsa Família. Em linhas gerais, a metodologia foi constituída com os passos seguintes: 1) seleção das comunidades; 2) identificação das famílias beneficiárias e construção do calendário de mobilização nas comunidades; 3) mobilização nas comunidades; 4) apresentação das ações nas comunidades; 5) ações do microcrédito aos beneficiários interessados; 6) ações de capacitação; 7) acompanhamento das ações; 8) avaliação.

3.2 – Metodologia da Pesquisa de Campo

Com a metodologia mencionada no item anterior, 143 famílias beneficiárias do Programa Bolsa Família residentes nos municípios selecionados, ou seja, Itaitinga, Maranguape, Pacajus e Paracuru, aderiram espontaneamente ao Crediamigo. Conhecer o perfil desses beneficiários, suas estratégias de sobrevivências e sua percepção sobre o Crediamigo foram os objetivos da pesquisa de campo realizada com os envolvidos no piloto através da aplicação de um questionário.

3.2.1 – Preparação do questionário

Com as constantes visitas às comunidades para a implantação do projeto e certa aproximação com os beneficiários, observou-se que eles têm uma concepção já assumida sobre o Programa Bolsa Família: os benefícios recebidos são de grande importância na composição da renda familiar e há o

temor de perdê-los. Na elaboração do questionário, teve-se a preocupação de priorizar tal concepção, como forma de adquirir a confiança do beneficiário (cliente) a ser entrevistado. Neste sentido, o instrumento de pesquisa foi construído para obter as respostas de uma forma clara, rápida e objetiva, com o intuito de conhecer o beneficiário que se tornou cliente e sua percepção sobre o Crediamigo, com questões muito sutis relacionadas ao Programa Bolsa Família. O questionário foi dividido em seis partes contemplando: i) Dados Pessoais, ii) Renda Familiar, iii) Atividade Produtiva, iv) Crédito, v) Grupos Solidários e vi) Opiniões Pessoais. (ver Anexo A).

3.2.2 – Teste e ajuste ao questionário

Antes da realização da pesquisa de campo, o questionário foi testado no dia 16 de julho de 2007, com cinco clientes, em Maranguape, tendo como objetivos averiguar o tipo de abordagem, o nível de compreensão das perguntas pelos entrevistados, bem como o tempo de duração do questionário. Neste sentido, pequenos ajustes ao questionário foram realizados para facilitar a compreensão pelos entrevistados e reduzir o tempo da entrevista.

3.2.3 – Universo e amostra

Todos os 143 beneficiários que se tornaram clientes do Crediamigo durante a vigência do piloto foram convocados para a entrevista, com pesquisa de campo realizada entre os dias 27 de julho a 18 de setembro de 2007. Dos 143 clientes beneficiários, 99 participaram da pesquisa, perfazendo, dessa forma, 69% do total de participantes, contemplando 09 entrevistas em Itaitinga, 43 em Maranguape, 15 em Pacajus e 32 em Paracuru.

De um modo geral, o assessor de crédito da área a ser visitada pela equipe do projeto mantinha um contato prévio com os clientes e marcava reuniões com grupos de 4 a 5 pessoas em uma determinada residência na própria comunidade. No dia marcado, os grupos recebiam a visita de um membro da equipe do projeto para explicar o objetivo do trabalho e iniciar as entrevistas individuais. Visitas às próprias residências ou ao local

de trabalho dos clientes também foram realizadas para aqueles que não compareceram às reuniões. Mesmo assim, 31% dos clientes/beneficiários não foram encontrados por motivo de saúde ou de trabalhos realizados fora da comunidade.

As resistências encontradas foram naturalmente aceitas, visto que o Programa Bolsa Família constitui-se um importante instrumento de composição da renda das famílias inseridas no projeto. Mesmo com as explicações da equipe do projeto, alguns clientes tiveram receio de que as informações prestadas comprometessem a continuação do recebimento dos benefícios concedidos pelo governo federal.

3.3 – Resultados e Análise dos Dados da Pesquisa de Campo

3.3.1 – Participação das mulheres

Dados de dezembro de 2007 apontam o Crediamigo com a presença de 64% de mulheres no seu quadro de clientes ativos. A forte presença do sexo feminino vem corroborar as estatísticas internacionais de microcrédito, mantendo as mulheres como imprescindíveis no combate à pobreza mundial e com os trabalhos de Larence (1998) e de Watson e Dunford (2007).

A pesquisa de campo constatou a participação de 86% das mulheres contra 14% do sexo masculino. Esse resultado já era esperado tanto em função de o Programa Bolsa Família ser direcionado para o núcleo familiar, onde a mulher exerce um papel de suma importância, como de o próprio desenho metodológico do Crediamigo Comunidade proporcionar uma participação maior do sexo feminino.

Para as populações de baixa renda, torna-se ainda imprescindível trabalhar o empoderamento das famílias, tendo a mulher como foco principal. No presente trabalho, a expressiva presença da mulher como recebedora principal dos benefícios do Programa Bolsa Família denota a preocupação do governo federal em auferir este poder, quando concede ao beneficiário o direito de utilizar livremente os recursos recebidos.

Em relação ao programa de microcrédito produtivo e orientado do BNB, o empoderamento pode ser vislumbrado de duas formas: a primeira, pelo aumento da autoestima, propiciada pelo poder de pertencer a uma rede de solidariedade social, uma vez que o crédito é concedido a grupo de 03 até 30 pessoas amigas e que morem na mesma comunidade; e a segunda, pela oportunidade e satisfação pessoal de realizar uma atividade produtiva, auferindo uma renda extra ou complementar, para melhorar a qualidade de vida dos filhos e/ou da família como um todo.

3.3.2 – Idade, estado civil e escolaridade

Os dados constataam que 7% dos entrevistados situam-se na faixa etária de 18 a 25 anos, 44% têm entre 26 a 35 anos, enquanto 29% concentram-se entre 36 a 45 anos. Os clientes entre 46 a 55 anos compreendem 15% e aqueles acima de 56 anos compõem 4% dos que responderam à pesquisa de campo. Ressalta-se que somente 1% tem mais de 65 anos.

Quanto ao estado civil, quase 80% compartilhavam a vida com cônjuges ou companheiros, sendo 46% casados e 34% enquadrados em “união estável”, enquanto 12% eram solteiros, 6% viúvos e 1% divorciado.

No que diz respeito à escolaridade, 39% frequentaram a escola, no máximo 04 (quatro) anos. Aqueles que conseguiram ter uma chance de frequentar a escola de 05 a 08 anos atingiram 30%, enquanto 20% conseguiram alcançar até 11 anos de estudos. Os dados apresentaram também que 9% eram analfabetos, 2% estavam cursando a faculdade, e que nenhum cliente havia concluído o curso superior.

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 de manterem a própria sobrevivência, os clientes necessitam de maiores rendas para manutenção da família, uma vez que quase 80% são casados ou mantêm união estável.

O Programa Crediamigo tem procurado minimizar os problemas decorrentes da falta de capacitação ou qualificação profissional de seus clientes através da implantação do projeto “Aprender a Empreender”, com metodologia do Sebrae, Programa de Alfabetização de Adultos em parceria com o Ambiente de Responsabilidade Social do BNB e do Projeto “Assessoria Empresarial e Ambiental”. Este último tem o objetivo principal de dotar os clientes com ferramentas específicas para melhoria de suas funções frente às atividades de seus empreendimentos, tais como: planejamento, gestão da qualidade, controle de caixa e de estoque, uso racional do crédito, custos, estratégias de vendas, atendimento ao cliente, ações coletivas e respeito ao meio ambiente.

Mesmo considerando a relevância dos referidos projetos, reforça-se a necessidade de o governo federal implementar políticas públicas abrangentes, que possibilitem maior inserção desta população de baixa renda, já adulta, no sentido de promover qualificação e capacitação profissional dos atuais e futuros microempreendedores. Aqui, não está descartada a importância de uma política pública educacional de qualidade à população brasileira em idade escolar. As microfinanças não devem ser vistas como um substituto de investimento em educação, habitação, saúde e infraestrutura.

3.3.3 – Tempo e condições de moradia e número de residentes por família

Enquanto as entrevistas estavam sendo realizadas, observou-se um grau de relacionamento muito familiar entre os clientes, pela informalidade como adentravam nas residências uns dos outros e pelo nível de conhecimento que eles detinham do dia a dia dos amigos da comunidade. Isto pode ser constatado por 89% dos clientes presentes terem mais de 05 (cinco) anos de moradia nas comunidades visitadas. Muitos revelaram ter nascido na própria comunidade. Morando há mais de três anos e menos de cinco,

foram encontrados 7% dos clientes, enquanto 4% moravam há mais de um ano e até três anos. Não foram encontrados clientes com menos de um ano de residência em nenhuma das comunidades pesquisadas.

O tempo de moradia pode ser um importante indicador de como trabalhar a melhoria da localidade através dos próprios moradores, uma vez que eles são conhecedores de suas potencialidades, como também de suas reais necessidades, podendo assim contribuir para a solução em conjunto dos problemas pertinentes à comunidade.

O Crediamigo Comunidade pode ser um instrumento importante para inserção econômica e social do público-alvo do Programa Bolsa Família. Os fundamentos metodológicos que embasam a filosofia dos “Bancos Comunais” ou *Village Banking* (Crediamigo Comunidade) foram desenvolvidos a partir do conhecimento das necessidades da população de mais baixa renda, partindo de sua própria ambiência. Como são pessoas de muitas carências, a metodologia requer mais aproximação e presença da instituição financeira, envolvendo mais acompanhamento e orientação, além de maior entrosamento entre os próprios membros da comunidade. Não se tem como fundamento o crédito em si, mas as oportunidades que podem advir desse instrumento, como ferramenta de inclusão social àquelas camadas mais carentes da sociedade.

A grande maioria dos entrevistados revelou, com orgulho, que a moradia é própria, estando nesta categoria 84%, enquanto o aluguel é pago por 8%. Há ainda os que moram “emprestados”, podendo ser até um quartinho no fundo de quintal, concedido por um amigo ou um membro da família. Nesta situação foram encontrados 8% dos pesquisados.

Embora as condições físicas das residências não tenham sido alvo da pesquisa, pôde-se observar que a moradia é muito simples. Muitos gostariam de reformar a casa, enquanto aqueles que alugam ou tomam emprestado gostariam de possuir a própria residência. Os que têm mercadinho, bar, salão de beleza ou oficinas utilizam um ambiente da casa, sempre bem na entrada, para realizar sua atividade produtiva. Um programa

de microcrédito para construção ou reforma poderia ser estudado pelo Crediamigo, tentando possibilitar a melhoria das condições de moradia dos clientes e futuros clientes.

A pesquisa revelou que 42% dos entrevistados moram com famílias compostas por mais de 05 membros, 39% são formadas por 04 a 05 integrantes; 19% revelaram morar com famílias integradas por 01 a 03 membros. Não foram encontradas famílias compostas com menos de três membros.

3.3.4 – Renda mensal familiar

No que diz respeito à renda familiar, os dados revelados têm como base exclusivamente a informação do entrevistado. Um total de 55% das famílias auferem de 01 a 02 salários mínimos mensais, enquanto 21% conseguem perfazer entre 1/2 a 01 salário mínimo e 20% conseguem perceber mais de 02 até 03 salários. Somente 4,0% conseguem auferir mais de três salários mínimos.

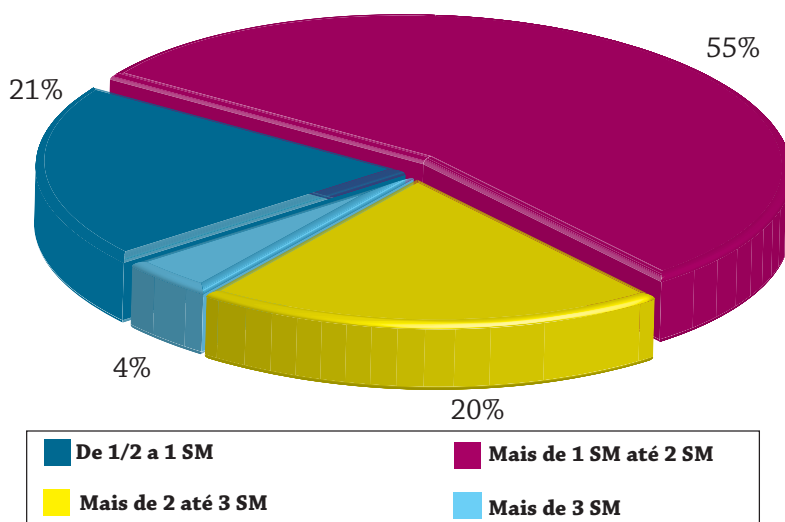


Gráfico 1 – Renda Mensal da Família

Fonte: Pesquisa de Campo Realizada em 2007.

3.3.5 – Origem da renda familiar

Os resultados mostraram que 58% das famílias compõem a renda com a participação de dois dos seus integrantes, 32% com a contribuição de um único membro, enquanto 9% das famílias contam com a colaboração de três de seus pares. Verificou-se também que a renda de uma única família, ou seja 1%, era composta com a participação de mais de três de seus integrantes.

Outro dado importante revelado pela pesquisa refere-se à origem da renda, quando 46% dos entrevistados afirmaram ter o provimento familiar originário do Programa Bolsa Família, aliado agora aos ganhos da pequena atividade produtiva ampliada ou iniciada a partir da concessão do microcrédito.

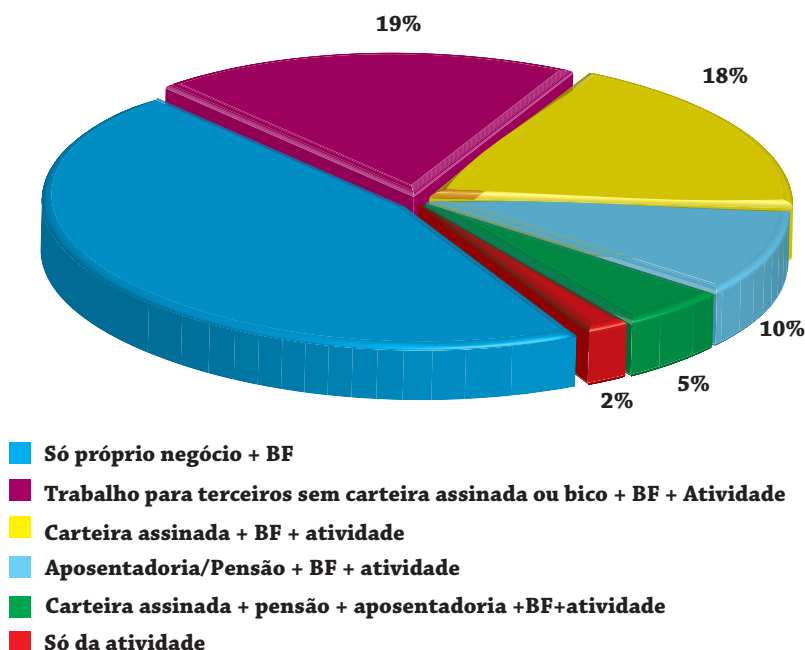


Gráfico 2 – Origem da Renda da Família

Fonte: Pesquisa de Campo Realizada em 2007.

Para 51%, além dos benefícios recebidos do governo federal e de algum lucro da atividade produtiva, a renda é formada por outros itens, podendo conciliar 1 ou 2 desses, como revelaram os dados da pesquisa. Para 18%, a renda provém do trabalho com carteira assinada, do Bolsa Família (BF) e do negócio; trabalho para terceiros sem carteira assinada ou bicos; benefícios do BF e o lucro da atividade compunham a renda para 19%; para 10% a renda era auferida através de recursos oriundos de aposentadoria ou pensão, do BF e da atividade produtiva; enquanto, para 5%, a renda familiar provinha do trabalho com carteira assinada, de pensão e/ou aposentadoria, do BF e do negócio.

Os dados mostraram que as famílias pesquisadas que têm suas fontes de renda atreladas fortemente aos benefícios do governo federal procuram buscar outras formas ou estratégias de sobrevivência no mercado informal. Elas não estão de braços cruzados.

3.3.6 – Valor e destino dos benefícios do Bolsa Família

Como pode ser observado, 24% das famílias entrevistadas estão na faixa dos que recebem mais de R\$ 60,00 e até R\$ 70,00, sendo esta faixa de valor onde se encontra o maior contingente de famílias beneficiárias da pesquisa. Em seguida, apresentam-se 13% das famílias recebendo igualmente duas faixas de valor, de R\$ 15,00 a R\$ 20,00 e mais de R\$ 90,00 até R\$ 100,00, imediatamente acompanhadas daquelas que recebem mais de R\$ 80 até R\$ 90,00, perfazendo 11%. Os cinco clientes que não souberam ou não quiseram responder a esta pergunta perfazem um total de 5%. As famílias beneficiárias, de uma forma geral, empregam os recursos nessa ordem de prioridades: alimentação, material escolar e roupas para os filhos, como foi constatado na pesquisa de campo.

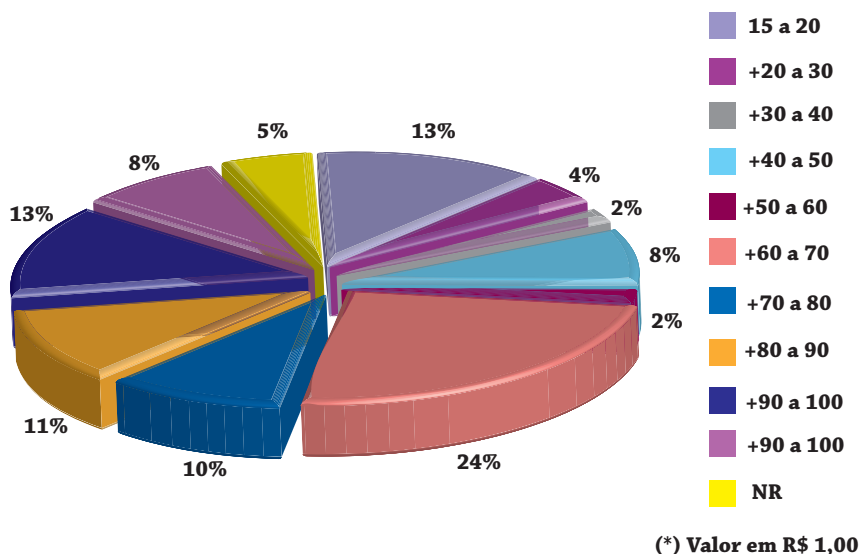


Gráfico 3 – Valor do Benefício do BF (em R\$)

Fonte: Pesquisa de Campo Realizada em 2007.

3.3.7 – Setor de atividade econômica

O mercado informal é o destino de grande parte da população de baixa renda que busca alternativas de conciliar ocupação e renda para reproduzir sua própria sobrevivência e a dos integrantes de sua família. O comércio, como os dados revelaram, é o setor mais demandado, por atender mais rapidamente às necessidades dos entrevistados, tendo uma participação de 87%, seguido de longe pelo setor de serviços, com 7% e, ainda mais distante, do setor industrial (pequenos fabricantes), com apenas 3,0%.

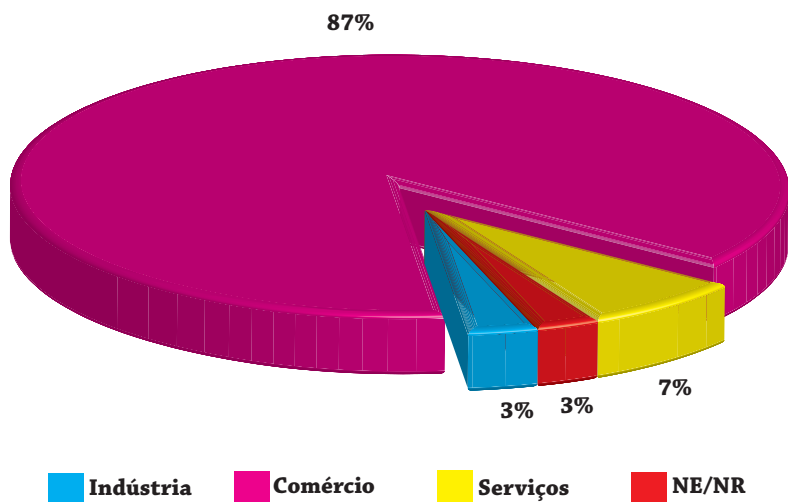


Gráfico 4 – Setor de Atividade

Fonte: Pesquisa de Campo Realizada em 2007.

3.3.8 – Atividade produtiva

Em consonância com a maior participação das mulheres na pesquisa, os dados mostraram que grande parte dos negócios está concentrada exclusivamente na atividade relacionada às confecções, com 44% dos casos. Um total de 5% trabalham com salão de beleza, concomitantemente aos serviços de manicure realizados em domicílio. Destacam-se ainda vendas de lanches, com 4%; salão de beleza, com 5% e vendas de joias/bijuterias, com 3%. Salienta-se que as entrevistadas conciliam o negócio de confecções com outras atividades, sendo 4% com perfumaria, 4% com perfumaria e salão de beleza e 3% com salão de beleza, como mostra o Gráfico 5.

Quanto ao tempo de atividade, é interessante observar que 16% dos entrevistados disseram ter menos de um ano de atividade, podendo ser este dado um indicador importante de como esses beneficiários tiveram, com o crédito, a chance de iniciar um pequeno negócio. Por outro lado, observa-se que 53% têm mais de quatro anos na atividade, 17% exercem a atividade há

mais de dois anos e há menos de quatro, enquanto os que já começaram a atividade há mais de um ano e há menos de dois perfazem 12%. Esses dados podem desmistificar a ideia de que as famílias beneficiárias do Programa Bolsa Família estão unicamente esperando os benefícios.

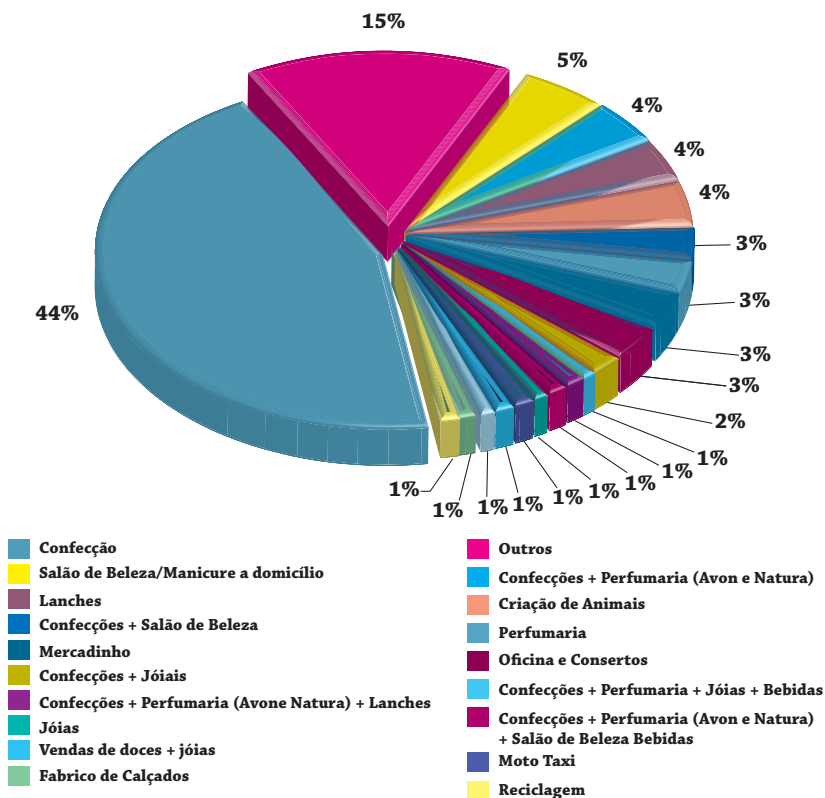


Gráfico 5 – Atividade Produtiva

Fonte: Pesquisa de Campo Realizada em 2007.

3.3.9 – Local de compra e venda dos produtos

Os dados evidenciaram que a cidade de Fortaleza, a capital do estado, é a grande supridora dos produtos dos pequenos empreendimentos em 60% dos casos, enquanto 17% dos clientes compram seus produtos na sede do município onde residem e 14% suprem seus negócios na própria comunidade onde moram. Em menores proporções, encontram-se clientes que conciliam suas compras tanto em Fortaleza como na sede do município, perfazendo 5%, como também aqueles que se abastecem nas comunidades vizinhas, perfazendo 1%. Aqueles que conciliam suas compras na própria comunidade e na sede municipal constituem somente 1% dos entrevistados.

A pesquisa também revelou que 95% das vendas são realizadas no próprio município e que 75% dos clientes vendem seus produtos exclusivamente na comunidade, enquanto 20% vendem tanto na comunidade como também na sede do município. Somente 4% dos pesquisados vendem seus produtos em municípios vizinhos. Este dado pode significar a importância do microcrédito para movimentar a economia local.

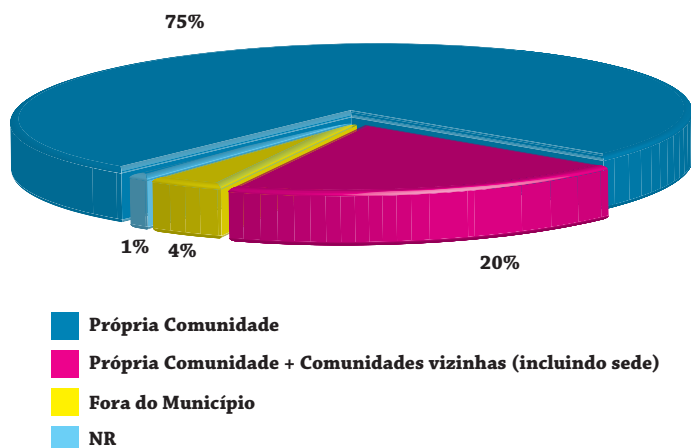


Gráfico 6 – Local de compra dos produtos

Fonte: Pesquisa de Campo Realizada em 2007.

3.3.10 – Local de realização dos negócios

Como revelado pela pesquisa, os negócios são realizados, na maioria das vezes, na própria residência do cliente do Crediamigo ou na venda porta a porta, perfazendo um total de 83%. Observando o gráfico seguinte, verifica-se que 32% conciliam as vendas na própria residência com a modalidade porta a porta, enquanto 29% vendem somente porta a porta. A residência é o local exclusivo de vendas para 24% dos clientes pesquisados.

Foi observado que aqueles que têm negócios como mercadinho, mercearia, bar ou oficinas de reparo dividem o espaço físico da atividade com o ambiente da própria residência. O local de comercialização dos produtos pode indicar o grau de informalidade do negócio, bem como a vontade de superar as dificuldades advindas da situação em que essa camada da população se encontra.

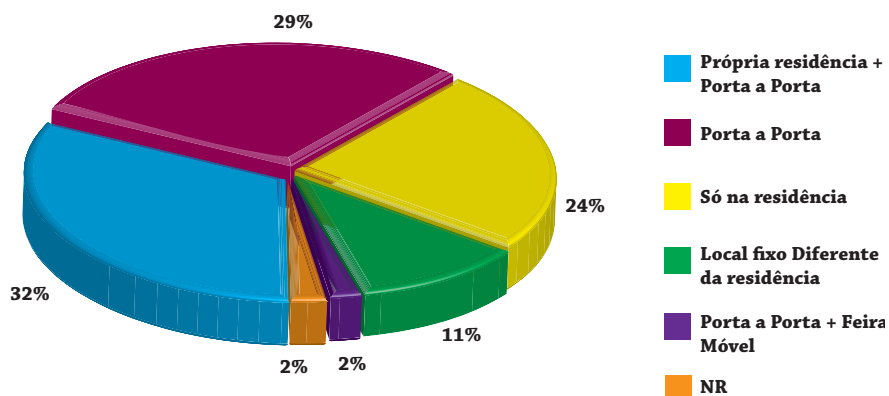


Gráfico 7 – Local de Realização dos Negócios – Vendas

Fonte: Pesquisa de Campo Realizada em 2007.

3.3.11 – Pagamento e recebimento

Em relação ao pagamento de fornecedores, a grande maioria realiza suas compras a vista perfazendo um total de 86%, enquanto 11% compram a prazo e somente 3% empregam as duas modalidades.

Quando vendem seus produtos, 70% dos entrevistados revelaram que o pagamento a prazo é a principal modalidade, incluindo os pagamentos mensais, quinzenais ou semanais. Entretanto, 23% conseguem vender a vista e 7% vendem tanto a prazo como a vista. Os entrevistados revelaram que o crédito ofereceu a oportunidade de comprar a vista e barganhar preço.

3.3.12 – Acesso ao crédito: antes e depois do Crediamigo

O acesso formal ao crédito não fazia parte da vida de 97% dos clientes beneficiários da pesquisa de campo. 64% revelaram não pedir empréstimo para suprir suas dificuldades financeiras, enquanto 17% admitiram recorrer aos seus familiares para resolver problemas daquela natureza.

Um fato que chamou a atenção foi a presença quase institucional dos “galegos” nas áreas pesquisadas. Pelos depoimentos, os galegos são comerciantes que lidam com muitos produtos, vão passando nas comunidades e deixando com algumas pessoas seus produtos, para que essas se responsabilizem em vendê-los. Em troca, pagam um percentual preestabelecido ou presenteiam “as vendedoras” com kits dos mais diversos. Os galegos estipulam a data em que voltarão para receber o pagamento dos produtos deixados. Quem recebe os produtos tem que vender; não há devolução de mercadoria para aqueles. Alguns revelaram ter vendido equipamentos da própria residência para quitar a conta com aqueles comerciantes. Os entrevistados revelaram que o Crediamigo foi uma forma de se livrarem dos galegos e de iniciarem seu próprio negócio.

Embora não fosse caracterizado um empréstimo em dinheiro, os galegos juntamente com amigos e os fiados deixados nos mercadinho da comunidade constituíam 12% das soluções encontradas para suprimento

das dificuldades financeiras antes do Crediamigo. Os dados também mostraram que 4% recorriam aos agiotas, enquanto somente 3% usavam crédito formal em outras instituições financeiras, como o Bradesco, Caixa Econômica Federal (CEF) e o Banco do Brasil.

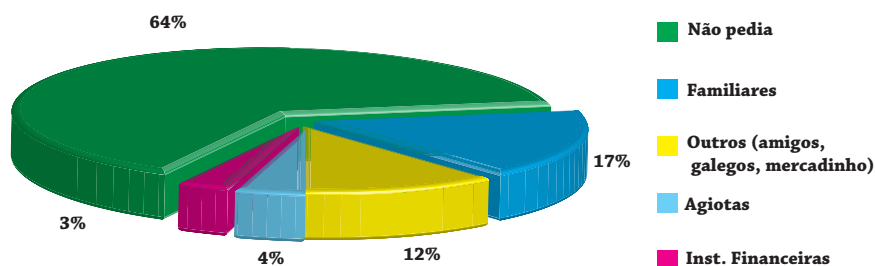


Gráfico 8 – A Quem Pedia Empréstimo Antes do Crediamigo

Fonte: Pesquisa de Campo Realizada em 2007.

Se, antes do Crediamigo, 97% dos entrevistados não tinham acesso ao crédito formal, 100% conseguiram essa modalidade com o programa de microcrédito do BNB. Enquanto 89% afirmaram ter empréstimo só com o Crediamigo, 9% ainda conciliam o Crediamigo com agiotas e outras instituições financeiras, principalmente Caixa Econômica, Banco do Brasil e Bradesco. Há ainda 2% que, além do Crediamigo, tomam empréstimos de familiares ou de amigos.

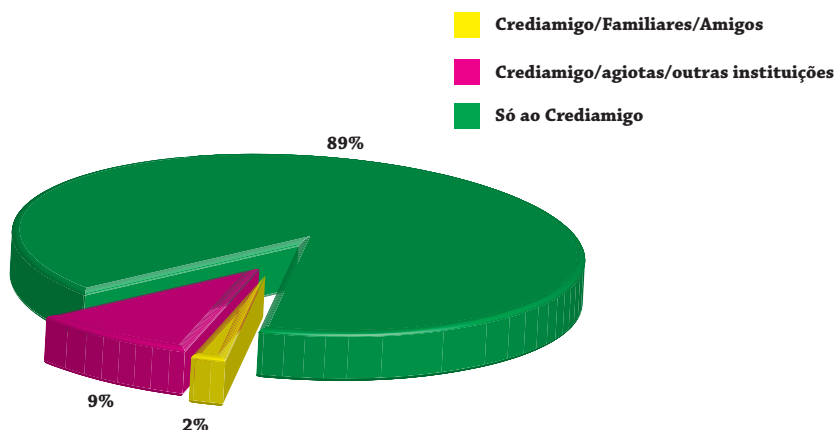


Gráfico 9 – E Agora Toma Empréstimo a Quem?

Fonte: Pesquisa de Campo Realizada em 2007.

3.3.13-Ciclos e valor do primeiro crédito

A grande maioria dos clientes já contratou mais de um crédito, perfazendo 65%, enquanto 39% estavam concluindo o primeiro empréstimo.

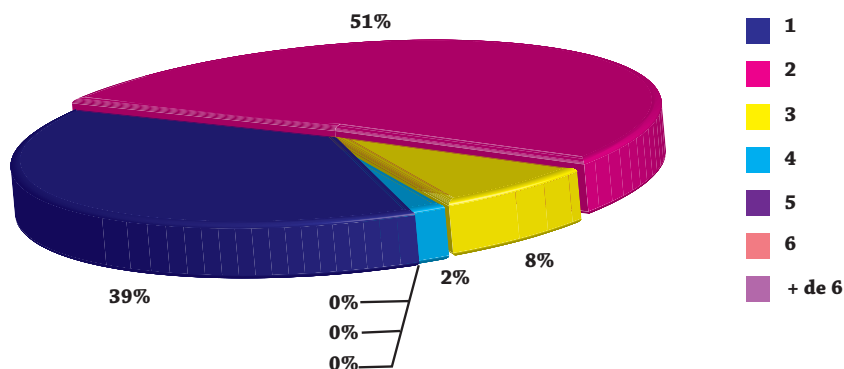


Gráfico 10 – Ciclos de Crédito

Fonte: Pesquisa de Campo Realizada em 2007.

O valor do primeiro crédito situou-se na faixa de R\$ 100,00 a R\$ 200,00 para 32% dos entrevistados, enquanto 58% tomaram créditos com valores entre R\$ 201,00 a R\$ 300,00. Somente 10% tomaram empréstimos maiores do que R\$ 300,00. Como no Crediamigo Comunidade o valor máximo do primeiro crédito é de R\$ 300,00, presume-se que as operações contratadas pelos 10% que receberam, no primeiro crédito, mais de R\$ 300,00 foram realizadas pelo produto Giro Popular Solidário (GPS).¹¹

Os primeiros valores contratados podem indicar tanto o grau de necessidade do microempreendedor de baixa renda, o tipo de empreendimento e como a relação com o microcrédito deve ser oportuna, gradual e constante, como também mostrar que a metodologia utilizada para esse público-alvo é acertada.

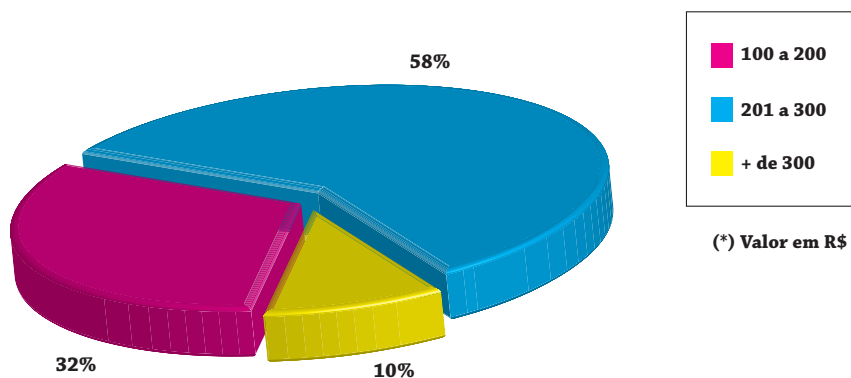


Gráfico 11 – Valor do Primeiro Empréstimo (R\$)

Fonte: Pesquisa de Campo Realizada em 2007.

¹¹ Giro Popular Solidário (GPS), produto que trabalha com grupo de 03 a 10 pessoas e aval solidário.

3.3.14 – Crédito atual

Para os 61 clientes que renovaram o crédito em pelo menos uma vez, foi perguntado qual é o valor do crédito atual: 7% se situavam na faixa de R\$ 100,00 a R\$ 200, 13% encontram-se na faixa de R\$ 201,00 a R\$ 300,00, enquanto 18% tomaram empréstimos de R\$ 501 a R\$ 600,00. As operações de crédito na faixa de R\$ 401 a R\$ 500,00 registraram 56%, revelando com isso as renovações efetuadas e o aumento gradual do crédito. Este também é um indicador positivo da política de microcrédito à população de mais baixa renda.

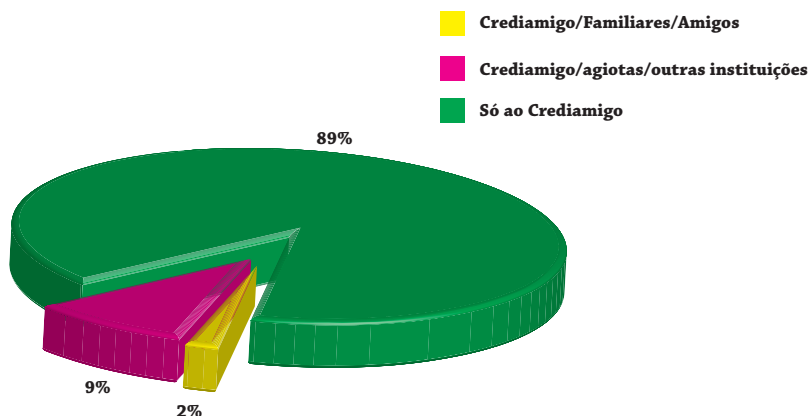


Gráfico 12 – Crédito Atual (R\$)

Fonte: Pesquisa de Campo Realizada em 2007.

3.3.15 – Aplicação e renovação do crédito

Quase a totalidade, ou seja, 96% dos pesquisados revelaram que aplicavam o crédito concedido pelo Crediamigo na atividade produtiva, enquanto 3% aplicavam na atividade, congregando o pagamento de dívida e reforma da casa; 1% usava o crédito no negócio, como também nas despesas de casa.

Um dado bastante significativo da pesquisa mostrou que 91% dos clientes pretendiam renovar o crédito, 6% não pretendiam, enquanto 2% estavam indecisos e 1% não respondeu. Esses dados podem ser um forte indicador de que o acesso ao microcrédito estava positivamente fazendo a diferença para aqueles empreendedores.

3.3.16 – Grupos solidários

Quanto à formação dos grupos solidários, 17 clientes participavam do GPS, enquanto 82 constituíam os “Bancos Comunitários” – Crediamigo Comunidade. Os primeiros eram formados por grupos de 3 a 10 pessoas e os do Comunidade eram por 15 a 30 pessoas. Dos que participavam do Crediamigo Comunidade, 67% responderam que gostavam de participar das reuniões e que, além de pagarem o crédito, conversavam com os amigos, recebiam orientação do assessor de crédito e ajudavam uns aos outros.¹²

3.3.17 – Opiniões

O crediamigo ajudou a melhorar a renda familiar?

O Crediamigo ajudou a melhorar a renda da família para 99% dos entrevistados. Dentre os fatores mais importantes para a referida melhoria destacaram: compraram mais produtos com a possibilidade real de pagamento a vista, barateando os preços (para 43%); tiveram mais lucro, possibilitando ajudar nas despesas da casa (para 26%); deixaram de vender para os outros e iniciaram uma atividade (para 12%).

Do que mais gosta do Crediamigo?

O atendimento liderou as respostas com 24% dos entrevistados; 22% revelaram gostar do grupo de amigos, enquanto 19% disseram

¹² Como o Município de Pacajus ainda não trabalhava com o Crediamigo Comunidade, os beneficiários que aderiram ao programa foram inseridos no produto Giro Popular Solidário (GPS), cuja metodologia contempla grupos de 03 a 10 clientes, tendo como premissas básicas o aval solidário e o crédito orientado para a atividade produtiva.

que a oportunidade de melhorar o negócio e a possibilidade de comprar mais produtos foram os motivos de que mais gostaram. As reuniões e o compartilhamento de ideias também foram apontados por 15% dos pesquisados como fatores que mais apreciaram.

Como era o negócio ou a vida sem o Crediamigo?

Revelaram que o negócio era difícil, com poucos produtos, não tinham acesso ao crédito e compravam fiado: 63% dos clientes pesquisados; trabalhavam para os outros e não tinham negócio: foram apontados por 21% dos entrevistados; enquanto 12% não responderam.

4 – CONCLUSÕES

Os resultados da pesquisa de campo revelaram que, entre os beneficiários entrevistados, o Programa Bolsa Família consegue aliviar as carências mais prementes dessas famílias, alcançando a primeira dimensão do programa, ou seja, “o alívio imediato da pobreza, por meio da transferência de renda”, quando se observa que 46% das famílias têm como única renda assegurada o Bolsa Família. Além disso, o microcrédito produtivo e orientado pode ser uma das alternativas, ou uma ação complementar, para a inserção dessas famílias a uma atividade produtiva, contribuindo de maneira concreta para a inclusão social da população mais carente, a fim de que, no futuro, elas passem gradualmente a não depender das transferências governamentais.

A pesquisa revelou também que a aquisição de alimentos, material escolar e roupas para os filhos foram os principais destinos dos recursos recebidos do Programa Bolsa Família do governo federal, o que vem corroborar os resultados publicados pelo Ministério do Desenvolvimento Social.

Quanto ao gênero, a pesquisa ratificou o que apresentam as estatísticas internacionais de microcrédito: a forte presença do sexo feminino no quadro de clientes ativos do Crediamigo, mantendo as mulheres como alvo imprescindível no combate à pobreza mundial.

O mercado informal foi a principal alternativa, encontrada pelos entrevistados, para complementar a renda e garantir a sobrevivência da família. A atividade principal revelada na pesquisa foi o ramo de confecções, com as vendas, na grande maioria, realizadas porta a porta, na própria comunidade.

O acesso ao crédito formal foi proporcionado pela primeira vez para 97% dos entrevistados, e esse é um dos grandes indicadores revelados na pesquisa, e mais de 90% dos entrevistados responderam que tinham intenção de renovar o crédito.

A inclusão bancária aos mais pobres requer metodologias específicas. O microcrédito leva a instituição ao cliente através da sua rede de assessores. Outrossim, ressalta-se que os mais de 300 mil clientes do Crediamigo são correntistas do BNB.

O Crediamigo, além de proporcionar a oportunidade para que 16% iniciassem uma atividade própria, deu chance para 82% ampliarem seus negócios. Esses dados podem desmistificar a ideia de que as famílias beneficiárias do Programa Bolsa Família estavam ou estão de braços cruzados, esperando unicamente os benefícios. Durante a pesquisa, evidenciou-se a importância do microcrédito também para aqueles que já mantinham um negócio. As evidências foram reveladas pelos próprios clientes quando afirmaram que o microcrédito proporcionou principalmente: compra a vista, com barganha de preço; aumento do volume de compras de produtos; aumento das vendas; e, conseqüentemente, maiores lucros.

Apesar dos resultados apresentados na pesquisa, conforme preceitua Helms (2006), as microfinanças, especialmente microcrédito, não são sempre a melhor resposta. 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 podem ser mais apropriados para os muito pobres. No presente

caso, as famílias mais pobres que já têm assegurado os benefícios do PBF poderiam complementá-los com uma Política de Microcrédito Produtivo e Orientado.

O projeto poderia ser reaplicado em outras áreas de atuação do BNB, para melhor definir uma política pública de utilização do Microcrédito Produtivo e Orientado do BNB, para aqueles beneficiários do Programa Bolsa Família que desejam ampliar ou iniciar uma atividade produtiva urbana. Mesmo já tendo 45% de seus clientes como beneficiários do PBF, adesão não-estimulada, o projeto mostrou que, quando as ações do Crediamigo, no tocante à promoção do programa e à captação de clientes, são dirigidas ao público específico do PBF, o percentual pode ser aumentado. No caso específico do projeto-piloto realizado nos quatro municípios mencionados, constatou-se que, dos 128 clientes captados pelo Crediamigo até maio de 2007, 64% eram beneficiários do BF. O Crediamigo detém 86% do microcrédito produtivo e orientado concedido no país e 60,8% de seus clientes já conseguiram sair da pobreza sem onerar os cofres públicos, como explicitado anteriormente. A filosofia do microcrédito requer autossuficiência financeira, tendo como premissa o retorno dos empréstimos.

Finalmente, recomendar que o microcrédito direcionado aos mais pobres deva conciliar políticas complementares, como capacitação, treinamento e oferta simultânea de bens primários, como alimentação e saúde, a fim de se obter um funcionamento positivo.

Portanto, o governo federal tem em mãos uma das importantes políticas públicas bem-sucedidas, que poderia utilizar na complementação das ações do Programa Bolsa Família, no tocante à geração de trabalho e renda e inclusão bancária, proporcionando a melhoria da qualidade de vida das camadas mais carentes da população brasileira.

REFERÊNCIAS

BARNES, C.; GAILE, G.; KIMBOMBO, R. **Impact on three microfinance programs in Uganda**. Washington, DC: AIMS, 2001.

BNB. **Crediamigo**: relatório anual 2007. Disponível em: <<http://bnb.gov.br/crediamigo>>. Acesso em: 10 mar. 2008.

BRASIL. Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005. Institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO e altera dispositivos da Lei no 8.029, de 12 de abril de 1990, que dispõe sobre a extinção e dissolução de entidades da administração pública federal; da Lei no 9.311, de 24 de outubro de 1996, que institui a Contribuição Provisória sobre Movimentação ou Transmissão de Valores e de Créditos e Direitos de Natureza Financeira – CPMF; da Lei no 9.872, de 23 de novembro de 1999, que cria o Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda – FUNPROGER; da Lei no 10.194, de 14 de fevereiro de 2001, que dispõe sobre a instituição de Sociedades de Crédito ao Microempreendedor; e da Lei no 10.735, de 11 de setembro de 2003, que dispõe sobre o direcionamento de depósitos a vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores; e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 26 abr. 2005. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/Lei/L11110.htm>. Acesso em: 2012.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Social. **Programa Bolsa Família**. Brasília, DF, [2008]. Disponível em: <<http://www.mds.gov.br/bolsafamilia>>. Acesso em: 18 fev. 2008.

DALEY-HARRIS, S. **State of the microcredit**: summit campaign report 2006. [S.l.: s.n.], 2006. Disponível em: <http://www.microcreditsummit.org/socr_archive/>. Acesso em: 2012.

FGV. **Microcrédito, o mistério nordestino e o Grammen brasileiro**. Rio de Janeiro, 2008. Disponível em: <<http://www.fgv.br/cps/crediamigo>>. Acesso em: 26 fev. 2008a.

_____. **Miséria, desigualdade e política de renda:** o real de Lula: sumário executivo: Rio de Janeiro, 2007. Disponível em: <<http://www3.fgv.br/ibrecps/RET3/index.htm>>. Acesso em: 25 mar. 2008b.

HELMS, B. **Acess for all:** building inclusive financial systems. Washington, DC: Consultive Group to Assist the Poor, 2006.

HULME, D.; MOSLEY, P. **Finance against poverty.** London: Routledge Press, 1996. V. 2.

KHANDKER, S. R. Microfinance and poverty: evidence using panel data from Bangladesh. **World Bank Economic Review**, v. 19, n. 2, p. 263-286, 2005.

LARENCE, L. Y. **Building social capital from the center:** a village-investigation of Bangladesh's Grameen Bank. Washington, DC: [s.n.], 1998. (Grameen Trust Working Paper).

LATIFEE, H. I. **The future of the microfinance:** visioning the who, what, when, where, and how of microfinance expansion over the next 10 years. [S.l.: s.n.], 2006.

LHACER, P. **Acesso ao crédito pela população de baixa renda e o mecanismo de aval solidário.** 2003. 97 f. Dissertação (Mestrado) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003.

MOSLEY, P.; HULME, D. Microenterprise finance: is there a conflict between growth and poverty alleviation?. **Word Bank**, v. 26, n. 5, p. 783-790, Apr. 1998.

PRAHALAD, C. K. **A riqueza na base da pirâmide:** como erradicar a pobreza com o lucro. Porto Alegre: Bookman, 2005.

SACHS, J. D. **O fim da pobreza:** como acabar com a pobreza nos próximos vinte anos. São Paulo: Companhia das Letras, 2005.

SEN, A. **Desenvolvimento como liberdade.** São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

SOARES, M.; MELO SOBRINHO, A. **Microfinanças**: o papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito. Brasília, DF: BACEN, 2007.

TODD, H. **Paths out of poverty**: the impact of share microfin limited in Andhra Pradesh, India. [S.l.: s.n.], 2001.

_____. **Women at the center**. Dhaka: University Press Limited, 1996.

WATSON, A.; DUNFORD, C.; **De las microfinanzas al microcambio**: integrando la educación en salud con las microfinanzas para empoderar a la mujer y reducir la pobreza: microcredit summit campaign. [S.l.]: UNFPA, 2007.

YUNUS, M.; JOLIS, A. **O banqueiro dos pobres**: revolução do microcrédito que ajudou os pobres de dezenas de países. São Paulo: Ática, 2006.

ZELLER, M.; SHARMA, L. Many borrow, more save and all insure: implications for food and microfinance policy. **Food Policy**, v. 25, p. 143-167, 2000.

Microcrédito, Dinâmica Empresarial e Mudança de Classe: O Impacto do Crediamigo¹

Marcelo Cortes Neri

- Economista-chefe do Centro de Políticas Sociais da Fundação Getúlio Vargas (CPS/FGV)
- Professor da Escola de Pós-Graduação em Economia (EPGE)/FGV

Marcelo Azevedo Teixeira

- Mestre em Economia pelo Curso de Pós-Graduação em Economia (Caen) da Universidade Federal do Ceará (UFC);
- Gerente de Ambiente de Microfinança Urbana do Banco do Nordeste.

¹ Artigo publicado online disponível em: <<http://www.fgv.br/cps/crediamigo2/>>

1 – INTRODUÇÃO

O Centro de Políticas Sociais apresentou dois estudos recentes que colocaram no mapa a Nova Classe Média brasileira, que cresce de 37,6% para 49,2% da população entre 2004 e 2008. O ingrediente fundamental desse período é a expansão trabalhista. A Editora da Fundação Getulio Vargas lançou o livro “Microcrédito, o Mistério Nordeste e o Grameen Brasileiro” onde Neri e Buchman (2008) demonstram a melhora dos indicadores de *performance* microempresarial dos clientes do Crediamigo, do maior programa em operação no país, enquanto Teixeira; Soares e Barreto (2008) demonstram altas probabilidades de esses mesmos clientes saírem da pobreza. Este capítulo estende e combina alguns destes diferentes ingredientes encontrados nesta literatura. Em primeiro lugar, estendendo a análise de transição de pobreza realizada em Teixeira; Soares e Barreto (2008) para um contexto de matrizes de transição mais amplas envolvendo outras classes econômicas. Em termos de modelos multivariados, isto equivale a passar de um modelo binomial para um modelo multinomial. Em segundo lugar, incorporamos grupos de controle retirados da Pesquisa Mensal do Emprego/Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (PME/IBGE) após a aplicação de procedimento de matching com os dados do Crediamigo de forma a medir a *performance* relativa dos dois grupos. Este estudo procura analisar os impactos do Crediamigo olhando tanto para o lado da pessoa física como para o lado da pessoa jurídica através da análise: i) primeiramente, em termos familiares, dos movimentos da distribuição dos microempresários entre diferentes classes econômicas (i.e., AB, C, D e E); ii) dos níveis e flutuações dos lucros dos negócios.

O objetivo substantivo do capítulo é subsidiar a agenda de políticas públicas na área de criação e aproveitamento de oportunidades, em particular, na oferta de microcrédito e de geração de renda. As principais perguntas endereçadas pela pesquisa são: quais são os padrões de mobilidade econômica dos brasileiros? Qual o papel dos pequenos empresários e do emprego formal na formação e consolidação da nova classe média brasileira? Qual o impacto do Crediamigo na expansão do

negócio e na ascensão econômica familiar? Traçamos um quadro nacional informativo a partir da Pnad, mas as respostas mais diretas são traçadas a partir da análise de microdados públicos recentes, como a PME, e da base de clientes do Crediamigo. Uma característica da abordagem aqui realizada é o uso de dados que acompanham a trajetória das mesmas pessoas físicas e jurídicas (incluindo as informais) ao longo do tempo. Isto permite ir além da comparação de fotografias estatísticas de grupos da sociedade brasileira para traçar o efetivo padrão de mobilidade individual no período recente. A comparação entre indivíduos semelhantes com e sem acesso a crédito nos permite detectar impactos do microcrédito sobre ascensão entre classes de renda familiar *per capita* e do lucro dos pequenos negócios.

