



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

RITA JOSINA FEITOSA DA SILVA

**AVALIAÇÃO DOS IMPACTOS DO PROGRAMA CREDIAMIGO EM
POPULAÇÃO DE BAIXA RENDA DE FORTALEZA**

FORTALEZA

2010

RITA JOSINA FEITOSA DA SILVA

**AVALIAÇÃO DOS IMPACTOS DO PROGRAMA CREDIAMIGO EM
POPULAÇÃO DE BAIXA RENDA DE FORTALEZA**

Dissertação submetida à Coordenação do Curso de Mestrado em Avaliação de Políticas Públicas, da Pró-Reitoria de Pesquisa e Pós-Graduação da Universidade Federal do Ceará, requisito parcial para obtenção do título de Mestre, área de concentração Políticas Públicas.

Orientador: Prof. Dr. Alcides Fernando Gussi

FORTALEZA

2010

Ficha Catalográfica elaborada por
Ericson Bezerra Viana – Bibliotecário – CRB – 3/818
ericson@ufc.br
Biblioteca de Ciências Humanas

S583a Silva, Rita Josina Feitosa da.
Avaliação dos impactos do Programa Crediamigo em população de baixa
renda de Fortaleza. / Rita Josina da Silva. – 2010.
189f. : il. ; 31 cm.
Cópia de computador (printout(s)).
Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Ceará. Pro-Reitoria de
Pesquisa e Pós-Graduação, Mestrado em Avaliação de Políticas Públicas,
Fortaleza (CE), 09/08/2010.
Orientação: Prof. Dr. Alcides Fernando Gussi.
Inclui bibliografia.

1– MICROFINANÇAS – ASPECTOS SOCIAIS – FORTALEZA (CE). 2-
MICROFINANÇAS – AVALIAÇÃO – FORTALEZA (CE). 3 – CIDADANIA –
FORTALEZA (CE). I - Moreira, Carlos Américo Leite (Orient.). II – Banco do
Nordeste do Brasil. III - Universidade Federal do Ceará. Mestrado em Avaliação de
Políticas Públicas. IV – Título.

CDD (22ª ed.) 332.3098131

RITA JOSINA FEITOSA DA SILVA

Mestrado em Avaliação de Políticas Públicas
Universidade Federal do Ceará

Aprovada em: ____/____/____

Prof. Dr. Alcides Fernando Gussi
Orientador

Prof. Dr. Carlos Américo Leite Moreira
Universidade Federal do Ceará
Avaliador

Prof. Dr. José Sydrião de Alencar Júnior
Universidade de Fortaleza
Avaliador

Prof. Dra. Léa Carvalho Rodrigues
Universidade Federal do Ceará
Avaliadora Suplente

AGRADECIMENTOS

A Deus, pela presença constante e inspiração permanente.

À minha família, pelo apoio e incentivo, por confiar na missão deste trabalho e compreender o momento de ausência.

Agradecimento especial aos meus filhos, por estarem sempre ao meu lado.

À tia Darci, pelo suporte e acompanhamento essenciais para a elaboração dessa minha produção.

Ao Mestrado em Avaliação de Políticas Públicas (MAPP) e toda a equipe, pelo suporte ao aprendizado.

Ao meu orientador, pela facilitação nas etapas desse processo de construção.

Aos meus amigos do Banco do Nordeste do Brasil (BNB) e das unidades Crediamigo, pela disponibilidade e serviço;

Aos clientes entrevistados, que proporcionaram toda a base para esta discussão.

“Estudar as instituições, costumes e códigos, ou estudar o comportamento e mentalidade do homem, sem atingir os desejos e sentimentos objetivos pelos quais ele vive, e sem o intuito de compreender o que é, para ele, a essência de sua felicidade, é, em minha opinião, perder a maior recompensa que se pode esperar do estudo do homem.”
(MALINOWSKI, 1978).

RESUMO

Este estudo tem como tema o programa de microcrédito do BNB, o Crediamigo, partindo das seguintes questões: (I) Houve mudança nas condições de vida dos clientes que ingressaram no Programa? (II) E se houve, em que medida essas mudanças têm relação direta com o Crediamigo. Seu objetivo central é avaliar os impactos do Crediamigo nas condições de vida dos beneficiários de baixa renda, verificando sua relação com os processos de inclusão social e a cidadania. Como metodologia, foram coletados dados gerais sobre o Crediamigo e, com base nesses dados, foi focada a unidade Montese do Crediamigo, por ter sido a primeira unidade a implantar o programa e por atender uma base de cliente na condição de baixa renda. Para a presente pesquisa, selecionamos os clientes de baixa renda da referida unidade que contavam com três anos de programa. A metodologia de pesquisa resultou da combinação de procedimentos quantitativos (questionários semi-estruturados) e qualitativos (entrevistas abertas, com histórias de vida). Constatamos que, embora os dados obtidos apontem para impactos imediatos na renda dos beneficiários de baixa renda e de suas famílias, o resultado apurado não nos permite afirmar que o crédito resulte em melhorias nas condições de vida de forma geral, levando à inclusão social e à cidadania, pois, em se tratando de condições de vida que foram historicamente construídas num contexto estruturalmente excludente, percebe-se os limites do alcance do Crediamigo e a necessidade de manter parcerias com programas sociais mais abrangentes.

Palavras-Chave: BNB. Microcrédito. Programa Crediamigo. Cidadania.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Brasil – Regiões – Participação Relativa ao Estoque de Emprego Formal 2002 e 2008	26
Gráfico 2 – Entrevistados Distribuídos por Gênero	78
Gráfico 3 – Entrevistados Distribuídos por Idade	79
Gráfico 4 – Entrevistados Distribuídos por Credo Religioso.....	80
Gráfico 5 - Entrevistados Distribuídos por Estado Civil	80
Gráfico 6 - Trabalho Atual x Último x Penúltimo	81
Gráfico 7 - Mudança de Trabalho	83
Gráfico 8 - Participação em Programas antes de Ingressar no Crediamigo.....	84
Gráfico 9 - Valor dos Empréstimos Crediamigo	85
Gráfico 10 - Utilização dos Empréstimos Obtidos no Crediamigo	86
Gráfico 11 - Situação no Mercado de Trabalho	87
Gráfico 12 - Onde os Entrevistados Exercem suas Atividades	87
Gráfico 13 - Tempo no Trabalho Atual	88
Gráfico 14 - Renda Bruta Mensal em Salários Mínimos	89
Gráfico 15 – Contribuição Previdenciária	90
Gráfico 16 - Participação Familiares e Contratados nas Atividades dos Entrevistados	91
Gráfico 17 - Nível de Participação em Associação	93
Gráfico 18 - Escolaridade dos Participantes	93
Gráfico 19 - Financiamento de Cursos Profissionalizantes	95
Gráfico 20 – Lugar de Origem	97
Gráfico 21 - Mudança de Moradia	99
Gráfico 22 - Tempo de Moradia	101
Gráfico 23 - Despesa Mensal	104
Gráfico 24 - Utilização dos Saldos (Atualmente)	106
Gráfico 25 - Utilização dos Saldos (Antes)	106
Gráfico 26 - Aquisição de Bens	107
Gráfico 27 - Outros Cursos dos Dependentes	109
Gráfico 28 - Meios de Transporte Utilizados pelos Entrevistados.....	110
Gráfico 29 – Periodicidade do Acompanhamento de Saúde	112
Gráfico 30 - Atividades de Lazer (Periodicidade)	115
Gráfico 31 - Renda Média por Trabalho e Etnia	117

Gráfico 32 - Renda Média por Trabalho e Religião	118
Gráfico 33 - Renda Média por Escolaridade e Trabalho	119
Gráfico 34 - Renda Média e Média de Empréstimo por tipo de Trabalho	120
Gráfico 35 - Renda Média por Tempo de Trabalho	121
Gráfico 36 - Participação na Composição da Renda Familiar por Trabalho	121
Gráfico 37 – Saldo por Tipo de Trabalho	122
Gráfico 38 - Renda Média por Atividade e Tamanho da Moradia	123
Gráfico 39 - Condições de Vida – Aspectos Positivos	127
Gráfico 40 - Condições de Vida – Aspectos Negativos	129
Gráfico 41 - O Que Falta para Melhorar as Condições de Vida	130
Gráfico 42 - O Que Acham do Programa Crediamigo – Aspectos Positivos	131
Gráfico 43 - O Que Acham do Programa Crediamigo – Aspectos Negativos	133
Gráfico 44 - Condição de Vida Antes do Empréstimo	134
Gráfico 45 - Condição de Vida Depois do Empréstimo	135
Gráfico 46 - Participação de Outros Recursos	136
Gráfico 47 - Condição de Vida Depois de Receber Outros Recursos	137
Gráfico 48 - O Que Falta para o Crediamigo Atender a Expectativa	138

LISTA DE MAPAS

Mapa 1 – Cidade de Fortaleza	71
Mapa 2 - Jurisdição da Secretaria Executiva Regional V (SER V)	99

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Síntese da Estrutura de Intervenção Social do Estado Brasileiro	33
Quadro 2 - Formato Institucional do Microcrédito no Brasil (2003)	46
Quadro 3 - Fases do Microcrédito no Brasil	47
Quadro 4 - Atuação do BNB	49
Quadro 5 - Clientes do Crediamigo – Níveis de Desenvolvimento	56
Quadro 6 - Cronologia do Programa Crediamigo	58
Quadro 7 - Funções da Avaliação	64
Quadro 8 - Tipos de Avaliação de acordo com a Fase do Programa em que é Aplicada	65
Quadro 9 - Abordagens de Avaliação	65
Quadro 10 - Métodos de Avaliação	66
Quadro 11 - Critérios de Apuração de Resultados em Avaliação	67
Quadro 12 - Postos da Unidade Crediamigo Montese – Fortaleza e Respectiva Área de Atuação	72
Quadro 13 - Histórias de Vida	143

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Brasil e Regiões – Estoque de Emprego Formal (2002-2008)	
Mil Pessoas	26
Tabela 2 - Brasil e Regiões – Estoque de Empregos Formais por Setor de	
Atividade Econômica (2002-2008)	27
Tabela 3 - Regiões Metropolitanas de Recife e Salvador e Total das RMs.	
Nível de Ocupação, Taxa de Desocupação e Rendimento Médio	29
Tabela 4 - Resumo da Pesquisa - Perfil da Demanda para Microcrédito –	
Outubro 1997	52
Tabela 5 - Produtos do Crediamigo	55
Tabela 6 - Indicadores de Alcance do Ano de 2009	58
Tabela 7 – Perfil de Clientes	59
Tabela 8 – Entrevistados Distribuídos por Gênero	77
Tabela 9 - Entrevistados Distribuídos por Idade	78
Tabela 10 - Entrevistados Distribuídos por Raça	79
Tabela 11 - Entrevistados Distribuídos por Credo Religioso	79
Tabela 12 - Entrevistados Distribuídos por Estado Civil	80
Tabela 13 – Atividades Exercidas	81
Tabela 14 - Atividades Exercidas Atualmente	82
Tabela 15 - Atividades Exercidas Antes	82
Tabela 16 - Mudança de Trabalho	82
Tabela 17 – Novas Atividades	83
Tabela 18 – Participação em Programas Antes de Ingressar no	
Crediamigo	84
Tabela 19 - Empréstimos Crediamigo	84
Tabela 20 - Utilização dos Empréstimos Obtidos no Crediamigo	85
Tabela 21 - Situação Mercado de Trabalho	86
Tabela 22 – Onde os Entrevistados Exercem suas Atividades	87
Tabela 23 - Tempo no Trabalho Atual	88
Tabela 24 - Renda Bruta Mensal	89
Tabela 25 - Renda Líquida Mensal	90
Tabela 26 – Contribuição Previdenciária	90
Tabela 27 – Participação de Familiares e Contratados nas	
Atividades dos Entrevistados	91

Tabela 28 – Participação em Associação	92
Tabela 29 - Nível de Participação em Associação	92
Tabela 30 - Escolaridade dos Participantes	93
Tabela 31 - Cursos Profissionalizantes (Atual)	94
Tabela 32 - Cursos Profissionalizantes (Antes)	94
Tabela 33 - Financiamento dos Cursos Profissionalizantes	95
Tabela 34 - Cursos Profissionalizantes (Expectativas)	95
Tabela 35 - Cursos Profissionalizantes (Por que não Fez)	96
Tabela 36 - Cursos de Apoio para a Atividade	96
Tabela 37 – Lugar de Origem	97
Tabela 38 - Bairro de Moradia Atualmente	98
Tabela 39 - Situação da Moradia (Atualmente e Antes)	100
Tabela 40 - Aluguel da Moradia	100
Tabela 41 - Tempo de Moradia	100
Tabela 42 – Tamanho das Residências	101
Tabela 43 - Membros da Família quanto à Idade	102
Tabela 44 – Composição da Renda Familiar	102
Tabela 45 - Participação de Familiares na Renda Mensal	103
Tabela 46 – Recursos de Familiares que Compõem a Renda Mensal	103
Tabela 47 - Despesa Mensal	104
Tabela 48 - Despesa Familiar	105
Tabela 49 - Utilização dos Saldos por Número de Entrevistados	105
Tabela 50 – Dependentes Distribuídos por Nível de Escolaridade (Atualmente)	107
Tabela 51 - Dependentes Distribuídos por Nível de Escolaridade (Antes)	108
Tabela 52 - Escolas dos Dependentes por Número de Entrevistados	108
Tabela 53 - Outros Cursos dos Dependentes (Atualmente)	109
Tabela 54 - Outros Cursos dos Dependentes (Antes)	109
Tabela 55 - Escolas dos Outros Cursos dos Dependentes	110
Tabela 56 - Meios de Transporte Utilizados pelos Entrevistados	110
Tabela 57 - Tipo de Esgoto Usado pelos Entrevistados	111
Tabela 58 - Acompanhamento de Saúde dos Entrevistados	111
Tabela 59 – Periodicidade do Acompanhamento de Saúde	112
Tabela 60 - Acompanhamento Especializado de Saúde	113

Tabela 61 - Financiamento do Acompanhamento de Saúde	113
Tabela 62 - Necessidade de Acompanhamento Médico	113
Tabela 63 - Por que não Faz Acompanhamento de Saúde	114
Tabela 64 - Atividades de Lazer	114
Tabela 65 - Atividades de Lazer (Outras Opções)	115
Tabela 66 - Atividades de Lazer (Periodicidade)	115
Tabela 67 - Atividades de Lazer que Gostariam de Fazer	116
Tabela 68 - Atividades de Lazer (Por que não Fez)	116
Tabela 69 - Renda Média por Trabalho e Idade	117
Tabela 70 - Renda Média por Trabalho e Etnia	117
Tabela 71 - Renda Média por Trabalho e Religião	118
Tabela 72 - Renda Média por Escolaridade e Trabalho	119
Tabela 73 - Renda Média e Média de Empréstimo por Tipo de Trabalho	119
Tabela 74 - Renda Média Bruta por Tempo de Trabalho	120
Tabela 75 - Participação na Composição da Renda Familiar por Trabalho	121
Tabela 76 - Renda Média e Despesa Média por Tipo de Trabalho	122
Tabela 77 - Saldo por Tipo de Trabalho	122
Tabela 78 - Renda Média por Atividade e Tamanho da Moradia	123
Tabela 79 - Quantidade de Bens por Atividade	124
Tabela 80 - Atividade de Lazer por Trabalho	125
Tabela 81 - Condições de Vida – Aspectos Positivos	127
Tabela 82 - Condições de Vida – Aspectos Negativos	128
Tabela 83 - O que Falta para Melhorar as Condições de Vida	130
Tabela 84 - O que Acham do Programa Crediamigo – Aspectos Positivo	131
Tabela 85 - O que Acham do Programa Crediamigo – Aspectos Negativo ...	132
Tabela 86 - Condição de Vida Antes do Empréstimo	134
Tabela 87 - Condição de Vida Depois do Empréstimo	134
Tabela 88 - Participação de Outros Recursos	136
Tabela 89 - Condição de Vida Depois de Receber Outros Recursos	136
Tabela 90 - O que Falta para o Crediamigo Atender a Expectativa	138

LISTA DE SIGLAS E ABREVIações

BID - Banco Interamericano de Desenvolvimento
BNB – Banco do Nordeste do Brasil S/A
BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CEAPE – Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos
CEB – Comunidade Eclesial de Base
CL - Cliente
CMN – Conselho Monetário Nacional
COOPROGRESSO - Cooperativa de Crédito Popular
CORPOSOL - Corporação da Ação Solidária
DIEESE – Departamento Intersindical de Estatística e Estudos
DN – Diário do Nordeste
ETENE – Escritório Técnico de Estudos Econômicos do Nordeste
FHC – Fernando Henrique Cardoso
FNE - Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste
FOGAPI - Fundação Fundo de Garantia para Empréstimos à Pequena Indústria
FOSIS - Fundo de Solidariedade e Inversão Social
HDR - *Human Development Report*
HEPS - *Humber Emergency Planning Service*
IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IDT - Instituto de Desenvolvimento do Trabalho
INAE - Instituto Nacional de Altos Estudos
INEC – Instituto Nordeste Cidadania
INEP – Instituto Nacional de Ensino e Pesquisa
INSS – Instituto Nacional de Seguridade Social
IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
MAPP – Mestrado Profissional em Avaliação de Políticas Públicas
MDA – Ministério do Desenvolvimento Agrário
MDS – Ministério de Desenvolvimento Social
MEC – Ministério de Educação e Cultura
MPS – Desenvolvimento da Previdência Social
MTE - Ministério do Trabalho e Emprego
ONGs - Organização Não-Governamental
OSCIP - Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público

PCPP – Programa Crédito Produtivo Popular
PED - Pesquisa de Emprego e Desemprego
PME - Pesquisa Mensal de Emprego do IBGE
PRONAF - Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar
RAIS - Relação Anual de Informações Sociais
RM – Região Metropolitana
RMF - Região Metropolitana de Fortaleza
SCM - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor
SEADE – Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados
SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SER – Secretaria Executiva Regional
SUS – Sistema Único de Saúde
TB – Tribuna Bancária
UNICEF – Fundo das Nações Unidas para a Infância
UNO – União Nordestina de Apoio a Pequenas Organizações

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	16
CAPÍTULO 1: CONTEXTOS DO MICROCRÉDITO: ENTRE A EXCLUSÃO E A CIDADANIA	19
1.1 A Mundialização Financeira	19
1.2 Neoliberalismo e Políticas Públicas	21
1.3 A Reestruturação do Trabalho	22
1.3.1 O trabalho entre a formalidade e a informalidade	25
1.4 A Questão da Pobreza	32
1.5 O Microcrédito no Campo da Discussão acerca da Cidadania no Contexto Contemporâneo	36
CAPÍTULO 2: UMA TRAJETÓRIA DO PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DO BNB	39
2.1 Antecedentes	39
2.1.1 A origem: Yunus e o <i>Grameen Bank</i>	39
2.1.2 O microcrédito no Brasil	44
2.2 O BNB e o Crediamigo	48
2.2.1 Trajetória do BNB	48
2.2.2 Criação e Implantação do Crediamigo	50
2.2.3 Operacionalização do Crediamigo	53
2.3 Discussões Breves acerca do Crediamigo	59
CAPÍTULO 3: O PERCURSO METODOLÓGICO DA PESQUISA	63
3.1 Pesquisa Avaliativa	63
3.2 As Etapas da Pesquisa Avaliativa	69
CAPÍTULO 4: IMPACTOS DO PROGRAMA CREDIAMIGO NA POPULAÇÃO DE BAIXA RENDA	77
4.1 Um Perfil Socioeconômico dos Beneficiários do Crediamigo	77
4.2 Avaliando o Crediamigo com os Beneficiários	126
4.2.1 Histórias de vida	139
CONSIDERAÇÕES FINAIS	146
REFERÊNCIAS	149
APÊNDICES	155
ANEXO	165

INTRODUÇÃO

Contemporaneamente, programas de microcrédito têm se apresentado como alternativas de políticas de geração de renda voltadas para parcelas da população em situação de exclusão socioeconômica e vêm procurando alinhar-se às políticas de desenvolvimento de vários países, dentre eles, o Brasil. (GUSSI, 2009).

Em recente artigo publicado, Dowbor (2010) aborda que

nesta lenta transição para um Brasil economicamente viável, mas também socialmente justo e ambientalmente sustentável, os avanços são indiscutíveis, mas o passivo social herdado de séculos de desequilíbrios é grande. O país continua a ostentar uma desigualdade dramática.

As periferias metropolitanas continuam sendo explosivas e necessitam de políticas de apoio radicalmente mais amplas. Os atrasos na qualidade da educação, no acesso a uma saúde mais decente, na generalização de políticas ambientais, na democratização do acesso ao crédito, fazem parte dos inúmeros os desafios. No geral, o país tem pela frente tanto o aprofundamento das políticas inclusivas, como a adequação da máquina do Estado e dos processos decisórios da sociedade em geral. A direção a seguir é hoje muito mais clara, os instrumentos básicos de gestão começaram a ser estruturados. Os resultados obtidos e a experiência adquirida abrem uma nova agenda, com novos desafios. (Dowbor, 2010, p. 12)

Nesse contexto, desenvolvo a pesquisa que tem como tema o programa de microcrédito do Banco do Nordeste - Programa Crediamigo, partindo das seguintes questões: (I) Houve mudança nas condições de vida dos clientes que ingressaram no Programa? (II) E se houve, em que medida essas mudanças tem relação direta com o Crediamigo?

O objetivo central da pesquisa é avaliar os impactos do Crediamigo nas condições de vida dos beneficiários de baixa renda, verificando sua relação com os processos de inclusão social e a cidadania.

O Programa Crediamigo é o programa de microcrédito do Banco do Nordeste do Brasil (BNB), em funcionamento desde 1998, abrangendo toda a área de atuação do Banco (Região Nordeste, Norte de Minas Gerais e Espírito Santo, além de Brasília, Belo Horizonte e Rio de Janeiro), contando atualmente com 528.000 clientes ativos. A característica básica do programa é a garantia de aval solidário para empréstimos com valores iniciais variando de R\$ 100,00 a R\$ 4.000,00, de acordo com a necessidade e o porte do negócio. (BNB, 2009).

Em Fortaleza, o Programa conta com 4 unidades (Centro, Montese, Bezerra de Menezes e Maracanaú), cujas zonas geográficas são distribuídas entre os

assessores de crédito para a cobertura de toda a área metropolitana. Atualmente, o Crediamigo atende em Fortaleza 43.000 clientes, sendo que destes, 60% representam o quantitativo que ingressou no Programa no nível de subsistência¹, (BNB, 2009) e que constitui o público alvo da pesquisa.

Valores pessoais, minha formação acadêmica e participação na implantação do Programa Crediamigo influenciaram-me a ampliar os conhecimentos da complexa estrutura social e econômica na qual o indivíduo está inserido, percebendo sua trajetória, relações e mudanças.

Destaco que envidei todo o esforço no sentido de observar o distanciamento necessário na realização dessa pesquisa, evitando a interferência de subjetividades, com base em Malinowski (1978, p. 22):

se um homem parte numa expedição, decidido a provar certas hipóteses, e é incapaz de mudar seus pontos de vista constantemente, abandonando-os sem hesitar ante a pressão da evidência, sem dúvida seu trabalho será inútil.

O ponto de partida desta pesquisa é o conhecimento empírico das condições de vida dos clientes que estavam no mercado informal e ingressaram no Programa Crediamigo. Para tanto, como metodologia, foram coletados dados gerais sobre o Crediamigo e, com base nesses dados, foi focada a Unidade Montese, pela quantidade de clientes e localização, e ainda por ter sido esta a primeira unidade de microcrédito do BNB.

Para a presente pesquisa, selecionamos todos os clientes cadastrados no nível de subsistência, portanto, clientes de baixa-renda, que ingressaram no Programa há pelo menos 3 anos. A metodologia de pesquisa resultou da combinação de procedimentos quantitativos (questionários semiestruturados) e qualitativos (entrevistas abertas, com histórias de vida).

A relevância deste trabalho será a sua contribuição para avaliar os limites do Crediamigo no contexto macroeconômico e social em confronto com os sistemas políticos existentes, tendo em vista que, mesmo com uma grande produção de trabalhos já desenvolvidos sobre programas de microcrédito, a grande maioria se volta para analisar o desempenho e sustentabilidade financeira destes programas. (MONZONI 2008).

¹ Indica os clientes que não possuem capacidade de gerar excedentes e que, quando se utilizam de mão-de-obra, esta não é especializada, e ainda não tem possibilidade de pagar salários superiores ao mínimo legal. (ARROYO, 2009).

Esta dissertação compõe-se de quatro capítulos, abordando desde as concepções teóricas de leitura da realidade, passando pelo cenário de implantação da política de microcrédito até a identificação das bases para a realização desta pesquisa avaliativa, os seus resultados, apontando para o impacto do Crediamigo nas condições de vida do público-alvo da pesquisa.

Assim, o primeiro capítulo apresenta algumas abordagens concernentes aos contextos de microcrédito, cujas temáticas têm sido objeto de estudos e debates nas duas últimas décadas: mundialização, neoliberalismo, reestruturação produtiva, pobreza, cidadania e demais processos nos quais o microcrédito está inserido.

O segundo capítulo apresenta uma trajetória do microcrédito, reportando-se às experiências mais remotas e destacando as experiências no Brasil, bem como, descrevendo a implementação e caracterização do programa de microcrédito do BNB – Crediamigo, seguido de uma breve discussão da literatura sobre o referido programa.

O terceiro capítulo aborda algumas considerações metodológicas sobre as questões que envolvem o processo da pesquisa (desde a participação do pesquisador, a contextualização da realidade investigada, os critérios e as abordagens definidas, as práticas utilizadas em avaliação de pesquisa social) e apresenta o percurso metodológico utilizado nessa pesquisa.

O quarto capítulo apresenta os resultados da pesquisa avaliativa, identificando o perfil socioeconômico dos clientes de baixa renda, refletindo sobre a reconstrução da trajetória desses clientes no Programa Crediamigo.

Por fim, apresento as considerações finais, apontando os limites e possibilidades do Crediamigo no contexto macroeconômico e os sistemas políticos existentes. Neste sentido, afirma a necessidade de integração dos programas de microcrédito com outros programas, com vistas a verificar novas formas de atuação nas áreas de geração de renda e trabalho, infraestrutura, capacitação, educação, saúde e cultura.

CAPÍTULO 1: CONTEXTOS DO MICROCRÉDITO: ENTRE A EXCLUSÃO E A CIDADANIA

Este capítulo propõe-se a analisar as condições das políticas de microcrédito a partir da dinâmica das estruturas e dos processos, da reprodução e/ou da transformação, historicamente construídos, e que permeiam o seu alcance como políticas de geração de trabalho e renda.

Nesse sentido, apresentaremos algumas abordagens concernentes aos contextos do microcrédito, cujas temáticas têm sido objeto de estudos e debates nas duas últimas décadas. Assim, para entender o microcrédito, é necessário entender a mundialização, o neoliberalismo, a reestruturação produtiva e a pobreza, bem como as noções de cidadania, processos que a ele circunscreve como pressuposto para compreender as contradições em que está inserido.

1.1 A Mundialização Financeira

A liberalização da economia e a desregulamentação revestiram o caráter econômico e político no âmbito da mundialização financeira a partir da década de 1980, como uma dinâmica de acumulação do capital.

O processo decorrente da necessidade do aumento da produção tornou-se responsável por viabilizar a sustentação do modelo internacional baseado no lucro e demanda do mercado. De acordo com Chesnais (1996, 1999), a “mundialização do capital” constitui um conjunto estratégias de grupos oligopolizados dos países centrais com o intuito de integrar os mercados financeiros.

Para Chesnais (1999), a gênese contemporânea deste processo remete à “revolução conservadora” neoliberal dos anos 1980, com as políticas de desregulamentação monetária e financeira associadas às políticas monetárias. Para o autor, trata-se, especificamente, de uma “mundialização financeira” na qual a esfera financeira torna-se central para a acumulação do capital na medida em que são as finanças e não o setor produtivo por si que realizam as “interligações entre os sistemas monetários e mercados financeiros, resultantes da liberalização e desregulamentação.” (CHESNAIS, 1999, p. 12).

Diante disso, o sistema necessitou adotar modelos padronizados “com enfoque nas condutas globais” (CHESNAIS 1996, p. 17) como forma de garantir o

controle dos processos e prever os resultados, pois, como salienta o autor, esse movimento de capitais seleciona ao mesmo tempo em que exclui países e camadas sociais.

Esse espaço contraditório apresenta, de um lado, avanços no mercado financeiro e, por outro lado, repercussão nas dinâmicas das economias locais que necessitam ajustarem-se aos modelos, normas e ideologias dominantes estabelecidas nesse processo de mundialização. Como afirma Michalet (2003, p. 21), “a mundialização é um fenômeno econômico complexo. Complexo, porque é multidimensional. Complexo, porque suas diferentes dimensões funcionam simultaneamente em relações de interdependência”. (MICHALET, 2003, p. 21).

Nessa configuração, o planejamento econômico, através de instituições especializadas, representa um instrumento necessário e, portanto, reveste-se de mecanismos de controle para o funcionamento do sistema e reprodução do modelo. Assim, além de atender a organismos externos, também desenvolve sistemas próprios voltados para os seus interesses. Além dessa complexidade, o sistema também apresenta uma motivação própria, como define Michalet (2003, p. 29):

Quer se trate, por um lado, da utopia do discurso mundialista que coloca a unificação do mundo com a concretização de um mercado planetário único e ótimo, a partir do qual a História pode parar, já que a Razão (econômica) está no controle; quer se trate, por outro lado, da utopia antimundialista, que diz que a História pode voltar para trás e reencontrar os quadros do Estado-nação, de um capitalismo regulado com base nacional por um modelo socialdemocrata que articula “fordismo” e economia de bem-estar. A dinâmica da mundialização ultrapassa essas duas abordagens, pois não pode ser reduzida a uma mecânica do retorno ao equilíbrio quando na verdade é uma fuga para a frente em uma corrida desnordeada e sempre renovada.

Neste contexto mundializado de acumulação de capitais é que opera o microcrédito. Para Chesnais (1999), não se trata do “fim da história” e é preciso refletir, analiticamente, caminhos alternativos aos que foram impostos por esses processos que se pretendem ser irreversíveis, a que podemos aludir, como hipótese, ao microcrédito. (GUSSI, 2010).

1.2 Neoliberalismo e Políticas Públicas

A apologia às virtudes do mercado, à força dos agentes globais e à necessidade de intervenção dos agentes externos desencadeou uma década, sobretudo a de 1990, no Brasil, caracterizada pelo desemprego, reestruturação produtiva e adoção de políticas de ajustes neoliberais, necessárias à consolidação da mundialização financeira.

Esse momento ficou caracterizado pela intervenção política como forma de garantir o dinamismo do mercado, os ganhos de produtividade e a diminuição da atuação do Estado para intervir na economia, que passou a adotar políticas compensatórias de ajuste e ideias “liberalizantes” como forma de regular o mercado e garantir a própria existência do capitalismo. Como cita Moraes (2010a), a “avalanche de reformas orientadas pelo e para o mercado” identificavam o neoliberalismo reinante nas duas últimas décadas do século XX.

Moraes (2010b) também comenta que, nesse contexto, as “narrativas neoliberais” se explicam pela falência do Estado de Bem-Estar Social e das políticas públicas dele derivadas e empreendem uma “guerra contra o Estado”, colocando a predominância da racionalidade privada sobre as “deliberações coletivas”.

A atuação do Estado neoliberal, na definição de Harvey (2008), deve consistir em “buscar persistentemente”, tanto interna como externamente, esforços que configurem novos “arranjos institucionais”, tanto no sentido de torná-lo competitivo, quanto melhorar “sua posição competitiva como entidade diante de outros Estados no mercado global”.

O foco no mercado, com o discurso de que “as liberdades individuais são garantidas pela liberdade do mercado”, na definição de Harvey (2008), determina modelos de organizações e participações, reproduzindo as configurações próprias do sistema e necessárias para a sua manutenção. Do ponto de vista da presença do “Estado neoliberal”, Harvey (2008, p. 79) destaca que:

Embora se suponha que os indivíduos sejam livres para escolher, não se supõe que eles escolham construir instituições coletivas fortes (como sindicatos) em vez de associações voluntárias fracas (como instituições de caridade). Os indivíduos, com toda certeza, não deveriam escolher associar-se para criar partidos políticos voltados para forçar o Estado a intervir no mercado ou eliminá-lo.

Além de apresentar uma dinâmica de funcionamento ideologicamente determinante, permeada de ajustes, o neoliberalismo articulou ações e justificou a necessidade da presença do Estado na intervenção social como forma de administrar os conflitos provenientes das etapas de consolidação do modelo. Do ponto de vista da atuação nas questões sociais emergentes, Carvalho (2010, p. 195) destaca a prevalência da “urgência” sobre os direitos:

A rigor, o neoliberalismo, nos percursos das políticas de ajuste, destituiu a lógica dos direitos e impôs a lógica das carências e da urgência. O Estado é interpelado pela pressão da urgência, no sentido de buscar alternativas para administrar a pobreza.

Carvalho (2010) aponta a fragilidade da política do ponto de vista da limitação da sua atuação: “questiona-se este enfrentamento da pobreza no âmbito da carência, fora do campo dos direitos, colocando-se em xeque o potencial de emancipação de tal política. É uma polêmica em aberto!” (CARVALHO, 2010, p. 196).

Segundo Gussi (2010), neste contexto neoliberal, entre as conformações a estes contextos e alternativas, é que podemos pensar as políticas públicas, e especificamente o microcrédito.

1.3 A Reestruturação do Trabalho

Em decorrência das transformações ocorridas a partir das relações capitalistas e das mudanças estruturais, a lógica do sistema do capitalismo mundializado e neoliberal ultrapassou os limites financeiros e passou a se instalar ideologicamente nas formas de produção, definindo conceitos de qualificação, determinando níveis de absorção do trabalho pelo mercado e ampliando processos de exclusão. Antunes (1995, p. 145) destaca que:

A miserabilidade presente nas grandes capitais, as altíssimas taxas de desemprego, a desindustrialização de inúmeros complexos produtivos são algumas expressões mais visíveis da crise aguda que marca a sociedade capitalista.

Dentro dessa lógica, o mercado passou a absorver somente aqueles que se apresentassem com a devida competência para inserção produtiva de acordo com as ideologias e sistemas. As repercussões do modelo, perpassando o cotidiano das

peças, no âmbito social e econômico, registraram, uma acentuada desigualdade, e, como cita Antunes e Gentili (2001, p. 43),

a presença de uma classe trabalhadora mais heterogênea, mais fragmentada e mais complexificada, dividida entre trabalhadores qualificados e desqualificados, do mercado formal e informal, jovens e velhos, homens e mulheres, estáveis e precários.

Antunes (1999, p. 101) conceitua “a classe-que-vive-do-trabalho”, atualizando o entendimento sobre as formas de ser da classe trabalhadora, que, para ele, compreende a totalidade dos assalariados, homens e mulheres que vivem da venda de sua força de trabalho, seja esse considerado produtivo ou improdutivo. Contempla, assim, o “ser social” que busca o trabalho nas mais diversas ocupações, que passou a ser submetido às situações impostas pelas novas configurações das relações de trabalho.