Esta análise é feita por sua vez em dois níveis, a saber: i) a análise de movimentos de agregados e por grupos específicos destas informações ao longo do tempo – por exemplo, qual a evolução da participação dos microempresários na nova classe média; ii) um segundo tipo de análise exige dados longitudinais para seguir as trajetórias dos microempreendedores individuais e/ou de suas famílias ao longo do tempo. Voltando ao exemplo de classes econômicas definidas com base na renda familiar, qual é a transição de microempresários da classe E para C (ou vice-versa). Seria algo como: “me diga para onde vais, que eu te digo quem és”.

Mais formalmente, a análise das probabilidades de transição entre diferentes estados de lucros e de classes econômicas pode indicar a natureza do trabalho exercido por aqueles classificados como conta própria e como empregadores. Estas probabilidades de transição podem ser calculadas a partir do caráter de painel rotativo da Pesquisa Mensal do Emprego (PME). Isto é, o fato de a PME permitir acompanhar os mesmos indivíduos por curtos intervalos de tempo nos permite calcular os fluxos existentes entre diferentes níveis de lucratividade e de classes de renda familiar.

Além desta introdução, o trabalho apresenta mais quatro seções, a saber: na segunda seção, quantificamos a evolução dos grupos microempresariais; na seção seguinte, tratamos de quantificar a evolução das diferentes classes

econômicas e da combinação destas duas dimensões através de séries temporais nacionais geradas a partir da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad); na terceira seção, traçamos a avaliação dos impactos do Crediamigo analisando os principais atributos socioeconômicos dos microempresários que seguem trajetórias diversas no mercado de trabalho. As principais conclusões do trabalho são resumidas na última seção.

2 – MICROEMPREENDEDORES

Microempresa é o termo mais popular utilizado para caracterizar os empreendimentos de menor porte, embora não haja unanimidade quanto à delimitação desse segmento. Observa-se, na prática, uma variedade de critérios para definir esses empreendimentos por parte tanto da legislação específica quanto de instituições financeiras oficiais e órgãos representativos do setor, que se baseiam ora no valor do faturamento ora no número de pessoas ocupadas, ora em ambos. A utilização de conceitos heterogêneos decorre do fato de a finalidade e os objetivos das instituições que promovem seu enquadramento serem distintos (regulamentação, crédito, estudos etc.).¹

Nesse estágio, começa a ser traçada a evolução do microempreendedorismo no Brasil – leia-se trabalhadores por conta própria e dos empregadores – a partir do processamento e da análise da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad). Este capítulo avalia o mercado efetivo e potencial de clientes, que pode ser útil no desenho de estratégias de expansão do microcrédito em geral e do Crediamigo, em particular. Para tanto, são

1 A Lei no 9.841/99 classifica as microempresas segundo sua receita anual, que pode chegar a R\$ 244 mil. (BRASIL, 2012). Já o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) usa o número de empregados, classificando como microempresas as que têm até nove empregados. A categoria microempresa, além de possuir múltiplas definições, abarca grupos cujo faturamento supera em muito o universo coberto pela Economia Informal Urbana (Ecinf). Por exemplo, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) inclui na categoria de microempresa negócios cujo faturamento atinge até cerca de R\$ 940 mil anuais (US\$ 400 mil), enquanto, segundo Neri (2008), o faturamento médio dos aqui chamados negócios nanicos foi mais de 40 vezes menor que o valor máximo estipulado pelo BNDES.

utilizadas as séries da nova Pnad de 1992 a 2007. A Pnad, por ser anual e nacional, permite monitorar a evolução de diversos indicadores relevantes.

Descreveremos em seguida a evolução pregressa do universo de hoje, cerca de 22,1 milhões de trabalhadores por conta própria e empregadores, baseados na Pnad 2007, a última disponível. Este número é inferior aos 22,33 milhões do ano anterior e configura a primeira queda dos últimos 10 anos. Isto talvez indique que o mercado de trabalho brasileiro, além de mais formal nos últimos anos (2007 inclusive), como alguns apontam, ficou também mais fordista. A taxa de microempreendedorismo na população total cai de 12,2% para 11,9% entre 2006 e 2007, uma queda de 2,6% nesta taxa.

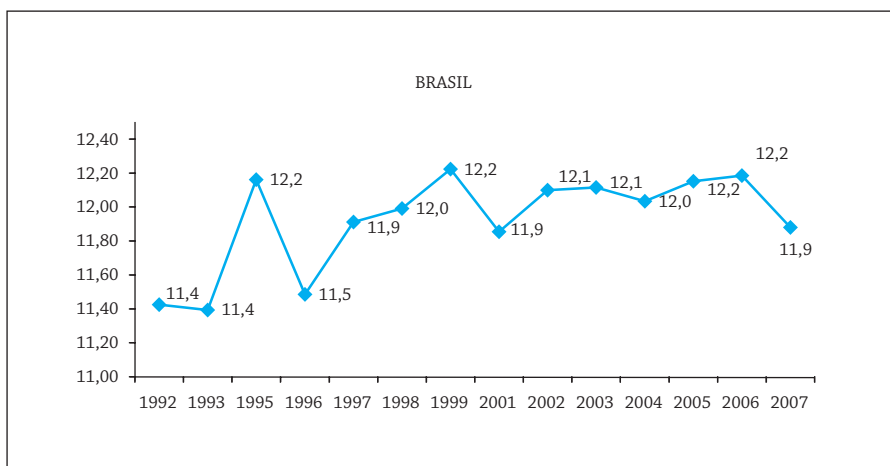


Gráfico 1 – Microempresários na População Total – Evolução 1992 a 2007

Fonte: CPS/Fundação Getúlio Vargas (FGV) a partir dos Microdados da Pnad/IBGE.

A abertura dos microempresários entre conta-própria e empregadores revela movimentos distintos. Os conta-próprias ficaram estáveis como proporção da população (em 10%), enquanto os empregadores caem de 2,15% para 1,82% entre 2006 e 2007, uma queda de 15,4%, voltando aos níveis pré-1999.

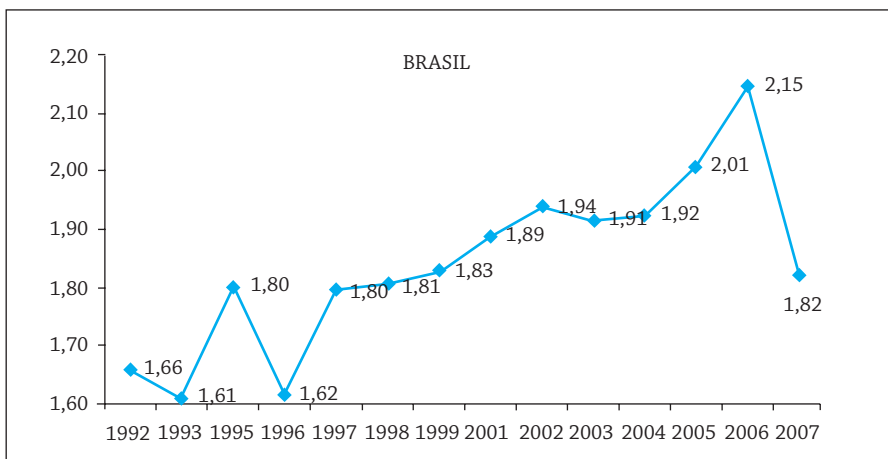


Gráfico 2 - Empregadores na População Total - Evolução 1992 a 2007

Fonte: CPS/FGV a partir dos Microdados da Pnad/IBGE.

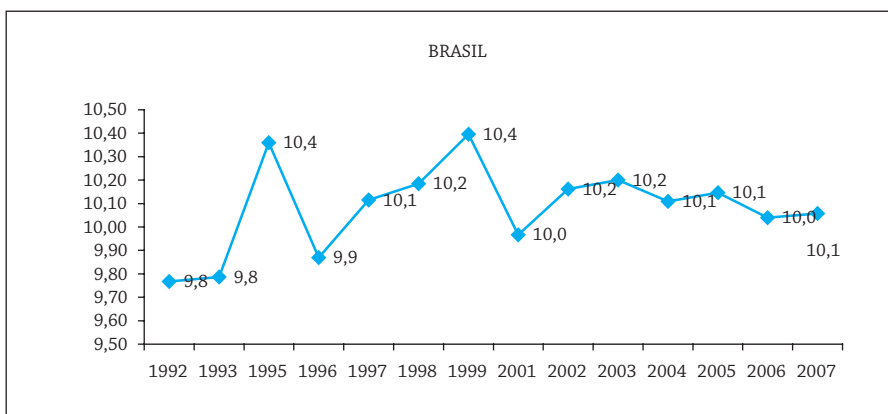


Gráfico 3 - Conta-Própria na População Total - Evolução 1992 a 2007

Fonte: CPS/FGV a partir dos Microdados da Pnad/IBGE.

Optamos por diagnosticar os trabalhadores por conta própria e empregadores presentes, dada a regra usual de financiar os negócios que já estão em operação; mas não só eles. Como o mercado potencial de microcrédito não se resume aos que hoje já têm o próprio negócio e são empreendedores – os trabalhadores por conta própria e empregadores –,

abrange também os novos negócios em potencial, que, muitas vezes, não têm um negócio exatamente pela falta de capital para iniciá-lo. Há milhões que não são empreendedores, mas que se tornariam caso o microcrédito chegasse até eles. O banco de dados permite observar medidas mais abrangentes de mercado potencial de beneficiários do crédito, dependendo do contexto, como o universo de ocupados em diversas posições, a População Economicamente Ativa (PEA)

2.1 – Renda Domiciliar

Trajetória diferente de lucros pode ser observada na renda domiciliar *per capita* média de todas as fontes de rendimentos, cujos valores partem de R\$ 448 em 1992, chegam ao auge de R\$ 761 em 2008, como se pode observar no Gráfico 4. O diferencial de renda *per capita* dos microempresários em relação ao do conjunto da população sobe de 29,9% em 1992 para 44,7% em 2007. Ou seja, outras pessoas no domicílio ou o próprio microempresário estão auferindo, em maior proporção, renda extralucro do negócio, o que pode abrir a possibilidade de utilização de fontes alternativas de renda como suavizador das flutuações da atividade econômica ou como colateral alternativo de crédito. Voltaremos a este ponto mais tarde.

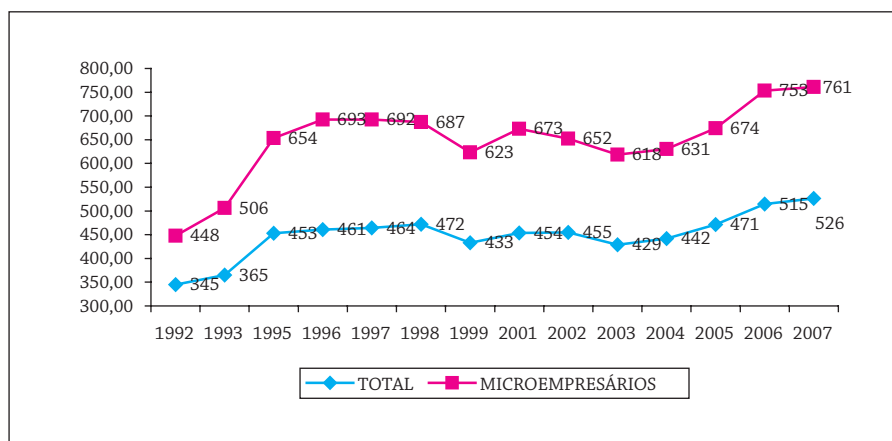


Gráfico 4 – Renda Per Capita no Brasil – Evolução entre 1992 a 2007

Fonte: CPS/FGV a partir dos Microdados da Pnad/IBGE.

3 – MUDANÇA DE CLASSE ECONÔMICA

Um primeiro passo da presente pesquisa é estender a discussão da pobreza (classe E) e agora da nova classe média (Classe C) para outras faixas econômicas: leiam-se Classes D e A/B. Ao contrário de análises da distribuição da parcela relativa de cada grupo na renda total, fixamo-nos na parcela da população que está dentro de determinados parâmetros de renda fixados para todo o período. A presente abordagem é similar àquela de pobreza absoluta; só que estamos preocupados também com outras fronteiras, como aquelas que determinam a entrada na classe C e a saída deste grupo para a classe A/B. Fazendo uma analogia na análise distributiva relativa, estamos num gráfico de *pizza* de tamanho fixo de 100% onde, para um grupo ganhar, outro tem de diminuir. Na análise aqui utilizada, além da dança distributiva, o tamanho de *pizza* pode mudar.

A Classe C seria a verdadeira classe média brasileira. Por exemplo, no caso de quem sofre os custos de morar na Grande São Paulo e tem quatro pessoas em casa – tamanho médio dos domicílios na capital da garoa. Se a renda total da família desta pessoa era de R\$ 1.064, 45,7% vivem abaixo dela. Este seria o começo da classe C, vulgo nova classe média. Já, se a renda total da família fosse de R\$ 4.591, esta população teria cerca de 92% dos brasileiros abaixo de si.

A nossa segunda pesquisa mostrou a emergência da nova classe média como um fenômeno nacional. Antes do Plano Real, ela atingia menos de um terço da população brasileira: 30,9%, em 1993, passa a 36,5%, em 1995 (e também em 2003), chegando a 47,1%, em 2007. No nosso primeiro estudo, a classe média atingia 51,89% da população nas seis principais regiões metropolitanas em abril de 2008, tendo crescido 6,2% no último ano e 22% nos últimos 4 anos. No segundo estudo, o primeiro com os microdados da última Pnad do IBGE, a Nova Classe Média atingia 47,1% da população brasileira em outubro de 2007.

3.1 – Definição das Classes

A principal característica da abordagem aqui utilizada é o seu nível de desagregação em diferentes grupos de renda absoluta (vide nossas pesquisas

sobre a Nova Classe Média). Resumindo-se uma longa estória (NERI, 2011) abaixo descrita em números objetivos, temos os limites das Classes Sociais expressas em renda domiciliar total de todas as fontes por mês, embora medidas em termos *per capita*.

Tabela 1 - Definição das Classes Econômicas

	Limites	
	Inferior	Superior
Classe E	0	1085
Classe D	1085	1734
Classe C	1734	7475
Classe B	7475	9745
Classe A	9745	

Fonte: CPS/FGV.

*ajustado pela Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF)

**atualizado a preços de julho de 2011.

Replicamos abaixo o mesmo exercício para as demais faixas abordadas.

Achamos o exercício de projeção útil, pois, no ano que vem, estaremos, inevitavelmente, colhendo os bons resultados projetados acima, embora o contexto seja a partir de novembro, o de desaceleração econômica com a chegada da crise ao país. A combinação da defasagem de um ano dos dados da Pnad e da reversão econômica ora em curso gera confusão. Ou seja, nesta época, no ano que vem, estaremos falando de crise, mas colhendo dados do fim da bonança dos últimos anos. A maneira de lidar com esta esquizofrenia é projetar o presente a partir da combinação de dados mais gerais e desatualizados (i.e., Pnad) com os mais localizados e atuais - i.e., Pesquisa Mensal de Emprego (PME).

3.2 – Classes Econômicas dos Microempreendedores

A análise dos microempreendedores por diferentes classes econômicas revela um aumento da parcela situada nas classes mais altas, ABC, de 45% para 67% entre 1992 e 2007. A comparação deste grupo indica que a probabilidade relativa de os microempreendedores se encontrarem em segmentos de renda mais altos contra o conjunto da população se mantém mais ou menos estável nos dois pontos extremos da série. A parcela superior cresce 49,2% nos microempresários e 50% no conjunto da população, embora esta relação tenha

atingido um ponto mais alto em 2003, início da fase de crescimento do tamanho relativo das classes média e alta brasileiras. Ou seja, nos últimos quatro, houve maior entrada relativa de outras formas de atividades não-empresariais (cresceu 25,3% de Classe ABC desde 2003) do que empresariais no bojo das classes econômicas mais altas (cresceu 20,3% de Classe ABC desde 2003).

Os gráficos abaixo vão além da dicotomia estabelecida por um mundo dividido em dois grupos de renda e apresentam a composição dos microempreendedores por classe econômica.

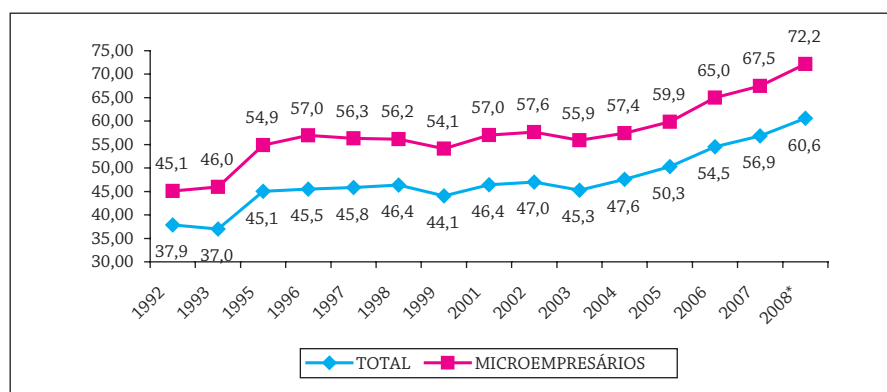


Gráfico 5 - Classes ABC (%) no Brasil - Evolução entre 1992 a 2007

Fonte: CPS/FGV a partir dos Microdados da Pnad/IBGE.

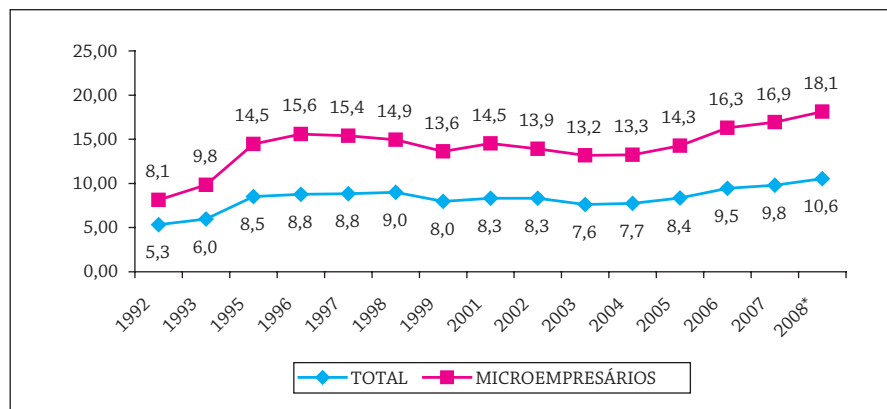


Gráfico 6 - Classes AB (%) no Brasil - Evolução entre 1992 a 2007

Fonte: CPS/FGV a partir dos Microdados da Pnad/IBGE.

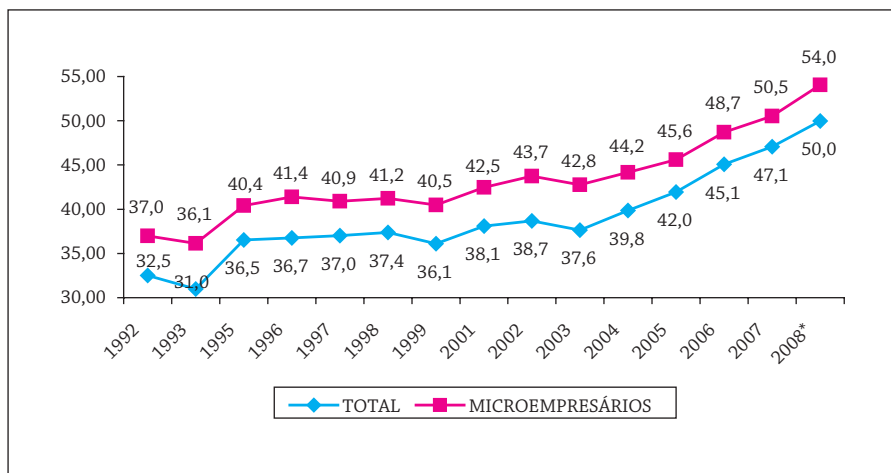


Gráfico 7 - Classe C (%) no Brasil - Evolução entre 1992 a 2007

Fonte: CPS/FGV a partir dos Microdados da Pnad/IBGE.

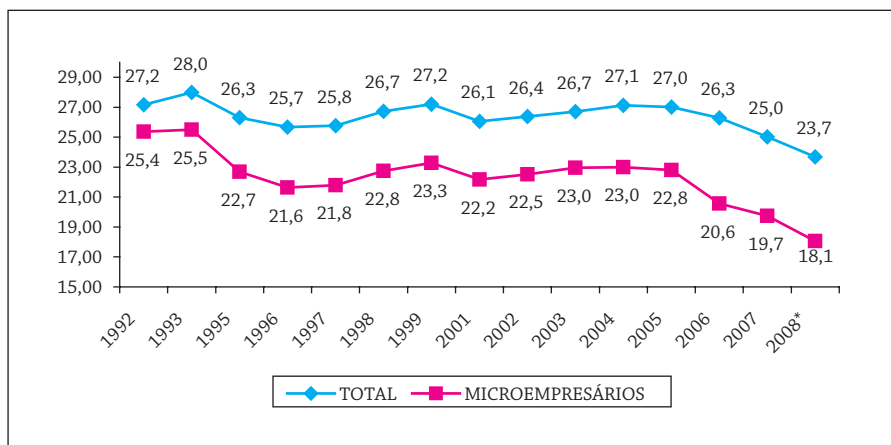


Gráfico 8 - Classe D (%) no Brasil - Evolução entre 1992 a 2007

Fonte: CPS/FGV a partir dos Microdados da Pnad/IBGE.

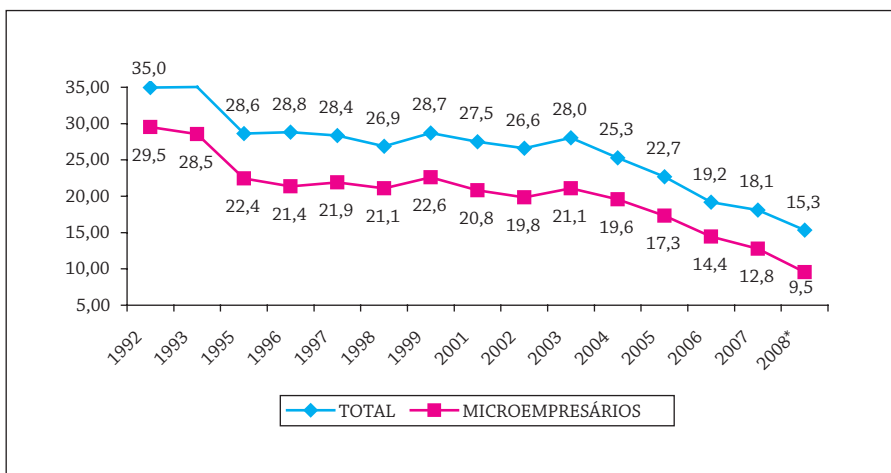


Gráfico 9 – Classe E (%) no Brasil – Evolução entre 1992 a 2007

Fonte: CPS/FGV a partir dos Microdados da Pnad/IBGE.

* projeção a partir da PME 2008

3.3 – Mobilidade de Classe Econômica

A PME usa a metodologia de painel rotativo que busca colher informações nas mesmas residências, perfazendo um total de oito entrevistas distribuídas ao longo de um período de 16 meses (na sequência dos meses t , $t+1$, $t+2$, $t+3$, $t+12$, $t+13$, $t+14$, $t+15$). A abordagem inicial usada aqui consiste em calcular as probabilidades de transição para dentro e para fora dos quatro grupos de renda *per capita* da sociedade, bem como de não-transição entre estes grupos no período de 12 meses, em meses consecutivos iniciados em março de 2002. Este aspecto longitudinal dos dados de renda familiar *per capita* do trabalho fornecer-nos-á a evidência empírica básica sobre o padrão de mobilidade social observado em nível individual. A pergunta-chave aqui é: dada a minha classe inicial, qual é a probabilidade de eu manter a minha classe e a de migrar para cada uma das outras classes?

Traçamos as seguintes comparações complementadas com outras possibilidades de análise no apêndice: i) comparação entre o período todo e

as transições observadas entre 2007 e 2008. O último dos grupos analisados começa em janeiro de 2007 e termina a primeira entrevista em abril de 2007, fechando no respectivo mês, 12 meses após. Isto nos permitirá testar alguma evidência de chegada da crise externa ao país; ii) a comparação entre microempresários e o total da população em idade ativa (15 a 60 anos).

Em primeiro lugar, olhando para a fotografia final do segundo período (as primeiras linhas de dados das tabelas), há menos microempresários (conta-próprias e empregadores) na classe E e mais na classe A/B, *vis-à-vis* do conjunto da população em idade ativa. A participação dos demais grupos de renda é similar. Na análise de transição, há menos interesse dos microempresários que começam na classe E (52% de chance de se manterem contra 57% dos demais) do que todos os demais e, de 2007 a 2008, vemos ainda menor interesse na classe E (52% chance de se manterem contra 57% dos demais). As possibilidades de subir para as três demais classes é maior, em particular, a probabilidade de ir de E para A/B (5,02% contra 2,85%). Quando comparamos os microempresários pelos períodos em questão, nota-se maior probabilidade de subir e assim por diante. Vamos, posteriormente, usar este arcabouço de transição entre classes econômicas para testar o efeito do Crediamigo sobre estas mesmas probabilidades de transição, mas controladas por atributos sociodemográficos.

3.4 – Mobilidade Anual 2002 a 2008

3.4.1 – Matriz de destino

Tabela 2 – Mobilidade de Classe Econômica

Período Todo						
Matriz de Destino						
Período Inicial	Total	Total	Período final			
			E	D	C	AB
		429074587	22.15	13.53	48.87	15.46
	E	105270268	61.75	17.08	18.32	2.85
	D	58448367	22.36	39.62	37.36	0.66
	C	200660781	7.13	8.25	78.28	6.34
	AB	64695171	4.1	0.54	17.72	77.64

Fonte: CSP/FGV a partir dos Microdados da PME/IBGE.

Tabela 3 – Mobilidade de Classe Econômica

Matriz de Destino - Período Todo Conta-Própria ou Empregador						
Total		Total	Período final			
			E	D	C	AB
Período Inicial		64627978	17.11	11.98	48.54	22.36
	E	10884473	57.46	18.07	19.45	5.02
	D	7783037	23.55	38.69	36.8	0.95
	C	31046785	7.41	8.59	76.32	7.68
	AB	14913682	4.51	0.66	18.08	76.75

Fonte: CSP/FGV a partir dos Microdados da PME/IBGE.

3.5 – Mobilidade Anual 2007 a 2008

3.5.1 – Matriz de destino

Tabela 4 – Mobilidade de Classe Econômica

2007 a 2008						
Matriz de Destino						
		Total	Período final			
Total			E	D	C	AB
Período Inicial		29495398	17.8	13.07	52.45	16.69
	E	6129938	60.6	17.63	19.01	3.3
	D	4084724	16.52	42.83	40.21	0.44
	C	14642266	5.3	6.82	81.35	6.52
	AB	4638470	2.54	0.53	16.16	80.77

Fonte: CSP/FGV a partir dos Microdados da PME/IBGE.

Tabela 5 – Mobilidade de Classe Econômica

Matriz de Destino -2007 a 2008 Conta-Própria ou Empregador						
Total		Total	Período final			
			E	D	C	AB
Período Inicial		4520712	11.8	11.8	52.65	23.68
	E	589392	52.8	20.83	18.03	8.34
	D	563586	15.86	43.21	40.37	0.57
	C	2349307	4.66	7.03	80.27	8.04
	AB	1018427	2.28	0.53	15.76	81.43

Fonte: CSP/FGV a partir dos Microdados da PME/IBGE.

4 – IMPACTO DO CREDIAMIGO

4.1 – Análise de Diferenças-em-Diferenças

Uma dificuldade da análise de dados de um programa como o Crediamigo é a falta de referência externa. É preciso comparar o desempenho dos clientes do programa com o de um grupo de controle local, pois a economia brasileira, e a nordestina em particular, apresentou crescimento acima da média nacional até o fim de 2007. Optou-se aqui por utilizar como controle, inicialmente, as unidades de trabalhadores por conta própria e empregadores da Pesquisa Mensal do Emprego (PME) que atuam nas regiões metropolitanas de Recife e de Salvador. Para se chegar ao desempenho relativo dos pequenos empresários metropolitanos nordestinos, em geral, *vis-à-vis* da clientela do Crediamigo, foram analisados os movimentos das seguintes variáveis: i) o lucro do negócio baseado na renda individual do microempresário no negócio; ii) a probabilidade de o negócio crescer de conta-própria para empregador através da contratação de novos funcionários, que é uma medida de desempenho empresarial privado como de geração de externalidades sociais; iii) mudança de classe econômica baseada na renda *per capita* da família do empresário.

Mais formalmente, a análise das mudanças do lucro indica a natureza do trabalho exercido pelos trabalhadores por conta própria e empregadores. Essas mudanças podem ser calculadas a partir do caráter de painel rotativo da PME e do Crediamigo. Ou seja, o fato de a PME e o Crediamigo permitirem o acompanhamento dos mesmos indivíduos, de suas empresas (na PME, algumas) e de suas famílias por curtos intervalos de tempo (um ano, na PME) e por intervalos mais longos (no Crediamigo) possibilita isolar alguns dos impactos econômicos do Crediamigo.

A limitação maior do exercício aqui proposto é geográfica, pois a PME cobre apenas as sete maiores metrópoles brasileiras e somente a Grande Salvador e o Grande Recife, no Nordeste. Por outro lado, o tamanho da amostra da PME, com cerca de 36 mil domicílios mensais, a flexibilidade

de escolha temporal, em função da disponibilidade mensal até o fim de 2007 e, principalmente, o caráter longitudinal da pesquisa, que permite o acompanhamento dos mesmos domicílios e, portanto, dos mesmos indivíduos, negócios dos membros familiares e famílias ao longo do tempo, justificam essa escolha da PME como grupo de controle.

Como a amostra da base do Crediamigo envolve as unidades com empréstimos em 31 de dezembro de 2006, trabalhou-se com uma janela temporal de um ano e com indivíduos que entraram no programa ao longo de 2005 e foram observados 12 meses depois, respeitando a estrutura longitudinal da PME. A rigor, a PME permite analisar janelas de um a 16 meses, mas a pesquisa ficou restrita a uma janela gregoriana de um ano para se poder lidar melhor com flutuações sazonais. Cumulativamente, por se trabalhar com um período recente, evitou-se uma seletividade maior da amostra, o que ocorreria se fossem escolhidas datas iniciais de empréstimos anteriores à amostra da PME, que corresponde a 6.812 unidades, enquanto a clientela do Crediamigo é de 3.894, também observadas nos dois pontos do tempo no intervalo de um ano.

4.2 – Lucro

Um primeiro conceito de desempenho empresarial que a PME oferece é o lucro bruto, captado através do conceito de renda do trabalho de empregadores e de unidades por conta própria. Na verdade, a nova PME oferece duas medidas de lucro: o lucro efetivo, mais no sentido de caixa, referente ao mês anterior à realização da pesquisa, e o lucro habitual, que tira variações extraordinárias. Resolvemos comparar o lucro de clientes do Crediamigo com ambos os conceitos a fim de testar a robustez dos resultados encontrados. Uma limitação dos dois conceitos é que, na PME, assim como nas Pnads e nos censos demográficos, não há rendas do trabalho negativas, que corresponderiam a um prejuízo econômico e que ocorrem na prática em pelo menos 5% dos resultados analisados da Ecinf. De toda forma, a análise aqui acaba sendo conservadora em relação ao desempenho das unidades nanoempresariais clientes do Crediamigo, pelo menos no que tange ao nível

dos resultados. Apesar disso, o lucro do Crediamigo é aproximadamente duas vezes superior aos reportados na PME: R\$ 1.711 contra R\$ 850. Em termos de variação no período analisado, o lucro dos clientes do Crediamigo passa de R\$ 1.683 para R\$ 1.737, contra o decréscimo de R\$ 860 para R\$ 847 do lucro habitual (e de R\$ 861 para R\$ 840 do lucro efetivo) das unidades cobertas pela PME, o que revela um diferencial de desempenho.

A análise controlada pelas características colocadas a partir de equações mincerianas de lucro com *dummies* interativas de período e amostra revela um diferencial de desempenho habitual de 7,7% com p-valor de 2,1% dos clientes ativos do Crediamigo *vis-à-vis* de outras unidades cobertas pela PME com atributos socioeconômicos. A mesma comparação para o caso de lucro efetivo sobe para 9,1%, com p-valor de 0,8%. Portanto, a análise comparativa de performance aponta para um diferencial de retornos de cerca de 8% ao ano. Cabe lembrar que esses resultados se referem às unidades produtivas situadas nas grandes metrópoles nordestinas no período de dezembro de 2005 a dezembro de 2006.

Como se chegou a um diferencial de desempenho de lucro bruto crescente, das clientes em relação aos clientes do Crediamigo, de cerca de 3,9% a favor delas, aplicou-se exercício semelhante aos dois conceitos de lucro da PME tomados isoladamente – equações mincerianas de lucro com *dummies* interativas de período e sexo. Nesse caso, não só os níveis de lucro bruto delas foram 57% menores que os deles como o diferencial de gênero aumentou ao longo do tempo 7,8%, no caso do lucro habitual, e 8,5%, no caso do lucro efetivo, ambos significativos no nível de 90%. Em suma, enquanto o diferencial de lucros entre mulheres e homens aumenta no caso da amostra da PME, cai no caso dos clientes do Crediamigo, reforçando a interpretação das microfinanças como um instrumento para a diminuição das desigualdades trabalhistas associadas a gênero. Heurísticamente, o microcrédito, em geral, e o Crediamigo, em particular, funcionam como fonte de financiamento da chamada revolução feminina ora em curso.

4.3 – Mobilidade entre Classes Econômicas

Damos aqui continuidade às análises multivariadas de mobilidade abordadas anteriormente, entre classes econômicas, com o foco na comparação direta entre as famílias do Crediamigo e as famílias da PME para Salvador e Recife entre 2005 e 2006, controladas por características comuns tais como gênero, idade, faixa de escolaridade, tamanho de empresa, setor de atividade e região. Usamos aqui, para este fim, um modelo logístico multinomial ordenado controlado por estas variáveis. A variável de impacto relevante é aquela que identifica se o microempresário nordestino e sua família ascendem para outra classe econômica com mais intensidade em função do crédito. A variável de impulso creditício é aqui captada pela variável *dummy* que identifica se a informação provém ou não do setor informal metropolitano de Salvador e Recife (i.e., sim, é da PME) ou se mais especificamente provém de cliente do Crediamigo (i.e., não é da PME). Num primeiro modelo da posição, em geral, no segundo período, a variável de impulso de crédito é positiva e significativa a pelo menos 1% de significância. A fim de se estabelecer uma comparação em situações de maior paridade, condicionamos o *status* do segundo período à variável representativa pela classe econômica do primeiro período. A pergunta-chave aqui pode ser colocada da seguinte forma: com mais acesso a crédito, a possibilidade de ascensão econômica familiar seria maior? Neste exercício, não rejeitamos a hipótese de que para os microempresários nordestinos com a mesma educação, gênero, idade, setor de atividade, tamanho de empresa e metrópole de atuação, que estavam inicialmente, em 2005, nas Classes E, D ou C, o acesso ao Crediamigo proporcionou maiores probabilidades de progressão nas escala de classes econômicas. Para aqueles que estavam inicialmente na classe A/B o efeito é oposto.

A análise das matrizes de transição sem controles no mesmo período dá uma pista dos resultados encontrados.

Desde a classe E, a probabilidade de ascensão de classes econômicas entre os clientes do Crediamigo foi de 54.72% (i.e., 100% menos os 45,28%

que continuaram na mesma classe) contra 38,82% dos microempresários da PME.

Desde a classe D, a probabilidade de ascensão dos clientes do Crediamigo foi 36.92% contra 34.03% dos microempresários, em geral, de Recife e Salvador. Já a probabilidade de descenso em direção a classe E é quase um terço menor entre os que captaram empréstimos no Crediamigo: 8,6% contra 24,72%.

Desde a chamada nova classe média (classe C), a probabilidade de ascensão dos clientes do Crediamigo foi 9,95% contra 7,55% dos microempresários, em geral, de Recife e Salvador. Nesta faixa intermediária, a queda dos clientes do Crediamigo também é mais frequente: 18,45% contra 16,41% do conjunto de microempresários.

Finalmente, desde as classes mais altas A e B, vistas conjuntamente, a probabilidade de descenso é quase 50% maior entre os clientes do Crediamigo: 46,84% contra 38,76% dos microempresários em geral.

Tabela 6 – Clientes do Crediamigo

		Período final			
		Classe E	Classe D	Classe C	Classe AB
Período inicial	Classe E	45.28	49.06	5.66	0
	Classe D	8.6	54.48	36.56	0.36
	Classe C	0.97	17.48	71.6	9.95
	Classe AB	0	0	46.84	53.16

Fonte: CPS/FGV a partir dos Dados do Programa Crediamigo.

Tabela 7 – População Total

		Período final			
		Classe E	Classe D	Classe C	Classe AB
Período inicial	Classe E	61.18	23.06	14.14	1.62
	Classe D	24.72	41.24	33.47	0.56
	Classe C	5.45	10.96	76.05	7.55
	Classe AB	1.8	0.45	26.52	71.24

Fonte: CPS/FGV a partir dos Microdados da PME/IBGE

5 – CONCLUSÃO

O presente estudo procura ampliar a discussão sobre a importância do microcrédito produtivo para o aumento da renda do negócio, em padrões superiores aos nanoempreendedores com baixo ou nenhum acesso ao crédito, objetivando subsidiar a agenda de políticas públicas para geração de renda e apoio ao empreendedorismo.

Ao longo do estudo, constatou-se que empreendedores com acesso a crédito através do Programa Crediamigo, entre 2005 e 2006, comparativamente à massa de empresários acompanhados pela PME, têm melhor possibilidade de ascensão econômica familiar.

Um cliente do programa Crediamigo que entrou em 2005 na classe E tem 54,72% de probabilidade de ascensão nas demais classes econômicas contra 38,82% dos microempresários da PME. Tal constatação reforça a tese da eficácia do microcrédito como política de atomização do empreendedorismo para geração e ampliação da renda a partir dos negócios produtivos.

Por outro lado, a probabilidade de um cliente do Crediamigo cair da classe C para D ou E é de 18,45% contra 16,41% do conjunto de microempresários, bem como, nas classes mais altas A e B, vistas conjuntamente, a probabilidade de descenso é quase 50% maior entre os clientes do Crediamigo (46,84% contra 38,76% dos microempresários em geral), o que poderia indicar que o impacto do microcrédito junto aos clientes com renda mais elevada seria nulo ou de leve efeito negativo.

Finalmente, as evidências deste estudo complementam as constatações de artigos anteriores e podem contribuir para que os operadores de microfinanças e gestores de políticas públicas discutam formas de ampliar a eficácia de programas de microfinanças a partir da sinergia com outras políticas relacionadas com regulamentação do setor microfinanceiro, educação, saúde e renda básica.

AGRADECIMENTOS

Agradecemos o eficiente apoio de pesquisa da equipe do Centro de Políticas Sociais, em particular a Luisa Carvalhaes, Samanta Reis e Ana Beatriz Urbano Andari, assim como os comentários e sugestões de Stélio Gama.

REFERÊNCIAS

ABOWD, J.; ZELLNER, A. Estimating gross labor-force flows. **Journal of Business and Economic Statistics**, v. 3, n. 3, p. 254-283, Jul. 1985.

AMADEO, E.; GILL, I.; NERI, M. C. Assessing the impact of labor regulations on informal workers in Brazil. In: GILL, I.; MONTENEGRO, C.; DOMELAND, D. (Ed.). **Crafting labor policy: techniques and lessons from Latin America**. Oxford: Oxford University Press, 2002. p. 67-95.

ARAÚJO, E. A. **Risco de crédito: desenvolvimento de modelo credit scoring para a gestão da inadimplência de uma instituição de microcrédito**. [S.l.], [2007?]. Prêmio Ipea-Caixa 2006. Disponível em <<http://www.ipea.gov.br>>. Acesso em: 2012.

BARROS, R. P.; SEDLACEK, G.; VARANDAS, S. **Segmentação e mobilidade no mercado de trabalho brasileiro: uma análise da área metropolitana de São Paulo**. Rio de Janeiro: IPEA, 1989. (Série Monográfica, 35).

BERNANKE, B. S. Nonmonetary effects of the financial crisis in the propagation of the great depression. **American Economic Review**, v. 73, n. 3, p. 257-276, Jun. 1983. Reprinted in volume 2 of this collection.

BESLEY, T.; COATE, S. Group lending, repayment incentives and social collateral. **Journal of Development Economics**, v. 46, p. 1-18, 1995.

BIVAR, W. **Aspectos da estrutura do desemprego no Brasil: composição por sexo e duração**. Rio de Janeiro: PUC, 1993.

BNDES. **Investimento e geração de emprego: uma metodologia aplicada aos financiamentos do Sistema BNDES**. [S.l.], 1992. (Estudos BNDES, n. 22).

BRASIL. Lei nº 9.841, de 5 de outubro de 1999. Institui o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos arts. 170 e 179 da Constituição Federal. **Diário Oficial [da] República Federativa do**

Brasil, Poder Executivo, Brasília, DF, 6 out. 1999. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9841.htm>. Acesso em: 2012.

DEATON, A. S. **The analysis of household surveys**: microeconomic analysis for development policy. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1997.

DE SOTO, H. **O mistério do capital**. Rio de Janeiro: Record, 2000.

ELBERS, C.; LANJOUW, J. O.; LANJOUW, P. **Welfare in villages and towns**: micro-measurement of poverty and inequality. Amsterdam: Free University of Amsterdam, 1999. Mimeografado.

FAJNZYLBBER, P.; MALONEY, W. F.; ROJAS, G. V. M. **Does formality improve micro-firm performance?**: quasi-experimental evidence from the Brazilian SIMPLES program. [S.l.], 2006. Mimeografado. Disponível em: <www.fedesarrollo.org.co/includes/scripts/open.asp?ruta=/images/dynamic/articles/521/Fajnzylber.pdf>. Acesso em: 2012.

FERREIRA, F. H. G.; LANJOUW, P.; NERI, M. C. A robust poverty profile for Brazil using multiple data sources. **Revista Brasileira de Economia**, Rio de Janeiro, v. 57, n. 2, p. 59-92, jan./mar. 2003.

GONZAGA, G. **Rotatividade, qualidade do emprego e distribuição de renda** no Brasil. [S.l.]: PUC, 1996. (Texto para Discussão, n. 355).

GONZALEZ-VEGA, C. **Pobreza y microfinanzas: lecciones y perspectivas**. Ohio: The Ohio State University, 1997. (Economics and Sociology Occasional Paper, 2392). Rural Finance Program.

HIRSCHAMN, A. O. **The strategy of economic development**. Yale: Yale University Press, 1958.

HOLTZ-EAKIN, D.; ROSEN, H.; WEATHERS, R. **Horation Alger meets the mobility tables**. [S.l.]: National Bureau of Economic Research, 2000. (NBER Working Papers, 7619).

KARLAN, D. **Microfinance impact assessments:** the perils of using new members as a control group. *Journal of Microfinance*, v. 3, n. 2, p. 75-85, 2001. Disponível em: <<http://marriottschool.byu.edu/microfinance/articles/article48.pdf>>. Acesso em: 2012.

LANGONI, C. G. **Distribuição da renda e desenvolvimento econômico do Brasil.** Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1973.

MONTEIRO, J. C. M.; ASSUNÇÃO, J. J. **Outgoing the shadows:** estimating the impact of bureaucracy simplification and tax cut on formality and investment. Rio de Janeiro: PUC, 2006. Mimeografado.

MORLEY, S. **What happened to the rich and the poor during the post reform period.** [S.l.]: CEPAL, 1999. Mimeografado.

NAVAJAS, S.; TEJERINA, L. **Microfinance in Latin America and the Caribbean:** how large is the market?. Washington, DC: Inter-American Development Bank, 2006. (Best Practices Series).

NAJBERG, S.; VIEIRA, S. P. **Modelos de geração de emprego aplicado à economia brasileira:** 1985/1995. [S.l.]: BNDES, 1996. (Textos para Discussão BNDES, n. 39).

NERI, M. C. **Cobertura previdenciária:** diagnóstico e propostas. Brasília, DF: MPS, 2003. 330 p.

_____. Os empresários da Rocinha na perspectiva do microcrédito: o mercado de trabalho do Rio de Janeiro. **Conjuntura e Análise**, n. 8, p. 26-30, jun. 2000.

_____. **Microcrédito, o mistério nordestino e o Grameen brasileiro:** perfil e performance dos clientes do Crediamigo. [S.l.]: Editora da Fundação Getúlio Vargas, 2008. 375 p.

_____. **A nova classe média:** o lado brilhante da base da pirâmide. São Paulo: Saraiva, 2011. 312 p.

NERI, M.; BUCHMANN, G. **Crediamigo**: o Grameen tupiniquim. In: NERI, M. (Org.). Microcrédito, o mistério nordestino e o Grameen brasileiro: perfil e performance dos clientes do Crediamigo. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2008.

NERI, M. C.; AMADEO, E.; CARVALHO, A. P. de. Assets, markets and poverty in Brazil. In: ATTANASIO, O.; SZÉKELY, M. (Org.). **Portrait of the poor**: an assets-based approach. Washington, DC: IDB, 2001.

NERI, M. C. et al. Aspectos dinâmicos do desemprego e da posição na ocupação. **Revista Estudos Econômicos**, São Paulo, v. 27, p. 137-159, 1997. Número Especial.

NERI, M. C.; GIOVANNI, F. S. Negócios nanicos, garantias e acesso a crédito. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 9, n. 3, p. 643-669, set./dez. 2005.

NERI, M. C.; MEDRADO, A. L. **Experimentando microcrédito**: uma análise do impacto do Crediamigo sobre o acesso a crédito: ensaios econômicos. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2005. (EPGE, n. 608).

PAZZELLO, E.; BIVAR, W. G. **Criação e destruição de postos de trabalho por tamanho de empresa na indústria brasileira**. Rio de Janeiro: PUC, 2000. (Texto para Discussão, n. 431).

PERO, V. L. A carteira de trabalho no mercado de trabalho metropolitano brasileiro. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, v. 22, n. 2, p. 305-342, 1992.

PINHEIRO, A.; CABRAL, C. **Mercado de crédito no Brasil**: o papel do judiciário e outras instituições. [S.l.]: BNDES, 1998. (Ensaio BNDES, n. 9).

ROSA, A. L.; CASTELAR, L. M. Demanda por microcrédito em Fortaleza: uma análise do método de avaliação contingente. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 30, p. 780-797, dez. 1999. Número especial.

SAINTIVE, M. B. **Crédito produtivo popular**: origens teóricas e o caso VivaCred. 2000. Dissertação (Mestrado em Economia) - Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2000.

STIGLITZ, J. E.; WEISS, H. Credit rationing and collateral. In: EDWARDS, J.; MAYER, C. (Ed.). **Recent developments in corporate finance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1986.

TEIXEIRA, M. A. **Microcrédito**: condicionantes para saída da condição de pobreza: estudo aplicado ao Programa Crediamigo do BNB. Fortaleza: UFC, 2008.

TEIXEIRA, M.; SOARES, R. B.; BARRETO, F. A. F. D. Saindo da pobreza com microcrédito: condicionantes e tempo de ascensão: o caso dos clientes do Crediamigo. Fortaleza: UFC, 2008.

WORLD BANK. **Access to financial services in Brazil**. [S.l.], 2004.

_____. **Brazil measuring poverty using household consumption**. [S.l.: s.n.], 2007. (Report, n. 36358-BR).

YUNUS, M. **Banker to the poor**. Londres: Public Affairs, 1999.

BNB - Agroamigo: Uma Bem-Sucedida Política Pública de Combate à Pobreza no Meio Rural do Nordeste do Brasil¹

Antônio Pereira Neto

- Doutor em Economia.

Artigo publicado no livro Cooperativismo de Crédito Solidário: reflexões e boas práticas, IFBE, 2010.

1 – INTRODUÇÃO

O Nordeste brasileiro, apesar dos esforços governamentais empreendidos nas últimas décadas, particularmente nos últimos anos, ainda convive com indicadores que revelam suas desigualdades em relação ao Brasil e às suas regiões mais desenvolvidas.

A região sob referência tem 2.187 mil estabelecimentos de cunho familiar – 50,1% dos estabelecimentos do país e 89,1% dos estabelecimentos agrícolas da região –, ocupa apenas 37,5% da área¹ e responde por 82,7% das ocupações no meio rural.² (IBGE, 2006).

Como se percebe, qualquer esforço que se empreenda, voltado para a redução da pobreza e para a melhoria dos demais indicadores que refletem as desigualdades regionais, passa, necessariamente, por ações efetivas em apoio ao segmento da Agricultura Familiar. Foi com base nesses argumentos e alinhado com as políticas do governo federal para a agricultura familiar que o BNB inseriu como prioridade nas suas ações o apoio a esse segmento produtivo, sendo hoje a instituição com maior participação nos financiamentos na região Nordeste.³

O presente trabalho se propõe a dar uma visão global da atuação do Banco do Nordeste junto à agricultura familiar por intermédio do Programa do Agroamigo, que tem como beneficiários os agricultores familiares do grupo B, cujas características são: agricultores familiares que explorem a

1 Mesmo com menor participação em área, responde por expressiva participação na produção de alimentos básicos: feijão (70,0%); leite (58,0%); milho (66,0%); aves (50,0%); suínos (59,0%); e mandioca (87,0%). (IBGE, 2006).

2 Apesar das suas históricas dificuldades, a região conta com grandes oportunidades, representadas por manchas de bons solos nos vales dos rios, açudes, lagos e nos cerrados, bem como com abundante oferta de água para irrigação, especialmente dos rios Parnaíba e São Francisco, dos lençóis subterrâneos, de açudes e lagos, com amplas possibilidades de exploração para os sistemas agroindustriais de grãos, frutas, hortaliças, pecuária e outras.

3 Além disso, o BNB tem participação ativa na definição de políticas e no fortalecimento de parcerias e inovações voltadas para o alcance de resultados do Programa, a exemplo do Agroamigo.

agropecuária, a pesca, extrativismo, artesanato, ribeirão, quilombolas e indígenas que desenvolvam atividades produtivas no meio rural, com renda bruta anual de até R\$ 6 mil e que explorem até quatro módulos rurais.

2 – O BANCO DO NORDESTE NO ÂMBITO DO DESENVOLVIMENTO REGIONAL

O Banco do Nordeste do Brasil S/A (BNB) é uma instituição financeira múltipla com sede em Fortaleza (CE), criada pela Lei Federal nº 1.649, de 19.07.1952, organizada sob forma de economia mista de capital aberto, cujo controle acionário é do governo federal. (BRASIL, 2012).

Atuando em toda a região Nordeste, norte de Minas (inclusive vales do Mucuri e do Jequitinhonha) e no norte do Espírito Santo, compreendendo 1.989 municípios,⁴ o BNB é a maior instituição financeira da América Latina voltada para o desenvolvimento regional e o principal agente de crédito do governo federal na região Nordeste do Brasil. Além de sua principal fonte de recursos – o Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE) –, mantém também aliança com outras instituições financeiras nacionais (BNDES) e internacionais – a exemplo do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD). Tem uma carteira de clientes expressiva e bastante diversificada – em torno de 2,5 milhões de clientes de todos os portes, em todos os setores e atividades econômicas, incluindo o setor público Programa de Desenvolvimento do Turismo no Nordeste (Prodetur).⁵

Diferenciando-se das demais instituições financeiras, o BNB tem como missão: atuar, na qualidade de instituição financeira pública, como agente catalisador e promotor do desenvolvimento sustentável do Nordeste, integrando-o à dinâmica da economia nacional.

4 Trata-se de área predominantemente semiárida, conhecida como o “polígono das secas”, que apresenta, ainda, baixos indicadores econômicos e sociais.