Alves (2000) aborda a “fragmentação da classe” e a geração de um novo “mundo do trabalho”:

O complexo de reestruturação produtiva sob a mundialização do capital... tende a impulsionar, em sua dimensão objetiva, as metamorfoses do trabalho industrial e a fragmentação de classe (cujos principais exemplos são a proliferação da subproletarização tardia e do desemprego estrutural). Surge um novo (e precário) mundo do trabalho. São novas (e cruciais) provocações do capital para o mundo do trabalho organizado. (ALVES, 2000, p. 65).

Ainda, Alves (2000) caracteriza a reestruturação produtiva da era neoliberal como uma ofensiva do capital na produção. O autor assim se expressa:

É parte intrínseca de um processo sócio histórico de desenvolvimento capitalista, cujo resultado é a desconstrução do mercado de trabalho urbano, por intermédio da precarização de empregos e salário e da debilitação do operário-massa e do sindicalismo classista, tal como se constituiu sob a industrialização substitutiva. (ALVES, 2000, p. 119).

O “choque de competitividade”, a partir das transformações neoliberais dos anos 1990, impactou o “novo complexo de reestruturação produtiva”, pois, a partir desse modelo, “as grandes empresas passaram a incorporar um conjunto de novas estratégias produtivas que atingiram, com maior integração, intensidade (e amplitude), o mundo do trabalho.” (ALVES, 2000, p. 179).

Esse novo complexo de reestruturação fragmenta a classe trabalhadora em qualificados e precários:

O cenário do novo (e precário) mundo do trabalho no Brasil, que surgiu a partir do novo complexo de reestruturação produtiva, é constituído, de um lado, por um mundo do trabalho reduzido, em seu núcleo central, com operários que permanecem mais qualificados e dispostos a colaborar com o capital e, por outro lado, por um mundo do trabalho amplo (e heterogêneo) em suas ramificações periféricas, formado pelos operários precários. (ALVES, 2000, p. 253).

Segundo Bihl (1998) havia, no período fordista certa tendência de homogeneização da classe trabalhadora. O autor define a figura do operariado naquele período: trata-se do “operário-massa”, que se caracteriza, dentre outros fatores, por sua “concentração no espaço social”; por ser um “proletariado homogeneizado” pelo padrão de consumo imposto à família operária à época.

Bihl (1998) considera que hoje há a fragmentação da classe trabalhadora associada a um processo amplo de mudanças que denomina de a “ruptura do compromisso fordista” que é acelerado, sobretudo, pelo contexto de crise estrutural do próprio capitalismo a partir do fim dos anos 70.

De acordo com Gussi (2009), há, dessa forma, uma nova ordem produtiva e de consumo, que pretende substituir a ordem fordista e acelera a fragmentação da classe trabalhadora. Acrescenta-se a isso, o processo de transnacionalização do capital.

Gussi (2009) acrescenta ainda que “esse redimensionamento do capital no espaço e no tempo vem resultando, nas expressões de Antunes (1999), em uma ‘re-territorização’ e ‘des-territorização’ da força de trabalho”. Assim, em contraposição à transnacionalização do capital, há a fragmentação dos trabalhadores.

As repercussões desse modelo ao longo do tempo, perpassando o cotidiano das pessoas no âmbito social e econômico, registram, além da acentuada desigualdade, “a presença de uma classe trabalhadora mais heterogênea, mais fragmentada e mais complexa, dividida em trabalhadores qualificados e desqualificados, do mercado formal e informal.” (ANTUNES, 2001, p.43).

Na busca de inserção no mercado participam homens e mulheres, nos mais diversos contextos e realidades onde, de acordo com Furtado (1974, p. 109), “a característica mais significativa do modelo brasileiro é a sua tendência estrutural para excluir a massa da população dos benefícios da acumulação e do progresso técnico.”

Considerando este contexto de heterogeneidade, a fragmentação e a complexificação da classe-que-vive-do-trabalho numa nova ordem produtiva e de consumo, é necessário pensar em que medida as políticas de microcrédito atendem segmentos sociais excluídos desse processo geral de reestruturação do trabalho

(GUSSEI, 2010), sobretudo no que tange ao trabalhador informal, que abordaremos a seguir.

1.3.1 O trabalho entre a formalidade e a informalidade

“Informal”, conforme encontramos no dicionário HOUAISS, diz respeito àquilo “que se caracteriza pela falta de formalidade”. Assim, o contraposto da informalidade é a formalidade. Isso pressupõe duas situações, por assim dizer, complementares e contraditórias. Nesse escopo, apresentamos a seguir alguns dados que apresentam essa realidade no contexto de reestruturação do trabalho apontado no item anterior.

Dados relevantes, que retratam a realidade do mercado de trabalho formal e informal, foram sistematizados por Gomes e Júnior (2010) na edição ETENE Ano IV nº 14. O documento apresenta informações disponibilizadas pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) sobre os dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), considerando-se o período de 2002 a 2008.

De acordo com o citado documento, o estoque de empregos no Brasil cresceu em média 14,1% ao ano nesse período, de forma que o País obteve um estoque de 59,7 milhões de pessoas empregadas formalmente em 2008. Em 2002, o estoque foi de 28,7 milhões.

Tabela 1 - Brasil e Regiões - Estoque de Emprego Formal (2002 - 2008) - Mil Pessoas

Região	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Norte	1.297	1.380	1.529	2.271	2.470	2.685	2.988
Nordeste	4.859	5.095	5.395	7.679	8.239	8.761	9.596
Sudeste	15.128	15.397	16.260	25.036	26.703	28.931	31.519
Sul	5.076	5.257	5.632	8.715	9.125	9.761	10.625
Centro-Oeste	2.324	2.417	2.592	3.957	4.163	4.512	4.979
Brasil	28.684	29.545	31.408	47.657	50.701	54.649	59.706

Fonte: Brasil (2009).

No período analisado (2002 – 2008), embora o estoque de emprego tenha mais do que dobrado, a estrutura da participação regional na composição nacional não se alterou. O Sudeste continua sendo o maior empregador do Brasil, com uma média de 52,7% de participação no estoque de emprego nacional. Segue-se o Sul (17,7%) e Nordeste (16,5%). Centro-Oeste e Norte completam o quadro de participação nacional somando, juntos, 13,3% em 2008. (Gráfico 1).

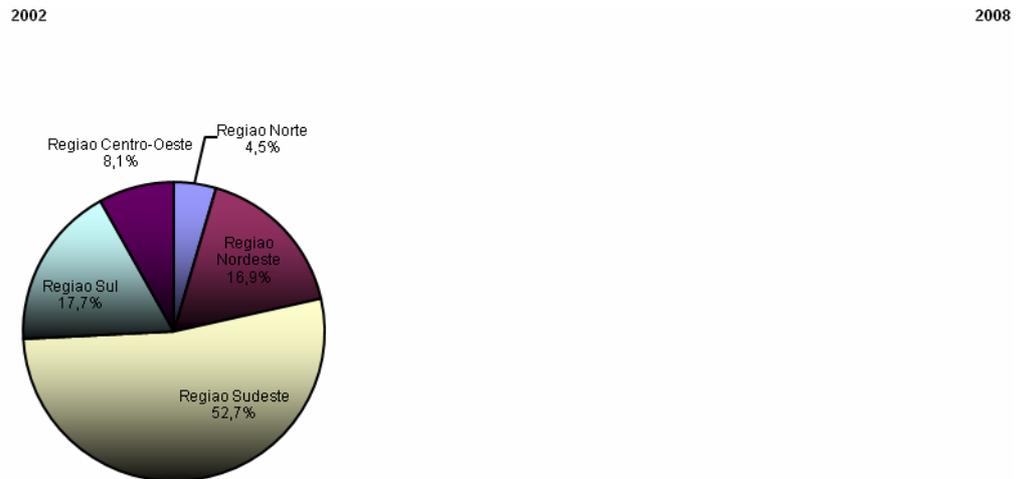


Gráfico 1 - Brasil - Regiões - Participação Relativa ao Estoque de Emprego Formal - 2002 e 2008

Fonte: ETENE, na edição Informe Indústria e Serviço - 14, de

Gráfico 1 – Brasil – Regiões – Participação Relativa ao Estoque de Empresa - 2002 e 2008

Fonte: ETENE.

A Tabela 2 apresenta o estoque de emprego em 2002 e 2008 por setor de Atividade Econômica.

Tabela 2 - Brasil e Regiões - Estoque de Empregos Formais por Setor de Atividade Econômica - 2002 e 2008

Brasil / Regiões	Indústria		Constr. Civil		Comércio		Serviços		Agropecuária		Total	
	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008
Norte	188.308	472.564	54.687	246.945	204.692	576.749	816.823	1.559.048	32.087	132.750	1.296.597	2.988.056
Nordeste	733.792	1.517.295	208.486	762.447	712.138	1.683.606	3.009.427	5.169.862	195.554	462.314	4.859.397	9.595.524
Sudeste	3.011.848	6.146.651	585.339	2.092.294	2.631.827	6.134.083	8.321.350	15.663.507	578.110	1.482.182	15.128.474	31.518.718
Sul	1.447.733	3.084.695	172.307	550.289	903.394	2.221.018	2.364.808	4.351.745	187.417	417.483	5.075.659	10.625.230
Centro-Oeste	261.260	734.581	85.531	357.249	374.482	970.442	1.457.446	2.474.953	145.067	441.666	2.323.786	4.978.891
Total	5.642.941	11.955.786	1.106.350	4.009.224	4.826.533	11.585.898	15.969.854	29.219.115	1.138.235	2.936.395	28.683.913	59.706.419

Fonte: Brasil (2009).

Percebe-se que os principais setores analisados registraram incremento de contratações no período considerado. O setor da Construção Civil praticamente quadruplicou o estoque de mão de obra e, tanto no País quanto no Nordeste, o desempenho desse setor atingiu o maior crescimento entre os segmentos analisados – isso representa a inserção média de 80 mil postos de trabalho por ano, somente no Nordeste, com variação de 265,7% entre 2002 e 2008.

A análise das possíveis causas do crescimento acima da média do segmento da construção civil, tanto no Brasil quanto no Nordeste, levou-nos a apontar políticas públicas de fomento para esse setor, tais como a redução de impostos, os programas de ampliação da infraestrutura, políticas habitacionais e aumento do crédito para aquisição de imóveis.

Os dados revelam ainda que, no Brasil, ocorreram poucas mudanças em termos de participação de cada setor no total de empregos durante o período. O setor de Serviços, embora concentrando quase a metade do estoque de empregos em 2008 (48,9%), em relação a 2002 apresentou queda na referida participação que, naquele ano, foi de 55,68%.

Para a Região Nordeste, a representação dos Serviços no total de empregos gerados era de 61,9% em 2002, caindo para 53,9% em 2008. Referida diminuição não significa uma diminuição na expansão do estoque de emprego dos Serviços, mas sim, um maior crescimento relativo de outras atividades, a exemplo da Construção Civil e do Comércio. Na verdade, o estoque de empregos dos Serviços cresceu 71,8% nesse período.

O desempenho da Indústria também se destacou, com um crescimento no âmbito nacional de 111,8%, sendo o segundo maior empregador do Brasil, com 20,0% de participação no estoque total em 2008.

Os empregos na Indústria nordestina representaram 12,7% do total da indústria nacional em 2008. Na comparação do período, a variação desse segmento na Região seguiu a tendência nacional, com crescimento de 106,8%.

Gomes e Júnior (2010) destaca que o bom desempenho na geração de emprego industrial é reflexo do crescimento da produção industrial tanto no Brasil quanto no Nordeste. Essa Região atingiu 36.070 estabelecimentos em 2008, quando em 2002 o total das empresas industriais com algum tipo de vínculo empregatício era 26.252, ou seja, cresceu 37,4%. Já as empresas industriais, com mais de 1.000 vínculos ativos, atingiram 108 estabelecimentos em 2008, revelando um crescimento de 30,1% nesse período, tendo em vista que em 2002 o total de estabelecimentos era 83.

Em nível nacional, a variação positiva do estoque de empregados apresentou-se também no Comércio e na Agropecuária, os quais obtiveram crescimento de 140,0% e 157,9% respectivamente. No Nordeste, esses setores obtiveram similar desempenho, apresentando, ambos, variação de 136,4% no período em análise.

O Brasil aumentou o estoque de empregados formais em 108,2% no período 2002-2008, ficando apenas o Nordeste abaixo da média nacional, tendo em vista que a Região apresentou crescimento de 97,5% no mesmo período. Gomes e Júnior (2010) avalia que o resultado a nível nacional é decorrente, além do crescimento econômico, da maior intensificação da fiscalização por parte do Ministério do Trabalho que vem obtendo importante avanço na substituição de empregos desqualificados por vínculos formais. Destaca, ainda, que referido esforço é significativo para o País, pois garante uma rede de proteção ao trabalhador, além de gerar incrementos na arrecadação fiscal.

Outro importante indicador divulgado pelo MTE é a remuneração média anual do trabalhador. Referido índice leva em conta a totalidade do ano trabalhado, excluindo de sua soma o décimo terceiro salário, e revela que tomando por base os valores a preços de 2008, percebe-se que o Nordeste continua sendo a Região com menor rendimento, ficando em torno de 18% abaixo da média nacional.

Gomes e Júnior (2010) destaca que todos os estados nordestinos apresentam remuneração média abaixo da média nacional e aborda outro importante aspecto que é o aumento real da remuneração, onde, no período sob análise, o Nordeste apresentou a maior variação entre as regiões (10,5%), acima da média brasileira de 0,5%.

Outras informações também apresentadas por Gomes e Júnior (2010) referem-se à Pesquisa Mensal de Emprego (PME) do IBGE, com informações abrangendo os trabalhadores formais (com carteira de trabalho assinada) e informais

(sem carteira), além de dados sobre a taxa de desemprego e nível de rendimento, no período de 2003 a 2009.

Ainda segundo o referido documento, o IBGE aponta a queda da população desocupada em 28,2% no Brasil, nos últimos sete anos. Em confronto com essa informação, o indicador População Ocupada para o Brasil apresentou significativo crescimento no mesmo período, ou seja, 14,9%. Das seis regiões metropolitanas (RM's) que compõem a amostra, duas são nordestinas – Recife e Salvador.

A Tabela 3 abaixo apresenta as informações sobre nível de ocupação, desocupação e rendimento médio. Enquanto o nível de ocupação variou em média 2% em todas as regiões pesquisadas no período, a taxa de desocupação apresentou queda mais significativa (em média 4%) nesse mesmo período. Quanto ao rendimento, percebe-se um incremento de 14,2% no total das regiões metropolitanas. A Região Metropolitana (RM) de Recife apresentou incremento de 5,6% nessa mesma base de comparação enquanto que, Salvador, apresentou uma variação superior ao obtido nacionalmente, 19,1%.

Tabela 3 - Regiões Metropolitanas de Recife e Salvador e Total das RM's. Nível de Ocupação, Taxa de Desocupação e Rendimento Médio

Ano	Nível da Ocupação Var. (%)			Taxa de desocupação (%)			Rendimento Médio Real Habitual da População Ocupada ¹		
	Total	Recife	Salvador	Total	Recife	Salvador	Total	Recife	Salvador
2003	50,0	44,2	48,0	12,4	13,8	12,4	1.181,90	848,44	924,51
2004	50,6	43,5	48,5	11,5	12,7	12,1	1.166,43	827,31	905,59
2005	51,0	43,1	49,4	9,9	13,2	11,2	1.180,00	853,85	922,51
2006	51,2	43,8	49,7	10	14,6	11,4	1.226,68	894,24	972,46
2007	51,6	43,1	50,9	9,3	12	11,4	1.265,82	918,07	997,28
2008	52,5	42,9	50,2	7,9	9,3	10,9	1.308,80	905,37	1.064,15
2009	52,1	43,1	50,2	8,1	9,9	10,4	1.350,33	895,90	1.100,82

Fonte: IBGE (2010).

(1) A preços de dezembro de 2009.

Gomes e Júnior (2010) salienta que a remuneração obtida pela pesquisa do IBGE não deve ser comparada à da RAIS, pois elas diferem em sua metodologia. Enquanto a RAIS trabalha exclusivamente com os trabalhadores formais, o IBGE trabalha com os vínculos formais e informais. No entanto, os valores apresentados são aproximados, o que mostra a coerência das duas pesquisas com a realidade brasileira.

De um modo geral, as pesquisas constaram que, entre os anos de 2002 e 2008, a dinâmica na geração de empregos com carteira assinada revelou um salto significativo e que tanto o Brasil quanto o Nordeste mantiveram uma média anual de crescimento no estoque de emprego em torno de 7% ao ano.

Já em relação à remuneração, a constatação é que, nacionalmente, não houve aumento significativo, o que pode ser explicado, segundo o documento, pelo fato de que nas regiões mais desenvolvidas do País os ganhos na remuneração não estão atrelados às políticas de valorização do salário mínimo, ou pela maior flexibilização do mercado de trabalho nos últimos anos.

Entretanto, de acordo com Braga e Júnior (2006), a proporção de trabalhadores com o emprego formal vem progressivamente diminuindo com a terceirização e a informalização e ou desformalização das relações de trabalho. O autor cita que “o mercado de trabalho brasileiro, estruturalmente flexível pela mão da informalidade, tem conseguido gerar ocupações, mas de baixa qualidade”. (BRAGA; JÚNIOR, 2006, p. 398).

Outros dados são significativos para entender as contradições do trabalho entre a formalidade, geralmente precária, e a informalidade, sobretudo em Fortaleza, onde se concentra nosso estudo sobre o microcrédito.

Sob o título “A informalidade ainda domina”, o jornal Diário do Nordeste (DN) de 14.03.10, publica matéria com a pesquisa mensal realizada pelo Instituto de Desenvolvimento do Trabalho (IDT), o Departamento Intersindical de Estatística e Estudos (DIEESE) e Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados (SEADE) onde aponta que quase metade da população ocupada da Região Metropolitana de Fortaleza (RMF) atuava sem vínculos formais. (CASTRO; SANTIAGO JUNIOR, 2010).