5 Recursos do BID.

Em busca do cumprimento da sua missão, o BNB, por intermédio de um conjunto de instrumentos diferenciados,⁶ executa uma política de desenvolvimento abrangente e, ao mesmo tempo ágil. Assim, associando recursos financeiros e capacitação ao aproveitamento das potencialidades e oportunidades do setor produtivo regional, o BNB contribui para a melhoria dos indicadores sociais e econômicos da região.⁷

3 – PROGRAMA NACIONAL DE AGRICULTURA FAMILIAR: PRONAF B⁸

3.1 – Agroamigo: Antecedentes, Definição, Objetivos e Estrutura Operacional

As experiências exitosas de microcrédito em alguns países latino-americanos e asiáticos, inclusive no Banco do Nordeste, por intermédio do Credamigo,⁹ mostraram que este instrumento poderia ser adaptado para utilização no meio rural, para geração de ocupação e renda das camadas mais pobres e, conseqüentemente, reduzir a pobreza, proporcionar bem-estar e qualidade de vida às famílias beneficiadas. Foi com base nessas convicções que o BNB, juntamente com o MDA, dentre as várias estratégias destinadas a estimular a ocupação da mão de obra e o aumento da renda no meio rural, para a melhoria da qualidade de vida das famílias rurais, adaptou e aplicou o modelo utilizado com sucesso nas áreas urbanas ao meio rural, instituindo o Agroamigo – Programa de Microcrédito Produtivo Rural.¹⁰ Vislumbrava-

6 A exemplo dos Agentes de Desenvolvimento e dos Assessores do Credamigo – Programa de microcrédito urbano –, e Assessores do Agroamigo – Programa de microfinanças rurais.

7 Contribui para a geração de empregos, ocupação e renda e, conseqüentemente, para a redução da pobreza e para a superação do quadro de desigualdades do Nordeste em relação ao Brasil e as suas regiões mais desenvolvidas.

8 Pronaf B com a metodologia Agroamigo

9 Um programa de microcrédito produtivo do Banco do Nordeste para as zonas urbanas, que tem metodologia específica de seleção e acompanhamento dos créditos por assessores de crédito treinados, os quais atuam junto aos microempreendedores de espaços geográficos definidos.

10 O Agroamigo foi criado exatamente para operar com o público do Pronaf B, ou seja, trata-se de uma estratégia diferenciada orientada para continuar expandindo o Programa com mais segurança e qualidade. Mencionado Programa atende aos agricultores familiares que explorem agropecuária, pesca,

se, portanto, a possibilidade concreta de conciliar avanços significativos na concessão de crédito e ampliação do programa, com melhoria na qualidade do ativo.

O Agroamigo é um instrumento que tem metodologia de crédito acompanhado e orientado, para atuação junto ao seu público-alvo, cujo segmento tem participação bastante expressiva na agricultura familiar.

O objetivo geral do programa¹¹ é construir um padrão de desenvolvimento sustentável com inclusão dos agricultores familiares e suas famílias – inicialmente do Grupo B –, na área de atuação do BNB, mediante a concessão de microcrédito às atividades agropecuárias e não-agropecuárias (turismo, artesanato rural, comércio e serviços rurais etc.), de forma sustentável, destinado ao aumento e à diversificação da produção, à agregação de valor e comercialização dos produtos das unidades familiares, visando à melhoria dos níveis de renda e do emprego/ ocupação da mão de obra.¹²

Nesse programa, o BNB, em parceria com o MDA e com Inec, opera com o Agroamigo em 158 agências, contemplando atualmente 1.611 municípios, contando com 604 assessores de microcrédito rural treinados, vinculados ao Inec, que atuam junto aos beneficiários.

extrativismo, artesanato, ribeirinhos, quilombolas e indígenas que desenvolvam atividades produtivas no meio rural, que explorem até quatro módulos rurais e que tenham renda bruta anual de até R\$ 6 mil reais, explorem no máximo quatro módulos rurais, cuja mão de obra empregada seja familiar. Conta também com diferencial importante das condições de financiamento – até R\$ 2.000,00; prazo de até 24 meses com até 12 meses de carência; juros de 0,5% a.a. e bônus de adimplência de 25% para as parcelas pagas em dia (principal + juros).

11 São objetivos específicos: conceder crédito orientado e acompanhado aos agricultores familiares – atividades agropecuárias e não-agropecuárias; promover o aumento da renda e das ocupações no campo; ampliar a oferta de alimentos às populações no campo e na cidade; agilizar o processo de crédito; expandir o atendimento aos agricultores familiares, com redução de custos para os clientes; proporcionar maior proximidade com os agricultores familiares e atendê-los nas suas próprias comunidades, à luz das suas necessidades de serviços financeiros; ofertar outros produtos de microfinanças aos clientes, contribuir para inclusão social das famílias assistidas.

12 O fortalecimento da agricultura familiar representa a possibilidade concreta de manter jovens e suas respectivas famílias no campo, contribuindo decisivamente para a redução do êxodo rural.

Em consonância com as estratégias do BNB, o Agroamigo prevê, para 2010, a ampliação do volume financiado, bem como, da quantidade de clientes a serem atendidos pelo programa. Para atingir tal objetivo, entre as metas estabelecidas, está a ampliação da área de atuação do Programa sob referência, para todos os municípios que disponham de público-alvo, cerca de 1.900 municípios.

3.2 – Metodologia do Agroamigo

O Agroamigo tem como premissas atuar centrado no atendimento personalizado ao cliente, com crédito orientado e acompanhado, com atendimento ao produtor na sua própria comunidade, na diversificação da carteira – número de parcelas e valores não-padronizados, mas compatíveis com as necessidades e possibilidades do cliente –, e incentivo à pluriatividade, por meio do seguinte processo metodológico:

Abertura da área: ação antecedente ao trabalho de campo, que define os municípios com prioridade para atuação do programa, com base em aspectos quantitativos e qualitativos;

Mapeamento do Mercado: feito com base em visitas aos municípios e localidades selecionadas, quando são mantidos contatos com lideranças e feita a identificação do público-alvo, com base nos indicadores socioeconômicos do município escolhido. A formação de parcerias nessa etapa é fundamental, o que é facilitado pelo fato de o assessor de crédito já ter experiência na área e o conhecimento dos atores locais;

Promoção de Palestras Informativas: visa a divulgar o Agroamigo ao seu público, de modo a torná-lo um produto conhecido e gerar aceitação, além de permitir ampliar a percepção da realidade socioeconômica dos clientes e de suas próprias necessidades de crédito;¹³

13 São realizadas com o auxílio de audiovisuais, quando são mostradas as condições do programa de crédito, as atividades financiadas, os documentos necessários para a concessão do crédito, as obrigações e direitos dos beneficiários, a importância do retorno dos ativos ao Banco, sanções e penalidades pelo não-cumprimento das obrigações financeiras dos tomadores de crédito. Após as

Elaboração e Formalização de Proposta: proposta simplificada de crédito, elaborada juntamente com o produtor, compatível com a atividade financiada, com as características do imóvel rural e com sua capacidade de geração de receitas, para apreciação pelo comitê de crédito da Agência do BNB;

Aprovação da Proposta de Crédito: aprovação pelo comitê de crédito da agência, à luz das regras da política de crédito do BNB: informações cadastrais do cliente, limite de endividamento da família rural, viabilidade técnica e capacidade de pagamento;

Desembolso do Crédito: feito conforme o cronograma estabelecido para implantação do plano de negócio, onde o assessor de crédito participa ativamente;¹⁴

Administração do Crédito: feito por intermédio de visitas periódicas de acompanhamento e verificação, acompanhamento grupal, participação em eventos locais que possibilitem uma maior proximidade com o cliente, dentre outras ações que visem assegurar a adequada aplicação e o retorno dos ativos;

Renovação do Crédito e Acesso a Novos Produtos Financeiros: feito de forma gradativa, a partir do histórico do cliente, inclusive com a oferta de novos produtos;

Educação Financeira: processo conduzido pelo assessor de crédito, por intermédio do qual os beneficiários aprendem a lidar com o Banco, são sensibilizados para a prática do planejamento financeiro e da poupança, além de serem orientados sobre as melhores formas de alocação de recursos

palestras, os assessores de crédito realizam visitas prévias em parte dos empreendimentos daqueles que manifestarem interesse em formalizar negócio.

14 Essa participação visa construir e fortalecer laços com o cliente, chamando-lhe a atenção para as condições do crédito – datas de pagamentos, importância da correta aplicação dos créditos, dentre outros aspectos. Nessa etapa, o cliente recebe o carnê com as respectivas parcelas, cujos pagamentos podem ser efetuados em qualquer banco, além de calendário com as datas de pagamento.

e de como ter acesso a novas oportunidades de negócios e a novos produtos e serviços.

3.3 – Evolução e Resultados do Agroamigo

As aplicações passaram de R\$ 21,0 milhões em 2005, para R\$ 316,7 milhões em outubro de 2009, representando um crescimento de 97,0% a.a. No período, o programa atendeu a milhares de famílias de agricultores familiares do Grupo B, por intermédio da contratação de 818,5 mil operações, correspondente a um volume de crédito em torno de R\$ 1,2 bilhão em valores constantes de dezembro de 2009. (Tabela 1).

No ano de 2009, foram contratadas, no âmbito do Pronaf B – Agroamigo –, 286.345 operações, correspondentes à aplicação de mais de R\$ 443,5 milhões.

Tabela 1 – Agroamigo – Quantidade de Operações e Valores Contratados – Período 2005 a 2009

Valores em R\$ 1,0

ANO	Quantidade de Operações	Valores Contratados	Valores constantes
			Dez.-2009*
2005	18.088	17.453.083	21.041.560
2006	138.442	150.550.682	174.871.845
2007	192.736	259.514.208	279.387.987
2008	182.947	253.343.523	250.003.928
2009	286.345	443.503.300	443.503.300
TOTAL	818.558	1.124.364.796	1.168.808.620

Fonte: BNB-Ambiente de Controle de Operações de Crédito.

*Valores atualizados para dez./2009 pelo Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna (IGP-DI).

No que tange à distribuição das operações contratadas no período 2005 a novembro-2009, dois aspectos chamam a atenção: i) a expressiva participação do segmento de pecuária; ii) a participação dos serviços em segundo lugar, com 93,7 mil operações.¹⁵ Embora a pecuária apresente a

¹⁵ De aproximadamente 769.271 operações contratadas, de 2005 a novembro-2009, 585.581 destinaram-se à pecuária; 93.719, aos serviços no meio rural; 72.084, à agricultura; e 17.887, ao

maior participação, o que reflete, de certa forma, a afinidade cultural do nordestino com a pecuária bovina, as operações e os respectivos valores contratados são distribuídos num conjunto bastante diversificado de atividades (bovino corte, bovino leite, ovinos, caprinos, aves, suínos etc.).¹⁶ (Gráfico 1).

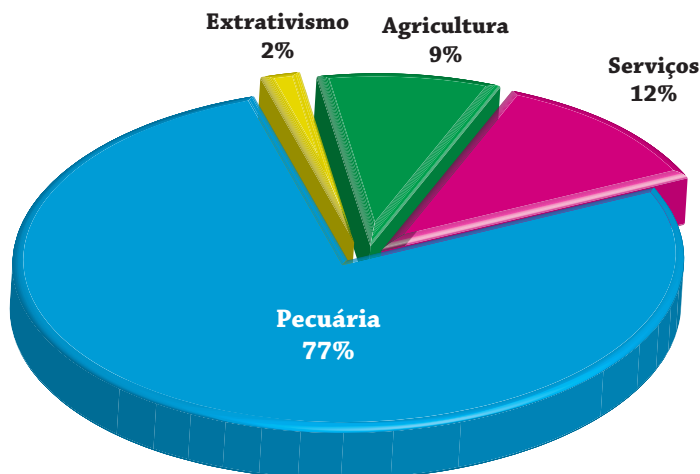


Gráfico 1 – Distribuição das Operações Contratadas no Agroamigo por Segmento – 2005 a Novembro-2009

Fonte: BNB – Ambiente de Controle de Operações de Crédito.

O Agroamigo prevê um trabalho de concessão de crédito gradual e sequencial, de acordo com as necessidades do empreendimento. O Gráfico 2 espelha a aplicação e os resultados dessa estratégia, apresentando crescimento gradual dos valores médios das contratações.

extrativismo. A participação dos serviços em segundo lugar reflete a importância do apoio às atividades não-agrícolas no meio rural, no contexto da pluriatividade e da complementaridade das atividades, essencial à redução da sazonalidade da ocupação da mão de obra.

16 Mesmo observando-se a distribuição das operações de pecuária em várias atividades, a diversificação é importante e constitui objeto de permanente esforço do Banco.

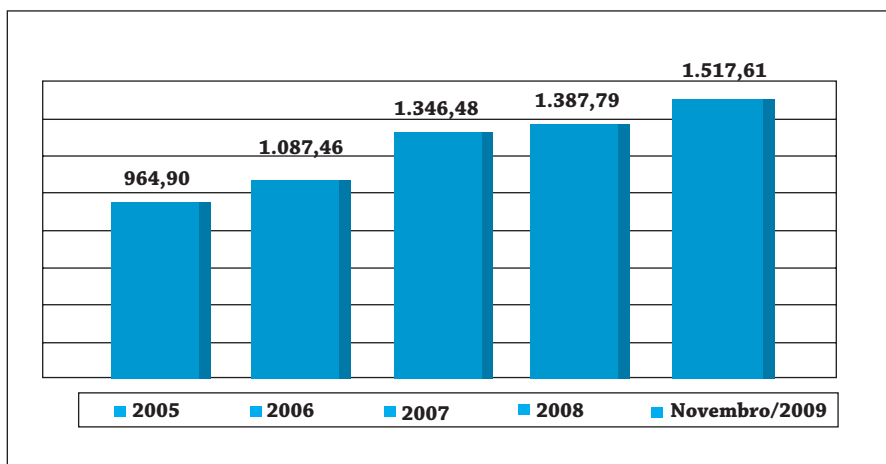


Gráfico 2 – Valores médios das Operações Contratadas no Âmbito do Agroamigo – Período 2005 a 2009

Fonte: BNB – Ambiente de Controle de Operações de Crédito.

Dentro do contexto de redução das desigualdades, o programa tem como um dos seus objetivos o apoio à mulher no meio rural. Assim, conforme se pode observar, 46% dos contratos do período foram realizados com mulheres, espelhado relativo equilíbrio na distribuição dos recursos por gênero. (Ver Gráfico 3)

No que tange à qualidade do ativo, tem-se constatado sensível melhoria ano após ano, em função dos aprimoramentos do programa e do efetivo gerenciamento.¹⁷ Quando considerados os saldo em atraso em relação ao acumulado dos valores contratados, verifica-se uma melhoria bem mais expressiva na adimplência, fechando em novembro de 2009 uma inadimplência acumulada de apenas 1,89%.¹⁸

São possíveis impactos do programa: a redução da dependência de alimentos básicos de outras regiões ou de importações; o aumento da

17 Adimplência de 95,15% em 2007, 95,31% em 2008 e 95,83% até novembro de 2009, apurada em função dos valores em atraso e dos saldos líquidos das operações.

18 Trata-se de dado gerencial provisório, portanto, ainda sujeito a ajustes.

produção e a melhoria da segurança alimentar das famílias beneficiadas; a ampliação das ocupações no meio rural; a melhoria na renda das famílias e comunidades beneficiadas e uma relação benefício x custo positiva.¹⁹

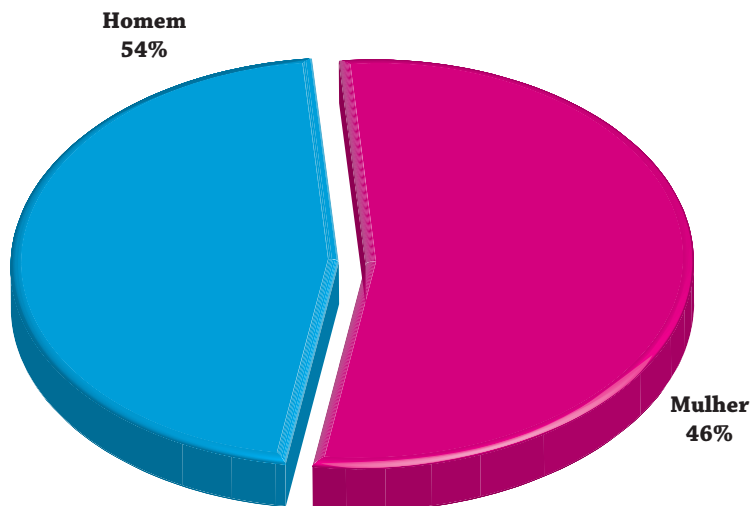


Gráfico 3 – Distribuição das Contratações do Pronaf B - Agroamigo por Gênero

Fonte: BNB – Ambiente de Controle de Operações de Crédito.

3.4 – Diferenciais do Programa

O Agroamigo é um programa de microcrédito produtivo rural, lançado em 2005 pelo Banco do Nordeste para atuar junto ao público do Pronaf Grupo B, após experiência-piloto realizada no Piauí em 2004.

Inspirado no modelo do Crediamigo, o programa conta com metodologia própria adaptada às condições do meio rural, que propicia atendimento personalizado aos seus clientes, com orientação e acompanhamento do crédito em todo o ciclo do negócio, que se traduz em melhores resultados para o programa e para os seus beneficiários.

¹⁹ Vide mais informações sobre o Pronaf Agroamigo em Maciel (2009) e Sousa (2009).

A parceria com o MDA e com o Instituto Nordeste e Cidadania (Inec) confere diferencial importante ao Agroamigo; a primeira, por ser o órgão, em nível nacional, que tem a missão de atender a esse público e que dispõe de instrumentos de políticas públicas voltadas para o desenvolvimento rural sustentável que complementam as ações do programa sob referência; e a segunda, por permitir um plano de execução abrangente, contínuo, ágil e de baixo custo.

Outro diferencial importante do Agroamigo diz respeito ao processo de educação financeira aos seus beneficiários durante todo o processo de crédito, conduzido pelos assessores de crédito, por intermédio dos quais exercitam suas capacidades de endividamento, aprendem a lidar com o Banco, a fazer controles e planejamento financeiros, a importância de poupar, as melhores formas de alocação dos recursos, como ter acesso a novas oportunidades de negócios e a novos produtos e serviços.

4 – CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os resultados, até então, do Agroamigo revelam a importância e eficácia dessa estratégia diferenciada para os agricultores familiares do Brasil, particularmente do Nordeste.

O conjunto de ações diferenciadas no âmbito do modelo desenvolvido e implantado pelo BNB, destacando-se a metodologia específica calcada nas ações do assessor de crédito que atua junto aos clientes em todo ciclo do processo, associada às parcerias institucionais com o MDA e Inec, tem permitido grandes avanços em termos de aprimoramentos e expansão do programa.

A avaliação do programa, até o momento, revela impactos positivos e uma relação benefício x custo favorável, indicando a necessidade de continuidade e de expansão do programa, baseado na integração com outras políticas públicas do governo federal, essencial para que os resultados sejam cada vez mais positivos.

REFERÊNCIAS

ARAÚJO, N. B de; WEDEKIN, I.; PINAZZA, L. A. **Complexo agroindustrial: o agribusiness brasileiro**. São Paulo: Agrocere, 1990. 238 p.

BRASIL. Lei nº 1.649, de 19 de julho de 1952. Cria o Banco do Nordeste do Brasil e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 24 jul. 1952. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/1950-1969/L1649.htm>. Acesso em: 2012.

IBGE. **Censo agropecuário de 2006**. [S.l.], 2006.

MACIEL, I. S. R. **Avaliação da metodologia do Agroamigo em Caucaia-CE**. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2009. 271 p. (Série BNB Teses e Dissertações, n. 17).

SOUSA, J. M. P. **Avaliação do financiamento da agricultura familiar na produção, ocupação e renda**. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2009. 169 p. (Série BNB Teses e Dissertações, n. 18).

ANEXO A - PREMISSAS BÁSICAS DO PROGRAMA

São premissas básicas do Agroamigo:

- a) **CRÉDITO ORIENTADO e ACOMPANHADO:** os créditos concedidos recebem acompanhamento e orientação permanente de um profissional especializado, Assessor de Crédito, o que confere mais segurança ao desenvolvimento das atividades financiadas (um diferencial dos outros programas);
- b) **ACESSIBILIDADE:** possível atuar nos lugares mais longínquos junto ao público-alvo, por intermédio do assessor de crédito;
- c) **CAPILARIDADE:** o Agroamigo está presente em toda a região Nordeste, norte dos estados de Minas Gerais e Espírito Santo, atendendo a 1.611 municípios, com perspectivas de ampliação;
- d) **SUSTENTABILIDADE DO CRÉDITO:** um dos programas de maior adimplência;
- e) **ADMINISTRAÇÃO:** calcada em controles rígidos de custos, inadimplência e produtividade, inclusive no que tange ao acompanhamento dos assessores de crédito.²⁰

O assessor de microcrédito rural é um profissional de nível médio com qualificação em extensão rural, preferencialmente, técnicos agrícolas, técnicos em agropecuária e assemelhados, vinculados ao Inec, que tem parceria com o BNB. Além de ser um profissional com essas qualificações, o assessor deve demonstrar habilidade para promover e facilitar processos, preferencialmente, deve pertencer à comunidade local e com vivência na zona rural, com vistas a facilitar o diálogo e compreensão dos processos produtivos, permitir a fluidez nos trabalhos de campo e gerar corresponsabilidade com os agricultores familiares.

²⁰ Os assessores são vinculados ao Instituto Nordeste e Cidadania, uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip) que tem parceria com o Banco. Essa estratégia foi utilizada com o objetivo de permitir a execução do programa com abrangência necessária, a custos compatíveis, de modo a conferir agilidade e flexibilidade ao processo. O controle da qualidade e do desempenho dos assessores de crédito, constitui elemento fundamental para garantir o sucesso desse programa.

ANEXO B - PRINCIPAIS ATRIBUIÇÕES DO ASSESSOR DO AGROAMIGO

1. Atuar como agente de microcrédito rural, junto às comunidades rurais;
2. Mapear e conhecer os agricultores familiares do Grupo B do Pronaf de sua jurisdição;
3. Promover e divulgar o Agroamigo, por intermédio de palestras e informativos;
4. Realizar visitas prévias ao financiamento;
5. Realizar visitas após a concessão do financiamento para comprovar a aplicação dos recursos e para a orientação ao agricultor;
6. Conduzir e orientar a elaboração de propostas simplificadas de crédito da área rural;
7. Conduzir e orientar o estudo de viabilidade econômica de pequenos empreendimentos agropecuários;
8. Realizar levantamento de dados cadastrais de clientes
9. Utilizar planilhas específicas para elaboração das propostas simplificadas de crédito;
10. Manter a carteira de crédito com boa performance, mantendo forte proximidade com o cliente;
11. Acompanhar o crédito.

Em suma, o Agroamigo utiliza metodologia própria desenvolvida pelo Banco do Nordeste, na qual os assessores de crédito executam as atividades de orientação, acompanhamento e concessão do crédito, envolvendo o cadastro de clientes, elaboração de propostas simplificadas de crédito, acompanhamento e renovação do crédito. As atividades de deferimento, cadastramento, desembolso e recebimentos são de competência das agências, sendo que o deferimento é feito por um colegiado.

Políticas Públicas e Agricultura Familiar no Brasil: Inovações Institucionais a Partir do Pronaf¹

Mônica Schröder

- Economista;
- Professora Adjunta do Centro de Engenharia, Modelagem e Ciências Sociais Aplicadas (CECS) da Universidade Federal do ABC (UFABC);
- Assessora da Secretaria Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional, do Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome.

¹ Artigo publicado no 34º Encontro Anual da ANPOCS, em outubro de 2010.

1 – INTRODUÇÃO

No Censo Agropecuário de 2006, foram identificados 4.367.902 estabelecimentos de agricultores familiares, o que equivale a pouco mais de 84% do total de estabelecimentos existentes no meio rural brasileiro². Esses estabelecimentos familiares ocupavam 24,3% da área total dos estabelecimentos agropecuários, com uma área média de 18,4 hectares. Sua participação na produção de culturas alimentícias é bastante significativa, como no caso dos 70% na produção de feijão, 87% da mandioca, 46% do milho e 58% do leite.

Fundamental, diante desses números, favorecer a inserção dos agricultores familiares no processo de desenvolvimento rural não apenas pelo aumento da produtividade e da produção das atividades agrícolas; isso significa, necessariamente, a geração de inovações nos diferentes arranjos institucionais que definem a condução da vida social e econômica no mundo rural. Nesse sentido, foi crucial a diversificação do repertório dos planejadores para o aprimoramento das políticas públicas voltadas ao meio rural, especialmente, a partir de certa permeabilidade do campo político-institucional ao conjunto diverso de interesses econômicos e sociais abrigados nesse espaço.

A oferta de políticas públicas no âmbito federal para o desenvolvimento rural congrega, recentemente, um conjunto ampliado de instrumentos de apoio à agricultura familiar, de modo a ofertar programas e ações orientados pelo tema da segurança alimentar e que visem à mobilidade social desses agricultores a partir de sua inserção em um processo produtivo e mercantil

2O Censo Agropecuário de 2006 agregou uma importante novidade às estatísticas oficiais sobre a agropecuária brasileira, qual seja um caderno temático com dados sobre a agricultura familiar, fruto da cooperação entre o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e o Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA) na definição de variáveis censitárias que atendem aos critérios da Lei 11.326/2006, a Lei da Agricultura Familiar. Como dito pelo próprio IBGE, na apresentação do caderno temático, “o Censo Agropecuário 2006 veio possibilitar o preenchimento de uma importante lacuna de informações oficiais para as políticas públicas de desenvolvimento rural: quantos são, onde estão, como e o que produzem os agricultores familiares no País.” (BRASIL, 2009, p. 13).

mais organizado. Trata-se, desse modo, de levar a efeito a tradução da complexidade e da diversidade do espaço rural brasileiro em instrumentos de política igualmente diversos.

Atualmente, a oferta de políticas públicas para a agricultura familiar pauta-se em (1) instrumentos de focalização do público beneficiário – a Declaração de Aptidão ao Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (DAP/Pronaf) e a Lei da Agricultura Familiar; (2) instrumentos de fomento e apoio à produção (basicamente, o crédito, desde agosto de 1995, e a assistência técnica, que vem sendo reestruturada e ampliada desde a safra 2003/2004); (3) instrumentos de seguro à produção, à renda e às flutuações dos preços de mercado (Seguro da Agricultura Familiar, a partir da safra 2004/2005; Programa de Garantia de Preços, na safra 2006-2007; e Programa Garantia Safra, desde 2002); (4) instrumentos de comercialização (Programa de Aquisição de Alimentos, a partir da safra 2003/2004; Alimentação Escolar, na safra 2009/2010; Programa de Produção e Uso de Biodiesel, desde 2004; Selo da Agricultura Familiar, a partir de 2010), e (5) instrumentos de apoio à gestão territorial, com base em investimentos na infraestrutura e em serviços em territórios selecionados para dinamizar as economias rurais e fortalecer redes de cooperação e gestão social. Temas como (A) a segurança alimentar, valorizando o papel que a agricultura familiar desempenha na produção de alimentos, (B) a geração de renda e agregação de valor, apoiando a diversificação dos produtos com potencial de mercado e de valor e sua inserção nos diversos mercados, (C) a redução da pobreza rural, intensificando a articulação das ações do MDA com as políticas e programas de outros Ministérios, e (D) a sustentabilidade ambiental dos sistemas de produção da agricultura familiar orientam as políticas e programas direcionados a esse público³.

³Acerca da sustentabilidade ambiental, no âmbito dos programas de apoio à agricultura familiar, trata-se de tema que visa ao “esverdeamento” dos sistemas de produção desenvolvidos por esse público, o que tem se traduzido em linhas de crédito com recortes específicos (como o Pronaf Floresta, o Pronaf Eco e o Pronaf Semiárido), repasse de recursos financeiros à extensão e à pesquisa rural para aprofundar o desenvolvimento de novos sistemas de produção e ações de estímulo à regularização ambiental (circunscrita à atuação do Ministério do Meio Ambiente e dos Órgãos Estaduais de Meio Ambiente) e de promoção da regularização fundiária (nesse caso, particularmente no caso dos posseiros da Amazônia Legal).

Particularmente, em relação ao crédito do Pronaf, o crescimento do número de operações, desde sua criação, mostra a ampliação do acesso dos agricultores familiares a esse programa — em 1996, foram 306.786 e, em 2002, cerca de 800 mil contratos; a partir de 2003, o número de contratos ultrapassou o patamar de um milhão, alcançando 1.443.218 na safra 2008/2009. O Pronaf é operacionalizado, no seu maior volume, pelo sistema bancário, especialmente pelos bancos públicos (Banco do Brasil, Banco do Nordeste e Banco da Amazônia), tendo em vista um conjunto de regras bastante facilitadas para o acesso dos agricultores familiares ao crédito.

Mesmo com a diversificação das políticas públicas e a ampliação do volume de recursos para o crédito rural, ainda é um tema complexo para os agentes governamentais e não-governamentais assegurar o acesso dos agricultores familiares a essa oferta ampla e diversificada, especialmente a se considerar que o Pronaf é operacionalizado, no seu maior volume, pelo sistema bancário. Avalia-se que os bancos envolvidos com o repasse dos recursos do Pronaf, ainda que sejam bancos públicos, têm dificuldades para absorver a lógica de operacionalização do programa, se as regras do Pronaf permitem o acesso ao crédito por parte de um público diverso nas áreas rurais, de trabalhadores rurais assentados a agricultores familiares plenamente integrados aos mercados de insumos e produtos, passando por pescadores artesanais, remanescentes de quilombolas e famílias beneficiárias de programas de transferência de renda. A rígida lógica de funcionamento dos bancos não induz, tão facilmente, a incorporação dessa diversidade ao sistema financeiro. E enquanto a tramitação das operações de crédito nos bancos está, geralmente, calcada na burocracia, na seletividade da clientela e na exigência de garantias reais e/ou de reciprocidade financeira para o acesso a uma oferta mais ampla de serviços financeiros, as regras do Pronaf têm sido simplificadas a cada ano para facilitar a contratação do crédito por parte dos agricultores e reduzir os custos da operacionalização do programa.

Partindo dessa constatação mais geral, duas importantes iniciativas se desenvolvem a partir dos recursos e das regras do Pronaf e estabelecem arranjos institucionais específicos para tanto. São novos arranjos na

operacionalização do Pronaf para responder a demandas (novas ou não) que os arranjos existentes têm dificuldades para atender. São eles o Programa Agroamigo, executado pelo BNB com recursos do microcrédito produtivo rural (o chamado Grupo B do Pronaf, em concordância com o Manual de Crédito Rural) e o Sistema Cresol, na região Sul do país, iniciativas que se desenvolveram a partir dos recursos e das regras do Pronaf e que vêm estabelecendo inovações institucionais ou instrumentais para repassar esses recursos aos agricultores⁴.

Indaga-se, desse modo, por que determinadas modalidades e organizações financeiras constituem importantes (pela dimensão que alcançam) e variadas (pela diversidade das formas de atendimento) inovações institucionais e instrumentais na operacionalização dos financiamentos do Pronaf ou, mais especificamente, quais são as condições que determinam a constituição dessas modalidades e organizações.

A hipótese é que (1) o ambiente institucional que determina a existência do Pronaf (e dos aspectos normativos determinantes de sua ampliação e alcance), incluindo nesse ambiente também os elementos da proximidade social em que aquelas organizações e modalidades financeiras atuam e (2) o arranjo institucional em que se baseia a atuação e o funcionamento delas (considerando que esse arranjo tende a assimilar, em alguma medida, os vínculos de proximidade social construídos com e entre os agricultores) conformam os elementos de uma oferta mais ou menos diversa de serviços financeiros adequados ao perfil do público-alvo aqui considerado. O arranjo institucional, particularmente, define a forma como são executados os objetivos das organizações financeiras (inclusive, qual público elas atendem), a interação com seu público-alvo (de que forma atendem) e a facilidade ou a dificuldade que têm para operar inovações no âmbito das tecnologias financeiras.

Ou seja, de um lado, a política pública tem sido fundamental na base do desenvolvimento do Sistema Cresol e do Programa Agroamigo, conformando

⁴No Grupo B, na safra 2009/2010, são enquadráveis agricultores familiares, pescadores artesanais, extrativistas, quilombolas e indígenas com renda familiar de até de R\$ 6.000,00 ao ano.

um ambiente institucional mais favorável, de outro, tais arranjos institucionais se estabelecem de forma combinada à ampliação da política e às ações de organizações de representação social e econômica dos agricultores e, inclusive, dos próprios bancos oficiais. Em tal ambiente, essas iniciativas se desenvolvem, se expandem e encontram espaços de sustentabilidade. Os fatores que sustentam esses processos advêm igualmente do papel de mediação que as iniciativas aqui tratadas desempenham na política pública e são fundamentais para entender sua existência e seu caráter.

O objetivo é compreender como são constituídas as modalidades e as organizações diferenciadas na operacionalização dos financiamentos do Pronaf e como geram as inovações que ampliam o acesso dos agricultores familiares ao crédito público, com ênfase, nessa análise, no ambiente institucional em que se desenvolvem e na racionalidade econômico-financeira e fatores não-econômicos do arranjo institucional que as sustentam.

2 – POLÍTICAS PÚBLICAS E AGRICULTURA FAMILIAR NO BRASIL: EVOLUÇÃO RECENTE

O termo agricultura familiar passou a ser assimilado no Brasil pelos textos acadêmicos e pela ação política dos agricultores e de suas organizações de representação, ou mesmo pelas políticas públicas, a partir da década de 1990, conformando uma categoria social, que é referência para a elaboração de políticas públicas ou pesquisas científicas, e uma categoria sindical ou profissional que norteia um conjunto de ações e propostas dos sindicatos e de outras organizações de representação social dos agricultores. Até então, os termos empregados eram diversos, a depender do reconhecimento social e significado histórico atribuídos: camponês, minifúndio, agricultura de subsistência, pequeno produtor, pequeno proprietário ou pequena produção, ou ainda trabalhador rural, para fins de enquadramento sindical. O conteúdo do termo agricultura familiar, por sua vez, encerra elementos políticos, sociais e econômicos e seu reconhecimento, como se nota pela manifestação de diferentes atores sociais, vem-se consolidando na sociedade brasileira.

As unidades de produção familiar não integram um grupo homogêneo, já que são altamente diversificadas entre si, apresentando diferentes possibilidades de adaptação e reprodução. Como ressaltam Buainain; Romeiro e Guanziroli (2002), no Brasil, a heterogeneidade dos agricultores familiares se dá em termos da disponibilidade de recursos, acesso aos mercados e capacidade de geração de renda e acumulação, variáveis associadas às condições de apropriação e de desenvolvimento dos fatores de produção nas diferentes regiões. O contexto socioeconômico em que vivem, as condições ambientais do seu entorno e o ritmo de sua evolução também são fatores determinantes da diversificação existente entre os produtores familiares. Além disso, a própria dispersão geográfica desses agricultores, como observam Buainain; Romeiro e Guanziroli (2002), dificulta a oferta de serviços técnicos especializados e equipamentos apropriados a sua escala e sistemas de produção, acarretando custos e ineficiência dessa oferta. A dispersão espacial pode implicar obstáculos, igualmente, para o estabelecimento de formas associativas e sinergias com outras iniciativas desenvolvidas nas comunidades às quais se vinculam.

A agricultura familiar brasileira sofreu um processo de diferenciação social intenso a partir da consolidação do padrão de desenvolvimento resultante da modernização da agricultura, ocorrida na década de 1960. Manteve, no entanto, um espaço representativo na agropecuária brasileira — esse grupo, como dito anteriormente, constitui 84% dos estabelecimentos agropecuários e absorve em torno de 74% do pessoal ocupado na agricultura —, porque pode gerar níveis de emprego e renda que venham a estimular o desenvolvimento rural e criar condições para a permanência das populações rurais em seu espaço tradicional, diminuindo, ou mesmo contendo, o ritmo de esvaziamento das regiões interioranas do país.⁵ Por isso, muitos autores atribuem a essas unidades uma importante

5 Observa-se uma tendência de queda do pessoal ocupado na agropecuária brasileira, especialmente a partir dos anos 1980 (em 1985, eram 23,4 milhões de pessoas ocupadas; já no Censo Agropecuário de 2006, foram pouco mais de 16,5 milhões). De todo modo, a participação dos estabelecimentos familiares no total do pessoal ocupado, considerando os dois últimos Censos Agropecuários (1995/1996 e 2006), aumentou em todas as regiões brasileiras, à exceção do Sudeste. (FRANÇA; DEL GROSSI; MARQUES, 2009).

função social. Outros pesquisadores ressaltam, ainda, a participação desses produtores na produção agropecuária, já que são responsáveis por mais de um terço do valor da produção dos principais produtos da lavoura temporária. O que se espera é que, ao delegar um papel protagonista aos agricultores familiares no desenvolvimento rural, possa-se reduzir o ritmo de esvaziamento daquelas regiões.

As políticas públicas voltadas para a agricultura, como a de financiamento rural praticada a partir dos anos 1970, apesar da sua importância na consolidação da atividade produtiva, tiveram um perfil seletivo e concentrador e, por conta disso, atingiram uma parcela reduzida de beneficiários. Aliadas a isso, as profundas alterações que sofreu a política de sustentação do setor agrícola, na década de 1980, vieram reforçar o perfil concentrador da intervenção estatal na agricultura. O acesso dos agricultores familiares ao crédito rural no Brasil tem sido tema de diversos trabalhos acadêmicos e integrou a pauta dos movimentos sociais do meio rural nas últimas décadas.

Considere-se, contudo, que a orientação dada às políticas de modernização da agricultura brasileira não visou diretamente à marginalização e/ou à eliminação dos agricultores familiares. Pelo contrário, a intervenção estatal no setor agrícola buscou a transformação “qualitativa” das características desses produtores para que fossem incorporados, de forma compulsória, às necessidades da acumulação de capital mais geral, principalmente daqueles que estavam integrados de alguma forma aos grandes produtores e que viviam em regiões onde as forças produtivas já haviam alcançado algum grau de desenvolvimento.

A concentração do crédito rural oficial é um fator decisivo para compreender a reivindicação dos movimentos sociais e do sindicalismo rural por condições de financiamento adequadas aos agricultores familiares. Nos anos 1990, a mobilização nacional dos agricultores familiares e de seus representantes sindicais por uma política agrícola diferenciada, com o apoio de Organizações Não-Governamentais (ONG), foi fundamental

para a criação do Pronaf. O universo de beneficiários do Pronaf ficou restrito aos agricultores familiares enquadrados pela DAP por organizações credenciadas pelo Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA), como sindicatos de trabalhadores rurais e órgãos de assistência técnica e extensão rural, a partir de critérios como a presença da mão de obra familiar e o montante da renda anual.⁶

2.1 – A Criação do Pronaf

O crédito constitui um importante instrumento para a capitalização dos agricultores familiares e a ampliação de seu acesso a ativos de natureza diversa, frente à limitação de recursos internos que enfrentam devido à insuficiência de meios de produção (como o tamanho da área disponível e a quantidade e a qualidade dos recursos). As fontes externas de recursos financeiros, como o crédito, conquistam, por isso, papel fundamental na gestão da unidade de produção familiar.

O Pronaf foi criado em 1995, pela Resolução n. 2.191 do Banco Central do Brasil (24.08.1995), e instituído em 1996, pelo Decreto n. 1.946, de 28.06.1996. (BRASIL, 2012). Resultou, como se disse, da mobilização nacional de várias organizações representativas da agricultura familiar, que pretendiam estabelecer condições para a reestruturação socioeconômica desse público, reafirmando a importância do acesso ao crédito para ampliar o número de unidades de produção familiar em condições de gerar renda e ocupação no meio rural.

O desenho institucional do Pronaf tem avançado e, desde sua implantação, o programa foi sendo ampliado, gradativamente, para incorporar a heterogeneidade existente entre os agricultores familiares e a diversidade regional de situações estruturais e socioeconômicas que enfrentam para

6A DAP identifica os agricultores familiares aptos a acessarem o Pronaf, incluindo pescadores artesanais e aquicultores, quilombolas, indígenas, extrativistas e silvicultores. Também constitui instrumento de identificação desse amplo público do meio rural em seu acesso às demais ações e políticas públicas a ele dirigidas, como a habitação rural.

gerar a renda familiar. Foram criadas diversas linhas de ações e de crédito, estabelecidas condições diferenciadas de acesso ao crédito para os grupos de beneficiários e contemplados, recentemente, entre outras mudanças, o custeio e o investimento de atividades de turismo rural e de beneficiamento e industrialização de produtos da unidade de produção familiar e linhas específicas de investimento para jovens e mulheres. O objetivo é ampliar o atendimento dos membros da família rural e as possibilidades de geração e consolidação da renda familiar. Por isso, cada novo plano de safra traz alterações para incorporar um público mais variado, como os agricultores do Grupo B do Pronaf (com renda familiar anual de até R\$ 6 mil) e os assentados da reforma agrária ou os agricultores que desenvolvem estratégias produtivas variadas dentro da unidade de produção, desde a produção da matéria-prima, seu beneficiamento ou industrialização e a venda de produtos processados, no caso das famílias que constituem pequenas agroindústrias associadas a atividades de lazer ou de turismo rural.

3 – ARRANJOS INSTITUCIONAIS E FATORES DA INOVAÇÃO PARA O ACESSO DOS AGRICULTORES FAMILIARES AO CRÉDITO

Sob o ângulo analítico, é importante considerar que a execução das políticas públicas direcionadas à agricultura familiar e às regiões interioranas brasileiras precisa ser entendida em suas conexões com duas dimensões: (a) a do ambiente institucional que orienta a conduta dos agentes nos espaços locais e (b) a dos arranjos que aquelas políticas estimulam, com os quais se relacionam e que tendem a corresponder à configuração da política e da economia locais. Significa que os arranjos institucionais expressam a totalidade ou parcela das forças sociais e das atividades econômicas que respondem pelo movimento da economia local e pelas condições de reprodução dessa configuração social determinada.

É provável que não exista um arranjo institucional ideal para ampliar o acesso dos pobres de uma dada região ao sistema financeiro, mas pode-se identificar um grande número de organizações financeiras voltadas ao

atendimento financeiro de pequenos empreendimentos rurais e urbanos que apresentam resultados significativos. Parente (2004) observa que as tecnologias inovadoras de microfinanças referem-se a três itens: i) ao desenho de produtos adequados e oportunos à natureza e à realidade dos microempresários; ii) aos processos metodológicos de análise, concessão e acompanhamento do crédito; e iii) ao modelo de gestão que mobiliza a organização financeira para a realização da missão de microfinanças. Barone et al. (2002) afirmam, ainda, que o microcrédito está baseado na concessão e na aplicação assistidas pelos agentes de crédito e na utilização de garantias individuais e pessoais, com a indicação de um fiador, ou coletivas, com a formação de grupos de crédito. É preciso reter, ainda, que o conteúdo inovador das metodologias que sustentam a oferta de serviços financeiros aos mais pobres não está associado somente ao potencial que apresentam na superação das dificuldades tradicionalmente existentes para seu ingresso no sistema financeiro, mas à capacidade de, ao garantir tal ingresso, tornar mais amplo seu acesso a ativos.

Diagnosticar os elementos que compõem o arranjo institucional em que se sustenta a atuação das organizações financeiras da agricultura familiar ou a aplicação de tecnologias financeiras inovadoras, para, daí, se aproximar dos elementos de um arranjo mais apropriado no sentido da sua eficiência no atendimento financeiro dos agricultores, é tarefa relevante de ser empreendida. Organizações financeiras, como as instituições de crédito popular, os programas de microcrédito e as cooperativas de crédito rural, podem representar a consolidação de um arranjo institucional mais eficiente para o atendimento de micro e pequenos empreendedores, porque possuem características que, baseadas em vínculos de proximidade social e imersas em redes que potencializam tais vínculos, podem facilitar o acesso ao crédito e reduzir os custos de transação dos financiamentos.

O problema da informação assimétrica tende a ser insignificante em regiões em que os empréstimos são realizados, em aldeias ou em grupos menores (entre parentes, por exemplo); nesse contexto, os mecanismos contratuais para minimizar as dificuldades inerentes à informação

assimétrica (a exigência de garantias) não são necessários, porque o fluxo livre de informações existente dentro das comunidades rurais facilita as transações de crédito: as duas partes envolvidas na transação de crédito dispõem das mesmas informações e é possível renegociar o financiamento, caso ambas as partes percebam a existência de um choque adverso na atividade financiada. (UDRY, 1993).

Aos dois conceitos fundamentais para compreender a trajetória e a dinâmica das organizações financeiras da agricultura familiar empreendida neste artigo (o ambiente e o arranjo institucional), associa-se ainda a ideia de inovação institucional. A inovação, em se tratando do foco da análise deste artigo, diz respeito ao desenho e à aplicação de novos elementos do arranjo institucional que sustenta as organizações financeiras, ou mesmo de novos arranjos institucionais, para responder a requisitos (no sentido das demandas) que os arranjos existentes têm dificuldades ou são insuficientes para atender. Arranjos institucionais consagrados pelo uso, como as cooperativas, podem vivenciar um processo de renovação ou de avigoreamento dos seus elementos, quando revalidam, por exemplo, o sentido da ação mútua entre seus associados, com base em instrumentos de ação concreta que fortalecem a organização comunitária.

O arranjo institucional é uma combinação de pressupostos organizacionais, de regras internas de funcionamento, que podem ser escritas ou tácitas – essas definidas, por exemplo, a partir da “fidelidade” dos membros da organização de crédito aos princípios que estão na base da constituição dessa organização ou de sustentação de um programa de crédito –, de metodologias de mobilização e distribuição dos recursos financeiros e de variáveis de cunho organizativo, social e econômico. Os elementos que compõem um arranjo institucional orientam as operações cotidianas das organizações financeiras, o âmbito dessas operações, as interações dos membros dentro das organizações e as relações dessas com seu público e com diferentes instituições, de modo a facilitar o desenvolvimento de suas atividades (a formalização, por exemplo, de parcerias, inclusive com o poder público). Em suma, o arranjo delimita a trajetória e define o conteúdo da dinâmica socioeconômica das organizações

financeiras, bem como define o conteúdo dos instrumentos do acesso ao sistema financeiro que essas disponibilizarão.

A hipótese deste artigo aponta que o Sistema Cresol e o Programa Agroamigo, do Banco do Nordeste, estabeleceram inovações, para ampliar o acesso dos agricultores familiares ao crédito rural, que são dependentes dos elementos do seu arranjo institucional. Esse arranjo é, simultaneamente, inovador e fruto de inovação, já que essa possibilita a incorporação de novos elementos e esses, por sua vez, tenderão a incrementar o processo de inovação subsequente. Por tal razão, os conceitos – arranjo institucional e processos de inovação – aparecem intensamente entrelaçados nesta análise. Ter evidente tal entrelaçamento é importante porque uma inovação, em si mesma, pode não representar mudanças significativas na relação da organização financeira com os mais pobres. Uma inovação financeira voltada para o atendimento desse público pode não obter os resultados esperados tanto no seu alcance, em termos da ampliação do público que a organização pretendia contemplar, quanto nos resultados que produz para as famílias atendidas.

A conjugação dos elementos do arranjo institucional, inclusive fatores não-econômicos, é determinante para o processo de geração e incorporação da inovação e, por conseguinte, para a maior eficiência da organização ou da metodologia financeira. São os elementos que formam o arranjo institucional que permitem à organização assimilar as diversas variáveis do ambiente institucional, minimizando seus impactos (ou mesmo superando as restrições que o ambiente institucional impõe) ou maximizando as vantagens advindas dessas características (considerando um ambiente, mais ou menos, propício a gerar externalidades positivas). Desse modo, a eficiência da organização financeira relaciona-se, diretamente, ao ambiente institucional em que os serviços financeiros são disponibilizados e depende também do arranjo e da sua “capacidade” de incorporar os fatores sociais, políticos, econômicos do ambiente e as interações entre esses fatores ao funcionamento da organização financeira. A inserção comunitária das cooperativas do Sistema Cresol (e o papel desempenhado pelos agentes comunitários desse Sistema) e a atuação dos assessores do Programa

Agroamigo na seleção, aplicação e monitoramento do crédito concedido são exemplos da forma como se dão as inter-relações das organizações com seu entorno político-social e como ocorre a integração das características desse entorno aos mecanismos de sustentabilidade e controle dessas.

No caso das organizações financeiras, o processo de inovar é motivado pela interação dos componentes da demanda e da oferta de serviços e produtos financeiros, ou seja, das necessidades dos demandantes de serviços financeiros e dos requisitos da racionalidade que norteia a atuação da organização financeira: essa precisa ajustar os critérios técnico-operacionais e financeiros da sua permanência aos elementos político-ideológicos da sua relação direta com os movimentos sociais (a necessidade de preservar a legitimidade política, por exemplo), quando se consideram as organizações financeiras da agricultura familiar, constituídas com o intenso apoio de entidades sociais desses agricultores, como foi o caso do Sistema Cresol. As orientações estratégicas para a aplicação do crédito nas cooperativas, pela relevância na pauta de reivindicações de sindicatos de trabalhadores rurais, por exemplo, são definidas a partir de um rol de conhecimentos codificados, determinados pelos manuais operacionais dos órgãos fiscalizadores da autoridade monetária e pelas boas práticas transferidas por outras organizações financeiras, porém, a definição dessas estratégias depende, em intensidade similar, do conhecimento tácito acumulado, especialmente, pelos atores internos à organização.

Para mais bem compreender o contexto em que operam as organizações financeiras, adotou-se o conceito de ambiente institucional definido pelo enfoque institucionalista, que é o conjunto de macroinstituições que estabelecem as bases para a produção, a troca e a distribuição econômicas. As macroinstituições referem-se, por exemplo, à legislação, definição de direitos de propriedade, valores, costumes, laços étnicos e familiares e códigos de ética, ou seja, a regras formais e restrições informais. (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997; AZEVEDO, 2000). A base de atuação de muitas das organizações de microfinanças é comunitária ou municipal, sem desconsiderar que, com frequência, integram uma articulação territorial

mais ampla (como um sistema de cooperativas de crédito, por exemplo, que tem várias unidades em um estado ou uma região). Em cada um desses espaços de atuação e articulação, o ambiente de sociabilidade e as regras de funcionamento serão diferentes e imporão diferentes graus de disciplina às decisões das organizações financeiras.

Sendo assim, as formas como as organizações lidam com as possíveis tensões provocadas pelas diferenças mencionadas e incorporam-nas ao seu arranjo institucional devem ser analisadas. Dependendo da “força” do conjunto de regras e restrições (referindo-se à existência de elementos que minam a credibilidade de uma regra ou à ausência de regras informais que induzam determinados comportamentos ou desestimulem outros), a solução apresentada para um determinado problema – como o aval solidário utilizado pelas organizações de microfinanças para superar os problemas advindos da ausência de garantias e do risco de inadimplência – pode não fazer sentido para as pessoas que devem utilizar o mecanismo e apresentar, por isso, capacidade menor de mobilização. A percepção que os atores sociais têm das regras formais ou a ausência de restrições informais que facilitem as interações é fundamental para o funcionamento de um arranjo institucional.

Uma regra tem importância não somente pelo seu desenho (qual regra), mas também pelo modo com que os agentes percebem sua perpetuidade (estabilidade das regras) e pelo seu eventual conflito com demais regras formais e, sobretudo, restrições informais. (AZEVEDO, 2000, p. 42).

O conceito de arranjo institucional, combinado à noção de ambiente institucional, serve ao propósito de analisar as organizações financeiras e sua origem, os fatores que conduzem os indivíduos a constituírem certos tipos de organização mais ou menos eficientes (os fatores podem ser: instituições, estruturas contratuais, meio geográfico, políticas públicas, tipos de ativos, padrões culturais, tecnologia disponível etc.) e o comportamento das organizações em determinados contextos institucionais.

Os aspectos organizacionais das trocas econômicas são uma dimensão destacada nas economias modernas. [...] As organizações são estruturas econômicas, administrativas, políticas e sociais dentro das quais os agentes realizam os intercâmbios. (ESPINO, 2000, p. 293).

As organizações em si podem constituir um arranjo institucional, porque

[...] são, de algum modo, os elos que unem, estruturam e relacionam os mercados e os agentes e lhes conferem suas peculiaridades (tipos de relações intersetoriais e intra-setoriais, modalidades de cooperação e concorrência etc.). (ESPINO, 2000, p. 293).

As organizações podem desempenhar, então, o papel de construir ou reforçar redes de relações sociais para realizar os objetivos da sua constituição e, mais do que isso, de manter a estabilidade dessas redes.