De acordo com a pesquisa, o total de ocupados em dezembro último, está assim distribuído:

- 209 mil não têm registro em carteira laboral (13,8%);

- 404 mil são autônomos (26,7%) – categoria na qual predomina a falta de vínculo empregatício, como faxineiras, mecânicos, pedreiros, serventes e vendedores ambulantes, por exemplo;

- 141 mil (9,3%) são empregados domésticos, atividade que, por herança colonial, não costuma ser formalizada;

- 754 mil trabalhadores são informais, o que equivalente a 49,8% dos ocupados.

O levantamento mostra que, em dezembro último, os dados comparativos entre a RMF eram:

- a média de assalariados no Brasil chegava a 66,4%, contra 58,2% na RMF;

- a taxa de ocupados com vínculo trabalhista formal era de 45,1% para o País e de 35,2% para a RMF;

- os trabalhadores sem carteira eram 10,5% no Brasil e 13,8% na RMF;

- os autônomos totalizavam 18,6% no País e 26,7% na RMF.

O coordenador da Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED), no escritório do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE) em Fortaleza, ressalta que esses dados podem indicar a precarização do mercado de trabalho local.

Neste sentido, vivenciamos a configuração de conjuntura contraditória no tocante ao trabalho e emprego, marcada tanto pelo aumento de empregos formais quanto pelo crescente aumento de desemprego, da exploração da mão de obra e da precarização do trabalho. Verifica-se que cada vez mais aumenta o contingente da informalidade, enquanto atividade estruturalmente posta pela dinâmica do trabalho

excludente, demandando geração de renda e busca por melhoria nas condições de vida. Numa resposta possível ao contingente de trabalhadores informais neste contexto de precarização do trabalho e sua demanda pela geração de renda é que situamos o microcrédito.

1.4 A Questão da Pobreza

Nos últimos anos, os estudos e ensaios sobre a pobreza² e o seu combate por meio de políticas públicas ganharam espaço por permearem as discussões recentes sobre os efeitos da mundialização do capital, do desemprego e da precariedade do trabalho, abordados no item anterior.

O combate à pobreza, sobretudo no Brasil, permanece na base dos objetivos mais amplos dos grupos que se articulam no sentido de transformar ou de reproduzir uma realidade historicamente construída. Telles (2001, p. 32) ressalta que a temática tem vários contrapontos:

A pobreza brasileira, persistente no correr das décadas, é o retrato de uma sociedade que confundiu e ainda confunde modernização com modernidade, uma sociedade na qual as noções de igualdade, liberdade e justiça – valores definidores dos “tempos modernos” – não têm função crítica e, na melhor das hipóteses, viram assunto de uma eterna desconversa.

Nessa perspectiva, apresentamos algumas considerações formuladas por instituições que realizaram recentes estudos sobre a temática da pobreza no atual contexto brasileiro.

O Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) publicou em 12/01/2010 o caderno Pobreza, Desigualdade e Políticas Públicas, destacando o que o País tem feito no campo do enfrentamento da pobreza e das desigualdades, por meio da

² Considerando-se os vários componentes de subjetividade ideológica nos estudos recentes sobre a pobreza, Lemos (2005), aponta que uma definição conservadora conceitua a pobreza como uma condição ou estágio na vida de um indivíduo e de uma família, enquanto que uma conceituação mais progressista considera a relação historicamente determinada entre os grupos sociais. Estabelecendo um paralelo entre essas conceituações, Lemos (2005) destaca que, para o *Human Development Report* (HDR) de 1997, pobreza significa a negação das oportunidades de escolha mais elementares para o desenvolvimento humano, tais como: ter uma vida longa, saudável e criativa; ter um padrão adequado de liberdade, dignidade, autoestima, e gozar de respeito por parte das outras pessoas. Já, o Banco Mundial, segundo o autor, estabelece a condição de pobreza como “a posição de um indivíduo ou de uma família em relação a uma linha imaginária de pobreza, cujo valor é fixado ao longo do tempo”. (LEMOS, 2005, p. 34).

implantação de Políticas Públicas estruturadas em grandes eixos, conforme destaca o Quadro 1 abaixo. (IPEA, 2010).

Síntese da estrutura de intervenção social do Estado brasileiro		
Áreas	Principais Programas/Ações	Beneficiários/Resultados em 2008
1. Previdência Social Regime Geral Prev. Social	Aposentadorias e Pensões – área Rural	7,8 milhões de benefícios na área rural
	Aposentadorias e Pensões – área Urbana	15,2 milhões de benefícios na área urbana
	Auxílio-Doença, Auxílio-Maternidade e outros Auxílios - área Urbana e Rural	1,7 milhão de beneficiários
Previdência do Servidor Público (Regimes Próprios Prev. Social)	Pagamento de Aposentadorias e Pensões Executivo, Legislativo e Judiciário	União: 530 mil servidores inativos e 448 mil pensionistas; Estados: 1,1 milhão de servidores inativos e 384 mil pensionistas; Municípios: 401 mil inativos e 151 mil pensionistas
2. Emprego e Defesa do Trabalhador	Seguro-Desemprego	6,9 milhões de trabalhadores
	Abono Pis-Pasep	8,4 milhões de trabalhadores com renda até 2 SM (em 2007)
3. Desenvolvimento Agrário	Pronaf	2,2 milhões de contratos
4. Assistência Social	BPC - LOAS - Pessoa Idosa	1,6 milhão
	BPC - LOAS - Pessoa com Deficiência	1,8 milhão
	Programa Nacional de Inclusão de Jovens – Pró-Jovem	400 mil jovens
	Programa Bolsa Família	11,6 milhões de famílias
5. Saúde	Atenção Básica em Saúde	23 mil equipes de Saúde da Família; 50% da população coberta pelo PSF;
	Assistência Ambulatorial e Hospitalar Especializada Vigilância, Prevenção e Controle de Doenças e Agravos Assistência Farmacêutica e Insumos Estratégicos	2,3 bilhões de procedimentos ambulatoriais, 11 mil transplantes, 215 mil cirurgias cardíacas, 9 milhões de procedimentos de quimioterapia e radioterapia e 11,3 milhões de internações; Serviço de Atendimento Médico de Urgência (SAMU) já conta com cerca de 2,5 mil veículos, cobrindo 1.163 municípios e 100 milhões de pessoas; cobertura vacinal para doenças infantis acima de 90% em 25 das 27 UFs, aproximando-se de 100% em 14 UFs
6. Educação	Brasil Alfabetizado e Educação de Jovens e Adultos	4,1 milhões de estudantes atendidos pela rede pública
	Brasil Escolarizado	40 milhões de estudantes atendidos pela rede pública: 4,9 milhões na educação infantil, 28,1 milhões no ensino fundamental, 7,3 milhões no ensino médio
	Qualidade na Escola	
	Distribuição de Livros Didáticos	
	Complementação da União para o Fundeb	
	Programa Nacional de Alimentação Escolar	40 milhões de estudantes atendidos
Brasil Universitário	615 mil estudantes matriculados na rede pública federal (2007)	

Fonte: INEP/MEC; MDS; MPS; Boletim do Servidor/Stape; MTE; MDA, AEPS/MPS e IBGE

Quadro 1 – Síntese da Estrutura de Intervenção Social do Estado Brasileiro

Fonte: IPEA (2010).

De acordo com esse documento, “apesar da queda, em termos absolutos da pobreza no planeta, em várias regiões houve elevação na quantidade dos extremamente pobres”. No entanto, “as perspectivas em termos de continuidade no enfrentamento da pobreza e das desigualdades dependem de vários fatores, entre eles a manutenção do ritmo e do perfil do crescimento econômico com baixa inflação”. Ainda de acordo com o documento, se forem mantidas as condições apresentadas nos últimos anos, o País poderá, praticamente erradicar a taxa de pobreza absoluta. (IPEA, 2010).

O jornal DN apresentou no dia 03.05.2010 uma matéria sobre emprego e direitos, com abordagens de vários especialistas. (EMPREGO..., 2010). De um modo geral, afirmam que o desemprego tem efeito devastador em uma sociedade capitalista, gerando a desigualdade social, violência e pobreza. Também apontam que

é preciso modificar o atual modelo econômico, motivador de problemas como o desemprego e a pobreza, para que a sociedade passe a ter acesso aos direitos sociais; insistir no modelo econômico atual que prioriza o lucro, não é a forma de garantir os direitos, quando há condições sub-humanas de sobrevivência. (EMPREGO..., 2010).

O mesmo jornal apresentou em 23.06.2010 um relatório de balanço da Organização das Nações Unidas (ONU) sobre os programas feitos para cumprir as metas do milênio, e, de acordo com o relatório, a extrema pobreza diminuiu no mundo. O documento cita que a crise econômica que começou em 2008 na Europa e na América do Norte, “diminuiu o crescimento nos países em desenvolvimento”, mas esse crescimento é “suficientemente forte para sustentar os esforços da redução da pobreza”. (EXTREMA..., 2010).

Albuquerque (2010) faz uma avaliação do processo de inclusão social no Brasil, no período de 2001 a 2008, considerando três dimensões por ele julgadas essenciais: inserção econômica (emprego e renda), inserção educacional (habilidades e qualificação no campo educação e conhecimento) e inserção digital (acesso às ferramentas da informática e telemática). O estudo mostra que houve notável crescimento nas áreas consideradas, especialmente no que se refere a inserção digital, sendo que as outras dimensões avançaram menos, especialmente a área de educação e conhecimento, que teve crescimento menor que as demais. O estudo mostra, ainda, que houve redução das disparidades regionais e também das diferenças urbanas e rurais. O Nordeste, embora tenha apresentado índice de crescimento acima da média nacional, ainda se coloca bem abaixo das demais regiões.

Consideremos o que dizem os vários autores sobre o combate à pobreza. Sen (2000 apud ABRAMOWAY, 2003, p. 53), numa perspectiva liberal, destaca que “superar a pobreza não é apenas dispor de certos recursos materiais; é, antes de tudo, ter acesso a novas oportunidades com base na aquisição e no exercício de capacidades que não faziam parte dos hábitos sociais até então prevalecentes.”

Furtado (1999) relaciona a questão da pobreza com a falta de emprego, principalmente porque a maximização da tecnologia poderá reduzir a criação de novos postos de trabalho. O autor até concorda que o emprego virá depois, quando a

população for enriquecendo, mas esse processo está associado aos processos de exclusão social.

Os fatores determinantes das situações de pobreza também são apresentados por Salama (2002, p. 14):

Se antes o aumento da pobreza, o rebaixamento do nível médio dos pobres e o aumento das desigualdades entre os pobres derivavam da manutenção de uma hiperinflação, hoje as causas do aumento da pobreza são ao mesmo tempo o aumento do desemprego, a maior precariedade do trabalho e a inelutabilidade do surgimento recorrente de crises econômicas, alimentado pela eclosão de crises financeiras cada vez mais frequentes.

O microcrédito, conforme veremos no capítulo seguinte, enquanto política pública de geração de trabalho e renda, insere-se nessa perspectiva de redução da pobreza, por meio de “fornecimento de crédito para os menos favorecidos.” (NERI, 2008). Contudo, não se pode deixar de considerar a relação dinâmica das finanças e do trabalho, tendo em vista que “múltiplas vias e mecanismos dificilmente perceptíveis” trazem impactos para a efetividade dessa política pública. (SALAMA, 2002).

1.5 O Microcrédito no Campo da Discussão acerca da Cidadania no Contexto Contemporâneo

Diante da situação de pobreza de segmentos sociais vulneráveis às novas dinâmicas excludentes do capitalismo mundializado no contexto contemporâneo, é necessário refletir noções de cidadania, como forma de articular as alternativas de inserção socioeconômica desses segmentos excluídos às novas configurações do Estado neoliberal.

Dessa forma, discutiremos o alcance das políticas públicas, enfatizando o microcrédito, sob a ótica da cidadania, como forma de redução da pobreza.

Para Carvalho (2007), o fenômeno da cidadania é complexo e historicamente definido, compondo-se de várias dimensões as quais não necessariamente precisam estar presentes. É com essa abordagem que Carvalho (2007) afirma que a liberdade e a participação não levam automaticamente, ou rapidamente, à resolução de problemas sociais, e que “uma cidadania plena, que combine liberdade, participação e igualdade para todos, é um ideal talvez inatingível, mas serve de parâmetro para o julgamento da qualidade da cidadania.” (CARVALHO, 2007, p. 8).

Manzini-Covre (1996) vai mais além e defende que a cidadania é o direito à vida no sentido pleno, que precisa ser construído coletivamente, tanto na luta pelo atendimento das necessidades básicas, quanto num plano mais abrangente, que envolve a discussão sobre o papel do próprio homem no Universo.

Com o mesmo enfoque, Dagnino (1994) relaciona a cidadania à experiência dos movimentos sociais e construção da democracia. Segundo a autora, “dessa capacidade de articular os múltiplos campos onde se trava hoje no Brasil a luta pela construção da democracia e pelo seu aprofundamento, depende o futuro da nova cidadania enquanto estratégia política”. (DAGNINO, 1994, p. 114).

Portilho (2005, p. 190) defende que a discussão sobre cidadania precisa avançar, na medida em que envolve grupos e movimentos, enfatizando que

a concepção moderna de cidadania necessita de uma transformação radical em sua teoria e prática, por causa, entre outras razões, do crescimento da ênfase em grupos específicos, como os grupos étnicos, sexuais, de gênero etc. e sua luta por reconhecimento.

Telles (1994, p. 91-92) também relaciona cidadania à prática da democracia e ao reconhecimento dos direitos que “estabelecem uma forma de sociabilidade regida pelo reconhecimento do outro como sujeito de interesses válidos, valores permanentes e demandas legítimas”.

Entendemos que o debate acerca da cidadania deve subsidiar o planejamento de programas sociais mais focados nas condições de vida de seus beneficiários, não apenas como sujeitos compulsoriamente incluídos economicamente para fomentar o mercado por meio do consumo. Dentro deste debate é que situamos o microcrédito, especificamente o Crediamigo, analisado neste estudo.

Neste sentido, a necessidade da integração de ações no desenho dos diversos programas e políticas públicas está avançando, embora ainda de forma incipiente, mas abre oportunidades para novas perspectivas de atuação no tocante à afirmação da cidadania. Magalhães e Sales (2007, p. 112) fazem essa afirmação:

Um outro cenário se configura na década de 1990, onde prevalece uma visão cada vez mais crítica e contundente ao modelo de desenvolvimento adotado no país, pela manutenção das conquistas sociais, ameaçadas pelas políticas de ajuste estrutural, e demandas por políticas de ações afirmativas... exigem a redefinição de um novo modelo de desenvolvimento, questionando os resultados das políticas responsáveis pelo aumento do desemprego, pela exploração de força de trabalho, que atinge especialmente as mulheres como trabalhadoras, precarizando a sua força de trabalho, flexibilizando e desregulamentando os direitos trabalhistas.

No mesmo sentido, para Sen (2000), os níveis de renda podem com frequência ser aferidores inadequados para aspectos importantes como a liberdade para viver uma vida longa ou o potencial para escapar da morbidez inevitável, a oportunidade de ter um emprego que valha a pena ou de viver em comunidades pacíficas e isentas de criminalidades. Essas variáveis não aferidas pela renda indicam oportunidades que uma pessoa tem excelentes razões para valorizar e que não estão estritamente ligadas à prosperidade econômica. Quanto mais inclusivo for o alcance da educação básica e dos serviços de saúde, maior será a probabilidade de que os potencialmente pobres tenham uma chance maior de superar a penúria. (SEN AMARTYA, 2000).

Neste estudo, nos voltaremos para o microcrédito na perspectiva da possível afirmação da cidadania dos seus beneficiários.

Contudo, neste capítulo introdutório, analisamos as condições das políticas de microcrédito a partir da dinâmica das estruturas e dos processos, da reprodução e/ou da transformação, historicamente construídos, e que entendemos que permeiam o seu

alcance como política de geração de trabalho e renda, ou seja, como possibilidade de inclusão socioeconômica no contexto do capitalismo contemporâneo.

Neste sentido, corroboramos com Gussi (2010) ao afirmar que o microcrédito deve ser compreendido nos limites da dinâmica da inclusão e exclusão que [esses limites] são compreensíveis à luz de contextos em que se inserem, remetendo às estruturas socioeconômicas e políticas – e suas contradições – [...], tais como, a seletividade da mundialização do capital financeiro e a exclusão de países, regiões e grupos sociais; o neoliberalismo e o enfraquecimento da atuação do Estado, sobretudo no tocante às possibilidades desse último em formular e implementar políticas públicas; e a reestruturação, precarização do trabalho e fragmentação da “classe-que-vive-do-trabalho.”

CAPÍTULO 2: UMA TRAJETÓRIA DO PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DO BNB

Na análise dos contextos econômicos e políticos das duas últimas décadas do século XX, percebemos estratégias de implementação de políticas públicas de combate à pobreza no contexto da desregulação do mercado e como garantia da existência do capitalismo, conforme abordado no capítulo anterior. Os programas de microcrédito estão estruturalmente circunscritos a essas estratégias.

Neste capítulo, apresentaremos uma trajetória do microcrédito, reportando-nos às experiências mais remotas, em seguida, destacando experiências no Brasil e, finalmente, descrevendo a implementação e caracterização do programa de microcrédito do BNB – Crediamigo, e uma breve discussão da literatura a ele referente.

2.1 Antecedentes

2.1.1 A origem: Yunus e o *Grameen Bank*

O microcrédito pretende ser uma ferramenta de uma política de desenvolvimento para a redução da desigualdade social, mediante o fortalecimento e ampliação das atividades das camadas menos favorecidas da sociedade, por meio o aumento de sua renda e da melhoria das condições de vida no domicílio e na comunidade.

De fato, uma das dificuldades com que se deparam os trabalhadores do setor informal é a falta de acesso ao crédito concedido pelo sistema financeiro tradicional. O microcrédito vem justamente ao encontro dessa dificuldade, propondo que pessoas de baixa renda tenham acesso a empréstimos de pequenos valores, com juros compatíveis e muito aquém da única fonte de recursos com que até então poderiam contar – os agiotas – e sem exigência de garantias reais, sem dúvida um dos maiores entraves para obtenção de crédito.

Falar com precisão sobre a origem do microcrédito torna-se uma tarefa difícil, senão praticamente impossível, pois os registros, além de não serem muito difundidos, acham-se dispersos e correspondem ao enfoque que cada autor quer dar à sua pesquisa. Assim, fala-se na experiência que se deu na Alemanha, em 1846, quando Friedrich Wilhelm Aifeeeinsen, pastor e prefeito da cidade de Flammersfeld, ao sul

daquele país, criou a “Associação do Pão”, destinada à constituição de um estoque de mudas de batatas cedidas a título de crédito para os fazendeiros locais que, após a colheita, honravam os empréstimos tomados. A Associação evoluiu e tomou a forma de uma cooperativa de crédito popular, com o objetivo de amparar a população empobrecida da cidade. (TANNURI, 2000).

Segundo Nogueira (2010), essa vertente de cooperativas constitui-se, até hoje, uma ferramenta de inclusão social efetiva, na qual o mais importante é a pessoa e não o capital. (NOGUEIRA, 2010). Outras experiências remontam a Alphonse Desjardins, em Quebec, Canadá que, em 1900, criou os Caisses Populaires e Walter Krump, em Chicago, que, em 1953, montou uma espécie de Liga de Crédito para atender as necessidades de seus funcionários na metalúrgica que presidia. (MICROCRÉDITO...2010).

Neri (2008, p. 27-28), reportando-se à história do microcrédito, diz que:

Na metade do século XX, governos do mundo inteiro decidiram apoiar iniciativas de fortalecimento de crédito em larga escala para os menos favorecidos, especialmente em áreas rurais. Estratégias de redução da pobreza via crédito subsidiado foram abundantes entre as décadas de 1950 e 1980. Mas essa primeira tentativa de disseminação do microcrédito foi um fracasso generalizado, devido principalmente à ineficiência, à corrupção e às taxas de juros altamente subsidiadas, que acabaram gerando altíssimas taxas de inadimplência e custos crescentes dos subsídios [...]. Os bancos tiveram que reduzir os juros dos depósitos para compensar os baixos juros dos empréstimos e, no fim das contas, pouca poupança foi coletada, pouco crédito fornecido e as taxas de inadimplência explodiram quando os tomadores perceberam que os bancos não durariam muito tempo. Segundo Berger e outros (2006), “ironicamente o crédito barato, visando a reduzir a desigualdade acabou tornando-a ainda mais severa”.

A experiência, porém, mais notória e que se tornou emblemática para o microcrédito na contemporaneidade, vem de um dos países mais pobres do mundo, Bangladesh, e foi idealizada e implementada por Muhammed Yunus, professor de economia rural da Universidade de Chittatong. Suas idéias revolucionaram todos os conceitos a respeito do assunto, além de servirem de inspiração para a maioria das experiências que se seguiram.

Sabe-se que a experiência de Yunus teve lugar na década de 1970, divergindo os autores consultados sobre o ano preciso em que começou a experiência. Gussi (2009) cita o ano 1974, enquanto o Manual do Conselho Solidário coloca-a em 1979 e Souza (2003) fala “no final dos anos 70”. Ficamos com a data 1974 para a idéia e o início da experiência que se tornou emblemática e ainda hoje é considerada o marco

mais importante na trajetória posterior do microcrédito. A sua metodologia inovadora tem inspirado novas experiências em todo o mundo, inclusive na América Latina e no Brasil.

Em seu livro “O banqueiro dos Pobres”, o Prof. Yunus mostra que, em visitas pela aldeia de Jobra, Bangladesh no ano de 1974, “ano da terrível fome” - inúmeros trabalhadores viviam submetidos ao poder econômico. Em conversas com as mulheres trabalhadoras desta aldeia, percebeu que elas estavam à mercê de agiotas a quem elas tinham que pagar juros para dar continuidade aos seus trabalhos. Na falta de instituições financeiras que lhes dessem empréstimo, o próprio Yunus emprestou a quantia de 27 dólares a mulheres pobres da aldeia de Jobra. Dessa experiência surgiu a ideia da criação de um banco, o “banco dos pobres.” (YUNUS, 2006).

O próprio Yunus (2006) relata que o citado projeto surgiu com o propósito de explorar o potencial econômico da população pobre de Bangladesh, integrando-a a um sistema bancário viável com o objetivo maior de encetar positivamente o combate à pobreza, além de permitir que os desfavorecidos socioeconomicamente tivessem acesso ao crédito para a criação de pequenos empreendimentos financeiros, familiares ou em grupos de amigos.

Yunus (2006) defendia a ideia de que os pobres são bons pagadores e confiava na sua força produtiva. A eles, faltava apenas a oportunidade de poder desenvolver os seus pequenos negócios através de financiamentos adequados às suas necessidades, recebidos de outras fontes que não os oriundos de agiotas, com juros altíssimos, ou do sistema bancário tradicional, tornados inviáveis a eles pela exigência de garantias reais. Assim,

Ao provar que os pobres são merecedores de crédito no sentido de confiança e recursos financeiros e que pagam seus pequenos empréstimos destinados a atividades produtivas, o professor Yunus conseguiu financiamentos e doações junto a bancos privados e internacionais para criar o banco Grameen. (BARONE et al., 2002, p. 13).

A experiência de Yunus (2006) culminou com a fundação do *Grameen Bank* que se consolidou como banco de capital privado no ano 1983.

Souza (2003, p. 16) falando sobre o *Grameen Bank*, assim se expressa:

Em 1983 o professor [Yunus] conseguiu fundar o Grameen Bank que funcionou inicialmente com recursos próprios e depois com repasses conseguidos em Bancos e Instituições Privadas. Suas clientes iniciais eram mulheres pobres que usavam o empréstimo para melhorar seu desempenho no trabalho. Não era exigida nenhuma garantia para a tomada do empréstimo, senão a formação de um “grupo solidário” de 5 pessoas que respondiam em conjunto pelo financiamento. [...] Essa experiência inspirou posteriormente a criação de instituições dessa natureza, nos países em desenvolvimento.

Sobre as contribuições metodológicas trazidas por esse banco, Neri (2008, p. 28) afirma que:

O Grameen Bank fez importantíssimas contribuições metodológicas para o campo das finanças, hoje utilizadas por grande parte das instituições ao redor do mundo. Entre as principais estão a utilização de empréstimos solidários como mecanismos de seleção de tomadores e garantias, volumes de empréstimos adaptáveis e com termos sazonais, a visão de banco proativo que ‘vai em direção às pessoas’ e a utilização de micro poupança e micro seguros como parte da gama dos produtos oferecidos.

Outras experiências se fazem notar no campo internacional, dentre elas a de um banco estatal da Indonésia, o *Bank Rakyat* que, segundo Neri (2008), foi um dos primeiros a demonstrar que as microfinanças poderiam ser lucrativas. Barone et al. (2002, p. 14) trazem a seguinte informação sobre esse banco:

O Bank Rakyat Indonésia/BRI é uma instituição pioneira na prestação de serviços financeiros às populações de baixa renda, embora opere exclusivamente através de empréstimos individuais. As mudanças em sua estrutura realizadas na década de oitenta, fizeram com que, na prática, ele passasse a operar simultaneamente como dois bancos, ou seja, como banco de desenvolvimento para concessão de empréstimos a grandes empresas, normalmente estatais, e como banco popular direcionado para o mercado de massa.

Voltando o nosso olhar para a América Latina, deparamo-nos com uma experiência que nos lembra a de Bangladesh. De fato, Monzoni (2008) aponta para o Banco da Solidariedade S/A, Banco Sol da Bolívia, como a experiência que mais se assemelha àquela desenvolvida e idealizada pelo professor Yunus, em Bangladesh.

O Banco Sol foi criado em 1986 como um banco privado, comercial, destinado unicamente aos microempreendedores e ao setor informal, com um caráter estritamente social e, aos poucos, foi se tornando uma organização empresarial.

Recebeu apoio financeiro do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e de algumas grandes empresas bolivianas. (SOUZA, 2003).

Souza (2003) destaca, ainda, a atuação da rede ACCION, surgida na década de 1960 a partir de ações comunitárias de voluntários americanos e europeus na América Latina, que atua hoje, tanto financeiramente como consultivamente, em vários programas de microcrédito no continente americano e na África, inclusive junto ao próprio Crediamigo, que contou com consultoria da ACCION quando da formulação e implantação do Programa.

Ainda na América do Sul, os países com mais tradição em microcrédito são Peru, Colômbia e Equador, seguidos do Chile, Paraguai e Uruguai. (MONZONI, 2008). No Equador, foi criada em 1969, antes, portanto, da experiência do professor Yunus, a COOPROGRESSO, cooperativa de crédito popular, localizada na zona rural da província de Pechicha, com o objetivo de ajudar a população em um momento de grave crise econômica. Além dos recursos próprios dos seus sócios, também recebeu aportes do governo. No Peru, em 1979, surgiu a Fundação Fundo de Garantia para Empréstimos à Pequena Indústria (FOGAPI). Na Colômbia, em 1987, foi fundada a Corporação da Ação Solidária (CORPOSOL). Em 1991, no Chile, surgiu o Fundo de Solidariedade e Inversão Social (FOSIS). (SOUZA, 2003).

Para Neri (2008), a primeira iniciativa de microcrédito na América Latina remonta ao projeto União Nordestina de Apoio a Pequenas Organizações, em Recife (UNO), em 1973. Sobre esse projeto, Neri (2008, p. 28) assim se expressa:

Enquanto o Grameen Bank engatinhava em Bangladesh, aqui também, no continente, uma série de experiências começava a surgir. Pode-se dizer que a primeira iniciativa do continente nessa nova onda do microcrédito foi o Projeto Uno, de Recife. Esse projeto, baseando-se no princípio de que a agilidade na aprovação e no desembolso de empréstimos costuma ser mais importante para os tomadores do que a taxa de juros em si, introduziu o procedimento de funcionários jovens e proativos que iam a campo, estabeleciam relações pessoais com os clientes e se responsabilizavam por todos os aspectos do ciclo do empréstimo, desde a origem até a recuperação.

Neri (2008) cita ainda, como iniciativas pioneiras um fundo para os *tricycleros* da República Dominicana e o Fedecrédito em El Salvador. Ressalta, também que, na América Latina, foram criados inúmeros programas de provisão de microcrédito, como Banco Sol, Cajá Los Andes, Prodem, FIE e Sartawi, na Bolívia; a Caja Social, na Colômbia; Adopem, na República Dominicana; Financiera Calpiá, em El Salvador; Compartamos, no México; Mianco, no Peru; e o Crediamigo, no Brasil. (NERI, 2008).

2.1.2 O microcrédito no Brasil

O Brasil representa um mercado bastante significativo para as microfinanças, principalmente quando se considera a sua dimensão territorial, seu potencial econômico e o seu contingente populacional. Dados estatísticos do IBGE, citados por Souza (2003, p. 19) assim o caracterizam:

O País possui 8,5 milhões de quilômetros quadrados, constituindo-se o quarto maior do mundo, população superior a 174 milhões de habitantes, considerada a quinta maior em termos mundiais e um PIB de R\$ 1,32 trilhão (US\$ 503,9 bilhões) em 2002, o que o posiciona como a maior economia da América Latina e a oitava do mundo.

Farranha (2005) afirma que as primeiras experiências de microcrédito no Brasil ocorreram por volta de 1970, lideradas inicialmente por Organizações Não Governamentais (ONGs), geralmente de atuação internacional.

Barone et al. (2002) destaca duas dessas organizações que tiveram atuação no Brasil, na área de microcrédito: a Accion Internacional, na época AITEC, uma ONG com sede em Boston, especializada em microcrédito e a União Nordestina de Apoio a Pequenas Organizações (UNO) experiência realizada em Recife, a partir de 1973.

Barone et al. (2002) enaltece o trabalho realizado pela UNO, informando tratar-se de uma organização não governamental, especializada não apenas em microcrédito, mas também na capacitação dos clientes em temas básicos de gerenciamento. Além disso, produzia pesquisas sobre o perfil do microempresário informal e o impacto do crédito. Os recursos iniciais dessa organização vieram, inicialmente, de doações internacionais e, mais tarde, por outras linhas de crédito. O trabalho realizado pela UNO produziu o desenvolvimento do associativismo, resultando na criação de cooperativas, associações de artesãos e grupos de compra. Apesar de todo o êxito obtido na área técnica, a UNO não conseguiu sustentar-se financeiramente e veio a desaparecer após dezoito anos de atuação..

Farias (2006), localiza que a primeira experiência de microcrédito no Brasil foi implementada em Porto Alegre, em 1986, numa parceria entre Accion Internacional e Fundo das Nações Unidas para a Infância (UNICEF) com o apoio do governo do estado do Rio Grande do Sul. Destaca, outrossim, experiências informais realizadas anteriormente nas Comunidades Eclesiais de Base e através das pastorais sociais da Igreja Católica. Farias (2006, p. 61) se expressa:

[...] o microcrédito no Brasil, ainda que não conhecido ‘formalmente’ por este nome, já vinha, em meados da década de 1960, sendo implementado de forma embrionária pelos movimentos sociais, mais especificamente pelas CEB’s e pastorais sociais, tanto em áreas rurais como urbanas, objetivando o desenvolvimento de projetos produtivos”.

Souza (2003) considera que a “indústria de microcrédito” brasileira constitui-se da seguinte forma: 1. Organizações do terceiro setor, a maioria sob a forma de Organizações da Sociedade Civil de Interesse público (OSCIP); 2. Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM); 3. Programa Crediamigo, do Banco do Nordeste, onde a instituição não visa lucro, mas o programa deve ser autossustentável para que a sua perenidade possa ser garantida, permitindo novos empréstimos; 4. Os chamados “Banco do Povo”, atrelados ao poder público, que atuam com juros subsidiados, onde os principais exemplos são o Banco do Povo Paulista e o Banco do Povo de Goiás, ambos com juros mensais de 1% e recursos oriundos do respectivo tesouro estadual; 5. Cooperativas de Crédito, que atendem a empreendedores familiares urbanos ou rurais. (SOUZA, 2003, p. 19)³

Destacamos em Farranha (2005) o Formato Institucional do Microcrédito no Brasil a partir da composição da autora, conforme Quadro 2 abaixo:

Natureza	Formato	Principais características
Sem fins lucrativos (Pessoas Jurídicas de Direito Privado)	Organizações não governamentais (ONGs)	Sujeitas a restrições quanto aos juros praticados (máximo de 12% a.a.)
	Organizações da sociedade civil de interesse público (OSCIPS)	Reguladas pela Lei 9.790/1999, e devendo ser registradas junto ao Ministério da Justiça, não sujeitas a restrições quanto a estipulações usurárias (taxa de juros livre)
Com fins lucrativos	Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM)	Autorizada pelo Banco Central, controlado por qualquer pessoa física ou jurídica, inclusive instituição financeira ou OSCIPS.
	Instituições financeiras (diretamente)	Oferecendo crédito ao público diretamente.

³ Para melhor entendimento de conceitos, convém destacar que, de acordo com Soares e Sobrinho (2007), o segmento de microfinanças é entendido a partir de três aspectos:

- As microfinanças, que englobam a oferta de todos os serviços financeiros (conta corrente, poupança, seguro, orientação empresarial) para a população de baixa renda, incluindo o crédito produtivo e o crédito para consumo, direcionado àqueles que não necessariamente desenvolvem atividade produtiva;
- O microcrédito, com oferta de todos os serviços financeiros, exceto o crédito para consumo;
- O microcrédito produtivo orientado, que financia apenas o crédito produtivo, exceto para consumo

Poder Público	Bancos de Desenvolvimento, com participação indireta, fomentando entidades especializadas ou participação direta, por intermédio de bancos públicos com carteira especializada.	Indiretamente: como “banco de segunda linha”. O principal exemplo, na época era o BNDES que atuou através do Programa Crédito Produtivo Popular (PCPP). Diretamente: o exemplo mais recorrente é o BNB que atua através do programa Crediamigo.
Programas Municipais e Estaduais	Trata-se de diferentes experiências que vem sendo implementadas pelos governos municipais, de diferentes formatos institucionais, cuja principal referencia é o Portosol, criada em 1995, como instituição de crédito comunitária ligada às políticas de geração de emprego e renda da Prefeitura Municipal de Porto Alegre.	A principal característica dessas experiências é que elas estão ligadas às políticas de geração de ocupação e renda, sendo conhecidas pelo nome fantasia de Banco do Povo. Na maior parte das situações, os governos municipais e estaduais criam fundos públicos destinados especificamente ao microcrédito, os programas são operacionalizados por órgãos públicos, por entidades criadas para esse fim e por meio de parcerias com a sociedade. Os principais exemplos são o Banco do Povo Paulista; o Banco do Povo de Goiás, o Banco do Povo de Juiz de Fora e Creditrabalho, do Governo do DF.
Diversos	Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), Caixa Econômica Federal e Agências de Fomento.	Atuação indireta oferecendo recursos ou outros serviços de apoio ao microcrédito.