4 – PRONAF, PROXIMIDADE SOCIAL E INOVAÇÕES: DUAS EXPERIÊNCIAS DE CRÉDITO PARA A AGRICULTURA FAMILIAR

4.1 - O Sistema Cresol, no Sul do País

O acesso ao crédito sempre integrou as reivindicações dos atores políticos da agricultura familiar, como já se discutiu, sendo expressa, essa reivindicação em particular, em diferentes ações, como a formação de fundos rotativos de crédito e as pressões para a criação de uma política de crédito direcionada à agricultura familiar. A discussão sobre a constituição de cooperativas de crédito para atender exclusivamente agricultores familiares, iniciada em 1992, se deu, por isso, em paralelo às ações dos movimentos sociais pela criação do Pronaf. No Paraná e também em Santa Catarina, dirigentes das entidades desses agricultores e seus assessores examinavam a viabilidade do cooperativismo de crédito para o atendimento de suas demandas: queriam um instrumento para integrar os fundos de crédito rotativo, ter o controle formal da aplicação desses recursos e ampliar a oferta de financiamentos para os projetos produtivos de agricultores ligados aos sindicatos de trabalhadores rurais e Organização Não-Governamental (ONG).

O crescimento do número de associados e das operações realizadas pelo Sistema Cresol expressa, objetivamente, a ampliação do alcance da organização desde então. Constituído com cinco cooperativas no biênio 1995/96, todas no Paraná, e 1.639 associados, o Cresol, em 2004, era

formado por 80 cooperativas e aproximadamente 50 mil associados nos três estados do Sul. Nesse ano, ocorreu o desmembramento do Sistema em duas centrais de crédito e as cooperativas, objeto de análise deste artigo, ficaram vinculadas à central sediada no Paraná, que congregava, em 2009, 76 cooperativas e 76,4 mil associados nesse estado e em Santa Catarina.

No fim dos anos 1990, o Sistema Cresol já havia adquirido visibilidade na concessão do crédito para agricultores familiares, ainda que com atuação restrita ao Sul do país. Em 2003, pouco antes da cisão do Sistema em duas centrais, as cooperativas realizaram cerca de 50 mil operações de crédito com valor médio de R\$ 3.460,00, utilizando recursos próprios e do Pronaf. Metade dessas operações concentrou-se no intervalo entre R\$ 1.000,00 e R\$ 3.000,00 (48,9% do total de operações de 2003); no intervalo até R\$ 1.000,00 estavam 13,6% dos contratos; entre 3.000,00 e 10.000,00, 33,9%; e as operações com mais de R\$ 10.000,00 corresponderam a 3,5% do total. Em 2009, destacando os dados relativos aos financiamentos operacionalizados com recursos do Pronaf, foram repassados pelo Sistema cerca de R\$ 296,5 milhões de custeio e investimento. O repasse de custeio por associado foi, em média, de R\$ 2.014,00. Em 1996, o Sistema havia operacionalizado pouco menos de R\$ 1,2 milhão de recursos do Pronaf, o que demonstra o expressivo crescimento das operações com recursos oficiais. No mesmo período, o Cresol manteve uma carteira de crédito realizado com recursos próprios de R\$ 185 milhões.

Pode-se afirmar que o Sistema Cresol vem registrando resultados positivos: tem ampliado e universalizado o acesso a serviços financeiros diversificados para os agricultores familiares (incluindo seguros, poupança e mesmo o financiamento de habitações rurais); alargado o alcance da política pública (com a maior capilaridade para o repasse dos recursos do Pronaf); reduzido os custos de transação dos financiamentos; e assegurado sua sustentabilidade institucional e financeira. Implantou instrumentos de monitoramento da situação da carteira de crédito e de gestão de ativos e passivos, uma política de provisionamento dos créditos em atraso e ampliou o montante do patrimônio líquido. O patrimônio líquido acumulado até 2009 era de cerca de R\$ 115,5 milhões; em 1996, totalizava R\$ 101 mil.

Para além dos números, que dão a exata dimensão material que o Sistema Cresol alcançou, ressalta-se que, no processo de constituição e consolidação do seu arranjo institucional, esse Sistema acabou por revigorar componentes tradicionais do formato cooperativista a partir da rica dinâmica social em que se insere, caracterizada pela intensidade da prática associativa em diferentes dimensões do cotidiano de vida e trabalho de muitos de seus associados e dirigentes. Essa dinâmica fez com que o Sistema não apenas valorizasse o conteúdo clássico de uma organização cooperativa (uma sociedade de pessoas, e não de capital) mas recriasse esse conteúdo, ao preenchê-lo com os elementos da sua história. Como dito, a história do Sistema Cresol se misturou à história dos movimentos populares da região Sul porque as cooperativas orientam sua atuação pelo histórico de organização social dos agricultores familiares.

E foi na interação com o contexto social em que as cooperativas se inseriram que as lideranças do Sistema Cresol “optaram” por determinados elementos institucionais para enfrentar os desafios e solucionar os conflitos advindos desse contexto. Por isso, ainda que parte da “novidade” que o Sistema representa se deva às especificidades do arranjo institucional inerente ao cooperativismo e ao fato de o Cresol valorizar e revigorar os elementos desse arranjo, atente-se que suas cooperativas também trazem algo novo a partir da dinâmica social em que estão inseridas, pois criam novos instrumentos de controle que preservam e alimentam a proximidade com os agricultores e as comunidades rurais. Nesse processo, revela-se parcela das inovações institucionais do Cresol. São exemplos: as bases regionais de serviços que apoiam as cooperativas singulares, os seminários ampliados de planejamento e de elaboração dos normativos do Sistema e os agentes comunitários de desenvolvimento e crédito.

Para assimilar o processo de criação de inovações institucionais, analisemos a forma como o Sistema Cresol incorpora à lógica do seu funcionamento os vínculos sociais construídos pelos agricultores na sua convivência nas comunidades e organizações, frequentemente, tornando-os parte da sua própria sustentabilidade. Isso porque a utilização dos vínculos

sociais e das relações de confiança e solidariedade resultantes, em conjunto com a oferta de produtos financeiros mais adequados às demandas dos agricultores, colaboram intensamente para a redução do distanciamento social existente entre as organizações financeiras e seu público.

Os vínculos sociais, quando assimilados pelas cooperativas do Cresol aos seus instrumentos de gestão, facilitam a descentralização da sua atuação, a seleção dos tomadores do crédito, a criação de uma relação de credibilidade com os associados e a ampliação do controle social que esses exercem. Para compreender a forma como são incorporados tais vínculos, é preciso considerar:

i) a manutenção da autonomia administrativa e financeira das cooperativas do Cresol, que permite a essas cooperativas flexibilidade para se adequarem à realidade e às demandas das comunidades rurais em que atuam. Há uma multiplicidade de demandas financeiras que esse entorno coloca para as cooperativas e cada uma desenvolve maneiras de lidar com a diversidade. O grande número de experiências com o programa dos agentes comunitários, por exemplo, dá mostras da facilidade que as cooperativas têm em se adequar às necessidades e às características das comunidades da sua base. A relativa autonomia das cooperativas garante o controle social dos associados, pulveriza os riscos e permite utilizar as potencialidades da organização de base.

A valorização das formas de organização de base existentes nas comunidades rurais tem sido, vale dizer, um dos focos da atuação do Sistema Cresol, pois facilita a obtenção de informações sobre os associados que demandam o crédito e a flexibilização dos critérios de liberação e garantia dos financiamentos. A coesão social que existe nas comunidades integra, por isso, os sistemas de avaliação e monitoramento do crédito utilizados pelo Cresol. O tomador do crédito não é “amarrado” ao reembolso do crédito exclusivamente, mas garante-se que esse tomador faça parte de uma rede de vínculos comunitários. Os agentes comunitários de desenvolvimento e crédito também estão, com frequência, vinculados às organizações de base. A organização comunitária é, então, um dos ativos mais importantes para a perenidade do Sistema Cresol;

ii) a valorização dos vínculos orgânicos que o Sistema Cresol mantém com as diferentes organizações que defendem os interesses dos agricultores familiares.

Os vínculos orgânicos do Cresol com entidades da agricultura familiar reforçam seu compromisso com o desenvolvimento das comunidades rurais. É por intermédio das parcerias com essas entidades que o crédito pode tornar-se, entendem os dirigentes do Cresol, um instrumento que insira, de fato, os agricultores nos processos de desenvolvimento comunitário. Ressalte-se que as cooperativas do Cresol foram constituídas com o objetivo de utilizar o crédito cooperativo como um elemento-chave na viabilização de um projeto de permanência da agricultura familiar, defendido por sindicatos e organizações sociais e econômicas.

É preciso reter também que as atividades do Cresol podem assumir uma dimensão política a depender dos vínculos mais ou menos intensos com as entidades de representação social e assessoria dos agricultores familiares. Isso porque o Cresol é visto por suas lideranças e pelas lideranças de outras organizações da agricultura familiar como um ator político que possui um papel ativo na região em que atua, à medida que está, com frequência, articulado com a pauta de reivindicações dos agricultores familiares e de suas entidades e fortalece a parceria entre os atores locais.

Para concluir, pode-se afirmar, de forma resumida, que o Sistema Cresol é resultado de uma interlocução diferenciada na formulação e execução da política de fortalecimento da agricultura familiar — porém, também é elemento-chave na determinação dessa formulação e execução, a partir das inovações que estabelece no repasse dos recursos e na adimplência dos contratos — e tem garantindo, ademais, a diversificação da oferta de serviços financeiros aos agricultores que acessam o crédito. E mesmo crescendo significativamente a partir do repasse dos recursos de crédito do Pronaf, busca pautar sua expansão também na contrapartida local, com a mobilização da poupança dos agricultores. Em 2005, o total de depósitos a vista e a prazo captados pelo Sistema, entre 34 mil cooperados, foi de R\$ 33,9 milhões, o equivalente a R\$ 986,00 por associado; em 2009, esse

valor por associado chegou a R\$ 2.725,00, tendo em conta um total de R\$ 208,1 milhões em depósitos e 76,4 mil cooperados. Importante observar que esses recursos continuam girando onde foram mobilizados, ou seja, no espaço local, e na forma de novos serviços financeiros e mesmo creditícios e são essenciais na expansão da oferta de serviços financeiros do Cresol.

4.2 – O Programa Agroamigo, do Banco do Nordeste

O microcrédito produtivo rural do Pronaf – como dito, o Grupo B do Pronaf – foi criado em 2000, configurando-se uma política pública não-assistencialista para, inicialmente, combater a pobreza rural na região Nordeste, tendo-se em conta que, até 2002, as operações foram destinadas apenas a agricultores daquela região e, atualmente, a operacionalização da linha apresenta abrangência nacional. Trata-se de um crédito de investimento (por isso tem um ciclo mais longo) considerado estratégico para os agricultores familiares pobres, pois permite estruturar e diversificar a unidade produtiva. Seu principal objetivo é assegurar a valorização do potencial produtivo das famílias pobres em áreas rurais, financiando atividades agrícolas e não-agrícolas, de modo que o crédito constitua um fator de alívio da pobreza (geração de produção e renda) e de bem-estar (injeção de liquidez no circuito da economia doméstica) e um fator de inserção em redes sociais mais ampliadas (na relação com os técnicos da extensão rural ou os representantes das prefeituras municipais).

O microcrédito rural é ofertado em condições mais favoráveis: é operacionalizado com recursos do Tesouro Nacional (o que significa que o risco das operações não é bancário, e sim do Tesouro Nacional) e dos Fundos Constitucionais (Fundos Constitucionais do Norte, Nordeste e Centro-Oeste; nesse caso, o risco é assumido pelos Fundos, e não pelos bancos gestores desses Fundos), oferece bônus de adimplência de 25% sobre cada parcela da dívida paga até a data de seu vencimento e uma taxa de juros de 0,5% ao ano, tem prazo de reembolso de até dois anos para cada financiamento e pode ser concedido mediante apresentação de proposta simplificada de crédito, que substitui o projeto técnico. Na safra 2007/2008,

foram cerca de 400 mil operações do Grupo B do Pronaf em todo o país, o que representou aproximadamente 24% do total. Em 2000/2001, haviam sido realizadas 52 mil operações da linha. Desse modo, pela primeira vez, por conta da aplicação do Grupo B, um grande número de famílias do meio rural, das localidades mais pobres do país, teve acesso ao crédito bancário.

Considerando as características socioeconômicas do público-alvo dessa linha de crédito do Pronaf, reconhecia-se que ela carecia de uma metodologia de concessão do crédito adaptada a tais características, que assegurasse uma orientação para a gestão financeira dos recursos, e não unicamente produtiva. O objetivo com a implantação de metodologias de concessão do microcrédito no âmbito do Pronaf é, então, favorecer um emprego mais eficiente dos recursos dos financiamentos (a partir de uma maior diversificação das atividades financiadas e do estabelecimento de prazos de pagamento compatíveis com elas, por exemplo) e, por consequência, menores taxas de inadimplência.

Uma das metodologias em funcionamento advém do Programa de Microcrédito Rural Produtivo e Orientado do Banco do Nordeste (Programa Agroamigo), operacionalizado pelo banco exclusivamente com recursos governamentais direcionados ao Grupo B do Pronaf. O Agroamigo tem como objetivo expandir, com a devida orientação financeira, o atendimento creditício dos agricultores familiares desse grupo na região Nordeste e no norte dos estados de Minas Gerais e Espírito Santo, estando atualmente em 1.877 municípios de dez estados dessas regiões.

Considerando o período 2005/2010, foram cerca 742 mil agricultores atendidos e R\$ 1,4 bilhão contratado pelo programa, com um valor médio de R\$ 1.436,80 por operação de crédito — em 2005, foram 18 mil financiamentos contratados e, em junho de 2010, cerca de 150 mil, demonstrando o importante crescimento anual do Agroamigo. Na fase inicial de sua implantação, o Agroamigo representava 12% da carteira do Grupo B no banco; atualmente, como o BNB não opera mais o crédito desse Grupo fora do programa Agroamigo, as operações realizadas com



Em agosto de 2008, das 1.137.071 operações ativas do Grupo B, 320.331 estavam em atraso, o que determinou uma taxa de inadimplência média de 28,2% no país. A inadimplência acompanhou, em escala preocupante, a grande expansão do número de contratos ocorrida a partir da safra 2003/2004 e vem comprometendo tanto a eficiência do microcrédito produtivo rural na promoção da geração de renda e ocupação entre os pobres do meio rural quanto as condições ideais para a aplicação dos recursos públicos. Os fatores da inadimplência do Grupo B do Pronaf são determinados em dois âmbitos diferentes: a partir dos elementos que conformam o desenho da linha de crédito; e no processo de concessão dessa linha. No que concerne ao desenho do microcrédito rural, ou seja, no que diz respeito ao que é determinado no arcabouço normativo da linha de crédito - basicamente, o capítulo 10 do Manual de Crédito Rural (MCR), atente-se para três considerações: (1) que, por ser uma linha de crédito operacionalizada com recursos do Tesouro Nacional e dos Fundos Constitucionais, tem seu risco operacional integral imputado à União e aos Fundos, não havendo risco para as instituições financeiras operadoras; sendo assim, tende a não se estabelecer uma responsabilização efetiva dos operadores, o que pode acarretar baixo incentivo à disciplina na concessão dos financiamentos; (2) que está ausente dos normativos qualquer direcionamento para atividades de capacitação e para um acompanhamento mais sistemático dos tomadores do microcrédito; e (3) que a emissão da DAP é o único critério de elegibilidade para o acesso dos agricultores pobres ao crédito — e possíveis fraudes na emissão da DAP (emitidas para indivíduos que não são agricultores, por exemplo) comprometem muito a seleção dos tomadores. Não é definida uma estrutura de incentivos e pressões efetivas (colaterais) que assegurem, por exemplo, a formação de uma poupança compulsória ou a capacitação profissional dos agricultores que tomaram o crédito ou a disponibilidade de assistência técnica para estimular o melhor uso desse crédito — observe-se que é fundamental definir incentivos aos tomadores para reduzir a inadimplência, que, não necessariamente, passam por garantias efetivas ou pelo aval solidário. Em relação ao processo de concessão do microcrédito rural, é preciso atentar para o fato de que esse é atribuído de forma convencional aos agricultores do Grupo B, o que significa que o crédito chega aos agricultores sem que se formule um projeto produtivo específico para cada unidade produtiva, sem que se levantem informações sobre a predisposição ao pagamento da dívida por parte dos mutuários e sem que se sinalize claramente com a punição da inadimplência. (ABRAMOVAY, 2008). No entanto, em se tratando da tecnologia financeira empregada para o repasse e a formalização do financiamento, ainda não incorporava, em parcela da sua operacionalização, características inerentes ao microcrédito, como (a) a construção de vínculos entre a organização financeira e as famílias que acessam o crédito e (b) a atuação do agente de crédito, que assegura proximidade social entre as instituições financeiras e os tomadores do crédito e fornece orientação para a aplicação do crédito. Significa afirmar que o microcrédito, no âmbito do Pronaf, apesar do notável avanço que representa ao direcionar recursos públicos a famílias rurais pobres, chega a esses agricultores depois de cumpridos tão-somente os requisitos formais de elegibilidade do público-alvo e do passo a passo bancário (consulta cadastral e elaboração da proposta de crédito). Nesse sentido, e preocupado em conter o crescimento da inadimplência e resolver o passivo já formado com as operações inadimplentes do Grupo B, o governo federal divulgou um conjunto de iniciativas visando ao monitoramento, à gestão da inadimplência desse importante grupo de agricultores (a publicação de normativos específicos para atuar na inadimplência) e à qualificação do acesso dos mais pobres ao crédito rural (a vinculação desse acesso a serviços de assistência técnica e de extensão rural de forma gratuita e obrigatória). A forma de atendimento do Grupo B pela extensão rural é orientada pelo MDA por intermédio de normativos e de cursos de capacitação dos agentes da assistência técnica. O objetivo é sensibilizar os técnicos para utilizarem uma abordagem diferenciada no atendimento a esse público, considerando a sua realidade socioeconômica.

Quadro 1 – Box 1 – A Inadimplência do Grupo B do Pronaf

Fonte: Elaboração Própria da Autora.



base nessa metodologia já representam 70% do total. Entre 2009 e 2010, a taxa de inadimplência no Ceará, onde se concentrou a maior parcela das operações e dos recursos contratados no Programa, foi de 4,5%. Observe-se que o Banco do Nordeste já acumulava larga experiência com o microcrédito em áreas urbanas (o Programa Crediamigo, que, sendo o maior do país, tem mais de dez anos de existência)⁷.

As razões para o surgimento do Agroamigo no BNB estão pautadas no diagnóstico da situação da carteira de crédito do Grupo B no banco. Basicamente são: (a) a monotonia nas aplicações, já que ocorria uma concentração dos créditos concedidos nas atividades agropecuárias e uma baixa aplicação em atividades não-agrícolas; (b) a restrição na orientação e no acompanhamento ao crédito, o que ainda provoca inadimplência entre os agricultores desse grupo; (c) o fato de que a simplificação normativa da operacionalização dessa linha do Pronaf acabou por estimular a adoção de um modelo único de plano de negócios, independentemente das características e demandas de cada agricultor; e (d) a consequente elaboração de uma proposta do crédito com valores e prazos de reembolso sempre no teto máximo permitido pela legislação (naquele momento do diagnóstico, R\$ 1 mil e uma única parcela para o pagamento depois de dois anos), também sem levar em conta a dinâmica da atividade em que o crédito seria aplicado ou o perfil socioeconômico do tomador do crédito.

O objetivo da implantação pelo BNB de uma metodologia de microcrédito para aplicação dos recursos do Pronaf foi, então, expandir o atendimento dos agricultores familiares, aproximar o agente financeiro dos clientes na área de microcrédito rural, considerando sua enorme carteira em áreas urbanas, proporcionar maior capacidade operacional ao banco e reduzir os custos para o agricultor. Esse deve, necessariamente, ser atendido na sua comunidade, o que reduz sensivelmente os custos de sucessivos deslocamentos à agência na sede do município para acessar o crédito. Já as agências não teriam condição de atender o número de agricultores que

⁷ O Crediamigo do BNB foi analisado em Neri (2008).

o programa abarca, a partir da atuação dos assessores de microcrédito, deslocando-se de motocicleta, nas comunidades rurais⁸.

O Programa Agroamigo conta com 629 assessores de microcrédito. Os assessores intensificam, nas comunidades rurais, a presença do banco, que, geralmente, tinha contato com os agricultores do Grupo B apenas na divulgação da linha de crédito e na entrega dos cheques administrativos. Por isso, o Agroamigo talvez seja a principal inovação implantada pelo BNB na ampliação do acesso do Grupo B, com seu funcionamento baseado, fundamentalmente, na proximidade dos assessores de microcrédito dos agricultores. Os assessores, jovens formados em escolas agrotécnicas, repassam aos agricultores informações para facilitar o acesso, o uso e o pagamento do crédito. Devem qualificar a decisão que os agricultores tomam quanto ao crédito, oferecendo-lhes alternativas de aplicação e incentivando diferentes formas de empreendedorismo. Repassam, basicamente, informações para uma gestão financeira do crédito, já que sua formação no BNB pauta-se na gestão do crédito e em noções de contabilidade e administração; entretanto, sua formação como técnico agrícola favorece a decisão das famílias diante das alternativas de investimento produtivo.

No contato com o agricultor que demanda o crédito, o assessor preenche um questionário socioeconômico e constrói um plano de negócio (o equivalente à proposta simplificada de crédito que o técnico da extensão preenche, no caso de agricultores não-atendidos pelo Agroamigo). O plano pode prever o investimento em mais de uma atividade para diversificar as fontes de pagamento e dilatar as condições de sustentabilidade da aplicação dos recursos. Atuando na comunidade, os assessores podem, mais facilmente, identificar a rentabilidade de pequenos negócios (desde a aquisição de uma carroça e de animais de serviços para o transporte de mercadorias até uma serraria, uma oficina de costura ou de artesanato) que não integram cadeias produtivas em alguma medida estruturadas na região (como a bovinocultura). Na montagem

⁸A infraestrutura necessária para a ação dos assessores de microcrédito (as motocicletas) é financiada pelo Ministério do Desenvolvimento Agrário.

do plano de negócios, ainda que os assessores tenham que lidar com a limitação da oferta de assistência técnica no caso de atividades pouco conhecidas na região, podem, junto com o agricultor, identificar as perspectivas comerciais de uma atividade na qual o agricultor demonstre capacidade, mas não perceba o tamanho do mercado que existe para os produtos que dela resultam. Explicando sua função e tentando dimensionar o quanto interfere nas decisões dos agricultores, um dos assessores afirmou que “o plano de negócio é o agricultor quem faz, o assessor só organiza as ideias dele [...]”⁹.

Para a agência bancária sem a atuação do assessor de crédito torna-se mais difícil incentivar a diversificação das atividades, já que dependeria exclusivamente da orientação dada aos agricultores pelos técnicos da extensão rural sobre como aplicar os recursos. Retenha-se que o BNB avalia que a diversificação dos investimentos é fator importante da sustentabilidade do crédito, não só em direção a atividades não-agrícolas mas também nas atividades agropecuárias: um mesmo contrato que prevê investimentos em duas ou três atividades tende a resultar em duas ou três fontes de renda em momentos diferentes do ciclo reprodutivo da família.

Ademais, os assessores devem manter a carteira de crédito sob sua responsabilidade com bom desempenho; isso porque é remunerado, para além da remuneração-base por sua produtividade – que se mede pelo número de contratos em sua carteira, que tende a chegar a 1.200 na fase de estabilização – e pelo percentual de inadimplência da carteira.

A atuação dos assessores do Agroamigo tende a qualificar a aplicação do microcrédito do Pronaf, já que fazem uma seleção criteriosa dos beneficiários (sua primeira tarefa nas comunidades em que atuam é o mapeamento de quem pode integrar o Grupo B), constroem relações de proximidade e reciprocidade social com os agricultores e fiscalizam e acompanham a aplicação dos recursos por intermédio de visitas nas unidades produtivas

⁹A confecção de arranjos de flores exemplifica essa afirmação: um grupo de agricultoras que desenvolvia a atividade não a considerava muito rentável, mas com o apoio do assessor puderam distinguir mais apropriadamente a importância que essa poderia ter na geração da renda familiar.

e reuniões nas comunidades. A maior frequência de contatos entre os assessores de crédito e os agricultores, considerando o intervalo de tempo entre a decisão de tomar o crédito e o seu pagamento, acaba por mitigar o risco dessa operação de crédito e condicionar, em alguma medida, seu pagamento. Isso porque as famílias mantêm-se informadas sobre as condições de aplicação e de pagamento do crédito e podem programar os pagamentos, à medida que os recursos do crédito giram no estabelecimento agropecuário: nas visitas do assessor ou nas reuniões que esse realiza na comunidade, as famílias acompanham a definição das condições do crédito (valor, prazo e número de parcelas) e são instruídas sobre a data do pagamento das parcelas e as implicações no caso do não-pagamento (para tanto, recebem na formalização do crédito o calendário e o “carnê” do Agroamigo, que pode ser pago em correspondentes bancários).

As principais inovações instrumentais operadas pelo Agroamigo podem ser assim sintetizadas:

- atendimento individualizado e grupal (ou comunitário) dos agricultores por um profissional especializado (técnicos de nível médio), com acompanhamento pré e pós-contratação do crédito (reitera-se que não se trata de um acompanhamento nos moldes da extensão rural, mas, sim, de uma orientação financeira e gerencial sobre o empreendimento financiado);
- ampliação do volume de informações recebidas pelos agricultores sobre o crédito, sua aplicação produtiva e seu pagamento;
- remuneração dos assessores variável pela qualidade da carteira, que tem apelo para a manutenção de um bom desempenho dela tanto em termos do número de contratos quanto da sua adimplência;
- utilização de motocicletas no deslocamento dos assessores de crédito, que proporciona redução do custo operacional e agilidade no atendimento familiar e comunitário e permite ampliar o número de agricultores beneficiados;
- seleção e formação dos assessores como componente da mitigação dos

riscos do banco e da qualificação do acesso ao crédito pelos agricultores, ao prepará-los para a seleção dos “clientes” e o cumprimento de etapas metodológicas do programa, que incluem o mapeamento do mercado, os contatos com lideranças locais, o diagnóstico socioeconômico de famílias selecionadas, a administração do crédito e o acompanhamento dos empreendimentos produtivos financiados;

- capacidade de gerar, na aplicação do passo a passo metodológico, uma situação de corresponsabilidade entre assessores e agricultores para, novamente, mitigar riscos ao banco e promover uma situação de adimplência das famílias. Além das relações de proximidade estabelecidas a partir da presença e da atuação do assessor na comunidade, de forma mais frequente, e do fato de o bom desempenho da carteira de crédito ser critério de remuneração desse assessor, ele evidencia para toda a comunidade quais as punições, de modo que se cerceie nessa prática o mau pagador.

Observa-se, por fim, que o Programa Agroamigo ainda não conseguiu diversificar o perfil da carteira, que permanece bastante vinculado ao financiamento da pecuária (80% do total de contratos) e menos aos serviços (apenas 8% desse total). Três observações, no entanto: (1) a concentração dos créditos na pecuária justifica-se porque os agricultores investem pouco em atividades agrícolas (basicamente, grãos), já que são muito dependentes do regime de chuvas do Semiárido nordestino; (2) essa concentração pauta-se na bovinocultura (57%), porém, também se registram investimentos em rebanhos diversos, como ovinos e suínos (11% e 13%, respectivamente); e (3) a atividade não-agrícola tende a ser mais rentável; no entanto, pode ser invisível para a família que buscou o crédito no BNB – com uma organização familiar patriarcal, há pequeno espaço para a decisão da mulher, que é geralmente quem empreende uma atividade não-agrícola na unidade produtiva.

5 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

Se, de um lado, as estruturas governamentais avançaram no marco regulatório e na consolidação das fontes de recursos para as políticas de

desenvolvimento rural, por outro, um dos pontos mais importantes a destacar é que o diálogo entre governo e sociedade se intensificou tanto no desenho como na execução dessas políticas e tem deixado lições importantes para serem seguidas na institucionalização de políticas efetivas. No bojo da operacionalização do crédito do Pronaf, foram constituídas metodologias e organizações financeiras diferenciadas para viabilizar tal operacionalização, como o Programa Agroamigo, executado com recursos do microcrédito do Pronaf pelo Banco do Nordeste (o chamado Grupo B do Pronaf), e os sistemas cooperativistas de crédito da agricultura familiar, como o Sistema Cresol, na região Sul do país. Ambas as experiências surgiram e se desenvolveram no contexto favorável que as políticas de apoio à agricultura familiar proporcionaram (ampliação e consolidação das fontes de recursos e dos subsídios, simplificação das regras, diversificação do público e dos temas atendidos etc.) e acabaram por definir importantes inovações institucionais e instrumentais na operacionalização dos financiamentos do Pronaf.

As inovações institucionais e instrumentais das duas iniciativas mencionadas, tratando-as como um diferencial em relação às estruturas financeiras já estabelecidas e nas quais se concentra ainda a maior parcela dos recursos do Pronaf, dizem respeito a sua origem (cooperativas oriundas da organização social e econômica dos agricultores familiares, como o Sistema Cresol) e/ou ao seu foco (atendimento exclusivo de agricultores pobres e repasse de créditos produtivos de pequenos montantes a esse público, como no Programa Agroamigo). Note-se que as inovações geradas não estão restritas à operacionalização de crédito; são inovações em diferentes âmbitos (na dimensão instrumental ou operacional, relativa à operacionalização dos produtos e serviços e financeiros, e institucional, relativa aos elementos do arranjo institucional em que fundamentam sua atuação) que permitem ao Cresol e ao Agroamigo alcançarem populações pobres ou em pequenos municípios que, tradicionalmente, o sistema bancário tem dificuldades para atender.

A maior capacidade de inovar o conteúdo das tecnologias financeiras e da relação com os agricultores familiares depende, justamente, dos vínculos concretos entre as diferentes realidades (das cooperativas, do banco, por

intermédio dos assessores de crédito, e dos agricultores), o que se efetiva a partir dos elementos que conformam os arranjos institucionais que sustentam o funcionamento e a ampliação das iniciativas analisadas neste artigo. Ou seja, a maior proximidade social entre a atuação das organizações financeiras e as demandas financeiras dos agricultores, favorecida nos arranjos institucionais em que se baseiam o Sistema Cresol e o Programa Agroamigo, resulta em formas de compatibilizar aquelas demandas à racionalidade econômica do crédito bancário, inclusive reduzindo os custos e exigências implicados no processo creditício.

Nesse sentido, tendo em conta a sistematização e a análise das experiências retratadas e os dois níveis analíticos adotados (arranjo e ambiente institucional) neste artigo, é importante considerar três questões na reflexão dos desdobramentos da relação estabelecida entre a ampliação e a estabilização das políticas públicas, os diferentes instrumentos dessa ampliação e estabilização (inclusive as iniciativas dos agentes operadores e não somente dos formuladores e planejadores) e a geração de inovações institucionais e instrumentais que alimentam o círculo virtuoso daquela ampliação:

- qual deve ser o papel do Estado, não só na regulação, mas na formação e na expansão de diferentes iniciativas como as que foram analisadas neste artigo no que diz respeito a políticas integrais de sua sustentabilidade? Ou seja, como o Estado deve atuar para a manutenção do êxito das experiências apresentadas e na reprodução desses elementos para o êxito de outras dessas iniciativas?
- quais devem ser as formas de interlocução das organizações financeiras que atendem os agricultores familiares com as instâncias de regulação e apoio do setor financeiro (e particularmente do setor de microfinanças)? Fundamental indagar como as organizações constroem e legitimam tais formas de interlocução na construção de referências conceituais e metodológicas e na formulação de políticas públicas para o setor;

-
- e por fim, quais são os elementos determinantes da definição de uma oferta mais ou menos diversa de serviços financeiros, especialmente tendo em vista o ambiente institucional e também o contexto de proximidade social em que atuam as organizações? Nesse sentido, importante questionar quais os elementos comuns, para além das especificidades de cada organização ou metodologia financeira, das formas de lidar com aquele ambiente e contexto, a ponto de torná-los elementos positivos para a expansão da oferta.

REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, R. **Alcance e limites das finanças de proximidade no combate à inadimplência**: o caso do Agroamigo. São Paulo: FIPE, 2008. (Texto para Discussão, n. 10).

_____. Entre Deus e o diabo: mercados e interação humana nas ciências sociais. **Tempo Social – Revista de Sociologia da USP**, São Paulo, v. 16, n. 2, p. 35-64, nov. 2004. Disponível em: <http://www.econ.fea.usp.br/abramovay/artigos_cientificos/2004/Formas%20de%20organiza%E7%E3o%20dos%20mercados.pdf>. Acesso em: 28 dez. 2004.

_____. **O futuro das regiões rurais**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2003.

_____. **Paradigmas do capitalismo agrário em questão**. São Paulo: HUCITEC, 1992.

ABRAMOVAY, R.; MAGALHAES, R. S.; SCHRÖDER, M. Representatividade e inovação na governança dos processos participativos: o caso das organizações brasileiras de agricultores familiares. **Sociologias**, Porto Alegre, v. 12, n. 24, p. 268-306, maio/ago. 2010.

ABRAMOVAY, R.; VEIGA, J. Elida. **Novas instituições para o desenvolvimento rural**: o caso do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar – Pronaf. Rio de Janeiro: IPEA, 1999. (Texto para Discussão, n. 641).

AZEVEDO, P. F. de. Nova economia institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. **Revista Agricultura São Paulo**, São Paulo, v. 1, n. 47, p. 33-52, 2000.

BARONE, F. M. et al. **Introdução ao microcrédito**. Brasília, DF: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.

BELIK, W.; PAULILLO, L. F. **Mudanças no financiamento da produção agrícola brasileira**. [S.l.]: FAO, [20--]. Disponível em: <<http://www.fao.org/regional/LAmerica/prior/desrural>>. Acesso em: 9 abr. 2002.

BRASIL. Decreto nº 1.946, de 28 de junho de 1996. Cria o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar - PRONAF, e dá outras providências. Disponível em: <http://www.mda.gov.br/portal/saf/arquivos/file?file_id=2596574&show_all_versions_p=f>. Acesso em: 2012.

BRASIL. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. **Censo agropecuário 2006**: agricultura familiar: primeiros resultados: grandes regiões e unidades da federação. Rio de Janeiro, 2009.

BUAINAIN, A. M.; ROMEIRO, A. R.; GUANZIROLI, C. Agricultura familiar e o novo mundo rural. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 49., 2002, Passo Fundo. **Anais...** Brasília, DF: SOBER, 2002. 1 CD-ROM.

BUAINAIN, A. M. et al. (Org.). **Macroeconomía y políticas agrícolas**: una guía metodológica. Roma: FAO, 1995. Servicio de Apoyo para Políticas Agrarias, Dirección de Asistencia para las Políticas, FAO, Materiales de capacitación para la planificación agrícola 39.

CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M. O foco em arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas. In: LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; MACIEL, M. L. (Org.). **Pequena empresa**: cooperação e desenvolvimento local. Rio de Janeiro: Relume Dumará Editora, 2003a.

CASSIOLATO, J. E.; SZAPIRO, M. Uma caracterização de arranjos produtivos locais de micro e pequenas empresas. In: LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E.; MACIEL, M. L. (Org.). **Pequena empresa**: cooperação e desenvolvimento local. Rio de Janeiro: Relume Dumará Editora, 2003b.

CORADINI, O. L.; ANTOINETTE, F. **Agricultura, cooperativas e multinacionais**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1982.

ESPINO, J. A. **Instituciones y economía, una introducción al neoinstitucionalismo económico**. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica, 2000.

_____. **Instituciones para mejorar el desarrollo:** un nuevo pacto social para el crecimiento y el bienestar. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica, 2003.

FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F. de; SAES, M. S. M. **Competitividade:** mercado, estado e organizações. São Paulo: Singular, 1997.

FAVARETO, A. S. O enraizamento socioambiental do desenvolvimento rural. In: VEIGA, J. E. (Org.). **Economia socioambiental.** São Paulo: Editora SENAC, 2010. V. 1. p. 115-138.

FAVARETO, A. S.; SCHRÖDER, M. **Paradigmas do desenvolvimento rural em questão.** São Paulo: Iglu, 2007.

FAVARETO, A. S.; SCHRÖDER, M. Do território como ator ao território como campo: uma análise da abordagem territorial na política de desenvolvimento rural brasileira. In: BOTELHO FILHO, F. B. (Org.). **Contribuições ao estudo agrário e rural.** Brasília, DF: Universidade de Brasília, 2008. (Cadernos do CEAM/NEAGRI, n. 31).

FERREIRA, B.; SILVEIRA, F. G.; GARCIA, R. C. A agricultura familiar e o Pronaf: contexto e perspectivas. In: GASQUES, J. G.; CONCEIÇÃO, J. C. P. R. (Org.). **Transformações da agricultura e políticas públicas.** Brasília, DF: IPEA, 2001.

FRANÇA, C. G. de; DEL GROSSI, M. E.; MARQUES, V. P. M. A. **O censo agropecuário 2006 e a agricultura familiar no Brasil.** Brasília, DF: MDA, 2009. (NEAD Debate, 18).

FÜRSTENAU, V. **O crédito rural no Brasil e seus efeitos sobre a agricultura gaúcha:** 1965-1984. Porto Alegre: FEE, 1988.

GASQUES, J. G.; VILLA VERDE, C. M. **Novas fontes de recursos, propostas e experiências de financiamento rural.** Rio de Janeiro: IPEA, 1995a. (Texto para Discussão, n. 392).

_____. **Prioridades e orientação dos gastos públicos em agricultura no Brasil.** Rio de Janeiro: IPEA, 1995b. (Texto para Discussão, n. 365).

HIRATUKA, C. Estruturas de coordenação e relações interfirmas: uma interpretação a partir da teoria dos custos de transação e da teoria neoschumpeteriana. **Economia e Empresa**, v. 4, n. 1, p. 17-32, jan./mar. 1997.

MARTINE, G.; GARCIA, R. C. **Os impactos sociais da modernização agrícola.** São Paulo: Caetés, 1987.

ORTEGA, A. C. (Org.). **Território, políticas públicas e estratégias de desenvolvimento.** Campinas: Alínea, 2007.

ORTEGA, A. C. **Territórios deprimidos: desafios para as políticas de desenvolvimento rural.** Campinas: Alínea, 2008.

PARENTE, S. **O mercado financeiro e a população de baixa renda.** Brasília, DF: CEPAL Escritório do Brasil, 2003. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pre/SeMicro/Trabalhos/02_4_Silvana.pdf>. Acesso em: nov. 2004.

SCHNEIDER, S. et al. (Org.). **Políticas públicas e participação social no Brasil rural.** Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2004.

SCHRÖDER, M.; CABANILHA, I. Agricultores pobres e acesso ao Pronaf: a importância dos arranjos institucionais na intermediação da política pública. In: ENCONTRO ANUAL DA ANPOCS, 31., 2007, São Paulo. **Anais...** São Paulo: ANPOCS, 2007. 1 CD-ROM.

SCHRÖDER, M. Cooperativas de crédito da agricultura familiar, inovações institucionais e acesso a serviços financeiros: o caso do Sistema Cresol, no Sul do Brasil. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL – SOBER, 43., 2005, Brasília, DF. **Anais...** Brasília, DF: SOBER, 2005. 1 CD-ROM.

_____. Para entender a sustentabilidade das organizações de crédito da agricultura familiar: a importância dos vínculos sociais. In: BRUMER, A.;

PIÑERO, D. (Org.). **Agricultura latino-americana: novos arranjos e velhas questões**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2005. p. 287-313.

UDRY, C. Credit markets in Northern Nigeria: credit as insurance in a rural economy. In: HOFF, K.; BRAVERMAN, A.; STIGLITZ, J. E. **The economics of rural organization**. Oxford: World Bank, 1993. p. 87-108.

VEIGA, J. E. da et al. O Brasil rural ainda não encontrou seu eixo de desenvolvimento. **Revista Estudos Avançados**, São Paulo, v. 43, n. 15, p. 101-119, 2001.

_____. **O Brasil rural precisa de uma estratégia de desenvolvimento**. Brasília, DF: Convênio FIPE – IICA, 2001.

WILLIAMSON, O. E. Transaction cost economics and organization theory. In: SWELSER, N. J.; SWEDBERG, R. (Ed.). **The handbook of economic sociology**. Princeton: Princeton University Press, 1994. p. 255-82.

YOGUEL, G. **Desarrollo del proceso de aprendizaje de las firmas: los espacios locales y las tramas productivas**. Mangaratiba: IE/UFRJ, 1998. (Nota Técnica, n. 34/99). Disponível em: <<http://redesist.ie.ufrj.br/nts/nt1/nt34.pdf>>. Acesso em: 4 maio 2005.

Programas de Microcrédito Rural no Território Agreste de Alagoinhas/Litoral Norte (Bahia), 2005-2008¹

Gilca Garcia de Oliveira

- Engenheira Agrônoma pela Universidade Federal de Lavras (UFLA);
- Doutora em Economia Rural pela Universidade Federal de Viçosa (UFV);
- Docente da Universidade Federal da Bahia (UFBA);
- Faz parte do Grupo de Pesquisa Projeto GeografAR.

Aliane Celine Silva Sousa

- Economista pela Faculdade de Ciências Econômicas (FCE/UFBA).

¹ Artigo publicado na Revista Econômica do Nordeste – REN, volume 43 n° 01, janeiro-março de 2012.

1 – INTRODUÇÃO

O processo da chamada modernização da agricultura surge nos anos 1960 e 1970 quando se deu a Revolução Verde, cujo objetivo principal seria aumentar a produção de alimentos no mundo. Esse modelo produtivo tem sofrido diversas críticas por trazer inovações fora do contexto produtivo e por desconsiderar as práticas tradicionais locais com o uso de maquinários e insumos produtivos como agrotóxicos. No Brasil, a modernização atingiu inicialmente as regiões Sul e Sudeste, permanecendo o predomínio de um processo produtivo baseado nas grandes propriedades. Essas transformações foram impulsionadas pelo incentivo governamental através do crédito rural. No entanto, as políticas públicas para a área rural, especialmente a política agrícola, privilegiaram os setores mais capitalizados, causando marginalização do segmento da produção familiar no sistema financeiro tradicional.

A instituição de políticas agrícolas diferenciadas para as categorias de produtores rurais deu início ao processo de mudança neste cenário. A criação do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) foi resultado de reivindicações dos trabalhadores rurais, que revelavam a necessidade da formulação e implantação de políticas de desenvolvimento rural específicas para este segmento importante e fragilizado da agricultura brasileira. A implantação do programa contou com o envolvimento do movimento sindical, que, através de suas organizações e lutas, desempenhou um papel decisivo. Isso favoreceu outra reivindicação dos trabalhadores rurais: o acesso, por parte dos agricultores familiares, aos diversos serviços ofertados pelo sistema financeiro de crédito rural.

Diante disso, o microcrédito foi proposto com o intuito de reduzir a pobreza pelo acesso ao crédito, recorrendo às estratégias descentralizadas de financiamento rural, utilizando meios para atingir o público-alvo: o produtor e o trabalhador rural.

Mesmo com a intervenção pública na concessão de microcrédito a esse segmento desfavorecido, aliada ao processo de mudanças na agricultura, o

resultado obtido não tem sido satisfatório tanto por questões de eficácia quanto de eficiência. A eficácia e a eficiência de um programa governamental não estão atreladas somente aos resultados em termos próprios de aumento de produção, ou maximização dos resultados (minimização de custos), mas também por promover relações de produção que beneficiem produtores e trabalhadores, proporcionando o crescimento e o desenvolvimento socioeconômico.

O Estado, dentro de suas atribuições, deve fomentar todas as atividades que estão relacionadas com o crescimento e o desenvolvimento econômico e promover ações que visem melhorar as condições de bem-estar de sua população. O Pronaf B convencional e o Programa Agroamigo, programas de microcrédito de apoio ao agricultor familiar, representam custos para o Estado e, conseqüentemente, para os cidadãos. Portanto, é necessário compreender a ação destes programas, que devem trazer externalidades positivas e geração de renda por meio das atividades desenvolvidas pelos produtores rurais familiares.

A temática que configura este estudo se baseia na análise de duas formas de financiamento da agricultura familiar no âmbito do microcrédito rural, operacionalizadas pelo Banco do Nordeste do Brasil (BNB), que são: o Pronaf B convencional e o Programa Agroamigo. Esta análise consiste na avaliação das semelhanças, dessemelhanças e complementaridades, permitindo compreender a atuação desses programas em termos de metodologia aplicada, benefícios concedidos e atividades contempladas. A pesquisa foi realizada com dados secundários de microcrédito, coletados junto ao Banco do Nordeste do Brasil, aplicados no território de Identidade Agreste de Alagoinhas/Litoral Norte, na Bahia, pois esta região foi uma das primeiras onde o Programa Agroamigo iniciou suas atividades, em 2005, o que possibilitará comparar a atuação e avaliar a participação destes programas no referido território desde aquele ano.

Além desta introdução, o presente estudo é constituído de quatro tópicos. O segundo trata do Território Agreste de Alagoinhas/Litoral

Norte, abordando o conceito de território e caracterizando-o. O terceiro capítulo trata dos programas de microcrédito rural, Pronaf B convencional e Programa Agroamigo, indicando seus objetivos e características. O quarto capítulo avança no sentido de analisar a atuação de cada programa no Território Agreste de Alagoinhas/Litoral Norte, seus resultados e perspectivas. Por último, são apresentadas considerações finais obtidas a partir da pesquisa realizada.

2 – TERRITÓRIO DE IDENTIDADE AGRESTE DE ALAGOINHAS: LITORAL NORTE

A abordagem territorial representa uma forma de visão do mundo rural ou uma nova ruralidade, esquivando-se das concepções tradicionais reducionistas e setoriais. A ideia de território procura dar conta das múltiplas dimensões e das complexidades existentes no espaço rural contemporâneo, buscando, enquanto uma abordagem de desenvolvimento, a ação sobre um dado espaço, considerando as relações sociais nele existentes. Nesse sentido, constitui-se, apesar das controvérsias existentes em relação ao seu uso e ao seu significado, um avanço em relação às formas tradicionais de intervenção no rural, baseadas em uma visão setorial e dicotômica. Representa o reconhecimento de que o rural é fruto de uma complexa rede de relações entre inúmeros atores – o entendimento desses processos, que incluem aspectos globais e locais, agrícolas e não-agrícolas, rurais e urbanos –, é crucial para entender a dinâmica das áreas rurais. (ROCHA; PAULA, 2007).

Souza (2001) afirma que o território é um espaço definido e delimitado por e a partir de relações de poder e que este não se restringe ao Estado e não se confunde com a violência. Essa definição possibilita o início da compreensão do território como uma área de influência e sob o domínio de um grupo. Para o autor, é importante a compreensão das relações de poder, as relações com os recursos naturais, as relações de produção ou as ligações afetivas e de identidade entre um grupo social e seu espaço. No entanto, é relevante a compreensão de quem domina ou influencia e como domina e influencia esse espaço.

O conceito de território também é apresentado por Couto Filho (2007, p. 104). Nas palavras do autor:

Território: é o ambiente onde se executa um projeto político de desenvolvimento territorial. Um projeto territorial é essencialmente político, envolvendo atores e instituições locais que não necessariamente defendem os mesmos grupos, interesses e idéias, mas trabalham de forma articulada [...] ainda que se busquem consensos, quase sempre predominam os interesses de um grupo ou de uma categoria social, de forma que cada território apresenta características ímpares, com diferentes impactos ambientais, sociais, econômicos e culturais.

O Ministério de Desenvolvimento Agrário (MDA/SDT), o qual deu início à política nacional de desenvolvimento territorial rural, conceitua o território a partir destes elementos:

Um espaço físico, geograficamente definido, geralmente contínuo, compreendendo a cidade e o campo, caracterizado por critérios multidimensionais – tais como o ambiente, a economia, a sociedade, a cultura, a política e as instituições – e uma população com grupos sociais relativamente distintos, que se relacionam interna e externamente por meio de processos específicos, onde se pode distinguir um ou mais elementos que indicam identidade e coesão social, cultural e territorial. (BRASIL. 2009a).

O atual conceito de território incorpora, de forma crescente, um caráter multidimensional, destacando os múltiplos territórios e o processo de construção pelos distintos atores das diversas territorialidades. Esse é um dos pontos centrais que norteiam algumas recentes políticas públicas cuja base é uma dimensão territorial. (ROCHA; PAULA, 2007).

2.1 – Características do Território Agreste de Alagoinhas: Litoral Norte

No Estado da Bahia, a Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia (SEI) realizou, em 2002/2003, uma pesquisa que foi resultado de uma demanda específica para apoio à formulação do Plano Nacional de Desenvolvimento Rural Sustentável (PNDRS), através do Projeto de Cooperação Técnica entre o Instituto Interamericano para a Agricultura (IICA) e o MDA. A pesquisa objetivou a identificação e a classificação de territórios ou projetos territoriais na Bahia. Foi definida

uma proposta de territorialização do Estado, pretendendo utilizar essas definições como instrumentos e base para a definição de políticas públicas para o desenvolvimento rural. (BAHIA, 2004). Estes são os chamados territórios de Identidade.

Os municípios que se encontram entre o litoral norte da Bahia e Sergipe pertencem ao Território de Identidade Agreste de Alagoinhas/Litoral Norte, sendo assim denominado por causa da cobertura vegetal do litoral até o interior do território. Essa cobertura não é mais a densa e frondosa Floresta Atlântica nem a rasteira e retorcida vegetação da Caatinga, mas um tipo intermediário. Algumas comunidades, por força da localização, têm hábitos ligados à vida marítima e à economia do turismo e do veraneio, que é uma realidade no território. No seu interior, a atividade agropecuária, o comércio e os serviços em algumas cidades, como Alagoinhas, contribuem para o progresso local. O folclore é muito diversificado e a cultura popular apresenta múltiplas expressões, que dependem da realidade municipal. O catolicismo popular, a afro-brasilidade e as festas ligadas ao meio rural integram o calendário lúdico local.

O Território de Identidade Agreste de Alagoinhas/Litoral Norte é composto por 22 municípios: Acajutiba, Alagoinhas, Aporá, Araçás, Aramari, Cardeal da Silva, Catu, Conde, Crisópolis, Entre Rios, Esplanada, Inhambupe, Itanagra, Itapicuru, Jandaíra, Mata de São João, Olindina, Ouriçangas, Pedrão, Pojuca, Rio Real, Sátiro Dias.

A população deste território era de 561.199 habitantes (IBGE, 2009a), o que corresponde a 4,3% da população do Estado. Deste total, 349.890 correspondem à população urbana e 211.309 habitantes à população rural, ou seja, 62,3% da população do território vivem na zona urbana. A densidade demográfica era de 39,03 hab/km².

A atividade industrial lidera a produção com Valor Adicionado Bruto (VAB) do setor, no território, de R\$ 1,93 bilhão em 2006, o que corresponde a 7,6% do que foi realizado no Estado. Em seguida, estava o setor terciário,

com um VAB de R\$ 1,57 bilhão, correspondendo a 3,1% do que foi realizado no Estado. O setor agropecuário apresentava o menor VAB do território, R\$ 267,35 milhões, o que corresponde a 4,1% do VAB da Bahia. (BAHIA, 2009). Os municípios que se destacam na produção de atividades para o setor industrial são: Pojuca, Catu e Alagoinhas, com o VAB, em 2006, de R\$ 660,15, R\$ 413,29 e R\$ 244,76 milhões, respectivamente. Com relação ao setor de serviços, os mesmos municípios lideram a produção de atividades: Alagoinhas com R\$467,25 milhões, Catu com R\$173,26 milhões e Pojuca com o VAB de R\$151,17 milhões. No setor agropecuário, os líderes na produção são: Rio Real com R\$42,49 milhões, Entre Rios com R\$27,36 milhões e Inhambupe com o VAB de R\$21,01 milhões. (BAHIA, 2009).

O Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDH-M) médio dos 22 municípios do território é de 0,611; na Bahia é de 0,688, enquanto, em Salvador, é de 0,805. (PNUD, 2009). Em 1991, este índice apresentava 0,512 para o território; 0,590 para o Estado e 0,751 para a Capital. (PNUD, 2009).

3 - PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO RURAL: PRONAF B CONVENCIONAL E AGROAMIGO

O debate sobre o papel e a importância do setor agropecuário familiar no desenvolvimento brasileiro tem-se destacado nos últimos anos, principalmente pela abordagem de questões relacionadas ao desenvolvimento sustentável, absorção de emprego e geração de renda, segurança alimentar, desenvolvimento local e produção alimentar voltada não somente para o autoconsumo, mas também para o abastecimento doméstico.