Quadro 2 - Formato Institucional do Microcrédito no Brasil (2003)

Fonte: Banco Central do Brasil e Conselho da Comunidade Solidária em (Farranha 2005, p.105)

Para efeito de compreensão e análise, Farranha (2005) divide o caminho institucional feito pelas diversas experiências de microcrédito no Brasil em quatro fases, com características diversas que vão apontando maneiras diferentes de abordar o tema. Essas fases estão, assim, caracterizadas:

FASE	PERÍODO	ACONTECIMENTOS
Fase 1	Início da década de 1970, abrangendo os anos 1970 e 1980	<ul style="list-style-type: none"> - Construção de uma rede de ONGs pioneiras no financiamento de pequenos negócios ligadas ao Centro de apoio aos pequenos empreendimentos (CEAPE), filiado à <i>Accion Internacional</i>. - Realização de experiência pioneira em Recife (1973), através da UNO. - Destaque para a experiência do Banco da Mulher, em Salvador (1986).
Fase 2	Anos 1990	<ul style="list-style-type: none"> - Nascimento de ONGs especializadas em microfinanças, devidamente encaixadas na normatização do Banco Central. - Desenho dos principais desafios para a expansão e massificação do microcrédito no Brasil, na agenda política.(1993 a 1998). - Articulação de programas/instituições vinculados a uma política de geração de renda para a população.
Fase 3	Final dos anos 1990	<ul style="list-style-type: none"> - Envolvimento dos bancos e financeiras do sistema bancário formal, no segmento de microfinanças. - Garantia de estatuto jurídico para viabilização da entrada de Organizações da Sociedade Civil de Interesse público (OSCIPS) e das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCMs) nesse segmento de mercado. - Criação do Programa Crediamigo do Banco do Nordeste, referenciado no tema seguinte deste documento.
Fase 4	A partir de 2002	<ul style="list-style-type: none"> - Alteração da regulamentação da política de microcrédito. - Criação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), 2004, buscando uma maior articulação com o MTE e o Conselho Monetário Nacional (CMN).

Quadro 3 - Fases do Microcrédito no Brasil

Fonte: Elaboração Própria da Autora com base em Farranha (2005, p. 86).

Situemos, especificamente, na trajetória do microcrédito, o Programa Crediamigo do BNB.

2.2 O BNB e o Crediamigo

2.2.1 Trajetória do BNB

O Banco do Nordeste do Brasil S/A (BNB) foi criado através da lei Federal nº 1.649, de 19/07/1952, regulamentada pelo Decreto 33.643, de 24/08/1953. Enquanto banco de desenvolvimento, visa a contribuir para o desenvolvimento sustentável da região Nordeste, financiando as atividades produtivas e a infraestrutura regional, com foco na integração econômica do País com o Mundo, na inclusão social de sua população e na redução das desigualdades. (BNB, 2010a).

A área de atuação do BNB engloba, além de todos os estados nordestinos, a região norte dos estados de Minas Gerais e Espírito Santo, bem como Distrito Federal e Rio de Janeiro, totalizando cerca de 2.000 municípios atendidos. A sede do BNB está localizada, desde a sua criação, em Fortaleza, Ceará.

O BNB é uma instituição financeira múltipla, organizada sob a forma de sociedade de economia mista, de capital aberto, tendo mais de 90% de seu capital sob o controle do Governo Federal.

Ao longo de sua história, o BNB operou sempre com o seu objetivo voltado para o desenvolvimento regional, em especial a geração de empregos. Opera como órgão executor de políticas públicas, cabendo-lhe a operacionalização de programas como o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) e a administração do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE), principal fonte de recursos operacionalizada pela Empresa. É responsável pelo maior programa de microcrédito da América do Sul e o segundo da América Latina, o Crediamigo. Além dos recursos federais, o Banco tem acesso a outras fontes de financiamento nos mercados interno e externo, por meio de parcerias e alianças com instituições nacionais e internacionais, incluindo instituições multilaterais, como o Banco Mundial e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). (BNB, 2010a).

O BNB exerce trabalho de atração de investimentos, apóia a realização de estudos e pesquisas com recursos não-reembolsáveis e estrutura o desenvolvimento por meio de projetos de grande impacto. Mais que um agente de intermediação financeira, o BNB se propõe a prestar atendimento integrado a quem decide investir em sua área de atuação, disponibilizando uma base de conhecimentos sobre o Nordeste e as melhores oportunidades de investimento na Região. (BNB, 2010a).

O Quadro 4 abaixo destaca a atuação do BNB ao longo das décadas:

DÉCADA	ACONTECIMENTOS
Anos 50	<ul style="list-style-type: none"> - Início da trajetória do Banco por meio de amplo estudo sobre a economia e constituição da base científica para o nascimento da instituição. - Apoio de cooperação técnica de missões internacionais. - Início das atividades pioneiras com o crédito rural supervisionado e a prática da elaboração de projetos como pré-requisito para o financiamento.
Anos 60	<ul style="list-style-type: none"> - Planejamento das atividades do Banco. - Participação de diversos órgãos na formulação das diretrizes de caráter administrativo com base em orçamento anual de aplicações. - Implementação dos treinamentos e qualificação de recursos humanos e consolidação dos processos administrativo e operacional.
Anos 70	<ul style="list-style-type: none"> - Adoção de estratégias voltadas para a captação de repasses, internos e externos. - Diversificação de suas atividades creditícias. - Expansão da rede de agências, modernização das instalações e consolidação do sistema de planejamento - (1971) – “Ampliação do leque de atuação, incorporando a vertente de apoio à pesquisa econômica e agrônômica visando a proporcionar alternativas tecnológicas para o Nordeste.” (LIMA, 2008, p. 23).
Anos 80	<ul style="list-style-type: none"> - Fortalecimento da estrutura de recursos e fontes estáveis voltadas para a função desenvolvimentista. - Conquista do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE).
Anos 90	<ul style="list-style-type: none"> - 1998 – Lançamento do programa de microcrédito – Crediamigo
Anos 2000	<ul style="list-style-type: none"> - Intensificação da capacitação dos agentes produtivos por meio de programas que aliam o crédito à orientação técnico-gerencial. - Disseminação da filosofia do empreendedorismo e parcerias, como foco em ações de desenvolvimento (geração de conhecimento, emprego e renda).

Quadro 4 - Atuação do BNB

Fonte: Elaboração Própria com base em BNB (2009) e BNB (2010a).

Gussi (2009) ao analisar o papel do BNB no contexto sistema financeiro brasileiro, comenta que se o banco (BNB) tem atrelado, de forma geral, suas políticas e seus programas às diretrizes gerais das políticas regidas pela mundialização do capital, ele pode, contudo, ser posto como um agente político regional, com um lugar diferenciado, pois permite a condução de outros processos quanto aos rumos das políticas públicas nacionais.

Neste contexto histórico e institucional do BNB, situamos o Crediamigo:

2.2.2 Criação e implantação do Crediamigo

Em 1998, o BNB implanta o modelo de atendimento voltado para o microcrédito, onde, por meio da criação do Programa Crediamigo, passa a ser reconhecido como o primeiro banco público brasileiro a implantar o referido modelo (BNB, 2009), o que faz com que essa iniciativa tenha um caráter de novidade em relação às experiências mundiais, pouco referenciadas em relação a bancos estatais.

Bandeira (2008) cita que o Crediamigo surgiu a partir de reuniões realizadas entre o Banco do Nordeste e o Banco Mundial, em 1996, em Fortaleza: “o Crediamigo nasce no período de inclusão das microfinanças na agenda nacional através do Comunidade Solidária do governo FHC.” (BANDEIRA, 2008, p. 50).

Também Farranha (2005), expõe que, no governo FHC, o Programa Comunidade Solidária define o desenho de atuação para as microfinanças coincidindo com a criação do Programa Crediamigo, como “uma iniciativa articulada a partir de um banco estatal, o que assinala a ampliação do leque de atuação de um banco de desenvolvimento”. (FARRANHA, 2005, p. 87).

Farranha (2005) destaca que é a partir de 2002 que o Programa Crediamigo atinge a sua fase de ampliação e consolidação.

De acordo com Leandro (2009, p. 43-44):

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

Leandro (2009, p. 43-44) apresenta entrevista com a coordenadora executiva do projeto de implantação do Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste:

[...] A partir de novembro de 96, com essa reunião do Banco Mundial, nós já começamos a trabalhar numa equipe. Eram três pessoas, eu, João Cunha e a Rita. Eu cuidava da coordenação do programa, o João Cunha da área financeira e de sistema, e a Rita dos recursos Humanos. Então a gente e a Silvana Parente, ela era a coordenadora geral. Só que, o que era que acontecia, tudo que a gente precisasse na área de recursos humanos, a Rita Josina ia articular no departamento de recursos humanos, o que precisasse da área de finanças, o João Cunha ia articular as questões relativas, se precisasse de alguma coisa de setor jurídico pra poder contratar as pessoas que iam trabalhar lá, então eu ia acionar o superintendente jurídico. Então a gente tinha uma, uma gama de parceiros, onde a gente ia acionar as áreas retaguardas do banco, pra poder fazer funcionar o microcrédito.

Na época, a equipe, da qual eu participava, como citado acima, tinha o grande desafio de pensar, planejar e implementar um programa novo interna e externamente, além de conciliar as estratégias de desenvolvimento e de sustentabilidade do Banco. Foram vários meses de reuniões, viagens e negociações antecedentes às ações de definição da política, programação do sistema de informática, consolidação da metodologia do processo de crédito e estruturação de equipes de trabalho, tanto na direção geral quanto nas superintendências estaduais.

A intensa agenda de trabalho envolvia ainda os relacionamentos com consultorias internacionais para a elaboração de planos de negócios e de capacitação, na tentativa da implementação de uma proposta inovadora em termos de democratização do crédito e de desenvolvimento. Mas o Programa precisou assumir um escopo definido dentro dos limites da política pública no atual contexto.

O Programa teve início como projeto piloto em 1997, abrangendo 5 agências: Fortaleza(CE), São Luís(MA), Recife (PE), Aracaju (SE) e Itabuna (BA) e passou efetivamente a operar em 1998, em mais 45 agências, chegando à sua presença atual em 1.773 municípios, por meio de 258 pontos de atendimento. (SOUZA, 2008; BNB 2009).

Para a implantação do Programa, Souza (2008) cita a aplicação da pesquisa de mercado desenvolvida por Rosa e Castelar (1997) em 7 cidades do Nordeste: São Luís (MA), Teresina e Picos (PI), Fortaleza e Limoeiro do Norte (CE), Recife e Timbaúba (PE) visando obter o mapeamento do mercado potencial, a identificação dos nichos e a sua segmentação, e ainda uma melhor compreensão do comportamento e das necessidades dos clientes.

Em Fortaleza, a pesquisa foi desenvolvida em bairros de aglomeração de grande parte das microunidades produtivas que chegam a se organizar em forma de vida própria, entre eles: Centro, Montese, Pirambu e Bom Sucesso. O resultado da pesquisa realizada em Fortaleza confirmou o perfil encontrado nas demais localidades pesquisadas e que se configura conforme a Tabela 4 abaixo:

Tabela 4 - Resumo da Pesquisa - Perfil da Demanda para Microcrédito – Outubro 1997

Setor de atividade	Participação dos clientes (%)
Comércio	57,14
Indústria	16,43
Serviço	26,43
Faixa etária (em anos)	Participação dos clientes (%)
Até 24 anos	14,26
De 25 a 35 anos	34,16
De 36 a 50 anos	33,42
Acima de 50 anos	17,96
Escolaridade	Participação dos clientes (%)
Analfabeto	4,76
1 a 4 anos	31,58
5 a 8 anos	33,08
9 a 11 anos	27,32
Superior	3,26
Gênero	Participação dos clientes (%)
Mulheres	37,87
Homens	62,13
Tipos de financiamentos	Participação dos clientes (%)
Não utiliza	63,81
Rede bancária ou programas oficiais	6,35
Agiotas	9,70
Fornecedores	17,91
Familiares	2,24
Interesse por crédito	Participação dos clientes (%)
Sim	55,97
Não	44,03
Disposição para compor grupo solidário	Participação dos clientes (%)
Sim	36,61
Não	63,38

Fonte: Elaboração Própria da Autora a partir de Souza (2008, p. 79).

De acordo com a pesquisa, as mulheres apresentaram menor capacidade financeira, maior nível de escolaridade, maior diversificação de fontes de financiamento e pagamento de menores taxas de juros. No que diz respeito às atividades informais, existem aquelas que são tradicionalmente ocupadas por mulheres e outras por homens. Entre as predominantemente femininas encontram-se prestação de serviços pessoais, serviços domésticos, serviços de confecção, estética, produção, dentre outros. (SOUZA, 2008).

Também segundo a pesquisa, um dos aspectos que diferenciam as mulheres de Fortaleza das de outras cidades é que as mulheres de Fortaleza demonstraram possuir maior autonomia e menor dependência. No que diz respeito às decisões sobre o negócio, apresentaram-se mais propensas a assumir riscos e mais interessadas em financiamento do que os homens.

Outros dados obtidos na mesma pesquisa mostram que a maioria dos microempreendedores conta com bastante experiência adquirida ao longo dos anos de vida e dedicação à atividade que lhe permitiu obter rendimentos maiores do que teria conseguido no mercado formal de trabalho.

Ainda de acordo com a pesquisa, a maior parte dos entrevistados não utilizava fonte de financiamento, uma vez que não dispunha de garantias reais e não atendia às exigências bancárias e, portanto, organizava-se para depender o mínimo possível de qualquer espécie de financiamento. Mas, apesar disso, manifestava interesse e necessidade de crédito. A grande maioria, no entanto, demonstrou rejeição à ideia de aval solidário.

2.2.3 Operacionalização do Crediamigo

Com o Crediamigo, o Banco do Nordeste atua no Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO)⁴, política do Governo Federal para incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores. A forma de atuação está amparada pela Lei 11.110 de 25 de abril de 2005, que regulamenta a atuação das instituições financeiras por meio da parceria com Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs). (BNB, 2009).⁵

A partir do ano de 2003, o BNB firmou parceria com a OSCIP Instituto Nordeste Cidadania (INEC), com o objetivo de operacionalizar o Programa Crediamigo e promover a capacitação de clientes. (INEC, 2009). Desde 2003, o INEC operacionaliza o Crediamigo na Região Nordeste, no norte dos estados de Minas Gerais e Espírito Santo, e Distrito Federal⁶.

⁴ Definição de Microcrédito Produtivo Orientado: concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, utilizando metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica. (BRASIL. LEI Nº 11.110, 2010).

⁵ Leandro (2009, p. 48) cita que, nos mesmos moldes do BNB, o Programa Crediamigo também tem a sua missão e visão:

“Missão do Crediamigo: Contribuir para o desenvolvimento do setor microempresarial, mediante a oferta de serviços financeiros e de assessoria empresarial, de forma sustentável, oportuna e de fácil acesso, assegurando novas oportunidades de ocupação e renda”.

“Visão do Crediamigo: Ser líder da América do Sul no mercado de microfinanças direcionado ao setor produtivo, atendendo aos empreendedores de forma orientada, ética e socialmente responsável”.

⁶ “O Instituto Nordeste Cidadania (INEC) é uma entidade civil, autônoma, sem fins lucrativos. Iniciou suas atividades como Comitê de Cidadania em 1993 durante a Campanha Nacional de Combate à Fome, à Miséria e pela Vida, por iniciativa de empregados do Banco do Nordeste do Brasil S/A, que, de forma voluntária, contribuem financeiramente e participam das suas atividades. Surgiu, portanto, em um contexto em que se fazia necessário dar resposta às graves questões socioeconômicas por que passavam significativos contingentes da população situada abaixo da linha de pobreza do estado do Ceará. Foi constituída como pessoa jurídica em 27.02.1996 e em 29.09.2003 obteve o Certificado de Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), o que possibilitou a assinatura de Termos de Parceria e Convênios com o Setor Público, democratizando o acesso ao crédito, e permitindo aos empreendedores informais e produtores rurais de subsistência e observando as orientações preconizadas pelo Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), que desenvolvem uma atividade produtiva”. (INEC, 2009).

De acordo com dados do INEC (2009), o Crediamigo pretende consolidar-se como um programa sustentável, garantindo a sustentabilidade e a lucratividade de suas operações. A sua metodologia consiste na formação de grupos de empreendedores interessados em obter o crédito, cujos membros assumem a responsabilidade conjunta no pagamento das prestações, dispensando, com isso, as garantias tradicionais exigidas para concessão de empréstimos. O programa baseia-se no relacionamento direto com os beneficiários, através da ação dos agentes de crédito no local onde são executadas as atividades econômicas.

O Programa apoia principalmente o setor informal da economia, por intermédio de empréstimos que vão de R\$ 100 a R\$ 15 mil, entre capital de giro, compra de máquinas e equipamentos e modernização e reforma das residências ou instalações das atividades em microfinanciamentos. (BNB, 2010c).

Além do crédito, são disponibilizados aos clientes serviços financeiros, como conta corrente, cartão de débito, seguro prestamista e seguro de vida, incorporando atividades típicas de instituições de microfinanças. (BNB, 2010c).

Outro diferencial é a orientação empresarial e ambiental, prestada por aos clientes pelos assessores de crédito com apoio em metodologia e material desenvolvido para esse fim. Utilizando cartilhas temáticas e de eventos específicos, são discutidos temas como gestão, planejamento, qualidade, controle, custos, associativismo, vendas, crédito e meio ambiente. (BNB, 2010c).

Os produtos do Crediamigo são destinados a capital de giro e investimento fixo, e estão assim estruturados:

Tabela 5 - Produtos do Crediamigo

FINALIDADE	GARANTIA	VALORES	ENCARGOS	PRAZO
Giro Popular Solidário	Grupos de 3 a 10 integrantes	De R\$ 100,00 até R\$ 1.000,0	Taxa efetiva de 1,19% ao mês + TAC de 3%**	Entre 2 e 12 meses
Crediamigo Comunidade	Grupos de 15 a 30 integrantes	De R\$ 100,00 até R\$ 1.000,00	Taxa efetiva de 0,99% ao mês + TAC de 3%**	Entre 3 e 12 meses
Capital de Giro	Grupos de 3 a 10 integrantes	De R\$ 100,01 até R\$ 10.000,00	Taxa efetiva entre 2% e 3% ao mês + TAC de 3%*	Entre 2 e 12 meses
Capital de Giro	Individual Coobrigado	De R\$ 300,00 até R\$ 15.000,00	Taxa efetiva entre 2% e 3% ao mês + TAC de 3%*	Entre 2 e 12 meses
Investimento Fixo	Individual Coobrigado	De R\$ 100,00 até R\$ 8.000,00	Taxa efetiva de 2,95% ao mês + TAC de 3%	Até 36 meses

Fonte: Elaboração Própria da Autora a partir de BNB (2010b).

* De acordo com a quantidade de empréstimos, os clientes têm sua taxa reduzida 0,25 p.p progressivamente, podendo diminuir até 1 p.p.

** A partir de abril de 2010 a taxa de juros passou para 1,19% e 0,99% nos produtos Giro Popular Solidário e Crediamigo Comunidade respectivamente.

Conforme consta do Manual Básico Crediamigo (2010), os micro empreendimentos atendidos pelo Crediamigo podem estar nos seguintes níveis de desenvolvimento:

Nível - Subsistência⁷ : Vendas mensais iguais ou inferiores a R\$ 1.000,00**Características da Atividade:**

- Incipiente e instável localização (na residência do proprietário ou na rua) e mercado limitado;
- Poucos ativos (estoques e ativos fixos) para desenvolver a atividade de maneira eficiente;
- Sem capacidade de poupança nem de reinvestimento;
- Pouca diversidade de produtos;
- Não há divisão de trabalho;
- Mínima capacitação técnica e administrativa;
- Mínimos registros contábeis;
- Capacidade de endividamento limitada (acesso ao agiota tradicional);
- Receitas provenientes unicamente do micro empreendimento.

Nível – Acumulação Simples : Vendas mensais superiores a R\$ 1.000,00 e iguais ou inferiores a R\$ 5.000,00**Características da Atividade:**

- Localização com maior estabilidade física;
- Maior mercado e potencial de expansão;
- Empregam-se pequenos ativos fixos para desenvolver a atividade;
- Os registros podem cobrir um ciclo de produção de vendas;
- Podem conceder crédito a clientes (contas a receber);
- Têm possibilidade de ter organização de tipo administrativo (livro de contas);
- Têm alguma capacidade de poupança e reinvestimento;
- Média diversidade de produtos;
- Alguma divisão do trabalho: funcionários familiares e empregados assumem várias funções;
- Alguma capacitação técnico-administrativa;
- Têm capacidade de respaldo financeiro (aparecem as contas a pagar);
- Podem existir receitas adicionais;
- O proprietário tem maior conhecimento do negócio e potencial de expansão.

Nível – Acumulação Ampliada - Vendas mensais superiores a R\$ 5.000,00**Características da Atividade:**

- Localização com estabilidade física e, em sua maioria, o lugar de trabalho é diferente da residência;
- O mercado é maior e o cliente já pode ter iniciado um processo de expansão;
- Maior volume de ativos totais. Pode apresentar ativos fixos com maior tecnologia;
- Apresenta níveis de crescimento consideráveis;
- Com o ativo corrente cobre mais de um ciclo de produção e vendas;
- Crédito a clientes (vendas a prazo);
- Maiores níveis de vendas, compras e utilidades;
- Apresenta incremento em inventários e ativos fixos;
- Possui grande diversidade de produtos;
- Fortalece e gera novos postos de trabalho assalariado;
- Apresenta uma visível divisão do trabalho, podendo ou não o empresário participar de uma maneira direta nos processos produtivos;
- Os lucros destinam-se tanto para capital de trabalho e investimento, como para distribuir com os proprietários;
- Possui conta de poupança e conta bancária. Alguns dispõem de cartão de crédito.

Quadro 5 - Clientes do Crediamigo – Níveis de Desenvolvimento

Fonte: Elaboração Própria da Autora com base em BNB (2009).

Mas, a característica básica do programa é a garantia de aval solidário voltado para pessoas que trabalham por conta própria, sobretudo para a população de baixa renda, constituída por autônomos, donos de pequenos negócios e trabalhadores informais que necessitam de crédito para gerar fonte de renda, no setor da indústria (marcenarias, sapatarias, artesanato etc.), do comércio (mercadinhos, armarinhos, farmácias etc.), ou de serviços (salões de beleza, borracharias, oficinas mecânicas). Os

⁷ Ressaltamos que este grupo foi escolhido com universo empírico de nossa pesquisa sobre o Crediamigo.

valores iniciais do crédito variam de R\$ 100,00 a R\$ 4.000,00, de acordo com a necessidade e o porte do negócio. (BNB, 2010b).

O Crediamigo se propõe ser um programa autossustentável, cobrindo todos os seus custos com retorno vindo de suas operações de empréstimos, de forma independente em relação ao Banco do Nordeste, a não ser por alguns funcionários que fazem parte da equipe. Em cada agência do Banco que tenha uma agência do Crediamigo, esta se constitui uma unidade distinta, com total autonomia do ponto de vista gerencial e operacional, adotando soluções logísticas próprias. Por sua vez, cada assessor tem uma zona geográfica definida de atuação. Essa zona pode conter um ou dois bairros, dependendo da situação, e não se sobrepõe à zona de atuação de outro assessor de crédito. (SOUZA, 2003).

Conforme consta do Manual Básico Crediamigo, algumas etapas para a implantação do Programa são realizadas pelas Unidades Crediamigo, tendo em vista que representam a base para um planejamento da atuação e estruturação das ações do Crediamigo. Dentre elas, destacam-se (BNB, 2009):

- Seleção da Zona Geográfica: seleção das comunidades com maior potencial para iniciar negócios com alta probabilidade de êxito;

- Pesquisa de Mercado: seleção das comunidades para conhecer as suas características socioeconômicas e visita aos microempreendimentos;

- Abertura e Divisão da Zona de Trabalho: definição de estratégias para iniciar os negócios do Programa.

Segundo BNB (2009), tais etapas têm como objetivo manter um estudo sobre a realidade local que possibilita uma melhor adequação ao mercado atual existente, bem como analisar, por meio dados dos obtidos, as zonas de trabalho abertas e realizar uma distribuição homogênea das zonas de trabalho existentes.

O Programa destaca as suas principais realizações ao longo da história do Crediamigo. (BNB, 2010b):

Ano	Acontecimentos
1997	Projeto-piloto, com a implantação das Unidades e criação do produto Giro Solidário
1998	Abertura de 45 Unidades
1999	Criação do produto Giro Individual e abertura de 23 Unidades
2000	Acordo de empréstimo com o Banco Mundial e abertura de 35 Unidades
2001	Criação do produto Investimento Fixo e abertura de 52 Unidades
2002	Instituição do Prêmio BNB de Microcrédito
2003	Início da parceria com a OSCIP INEC e criação do produto Giro Popular Solidário
2004	Abertura de conta corrente para os clientes
2005	Criação do produto Crediamigo Comunidade
2006	Criação do produto Seguro Vida Crediamigo
2007	Lançamento da Orientação Empresarial e da meta de 1 milhão de clientes (2011)
2008	Obtenção do Prêmio de Excelência em Microfinanças (BID)
2009	Parceria com a OSCIP VivaCred e início das operações no Rio de Janeiro.

Quadro 6 - Cronologia do Programa Crediamigo

Fonte: Elaboração Própria com base em BNB (2010b).

Em dezembro de 2009, as OSCIPs parceiras contavam com 2.074 assessores, o Programa estava presente em 1.773 municípios, por meio de 258 pontos de atendimento, oferecendo capital de giro e investimento fixo, com valores variando entre R\$ 100,00 e R\$ 15.000,00, a uma taxa efetiva de encargos de 0,99% a 2,95% ao mês, acrescido de TAC de 3%, e prazo de pagamento de 2 meses até 36 meses. No entanto, a quantidade de operações com valores de R\$ 100,00 a R\$ 3.000,00 totalizava 92%. BNB (2010b).

O relatório anual 2009 aponta ainda que, das operações contratadas, 93% são compostas por produtos que têm como garantia o aval solidário, e os clientes podem ainda aderir ao seguro Vida Crediamigo, que garante pagamento de indenização aos beneficiários indicados, auxílio para despesas com funeral e participação automática em sorteios de títulos de capitalização.

Na Tabela 6, é possível visualizar os resultados do Programa em 2009:

Tabela 6 - Indicadores de Alcance do Ano de 2009

Carteira ativa (R\$ milhões)	501,60
Clientes ativos	528.792
Clientes novos atendidos	249.626
Clientes atendidos (acumulado)	1.211,722
Empréstimos desembolsados (quantidade)	1.259,594
Empréstimos desembolsados (R\$ milhões)	1.499,20
Valor médio dos empréstimos (R\$)	1.191,23

Fonte: BNB (2010b, p. 22).

O relatório apresentou ainda os seguintes dados referentes ao perfil dos clientes:

Tabela 7 - Perfil de Clientes

Escolaridade	Tempo de estudo declarado: de 09 a 11 anos	34%
	Tempo de estudo declarado: até 04 anos	32%
	Tempo de estudo declarado: de 05 a 08 anos	28%
	Superior	4%
	Analfabeto	2%
Faixa etária	Entre 18 e 24 anos	9%
	Entre 24 e 35 anos	32%
	Entre 35 e 50 anos	41%
	Acima de 50 anos	18%
Renda da família(R\$)	Até 600	34%
	>600 <1000	26%
	=1000 <1500	16%
	=1500 até 5000	21%
	A partir de 5000	3%
Setor de atividades	Comércio	93%
	Serviço	6%
	Indústria	1%
Participação por gênero	Mulheres	65%
	Homens	35%

Fonte: Elaboração Própria a partir de BNB (2010b, p. 22).

Pela sua expansão e relevância, o Programa Crediamigo, assim como outros programas de microcrédito na contemporaneidade, está sendo objeto de estudo por vários autores, a partir de diversas categorias de análises, conforme desenvolveremos no item seguinte.

2.3 Discussões Breves acerca do Crediamigo

Diversos autores têm estudado os impactos do Crediamigo como política de geração de renda e emprego. Reportamo-nos a eles para, em seguida, focalizarmos o objetivo deste estudo.

Inicialmente, alguns autores apontam para o alcance do Crediamigo, como política de combate à pobreza. Souza (2008, 114) cita que “o Programa Crediamigo demonstrou ser uma política de crédito transformadora que procura trazer soluções a partir da potencialidade do cliente e o desenvolvimento dos negócios por meio do acesso ao crédito”.

Numa abordagem semelhante, Neri (2008, p. 21) apresenta:

Dadas as características de aval solidário, sustentabilidade, retorno privado, retorno social (leia-se emancipação da pobreza), foco e retorno das mulheres e o fato de ocupar mais de 60% do mercado brasileiro de microcrédito, o Crediamigo pode ser considerado o autêntico Grameen tupiniquim.

Monzoni (2008, p. 66-67) também destaca:

Não é possível abordar as microfinanças do Brasil sem falar do BNB. Mesmo não tendo sido um pioneiro no mercado, o Programa Crediamigo do BNB representa hoje mais de 60% do mercado nacional de microcrédito produtivo orientado em clientes atendidos e 46,5% em carteira ativa.

Farranha (2005) faz uma comparação entre o programa de microcrédito do município de Vitória (ES) e o Programa Crediamigo, ao relatar experiência de cliente daquele programa. Ressalta o aval solidário, como diferencial e também “aspectos relativos à construção de laços solidários, **presentes em outros formatos de programas de microcréditos – (o Crediamigo, por exemplo).**” (FARRANHA, 2005, p. 225, grifo nosso).

Leandro (2009, p. 112-113) faz referência ao Programa Crediamigo Comunidade:

Enquanto não se viabiliza o emprego assalariado e o desenvolvimento das comunidades, aponta-se a possível adoção da experiência do Crediamigo Comunidade, como uma ação complementar aos programas de transferência de renda atualmente em evidência no Brasil, como o Bolsa Família, por exemplo, constituindo-se os bancos comunitários como uma porta de entrada ao sistema produtivo, para os beneficiários dessa política do governo federal.

Outros autores mostram-se mais cautelosos em relação aos impactos do Crediamigo.

Bandeira (2008), embora considerando que um período de dois anos é relativamente curto para uma efetiva mudança, afirma que “mesmo diferenciando-se com algumas características inovadoras e mais próximas de um paradigma emancipatório, o Crediamigo Comunidade faz parte de um todo que ainda não chegou aos mais pobres dos pobres”. (BANDEIRA, 2008, p. 94).

Gussi (2010), reportando-se às evidências empíricas sobre o Crediamigo, destaca que as experiências de microcrédito têm demonstrado alguns paradoxos que apontam para os seus limites e possibilidades em relação aos objetivos a que se

propõem, pois essas experiências têm se apresentado como alternativas de geração de emprego e renda para grupos sociais em situação de exclusão. Contudo, a efetividade dos programas de microcrédito deve ser contraposta à mediação das políticas de desenvolvimento que os circunscrevem.

No mesmo sentido dos paradoxos apontados por Gussi (2010), outros autores também alertam para a necessidade de uma visão mais sistêmica sobre a funcionalidade da política de microcrédito e seus efeitos. Lopes (2007, p. 120) faz referência às especificidades de grupos minoritários e que demandam crédito diferenciado, por isso afirma:

Essa forma de concessão de crédito à população das camadas populares (desprovidas de garantias exigidas pelo sistema de crédito tradicional) só poderá funcionar com coerência quando for associada às demais políticas de emprego.

Ainda, para Santos e Nitsch (2001, p. 182):

O microcrédito não é um instrumento adequado para suprir deficiências de política social e tampouco para substituir uma política econômica que esteja voltada para o emprego e a geração de renda [...] ele pode ser um instrumento, entre outros, de fomento ao desenvolvimento econômico e social.

Em sentido diverso, como uma forma de inclusão para o mercado, Parente (2003) alerta que “em nenhum momento se deve perder de vista a forte conotação social ou de política pública no caráter empresarial da atividade de microcrédito.” Ela comenta sobre sua experiência no campo das microfinanças e da gestão organizacional e mostra que:

Minha experiência no campo das microfinanças mostra que as instituições de microcrédito constituem um bom exemplo de organizações que aprendem, buscam novos espaços de mercado, inovam em tecnologias de produto, processo e gestão, visando atender de forma eficiente ao seu público-alvo, sob a égide da ética e dos princípios do desenvolvimento humano sustentável. (PARENTE, 2003, p. 11).

Parente (2001) enfatiza, ainda, que os programas de microcrédito devem atingir os mais pobres, sobretudo “os que estão em localidades onde a base econômica é frágil” e ressalta a importância do papel do Estado, enquanto “animador de processos que envolvam atores do mercado e da sociedade.” (PARENTE, 2001, p. 19).

Evidenciando alguns paradoxos que revelam limites quanto ao alcance do microcrédito, voltemo-nos a Gussi (2010). Ao analisar o microcrédito, o autor se pergunta se os programas de microcrédito não seriam um pressuposto para a construção de um novo paradigma de desenvolvimento orientado para uma sociedade inclusiva, considerando que esses programas se implementam nos contornos das sociedades capitalistas contemporâneas, estruturalmente excludentes?

Visando responder à pergunta investigativa de Gussi (2010), e contribuir com o debate, a perspectiva do presente trabalho é a de avaliar os impactos do Crediamigo nas condições de vida dos beneficiários do Programa, verificando sua relação com os processos de inclusão social e de cidadania.

Para tanto, realizamos a pesquisa sobre o Crediamigo do BNB, partindo das seguintes questões: (I) Houve mudança nas condições de vida dos clientes que ingressaram no Programa? (II) E se houve, em que medida essas mudanças têm relação direta com o Crediamigo?. A construção da metodologia dessa pesquisa, apresentamos no capítulo seguinte.

CAPÍTULO 3: O PERCURSO METODOLÓGICO DA PESQUISA

Como já foi ressaltado anteriormente, o objetivo central de nosso estudo é avaliar os impactos do Crediamigo nas condições de vida dos beneficiários de baixa renda, verificando sua relação com os processos de inclusão social e a cidadania.

Para tanto, faremos inicialmente breves considerações metodológicas sobre as questões que envolvem o processo da pesquisa (desde a participação do pesquisador, a contextualização da realidade investigada, os critérios e as abordagens definidas, as práticas utilizadas em avaliação de pesquisa social), para, em seguida, o que deverá ser feito no capítulo seguinte, apresentar, os seus resultados e análises, refletindo sobre a reconstrução da trajetória desses clientes no Programa Crediamigo.

3.1 A Pesquisa Avaliativa

A avaliação é uma atividade complexa que comporta múltiplas abordagens, categorias e tipos de investigação, de acordo com Holanda (2006).

Ala-Harja e Helgason (2000) definem a avaliação como um processo sistemático de análise que possibilita estabelecer mecanismos de controles para a efetivação ou revisão e ampliação dos programas:

A avaliação não se destina a resolver ou substituir juízos subjetivos envolvidos na tomada de decisão, mas permite um certo conhecimento dos resultados de um dado programa – informação que pode ser utilizada para melhorar a concepção de um programa e sua implementação. (ALA-HARJA; HELGASON, 2000, p. 5).

Para Holanda (2006), historicamente, a prática de avaliação vem adquirindo mecanismos cada vez mais elaborados de análise da realidade. No Brasil, esta prática está relacionada com o seu contexto histórico e, portanto, em termos de avaliação de programas e projetos sociais, há um consenso de que ainda há muito que progredir.

Silva e Silva; Yazbek; Giovanni (2006) consideram que as práticas de avaliação vêm mudando e também os programas passaram a incluir, já na fase do desenho, a necessidade de monitoramento e avaliação “permitindo verificar o que o processo tem apontado em termos de resultados, impactos, limites e possibilidades”. (SILVA e SILVA; YAZBEK; GIOVANNI, 2006, p. 172-173).