O Estado da Bahia possuía, em 2000, a maior população rural do país. Eram 4.297.902 habitantes que residiam no espaço rural e dependiam das políticas direcionadas a este setor. Segundo o documento Brasil (2000), 89,1% do total de estabelecimentos rurais baianos eram caracterizados como familiar, ocupando 37,9% da área total e sendo responsáveis por 39,8% do Valor Bruto da Produção. Do total de ocupados na agricultura baiana, 84,8% estavam na produção familiar.

O foco da política agrícola brasileira sempre foi direcionado para as grandes e médias propriedades. A “modernização” da agricultura brasileira, com a crescente integração entre agricultura e indústria e a formação dos complexos agroindustriais, causou uma crescente marginalização dos pequenos agricultores familiares, reproduzindo um padrão de desenvolvimento rural bastante excludente e desigual, uma vez que a industrialização do campo pode ser vista como resultado de uma aliança entre a burguesia e os grandes proprietários de terra. Este processo promoveu o agravamento da questão agrária. Assim, os problemas sociais no campo aumentaram ainda mais, refletindo-se na intensidade das desigualdades sociais e no aumento da pobreza nas áreas rurais, com reflexos nos grandes centros urbanos.

A intensificação de abordagens relacionadas às questões sociais no País, o aumento dos conflitos no campo, as manifestações dos movimentos sociais são alguns fatores que inseriram no centro do debate rural a necessidade de repensar a política agrícola e reconhecer a importância dos produtores familiares tanto em termos socioeconômicos quanto ambientais. É nesse contexto de revalorização da agricultura familiar e reconhecimento de sua importância que foi formulada uma política específica direcionada para esse segmento: a Política Nacional da Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais, na qual o Pronaf é seu principal instrumento.

Conforme Guanziroli (2009), o Pronaf surge numa época na qual o elevado custo e a escassez de crédito eram os principais problemas enfrentados pelos agricultores, em particular os familiares. O argumento essencial era de que os produtores familiares, descapitalizados e com baixa produtividade, não estariam em condições de tomar recursos a taxas de mercado para realizar os investimentos que garantiriam a elevação da produtividade. E seus rendimentos não seriam compatíveis nem suficientes o bastante para reembolsar empréstimos tomados em condições comerciais.

Atualmente, o Pronaf pode ser considerado como o principal instrumento de financiamento dos produtores rurais, sobretudo dos

pequenos produtores, tradicionalmente excluídos do crédito agrícola. É um significativo avanço, considerando as formas tradicionais de financiamento da agricultura brasileira. Antes de sua criação, o financiamento ao pequeno agricultor restringia-se quase que exclusivamente aos recursos administrados pelo Programa de Crédito Especial da Reforma Agrária (Procer), que era destinado aos beneficiários da reforma agrária e que foi extinto em 1999.

O Pronaf apoia atividades agropecuárias e não-agropecuárias desenvolvidas por agricultores familiares, assentados da reforma agrária, quilombolas, pescadores artesanais, aquicultores, maricultores, piscicultores, extrativistas, silvicultores, ribeirinhos e indígenas. Os créditos podem ser concedidos de forma individual ou coletiva. Quase todos os subprogramas do Pronaf adotaram, desde o início, uma política de remuneração bastante branda e com alto percentual de subsídio.

No âmbito do microcrédito rural, o Pronaf possui uma linha destinada para produção e geração de renda dos agricultores familiares de mais baixa renda do meio rural: o Pronaf B convencional. Além desta linha, há o programa de microcrédito produtivo e orientado, o Agroamigo, que é uma metodologia de aplicação do Pronaf B, operacionalizada pelo Banco do Nordeste do Brasil. Os programas propiciam o financiamento de investimento das atividades produtivas, sejam elas agropecuárias ou não, oriundas das áreas comunitárias rurais próximas ou desenvolvidas no estabelecimento rural.

3.1 – Programas de Microcrédito Operacionalizados pelo BNB no Território Agreste de Alagoínhas: Litoral Norte

O BNB operacionaliza atualmente, no âmbito do microcrédito rural, duas formas de financiamento da agricultura familiar: o Pronaf B convencional e o Programa Agroamigo. Neste estudo, serão apresentadas as características e finalidades de ambos, mostrando as semelhanças, diferenças e complementaridades que permitam compreender a ação destes

programas, obtendo posteriormente um resultado capaz de atender às questões expostas pela pesquisa científica.

3.2.1 – Pronaf B convencional

Apesar de o Pronaf apresentar vários subgrupos, neste estudo, trata-se especificamente do Pronaf B, mostrando sua finalidade e seu público-alvo. Conforme consta em seu manual operacional, o Pronaf B convencional tem por finalidade propiciar o financiamento de investimento das atividades produtivas, sejam elas agropecuárias ou não, oriundas das áreas comunitárias rurais próximas ou desenvolvidas no estabelecimento rural. Sendo assim, objetiva financiar os investimentos das atividades com as características acima citadas, apoiando a implantação, ampliação ou modernização da infraestrutura de produção, prestação de serviços agropecuários ou não, financiando qualquer demanda que gere renda para a família atendida. No caso de custeio agrícola, destina-se exclusivamente para as lavouras de amendoim, girassol e mamona (solteiro ou consorciado) e os beneficiários do Pronaf B convencional podem obter o financiamento junto ao Grupo Agricultura Familiar (Comum).

O Pronaf B convencional é uma linha de microcrédito rural voltada para produção e geração de renda das famílias agricultoras de mais baixa renda do meio rural. Criada em 10 de agosto de 2000, a linha disponibiliza recursos de pequenos valores e sem burocracia para menores investimentos em atividades agrícolas e não-agrícolas no meio rural, como, por exemplo, compra de pequenos animais, artesanato, implementos para fabricação de alimentos, equipamentos para a apicultura, dentre outros. (BRASIL, 2009b). No Plano Safra 2005/2006 foi que o Pronaf B convencional passou a ser concedido na forma de microcrédito rural.

A fonte de recursos do Pronaf B convencional, no Nordeste, é proveniente do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE) e da Secretaria do Tesouro Nacional (STN). Com relação aos limites de financiamento, cada operação não pode ter valor superior a R\$1.500,00,

sendo que o somatório dos valores contratuais dos financiamentos que forem concedidos, com direito a bônus de adimplimento, não deve ultrapassar R\$4.000,00. Alcançando este limite, os novos financiamentos que forem concedidos não terão bônus de adimplência. O segundo e os demais financiamentos somente poderão ser concedidos desde que quitados os débitos dos financiamentos anteriores. As verbas de custeio associado, quando houver, ficam limitadas a até 35% do valor da proposta (itens de investimento mais verbas típicas de custeio), sendo sempre uma só e única operação de investimento e não uma operação de investimento e outra de custeio. O crédito será liberado em parcelas de acordo com o cronograma de aplicação dos recursos.

O prazo das operações de investimento será determinado em função da capacidade do mutuário, observando o máximo de até 24 meses, incluídos até 12 meses de carência. Quanto aos encargos, são cobrados juros à taxa efetiva de 0,5% a.a., Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) na forma da regulamentação em vigor e não há cobranças de tarifas. O reembolso da operação de investimento será dividido em, no mínimo, duas prestações, com periodicidade bimestral, trimestral, semestral ou anual, de acordo com a capacidade de pagamento do mutuário.

O bônus de adimplência será concedido para cada parcela da dívida (principal e encargos), no percentual de 25% sobre o seu valor, no ato do seu pagamento, observando-se que o mutuário perderá o direito ao bônus caso o pagamento parcial ou total da operação não ocorra até as datas de vencimento ou em caso de desvio ou aplicação irregular.

A área de atuação do Pronaf B convencional é a da Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste (Sudene), quando utilizados recursos do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE), e toda área de atuação do BNB, quando utilizados outros recursos. Nos municípios em que o BNB esteja operando com a sistemática do Agroamigo, não são permitidas contratações fora dessa sistemática, exceto quando existir termo de parceria específico para a operacionalização do Pronaf B convencional.

3.2.2 – Programa Agroamigo

O BNB elaborou um projeto em parceria com o MDA, o Agroamigo, com os seguintes objetivos gerais:

- Desenvolver metodologia própria de Programa de Microcrédito Rural;
- Garantir maior agilidade ao processo de concessão do crédito;
- Expandir o atendimento aos agricultores familiares, inclusive serviços microfinanceiros;
- Ampliar a proximidade com clientes da área de microcrédito rural;
- Proporcionar maior capacidade operacional com redução de custos para o Banco e para o cliente.

Os parceiros são: Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA); Cooperação Alemã (GTZ); a Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip) Instituto Nordeste Cidadania.

Durante o Seminário Nacional, Extensão, Crédito e Pesquisa, de 2006, realizado em Fortaleza, foram discutidas pelo BNB as características desejadas no microcrédito, que seriam: forte presença local; taxa de juros do mercado (os juros não são subsidiados, porém são menores que nos empréstimos informais); exigência de poupança e educação para o crédito.

De acordo com o Brasil (2009b), o Agroamigo é uma nova metodologia de aplicação do Pronaf Grupo B que vem sendo realizada pelo BNB. Por meio do Agroamigo, o microcrédito rural Pronaf Grupo B passa a chegar até as famílias através de assessores de crédito, que visitam os estabelecimentos, discutem com as famílias as propostas de financiamento, ajudam a planejar os pagamentos e esclarecem as dúvidas com o crédito. Vale ressaltar que todas as contratações do Agroamigo pertencem ao Pronaf Grupo B. Assim, todo Agroamigo é Pronaf B, porém a recíproca não é verdadeira. Há uma diferença na forma como o financiamento em cada programa é conduzido, pois, no caso do Agroamigo, existe uma metodologia própria para concessão do microcrédito.

O programa teve seu início em 2004, com a implantação de projeto-piloto nas agências de Floriano e Oeiras, ambas no Estado do Piauí. Esse projeto foi consequência de estudos da linha Pronaf B que apontaram a necessidade de desenvolvimento de metodologia de Microcrédito Produtivo e Orientado capaz de incluir, como já mencionado, agentes de crédito que chegassem ao público-alvo e que conhecessem de perto a sua realidade e as necessidades de financiamento. Na Bahia, o Agroamigo teve início em 2005. (BANCO DO NORDESTE..., 2008).

A metodologia do Agroamigo tem como base os princípios da linha de microcrédito urbano operacionalizada pelo BNB, o Crediamigo. Por outro lado, conforme preceitua o Manual de Crédito Rural (MCR), capítulo 10, seção 13, item 6, na operacionalização dos financiamentos do microcrédito produtivo rural, quando adotada a metodologia de microcrédito preconizada pelo Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), instituído pela Lei 11.110, de 25 de abril de 2005, os agentes financeiros, mantidas suas responsabilidades, podem atuar por mandato, por intermédio de Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (Oscip) e cooperativas singulares de crédito, utilizando as fontes disponíveis e as condições financeiras estabelecidas para o microcrédito produtivo rural. Dessa forma e com base no dispositivo acima, o BNB firmou contrato com a Oscip Instituto Nordeste Cidadania para operacionalização do Agroamigo, a quem compete a contratação dos assessores de microcrédito e colocar em prática a metodologia preconizada para o programa. (BANCO DO NORDESTE..., 2008).

Conforme exposto no Seminário Nacional, existe a figura do assessor de microcrédito rural, que é o principal diferencial entre o Pronaf B convencional e o Agroamigo. Esse assessor teria o seguinte perfil: ser originário da área onde vai atuar; conhecedor das potencialidades econômicas locais e dos problemas sociais da região; ter comprometimento com o desenvolvimento local; inspirador de confiança na comunidade; ter formação de técnico agrícola ou afim. O assessor de microcrédito rural tem como papel atuar como agente local

de microcrédito rural; manter a carteira de crédito com boa sanidade e manter forte proximidade com o cliente.

Espera-se, como resultado da operacionalização do Agroamigo, a sustentabilidade dos empreendimentos financiáveis. Nesse sentido, busca-se maior proximidade com os clientes da área de microcrédito rural, definindo prazo, carência, número de prestações para reembolso e valor do crédito de acordo com o perfil do tomador, além do estabelecimento do crédito orientado, com acompanhamento sistemático, proporcionando menor inadimplência. No caso do Agroamigo, como já mencionado, a fonte de recursos é proveniente do FNE. Quando a fonte de recursos é proveniente da Secretaria do Tesouro Nacional (STN), o agente financeiro age como procurador da União Federal, ou seja, o credor das operações não é o agente, mas a União Federal e quaisquer ações referentes à aplicação de recursos e à recuperação de créditos devem ser estabelecidas pela STN.

O público-alvo do Agroamigo são os produtores rurais beneficiários do Pronaf B convencional, que devem atender aos mesmos requisitos exigidos pelo referido grupo. Com relação aos limites de financiamento, prazo, reembolso e bônus de adimplência, são os mesmos exigidos pelo Grupo B convencional.

Até dezembro de 2008, o Agroamigo atuava em quinze municípios do Território Agreste de Alagoinhas/Litoral Norte: Alagoinhas, Aporá, Aramari, Catu, Conde, Entre Rios, Esplanada, Inhambupe, Itanagra, Itapicuru, Mata de São João, Olindina, Ouriçangas, Pedrão, Pojuca. Em 2009, houve uma mudança na atuação do programa no território e o Agroamigo deixou de atuar nos municípios de Itanagra, Mata de São João e Pojuca. Porém, realizou abertura de área em Acajutiba, Crisópolis, Jandaíra, Rio Real e Sátiro Dias. Dessa forma, o programa passou a atender, em 2009, dezessete municípios. Esta mudança ocorreu devido à elevada inadimplência presente em alguns municípios do território.

4 – PROGRAMAS DE MICROCRÉDITO RURAL NO TERRITÓRIO AGRESTE DE ALAGOINHAS: LITORAL NORTE: 2005-2008

Para que seja possível avaliar a atuação do Pronaf B convencional e do Agroamigo no território, será realizada uma análise da evolução do volume de contratação e montante aplicados no período de 2005 a 2008.

De acordo com o Gráfico 1(ver página 296), no período analisado, houve uma retração de 80,2% nas contratações do Pronaf B convencional no território. No fim de 2005, foram financiadas 2.465 operações, enquanto, no fim de 2008, somente 487 operações foram realizadas. Em 2005, o Programa Agroamigo atuava apenas em cinco municípios, sendo que este número triplicou e, em 2008, eram 15 municípios beneficiados. No entanto, constata-se que, a partir de 2007, o número de contratos vem-se reduzindo em ambos os programas. Entre 2007 e 2008, houve uma retração de 24,1% nas operações do Pronaf B convencional e de 36,6% nas do Agroamigo, podendo ser atribuída aos contratos que se encontram em situação de atraso.

Com relação ao valor aplicado no período analisado, verifica-se que, conforme o Gráfico 2(ver página 297), o montante aplicado pelo Pronaf B convencional se reduziu consideravelmente, ao passo que, no Agroamigo, houve aumento de quase quatro vezes, quando comparado 2008 a 2005. No entanto, entre 2007 e 2008, o montante aplicado se reduziu nos dois programas. No que se refere às reduções dos montantes entre os anos de 2007 e 2008, 16,7% no Pronaf B convencional e 35,4% no Agroamigo, podem ser atribuídas a uma causa determinante, que são as altas taxas de inadimplência em alguns municípios do território.

Diante da necessidade de “implantar um sistema de monitoramento da linha de crédito do Grupo B do Pronaf capaz de zelar pelo bom emprego dos recursos públicos e de melhorar a eficácia enquanto instrumento de política pública” (BRASIL. PORTARIA SAF Nº 105, 2009), o MDA, através da SAF, criou a Portaria nº 105, de 23 de novembro de 2007, estabelecendo o que se segue:

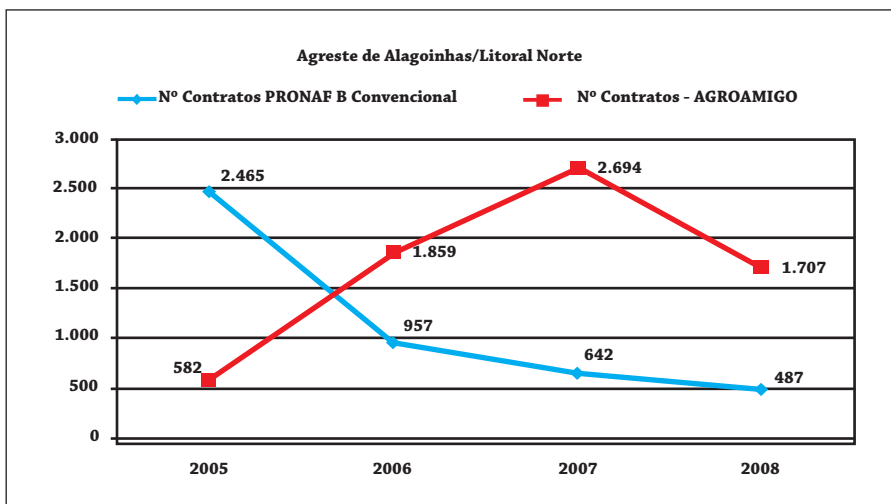


Gráfico 1 – Contratações do Pronaf B Convencional e Agroamigo (2005-2008)

Fonte: Elaboração a partir da Base de Dados do BNB, 2009.

Art. 2º Os agentes financeiros operadores do crédito do Grupo “B” do Pronaf deverão suspender novos financiamentos da linha quando, cumulativamente, a taxa de inadimplência no município alcançar valor igual ou superior a 15% (quinze por cento) e forem registrados 50 (cinquenta) ou mais operações em atraso da linha no município, ressalvadas as propostas que já estiverem em poder do banco e que poderão ser contratadas até o prazo de 30 (trinta) dias após a comunicação da suspensão.

O inciso 1º informa que “a taxa de inadimplência do município, considerada para os fins dispostos nesse artigo, será calculada pela razão dos contratos em atraso sobre os contratos “em ser”¹ das operações do Pronaf Grupo “B” nos bancos operadores”. O inciso 2º informa que “a SAF/MDA publicará, até o último dia de cada mês, a listagem dos municípios que deverão ter as suas operações suspensas”.

¹ Os contratos denominados “em ser” são aqueles que ainda não foram quitados pelos clientes, podendo estar adimplentes ou com, pelo menos, uma parcela em situação de atraso.

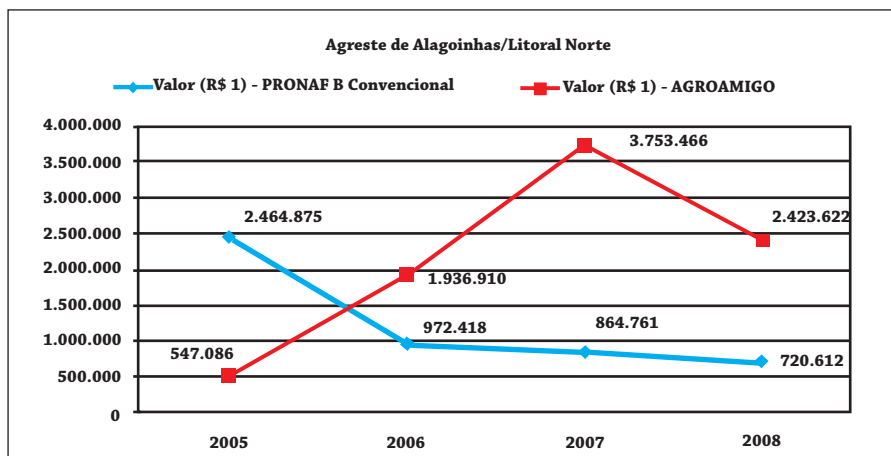


Gráfico 2 – Valores Aplicados no Pronaf B Convencional e no Agroamigo (2005-2008)

Fonte: Elaboração a partir da Base de Dados do BNB, 2009.

O artigo 3º define que, nos municípios em que as operações forem suspensas, ficarão permitidas novas contratações apenas:

- I – Aos mutuários que já acessaram o crédito e estão adimplentes;
- II – Operações realizadas dentro do Programa Nacional de Biodiesel;
- III – Operações contratadas segundo a metodologia do microcrédito produtivo orientado do Programa Agroamigo do Banco do Nordeste do Brasil;
- IV – Operações contratadas segundo a metodologia do Desenvolvimento Regional Sustentável – DRS – do Banco do Brasil;
- V – Outras metodologias que vierem a ser aprovadas pela SAF. (BRASIL. PORTARIA SAF Nº 105, 2009).

Ainda ficou estabelecido, no parágrafo único, que “as operações de Pronaf Grupo “B”, realizadas conforme as metodologias descritas nos incisos acima poderão ser suspensas caso alcancem a taxa de inadimplência citada no caput do art. 2º”. Além disso, foi determinado o que se segue:

Art. 4º A operacionalização da linha de crédito do Grupo “B” do Pronaf, suspensas em razão do disposto no art. 2º, poderá ser retomada pelo cumprimento, cumulativamente, dos seguintes requisitos:

I - O município elabore um Plano Municipal de Aplicação e Recuperação das Operações da Linha de Crédito do Grupo “B” do Pronaf (PMAR), conforme descrito no art. 5º, aprovado pela plenária do Conselho Estadual de Desenvolvimento Rural Sustentável – CEDRS;

II - Sejam recuperados, pelo menos, 50% das operações em atraso e desde que o número restante seja inferior a 50 financiamentos.

§ 1º Caberá à SAF/MDA, com base no cumprimento do disposto nos incisos anteriores, autorizar os agentes financeiros à retomada das contratações nos municípios em que essas se encontrem suspensas.

§ 2º Mesmo que operando o Pronaf Grupo B com as metodologias descritas no art. 3º, os municípios com operações suspensas deverão elaborar o PMAR. (BRASIL. PORTARIA SAF Nº 105, 2009).

Dessa forma, como alguns municípios do território se enquadravam na situação descrita acima, houve um impacto que se refletiu nas contratações de 2008. Os municípios suspensos em 2007, pela Portaria nº 105, da SAF/MDA, foram: Aporá, Conde, Crisópolis, Esplanada, Itapicuru, Mata de São João, Ouriçangas, Pedrão, Sátiro Dias. (BRASIL. PORTARIA SAF Nº 105, 2009).

Em 2008, houve um aumento dos municípios suspensos: Acajutiba, Alagoinhas, Aporá, Catu, Conde, Crisópolis, Inhambupe, Itapicuru, Mata de São João, Olindina, Ouriçangas, Pedrão, Pojuca, Rio Real, Sátiro Dias. Em alguns deles, onde a taxa superou o patamar de 15% de inadimplência, o financiamento do Pronaf B convencional foi suspenso. No entanto, os beneficiários continuaram acessando o crédito através do Programa Agroamigo.

Apesar de as Agências financiadoras não divulgarem a inadimplência dos programas de crédito rural, sabe-se que esse percentual é elevado. Para reversão da situação, o governo federal sancionou a lei nº 11.775 (BRASIL. LEI Nº. 11775, 2009),² de 17 de setembro de 2008, que institui medidas de

2 Altera as Leis nos 11.322, de 13 de julho de 2006, 8.171, de 17 de janeiro de 1991, 11.524, de 24 de setembro de 2007, 10.186, de 12 de fevereiro de 2001, 7.827, de 27 de setembro de 1989, 10.177, de 12 de janeiro de 2001, 11.718, de 20 de junho de 2008, 8.427, de 27 de maio de 1992, 10.420, de 10 de

estímulo à liquidação ou regularização de dívidas originárias de operações de crédito rural e de crédito fundiário. Nesse sentido, o governo do Estado da Bahia vem atuando e se comprometeu em cobrir o patamar de 1% do valor em atraso para garantir que os agricultores e produtores rurais sejam inseridos no processo de renegociação. Existe uma preocupação por parte dos agentes quanto à assunção, por parte do governo, desse patamar, tendo em vista que não se sabe como o restante da dívida será liquidado. Com relação à importância da retomada do acesso ao crédito, verifica-se que há um problema estrutural, pois muitos produtores que possuem financiamento em situação de atraso criam expectativas quanto ao surgimento de uma nova lei de renegociação, a exemplo das leis acima citadas, que foram substituídas pela atual lei 11.775. (BRASIL. LEI Nº. 11775, 2009). Há uma discussão a respeito do assunto, onde os efeitos dessas leis são questionados por conta das expectativas de renegociação que são criadas, que podem transformar-se em um vício negativo para os programas de crédito.

Em 2005, quando o Agroamigo iniciou suas atividades, em cinco municípios, as contratações representavam entre 18,1% a 19,2% das operações do Pronaf B convencional, com destaque para os municípios de Catu e Itapicuru, onde todas as operações contratadas pertenciam ao Agroamigo. No fim de 2006, o Agroamigo atuava em onze municípios do território e suas contratações representaram cerca de 66% do que foi financiado pelo Pronaf B convencional. Os municípios de Alagoinhas, Aramari, Catu e Itapicuru financiaram atividades somente pelo Programa Agroamigo. Enquanto, em 2007, cerca de 80% do financiamento do Pronaf B convencional, no Território Agreste de Alagoinhas/Litoral Norte, foi realizado pelo Agroamigo. O programa atuava em quatorze municípios, dos quais Aramari, Catu, Entre Rios, Inhampube, Ouriçangas e Pojuca financiaram suas atividades através do Agroamigo. Por último, no fim de 2008, esse percentual se reduziu, mesmo o Agroamigo atuando em

abril de 2002, o Decreto-Lei no 79, de 19 de dezembro de 1966, e a Lei no 10.978, de 7 de dezembro de 2004; e dá outras providências.

quinze municípios. Nesse ano, a participação do programa representou 77% do total financiado pelo Pronaf B convencional. Todas as operações financiadas nos municípios de Alagoinhas, Aporá, Aramari, Catu, Esplanada, Inhambuê e Ouriçangas foram realizadas pelo Programa Agroamigo, mostrando que este programa vem, a cada ano, ocupando um espaço maior nas ofertas de microcrédito no Território Agreste de Alagoinhas/Litoral Norte.

4.1 – Programas de Microcrédito Rural: Análise por Município: 2005-2008

A contratação do Pronaf B convencional, em 2008, pode ser visualizada, no Gráfico 3(ver página 301). Verificam-se os municípios onde as contratações foram maiores: Olindina, Pedrão e Acajutiba, que responderam, respectivamente, por 35,7%, 23,9% e 19,8% dos contratos realizados no território. Em maior detalhe, pode-se verificar, na Tabela 1, a evolução do Pronaf B convencional no Território Agreste de Alagoinhas/Litoral Norte, de 2005 a 2008.

Em termos gerais, houve um decréscimo de 80,2% nas contratações e de 70,7% no valor negociado. Em termos numéricos, em 2005, foram financiados 2.465 contratos e, em 2008, apenas 487. Os de municípios de Aporá e Conde financiaram respectivamente 401 e 365 operações, em 2005; porém, em 2008, quase não houve contratações nestes municípios. O destaque foi o município de Olindina, único que obteve uma taxa de crescimento positiva, ampliou as contratações em 9,5%, ao tempo que o valor negociado cresceu 63,69%. Entre 2005 e 2008, vinte e um municípios do território tiveram acesso ao financiamento do Pronaf B convencional, se não em todos, mas em alguns anos do período analisado.

Somente Cardeal da Silva não contratou operações em todos os anos do período analisado. Em contato com a agência do Banco do Nordeste do Brasil localizada no município de Alagoinhas, verificou-se que o município de Cardeal da Silva apresenta uma característica diferente da dos outros municípios com relação às atividades demandadas. A plantação de eucalipto

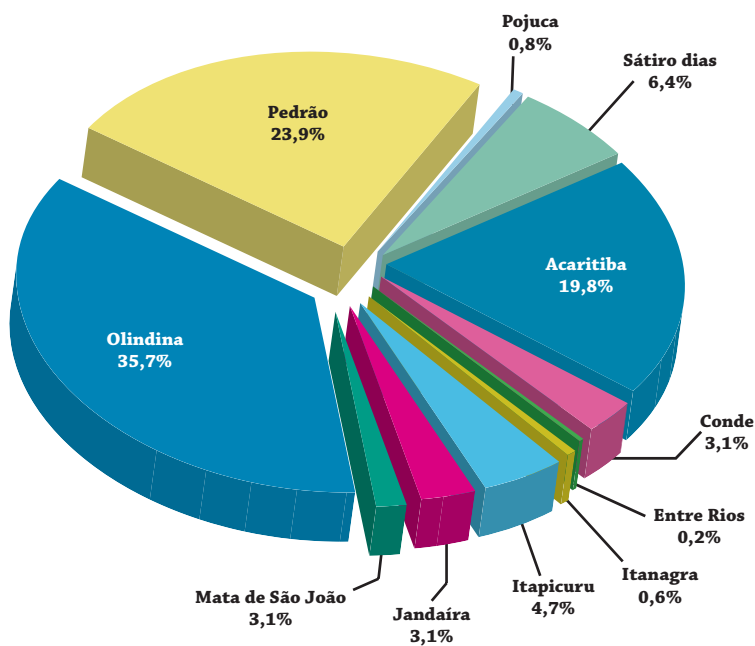


Gráfico 3 – Contratações do Pronaf B Convencional por Município (2008)

Fonte: Elaboração a partir da Base de Dados do BNB, 2009.

e perfuração de petróleo são atividades típicas da região. Por outro lado, há uma dificuldade de atuação das instituições parceiras, como, por exemplo, a Empresa Baiana de Desenvolvimento Agrícola S/A (EBDA), cuja sede fica localizada no município de Entre Rios, além da falta de projetistas.

Em 2005, o Programa Agroamigo atuava em apenas cinco municípios – Itapicuru, Aramari, Catu, Alagoinhas e Olindina –, os quais respondiam respectivamente por 29,5%, 28,0%, 24,3%, 17,1% e 1,0% do total financiado para o território. Em 2008, conforme o Gráfico 4 (ver página 304), o programa aumentou consideravelmente o número de municípios atendidos, passando a atuar em 15, dentre os quais, Esplanada liderou as contratações, seguido dos municípios de Olindina e Itapicuru.

Tabela 1 – Contratação do Pronaf B Convencional no Território Agreste de Alagoínhas/Litoral Norte, 2006-2008

Ano	2005		2006		2007		2008		Taxa de Crescimento (%)	
	Nº Contratos	Valor(R\$ 1.00)	Nº Contratos	Valor (R\$ 1.00)	Nº Contratos	Valor (R\$ 1.00)	Nº Contratos	Valor (R\$ 1.00)	Nº Contratos	Valor (R\$ 1.00)
Acajutiba	141	140.988	136	144.823	63	90.244	98	143.032	-30,50	1,45
Alagoínhas	111	110.953			16	23.473			-100,00	-100,00
Aporá	401	401.000	69	68.938	59	60.520			-100,00	-100,00
Aracás					4	5.500				
Aramari	9	9.000							-100,00	-100,00
Catu										
Conde	365	365.000	100	97.882	158	235.347	15	22.485	-95,89	-93,84
Crisópolis	323	323.000	51	50.954					-100,00	-100,00
Entre Rios	15	15.000	24	23.866			1	1.200	-93,33	-92,00
Esplanada	63	63.000	66	65.968	32	31.974			-100,00	-100,00
Inhambupe	43	42.994	4	3.992					-100,00	-100,00
Itanaga	7	7.000	5	4.999	3	4.400	3	4.500	-57,14	-35,71
Itapicuru					13	17.166	23	34.000		
Jandaíra	24	24.000	20	20.000	15	22.500	15	22.040	-37,50	-8,17
Mata de São João	196	195.999	126	132.613	42	62.122	8	11.995	-95,92	-93,88

Tabela 1 – Contratação do Pronaf B Convencional no Território Agreste de Alagoínhas/Litoral Norte, 2006-2008

Ano	2005		2006		2007		2008		Taxa de Crescimento (%)	
	Nº Contratos	Valor(R\$ 1.00)	Nº Contratos	Valor (R\$ 1.00)	Nº Contratos	Valor (R\$ 1.00)	Nº Contratos	Valor (R\$ 1.00)	Nº Contratos	Valor (R\$ 1.00)
Olindina	157	156.944	219	219.253	61	90.975	172	256.900	9,55	63,69
Ouriçangas	59	59.000	22	24.177					-100,00	-100,00
Pedraõ	160	160.000	51	50.954	79	114.508	117	172.149	-26,88	7,59
Pojuca	85	85.000	2	2.000			4	5.900	-95,29	-93,06
Rio Real	196	196.000	62	62.000	74	73.959			-100,00	-100,00
Sátiro Dias	110	109.997			23	32.072	31	46.412	-71,82	-57,81
Total	2.465	2.464.875	957	972.418	642	864.761	487	720.612	-80,24	-70,76

Fonte: Elaboração a partir da Base de Dados do BNB, 2009.

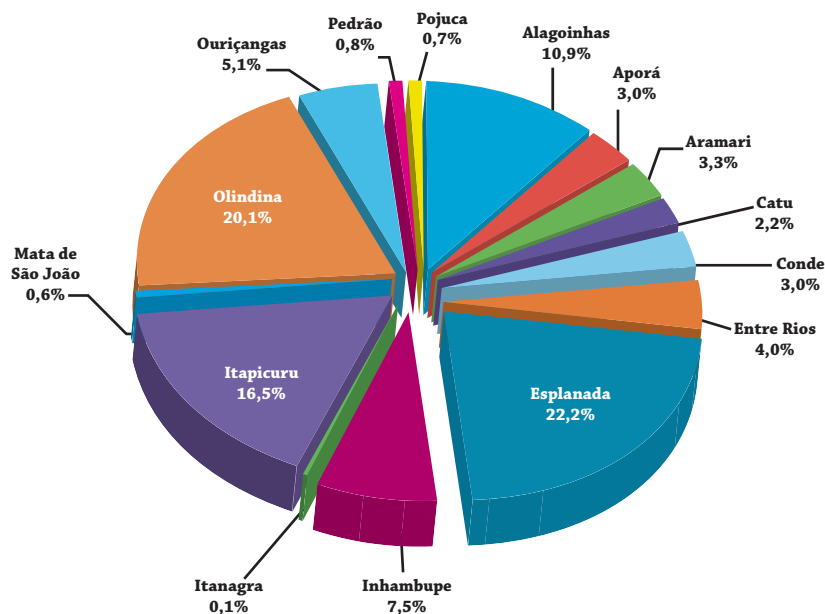


Gráfico 4 – Contratações do Agroamigo por Município (2008)

Fonte: Elaboração a partir da Base de Dados do BNB, 2009.

Em termos gerais, houve um aumento considerável tanto da quantidade de operações quanto do valor aplicado. Verifica-se que os municípios de Aramari e Catu reduziram a quantidade e o valor aplicado em mais de 50%, entre 2005 e 2008. Podem-se destacar os municípios que obtiveram taxas de crescimento positivas: Alagoinhas, Itapicuru e Olindina. Este último, em 2005, financiou seis contratos; em 2008, foram 362. Entre 2005 e 2008, 15 municípios do território acessaram o financiamento do Agroamigo, se não em todos, mas em alguns anos do período analisado.

Percebe-se que o Agroamigo vem ocupando espaço cada vez maior com o passar dos anos, enquanto o Pronf B convencional vem diminuindo a sua atuação tanto em redução de número de contratos quanto em municípios atendidos.

4.2 – Programas de Microcrédito Rural: Análise por Atividade: 2005-2008

Houve variação das atividades financiadas pelo Pronaf B convencional no território entre 2005 e 2008. Em 2005, verifica-se que as atividades ligadas à pecuária foram responsáveis por mais de 50% das contratações efetuadas, com destaque para a suinocultura, raízes e tubérculos, avicultura, bovinocultura e extrativismo. Em 2008, conforme o Gráfico 5, somente a bovinocultura foi responsável por quase 50% do total financiado no território; a suinocultura respondeu por 28,9%. No período analisado, todas as atividades obtiveram uma taxa de crescimento negativa, sendo que a menor taxa foi da bovinocultura, e o Pronaf B convencional financiou 19 tipos de atividades.

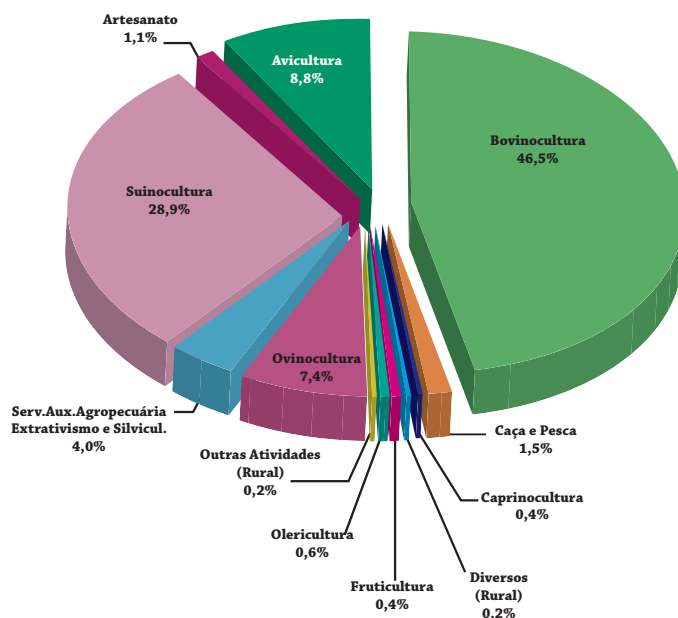


Gráfico 5 – Contratações do PRONAF B Convencional por Atividade (2008)

Fonte: Elaboração a partir da Base de Dados do BNB, 2009.

Conforme o Gráfico 6, em 2008, houve uma maior participação das atividades não-agrícolas dentre as financiadas, com destaque para: outras atividades no meio rural, artesanato e comércio varejista. No entanto, verificou-se que a bovinocultura, correspondeu a 40% dos contratos, sendo financiada por quatorze municípios, dos quais, Olindina, Itapicuru e Esplanada foram os que mais financiaram esta atividade, respondendo juntos por quase 80% do total financiado para esta atividade. Em seguida, a suinocultura, que foi financiada por quatorze municípios, com destaque para Esplanada, que concentrou 37% do total de financiamentos para suínos. Treze municípios financiaram a avicultura, dos quais Alagoinhas, Esplanada, Ouriçancas e Inambuê foram os que mais financiaram. Já a ovinocultura esteve presente em dez municípios e somente Olindina foi responsável por 74% do total

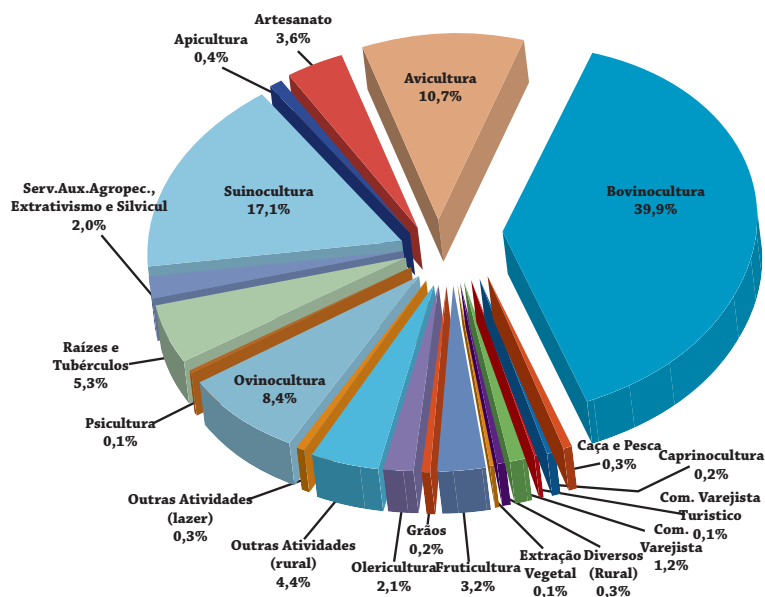


Gráfico 6 – Contratações do Agroamigo por Atividade, 2008

Fonte: Elaboração a partir da Base de Dados do BNB, 2009.

financiado para esta atividade. No período analisado, o Agroamigo financiou ao menos 23 tipos de atividades, já que existem atividades que não podem ser identificadas.

Tem-se que, entre 2005 e 2008, o Pronaf B convencional retraiu o financiamento no território, enquanto o Agroamigo aumentou sua atuação consideravelmente.

Conforme verificado na análise do Pronaf B convencional e do Programa Agroamigo, as atividades ligadas à pecuária ainda foram as mais financiadas no território e algumas responderam entre 40% a 50% dos contratos. Diante disso, torna-se necessário identificar qual foi a atividade pecuária de maior destaque no Território Agreste de Alagoinhas/Litoral Norte, através da Pesquisa Pecuária Municipal (PPM),³ realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Verifica-se que, entre 2004 e 2007⁴ houve um crescimento na produção territorial de 7,7%. O maior crescimento se deu na criação de galos, frangas, frangos e pintos, em todos os municípios, sendo responsável por mais de 50% das atividades produzidas no território. Os municípios que mais produziram foram: Alagoinhas, Entre Rios e Mata de São João. A segunda atividade foi a criação de galinhas; realizada em todos os municípios do território, representa quase 30% da produção, com destaque para Entre Rios, Alagoinhas e Mata de São João.

Em seguida, tem-se a bovinocultura, que, em 2004, teve como maiores produtores os municípios de Entre Rios, Inhambupe e Mata de São João, enquanto, em 2007, foram: Mata de São João, Pojuca e Rio Real. Esta atividade foi responsável por cerca de 9% da produção animal do território. As criações de suínos e ovinos apresentaram montantes bastante inferiores.

3 Objetiva levantar anualmente os principais efetivos animais e seus produtos de cada município brasileiro.

4 Os dados de produção agrícola e pecuária foram levantados na Pesquisa Agrícola Municipal (PAM) e Pesquisa Pecuária Municipal (PPM), respectivamente, ambas do IBGE. Os dados de Pronaf B convencional e Agroamigo 2005 a 2008, enquanto que são de o período de análise, neste caso, refere-se aos anos de 2004 e 2007, sendo, 2004 o ano referência anterior ao ano de análise dos créditos e 2007, o último ano disponível desta pesquisa no momento de sua elaboração.

Quando se compara a Pesquisa Pecuária Municipal (PPM) com as atividades mais financiadas pelo Pronaf B convencional e pelo Programa Agroamigo, observa-se ausência de correlação entre o efetivo de animais e o número de contratos financiados. Um exemplo claro tem sido a suinocultura, que tem obtido maiores percentuais do financiamento de microcrédito na região, mas que tem apresentado decréscimo no número de cabeças no território. Este fato decorre do reduzido valor financiado por agricultor, o qual não tem conseguido modificar o perfil produtivo do território, o que não reduz a importância do programa.

5 – CONSIDERAÇÕES FINAIS

No Brasil, o espaço agrário passou por significativas mudanças nas últimas décadas, possibilitando um considerável aumento na produção agrícola. Essas transformações foram impulsionadas pelo incentivo governamental através do crédito rural. No entanto, as políticas públicas para a área rural, especialmente a política agrícola, privilegiaram os setores mais capitalizados, causando marginalização do segmento da produção familiar no sistema financeiro tradicional. O quadro que se forma no campo brasileiro é de uma estrutura fundiária altamente pautada na concentração de terras em poder de uma minoria, com uma produção voltada para exportação e para servir como matéria-prima para as indústrias, com crescente diminuição na produção de alimentos para o mercado interno e exclusão dos pequenos produtores rurais.

A criação de um programa específico para a produção familiar, o Pronaf, representa um avanço, considerando o quadro de políticas concentradoras na agricultura. Esse programa pode significar o reconhecimento de que esse conjunto de agricultores considerados familiares assume um papel importante no desenvolvimento socioeconômico brasileiro. O microcrédito rural, ou seja, o Pronaf B convencional surge com o objetivo de financiar a produção e geração de renda das famílias agricultoras de mais baixa renda do meio rural e de reduzir a pobreza pelo acesso ao crédito, recorrendo às

estratégias descentralizadas de financiamento. No entanto, o alcance de seus objetivos depende de uma monitoração e avaliação, que permitam garantir a sua efetiva e correta distribuição e aplicação de recursos, além da análise de seus impactos.

Para que o desempenho das linhas de financiamento para a produção familiar na Bahia seja melhor, além dos ajustes gerais, é necessária uma intensificação nas parcerias do Estado, como, por exemplo, os movimentos de apoio aos agricultores familiares, as federações, os agentes financeiros, os sindicatos e as instituições de assistência técnica e pesquisa.

A metodologia de aplicação do Pronaf B convencional mediante a concessão do microcrédito produtivo e orientado, o Agroamigo, pode contribuir para o desenvolvimento socioeconômico da comunidade rural, por ser um programa que estabelece a necessidade de proximidade dos assessores com os clientes de área de microcrédito rural; define que o prazo, carência, número de prestações para reembolso e valor do financiamento deve ser de acordo com o perfil do beneficiário; incentiva o financiamento de atividades não-agrícolas no meio rural; determina que o crédito seja orientado, o acompanhamento seja sistemático, dentre outros, quando comparado com Pronaf B convencional, que tem uma atuação mais impessoal.

Percebe-se que o Programa Agroamigo vem ocupando a cada ano um espaço maior nas ofertas de microcrédito no Território Agreste de Alagoinhas/Litoral Norte, ao passo que o Pronaf B convencional vem diminuindo a sua atuação. Verifica-se também uma tendência a, no Banco do Nordeste do Brasil, nos municípios onde houver a sistemática do Agroamigo, não serem permitidas contratações fora dessa sistemática, a não ser quando existir termo de parceria para operacionalização do Pronaf B convencional.

Com relação às medidas tomadas para reversão dos casos de inadimplência, quando se refere às leis de renegociação, há uma

preocupação em saber até que ponto elas estariam contribuindo para que o produtor retomasse o crédito e até que ponto estas leis não estariam gerando um agravamento no processo de liquidação do financiamento, criando uma expectativa de renegociação e tornando-se um vício, algo negativo para o programa.

O crédito rural é um elemento essencial para provocar mudanças nas condições socioeconômicas dos agricultores familiares. No entanto, ele deve estar ligado a um conjunto de ações capazes de qualificar a tomada de recursos. Com ele, há uma possibilidade de se atingirem um nível mais elevado de renda e o aumento do patrimônio familiar, garantindo não apenas a sobrevivência, mas a melhoria da qualidade de vida para as famílias rurais. O crédito supre apenas um item dentre um conjunto de carências que há no meio rural e, particularmente, na Bahia. Nesse sentido, não só as diferentes linhas de atuação do Pronaf devem estar articuladas como também deve haver uma revisão no que diz respeito ao volume de recursos disponibilizados para as regiões do país, pois é mais do que necessário reduzir a concentração de renda e melhorar a distribuição do montante. Conforme Guanziroli (2009), em 2004, 47% dos recursos eram direcionados para a região Sul do País, em torno de 47%, seguida pelo Nordeste, com 18%, Sudeste com 17%, Norte com 12% e Centro-Oeste com 6%. Além disso, é necessário medidas que viabilizem o desenvolvimento dos espaços rurais e que possam romper com a tradicional exclusão destas comunidades. Dessa forma, a organização e mobilização das famílias rurais são fundamentais para que sejam elaborados projetos de desenvolvimento territorial e seja possível a execução satisfatória e a gestão social da política pública.

Diante das dificuldades que ainda existem no meio rural, que perduram desde as formas de acesso até o reembolso do crédito, faz-se necessário o surgimento de programas inovadores na gestão social de políticas públicas que possam ir além da disponibilização de recursos, tais como: promoção de capacitação que permita o beneficiário gerenciar sua atividade, de modo que possa agregar valor a sua produção, aumentando a sua receita;

promover mecanismos para que o produtor tenha onde comercializar sua produção; promover, para o beneficiário, treinamento de gestão de finanças pessoais, para que não haja desvio de crédito, dentre outras iniciativas que possibilitem o aumento de renda e melhoria da qualidade de vida no espaço rural, e permitam a manutenção da adimplência no crédito rural.

Sugere-se como tema para pesquisas futuras, o estudo dos impactos socioeconômicos da aplicação dos recursos do Pronaf B convencional e do Programa Agroamigo, assim como a análise e magnitude das externalidades trazidas pela atuação destes mesmos programas.

REFERÊNCIAS

BAHIA. Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais. **Análise territorial da Bahia rural**. Salvador, 2004. (Série Estudos e Pesquisas, 71).

_____. **Produto interno bruto municipal**: valor adicionado. Salvador, 2009. Disponível em: <http://www.sei.ba.gov.br/side/frame_tabela.wsp?tmp.volta=sg33&tmp.tabela=t48>. Acesso em: 11 maio 2009.

BANCO DO NORDESTE DO BRASIL. **Manual básico**: operações de crédito: programas especiais: Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar: Microcrédito Produtivo Rural: PRONAF: grupo B. Fortaleza, 2009. 13 p.

_____. **Manual para formação em microcrédito rural**: manual do assessor de microcrédito rural. Fortaleza, 2006. 201 p.

_____. **Manual de procedimentos**: microcrédito rural: Agroamigo. Fortaleza, 2008. 49 p.

BRASIL. Lei nº. 11326, de 24 de julho de 2006. Estabelece as diretrizes para a formulação da Política Nacional da Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 25 jul. 2006. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2006/Lei/L11326.htm>. Acesso em: 20 maio 2009.

BRASIL. Lei nº. 4504, de 30 de novembro de 1964. Dispõe sobre o Estatuto da Terra, e dá outras providências. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4504.htm >. Acesso em: 20 maio 2009.

BRASIL. Lei nº. 11775, de 17 de setembro de 2008. Institui medidas de estímulo à liquidação ou regularização de dívidas originárias de operações de crédito rural e de crédito fundiário; altera as Leis nos 11.322, de 13 de julho de 2006, 8.171, de 17 de janeiro de 1991, 11.524, de 24 de setembro de 2007, 10.186, de 12 de fevereiro de 2001, 7.827, de 27 de setembro de 1989, 10.177, de 12 de janeiro de 2001, 11.718, de 20 de junho de 2008, 8.427, de 27 de

maio de 1992, 10.420, de 10 de abril de 2002, o Decreto-Lei no 79, de 19 de dezembro de 1966, e a Lei no 10.978, de 7 de dezembro de 2004; e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 18 set. 2008. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2008/Lei/L11775.htm>. Acesso em: 20 maio 2009.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Agrário. **Abordagem territorial**. Brasília, DF, 2009. Disponível em: <<http://comunidades.mda.gov.br/portal/sdt/>>. Acesso em: 11 maio 2009a.

_____. **Crédito rural do PRONAF**. Brasília, DF, 2009. Disponível em: <<http://comunidades.mda.gov.br/portal/saf/>>. Acesso em: 8 abr. 2009b.

_____. **Novo retrato da agricultura familiar**: o Brasil redescoberto. Brasília, DF, 2000. 74 p.

_____. Portaria SAF n°. 105, de 23 de novembro de 2007. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 3 dez. 2007. Disponível em: <<http://comunidades.mda.gov.br/portal/saf/>>. Acesso em: 8 maio 2009.

COUTO FILHO, V. A. **Agricultura familiar e desenvolvimento territorial**: um olhar da Bahia sobre o meio rural brasileiro. Rio de Janeiro: Garamond, 2007. 200 p.

COUTO FILHO, V. A.; CERQUEIRA, P. S. Um olhar sobre o crédito do Pronaf na Bahia. **Bahia Agrícola**, v. 5, n. 2, p. 50-53, nov. 2002.

GUANZIROLI, C. E. Pronaf dez anos depois: resultados e perspectivas para o desenvolvimento rural. In: CONGRESSO SOBER, 44., 2006, Fortaleza. **Anais...** Fortaleza, 2006. Disponível em: <<http://www.anpec.org.br/encontro2006/artigos/A06A169.pdf>>. Acesso em: 6 abr. 2009.

IBGE. **Censo demográfico 2000**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/censo/>>. Acesso em: 29 abr. 2009a.

_____. **Pesquisa pecuária municipal**. Salvador, 2004. Disponível em: <http://www.sei.ba.gov.br/side/frame_tabela.wsp?tmp.volta=sg1&tmp.tabela=t73>. Acesso em: 29 abr. 2009b.

_____. **Pesquisa pecuária municipal**. Salvador, 2007. Disponível em: <http://www.sei.ba.gov.br/side/frame_tabela.wsp?tmp.volta=sg1&tmp.tabela=t73>. Acesso em: 29 abr. 2009c.

_____. **Sistema de contas nacionais**: Brasil: 2004-2005. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/contasnacionais/referencia2000/2004_2005/default.shtm>. Acesso em: 11 maio 2009d.

PNUD. **Índice de desenvolvimento humano municipal**: Brasil: 1991 e 2000. Disponível em: <<http://www.pnud.org.br/atlas/tabelas/index.php>>. Acesso em: 2 maio 2009.

ROCHA, A. G. P.; PAULA, A. M. H. de. O uso do conceito de território na perspectiva do desenvolvimento rural. **Revista Desenhahia**, Salvador, v. 4, n. 6, p. 123-138, mar. 2007.

SOUZA, M. J. L. de. **O território**: sobre espaço e poder, autonomia e desenvolvimento. In: CASTRO, I. E. de; GOMES, P. C. C.; CORRÊA, R. L. (Org.). *Geografia: conceitos e temas*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2001. p. 77-116.-2008.

O Impacto do Programa de Microcrédito Rural (Agroamigo) na Melhoria das Condições das Famílias Beneficiadas no Estado do Ceará: um Estudo de Caso¹

Harine Matos Maciel

- Economista;
- Especialista em Desenvolvimento Econômico;
- Mestre em Economia Rural pela Universidade Federal do Ceará.

Ahmad Saeed Khan

- Engenheiro Agrônomo;
- Ph.D. em Economia Agrícola e Recursos Naturais;
- Professor Titular do Departamento de Economia Agrícola da Universidade Federal do Ceará;
- Bolsista do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq).

Ruben Dario Mayorga

- Economista;
- Ph.D. em Ciência de Recursos das Terras Áridas pela Universidade do Arizona (EUA);
- Professor Associado do Departamento de Economia Agrícola da Universidade Federal do Ceará;
- Bolsista do CNPq.

José Sydrião de Alencar Júnior

- Economista;
- Doutor em Sociologia pela Universidade Federal do Ceará;
- Diretor de Gestão do Desenvolvimento do Banco do Nordeste do Brasil (BNB).

¹ Artigo publicado na Revista Econômica do Nordeste - REN, Volume 40 n° 03, julho-setembro de 2010

1 – INTRODUÇÃO

O crédito ágil, oportuno e compatível com as necessidades de seus tomadores é um importante instrumento para o desenvolvimento econômico e social, pois gera oportunidades de crescimento, ocupação e renda. Conforme Neri e Medrado (2005), a grande vantagem do microcrédito em seu aspecto de política social é que ele gera incentivos para seu cliente se envolver em atividades produtivas e poder pagar sua dívida, fazendo com que ele tenha capacidade de aumentar a sua renda.

Estimativas realizadas pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) sobre o potencial mercado brasileiro de microcrédito revelam a existência de 9,5 milhões de pequenos empreendedores e cerca de 13 milhões de pessoas que não possuem acesso a crédito junto ao sistema financeiro tradicional. Assim, o microcrédito é visto como uma alternativa promissora para os pequenos empreendedores. (SEBRAE, 2007).

A experiência pioneira de microcrédito no Brasil foi a União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (UNO), criada em 1973. Conforme Amaral (2005), o objetivo era apoiar micro e pequenos empreendimentos da região Nordeste, através de financiamento e capacitação gerencial.

Ainda de acordo com Amaral (2005), com o sucesso de outros programas no Brasil, o Banco do Nordeste do Brasil (BNB) teve uma iniciativa pioneira, que lançou o Programa Crediamigo em 1997, passando a atuar diretamente na concessão de microcrédito. O Crediamigo só abrange o setor urbano, faltando atender uma grande parcela da população que reside na área rural. Dessa forma, em 2005, o BNB criou o Programa de Microcrédito Rural (Agroamigo), que tem como base o Programa Crediamigo, mas com as devidas adaptações para o setor rural.

O Agroamigo tem como objetivo principal expandir o atendimento aos agricultores familiares de pequeno porte mediante a concessão de

microcrédito produtivo e orientado, contemplando maior agilidade no processo de concessão do crédito. (BNB, 2008a).

O Relatório Anual e Balanço Social do BNB de 2006 afirma que o banco conta com aproximadamente 170 agências que trabalham com o Programa Agroamigo, distribuídas por todos os estados do Nordeste, norte de Minas Gerais e norte do Espírito Santo. No Estado do Ceará, um dos primeiros municípios a receberem o Programa Agroamigo no ano de 2005 foi Quixadá.

Neri (2008) afirma em seu estudo sobre os dez anos de atuação do Programa Crediamigo que este foi o responsável-chave pelo crescimento do microcrédito nas áreas urbanas mais pobres do país, pois ocupa mais de 60% do mercado brasileiro de microcrédito, podendo ser considerado como o autêntico Grameen Bank brasileiro.

Diante do exposto, é necessário verificar o impacto do Programa Agroamigo na melhoria das condições de vida dos beneficiários do programa.

Os objetivos do trabalho são analisar a geração de emprego e renda nas propriedades rurais dos produtores beneficiários pelo Programa de Microcrédito Rural (Agroamigo) e verificar a qualidade de vida das famílias beneficiadas pelo programa.

2 – FUNDAMENTOS TEÓRICOS

2.1 – Microcrédito: aspectos conceituais e suas características

O termo microcrédito encontra diferentes definições. Para Gulli (1998), consiste em serviços financeiros de pequena escala, isto é, que envolvam valores baixos, enquanto Schreiner (2001) não define o termo pelo valor emprestado, mas, sim pela forma como o crédito é concedido à população de baixa renda.

O Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID, 2008), em seu manual de princípios e práticas regulamentares, define o microcrédito como um

pequeno crédito concedido em larga escala por uma entidade financeira a pessoas físicas ou jurídicas, cuja principal fonte de renda sejam as vendas provenientes da realização de atividades empresariais de produção de bens e serviços.

No Brasil, em período recente, conforme Monzoni Neto (2006), instituiu-se a diferenciação entre microcrédito, microcrédito produtivo e microcrédito produtivo orientado:

- o microcrédito, que é o serviço de crédito para a população de baixa renda;
- o microcrédito produtivo, que é o serviço de crédito de pequeno valor para atividades produtivas;
- o microcrédito produtivo orientado, definido como serviço de crédito para atividades produtivas, baseado no relacionamento personalizado entre a instituição de microcrédito e o empreendedor por meio de agentes de créditos.

De acordo com Silva (2007), a principal diferença entre microcrédito produtivo e microcrédito produtivo orientado é a metodologia de concessão do crédito. O microcrédito produtivo orientado é baseado no relacionamento direto com os empreendedores, o que é realizado pela figura do agente de crédito, profissional especialmente capacitado para análise de empréstimos e orientação do empreendedor.

O crédito oferecido pelas instituições especializadas em microcrédito é diferente do que oferecem as instituições financeiras tradicionais. De acordo com Jansson e Wenner (1997), os valores dos empréstimos são pequenos, suas datas para pagamentos são mais curtas e os juros são mais baixos. O público-alvo do microcrédito são microempreendedores de baixa renda com negócios familiares rudimentares e sem garantias reais para oferecerem em bancos tradicionais.

Conforme Silveira Filho (2005), o microcrédito garante ao usuário que, ao adquirir o primeiro empréstimo e pagá-lo, estará habilitando-se a

obter empréstimos cada vez maiores, até o momento em que ele alcance um patamar que o capacite a participar de programas maiores. É neste momento que ele se desvincula do microcrédito e se integra ao mercado formal de crédito.

As principais características dos programas bem-sucedidos de microcrédito, segundo Rhyne e Holt (1994), são: a criação de grupos de pessoas que tomam emprestado juntas e se responsabilizam conjuntamente pelo pagamento das dívidas; o contato direto dos agentes do banco com a realidade e ambiente dos clientes; empréstimos de baixos valores e progressivos de acordo com a adimplência do cliente; a flexibilidade das formas e datas dos pagamentos diante de choques exógenos; juros não-subsidiados; e não subsidiar os empréstimos ou ter uma mentalidade de perdoo-los.

O microcrédito pretende resgatar a função que o sistema bancário tinha no seu início, nos Estados Unidos, que era fornecer crédito aos menos favorecidos e dar-lhes condições para que possam empreender em pé de igualdade com os detentores de capital. (SILVEIRA FILHO, 2005).

2.2 – O microcrédito no Brasil

No Brasil, o microcrédito demorou para atuar fortemente devido a três razões: as altas taxas de inflação, a tradição de crédito governamental dirigido e subsidiado para programas sociais e a legislação estrita, que condenava como usura toda ação concorrencial com as instituições financeiras convencionais. (CARNEIRO, 2007).

A experiência pioneira de microcrédito no Brasil ocorreu no contexto das atividades da União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (UNO), entidade criada em 1973 com o objetivo de apoiar micro e pequenos empreendimentos da região Nordeste. Segundo Bijos (2004), os recursos iniciais vieram de doações internacionais, posteriormente, incrementados por outras linhas de crédito. Juntamente com a concessão do crédito, a UNO capacitava os clientes em temas básicos de gerenciamento. A UNO

financiou milhares de pequenos empreendimentos em Pernambuco e na Bahia, formou dezenas de profissionais especialistas em crédito para o setor informal e, durante muitos anos, foi a principal referência para a expansão dos programas de microcréditos na América Latina.

Ainda de acordo com Bijos (2004), em 1986, foram criados o Banco do Microcrédito, no Paraná, e o Promicro, no Distrito Federal. Já em 1987, a partir da experiência da Acción Internacional e de organizações não-governamentais colombianas, a metodologia dos grupos solidários que utiliza o aval solidário foi replicada no Brasil com a criação do Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra (Ceape/RS), instituída sob a forma de organização não-governamental e considerada a primeira organização formal em microcrédito.

Santiago (2008) afirma em seu estudo que o Centro Ana Terra contou com o apoio do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e da Inter-American Foundation (IAF) que aportaram recursos para os financiamentos. Apesar de o Centro ser predominante na região Nordeste, seu sucesso resultou na sua reprodução em vários estados brasileiros como São Paulo, Rio de Janeiro e Distrito Federal, totalizando atualmente doze Centros de Apoio aos Pequenos Empreendimentos.

Conforme Amaral (2005), na década de 1990, inicia-se o processo de expansão do setor de microfinanças no Brasil, estimulado principalmente pela estabilização monetária ocorrida a partir de 1994 com o Plano Real, contribuindo para um aumento expressivo da demanda por microcrédito, ampliação do leque institucional envolvido com as microfinanças e início da construção de uma regulação da atuação do setor de microfinanças no Brasil.

Ainda na década de 1990, apareceram diversas políticas públicas voltadas para a concessão de microcrédito. Segundo Silva (2007), a primeira experiência de microcrédito como ação pública de microcrédito produtivo orientado foi o Prorenda-CE, criado a partir de um acordo bilateral entre o governo do Ceará e o governo alemão, sendo operacionalizado do ano de

1990 a 1997. O objetivo principal do programa era contribuir para a geração de emprego e renda, através de assistência técnica e financiamentos.

No ano de 1994, foi criado o Programa de Geração de Emprego e Renda (Proger), pelo Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador (Codefat), com o objetivo de conceder crédito e oferecer capacitação gerencial e acompanhamento técnico aos micro e pequenos empreendimentos, formais e informais.

A Instituição Comunitária de Crédito Portosol nasce em 1995 com o objetivo de fornecer crédito com pouca burocracia, rapidez e taxas acessíveis aos pequenos empresários, informais ou não, como forma de fomentar o desenvolvimento de Porto Alegre – RS e de outros municípios do Estado.

Ainda em 1995, criou-se o Sistema Cresol, que é uma iniciativa empreendida por organizações não-governamentais e entidades de representação social da agricultura familiar no Sul do Brasil e atende exclusivamente a esses agricultores. A área de abrangência do Sistema Cresol corresponde a 220 municípios nos três estados da região Sul.

Os objetivos do Sistema Cresol são o fortalecimento e o estímulo às atividades desenvolvidas pelos agricultores familiares por intermédio da concessão de crédito, de maneira que contribuam com o desenvolvimento de suas comunidades.

De acordo com o estudo de caso desenvolvido por Schroder (2005), o Sistema Cresol tem participado ativamente do processo de negociação da política de crédito rural para os agricultores.

O VivaCred, localizado na favela da Rocinha, na cidade do Rio de Janeiro, teve sua criação em 1996, por iniciativa do Movimento Viva Rio, com o objetivo de oferecer financiamento a micro e pequenos empresários, especialmente nas comunidades carentes. Atualmente, possui quatro agências localizadas nas favelas da Rocinha, Maré e Rios das Pedras e na Zona Sul do Rio de Janeiro. (BIJOS, 2004).

Segundo Goldmark; Pockross e Vechina (2002) o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) entrou nesse mercado apenas em 1996, ao criar o Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP). Esse programa tinha o objetivo de disponibilizar linhas de crédito baratas e de longo prazo para instituições de microcrédito brasileiras.

Carneiro (2007) cita outro exemplo importante que foi a iniciativa pioneira do Banco do Nordeste do Brasil (BNB), que lançou o programa Crediamigo em 1997, passando a atuar diretamente na concessão de microcrédito com o objetivo de descentralizar a atuação do banco, buscando um desenvolvimento local sustentável.

Conforme Silva (2007), para a criação do Crediamigo, ocorreu em 1997 uma pesquisa em parceria com o Banco Mundial a fim de identificar o público-alvo para microcrédito na região Nordeste e ajudar a simular um modelo financeiro que fornecesse subsídios para a formulação de um projeto-piloto. O Crediamigo iniciou suas operações em abril de 1998, após cinco meses de experiência com cinco agências-pilotos.

O programa Crediamigo utiliza como base a metodologia de grupos solidários, após visitas a instituições de microcrédito no exterior, entre as quais o Grameen Bank, em Bangladesh, e o Bancosol, na Bolívia. A partir de 1999, a instituição introduziu a metodologia de contratos individuais e, em 2005, iniciou uma experiência de utilização da metodologia de bancos comunitários. (SILVA, 2007).

Farranha (2005) diz que a literatura sobre microcrédito afirma que o Banco do Nordeste do Brasil foi o primeiro banco público a fornecer diretamente crédito para micro e pequenos empreendedores do setor informal. O Crediamigo é considerado uma das únicas iniciativas mundiais bem-sucedidas organizadas por um banco estatal.

O Crediamigo facilita o acesso ao crédito a milhares de empreendedores que desenvolvem atividades relacionadas à produção, à comercialização de bens e à prestação de serviços. De acordo com o trabalho de Neri e Medrado

(2005), o setor que mais concentra os clientes do Crediamigo é o comércio, abrangendo 92% dos clientes.

Segundo Diniz (2002), a metodologia do aval solidário consolidou o Crediamigo como o maior programa de microcrédito produtivo orientado do país, garantindo a milhares de empreendedores o fortalecimento de sua atividade e a melhoria da qualidade de vida de sua família.

O microcrédito cada vez mais está sendo explorado por bancos privados, após o comprovado sucesso dos programas dos bancos federais e estaduais. De acordo com o Relatório Anual de 2005 do Unibanco, este foi o primeiro banco privado no país a operar no segmento de microcrédito produtivo, oferecendo financiamento a empreendedores formais e informais e de baixa renda. A Unibanco Microinvest é resultado de uma parceria entre o Banco Fininvest e o International Finance Corporation (IFC).

2.3 – O Programa de Microcrédito Rural (Agroamigo)

De acordo com o BNB (2008a), o Agroamigo iniciou suas atividades em 2005 e sua fonte de recursos provém do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE). A implantação do projeto-piloto ocorreu nas agências de Floriano e Oeiras no Estado do Piauí. O programa está presente em aproximadamente 170 agências do BNB, atendendo a 517 municípios do Nordeste brasileiro, norte de Minas Gerais e do Espírito Santo, com a colocação de 350 assessores de microcrédito rural.

O Agroamigo tem como objetivo geral expandir o atendimento aos agricultores familiares de pequeno porte, inicialmente, os beneficiários do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) – Grupo B, mediante a concessão de microcrédito produtivo e orientado.

Segundo o BNB (2008a), o programa em questão utiliza a metodologia de crédito baseado na adotada pelo programa Crediamigo, com as devidas adaptações para o setor rural. Operacionalmente, o programa de microcrédito rural obedece à seguinte sistemática:

- os assessores de microcrédito rural executam as atividades de concessão de crédito, envolvendo a elaboração de cadastro de clientes, elaboração de propostas, planos de negócio (utilizando o aplicativo Planilha do Pronaf B), acompanhamento e renovação de crédito;
- as atividades decorrentes do processo de concessão do crédito: deferimento, cadastramento, contabilização e outros serviços de retaguarda são de responsabilidade da Agência do BNB.

No programa Agroamigo, há uma figura essencial que é o assessor de crédito. Este é um profissional de nível médio, com qualificação na área de extensão rural e deverá apresentar habilidade para promover e facilitar processos, devendo preferencialmente pertencer à comunidade local, com vivência na zona rural, visando garantir facilidade de diálogo e compreensão dos processos produtivos, permitindo maior fluidez nos trabalhos de campo.

O assessor tem de atuar como agente local de microcrédito rural; mapear e reconhecer os agricultores de pequeno porte de sua jurisdição; promover e divulgar programas de microcrédito rural, através de palestras informativas; conduzir e orientar a elaboração de planos de negócios da área rural; conduzir e orientar no estudo de viabilidade econômica de pequenos empreendimentos agropecuários; realizar levantamento de dados cadastrais de clientes; manter a carteira de crédito com boa sanidade, conservando forte proximidade com o cliente.

Os assessores, além de serem formados pelas escolas técnicas, são capacitados através de um curso de formação com 120 horas/aula com metodologia participativa sobre o assunto trabalhado.

2.4 – Indicadores de Qualidade de Vida

Apobrezapode ser entendida como a falta de recursos materiais (moradia, alimentação e vestuário), falta de recursos econômicos e exclusão social. O combate à pobreza é um objetivo social de todos os países e propostas de

medidas que avaliem esta pobreza foram feitas inicialmente no Relatório de Desenvolvimento Humano do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) nos anos 1990, sendo uma nova ferramenta para a análise da pobreza e o impacto desta sobre o desenvolvimento humano.

O primeiro Relatório de Desenvolvimento Humano, lançado em 1990, define desenvolvimento humano como um processo de ampliação das escolhas das pessoas e declara que a renda é um meio para, e não um fim do desenvolvimento humano. (MCKINLEY, 2008).

Para enfrentar problemas sociais sérios como a erradicação da pobreza, as políticas públicas precisam ser aplicadas levando em consideração as especificidades locais. Cada região, estado, município, comunidade possui suas características próprias que exigem estratégias para enfrentar o problema em questão.

Mesmo a economia cearense em expansão e com elevadas taxas de crescimento econômico, a pobreza ainda é um grave problema deste estado, embora tenha diminuído nos últimos anos. De acordo com Neiva (2000), apesar de se ter investido na indústria, este fato se mostrou limitado no que diz respeito à geração de emprego e distribuição de renda; portanto, não ocasionou os efeitos desejáveis à melhoria da qualidade de vida da população em geral.

A taxa de pobreza da região Nordeste é de 50,15%, de acordo com dados do IBGE (2008b), mais que o dobro da do país, que é de 20,26%. De acordo com Campêlo (2007), a proporção de pessoas abaixo da linha de pobreza caiu substancialmente nos últimos 30 anos no país, pois a estabilização econômica, ocorrida na década de 1990 com o Plano Real, trouxe a retomada do crescimento e as políticas sociais foram determinantes para a redução do número de pobres.

Muitos autores, como Veiga (2006), afirmam que o aumento do Produto Interno Bruto (PIB) não demonstra a melhoria da qualidade de vida, pois este não revela como a riqueza do país está sendo distribuída. Dessa maneira, o PIB não pode ser utilizado como variável fundamental na busca

do desenvolvimento social, assunto que se tornou uma preocupação mundial crescente nos últimos anos, surgindo assim o conceito de qualidade de vida.

De acordo com Cebotarev (1982), o conceito de qualidade de vida vai além das medidas econômicas, mostrando a importância de outros fatores para uma vida humana plena e satisfatória, como o desenvolvimento do potencial do homem sem ignorar seu meio ambiente físico e natural.

Para Wilhelm (1979), a qualidade de vida é como a sensação do bem-estar do indivíduo e sua medição é bastante difícil porque não é medida diretamente por variáveis econômicas. Porém, antes de se pensar em qualidade de vida, é necessário resolver primeiro os problemas básicos de sobrevivência.

Segundo Cordini (1982), a discussão sobre a qualidade de vida ganhou força e notoriedade após a Conferência das Nações Unidas sobre o Meio Ambiente, na Suécia, em 1972. Lembrando que não se pode isolar a qualidade de vida de desenvolvimento, porque são dois conceitos que demonstram o bem-estar da sociedade em geral.

Conforme Viana et al. (1980), as políticas públicas nos países em desenvolvimento têm priorizado a dimensão econômica em detrimento da dimensão social, enquanto ambas merecem estratégias simultâneas quando se busca uma sociedade mais igualitária.

Segundo Guerrero e Hoyos (1983), a construção do índice de qualidade de vida está condicionada ao tipo de população estudada, pois as necessidades de famílias pobres são diferentes das de famílias ricas. Os componentes básicos como alimentação, saúde e habitação são mais importantes na categoria pobre do que na categoria rica.

Larson e Wilford (1979) produziram um Índice de Qualidade de Vida Física (IQVF), que combina: mortalidade infantil, esperança de vida e capacidade de ler e escrever para 150 países. O índice é obtido pela média aritmética dos três componentes e mostrou uma alta correlação positiva.

A qualidade de vida é um conceito ligado ao desenvolvimento humano. Desde 1990, os relatórios divulgados pela Organização das Nações Unidas (ONU) realizam comparações entre a qualidade de vida da população dos diversos países do planeta utilizando o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH). Este índice reflete as condições de três variáveis básicas para uma boa qualidade de vida: a expectativa de vida ao nascer, a escolaridade e o produto interno bruto *per capita*.

O IDH utiliza o Método Genebrino ou Distancial, que combina três componentes básicos: longevidade (que reflete as condições de saúde da população, medida pela esperança de vida ao nascer); grau de conhecimento (medido pela combinação de taxa de alfabetização de adultos e taxa combinada de matrícula nos níveis de ensino fundamental, médio e superior) e renda (medida pelo PIB *per capita* ajustado ao custo de vida local). Também se desenvolveu o Índice de Desenvolvimento Humano Municipal IDHM, utilizando-se uma medida próxima ao IDH. (BARRETO, 2004).

Lemos e Esteves (1995) desenvolveram o Índice de Desenvolvimento Relativo (IDR). Para o IDR, existem carências generalizadas como: acesso da população aos serviços de abastecimento de água tratada e de saneamento básico; alimentação e taxa de mortalidade infantil.

Desde 1997, na busca de formulações e melhoramentos de políticas públicas, o Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará (Ipece), desenvolveu um Índice de Desenvolvimento Social (IDS) que avalia a inclusão social através de dois aspectos: a oferta de serviços públicos e os resultados alcançados por esses serviços, tendo como indicadores a educação, saúde, emprego e renda, condição de moradia e desenvolvimento rural.

O estudo realizado por Viana et al. (1980) interpreta o desenvolvimento como um processo de promoção humana representada pela qualidade de vida, no qual qualidade de vida significa bem-estar familiar. A qualidade de vida seria dividida em três grupos: grupo de variáveis econômicas, variáveis sociais e variáveis psicológicas.

Sliwiany (1987) produziu o Índice Sintético do Nível de Vida da População para medir o nível de vida da população curitibana utilizando indicadores como abastecimento, habitação, saúde, transporte, educação, segurança, previdência social, lazer e excedente econômico.

O trabalho de Monte (1999) usou um Índice de Qualidade de Vida (IQV) que contemplou os indicadores: aspectos econômicos, condições de moradia, nível de consumo, educação, lazer e informação, para medir ganhos ou perdas de qualidade de vida da população antes e depois da implantação do Porto de Pecém.

Mayorga (1999) estimou o IQV para 53 municípios do Semiárido cearense contemplando apenas os municípios cearenses mais atingidos por problemas de degradação ambiental. O objetivo foi estabelecer um índice hierárquico segundo os níveis de qualidade de vida da população dos municípios semiáridos cearenses utilizando como indicadores: fontes de renda familiar, posse de terra, água adequada, urbanização, instalação sanitária, habitação, alfabetização e acesso a energia.

O Índice de Qualidade de Vida Humana (IQVH), desenvolvido pelo Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional (Cedeplar), da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), foi utilizado por Umbelino (2007) em seu trabalho sobre os municípios integrantes das nove regiões metropolitanas (RMs) originais do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) em 1991 e 2000. O IQVH é formado por cinco indicadores: qualidade da habitação, condições de vida, renda, saúde e segurança ambiental e serviços sanitários.

Já o trabalho de Lima et al. (2007) obteve o índice de qualidade de vida nos municípios do Estado do Acre levando em consideração os indicadores que contemplam saúde, educação, renda, violência e saneamento básico.

Cardoso; Ribeiro e Rocha (2007) utilizaram os indicadores de saúde, renda, educação, habitação e acesso a bens e serviços, segurança pública

e vulnerabilidade para avaliar o índice de qualidade de vida para as microrregiões mineiras. Concluiu-se que o nível de vida da população depende do nível de renda *per capita* e das condições dos domicílios e do acesso a bens e serviços.

Observa-se que não existe uma definição exata do que seja qualidade de vida, mas há várias tentativas de definição. Neste trabalho será feita a mensuração da qualidade de vida dos beneficiários e não-beneficiários do Programa de Microcrédito Rural (Agroamigo) utilizando os seguintes indicadores: condições de saúde, acesso à educação, aspectos habitacionais, condições sanitárias e de higiene, situação econômica e condições de lazer.

3 – METODOLOGIA

3.1 – Área Geográfica de Estudo

Compreende o Município de Quixadá, pois este foi um dos primeiros municípios do Estado do Ceará a receberem o Programa de Microcrédito Rural (Agroamigo) no primeiro semestre de 2005.

Quixadá é um município cearense situado na Mesorregião do Sertão Central. Possui 2.019,816km² de área total, clima semiárido, altitude de 189m e temperatura média anual de 27°C.

Segundo o IBGE (2008c), a população total estimada no ano de 2007 foi de 76.105 habitantes, sendo 49,27% de homens e 50,73% de mulheres. A densidade demográfica é de 37,5 hab/km². O Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), segundo dados do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) no ano de 2000 é de 0,673. Já o Índice de Desenvolvimento Municipal (IDM), segundo dados de 2004, do Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará (Ipece), foi de 35,87, ocupando a posição 20 no *ranking* estadual. O PIB do município foi de R\$ 290.156.000,00, segundo dados do IBGE de 2005.

3.2 – Fonte dos Dados

O estudo foi realizado com base em dados primários. Os dados foram coletados através da aplicação de questionários junto aos beneficiários e não-beneficiários do Programa Agroamigo no Município de Quixadá no Estado do Ceará. Foram aplicados 15 questionários aos não-beneficiários e 45 aos beneficiários, divididos igualmente entre as atividades de bovinocultura (15), ovinocultura (15) e suinocultura (15), selecionados aleatoriamente em cada atividade. Importante ressaltar que 75% dos projetos financiados são na área de pecuária, de acordo com o programa Agroamigo, justificando assim a escolha dessas atividades.

3.3 – Método de Análise

3.3.1 – Análise do programa sobre o emprego

Para calcular o emprego, considerou-se que um trabalhador dá uma jornada de 8 horas por dia, 300 dias por ano, conforme Silva e Kageyama (1983). Importante citar que houve a utilização de coeficientes de idade e sexo para ponderar as diferenças existentes.

Utilizou-se o coeficiente idade do trabalho de Pereira (2007) sobre a agricultura familiar em Mato Grosso, dividido da seguinte forma:

- 14 a 17 anos=65%
- 18 a 60 anos = 100%
- Acima de 60 anos = 75%

Já o coeficiente sexo foi obtido do trabalho de Silva e Kageyama (1983), que criaram o conceito de equivalente homem, que, segundo os autores, representa a força de trabalho de um homem adulto ocupado todos os dias do ano. Sendo assim, para cada tipo de emprego, há um peso distinto para homens, mulheres e crianças.

- Homem = 1
- Mulher = 0,66
- Criança = 0,4

Com o emprego total calculado e dividido pelo total da área cultivada pelo entrevistado, foi obtido o emprego agropecuário por hectare, pois somente o emprego total não mostraria as distorções relativas ao tamanho da propriedade.

Emprego Agrícola

O total do emprego agrícola e pecuário na propriedade do beneficiário do Agroamigo foi determinado através do trabalho requerido na área cultivada na propriedade, conforme descrito a seguir:

$$E_{aj} = \sum_{c=1}^d t_{cbj} a_{cbj} + \sum_{v=1}^s t_{vbj} a_{vbj} \quad (1)$$

Onde: E_{aj} = emprego agrícola e pecuário total na propriedade;

t_{cbj} = quantidade da mão de obra empregada por hectare da cultura c na propriedade do beneficiário j do Agroamigo;

a_{cbj} = área cultivada com cultura c na propriedade do beneficiário j do Agroamigo;

t_{vbj} = quantidade da mão de obra empregada na atividade pecuária v pelo beneficiário j

a_{vbj} = atividades pecuárias na propriedade do beneficiário j do Agroamigo;

$c = 1, \dots, d$ culturas; $v = 1, \dots, s$ atividades de origem pecuária.

O cálculo das mudanças no trabalho agropecuário total foi realizado tomando-se a diferença da mão de obra total empregada na propriedade dos beneficiários e não-beneficiários do programa Agroamigo:

$$\Delta E_a = \left(\sum_{j=1}^m \sum_{c=1}^d t_{cbj} a_{cbj} + \sum_{j=1}^m \sum_{v=1}^s t_{vbj} a_{vbj} \right) - \left(\sum_{p=1}^y \sum_{c=1}^d t_{cnp} a_{cnp} + \sum_{p=1}^y \sum_{v=1}^s t_{vnp} a_{vnp} \right) \quad (2)$$

Onde: ΔE_{aj} = mudança no emprego agrícola e pecuário total resultante do Agroamigo;

t_{cbj} , t_{vbj} , a_{cbj} e a_{vbj} = valores descritos anteriormente;

t_{cnp} = quantidade de mão de obra empregada por hectare da cultura c na propriedade dos não-beneficiários p do Agroamigo;

a_{cnp} = área cultivada com cultura c na propriedade dos não-beneficiários p;

t_{vnp} = quantidade da mão de obra empregada na atividade pecuária v pelo não-beneficiário p;

a_{vnp} = atividades pecuárias na propriedade do não-beneficiário p;

j = 1,...,m beneficiários do programa;

p = 1,...,y não-beneficiários do programa;

c = 1,...,d culturas.

3.3.2 – Análise do programa sobre a renda

Renda Agropecuária

A variação na renda total das atividades agrícolas e pecuárias do beneficiário do Agroamigo em relação ao não-beneficiário será:

$$\Delta R_{aj} = \left(\sum_{c=1}^d P_{cbj} A_{cbj} Z_{cbj} - \sum_{c=1}^d P_{cnp} A_{cnp} Z_{cnp} \right)$$

$$+ \left(\sum_{v=1}^s P_{vbj} q_{vbj} - \sum_{v=1}^s P_{vnp} q_{vnp} \right) \quad (3)$$

$$\Delta R_{apj} = \Delta R_a + \Delta R_p \quad (4)$$

Na qual: P_{cbj} = preço da cultura c recebido pelo produtor beneficiário j do Agroamigo;

P_{cnp} = preço da cultura c recebido pelo produtor não-beneficiário p do Agroamigo;

A_{cbj} = área colhida da cultura c pelo produtor beneficiário j do Agroamigo;

A_{cnp} = área colhida da cultura c pelo produtor não-beneficiário p do Agroamigo;

Z_{cbj} = produtividade da cultura c obtida pelo produtor beneficiário j do Agroamigo;

Z_{cnp} = produtividade da cultura c obtida pelo produtor não-beneficiário p do Agroamigo;

P_{vbj} = preço do produto v de origem pecuária recebido pelo beneficiário j ;

q_{vbj} = quantidade produzida do produto v de origem pecuária pelo beneficiário j do Agroamigo;

P_{vnp} = preço do produto v de origem pecuária recebido pelo não-beneficiário p do Agroamigo;

q_{vnp} = quantidade produzida do produto v de origem pecuária pelo não-beneficiário p do Agroamigo.

$c = 1, \dots, d$ culturas;

$v = 1, \dots, s$ atividades de origem pecuária;

$j = 1, \dots, m$ beneficiários do programa;

$p = 1, \dots, y$ não-beneficiários do programa;

ΔR_a = variação na renda agrícola;

ΔR_p = variação na renda pecuária;

ΔR_{apj} = variação da renda total das atividades agrícolas e pecuárias.

3.4 – Mensuração do Índice de Qualidade de Vida

Para verificar a existência de diferença na qualidade de vida das famílias beneficiadas e não-beneficiadas pelo Programa de Microcrédito Rural (Agroamigo), foi elaborado um Índice de Qualidade de Vida (IQV). No cálculo do IQV foram considerados os seguintes indicadores: condição de domicílio, acesso a serviços de saúde, acesso a serviço de educação, aspectos habitacionais, condições sanitárias e de higiene, situação econômica e condições de lazer das famílias entrevistadas no município de Quixadá.

Foi utilizado como referência o modelo desenvolvido por Neiva (2000), que desenvolve indicadores sociais e econômicos constituídos a partir das seguintes etapas: definição dos indicadores que vão compor o IQV e atribuição de escores às variáveis componentes de cada indicador.

O IQV é definido matematicamente como:

$$IQV = \frac{1}{F} \sum_{L=1}^F C_L \quad (5)$$

Na qual: $L = 1, 2, 3, \dots, F$ indicadores de qualidade de vida.

A contribuição de cada indicador no Índice de Qualidade de Vida foi obtida da seguinte maneira:

$$C_L = \frac{1}{M} \sum_{j=1}^m \left(\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{E_{ij}}{E_{\max ij}} \right) \quad (6)$$

Na qual: IQV = Índice de Qualidade de Vida da população beneficiada por determinada atividade;

E_{ij} = escore do i -ésimo variável do indicador l , obtido pelo j -ésimo beneficiário;

$j = 1, 2, 3, \dots, m$ beneficiários do programa;

$i = 1, 2, 3, \dots, n$ variáveis do indicador l ;

$E_{\max ij}$ = escore máximo do i -ésimo variável do indicador l ;

C_L = contribuição do indicador L no Índice de Qualidade de Vida dos beneficiários.

Operacionalização das variáveis utilizadas no cálculo do Índice de Qualidade de Vida (IQV)

A seguir, tem-se a relação das variáveis utilizadas no modelo com os seus respectivos escores,² para aferição do IQV.

I) Condições de Saúde

As condições de saúde têm impactos sobre a capacidade de gerar rendimentos e sobre o nível de investimentos em capital humano, porque se os indivíduos mais pobres têm maior probabilidade de adoecer, a perda de rendimentos decorrente desse pior estado de saúde pode torná-los mais pobres, agravando ainda mais a distribuição de renda do país.

De acordo com Andrade e Noronha (2004), as políticas públicas que tenham como objetivo alterar a distribuição de renda devem contemplar também políticas na área de saúde para promover uma redução da desigualdade social em saúde e no acesso aos serviços desse setor.

²Os escores atribuídos às variáveis que compuseram os indicadores calculados foram definidos com a participação dos especialistas na área e representantes dos produtores beneficiados pelo programa.

Para este indicador, foi considerada a disponibilidade de serviços de saúde às famílias dos entrevistados, tais como:

- a) ausência de atendimento médico e ambulatorial (0);
- b) atendimento de primeiros socorros (1);
- c) atendimento por agente de saúde (2);
- d) atendimento médico (4).

II) Acesso a Educação

A educação é um direito fundamental e essencial ao ser humano. A educação permite ao indivíduo acumular cada vez mais capital humano, o que faz com que aumente a sua qualificação para a conquista de um emprego.

Pires (2003, p. 79) afirma sobre o investimento em educação que “a diferença marcante entre o capital humano e as demais formas de capital é que o primeiro constitui uma propriedade de titularidade intransferível”, pois a educação adquirida jamais poderá ser tomada.

Na determinação deste indicador, foi considerada a existência ou ausência de serviços educacionais para as famílias dos entrevistados:

- a) ausência de escolas públicas e comunitárias (0);
- b) escolas de curso de alfabetização (1);
- c) escolas de ensino fundamental (2);
- d) escolas de ensino médio (3).

III) Aspectos Habitacionais

O direito a moradia constitui um direito fundamental social e ao mesmo tempo um direito humano. É um direito reconhecido internacionalmente em diversos documentos e amparado pela Constituição da República, pois todos têm direito a uma moradia digna e adequada. Porém, o principal entrave à

melhoria das condições de moradia não está vinculado necessariamente à habitação, e sim a deficiências de serviços públicos, como saneamento, rede de água, esgoto, energia elétrica, entre outros.

Foram considerados os seguintes aspectos habitacionais do entrevistado: condições de domicílio, tipo de construção da sua residência e energia utilizada na residência.

i) Condições de domicílio

- a) casa cedida (0);
- b) casa alugada (1);
- c) casa própria (2).

ii) Tipo de construção da residência:

- a) casa de taipa (0);
- b) casa de tijolo sem reboco e piso (1);
- c) casa de tijolo com reboco e piso (2);
- d) casa de tijolo com reboco e piso de cerâmica (3).

iii) A iluminação usada na residência:

- a) lamparina ou vela (0);
- b) lampião a querosene ou gás (1);
- c) energia elétrica (2).

IV) Condições Sanitárias e de Higiene

As condições sanitárias e de higiene constituem um importante meio de prevenir doenças. Estas condições promovem a saúde do ser humano, a melhoria na qualidade de vida da população. O investimento em saneamento reduz a mortalidade infantil por diarreia, desnutrição, doenças de pele, entre outros.

Este indicador foi formatado com base em quatro variáveis: destino dado os dejetos humanos, origem da água, tipo de tratamento dado à água para o consumo humano e destino dado ao lixo domiciliar.

i) Destino dado aos dejetos humanos:

- a) jogado a céu aberto (0);
- b) dirigido à fossa (1);
- c) rede de esgoto (2).

ii) Origem da água para o consumo humano:

- a) caminhões-pipa (1);
- b) diretamente do açude ou rio (2);
- c) poço ou cacimba (3);
- d) chafariz (4);
- e) água encanada da rede pública (5).

iii) Tipo de tratamento dado à água para consumo humano:

- a) nenhum tratamento (0);
- b) fervida, filtrada ou com hipoclorito de sódio (1).

iv) Destino dado ao lixo domiciliar:

- a) jogado ao solo ou queimado (0);
- b) enterrado (1);
- c) coleta domiciliar (2).

V) Indicador Econômico

Foi utilizada a renda mensal da família entrevistada (renda agropecuária + renda não-agropecuária) como indicador econômico. Utilizou-se o salário mínimo de R\$ 415,00.

As famílias foram divididas em quatro grupos a seguir:

- a) $R \leq 415,00$ (1);
- b) $415,00 < R \leq 830,00$ (2);
- c) $830,00 < R \leq 1.245,00$ (3);
- d) $R > 1.245,00$ (4).

VI) Indicador Lazer

O entrevistado foi indagado a respeito do tipo de entretenimento disponível para ele e sua família, considerando-se os seguintes escores:

- a) nenhuma infraestrutura de lazer (0);
- b) existência de salões de festas ou campos de futebol ou festas religiosas ou populares (1);
- c) existência de campos de futebol e salões de festas e/ou festas religiosas ou populares (2);
- d) existência de campos de futebol e salões de festas e festas religiosas ou populares (3).

Com base no Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) calculado pelo Programa das Nações Unidas para Desenvolvimento (PNUD), o Índice de Qualidade de Vida (IQV) varia entre 0 e 1. De acordo com o trabalho de Baptista (2008), quanto mais próximo de 1, melhor o nível de qualidade de vida da família do entrevistado.

Dentro destes limites, optou-se por estabelecer os seguintes critérios:

- a) Baixo nível do IQV..... $0 \leq \text{IQV} < 0,5$
- b) Médio nível do IQV..... $0,5 \leq \text{IQV} < 0,8$

c) Alto nível do IQV..... $0,8 \leq \text{IQV} \leq 1$

3.5 – Testes Utilizados

3.5.1 – Comparação múltipla de médias – teste de Tukey

Existem vários testes de comparação múltipla das médias, porém não existe ainda consenso sobre qual destes testes é o mais apropriado. De acordo com Maroco (2003), o teste de Tukey é um dos mais robustos a desvios à normalidade e homogeneidade das variâncias.

A estatística de teste de Tukey é dada por Tukey (1953):

$$Q = \frac{\mu_i - \mu_j}{\sqrt{\frac{QME}{2} \left(\frac{1}{n_i} + \frac{1}{n_j} \right)}} \quad (7)$$

Onde: μ_i = média amostral da população beneficiada pelo programa Agroamigo;

μ_j = média amostral da população não-beneficiada pelo programa Agroamigo;

QME = quadrado médio dos erros (estimativa da variância);

n_i = tamanho da amostra da população beneficiada;

n_j = tamanho da amostra da população não-beneficiada.

3.5.1 – Teste “T” de Student para dados não-pareados

O teste “t” de Student para dados não-pareados é um teste paramétrico utilizado para comparação de duas médias; de modo geral, é um dos mais robustos a desvios de normalidade e homogeneidade das variâncias.

A estatística “t” de Student pode ser calculada da seguinte maneira, segundo Maroco (2003):

$$t = \frac{(\bar{X}_i - \bar{X}_j) - 0}{\sigma_{DIF}} \quad (8)$$

Onde: σ_{DIF} é o desvio-padrão da distribuição amostral de diferenças;

$\bar{X}_i$ é a média da população beneficiada pelo programa Agroamigo;

$\bar{X}_j$ é a média da população não-beneficiada pelo programa Agroamigo.

3.5.2 – Teste “t” de Student para dados pareados

O teste “t” de Student para dados pareados testa se as médias de duas populações são ou não significativamente diferentes. Este teste paramétrico permite averiguar se as médias de uma população são diferentes quando analisadas em momentos distintos, tipo antes e depois.

A estatística “t” de Student é calculada pela equação a seguir, para o caso de variâncias populacionais não-homogêneas, de acordo com Zar (1984):

$$T = \frac{(\bar{X}_A - \bar{X}_B) - (\mu_A - \mu_B)}{\sqrt{\frac{S_A^2}{n_A} + \frac{S_B^2}{n_B}}} \quad (9)$$

Onde: $\bar{X}_A, \bar{X}_B$ são as médias amostrais das populações antes e depois da implantação do programa Agroamigo;

μ_A, μ_B são as médias a serem testadas antes e depois da implantação do Programa Agroamigo;

S_A^2, S_B^2 são as variâncias amostrais de antes e depois da implantação do Programa Agroamigo; ,

n_A, n_B é o número de observações amostrais antes e depois da implantação do Programa Agroamigo.

3.5.3 – Teste h de Kruskal-Wallis

É um teste não-paramétrico que permite testar se existem diferenças significativas entre várias amostras de dados independentes, desde que os dados sejam no mínimo, nível ordinal. O teste equivale a testar se as medianas populacionais são iguais.

As hipóteses estudadas são:

H0: $\theta_1 = \theta_2 = \dots = \theta_K$, as medianas são iguais ou não existem diferenças entre a população beneficiada e a não-beneficiada;

H1: $\theta_1 \neq \theta_2 \neq \dots \neq \theta_K$, as medianas são diferentes ou existem diferenças entre a população beneficiada e não-beneficiada.

O teste consiste em detectar diferenças entre várias distribuições locais que podem ser obtidas a partir da estatística H:

$$H = \frac{12}{N(N+1)} \sum \left[\frac{(\sum R_i)^2}{n_i} \right] - 3(N+1) \quad (10)$$

Onde: N é o tamanho da amostra total; n_i é o número de respondentes por amostra; $\sum R_i$ é a soma das ordens de cada uma das amostras; $i = (1, 2, \dots, k)$.

O nível de significância para o teste é baseado na distribuição χ^2 com k-1 graus de liberdade. (SIEGEL; CASTELLAN, 1988).

4 – RESULTADOS E DISCUSSÃO

No presente capítulo apresentam-se os resultados relativos ao Índice de Qualidade de Vida das famílias dos beneficiários e não-beneficiários pelo programa em questão no município de Quixadá-CE – 2008.

4.1 – Considerações sobre os indicadores que formam o índice de qualidade de vida dos beneficiários e não-beneficiários

i) Indicador Saúde

Os resultados referentes ao indicador saúde apresentam-se na Tabela 1. Estes dados revelam que 51,1% dos beneficiários são atendidos por agentes de saúde que orientam a população principalmente na prevenção de doenças e atendimento básico. Além dos agentes de saúde, observa-se ainda que 35,6% dos beneficiários têm acesso a atendimento médico. Isto é um reflexo do Programa Saúde da Família (PSF) implementado pelo Governo Estadual para melhorar principalmente a saúde da população que reside distante das cidades e não tem condições de se deslocar para os grandes centros em busca de atendimento.

No entanto, observou-se uma insatisfação da população em relação à disponibilidade desses serviços em caso de urgência, pois os médicos e agentes de saúde prestam serviços apenas em períodos determinados.

Os dados dos não-beneficiários revelam que 60,0% são atendidos por médicos, diferentemente dos beneficiários, pois 51,1% são atendidos por agentes de saúde. Importante salientar a porcentagem significativa dos não-beneficiários (20%) que não possui acesso a serviço de saúde.

Muitos estudos têm relacionado a elevada desigualdade de renda, observada principalmente nas economias menos desenvolvidas, com os indicadores associados ao bem-estar social, como o estado de saúde. De acordo com o trabalho de Noronha (2004), o estado de saúde afeta a distribuição de renda e nível de pobreza através do efeito de participação. Uma possível explicação é que os indivíduos doentes excluídos do mercado de trabalho são aqueles cuja participação ocorre através de serviços que exijam maior esforço físico e cujo nível educacional é mais baixo. Esses resultados evidenciam a importância em se desenvolverem políticas que tenham como objetivo reduzir as desigualdades sociais em saúde e reintegrar os indivíduos doentes no mercado de trabalho.

A saúde é o direito mais importante que um ser humano pode ter, pois, sem a saúde, não é possível estudar nem trabalhar. No setor de saúde, são necessários investimentos contínuos não só em tratamentos, mas em prevenções de doenças.

As informações da Tabela 1 comprovam a inexistência de diferenças significativas nas proporções das famílias beneficiadas e não-beneficiadas segundo o acesso a serviço de saúde, dado o nível de significância de 5% (cinco por cento). Tal fato revela que a maioria dos entrevistados de ambos os grupos tem acesso a serviço de saúde.

ii) Indicador Educação

A Tabela 2 revela que a maioria da população beneficiada e não-beneficiada tem acesso, principalmente, aos serviços de educação fundamental e média. Observa-se que 51,1% e 44,4% dos beneficiários têm acesso ao serviço de ensino fundamental e médio, respectivamente. Quanto aos não-beneficiários, essa proporção é de 53,3% para ensino fundamental e 33,3% para o médio, ambos existentes próximo à comunidade onde residem e, caso não sejam muito próximos, a prefeitura disponibiliza transportes para o deslocamento dos estudantes.

A resultado diferente chegou Brito (2002) em seu trabalho sobre uma cooperativa em Brejo Santo, onde esse autor observou que a população tinha mais dificuldade em ter acesso à educação fundamental e média. Essas informações revelam que, no município de Quixadá, o acesso ao ensino fundamental e médio é mais facilitado, principalmente pelo serviço de transporte oferecido pela prefeitura.

O teste H de Kruskal-Wallis revelou a inexistência de diferença significativa entre as proporções de beneficiários e não-beneficiários segundo o acesso a educação no município de Quixadá, dado o nível de significância de 5% (cinco por cento).

Tabela 1 – Participação Percentual dos Beneficiários e não-Beneficiários em Relação ao Acesso a Serviço de Saúde no Município de Quixadá-CE – 2008

Discriminação	Beneficiários		Não-beneficiários	
	Freq. absoluta	Freq. Relativa (%)	Freq. absoluta	Freq. Relativa (%)
Ausência de atendimento médico	3	6,7	3	20,0
Atendimento primeiros socorros	3	6,7	1	6,7
Atendimento por agente de saúde	23	51,1	2	13,3
Atendimento médico	16	35,6	9	60,0
Total	45	100,0	15	100,00
Teste H-KW	0,532			
Prob. Sig	0,466			

Fonte: Resultados da Pesquisa

Tabela 2 – Participação Percentual dos Beneficiários e Não-Beneficiários em Relação ao Acesso a Educação no Município de Quixadá-CE – 2008

Discriminação	Beneficiários		Não-beneficiários	
	Freq. absoluta	Freq. Relativa (%)	Freq. absoluta	Freq. Relativa (%)
Ausência de escolas públicas	2	4,4	2	13,3
Escolas de cursos de alfabetização	0	0,0	0	0,0
Escolas de Ensino Fundamental	23	51,1	8	53,3
Escolas de Ensino Médio	20	44,4	5	33,3
Total	45	100,0	15	100,00
Teste H-KW	1,017			
Prob. Sig	0,313			

Fonte: Resultados da Pesquisa

iii) Indicador Habitação

Este indicador foi considerado sob três aspectos: condição de moradia, tipo de construção e iluminação utilizada na residência. O primeiro aspecto a ser salientado diz respeito à condição de moradia e tipo de construção. Segundo os dados da Tabela 3, a maioria dos beneficiários possui casa própria (91,1%), apresentando construção de tijolo, com reboco e piso de cimento (62,2%). Já nos não-beneficiários, nota-se que 66,7% possuem casa própria e também a construção predominante é de tijolo, com reboco e piso de cimento (66,7%).

No que concerne ao tipo de iluminação utilizado, observa-se que 97,8% dos beneficiários e 93,3% dos não-beneficiários utilizam energia elétrica em suas residências. Rocha (2008) obteve resultados semelhantes em relação ao maior uso da energia elétrica nos municípios do Estado do Ceará. O consumo de energia elétrica dos beneficiários e não-beneficiários teve grande influência de programas de eletrificação rural do “Projeto São José” e “Luz para Todos” no Estado do Ceará.

De acordo com as informações da Tabela 3, existe diferença significativa entre as proporções de beneficiários e não-beneficiários segundo a condição de moradia. Já em relação ao tipo de construção e iluminação, dado o nível de 5% (cinco por cento) de significância, não existe diferença significativa entre as proporções de beneficiários e não-beneficiários.

iv) Indicador Condições Sanitárias

Para este indicador, foram consideradas as seguintes variáveis: destino dado aos dejetos humanos, tipo de tratamento da água, destino dado ao lixo domiciliar e origem da água para o consumo humano. Os resultados associados a esses aspectos estão dispostos na Tabela 4.

No que diz respeito ao destino dado aos dejetos humanos pelos beneficiários, 91,1% possuem fossa séptica. Já o tipo de tratamento de água para o consumo, 77,7% não faz nenhum tratamento. Este resultado mostra o risco que essas famílias correm de contrair diversos tipos de doenças.

Tabela 3 – Participação Percentual dos Beneficiários e Não-Beneficiários em Relação às Condições de Moradia no Município de Quixadá-CE – 2008

Discriminação	Beneficiários		Não-beneficiários	
	Freq. absoluta	Freq. Relativa (%)	Freq. absoluta	Freq. Relativa (%)
Condição de Moradia				
Alugada	1	2,2	0	0,0
Cedida	3	6,7	5	33,3
Própria	41	91,1	10	66,7
Total	45	100,0	15	100,0
Teste H-KW	4,862			
Prob. Sig.	0,027			
Tipo de Construção				
Casa de taipa	4	8,9	0	0,0
Casa de tijolo, sem reboco e piso de terra	12	26,7	5	33,3
Casa de tijolo, sem reboco e piso de cimento	28	62,2	10	66,7
Casa de tijolo, sem reboco e piso de cerâmica	1	2,2	0	0,0
Total	45	100,0	15	100,0
Teste H-KW	0,063			
Prob. Sig.	0,802			
Iluminação				
Lamparina e/ou vela	1	2,2	0	0,0
Lampião a querosene ou a gás	0	0,0	1	6,7
Energia elétrica	44	97,8	14	93,3
Total	45	100,0	15	100,0
Teste H-KW	0,634			
Prob. Sig.	0,027			

Fonte: Resultados da pesquisa

Tabela 4 – Participação Percentual dos Beneficiários e Não-Beneficiários em Relação às Condições Sanitárias no Município de Quixadá-CE – 2008

Discriminação	Beneficiários		Não-beneficiários	
	Freq. absoluta	Freq. Relativa (%)	Freq. absoluta	Freq. Relativa (%)
Destino dado aos dejetos humanos				
Jogado a céu aberto ou enterrado	1	2,2	0	13,3
Dirigido à fossa rudimentar	2	4,4	0	0,0
Fossa séptica	41	91,1	12	80,0
Rede pública	1	2,2	1	6,7
Total	45	100,0	15	100,0
Teste H-KW	0,094			
Prob. Sig.	0,759			
Tipo de tratamento da água para consumo				
Nenhum tratamento	35	77,8	12	80,0
Fervida, filtrada ou hipoclorito de sódio	10	22,2	3	20,0
Total	45	100,0	15	100,0
Teste H-KW	0,046			
Prob. Sig.	0,830			
Origem da água				
Caminhões-pipas	3	6,7	0	0,0
Diretamente do açude ou rio	9	20,0	6	40,0
Poço ou cacimba	27	60,0	8	53,3
Chafariz	0	0,00	1	6,7
Água encanada da rede pública	6	13,3	0	0,00
Total	45	100,0	15	100,0
Teste H-KW	0,910			
Prob. Sig.	0,340			
Destino dado ao lixo				
Jogado ao solo ou queimado	31	68,9	11	73,3
Enterrado	2	4,4	0	0,0
Coleta domiciliar	12	26,7	4	26,7
Total	45	100,0	15	100,0
Teste H-KW	0,055			
Prob. Sig.	0,814			

Fonte: Resultados da pesquisa

Quanto à origem da água, 60% utilizam água do poço ou cacimba, 20%, de açude ou rio e somente 13,3% a utilizam da rede pública, confirmando a carência de serviços públicos relativos ao fornecimento de água nas comunidades rurais. O lixo domiciliar é jogado ao solo ou queimado pela maioria dos beneficiários (68,9%) e não-beneficiários (73,3%).

Já 80% dos não-beneficiários possuem fossa séptica, um pouco abaixo dos beneficiários (91,1%). Em relação ao tipo de tratamento de água para o consumo, 80,0% não fazem nenhum tratamento. A origem da água foi 53,3% do poço ou cacimba e 40% diretamente do açude. O destino mais dado ao lixo domiciliar é jogá-lo ao solo ou enterrá-lo (73,3%).

Revela-se, através do teste H de Kruskal-Wallis, que não existe diferença significativa nas proporções de beneficiários e não-beneficiários em relação às condições sanitárias, dado o nível de 5% (cinco por cento) de significância.

v) Indicador Lazer

Este indicador é considerado, pois se sabe que o ser humano necessita de um tempo para si e sua família, buscando entretenimento em clubes, açudes, campos de futebol, dentre outros. Essas atividades proporcionam uma melhoria na qualidade de vida da população.

A Tabela 5 mostra que 55,6% da população beneficiada possui uma fonte de lazer, geralmente açude ou campo de futebol. Interessante salientar que 26,7% da população beneficiada não têm acesso a nenhuma infraestrutura de lazer. Considerando os não-beneficiários, 53,3% dos entrevistados possuem uma fonte de lazer e 26,7% contam com duas fontes de lazer, como açude e campo de futebol.

Com base nos dados analisados, constata-se que a população rural não tem muitas fontes de lazer. Sabe-se, contudo, que a maior fonte de lazer da população em geral é a televisão, não sendo diferente com a população rural, como constatado na análise patrimonial, na qual mais de 90% da amostra possui aparelho de televisão.

Tabela 5 – Participação Percentual dos Beneficiários e não-Beneficiários em Relação às Condições de Lazer no Município de Quixadá-CE – 2008

Discriminação	Beneficiários		Não-beneficiários	
	Freq. absoluta	Freq. Relativa (%)	Freq. absoluta	Freq. Relativa (%)
Nenhuma infraestrutura de lazer	12	26,7	2	13,3
Barragem/balneário/rio ou salão de festa ou campo de futebol ou acesso à praia ou realização de festas religiosas ou populares	25	55,6	8	53,3
Duas fontes de lazer do item anterior	6	13,3	4	26,7
Três fontes de lazer	2	4,4	1	6,7
Mais de três fontes de lazer	0	0,0	0	0,0
Total	45	100,0	15	100,00
Teste H-KW	1,981			
Prob. Sig	0,159			

Fonte: Resultados da Pesquisa

De acordo com as informações da Tabela 5, não existe diferença significativa entre as proporções de beneficiários e não-beneficiários, segundo as condições de lazer, dado o nível de 5% (cinco por cento) de significância.

vi) Indicador Econômico

Os dados da Tabela 6 revelam que 31,1% dos beneficiários têm renda familiar mensal menor que o salário mínimo (R\$ 415,00), 35,5% possuem renda mensal entre R\$ 415,00 e R\$ 830,00 e 17,9% maior que R\$ 1.245,00, enquanto apenas 6,7% dos não-beneficiários estão neste grupo. Já na análise dos não-beneficiários, 33,3% ganham até um salário mínimo e também

Tabela 6 – Participação Percentual dos Beneficiários e Não-Beneficiários em Relação ao Indicador Econômico no Município de Quixadá-CE – 2008

Discriminação	Beneficiários		Não-beneficiários	
	Freq. absoluta	Freq. Relativa (%)	Freq. absoluta	Freq. Relativa (%)
$R < 415,00$	14	31,1	5	33,3
$415,00 \leq R \leq$	16	35,5	4	26,7
$830,00 < R \leq 1.245,00$	7	15,5	5	33,3
$R > 1.245,00$	8	17,9	1	6,7
Total	45	100,0	15	100,00
Teste H-KW	12,642			
Prob. Sig	0,0000			

Fonte: Resultados da Pesquisa

33,3% ganham entre 2 a 3 salários mínimos, enquanto, dos beneficiários, só 15,5% ganham até este valor.

De acordo com a estatística H de Kruskal-Wallis, para comparação entre proporções, percebe-se a existência de diferença significativa entre os beneficiários e não-beneficiários à probabilidade de 5% (cinco por cento), segundo os níveis de renda no Município de Quixadá.

4.1.1 – Análise do índice de qualidade de vida dos beneficiários e não-beneficiários pelo Agroamigo

O programa Agroamigo do Banco do Nordeste do Brasil (BNB) financia diferentes atividades exploradas pelos agricultores. Este trabalho considerou as três principais atividades, que são: bovinocultura, ovinocultura e suinocultura. A amostra de beneficiários é de 45 no total, sendo 15 de cada atividade citada anteriormente.

Classificou-se a qualidade de vida em categorias como baixo, médio e alto níveis de qualidade de vida. A Tabela 7 apresenta a participação de cada indicador na composição do IQV dos beneficiários por atividade e dos não-

Tabela 7 – Participação Absoluta e Relativa dos Indicadores na Composição do IQV no Município de Quixadá-CE – 2008

Indicador	Beneficiários						Não-beneficiários	
	Bovinocultura		Ovinocultura		Suinocultura		PA	PR (%)
	PA	PR (%)	PA	PR (%)	PA	PR (%)		
Saúde	0,12	21,64	0,12	22,91	0,12	20,08	0,12	21,43
Educa	0,11	19,18	0,09	16,14	0,10	16,43	0,09	16,07
Morad	0,14	24,42	0,14	26,67	0,15	24,75	0,14	25,00
Cond. Sanitá	0,07	12,15	0,07	13,97	0,08	12,72	0,07	12,50
Lazer	0,04	7,87	0,03	5,21	0,05	7,76	0,05	8,93
Econ	0,08	14,75	0,08	15,10	0,11	18,26	0,09	16,07
IQV	0,56	100,0	0,53	100,0	0,61	100,00	0,56	100,00

Fonte: Resultados da Pesquisa

(*) PA: Participação Absoluta; PR: Participação Relativa

beneficiários. Neste propósito, verifica-se que os indicadores de moradia e saúde destacam-se como os de maior contribuição, representando a relevância dos indicadores para o bem-estar dos entrevistados. O indicador lazer apresentou o pior resultado.

Como se observa na Tabela 7, o IQV apresentou o valor 0,56 para os não-beneficiários e, para os beneficiários, variou de 0,53 até 0,61, de acordo com a atividade, ambos dentro do intervalo de média qualidade de vida, mas bem próximos do limite da baixa qualidade de vida, excluindo a atividade de suinocultura.

Na atividade de bovinocultura, a maior contribuição do IQV vem das condições de moradia (24,42%), saúde (21,64%) e educação (19,18%). Em ovinocultura, a contribuição maior no IQV também vem da moradia (26,67%), saúde (22,91%) e educação (16,14%). Na atividade suinocultura, a maior contribuição, da mesma forma que outras atividades, vem da moradia (24,75%), saúde (20,08%) e educação (16,43%), confirmando a

similaridade entre as atividades, segundo a contribuição dos indicadores na composição do índice de qualidade de vida.

Fernandes (1997) avaliou a qualidade de vida da reserva extrativista do Cajari, no Estado do Amapá. Segundo ele, os resultados encontrados após a decretação da reserva mostram que o indicador saúde apresentou o pior resultado, com uma contribuição de apenas 2,02% na composição do IQV. Diferente do encontrado neste trabalho, pois o indicador saúde teve um dos melhores resultados tanto para os beneficiários como para os não-beneficiários, perdendo a melhor posição apenas para as condições de moradia.

Já no trabalho de Filgueiras (2005), sobre a qualidade de vida das bordadeiras de Itapajé – CE, o indicador educação obteve a melhor participação (33,67%) de um IQV alto de 0,83. Brito (2002) analisou o IQV para uma cooperativa agroindustrial de Brejo Santo – CE e obteve um IQV médio de 0,60, obtendo a melhor participação do indicador habitação (22,24%).

Os indicadores que menos contribuíram para o IQV foram as condições sanitárias e o lazer. Para a atividade de bovinocultura, as condições sanitárias contribuíram com 12,15% e o lazer com 7,87%. Já para a ovinocultura, as condições sanitárias foram de 13,97% e o lazer 5,21%. Na atividade de suinocultura, as condições sanitárias contribuíram 12,72% e o lazer 7,76%. Para os não-beneficiários, os indicadores que menos contribuíram para o IQV foram também o lazer (8,93%) e as condições sanitárias (12,50%), mostrando uma similaridade entre as duas amostras.

Filgueiras (2005), em seu trabalho sobre os aspectos socioeconômicos do artesanato no município de Itapajé – CE, em 2005, mostrou a ausência de opções para lazer, como cinema, clube e quadra de esportes. Ainda segundo o autor, o indicador lazer teve pouca participação na qualidade de vida. Diferente resultado obteve Brito (2002), cujo indicador lazer foi um dos que mais contribuíram para a composição do Índice de Qualidade de Vida.

Tabela 8 – Distribuição Relativa dos Beneficiários e Não-Beneficiários segundo o Nível de Qualidade de Vida no Município de Quixadá-CE – 2008

Nível de Qualidade de Vida	Beneficiários			Não-beneficiários
	Bovinocultura	Ovinocultura	Suinocultura	
	Freq. Relativa (%)	Freq. Relativa (%)	Freq. Relativa (%)	Freq. Relativa (%)
Baixo Nível	20,0	13,00	20,00	26,66
Médio Nível	80,00	87,00	80,00	66,66
Alto Nível	0,00	0,00	0,00	6,68
Total	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Resultados da Pesquisa

A Tabela 8 mostra a distribuição relativa dos entrevistados segundo o nível de qualidade de vida. Quando se analisam os beneficiários por atividades, tem-se que, em bovinocultura e suinocultura, 20% possuem baixo nível de qualidade de vida, enquanto na ovinocultura é de 13%. Já no médio nível de qualidade de vida, na bovinocultura e suinocultura, é de 80%, enquanto na ovinocultura é de 87%. Observou-se que os beneficiários da atividade de ovinocultura tiveram a melhor qualidade de vida em relação aos beneficiários das outras atividades. O melhor desempenho do indicador condições de moradia desta atividade pode ser considerado como o principal fator para este resultado. Observou-se que nenhum beneficiário possui alto nível de qualidade de vida. Já os não-beneficiários possuem 66,66% de médio nível, 26,66% de baixo nível e 6,68% de alto nível de qualidade de vida.

Importante citar que, quando se analisa o índice de qualidade de vida, os seus indicadores são diretamente relacionados com políticas públicas voltadas para saneamento, escolas, condições de higiene e de lazer, não tendo um efeito direto do programa Agroamigo sobre esses indicadores.

Landim (2006), em seu trabalho sobre o Instituto Comunitário de Crédito – Itabuna Solidária mostrou, através da pesquisa aplicada, que

Tabela 9 – Teste t para Comparação do Índice de Qualidade de Vida Médio entre as Atividades de Bovinocultura, Ovinocultura, Suinocultura e as Atividades Agropecuárias dos Não-beneficiários no Município de Quixadá-CE – 2008

IQV Médio	Atividades	Teste t	Prob. Sig.
Bovinocultura	Não-beneficiário	-0,790	0,938
Ovinocultura	Não-beneficiário	-0,647	0,523
Suinocultura	Não-beneficiário	0,619	0,503

Fonte: Resultados da Pesquisa

o microcrédito contribuiu como ajuda financeira e principalmente como instrumento de melhoria de qualidade de vida das famílias beneficiadas. Esta pesquisa focalizou quatro itens importantes nas análises: moradia, bens duráveis, tipo de transporte utilizado pelo cliente e a condição de vida em relação a lazer, educação, vestuário e saúde. Em todos os itens analisados, ocorreu uma melhora para a população.

Utilizou-se o teste t – *Student* na Tabela 9, para dados não-pareados, com o objetivo de testar se as médias dos IQVs são ou não significativamente diferentes nas atividades estudadas.

Conclui-se que as médias dos IQVs não são significativamente diferentes quando se comparam beneficiário (bovinocultura, ovinocultura e suinocultura) e não-beneficiário, dado o nível de 5% (cinco por cento) de significância.

4.2 – Efeito do Programa Agroamigo sobre o Emprego

4.2.1 – Emprego agropecuário por hectare

A Tabela 10 mostra que o emprego agropecuário por hectare é maior nas atividades de bovinocultura e suinocultura, pois estas possuíam maiores áreas plantadas e, assim, necessitavam de um maior número de mão de obra.

Tabela 10 – Emprego Agropecuário por Hectare dos Beneficiários e Não-beneficiários segundo Atividades Pecuárias no Município de Quixadá-CE – 2008

Beneficiários			Não-beneficiários	Teste H-KW	Prob. Sig.
Bovinocultura	Ovinocultura	Suinocultura			
0,23	0,10	0,22	0,10	8,779	0,032

Fonte: Resultados da Pesquisa

Na atividade de ovinocultura e dos não-beneficiários, as áreas plantadas eram menores, levando, assim, a uma menor demanda de mão de obra.

Para comparar o emprego agropecuário por hectare entre as atividades dos beneficiários e não-beneficiários, aplicou-se o teste não-paramétrico de Kruskal-Wallis, pois não se verificaram as condições necessárias para a aplicação de um teste paramétrico, que assume a distribuição normal da variável e a variância constante, para testar se havia igualdade das médias do emprego agropecuário por hectare nas atividades no município de Quixadá, no Estado do Ceará, no ano de 2008.

O teste aponta que, dado um nível de significância de 5% (cinco por cento), não existe igualdade na utilização da mão de obra por hectare entre as atividades de bovinocultura, ovinocultura, suinocultura e a atividade dos não-beneficiários.

4.3 – Efeito do Programa Agroamigo sobre a Renda

4.3.1 – Renda dos entrevistados

A Tabela 11 mostra que, dos beneficiários entrevistados, 37,8% recebem até 1 salário mínimo, 31,2% ganham de 1 a 2 salários mínimos e 17,8%, de 3 a 4 salários mínimos. Já os não-beneficiários, 46,7% têm renda entre 2 e 3 salários mínimos, 26,7%, de 1 a 2 salários mínimos e 26,7%, até 1 salário mínimo.

De acordo com a estatística H de Kruskal-Wallis para comparação entre as proporções das faixas salariais, percebe-se que existem diferenças

Tabela 11 – Distribuição Absoluta e Relativa dos Beneficiários e Não-beneficiários segundo a Renda* no Município de Quixadá-CE – 2008

Renda	Beneficiários		Não-beneficiários	
	Freq. Absoluta	Freq. Relativa (%)	Freq. Absoluta	Freq. Relativa (%)
Até 1 salário min.	17	37,8	4	26,7
1 < salários min. ≤ 2	14	31,2	4	26,7
2 ≤ salário min. ≤ 3	8	17,8	7	46,7
3 ≤ salário min. ≤ 4	6	13,2	0	0,0
Mais de 4 salário min.	0	0,0	0	0,0
Total	45	100,0	15	100,0
Teste H-KW	4,112			
Prob. Sig.	0,046			

Fonte: Resultados da Pesquisa

(*) Considerando o salário mínimo de R\$ 415,00

significativas entre os beneficiários e não-beneficiários à probabilidade de 5% (cinco por cento).

A Tabela 12 mostra a comparação da renda das famílias entrevistadas. Para os não-beneficiários, 40% da renda vêm de pensões e aposentadorias, pois mais de 50% dos entrevistados têm acima de 50 anos, e 34% vêm da agricultura, contribuindo para que a faixa salarial destes seja maior que a dos beneficiários, pois a renda de pensões e aposentadorias é renda fixa. Importante citar uma porcentagem razoável da renda vinda do programa Bolsa-Família para as famílias beneficiadas e não-beneficiadas, mostrando o grande alcance desse projeto de transferência de renda do governo federal e confirmado pelo trabalho de Rocha (2008).

No caso dos beneficiários, a maior parte da renda vem da agricultura, principalmente da atividade de suinocultura, cuja participação é de 61%, confirmando que os entrevistados beneficiários vivem diretamente de atividades agropecuárias e que o programa contribuiu para isso.

Mostrou-se relevante também a porcentagem do trabalho permanente, que variou de 12 a 20%. No município de Quixadá, estes trabalhos

Tabela 12 – Distribuição Relativa da Renda dos Beneficiários e Não-Beneficiários segundo Fonte de Renda no Município de Quixadá- CE – 2008

Fonte de Renda (%)	Agricultura	Pensões e Aposentadorias	Bolsa-Família	Trabalho Permanente	Outras Atividades	Total
Beneficiários						
Bovinocultura	38	16	11	12	23	100
Ovinocultura	46	21	13	15	5	100
Suinocultura	61	9	10	20	0	100
Não-beneficiários	34	40	10	13	3	100

Fonte: Resultados da Pesquisa

permanentes são desenvolvidos em escolas e hospitais da prefeitura. Já outras atividades, que enquadram o comércio em geral, mostraram uma forte participação, somente na atividade de bovinocultura, de 23%. Uma explicação para essa forte participação nesta atividade é que uma parte dos entrevistados de início realmente compraram animais com o dinheiro do financiamento, mas depois tiveram que vendê-los, pois não conseguiram mantê-los. Desse modo, foram obrigados a buscar outras fontes de renda que não fossem a agricultura e a pecuária.

4.3.2 – Média da renda agropecuária por hectare

O Programa Agroamigo financia atividades agropecuárias que influenciam a renda das famílias beneficiadas. Para limitar a influência do tamanho da propriedade, foi calculada a renda agropecuária por hectare a fim de comparar a renda dos beneficiários e não-beneficiários.

A Tabela 13 mostra que a média da renda agropecuária por hectare é maior na atividade de suinocultura e menor na atividade de ovinocultura. Uma das explicações para a renda da atividade de suinocultura ser maior que a das outras atividades é que a taxa de nascimento e venda de animais é bem menor que na bovinocultura, por exemplo, na qual os animais que são comprados precisam de tempo maior para crescerem e serem vendidos (em

Tabela 13 – Média da Renda Agropecuária por Hectare dos Beneficiários e Não-Beneficiários segundo as Atividades Pecuárias no Município de Quixadá-CE – 2008

Beneficiários			Não-beneficiários
Bovinocultura	Ovinocultura	Suinocultura	
298,12	220,17	790,30	270,35

Fonte: Resultados da Pesquisa

Tabela 14 – Teste de Tukey para Comparação da Média da Renda Agropecuária por Hectare entre as Atividades de Bovinocultura, Ovinocultura, Suinocultura e as Atividades Agropecuárias dos Não-Beneficiários no Município de Quixadá-CE – 2008

Renda Agropecuária Média por Hectare	Atividades	Diferenças entre as Médias	Prob. Sig.
Bovinocultura	Ovinocultura	0,0616	0,931
	Suinocultura	-0,6677	0,002
	Não-beneficiário	-0,0460	0,996
Ovinocultura	Bovinocultura	-0,616	0,931
	Suinocultura	-0,7293	0,001
	Não-beneficiário	-0,1076	0,980
Suinocultura	Bovinocultura	0,6677	0,002
	Suinocultura	0,7293	0,001
	Não-beneficiário	0,6217	0,001
Não-beneficiário	Bovinocultura	0,0460	0,996
	Suinocultura	0,1076	0,980
	Não-beneficiário	-0,6217	0,001

Fonte: Resultados da Pesquisa

torno de 3 anos), demorando, assim, mais para se ter um retorno financeiro, o que é bem mais rápido na suinocultura (em torno de 6 meses).

Com a finalidade de comparar a média da renda agropecuária por hectare entre as atividades dos beneficiários e não-beneficiários, aplicou-

se o teste de Tukey que compara se as quatro médias mostradas na Tabela 13 possuem diferenças significativas entre elas. O resultado do teste foi que, dado o nível de significância de 5% (cinco por cento), a média da renda agropecuária por hectare da atividade de suinocultura é maior em relação às atividades de bovinocultura, ovinocultura e não-beneficiário.

Analisando as informações da Tabela 14, conclui-se que existe diferença significativa entre as médias das rendas agropecuárias por hectare das atividades de bovinocultura e suinocultura ($p\text{-valor} = 0,002 < 0,05$), não-beneficiário e suinocultura ($p\text{-valor} = 0,001 < 0,05$) e suinocultura e ovinocultura ($p\text{-valor} = 0,001 < 0,05$). Confirma-se essa diferença significativa das médias na Tabela 22, que mostra a média da renda agropecuária por hectare, da suinocultura, de R\$ 790,30: mais que o dobro da das outras atividades.

5 – CONCLUSÕES E SUGESTÕES

A mão de obra mais utilizada pelos entrevistados é a familiar. No entanto, no grupo dos beneficiários, a pecuária (bovinocultura e suinocultura) emprega o maior número de pessoas.

A renda da maioria dos beneficiários vem da agricultura e a dos não-beneficiários, de pensões e aposentadorias, mostrando que o programa contribuiu para a renda agrícola dos beneficiários.

Dentre as atividades agropecuárias praticadas, a suinocultura mostrou-se a mais rentável, dado o retorno financeiro ocorrer mais rápido que as atividades de bovinocultura e ovinocultura.

O Índice de Qualidade de Vida obteve resultados semelhantes para os beneficiários e não-beneficiários. Em ambos os grupo, a qualidade de vida dos entrevistados foi classificada como média.

As maiores contribuições para o IQV vieram das condições de moradia, educação e saúde, e a menor veio do lazer, indicadores afetados diretamente

por políticas públicas voltadas para construções de habitação, saneamento, escolas, postos de saúde, entre outros.

O Programa Agroamigo tem como objetivo expandir o atendimento aos agricultores familiares de pequeno porte através da concessão de microcrédito produtivo e orientado. A pesquisa observou que a concessão de empréstimos ocorreu de forma rápida e sem burocracia. Todavia, percebeu-se a necessidade de um acompanhamento rigoroso da aplicação dos recursos concedidos e de uma orientação aos agricultores quanto à sua melhor forma de atuação junto ao mercado.

Por fim, é válido ressaltar que as impressões aqui relatadas devem ser aprofundadas através de estudos posteriores para tornar possíveis conclusões definitivas quanto à eficiência e efetividade do Agroamigo.

REFERÊNCIAS

AMARAL, C. **Microfinanças e produção sustentável nos ambientes costeiro e marinho no Brasil**: possibilidades e desafios: estudo realizado a partir de solicitação da Agência Costeira. Disponível em: <<http://www.mte.gov.br/pnmpo/biblioteca>>. Acesso em: jan. 2008.

ANDRADE, M. V.; NORONHA, K. V. A importância da saúde como um dos determinantes da distribuição de rendimentos e pobreza no Brasil. In: ENCONTRO NACIONAL DA ANPEC, 32., 2004, João Pessoa. **Anais...** João Pessoa, 2004. 20 p.

BAPTISTA, A. J. B. M. S. Heterogeneidade espacial da qualidade de vida na ilha de Santiago. **Revista de Estudos Cabo-verdianos**, n. 2, p. 49, 2008.

BARRETO, R. C. S. **Políticas públicas e o desenvolvimento rural sustentável no Estado do Ceará**: estudo de caso. 2004. 91 f. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2004.

BNB. **Programa Agroamigo**. Fortaleza, 2005. Disponível em: <<http://www.bnb.gov.br>>. Acesso em: maio 2008.

_____. **Relatório anual e balanço social**. Fortaleza, 2006. Disponível em: <<http://www.bnb.gov.br>>. Acesso em: maio 2008.

BID. **Regulamentação das microfinanças**. Rio de Janeiro, 2002. Disponível em: <<http://www.iadb.org>>. Acesso em: abril 2008.

BIJOS, L. A trajetória dos programas de microcrédito: Brasil/Canadá. **Interfaces Brasil/Canadá**, Porto Alegre, n. 4, p. 22, 2004.

BRITO, M. A. **Qualidade de vida e satisfação dos associados à Cooperativa Agroindustrial de Brejo Santo Ltda. – COOPABS, no Estado do Ceará**. 2002. 96 f. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2002.

CAMPÊLO, G. **Os impactos dos programas de transferências de renda na pobreza do Brasil**. 2007. 47 f. Dissertação (Mestrado

em Economia) – Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2007.

CARDOSO, D. F.; RIBEIRO, C. G.; ROCHA, L. E. V. **Índice Relativo de Qualidade de Vida (IRQV) para as microrregiões mineiras:** uma alternativa ao Índice de Desenvolvimento Humano (IDH). In: SEMINÁRIO SOBRE A ECONOMIA MINEIRA, 13., 2007, Belo Horizonte. Anais... Belo Horizonte, 2007. 24 p.

CARNEIRO, M. **Técnicas e procedimentos para a auto-suficiência econômica de organizações não-governamentais:** um estudo de caso com organizações de microcrédito brasileiras. 2007. 133 f. Dissertação (Mestrado em Administração de Organizações) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Ribeirão Preto, 2007.

CEBORATEV, N. Qualidade de vida da família rural. In: SEMINÁRIO SOBRE QUALIDADE DE VIDA NO MEIO RURAL, 1982, Recife. **Resumos...** Recife: Secretaria de Agricultura, 1982. 18 p.

CORDINI, M. Interpretação do tema qualidade de vida. In: SEMINÁRIO SOBRE QUALIDADE DE VIDA NO MEIO RURAL, 1982, Recife. **Resumos...** Recife: Secretaria de Agricultura, 1982. 8 p.

DINIZ, J. H. **Estudo sobre experiências de geração de renda e oferta de recursos financeiros às famílias pobres.** Belo Horizonte: [s.n.], 2002. 246 p.

FARRANHA, A. C. **Novas e velhas elaborações:** anotações sobre o microcrédito no Brasil. In: CONGRESSO LATINOAMERICANO DE CIÊNCIA POLÍTICA (ALACIP): DEMOCRACIA E DESIGUALDADES, 3., 2005, Campinas. Anais... Campinas, 2005. 30 p.

FERNANDES, A. V. **Qualidade de vida rural com sustentabilidade na Amazônia:** o caso de reservas extrativistas do Cajari no Estado do Amapá. 1997. 93 f. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do eará, Fortaleza, 1997.

FILGUEIRAS, A. P. A. **Aspectos socioeconômicos do artesanato em comunidades rurais no Ceará:** o bordado de Itapajé – Ceará. 2005. 122 f. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2005.

GOLDMARK, L.; POCKROSS, S.; VECHINA, D. A Situação das microfinanças no Brasil. In: SEMINÁRIO INTERNACIONAL BNDES – MICROFINANÇAS, 2002, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro, 2002. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/microfin/02goldm.pdf>. Acesso em: jan. 2008.

GUERRERO, S. J.; HOYOS, L. E. A. Qualidade de vida: opção teórica e metodológica da qualidade de vida. **Revista Econômica do Nordeste**, Brasília, DF, v. 21, p. 173-192, abr./jun. 1983.

GULLI, H. **Microfinance and poverty:** questioning the conventional wisdom. Washington, DC: International American Development Bank, 1998. 124 p.

IBGE. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: abril 2008.

IBGE. **Estatísticas e geografia.** Disponível em: <<http://www.ipece.ce.gov.br>>. Acesso em: abril 2008.

_____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios:** PNAD: 2007. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>. Acesso em: out. 2008.

JANSSON, T.; WENNER, M. **Financial regulation and its significance for microfinance in Latin America and the Caribbean:** la regulación financiera y su importancia para las actividades de microfinanciamiento en América Latina y en Caribe. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo, 1997. 51 p.

LANDIM, C. C. M. **O microcrédito no Estado da Bahia:** a experiência da Instituição de Crédito Itabuna Solidária. 2006. 111 f. Dissertação (Mestrado) – Universidade Salvador, Salvador, 2006. Volume 40 | Nº 03 | Julho - Setembro | 2009 585

LARSON, D. A.; WILFORD, W. T. The physical quality of life index. **Great Britain: Pergamon**, v. 7, p. 581-584, 1979.

LEMONS, M. B.; ESTEVES, O. A.; SIMÕES, R. F. Uma metodologia para construção de um Índice de Qualidade de Vida Urbana (IQVU). **Nova Economia**, Belo Horizonte, v. 5, n. 2, p. 157-175, 1995.

LIMA, M. L. S. et al. **Índice de qualidade de vida nos municípios do Estado do Acre**: uma aplicação da estatística multivariada. Rio Branco: Universidade Federal do Acre, 2007. 18 p.

MAROCO, J. **Análise estatística**: com a utilização do SPSS. 2. ed. Lisboa: Edições Sílabo, 2003. 506 p.

MAYORGA, R. D. **Níveis de qualidade de vida nos municípios com maiores índices de degradação ambiental do Semiárido cearense no Brasil**. Políticas Agrícolas, Fortaleza, v. 4, n. 1, p. 5-39, 1999.

MCKINLEY, T. **O que é pobreza?**: boa pergunta. [S.l.]: Centro Internacional de Pobreza, 2008. Disponível em <<http://www.ipea.gov.br/sites/000/2/textos/o%20que%20e%20pobreza.pdf>>. Acesso em: mar. 2008.

MONTE, F. S. S. **Efeitos de implantação do Complexo Industrial e Portuário do Pecém – CE na qualidade de vida das famílias rurais da região**: o caso do reassentamento Cambéba. 1999. 144 f. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 1999.

MONZONI NETO, M. P. **Impacto em renda do microcrédito**: uma investigação empírica sobre geração de renda do Crédito Popular Solidário (São Paulo Confia), no Município de São Paulo. 2006. 194 f. Tese (Doutorado) – Fundação Getúlio Vargas Escola de Administração de Empresas de São Paulo, São Paulo, 2006.

NEIVA, A. C. G. R. **Projeto São José e o desenvolvimento rural no Estado do Ceará**: o caso da Comunidade Recreio – Iguatu, Ceará. 2000. 75 f. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2000.

NERI, M.; MEDRADO, A. L. **Experimentando microcrédito:** uma análise do impacto do CrediAMIGO sobre acesso a crédito. Rio de Janeiro: Escola de Pósgraduação em Economia da Fundação Getúlio Vargas, 2005. 67 p.

NERI, M. **O mistério nordestino e o Grameen brasileiro.** Disponível em: <<http://www3.fgv.br/ibrecps/crediamigo/index.htm>>. Acesso em: jan. 2008.

NORONHA, K. V. M. S. **A importância da saúde como um dos determinantes da distribuição de rendimentos e pobreza no Brasil.** In: ENCONTRO NACIONAL DA ANPEC, 32., 2004, João Pessoa. Anais... João Pessoa, 2004. 20 p.

PEREIRA, A. C. **Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO):** descrição, resultados e perspectivas. Porto Alegre: [s.n.], 2007. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pre/microFinancas/arquivos/horario_arquivos/trab_40.pdf>. Acesso em: jan. 2008.

PIRES, V. A. **Economia da educação e política educacional:** elos fortes, consistência fraca. 2003. 140 f. Tese (Doutorado em Educação) – Faculdade de Ciências Humanas, Universidade Metodista de Piracicaba, Piracicaba, 2003.

PROGRAMA das Nações Unidas para o Desenvolvimento: Pnud: 2000. Disponível em: <<http://www.pnud.org.br/saneamento/reportagens/index.php?id01=2735&lay=san>> Acesso em: março 2008.

RHYNE, E.; HOLT, S. **Women in finance and enterprise development.** Washington, DC: World Bank, 1994. (Education and Social Policy Discussion Paper, 40).

ROCHA, L. A. **O impacto do programa Bolsa Família sobre o bem-estar das famílias beneficiadas no Estado do Ceará.** 2008. 82 f. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Ceará, Fortaleza.

SANTIAGO, E. G. **Microcrédito:** estratégia sulamericana de geração de ocupação e renda no final do século XX. SIMPÓSIO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM HISTÓRIA ECONÔMICA, 2008, Fortaleza. Anais...Fortaleza: Universidade Federal do Ceará, 2008.

SCHREINER, M. Informal finance and the design of microfinance. **Development in Practice**, v. 11, n. 5, p. 637-640, 2001. 586 Volume 40 | Nº 03 | Julho - Setembro | 2009

SCHRODER, M. **Finanças, comunidades e inovações:** organizações financeiras da agricultura familiar: o Sistema Cresol (1995-2003). 2005. 225 f. Tese (Doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2005.

SEBRAE. **Programa SEBRAE de Microcrédito:** 2006. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>>. Acesso em: jul. 2008.

SIEGEL, S; CASTELLAN, N. J. **Nonparametric statistics for the behavioral sciences**. 2. ed. New York: McGraw-Hill Humanities, 1988. 31 p.

SLIWIANY, R. M. **Sociometria:** como avaliar a qualidade de vida e projetos sociais. Petrópolis: Vozes, 1987. 182 p.

SILVA, J. G.; KAGEYAMA, A. Emprego e relações de trabalho na agricultura brasileira: uma análise dos dados censitários de 1960, 1970, e 1975. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, v. 13, n. 1, p. 235-266, abr. 1983.

SILVA, R. V. M. **Disseminação de programas públicos de microcrédito:** o caso da Região Metropolitana de São Paulo. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2007. Disponível em: <[http:// virtualbib.fgv.br/dspace/handle/10438/2408](http://virtualbib.fgv.br/dspace/handle/10438/2408)>. Acesso em: fev. 2008.

SILVEIRA FILHO, J. A. **Microcrédito na Região Metropolitana do Recife:** experiência empreendedora do CEAPE. 2005. 95 f. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2005.

TUKEY, J. N. **The problem of multiple comparisons**. Princeton: Princeton University, 1953. 189 p.

UMBELINO, G. J. M. Aplicação do Índice de Qualidade de Vida Humana (IQVH) nas regiões metropolitanas do Brasil. **Revista Brasileira Pop**, São Paulo, v. 4, n. 2, p.339-340, 2007.

UNIBANCO. **Relatório Anual**: 2005. Disponível em: <http://webshare.embratel.net.br/unib/Rel_Anual_2005>. Acesso em: 2008.

VEIGA, J. E. da. Nada justifica o apego ao PIB. **Valor Econômico**, p. 9, 20 out. 2006.

VIANA, L. S. et al. Qualidade de vida no meio rural brasileiro: o caso do sertão de Alagoas. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Brasília, DF, v. 18, n. 2, p. 182-204, 1980.

WILHEIM, J. **O substantivo e o adjetivo**. São Paulo: Perspectiva, 1979. p. 131-175.

ZAR, J. **Biostatistical analysis**. Illinois: Englewood Cliff, 1984. 944 p.

Alcance e Limites das Finanças de Proximidade no Combate à Inadimplência: o caso do Agroamigo¹

Ricardo Abramovay

- Professor Titular da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de São Paulo (FEA/USP).
- Pesquisador do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico(CNPq);

¹ Disponível em: <www.econ.fea.usp.br/abramovay/>.

1 – INTRODUÇÃO

Este texto foi escrito em 2008, num momento em que as tecnologias de empréstimo do Agroamigo começavam a adquirir caráter massivo e a representar real alternativa ao que vigorava no Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf B) até então: a inadimplência crescente. Os resultados atuais confirmam os prognósticos aqui anunciados. Por um lado, a inadimplência cai drasticamente, com o Agroamigo. Além disso, como mostra trabalho sobre os clientes do Agroamigo a ser divulgado ainda em 2012 e realizado com Gabriel Madeira e Mauro Rodrigues, o Agroamigo mostra-se importante em melhorar o desempenho produtivo dos agricultores por ele beneficiados. Este artigo tem apenas o objetivo de analisar as razões da forte inadimplência que marcou a história do Pronaf B, bem como os motivos pelos quais esta inadimplência poderia ser vencida com novas tecnologias de empréstimo. Os dados referem-se ao que foi possível coletar até 2008.

O Brasil é hoje o único país em que bancos pertencentes ao Estado fazem empréstimos a agricultores pobres, não apenas com base em recursos do Tesouro e apoiados em importantes subsídios, mas isentando as organizações financeiras de qualquer risco. O resultado é que, pela primeira vez em sua história, a partir do ano 2000, populações rurais desprovidas de patrimônio e garantias bancárias, nas localidades mais pobres do país, tiveram, de forma massificada, acesso ao crédito. Dos 4,2 milhões de agricultores familiares brasileiros, cerca de 2 milhões recebem financiamentos bancários. Destes, quase metade inclui-se entre os segmentos mais pobres do setor. A contrapartida desta massificação, porém, é um preocupante e crescente nível de inadimplência neste tipo de financiamento com um terço das operações voltadas ao público mais pobre do programa – o chamado Pronaf B, basicamente no Nordeste do Brasil – em atraso, ao final de 2007.

Quais as razões desta tão importante inadimplência? É possível reduzi-la de forma consistente sem renunciar à política que oferece recursos

subsidiados a partir de bancos comerciais pertencentes ao Estado e na ausência de risco bancário?

A hipótese central deste trabalho é que os atrasos no pagamento se devem a dois fatores centrais: em primeiro lugar, à inexistência, até muito recentemente, de tecnologias de empréstimo que valorizem o papel do agente de crédito, ou seja, à maneira burocrática como o crédito foi concedido aos agricultores. Além disso, a inadimplência é estimulada pelo sentimento de que os indivíduos e os grupos sociais não correm qualquer risco diante do não-pagamento de suas dívidas e à expectativa – cultivada, de maneira frequente por lideranças locais – de que esta será renegociada ou até anistiada.

Esta hipótese conduz à perspectiva de que melhores tecnologias de empréstimo – como as que começam a ser aplicadas desde 2005 – podem reduzir significativamente os não-pagamentos, desde que os agricultores endividados recebam claro sinal de que haverá punições caso se inscrevam num horizonte de perpetuação de suas dívidas. Há uma forte tensão entre os dois componentes da hipótese central deste trabalho: a ausência de boas tecnologias de empréstimo para este público associa-se à institucionalização do crédito como um direito social em que os mecanismos para garantir o recebimento do dinheiro são mais importantes que aqueles que asseguram a devolução do empréstimo pelo produtor.

A segunda parte do texto expõe seu fundamento teórico. A parte três apresenta as principais informações sobre a inadimplência e a quarta apresenta as tecnologias de empréstimos que procuram superar os problemas atuais.

2 – AMBIENTE INSTITUCIONAL E FINANÇAS DE PROXIMIDADE

2.1 – O Caráter Endógeno das Instituições

O sistema de crédito é uma construção institucional que repousa sobre três pilares básicos – informação, confiança e capacidade de fazer cumprir

contratos (*enforcement*) – e cuja reprodução passa por redes sociais que podem ser estudadas empiricamente. Greif (2004) insiste na importância dos micromecanismos subjacentes a diferentes sistemas de crédito. Seu trabalho vai realçar não tanto os elementos exteriores capazes de evitar condutas inadequadas (Estado, justiça, punições econômicas), mas aquilo que chamou de instituições *self-enforcing*. (GREIF, 2005). Greif (2005) reconhece, é claro, a contribuição intelectual da nova economia institucional, com sua ênfase nos direitos de propriedade (COASE, 1960), nas regras do jogo capazes de defini-los (NORTH, 1990), nas bases contratuais que permitem explorar seus benefícios e no tipo de organização econômica necessária a sua aplicação. (WILLIAMSON, 2000). Mas ele procura dar um passo além deste horizonte: os indivíduos não seguem regras apenas por medo de punição, mas devem estar basicamente motivados a fazê-lo:

Por que certas regras comportamentais são seguidas e outras não? Regras são instruções comportamentais que podem ser ignoradas, o que implica que o impacto de qualquer regra prescritiva depende da motivação dos indivíduos a segui-la. (GREIF, 2004, p. 3).

A convergência com diversas correntes da sociologia é explicitamente enfatizada por Greif (2004): da mesma forma que Granovetter (1985) ou Neil Fligstein (2001), Greif estuda as instituições não apenas como modalidades coercitivas, funcionais ou eficientes na explicação dos comportamentos, e sim como reflexo das interdependências entre os indivíduos em interação.

No horizonte institucionalista, a redução da inadimplência passaria, basicamente, pela formulação e pela aplicação de leis e medidas que punissem os indivíduos em caso de não-pagamento. (ADAMS; GRAHAM; PISCHKE, 1984). Os estudos da sociologia econômica e o trabalho de Avner Greif em torno das instituições *self-enforcing* inscrevem-se em outra perspectiva. O que faz falta ao horizonte institucionalista é a análise tanto das motivações (GREIF, 2005) como das redes sociais em que se inserem os comportamentos dos indivíduos.

2.2 – Virtudes e Perigos dos Laços Pessoais

Independentemente das tecnologias adotadas – bancos da comunidade, grupos solidários ou empréstimos individuais (CANALES, 2007) –, o traço fundamental das organizações contemporâneas de microfinanças é a utilização de redes sociais e vínculos personalizados como elementos decisivos de obtenção de informações e construção da confiança necessária ao seu funcionamento. (GHATAK, 1999; WESTLEY, 2008).

É bem verdade – como bem o mostra o importante trabalho crítico de Marr (2004) – que o nível de informação dos participantes de um banco da comunidade a respeito dos negócios dos outros é relativamente baixo, já que o custo de transação para obter dados precisos a este respeito é elevado. O trabalho de Marr (2004) se insurge contra a visão ingênua e romântica que faz da “comunidade” uma realidade homogênea, sem contradições e de onde o poder e a desigualdade estão ausentes. Mas será que o clientelismo, a ausência de racionalidade econômica na atribuição dos empréstimos e a dominação sofrida pelos mais pobres que Ana Marr constatou em seu trabalho são inerentes às finanças de proximidade?

É claro que a resposta a esta pergunta passa, em grande parte, pelo estudo do contexto em que as organizações vão operar e, especialmente, pelo ambiente institucional existente, tal como a nova economia institucional o concebe. Mas o formato institucional das organizações e, particularmente, o papel do agente de crédito, bem como a natureza dos incentivos a partir dos quais trabalha, são essenciais.

É surpreendentemente escassa a literatura sobre a figura do agente de crédito nas organizações contemporâneas de microfinanças. (CANALES, 2007). Ela pode ser dividida em duas vertentes básicas. Por um lado, há autores que estudam sua atuação com base fundamentalmente na teoria da agência. É o caso de Fuentes (1996); Aubert; Janvry e Sadoulet (2007) e Armendariz de Aghion e Murdoch (2005), por exemplo, constrói um modelo em que o agente de crédito pertence à comunidade e, com isso, detém informações que dificilmente alguém de fora seria capaz de reunir.

A literatura baseada na teoria da agência discute a atuação dos agentes de crédito a partir de suas diferentes modalidades de remuneração (incluindo aí, explicitamente, a possibilidade de que parte dos ganhos dos funcionários venha de pagamentos não-declarados que lhes seriam feitos por clientes (AUBERT; JANVRYE; SADOULET, 2002), com ênfase, portanto, no desenho dos contratos que vão reger o que fazem.

Outra vertente da literatura coloca acento na dimensão sociológica da relação entre o agente de crédito e a população junto à qual ele trabalha. Sua principal virtude, para o que aqui nos interessa, é que fortalece o caráter endógeno das instituições (GREIF, 2005) e coloca as motivações dos indivíduos no interior das redes sociais em que se inserem. Guérin e Santos (2007), por exemplo, criticam as abordagens do tema baseadas na teoria da agência, por fazerem do agente de crédito uma espécie de marionete desenraizada socialmente. Canales (2007) mostra como os laços informais e a ligação afetiva entre clientes e agente de crédito permitem não apenas melhor conhecimento por parte deste último da situação local em que atua mas também lhe oferecem poderosos instrumentos de pressão para aumentar as probabilidades de reembolso. Os agentes de crédito não são apenas cumpridores de determinações vindas das organizações a que pertencem: eles têm significativa margem de liberdade nas decisões que tomam. O trabalho de Ferrary (2003) vai também na mesma direção: mesmo organizações formais como os bancos parisienses apoiam-se em sistemas de proximidade e na construção, por parte dos gerentes, de vínculos personalizados com o meio social da clientela onde atuam.

3 – UM SISTEMA DE CRÉDITO CRIADO PELO ESTADO

3.1 – Solução Administrativa ao Problema da Seleção dos Clientes

Foi sob intensa pressão do Movimento Sindical de Trabalhadores Rurais que se formou, em 1995, no Brasil, o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf). Ele tem o objetivo

explícito de romper com a marca dominante das políticas agrícolas brasileiras até então: a sistemática transferência de recursos públicos subsidiados basicamente a grandes proprietários ou, quando muito, àquelas camadas mais prósperas da agricultura familiar, situadas no Sul do país e altamente integradas à agroindústria.

O Pronaf enfrenta dois desafios básicos, que serão decisivos para sua evolução institucional:

- a) embora o programa se apoie em recursos públicos, ele é levado adiante por bancos comerciais. Existe, portanto, desde o início, uma tensão entre o objetivo de ampliar a base social da política de crédito e as necessidades bancárias de obtenção de informações e garantias capazes de reduzir os riscos de inadimplência;
- b) o programa visa corrigir uma distorção histórica da política de crédito rural, permitindo que os recursos cheguem a milhões de famílias que, até então, a eles não tinham acesso. Mas estas famílias teriam que ser selecionadas evitando que grandes proprietários, profissionais liberais ou assalariados de alta renda do interior do país, que possuíssem um sítio de recreio, pudessem ser caracterizados como “agricultores familiares”. Este desafio foi enfrentado pelo apelo à participação de organizações locais, como o movimento sindical de trabalhadores rurais e as organizações estaduais de assistência técnica e extensão rural. Estas organizações são fortemente inseridas localmente. No entanto, sua capacidade de selecionar clientes é extremamente limitada. O que elas podiam fazer – e fizeram – era eliminar aqueles que não pertenciam ao público potencial do programa e oferecer algum auxílio administrativo para facilitar o preenchimento de formulários, reduzindo os custos bancários na administração do programa. O que elas não podiam fazer era selecionar clientes pela qualidade de seus projetos ou pelo conhecimento individualizado de cada tomador e por sua disposição a devolver no prazo os recursos tomados.

Este duplo desafio (bancos comerciais e de desenvolvimento pertencentes ao Estado, conduzidos a atender um público que não faz parte de sua

clientela, por um lado, e clientes selecionados por suas características socioeconômicas e não pela qualidade de seus projetos ou por sua disposição de pagamento, por outro) foi enfrentado basicamente de duas maneiras. Os bancos estatais passaram a receber diretamente do Tesouro recompensa por trabalharem com o público do Pronaf. (BITTENCOURT, 2003). Além disso, em muitos municípios foram constituídos fundos de aval a partir dos recursos do próprio Pronaf (PARENTE, 2007) e que serviriam de garantia ao banco em caso de não-pagamento. Quanto à seleção do público do programa, foi criada a Declaração de Aptidão ao Pronaf (DAP), documento emitido seja pelo sindicato local, pelo escritório local de extensão rural ou outras organizações credenciadas pelo Ministério do Desenvolvimento Agrário capazes de atestar que o agricultor realmente correspondia ao que era definido como o público do programa pela política governamental.

A pergunta básica na construção de qualquer organização financeira – como montar um sistema de informações capaz de selecionar os clientes dotados dos melhores projetos e das melhores condições de pagamento – recebeu, no âmbito do Pronaf, uma resposta político-administrativa.

3.2 – Garantia Estatal e Tecnologias de Empréstimo

O caminho encontrado para ampliar de maneira rápida o público do Pronaf foi a criação de uma vertente em seu interior, voltada especialmente a populações vivendo próximo à linha de pobreza. Hoje, o atendimento aos segmentos que se encontram na base da pirâmide social da agricultura familiar (o Pronaf B) visa à agricultores com faturamento bruto anual até R\$ 4.000,00, excluídos os benefícios da previdência social e o bolsa-família. O programa assume claramente que são famílias pluriativas que, na maior parte dos casos, não retiram do estabelecimento o essencial de seus meios de vida. Estas famílias fazem jus a empréstimos de até R\$ 1.500,00, valor a ser reembolsado em até dois anos após a tomada do financiamento. A taxa de juros é de 0,5% ao ano e há um bônus de adimplência de 25% do valor principal.

Mas a grande novidade desta nova vertente do Pronaf (o Pronaf B, que se concentrou no Nordeste, nas áreas mais pobres de Minas Gerais e no

Norte do país) é que não há risco bancário nas operações. Convém destacar cinco traços básicos do Pronaf B que vão fundamentar as novas tecnologias de empréstimos expostas na parte 4 deste trabalho:

- a) os tomadores de empréstimo não tinham qualquer relação orgânica com o banco de quem tomavam o empréstimo;
- b) os atores locais envolvidos com a concessão dos empréstimos (sindicatos e extensão) estão interessados fundamentalmente em ampliar o público do programa e cumprir as exigências formais necessárias para esta finalidade;
- c) não existe projeto produtivo específico a cada produtor, onde as chances e os riscos sejam avaliados;
- d) as informações sobre crédito limitam-se às dos serviços de proteção ao crédito e são apenas negativas. Não há qualquer dispositivo capaz de valorizar informações positivas quanto à capacidade de pagamento dos atores;
- e) neste contexto, não é de estranhar que atores locais (políticos, sindicalistas) estimulem os agricultores a não honrarem seus compromissos, tanto pelo fato de o crédito ser um direito ligado ao pagamento de uma imensa dívida social como com o argumento de que haverá renegociação dos débitos. Na verdade, o contexto geral de implantação do Pronaf é o de um país cujas políticas públicas nunca sinalizaram claramente a noção de risco para a atividade agrícola, a começar pela agricultura patronal.

3.3 – Dados sobre Inadimplência

Estas cinco características resumem a modalidade convencional de atribuição do Pronaf B, que, desde 2005, começa a ser substituída por tecnologias cuja exposição é objeto da parte 4 deste trabalho. Nesta modalidade convencional, o saldo devedor dos agricultores, em outubro de 2007, era de 895 milhões de reais. Deste total, 280 milhões estavam em atraso. Dos 768 mil agricultores contemplados com o financiamento, 229 mil não haviam honrado pontualmente seus compromissos. Diante deste

nível de inadimplência, o governo federal decidiu, em dezembro de 2007, suspender novos financiamentos em municípios em que os não-pagamentos se elevaram a mais de 15% do total e onde há mais de 50 contratos.

Existem nada menos que 1.029 municípios, dos quais a maior parte encontra-se nos estados do Nordeste, que superam 15% de inadimplência e, ao mesmo tempo, o número de 50 contratos em atraso.

Convém chamar a atenção para dois elementos que explicam a adoção por parte do Banco do Nordeste e do governo federal das novas tecnológicas de empréstimos examinadas logo abaixo:

- a) a inadimplência é tão generalizada que não poderia ser atribuída a qualquer circunstância local ligada a fatores climáticos ou mercadológicos. Há duas justificativas para esta afirmação. Em primeiro lugar, fatores climáticos negativos não podem ser tratados como surpresa, mas ocorrem de maneira regular na região. Foram considerados – dentre os municípios com mais de 50 contratos e mais de 15% de inadimplência – os dez que apresentam maior proporção de contratos não-pagos. Verificou-se então, entre estes dez municípios de maior proporção de contratos não-pagos, quantos registraram, junto à Secretaria Nacional de Defesa Civil², a decretação de estado de urgência ou calamidade entre 2004 e 2007. Dos dez municípios com maior proporção de inadimplência, nenhum teve episódios climáticos que justificassem o não-pagamento dos empréstimos por seca ou inundação. Foram então considerados os dez municípios que apresentaram a maior quantidade absoluta de contratos não-pagos, verificando-se em quantos, entre estes, o estado de emergência ou calamidade foi decretado: somente em três deles.

4 – O AGROAMIGO

Tecnologias de empréstimo baseadas em relações de proximidade, com um papel de destaque ao agente de crédito, podem reverter o quadro de

² Disponível em: <<http://www.defesacivil.gov.br/situacao/municipios.asp>>.

inadimplência acima descrito? Os três primeiros anos de funcionamento do Agroamigo fornecem indicações bastante promissoras a este respeito. De uma carteira total de R\$ 284,7 milhões emprestados sob esta nova modalidade, apenas 3,2% estavam em atraso. Dos 260 mil agricultores que tomaram Pronaf a partir do Agroamigo, 17 mil estavam em atraso.

A grande novidade do Agroamigo é que os financiamentos passam a ser geridos por um assessor de crédito, responsável por uma carteira de projetos e que estabelece uma relação personalizada com cada agricultor beneficiário do programa. Vejamos a questão mais de perto:

- a) a base da nova tecnologia de empréstimo está na proximidade e no conhecimento pessoal que existe entre o assessor de crédito e o agricultor. O agricultor não tem mais a relação impessoal com uma instância que não pertence a sua vida cotidiana e que lhe serve apenas de meio de chegada do dinheiro: o banco. Ter acesso ao crédito depende agora da elaboração de um projeto na companhia de alguém que pertence a sua comunidade. O assessor de crédito é um técnico agrícola que procura transmitir ao tomador do empréstimo a ideia de que os recursos não lhe são atribuídos simplesmente por um “direito”, mas como parte de um projeto de geração de renda. Passa a existir entre o agricultor e o programa um ponto de contato encarnado, corporificado numa figura que pertence ao universo social local. É importante levar em conta um intenso – e contínuo – trabalho de formação dos agentes de crédito não apenas em técnicas contábeis e administrativas, mas, sobretudo, no que se refere a sua missão. Da mesma forma que o mostra Ferrary (2006, p. 679), no estudo do microcrédito dirigido a desempregados na França, no Agroamigo, igualmente,

o contrato de financiamento torna-se um pretexto para a construção de um laço social entre o financiador e o financiado, pelo qual vão transitar não apenas recursos financeiros mas igualmente conselhos, recursos não-monetários, relações, sustentação psicológica e uma valorização simbólica da atividade profissional.

O vínculo personalizado com o assessor de crédito inscreve o pagamento da dívida no interior das obrigações em torno das quais se faz a própria

reprodução da vida local. O não-pagamento, portanto, envolve quebra não de um compromisso genérico e anônimo, mas da reciprocidade que é básica na construção dos vínculos de uma sociedade de interconhecimento;

- b) atualmente, existem 400 assessores de crédito que operam estas novas tecnologias de empréstimo e a ideia é que este número se estabilize em torno de 500 até o fim de 2008. Cada um deles é responsável pela gestão de uma carteira de projetos. Em média, cada assessor de crédito deve chegar a 1.200 clientes a cada dois anos, período pelo qual acompanha seus projetos.³ A remuneração deste agente de crédito corresponde à mistura entre um pagamento fixo de R\$ 600,00, mais uma remuneração variável em função do tamanho da carteira e da adimplência. Isso significa que, embora não haja risco na operação para o banco que concede o empréstimo, este risco é real para o agente de crédito que concretiza a operação;
- c) o Agroamigo possui uma forma de organização interna que favorece incorporar a noção de risco ao conjunto dos atores que o compõem. Da mesma forma que no Crediamigo e no Crediamigo Comunidade, o assessor de crédito do Agroamigo não é funcionário do Banco do Nordeste do Brasil (BNB). O programa é gerenciado por uma Organização Não-Governamental (o Instituto Nordeste Cidadania), dirigida por funcionários do BNB. Esta modalidade de organização reduz imensamente os custos, já que as remunerações dos assessores de crédito são inferiores às de bancários. Além disso, esta forma de operacionalização permite reduzir o atendimento dos clientes na própria agência, o que é um importante elemento de redução de custos. Os assessores de crédito são sistematicamente avaliados não apenas pelo desempenho de sua carteira mas também por monitores

³ Guérin e Kumar (2007) consideram excessivo o tamanho da carteira gerida pelos agentes de crédito da região que estudaram, na Índia: igualmente de 1.200 clientes. Mas, no caso brasileiro, os assessores de crédito se deslocam em motocicletas e contam com estradas, ao que tudo indica, em melhores condições que na Índia. Além disso, é parte decisiva da formação dos assessores de crédito brasileiros tomar distância da politização dos empréstimos, que é um dos traços essenciais da atuação das Organizações Não Governamentais (ONGs) indianas, que chegam a convocar clientes para participar de manifestações eleitorais, o que seria impensável para um assessor de crédito brasileiro.

que também entram em contato direto com os clientes e têm a função de impedir desvios na metodologia antes que estes se traduzam em deterioração da qualidade da carteira de crédito. A estrutura do Agroamigo é custeada pelo pagamento feito pelo governo federal de 6% de comissão sobre o total financiado para a gestão do Pronaf B;

- d) o grande risco que pesa sobre a eficiência destas novas tecnologias de empréstimos é que os agricultores que tomaram crédito com base nos métodos convencionais não sejam suficientemente pressionados a pagar seus empréstimos.

5 – CONCLUSÕES

É possível reverter o quadro de crescente inadimplência do Pronaf B e, por aí, recuperar os objetivos de uma das mais importantes iniciativas brasileiras de luta contra a pobreza e pelo estímulo à geração de renda. É perfeitamente compreensível que tanto as populações beneficiárias do Pronaf B quanto os atores sociais que junto a elas atuam – a extensão rural e o sindicalismo – tratem o crédito muito mais como um direito do que como parte de um contrato que envolve riscos e obrigações. A tradição da política agrícola brasileira, durante décadas, consolidou a ausência da noção de risco na relação entre Estado e fazendeiros. Ao eliminar o risco bancário das operações do Pronaf B, foi aberto o caminho para a real massificação dos financiamentos.

Ao mesmo tempo, consolidaram-se práticas locais que acabaram por fazer do crédito pouco mais que uma modalidade de transferência de renda.

A introdução de tecnologias de empréstimo que valorizem a proximidade pessoal entre assessor de crédito e agricultor pode ser um fator decisivo para mudar esta atitude. Por um lado, o assessor de crédito compõe uma rede social localizada, que faz da reciprocidade entre seus participantes um dos elementos da própria vida cotidiana. Atribuir crédito passa a ser não a expressão de um direito genérico – como receber a aposentadoria ou o Bolsa família –, mas um gesto de confiança, para o qual a retribuição é básica na

própria construção da vida social. A existência deste vínculo personalizado permite que a relação com um elemento aparentemente tão impessoal – o dinheiro – seja inserida em motivações decisivas para a decisão de pagar ou não os empréstimos. É claro que esta relação pessoal deve trazer ao agricultor elementos que ele não possuía anteriormente em termos de informação e abertura de novas possibilidades de uso de seus recursos e, ao que tudo indica, o assessor de crédito está especialmente preparado para fazê-lo.

Mas exatamente aí está a tensão de cujo desenvolvimento vai depender a evolução do Pronaf. Para que o assessor de crédito possa fazer sentir os recursos que atribui como base de aplicações cujos resultados devem ser devolvidos pontualmente, ele terá que dispor da possibilidade de negar financiamentos àqueles que – a seu critério – não preenchem os critérios para tanto. A verdade é que, até agora, esta possibilidade é muito reduzida, já que, em princípio, para receber o crédito, basta que o agricultor preencha certos requisitos formais. Introduzir critérios qualitativos nesta relação é algo inédito. Não há organização creditícia que possa funcionar sem dispor de mecanismos a partir dos quais financiamentos possam ser recusados. Se estes mecanismos forem os convencionais – patrimônio, garantias e cadastro negativo –, a seleção terá natureza socialmente negativa. Aí, reside a utilidade das tecnologias de proximidade. Mas é fundamental que a atribuição do crédito deixe de ser uma decorrência automática da condição de agricultor familiar de baixa renda e passe, de fato, a exprimir a elaboração de um projeto e a relação de confiança entre o agricultor e a organização que o financia, por meio do assessor de crédito.

Além disso – e mais importante –, o efeito real da introdução de tecnologias de proximidade nos empréstimos dependerá do sentimento de que a perpetuação da inadimplência será seriamente punida. Exatamente por se tratar de público de baixíssima renda, é fundamental que circunstâncias objetivas (catástrofes naturais, doenças) envolvendo atrasos no pagamento não sejam consideradas da mesma maneira que a disposição ao não-pagamento gerada por expectativa de renegociação. Ainda assim,

é fundamental fortalecer mecanismos que sinalizem claramente aos indivíduos que o não-pagamento pontual de seus compromissos será objeto de punição, salvo situações muito excepcionais.

O horizonte institucionalista insiste no quadro legal e na capacidade de cumprimento de leis que sinalizem aos atores os benefícios e os riscos dos contratos em que se envolvem. A sociologia contemporânea e a perspectiva que procura estudar a capacidade de *self-enforcing* das instituições coloca ênfase tanto nas redes sociais em que se localizam os atores como nas motivações a partir das quais agem. A junção destas duas perspectivas é especialmente interessante em estudos sobre sistemas de crédito, como mostra o trabalho de Greif (2005). Sua consequência prática, para o nosso caso, é que os resultados das tecnologias de proximidade do Agroamigo não dependem apenas de sua execução correta mas também da efetiva incorporação, por parte de todos os protagonistas deste processo – movimentos sociais, atores políticos locais e extensão –, de que mesmo os pobres podem ser portadores de contratos e que, portanto, estão submetidos a riscos e possibilidades de punições.

REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, R. **Paradigmas do capitalismo agrário em questão**. São Paulo: EDUSP, 2008.

_____. A densa vida financeira das famílias pobres. In: ABRAMOVAY, R. (Org.). **Laços financeiros na luta contra a pobreza**. São Paulo: FAPESP, 2004.

ABRAMOVAY, R.; VEIGA, J. E. da. **Novas instituições para o desenvolvimento rural**: o caso do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar. Brasília, DF: IPEA, 1999. (Texto para Discussão, 641).

ADAMS, D.; GRAHAM, D.; PISCHKE, J. D. V. **Undermining rural development with cheap credit**. Boulder: Westview Press, 1984.

ALVARADO, J.; GALARZA, F.; WENNER, M. D. Introducción. In: WENNER, M.; ALVARADO, J.; GALARZA, F. (Org.). **Prácticas prometedoras en finanzas rurales**: experiencias de América Latina y el Caribe. San José: Centro Peruano de Estudios Sociales, 2002

ARMENDÁRIZ DE AGHION; MURDOCH, J. **The economics of microfinance**. Cambridge: The MIT Press, 2005.

AUBERT, C.; JANVRY, A. de; SADOULET, E. **Lending to poor borrowers and incentives for micro-credit agents**. [S.l.], 2002. Disponível em: <<http://www.csae.ox.ac.uk/conferences/2002-UPaGiSSA/papers/Aubert-csae2002.pdf>>. Acesso em: 15 dez. 2007.

BHATT, N.; YAN-TANG, S. Delivering microfinance in developing countries: controversies and policy perspectives. **Policy Studies Journal**, v. 29, n. 2, p. 319-333, 2001.

BITTENCOURT, G. A. **Abrindo a caixa-preta**: o financiamento da agricultura familiar no Brasil. 2003. 243. f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico, Espaço e Meio Ambiente) - Instituto de

Economia da Universidade Estadual de Campinas, Universidade de Campinas, Campinas, 2003.

BITTENCOURT, G. A.; MAGALHÃES, R.; ABRAMOVAY, R. Informação de crédito: um meio para ampliar o acesso dos mais pobres ao sistema financeiro. **Pesquisa & Debate**, São Paulo, v. 16, n. 2, p. 203-248, 2005.

CANALES, R. **Weaving straw into gold**: enhancing microcredit impact through personal involvement. [S.l.]: MIT Sloan School of Management, 2006. Disponível em: <http://www.mit.edu/~rcanales/straw_gold.pdf>. Acesso em: 20 dez. 2007.

CASSAR, A.; CROWLEY, L.; WYDICK, B. The effect of social capital on group loan repayment: evidence from field experiments. **The Economic Journal**, v. 117, n. 517, p. 85-106, 2007.

COASE, R. H. The problem of social cost. **Journal of Law and Economics**, v. 3, p. 1-44, 1960.

DIAS, J.; DINIZ, J. H. Crédito rural e economia solidária no Sub-médio São Francisco. In: ABRAMOVAY, R. (Org.). **Laços financeiros na luta contra a pobreza**. São Paulo: FAPESP, 2004.

FERRARY, M. Trust and social capital in the regulation of lending activities. **Journal of Socio-economics**, v. 31, p. 673-699, 2003.

_____. Microfinance et lutte contre l'exclusion: du contrat formel de financement au contrat implicite de socialisation. **Sociologies Pratiques**, n. 13, p. 61-76, 2006.

FLANDRIN LE MAIRE, G.; FONTAGNE, A. Bancarisation des milieux ruraux indiens par le biais de la microfinance. **Horizons Bancaires**, n. 334, p. 23-31, 2007.

FLIGSTEIN, N. **The architecture of the markets**. Princeton: New Jersey Princeton University Press, 2001.

FUENTES, G. A. The use of village agents in rural credit delivery. **The Journal of Development Studies**, v. 33, n. 2, p. 188-209, 1996.

GARCIA JR., A. **Terra de trabalho**. São Paulo: Paz e Terra, 1983.

GHATAK, M. Group lending, local information and peer selection. **Journal of Development Economics**, v. 60, n. 1, p. 27-50, 1999.

GOMES DA SILVA, A. Pronaf B: uma política inconclusa. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE SOCIOLOGIA, 13., 2007, Recife. **Anais...** Recife: UFPE, 2007.

GÓMEZ SOTO, F.; VEGA, C. G. **Formas de asociación cooperativa y su participación en la provisión de servicios financieros en las áreas rurales de México**: programa finanzas rurales. Ciudad de México: The Ohio State University, 2006. Disponível em: <<http://www.cide.edu/cide-osu/documentos/AFIRMA4.pdf>>. Acesso em: 3 jan. 2008.

GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, v. 91, p. 481-510, 1985.

GREIF, A. **Self-enforcing institutions**: comparative and historical institutional analysis. [S.l.]: European School on New Institutional Economics, 2004. Mimeografado.

_____. **Institutions**: theory and history. New York: Cambridge University Press, 2005.

GREMAUD, A. P.; TONETO, R. A descentralização do financiamento rural na Indonésia é um Exemplo para o Brasil?. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 34, n. 4, p. 591-606, 2003.

GUERIN, D.; SANTOS, K. Clientélisme, courtage et gestion des risques en microfinance: étude de cas en Inde du Sud. **Autrepart**, n. 44, p. 3-16, 2007.

GUIRKINGER, C.; BOUCHER, S. Credit constraints and productivity in peruvian agriculture. In: REUNIÃO ANNUAL DA WESTERN AGRICULTURAL ECONOMICS ASSOCIATION, 2005, San Francisco. **Apresentação...** San Francisco, 2005.

HARRISS-WHITE, B. The question of traders as credit agents in India. In: BOUMAN, F.J.A.; HOSPES, O. **Financial landscapes reconstructed the fine art of mapping development**. Boulder: Westview Press, 1994.

JAIN, P.; MOORE, M. **What makes microcredit programs effective?: fashionable fallacies and workable realities**. Brighton: Institute of Development Studies, 2003. (IDS Working Paper, 177).

MARR, A. A challenge to the orthodoxy concerning microfinance and poverty reduction. **Journal of Microfinance**, v. 5, n. 2, p. 7-42, 2004.

MARTOWIJOYO, S. Indonesian microfinance at the crossroads caught between popular and populist policies. **Essays on Regulation and Supervision**, n. 23, p. 16, 2007.

MCINTOSH, C.; WYDICK, B. **A decomposition of screening and incentive effects in credit information systems**. Berkeley: UC Berkeley, 2004. Disponível em: <<http://are.berkeley.edu/courses/DEVELWORK/papers/Theory.pdf>>. Acesso em: 3 jan. 2008.

MEYER, R. Microfinance services for agriculture: opportunities and challenges. In: COLLOQUIUM ON WHAT FORM OF MICROFINANCE FOR FARMERS IN THE DEVELOPING WORLD, 2007, Paris. **Anais...** Paris, 2007.

MUÑOZ RODRIGUEZ, M. et al. **Mercados e instituciones financieras rurales**. Ciudad de México: CIESTAAM, 2002.

MUÑOZ RODRIGUEZ, M. V.; CORTÉS, H. S.; CÁRDENAS, J. R. A. **Mercados e instituciones financieras rurales**. Ciudad de México: CIESTAAM, 2002.

NORTH, D. C. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

OUÉDRAOGO, A. Les enjeux de la microfinance en Afrique de l'Ouest". **Horizons Bancaires**, n. 334, p. 33-35, 2007.

PARENTE, S. **Mercado financeiro e a população de baixa renda**. [S.l.]: CEPAL, 2003. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pre/SeMicro/Trabalhos/02_4_Silvana.pdf>. Acesso em: 20 dez. 2007.

RITCHIE, A. **Community-based financial organizations: a solution to access in remote rural areas?**. Washington, DC: The World Bank, 2007. (Agriculture and Rural Development Discussion Paper, 34).

SCHREINER, M.; YARON, J. **Development finance institutions: measuring their subsidy**. Washington, DC: The World Bank, 2001.

TIMBERG, T.; AIYAR, C. Informal credit markets in India. **Economic Development and Cultural Change**, v. 33, p. 43-59, 1984.

TRIVELLI, C.; VENERO, H. **Banca de desarrollo para el agro: experiencias en curso en América Latina**. Lima: Institutos de Estudios Peruanos, 2007.

VON BASTELAER, T. **Does social capital facilitate the poor's access to credit?: social capital initiative**. Washington, DC: The World Bank Social Development Family Environmentally and Socially Sustainable Development Network, 1999. Disponível em: <<http://www.inform.umd.edu/IRIS/IRIS/docs/SCI-WPS-08.pdf>>. Acesso em: 14 jul. 2003.

WENNER, M.; GALARZA, J. A. F. (Org.). **Prácticas prometedoras en finanzas rurales: experiencias de América Latina y el Caribe**. San José: Centro Peruano de Estudios Sociales, 2002.

WESTLEY, G. **A tale of four village banking programs best practices in Latin America**. Washington, DC: Inter-American Development Bank, 2004. Disponível em: <<http://www.ruralfinance.org/servlet/BinaryDownlo>

aderServlet?filename=1128006058947_A_tale_of_four_village_banking_programs.pdf>. Acesso em: 2 jan. 2008.

WILLIAMSON, O. E. The new institutional economics: taking stock, looking ahead. **Journal of Economic Literature**, v. 38, p. 595-613, Sept. 2000.

WORLD BANK. **World development report: equity and development**. Washington, DC, 2006.

ZELLER, M.; MEYER, R. L. (Ed.). **The triangle of microfinance: financial sustainability, outreach and impact**. Baltimore: The John Hopkins University Press, 2002.

ZELLER, M. Models of rural financial institutions. In: PAVING THE WAY FORWARD FOR RURAL FINANCE: AN INTERNATIONAL CONFERENCE ON BEST PRACTICES, 2003, Washington, DC. **Lead Theme Paper...** Washington, DC: USAID, 2003. Disponível em: <<http://www.basis.wisc.edu/rfc/agenda.html>>. Acesso em: 20 dez. 2007.

Metodologia Qualitativa em Avaliação de Políticas Públicas: Constatações a partir de Pesquisa sobre o Pronaf em Caucaia, Ceará

Iracy Soares Ribeiro Maciel

- Mestre em Avaliação de Políticas Públicas pela Universidade Federal do Ceará (UFC);
- Trabalha no Banco do Nordeste (BNB) – Escritório Técnico de Estudos Econômicos do Nordeste (Etene), onde atua como coordenadora de estudos e pesquisas, no desenvolvimento de avaliações de políticas e programas.

Cátia Regina Muniz

- Mestre em Antropologia Social e Doutora em Ciências Sociais pela Universidade Estadual de Campinas (Unicamp);
- Bolsista do Programa de Apoio a Projetos Institucionais com a Participação de Recém-Doutores (Prodoc)/Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (Capes) no Programa de Pós-Graduação em Educação da UFC.

Lea Carvalho Rodrigues

- Mestre em Antropologia Social;
- Doutora em Ciências Sociais pela Unicamp;
- Pós-Doutorado em Antropologia Social no CIESAS/México;
- Professora Associada I do Departamento de Ciências Sociais da UFC.

1 – INTRODUÇÃO: A AVALIAÇÃO DE POLÍTICAS PÚBLICAS NO BRASIL

Nas últimas décadas a avaliação de políticas e programas governamentais vem assumindo grande relevância para as tarefas de planejamento e gestão, no Brasil, notadamente na formulação das intervenções governamentais. As metodologias de avaliação de políticas e programas têm-se revelado importantes instrumentos para a tomada de decisões em relação à criação, implementação e redirecionamento das ações de governo, tendo em vista executá-las com a máxima eficiência, eficácia e efetividade possíveis. Desse modo, além de medir resultados, a avaliação possui também aspectos qualitativos, quando permite conclusões sobre o valor das intervenções por parte dos avaliadores internos ou externos, bem como por parte dos usuários ou beneficiários.

Entretanto, como já enfatizado em Rodrigues (2008), é ainda um campo de reflexão e experimentação incipiente no Brasil, prevalecendo a utilização de modelos exógenos, à exceção de poucos lócus de investigação e produção de conhecimento, como o Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas da Universidade Federal do Maranhão (UFMA), cujas publicações estão-se tornando referência na área. (SILVA, 2008). Também a Fundação Oswaldo Cruz (Fiocruz) tem-se destacado, em especial pela produção de pesquisadores vinculados à Escola Nacional de Saúde Pública Sérgio Arouca, daquela mesma fundação. (MINAYO; ASSIS; SOUZA, 2005). Estas abordagens trazem propostas inovadoras frente àquelas mais tradicionais, que privilegiam o caráter técnico-operativo da avaliação, aspecto já tratado com mais vagar em Rodrigues (2008), sobretudo, porque consideram a política pública como resultante de pressões sociais, contemplando ações e interesses diversos, além de proporem metodologias menos ortodoxas à avaliação, como a triangulação de métodos, que introduz aos pesquisadores brasileiros abordagens novas no trato das políticas públicas. Isto porque tais orientações tratam de privilegiar o diálogo entre diferentes perspectivas teórico-metodológicas e a valorização do contexto.¹

¹ Esta perspectiva originalmente desenvolvida por Norman Denzin, no início da década de 1970, foi um

As abordagens inovadoras na área de políticas públicas, no plano internacional, caracterizam-se por adotar o paradigma interpretativo, partindo do pressuposto de que o conhecimento produzido é multidimensional e nega a existência de uma verdade absoluta. Dessa forma, postula que toda explicação de sucessos e fracassos das políticas públicas é parcial. Do ponto de vista dos instrumentais metodológicos, o foco tem sido a realização de estudos etnográficos a partir de estratégias metodológicas, como estudos de situações sociais e de redes sociais, com o recurso às técnicas de observação de campo e à realização de entrevistas aprofundadas, além da aplicação de técnicas de coleta de dados qualitativos por meio de grupos focais. Com foco nos chamados *Mixed methods*, próximos à Triangulação de dados, temos Greene (2007). Uma abordagem inovadora, pautada em modelos experienciais, é proposta por Lejano (2006), focada no caráter dialógico da avaliação, na integração e articulação com a ação e na percepção dos significados das políticas por diferentes audiências. Sobre os diferentes tipos de conhecimento que orientam as organizações na sua prática, temos as propostas de Yanow (2004).

Foram estas perspectivas que orientaram a pesquisa cujos dados são trazidos à reflexão neste artigo, salientando, sobretudo, a importância da articulação entre técnicas quantitativas e qualitativas para a melhor compreensão dos resultados de uma política, no caso, a referente à agricultura familiar, como veremos mais adiante.

2 – A PESQUISA SOBRE O PRONAF EM CAUCAIA

Com o intuito de contribuir para as discussões metodológicas na área de políticas públicas, trazemos aspectos identificados em pesquisa

passo importante para firmar a pesquisa qualitativa nos Estados Unidos, e está na base de propostas como a dos chamados *Mixed Methods* e a incorporação do paradigma hermenêutico na avaliação de políticas. Mais que isto, a abertura agora é para a convivência de diferentes paradigmas na análise, como a proposta presente na perspectiva dialética de Greene (2007), bem como na de Creswell e Clark (2007).

realizada com beneficiários do Pronaf-B, em Caucaia, Ceará,² que resultou na dissertação de mestrado intitulada Avaliação da Metodologia do Agroamigo³ em Caucaia, Ceará. (MACIEL, 2009). Referida pesquisa teve como principal objetivo identificar os efeitos da exposição do Pronaf-B à metodologia do Agroamigo para o aperfeiçoamento do respectivo processo de crédito. Esta análise deu-se na perspectiva dos beneficiários do programa e de seus mediadores: Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural do Estado do Ceará (Ematerce); Instituto Nordeste Cidadania (Inec); Banco do Nordeste do Brasil S.A. (BNB); Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA); Secretaria de Agricultura Familiar (SAF); Secretaria Municipal de Agricultura; Sindicato dos Trabalhadores Rurais.

Para a definição da população de agricultores familiares que fariam parte da pesquisa, foram adotados os seguintes cortes ou critérios: dentre os agricultores que haviam realizado pelo menos três operações de crédito no âmbito do Pronaf, foram selecionados aqueles que contrataram operação pela sistemática convencional, em Caucaia, no mês de janeiro de 2006; em seguida, identificaram-se os agricultores deste grupo que firmaram ao menos uma dessas operações pela metodologia do Agroamigo, no decorrer de 2006 e 2007. Esta condição teve como objetivo possibilitar a comparação e a análise em relação a cada premissa da metodologia adotada, no sentido de contribuir para a melhoria do processo de crédito e, consequentemente, de seus resultados. Deste modo, chegou-se ao universo da pesquisa: uma população de 41 famílias de agricultores pertencentes ao grupo B do Pronaf.

Os clientes assim selecionados estavam distribuídos em 16 localidades do Município de Caucaia,⁴ a saber: Boqueirão, Boqueirãozinho, Cabatan,

2 A pesquisa teve como principal objetivo avaliar a metodologia do Agroamigo como proposta de qualificação do crédito do Pronaf-B. Nessa perspectiva, buscou-se compreender aspectos relacionados aos pressupostos metodológicos, principalmente quanto à agilidade e adequação do crédito, índices de adimplência, como também produção, renda, condições de vida e nível de organização.

3 O Agroamigo é o Programa de Microcrédito Rural do BNB que atende os beneficiários do Pronaf-B por meio de profissionais especializados, nas próprias comunidades rurais, viabilização do crédito adequada à necessidade de cada agricultor familiar, bem como orientação e acompanhamento, conforme o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado (PNMPO).

4 O Município de Caucaia pertence à Região Metropolitana de Fortaleza, capital do Estado do Ceará e,

Capuan, Caraúbas, Carrapicho, Feijão, Feijão de Baixo, Feijão do Meio, Ipu Corrente, Jandaiguaba, Lagoa do Barro, Pirapora, Porteiras, Umburanas e Várzea do Juá. Desse modo, o universo da pesquisa abrangeu cinco distritos. Na sede do município, estão 51% da população pesquisada. O distrito de Bom Princípio conta com 32%; Guararu, com 10%; Tucunduba, com 5%; e Mirambé; com 2%. Com essa população, foi realizada a pesquisa na forma de censo.

Como instrumentos de pesquisa, foram definidos: aplicação de questionários, com questões fechadas e abertas; realização de entrevistas inicialmente pensadas como semiestruturadas, mas que tenderam a entrevistas abertas em razão da duração média de 60 minutos, além das observações de campo.

O questionário/roteiro de entrevista foi cuidadosamente construído e melhorado pelas reflexões oriundas das leituras, da aplicação de teste-piloto e dos encontros de orientação. Entre outros aspectos importantes, foram contemplados os critérios da metodologia do Agroamigo, primando-se por uma linguagem acessível ao público-alvo. Cada questão foi concebida com o intuito de compreender o que os agricultores e os diversos atores envolvidos no processo de concessão de crédito do Pronaf-B/Agroamigo pensavam sobre o programa, bem como sua visão acerca de importantes questões inerentes ao seu cotidiano.

Considerando que foram utilizados roteiros de entrevistas semiestruturadas, com um único respondente por vez, buscou-se apreender a visão de cada um sobre o processo metodológico de concessão do crédito, bem como sobre suas relações sociais, seu modo de vida e a valorização que eles dão às diversas dimensões de suas vidas: saúde, moradia, educação, assistência médica e hospitalar, seguro de vida e poupança. Esse processo foi privilegiado, tendo em vista que a entrevista é aqui considerada como

de acordo com o Censo IBGE 2010, possui 286.446 habitantes. Caucaia possui sete distritos, além da sede: Bom Princípio, Guararu, Mirambé, Tucunduba, Catuana, Sítios Novos e Jurema. (IBGE, 2010).

“uma técnica, ou método, para estabelecer ou descobrir que existem perspectivas, ou pontos de vista sobre os fatos, além daqueles da pessoa que inicia a entrevista.” (BAUER; GASKELL, 2002, p. 65). Neste sentido, para Bauer e Gaskell (2002, p. 65):

o primeiro ponto de partida é o pressuposto de que o mundo social não é um dado natural, sem problemas: ele é ativamente construído por pessoas em suas vidas cotidianas, mas não sob condições que elas mesmas estabelecem.

Assim, é condição básica para a entrevista qualitativa a compreensão dos “mundos da vida” de cada membro do grupo abordado. Portanto, ela fornece dados essenciais para a compreensão da situação dos atores em contexto.

Como primeiro passo da execução da pesquisa, foi realizado um teste-piloto com três famílias beneficiárias do Pronaf-B, que, de acordo com os requisitos da avaliação, tivessem contraído financiamentos no âmbito do Pronaf B convencional e pela metodologia do Agroamigo. Esta etapa configurou-se numa experiência bastante rica, possibilitando ajustes no instrumento de pesquisa, seja pela inclusão, exclusão ou alteração de questões, assim como a disposição sequencial das perguntas. Na oportunidade, melhorou-se ainda o texto e a linguagem utilizados na formulação das questões, com vistas a estabelecer melhor comunicação com o público-alvo.

Nessa perspectiva, o questionário semiestruturado além de contemplar questões totalmente abertas, ofereceu espaço para os porquês, comentários e justificativas, além de outras respostas. Assim, durante a realização do trabalho procurou-se articular aspectos de caráter qualitativo aos dados de natureza quantitativa coletados. Como mencionado, trata-se de uma tendência atual que pode agregar importantes elementos ao estudo, além de enfatizar a interdisciplinaridade do processo avaliativo.

Para a consecução da pesquisa, buscou-se a colaboração dos técnicos de campo da Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural (Emater), os quais ajudaram a elaborar os roteiros de viagem, bem como indicaram lideranças

loais que poderiam auxiliar na difícil tarefa de encontrar as pessoas, uma vez que, nos endereços constantes dos relatórios da instituição de crédito, havia apenas o nome da localidade. Certamente não teria sido possível chegar a todos os clientes, não fosse a presteza das lideranças locais, que muito contribuíram nesta empreitada. Com o seu apoio, foram percorridas as diversas localidades do município, sob sol e calor fortes, que, entretanto, não arrefeceram a instigante busca de conhecer esses agricultores, seu modo de vida e como desenvolvem suas atividades produtivas, bem como perceber a realidade socioeconômica e cultural que os cerca.

Nessa jornada, surgiram alguns obstáculos, a exemplo da elevada incidência de apelidos ou de nomes substancialmente diferentes dos oficiais (20%), que dificultaram o acesso aos agricultores selecionados. Todavia, à exceção de um agricultor que se mudara para São Paulo, todos os demais foram entrevistados pessoalmente.

De um modo geral, as entrevistas ocorreram no domicílio dos agricultores e, frequentemente, na presença de outros membros da família: cônjuge, filhos e netos. Casualmente, ocorreu o contato com pessoas selecionadas para a pesquisa e ainda não entrevistadas, por ocasião da realização de outras entrevistas.

Em algumas comunidades se constataram vínculos de parentesco entre os agricultores constantes do universo da pesquisa, indicando que, ao buscarem o financiamento, eles não o fazem de forma isolada, mas convidam os seus parentes e vizinhos.

As famílias envolvidas na pesquisa nos recebiam sempre muito bem e procuravam responder com paciência e interesse às dezenas de perguntas formuladas, a despeito de, em algumas delas, terem demonstrado tênue compreensão acerca do assunto tratado, sobretudo quando se discorria sobre questões distantes de sua realidade e prática cotidiana. Uma das questões, por exemplo, era sobre qual deveria ser o papel da associação comunitária local e esta se mostrava uma indagação inesperada e de difícil

resposta para muitos. O mesmo ocorria quando eram inquiridos acerca do Conselho Municipal de Desenvolvimento Rural Sustentável (CMDRS)⁵ entre os poucos que afirmaram já ter ouvido falar do referido conselho, a maioria o fazia de modo bastante vago.

Houve certa desconfiança e receio por parte de uma família que estava em situação de inadimplência. Vale registrar que, embora de posse dos dados cadastrais dos entrevistados e de suas operações de crédito, procuramos não identificar previamente os agricultores cuja operação encontrava-se irregular, a fim de não sermos influenciadas por este fato e, assim, evitar qualquer preconceito por ocasião da abordagem e diálogo com cada um.

Todavia, de modo geral, os inadimplentes evitaram o contato para a entrevista, o que exigiu diversas tentativas, por meio de visitas à casa e/ou ao local de trabalho (cerca de 20% da população-alvo da pesquisa trabalha para terceiros). Estes apenas concederam a entrevista quando conquistada a confiança de familiares, ao perceberem a natureza do trabalho que estávamos realizando, que deixava claro não se tratar de cobrança do crédito.

A obtenção de dados quantitativos sobre as atividades profissionais extra-agricultura, por exemplo, somente tornou-se possível em razão da metodologia adotada, que privilegiou a ida do pesquisador a campo e uma maior proximidade com o universo de relacionamentos e sua dinâmica social.

Tivemos conhecimento, por intermédio do assessor de microcrédito rural da região, que algumas pessoas o procuraram a fim de recomendar-lhe cuidado ao responder a pesquisa que estava sendo realizada, em razão da ocorrência, na pesquisa, de diversas perguntas acerca da qualidade de

5 O CMDRS é um órgão de deliberação colegiada, de caráter permanente, descentralizado e participativo. De acordo com o Decreto da Presidência da República nº 3.508, de 14.06.2000, o CMDRS “manterá a paridade entre os membros do poder público municipal e da sociedade civil”. Referido decreto dispõe sobre o Conselho Nacional de Desenvolvimento Rural Sustentável (CNDRS), órgão colegiado integrante da estrutura regimental do MDA que tem como principal objetivo desencadear um processo coletivo de planejamento das prioridades relativas ao desenvolvimento do meio rural. (BRASIL, 2010).

seu trabalho. Fatos como este revelam o receio de alguns beneficiários do programa de que suas respostas possam prejudicá-los em financiamentos futuros, o que pode implicar conclusões enviesadas.

Uma das entrevistas mais longas e interessantes apenas se tornou possível quando do retorno à casa da entrevistada em horário mais favorável, haja vista que, em razão de seus afazeres domésticos, não foi possível realizar a entrevista por ocasião da visita inicial. Naquele momento, estava bastante ocupada, preparando o almoço para os filhos poderem sair para a escola. Do ponto de vista do interessado na pesquisa, o retorno do entrevistador em momento mais propício é um diferencial que pode aferir qualidade à metodologia e permitir a consecução dos objetivos desenhados, à medida que são consideradas as vicissitudes e a dinâmica da vida no campo, em meio a imprevistos, informações dúbias, conflito de interesses e temores dos entrevistados.

Além dos citados agricultores, a pesquisa abrangeu outros atores do processo de crédito do Pronaf B: membros do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA), através da Secretaria de Agricultura Familiar (SAF); Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Caucaia; Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural (Emater); gestores do programa no BNB, envolvendo os da Direção Geral e aqueles das agências; Instituto Nordeste Cidadania (Inec), que operacionaliza o Agroamigo, incluindo gestores, monitores e assessores de microcrédito do programa.

As entrevistas com estes atores foram iniciadas antes mesmo de concluída a fase de pesquisa com os agricultores, o que possibilitou confrontar assuntos por estes suscitados, observando, em cada caso, as congruências e divergências existentes no processo de concessão do crédito.

Para efeitos de reflexão sobre a metodologia empregada, este artigo apresenta, a seguir, aspectos qualitativos dificilmente apreensíveis, não fosse a realização das entrevistas no âmbito da dinâmica sociocultural dos atores, a partir de uma intenção etnográfica. A metodologia permitiu

observações e constatações suscitadas pelo contato pessoal e diálogo detalhado que transcendeu às questões postas, de modo a revelar pontos importantes que vieram a enriquecer os resultados da pesquisa.

A visita às comunidades e às residências das pessoas trouxe dados claros sobre a realidade socioeconômica e cultural em que vivem essas famílias, mostrando, entre tantos aspectos, a significativa desigualdade existente entre elas mesmas, um público que é tratado, tanto pela literatura acadêmica como pelas instituições públicas e financeiras, como relativamente homogêneo.

Como é de praxe num trabalho de pesquisa, encontra-se um amplo espectro de dados acerca do que se investiga, mas também se apreendem informações quanto a aspectos inimagináveis até então. Nesse contexto, destaco três aspectos em que a pesquisa etnográfica e a abordagem qualitativa revelaram ângulos não-evidenciados pela mera resposta às questões apresentadas. Foram atributos revelados no levantamento de dados sobre: 1) uso e posse da terra; 2) estado civil e sexo do beneficiário; 3) gerenciamento do crédito.

2.1 – Situação de Uso e Posse da Terra

Com relação ao uso e posse da terra por parte desses beneficiários do Pronaf B, constatou-se que 71% dos entrevistados declararam ter casa própria, apesar de a terem construído, muitas vezes de taipa, em terreno alheio, de patrões, ex-patrões ou parentes. Não seria possível esta aferição apenas pela resposta às questões previamente elaboradas, principalmente se as entrevistas tivessem sido executadas por terceiros.

Constatou-se que, em Caucaia, existem diversas famílias que residem há várias décadas em fazendas de localização privilegiada no município, onde trabalham e têm permissão para morar e, no entanto, não possuem energia elétrica em suas casas. As indagações feitas em campo levaram à informação de que os gerentes das fazendas ou seus proprietários não autorizavam a instalação da energia elétrica, o que, para o informante, devia-se a “uma estratégia para expulsar esses moradores. E estão conseguindo, pois do

total de 11 famílias naquela fazenda, restaram apenas quatro”. Sem sucesso, a concessionária estadual do serviço já havia realizado três tentativas de instalação, no âmbito do Programa Luz para Todos.

Outro caso diz respeito a uma família que morava em casa construída para os trabalhadores na propriedade onde funcionava uma cerâmica e que não permitiu a entrada das pesquisadoras. A entrevista só ocorreu porque uma pessoa se dispôs a avisar a agricultora, em sua casa, e esta se deslocou até o portão, sendo a entrevista realizada do lado de fora da propriedade.

Numa abordagem qualitativa, referidas constatações transcendem o resultado numérico alcançado. Assim, além de obter o percentual de famílias sem energia elétrica, desvendamos possíveis motivos para aquelas famílias permanecerem sem acesso a energia elétrica e sem conforto, apesar de a concessionária, por meio do Programa Luz para Todos, já haver realizado várias tentativas de instalação.

Vale lembrar a conclusão de Holanda (2006 p. 269): “a abordagem qualitativa adota uma visão holística em que a estrutura e a dinâmica do conjunto são mais importantes que o relacionamento entre variáveis isoladas”. Dessa forma interpretam-se os fenômenos “a partir de uma análise ricamente descritiva, que se contrapõe àquela dos modelos altamente simplificados e relativamente abstratos da avaliação quantitativa”. (HOLANDA, 2006, p. 269).

Desta perspectiva, tem-se, nos resultados da pesquisa em foco, que, ao responderem sobre a suficiência, em termos de tamanho da terra que cultivavam, eles deixaram claro que não careciam de maior quantidade de terra por não possuírem capacidade operacional para cultivar uma área maior. A maioria das famílias produz e comercializa galinhas, milho, feijão e mandioca. Algumas culturas desenvolvidas, tais como jerimum, destinam-se totalmente ao consumo da família. De um modo geral, desenvolvem suas atividades em até meio hectare de terra alheia, sob determinados condicionantes, num contexto em que nem os proprietários nem os usuários tratam adequadamente o solo.

No que concerne ao volume e ao valor da produção, bem como aos níveis de produtividade e demais controles gerenciais, constatou-se que há desconhecimento generalizado sobre estes itens, de forma que referidas informações só foram possíveis de serem levantadas e construídas com a ajuda da pessoa responsável pela entrevista.

2.2 – Estado Civil e Sexo do Beneficiário

De forma análoga, a questão relacionada ao estado civil dos sujeitos da pesquisa revelou que 75,6% dos entrevistados são casados e os demais são solteiros, viúvos ou separados. Vale registrar que, para efeito desta pesquisa, foram considerados casados todos aqueles que vivem maritalmente, com ou sem a formalização legal da união. Sendo esta uma das primeiras perguntas, observou-se que várias pessoas diziam-se solteiras e, no decorrer da conversa, revelavam a existência de um companheiro. Fato que suscitou dúvidas a serem esclarecidas.

Posteriormente, na entrevista com o assessor de microcrédito, chegou-se à mais provável explicação para esse estranho fato. Segundo ele, a começar pela elaboração da proposta de crédito, toda a documentação deve manter coerência com a Declaração de Aptidão ao Pronaf (DAP), inclusive quanto ao estado civil do proponente. Ocorre que, segundo ele, algumas pessoas se declaram solteiras na tentativa de obter financiamento do Pronaf tanto por intermédio de um dos cônjuges quanto pelo outro.

A abordagem qualitativa permitiu conhecer a razão pela qual determinada família recebia três benefícios da Previdência Social. Assim é que, além da aposentadoria rural de ambos os cônjuges, a mulher continuava recebendo pensão de seu falecido marido.

De outra forma, a pesquisa revelou que 68% da população pesquisada é composta por mulheres. Isso aguçou a curiosidade no sentido de identificar as razões desse fato, mormente porque esse percentual é 55% superior àquele encontrado na base de dados do BNB como um todo para esse público, em 2008.

No entanto, a análise dos dados evidencia que as motivações que concorrem para esse elevado percentual de mulheres que contraem financiamento não estão exatamente relacionadas a políticas afirmativas ou a processos emancipatórios inerentes à questão do gênero, mas a situações familiares particulares, não raro sob determinação dos respectivos maridos ou companheiros. Assim, muitas foram em busca do financiamento porque assim quiseram seus maridos ou companheiros, uma vez que se diziam ocupados com outras atividades ou não tinham paciência para reuniões ou ainda para tentar ocultar condicionantes que impossibilitariam o crédito, a exemplo de distorções relacionadas ao limite de renda familiar, conforme regras do programa.

Ainda assim, para essas mulheres, os financiamentos do Pronaf contribuem para a sua emancipação, além de serem de grande valia para a melhoria da renda e da autoestima. Uma delas afirmou que é muito importante “porque dá um trabalho a mais do que o roçado, se ocupa e evita até doença”.

2.3 – Gerenciamento do Crédito

Como se percebe, tais evidências não seriam conhecidas não fosse a completude do método adotado. Nesse sentido, a envergadura metodológica possibilitou ainda constatar que os beneficiários, além de não praticarem controles gerenciais mínimos, dão pouca importância a essa tarefa. O que prevalece é o modo como sempre realizaram suas atividades, sem preocupação com cálculos ou anotações. Para tanto, possivelmente, um dos fatores importantes é o alto índice de analfabetismo entre os entrevistados: cerca de 30%. Quando, eventualmente, identificamos algum tipo de registro ou controle, referidos procedimentos eram realizados por um filho alfabetizado, em geral, cursando uma das séries intermediárias do Ensino Fundamental.

Esse contato pessoal, na residência do entrevistado, na perspectiva da abordagem qualitativa, possibilitou identificar casos como o de dona Ana, que, sendo analfabeta, constituiu seu companheiro como procurador para fins dos financiamentos do Pronaf.

Outra observação relevante é que vários dos entrevistados reproduzem fielmente o discurso do assessor por ocasião das reuniões de divulgação do programa. Dona Ana repetiu inúmeras vezes que deveria pagar o financiamento com a renda da atividade financiada, no entanto, na prática, não vendia suas galinhas, pois as consumia na própria família, composta de 15 filhos e 50 netos. Depreende-se, então, que quitava as parcelas com outras rendas, a exemplo daquela oriunda da previdência social.

A abordagem qualitativa nesta pesquisa permitiu conhecer o pensamento de outra entrevistada sobre a noção de propriedade dos itens financiados. Quanto às galinhas adquiridas com recursos do financiamento, ela dizia que apenas as considerava como suas depois que pagava totalmente ao Banco.

Outra questão em que a simples resposta ao questionário não teria produzido resultados satisfatórios diz respeito à renda obtida com a atividade financiada. De um modo geral, os agricultores não sabem calcular, tampouco se interessam por realizar minimamente esses controles. Dizem que têm lucro porque “sempre vai ficando alguma coisa”. Em razão disso, para cada um dos entrevistados, tivemos que realizar o cálculo das rendas agropecuárias e não-agropecuárias.

Dona Maria, uma das entrevistadas, durante aproximadamente uma hora, respondeu a todas as perguntas com muita ansiedade, como se quisesse fazê-lo de um fôlego só, tal como se estivesse enfrentando um teste de aptidão, com vistas a habilitar-se à renovação do financiamento.

Vários dos beneficiários do Pronaf realizavam, regularmente, financiamentos pelo programa de microcrédito urbano do BNB, o Crediamigo.⁶ Foram encontrados clientes que já contrataram sete e até 21 operações neste programa. Nestes casos, eles dizem que “jogam com o

6 Programa de Microcrédito do BNB com clientela predominantemente urbana e informal, o Crediamigo concede empréstimos que se iniciam com valores que variam de R\$ 100,00 a R\$ 6.000,00. O limite do financiamento para cada cliente pode evoluir de acordo com o crescimento e as necessidades de investimento do negócio, podendo chegar a R\$ 15.000. Disponível em: <www.bnb.gov.br>. Acesso em: 6 mar 2011.

dinheiro de uma coisa para outra”. Isto mostra, conforme ratifica Brusky (2004): que há uma acentuada imbricação do negócio com o lar, de modo que é difícil a separação dos dois fluxos.

Observando a tessitura dos relacionamentos nos mínimos detalhes, constata-se casos em que o primeiro financiamento do Pronaf havia sido realizado tendo como um dos objetivos atender, posteriormente, a exigência de pelo menos um ano de experiência estabelecida pelo Crediamigo.

Em relação à Declaração de Aptidão ao Pronaf (DAP), a metodologia utilizada para a pesquisa revelou que, embora seja um direito do agricultor familiar, a maioria dos clientes não tinha cópia do documento que lhe dá acesso ao crédito, entre outros benefícios. Ao ser confeccionada, a DAP, que distingue o agricultor familiar, seguia diretamente para a instituição financeira, quando deveria ser retida apenas uma cópia do referido documento.

Ao realizar as entrevistas, a atenção era dada a todo o contexto familiar. Assim, foi possível observar também que os itens financiados existiam, de fato, em praticamente todos os casos, o que vai de encontro à fala de vários participantes da pesquisa, que afirmavam a existência de “pessoas que fazem o financiamento para uma coisa e gastam com outra”. Porém, não foi identificado se conheciam alguma situação real que motivasse a afirmação, ou se, também neste caso, repetiam o discurso do assessor.

Esse contato pessoal possibilitou a identificação daqueles clientes que trabalham fora da propriedade rural, na sede do município ou em Fortaleza, exercendo atividades remuneradas diversas, como frentista, diarista ou babá. Por esta razão, apenas foi possível entrevistá-los nos fins de semana, agendando previamente o encontro.

Alguns entrevistados perceberam e consideraram muito importante o rigor metodológico do processo de seleção para o crédito do Pronaf B. Segundo eles, os critérios ajudam a melhorar a adimplência e que isso repercute em melhores oportunidades para a comunidade, uma vez que,

assim, o crédito não será suspenso em decorrência de altas taxas de inadimplência. Compreendem que, devido a essa regra, aqueles que não pagam podem prejudicar outras pessoas da comunidade. No entanto, houve relatos de atrasos no pagamento unicamente por falta de orientação, bem como testemunhos de que, em razão das dificuldades financeiras cotidianas, quanto mais prazo pior, já que “se demora muito a pagar, gasta o dinheiro”.

3 – CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta experiência de avaliação do Agroamigo, embora ainda não seja sistemática nem integrante do processo de planejamento e desenvolvimento do Pronaf como política pública, reveste-se de singular importância, à medida que possibilitou ouvir diferentes sujeitos do referido processo de crédito, agregando dados, informações e conhecimento. A base de dados abrange os principais atores envolvidos na operacionalização do Pronaf B/Agroamigo, podendo, portanto, oferecer subsídios para o aperfeiçoamento do programa, seja na elaboração ou na execução, sob a perspectiva da efetividade social da política para o usuário final – seus beneficiários no meio rural –, bem como para o desenvolvimento de novos instrumentos de avaliação.

Os resultados do trabalho em referência se destinam aos chamados *stakeholders*⁷ do Pronaf, como o próprio Banco do Nordeste, Ministério do Desenvolvimento Agrário, Banco da Amazônia, Banco do Brasil, as Emater e sindicatos de trabalhadores rurais, além de pesquisadores que se ocupam da agricultura familiar e do Pronaf e a sociedade em geral.

Nessa perspectiva, destacamos importantes contribuições dessa pesquisa: em primeiro lugar, apresenta uma proposta de avaliação da metodologia do Agroamigo e depois constata resultados buscados com a implementação do programa de microcrédito rural, bem como fornece subsídios para o melhor desempenho do Agroamigo e do Pronaf.

⁷ O termo inglês *stakeholder* designa uma pessoa, grupo ou entidade com legítimos interesses nas ações e no desempenho de determinada organização. (NUNES, 2011).

Por fim, há que se considerar a condição de uso e posse da terra como um empecilho ao desenvolvimento desses agricultores, uma vez que, de modo geral, desenvolvem suas atividades em até meio hectare de terra alheia de baixa qualidade.

REFERÊNCIAS

BAUER, M. W.; GASKELL, G. **Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som: um manual prático**. Petrópolis: Vozes, 2002.

BRASIL. Decreto nº 3508, de 14 de junho de 2000. Dispõe sobre o Conselho Nacional de Desenvolvimento Rural Sustentável - CNDRS, e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 15 jun. 2000. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/D3508.htm>. Acesso em: 2012.

BRUSKY, B. O cooperativismo de crédito mútuo em Chapecó. In: ABRAMOVAY, R. (Org.). **Laços financeiros na luta contra a pobreza**. São Paulo: Annablume, 2004.

CRESWELL, J. W; CLARK, V. L. **Designing and conducting mixed methods research**. Thousand Oaks: Sage Publications, 2007.

GREENE, J. C. **Mixed methods in social inquiry**. San Francisco: Jossey-Bass, 2007.

HOLANDA, N. **Avaliação de programas: conceitos básicos sobre a avaliação ex post de programas de projetos**. Rio de Janeiro: ABC Editora, 2006.

IBGE. **Censo demográfico 2010**. [S.l.], 2010.

LEJANO, R. P. **Frameworks for policy analysis: mergin text and context**. New York: Routledge, 2006.

MACIEL, I. S. R. **Avaliação da metodologia do Agroamigo em Caucaia – CE**. Fortaleza: Banco do Nordeste, 2009.

MINAYO, M. C. S.; ASSIS, S. G.; SOUZA, E. R. (Org.). **Avaliação por triangulação de métodos**: abordagem de programas sociais. Rio de Janeiro: Fiocruz, 2005.

NUNES, P. **Conceito de stakeholder**. [S.l.], [20--]. Disponível em: <<http://www.knoow.net/cienciaconempr/gestao/stakeholder.htm>>. Acesso em: 6 mar. 2011.

RODRIGUES, L. C. Propostas para uma avaliação em profundidade de políticas públicas sociais. **AVAL- Revista Avaliação de Políticas Públicas**, n. 1, p. 7-14, jan./jun. 2008.

SILVA, M. O. S. e. Avaliação de políticas e programas sociais: uma reflexão sobre o conteúdo teórico e metodológico da pesquisa avaliativa. In: SILVA, M. O. S. e. (Org.). **Pesquisa avaliativa**: aspectos teórico-metodológicos. São Paulo: Veras Editora, 2008. p. 89-177.

YANOW, D. Translating local knowledge at organizational peripheries. **British Journal of Management**, v. 15, p. S9-S25, 2004.