De grande importância para a elaboração de um planejamento estratégico, a avaliação poderá apontar as fraquezas e as imperfeições de programas, ao tempo em

que sinaliza as diferentes formas de abordagens e possibilidades de atuação, além de “observar os diferentes públicos que a abordagem deve beneficiar e outras necessidades desse público.” (BOULMETIS; PHYLLIS, 2000, p. 24-31).

Não há uma definição exata sobre o que seja avaliação, abordagens, tipos, enfoques e métodos. Por um lado, por se tratar de um campo de estudo recente, e por outro, pela existência de distintas contribuições dos autores que, a partir de suas formações, dedicam ao tema uma diversidade de visão e definição. Ala-Harja e Helgason (2000) justificam a existência dessas múltiplas definições pela variedade das disciplinas, instituições e executores que abordam a temática, assim como pelas demais questões que envolvem o universo das avaliações. Assim, um processo de avaliação é permeado por um contexto no qual estão presentes paradigmas e ideologias.

Silva e Silva (2008) destaca que a avaliação pode assumir vários tipos, a partir de concepções ideais, que, na prática, devem ser percebidos dentro de um contexto que articula plano, programa, critérios, objeto, objetivos, suporte institucional, recursos, tempo e perfil dos avaliadores.

Para Silva e Silva (2008), a pesquisa avaliativa desempenha, principalmente, três funções, conforme se observa no Quadro 7 abaixo:

Função	Descrição
Técnica	Fornece subsídios para correção de desvios no decorrer do processo de implementação de um programa, indicando em que medida os objetivos e mudanças ocorreram e subsidiando a elaboração ou o redimensionamento de políticas e programas.
Política	Oferece informações para sujeitos sociais fundamentarem lutas sociais para o controle social das políticas públicas.
Acadêmica	Desvela determinações e contradições presentes no processo e no conteúdo das políticas públicas, evidenciando os significados mais profundos dessas políticas (sua essência) para a construção do conhecimento.

Quadro 7 - Funções da Avaliação

Fonte: Elaboração Própria com base em Silva e Silva (2008, p. 114).

A partir da fase do programa ou projeto em que acontece a avaliação, ela poderá ser *Formativa* ou *Somativa*. De um modo geral, Ala-Harja e Helgason (2000) e Holanda (2006) assim a caracterizam:

Tipo	Descrição
Formativa	Durante a implementação de um programa ou ainda na fase do desenho do projeto, com uma visão prospectiva, possibilitando adquirir maior conhecimento quanto aos processos envolvidos.
Somativa (agregativa ou aditiva)	Após a implementação de um programa, com natureza retrospectiva, possibilitando o estudo da eficácia, a medição de efeitos e resultados e um julgamento do valor geral do programa.

Quadro 8 – Tipos de Avaliação de acordo com a Fase do Programa em que é Aplicada

Fonte: Elaboração Própria com base em Ala-Harja e Helgason (2000) e Holanda (2006).

Cohen e Franco (1993) classificam os tipos de avaliação em *ex-ante*, quando a avaliação é realizada no início da elaboração do programa, dos critérios e decisões a serem implementadas, e *ex-post*, quando ela é realizada durante ou após a execução do projeto, apresentando as decisões qualitativas ou quantitativas pertinentes.

Holanda (2006) destaca que a operacionalização de uma avaliação e a identificação dos procedimentos a serem adotados para a consecução dos seus objetivos dependem da priorização da abordagem da avaliação:

Um dos aspectos mais importantes do desenho da pesquisa é exatamente a seleção de uma metodologia ou de uma combinação de métodos de pesquisa, dentre as alternativas disponíveis. Isso vai depender dos objetivos da pesquisa, da natureza do fenômeno a investigar, da disponibilidade de dados e de pessoal técnico qualificado, das restrições de tempo e custos financeiros etc. (HOLANDA, 2006, p. 202).

Ala-Harja e Helgason (2000) apresentam a seguinte abordagem de avaliação:

Tipo	Descrição
Experimental	Permite a comparação de grupos similares
Pragmática	Centrada na utilidade dos resultados
Econômica	Prioriza como critério o custo de programa
Naturalista	Busca o consenso entre os interessados na avaliação

Quadro 9 – Abordagens de Avaliação

Fonte: Elaboração Própria da Autora com base em Ala-Harja e Helgason (2000).

Já na fase do planejamento de uma avaliação, é necessário selecionar os métodos a serem utilizados. De um modo geral, os autores classificam a avaliação de acordo com os métodos utilizados, em quantitativa e qualitativa. Holanda (2006) apresenta a seguinte definição:

Tipo	Definição
Quantitativa	Trabalha com variáveis e utiliza métodos estatísticos para identificar relações de causa e efeito apresentadas em equações, tabelas e gráfico.
Qualitativa	Utiliza observações e entrevistas numa pesquisa indutiva e exploratória. Analisa fenômenos complexos, modernos e dinâmicos, a partir de múltiplas perspectivas e dimensões.

Quadro 10– Métodos de Avaliação

Fonte: Elaboração Própria da Autora com base em Holanda (2006).

A escolha feita pelo pesquisador por um método quantitativo ou qualitativo para a condução de sua avaliação vai depender da natureza da investigação que se quer fazer. Mesmo havendo uma preferência excludente por um ou outro método, hoje a maioria dos pesquisadores opta por formas mistas, combinando diferentes procedimentos e técnicas dos diferentes métodos. (AGUILAR; ANDER-EGG, 1994).

É oportuno destacar que alguns autores fazem considerações mais detalhadas sobre pesquisas qualitativas, referindo-se a “entrevistas do tipo semi-estruturadas, com um único respondente”, e enfatizando que “a compreensão dos mundos da vida dos entrevistados e de grupos sociais especificados é a condição *sine qua non* da entrevista qualitativa”. (GASKELL; BAUER, 2002, p. 64-65).

Nessa mesma linha de pensamento, Minayo (2005, p. 21-22) expõe que

A pesquisa qualitativa responde a questões muito particulares, ou seja, trabalha com o universo de significados, motivo, aspirações, crenças, valores e atitudes, o que corresponde a um espaço mais profundo das relações, dos processos e dos fenômenos que não podem ser reduzidos à operacionalização das variáveis... a abordagem qualitativa aprofunda-se no mundo dos significados das ações e relações humanas, um lado não perceptível e não captável em equações, médias e estatísticas.

A avaliação também pode ser classificada quanto ao critério de apuração de resultados de uma política ou programa. Com base em Silva e Silva (2008), assim podemos visualizar:

Tipo	Descrição
Eficiência	Considera a relação dos custos despendidos e os resultados do Programa.
Eficácia	Avalia o grau em que os objetivos e metas foram alcançados.
Efetividade	Verifica a relação entre a implementação de um programa e seus impactos, percebendo-se se o mesmo provocou as mudanças esperadas.

Quadro 11 – Critérios de Apuração de Resultados em Avaliação

Fonte: Elaboração Própria com base em Silva e Silva (2008, p. 119).

À luz desses estudos sobre avaliação e suas considerações, percebemos que existe um esforço no sentido de contextualizá-la a uma realidade a ser investigada, possibilitando a estruturação de um planejamento para a sua elaboração, realização e apresentação dos resultados.

Do ponto de vista da avaliação de Políticas Públicas, vale destacar que, no Brasil, o tema é relativamente novo, e que até então, tem sido adotada uma sistemática com enfoque mais quantitativo, com a predominância de apresentação de dados estatísticos sem a relativa conexão com a análise conjuntural e política. Para Holanda (2006), ainda estão em construção as bases para o planejamento de avaliações com foco nos resultados de mudanças sociais.

Entre os estudos e debates sobre avaliações numa perspectiva qualitativa e sistêmica de intervenção na realidade, destacamos Silva e Silva (2008), que defende a necessidade de “pesquisas avaliativas como mecanismo de construção de conhecimento crítico sobre as políticas e os programas sociais”. (SILVA E SILVA, 2008, p. 172).

Concordando com esse entendimento, citamos Mark; Henry e Julnes (2000, p. 54): “O desenvolvimento do conhecimento pode ser um auxílio importante para outros propósitos de avaliação e pode, em alguns casos, produzir importantes contribuições para as mudanças, para uma sociedade melhor”.

Por ocasião do II Seminário da Rede Brasileira de Monitoramento e Avaliação, realizado em Fortaleza, de 16 a 17.06.2010, o qual contou com a participação de estudiosos do assunto, registramos a ênfase de Silva e Silva (2008) sobre a “avaliação compreensiva” como sendo a que melhor retrata a realidade, ao mesmo tempo em que apresenta suas causas e efeitos. Esse modelo é assim conceituado pela autora:

Os autores apontam esse tipo de avaliação como capaz de clarificar casualidades, relacionando *inputs* e processos com *outcomes*. Combina avaliação de processos e impactos dos programas, relacionando-os com os objetivos previamente especificados. Procura também identificar outras variáveis significativas do processo e sua relação com os resultados, mesmo considerando difícil delimitar a multiplicidade de fatores que influenciam a

implementação de um programa social. Isto é, a preocupação é com o que está acontecendo e o por quê. (SILVA E SILVA, 2008, p. 127).

Nesse mesmo seminário, também Holanda (2006) cita os quatro passos essenciais para a introdução de ampla transformação cultural e gradativa para a construção de sistemas avaliativos no universo da administração pública:

1º passo: Adoção de procedimentos de acompanhamento e monitoramento que permitam criar a base de informação necessária para o posterior trabalho avaliativo;

2º passo: Implementação da auto avaliação permitindo que o planejador compartilhe também do trabalho de monitoramento e avaliação;

3º passo: Montagem de um sistema de avaliação mútua envolvendo os níveis administrativos;

4º passo: Institucionalização de sistemas de avaliação externa, fundamentados em planos e procedimentos negociados e validados de forma participativa.

São, portanto, sistematização de propostas que encaminham para um novo olhar sobre a avaliação de políticas sociais, considerando-se as complexidades das realidades em que se implementam as políticas e programas sociais, assim apontadas por Ivo (2003, p. 3):

Entendemos as novas políticas sociais, como um sistema de ação complexo que exige a compreensão de causalidades múltiplas, onde atuam um conjunto de atores: o Estado (envolvendo a diversidade de lógicas e aparelhos); os atores em situação de exclusão (ou seja, sujeitos submetidos a situações produtoras do risco); mediadores (recursos institucionais e sociais que permitem transformar os sujeitos condicionados potencialmente ou já efetivamente a situação de riscos sociais aos recursos do sistema). Estes atores dispõem de visões e percepções diferenciadas que condicionam o alcance das políticas.

3.2 As Etapas da Pesquisa Avaliativa

A partir da fundamentação teórica sobre a avaliação de políticas públicas, apresentada no item anterior, e da definição do objetivo da presente pesquisa, qual seja, a avaliação dos impactos do Programa Crediamigo na população de baixa renda, foi realizado o planejamento dessa pesquisa avaliativa e a estruturação das ações correspondentes, as quais se concretizaram conforme apresentado detalhadamente a seguir.

Etapa 1: Construção do referencial teórico

Foi realizada uma pesquisa bibliográfica e revisão de literatura para aprofundamento dos conceitos de mundialização, neoliberalismo, reestruturação do trabalho, pobreza e cidadania, com o intuito de construir um referencial teórico na temática da pesquisa. Destaco que foi de fundamental importância a minha participação como ouvinte na disciplina Políticas de Microcrédito para Famílias e Comunidades, ministrada pelo orientador da minha pesquisa, Prof. Dr. Alcides, no curso de Economia Doméstica da Universidade Federal do Ceará (UFC), possibilitando acompanhar os debates e revisar a literatura com enfoque no objetivo da presente pesquisa avaliativa.

Etapa 2: Seleção das abordagens utilizadas

Com base no estudo das múltiplas formas de abordagens, tipos, enfoques e métodos de uma pesquisa, identificamos os principais aspectos componentes da pesquisa, voltada para a verificação da efetividade do Programa Crediamigo, especificamente na relação entre a implementação do programa e seus impactos, percebendo se ele provocou as mudanças socioeconômicas. (SILVA E SILVA, 2008).

Tratou-se, portanto, de uma avaliação com função acadêmica, apontando especificidades da política e as contradições existentes no processo (SILVA E SILVA, 2008) com o intuito de contribuir com a construção de conhecimentos sobre o alcance da política. (BOULMETIS; PHYLLIS, 2000).

Tendo em vista que a pesquisa foi realizada em momento posterior à implementação do Programa, podemos considerá-la *ex-post* (COHEN; FRANCO, 1993) e somativa (ALA-HARJA; HELGASON, 2000; HOLANDA, 2006), com natureza retrospectiva e possibilitando um julgamento do programa.

Houve uma predominância de enfoque nas questões subjetivas apontadas pelos entrevistados, refletindo suas condições de vida (MINAYO, 2005), utilizando-se uma metodologia de pesquisa do tipo mista (AGUILAR; ANDER-EG, 1994), com a combinação de procedimentos qualitativos (documentos escritos, entrevistas abertas, com histórias de vida), questionários semi-estruturados de questões abertas e fechadas (GASKELL; BAUER 2002), e procedimentos quantitativos, por meio da apresentação dos resultados dos questionários em tabelas e gráficos. (HOLANDA, 2006).

Nossa intenção foi desenvolver uma avaliação compreensiva (SILVA E SILVA, 2008), agregando resultados e formação, refletindo uma realidade na qual foi construída a implementação da política e suas múltiplas causalidades. (IVO, 2003).

Etapa 3: Localização e identificação do público-alvo da pesquisa

Apesar de o Programa Crediamigo contar com uma grande quantidade de clientes, localizados nas mais diversas áreas de sua atuação, optamos por direcionar a nossa prática de avaliação para uma determinada localidade, o que se justifica pela abordagem dessa pesquisa, de cunho qualitativo, entendendo, no entanto, que o escopo e os resultados obtidos poderão ser utilizados como parâmetro para as demais áreas de abrangência do Programa.

A escolha recaiu sobre a cidade de Fortaleza, especificamente sobre a unidade Crediamigo localizada na agência do BNB no bairro do Montese. Como forma de justificar a escolha de Fortaleza para a realização da pesquisa, citamos Braga e Júnior (2006, p. 388):

Fortaleza, como as grandes metrópoles brasileiras, não conseguiu atacar estes problemas de natureza estrutural, que têm contribuído sobremaneira para agravar as condições de pobreza de grande parte de suas populações que habitam nas periferias e não têm acesso a moradias, emprego educação, saúde, saneamento básico, constituindo um verdadeiro exército de excluídos, que, na acepção de Robert Castel, são pessoas que vivem um processo de desfiliação, que levam a ruptura dos laços sociais, representado pelas famílias, sindicatos, Igreja, etc. (BRAGA, 2006, p. 388)

Apresentamos abaixo o mapa da cidade de Fortaleza, possibilitando uma visualização de sua localização:



Mapa 1 - Cidade de Fortaleza

Fonte: Disponível em: <<http://www.ceara.com.br/fortaleza/mapadefortaleza.htm>>.

A escolha da unidade do BNB do Montese deveu-se à sua localização de fácil acesso, pela quantidade significativa de clientes por ela atendida e, principalmente, por ter sido a primeira unidade do Banco a operar com microcrédito. Atualmente, a unidade do Crediamigo Montese conta com 41 assessores, entre coordenadores, crédito e administrativo, atendendo em 4 postos, conforme demonstrado a seguir:

Posto Parangaba	Posto Bom Jardim	Posto Fernandes Távora	Posto Mondubim
Barroso Castelão Dias Macedo Jardim União José Valter Maraponga Parangaba Parque Santana Passaré Planalto Airton Senna Parque Dois Irmãos Serrinha (em parte) Tupamirim	Alto Alegre Bom Jardim Canindezinho Granja Lisboa Granja Portugal Jardim Jatobá Jardim Fluminense Parque Santo Amaro Siqueira	Bela Vista Bom Sucesso Couto Fernandes Demócrito Rocha Henrique Jorge Jardim América João XXIII Jockey Club Montese Panamericano Pici (Parque Univ.) Rodolfo Teófilo Serrinha Vila União	Conjunto Esperança Manoel Sátiro Mondubim Parque São José Presidente Vargas Santa Rosa Vila Pery

Quadro 12 – Postos da Unidade Crediamigo Montese – Fortaleza e Respectiva Área de Atuação

Fonte: Elaboração Própria da Autora com base em Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010

Por ocasião do planejamento da pesquisa, a unidade contava com 9.000 clientes, dos quais, 3.600 estavam cadastrados no nível de subsistência. Este foi o primeiro critério para a seleção da amostra da pesquisa, que veio se somar ao segundo critério adotado que foi em relação ao tempo no Programa, conforme relatado a seguir.

Como segundo critério, identificou-se os clientes que haviam ingressado no Programa há pelo menos 3 (três) anos, tempo considerável de maturação, e que ainda permaneciam ativos, estimando-se que cada um deles deveria ter realizado, em média, 10 empréstimos. Esta fase contou com o apoio das equipes do Banco e do Crediamigo, por meio de pesquisa via sistemas de gerenciamento do Programa, para a configuração das informações com o intuito de compor a amostra.

Inicialmente, estimou-se selecionar aleatoriamente os clientes de comunidades, mercados, feiras, unidades familiares e associações no âmbito da jurisdição da unidade do Crediamigo Montese que atendessem aos critérios definidos de forma a garantir uma amostra representativa, algo em torno de 5% do universo.

No entanto, após a configuração da listagem do universo, que apontou 47 clientes elegíveis, decidimos compor o público-alvo da pesquisa com o quantitativo total identificado a partir dos critérios de: classificação, ou seja, data de ingresso no Programa (outubro/2006) e nível de estruturação de subsistência (avaliação patrimonial menor que R\$ 1.000,00 - um mil reais), considerada como baixa renda.

Etapa 4: Coleta dos dados e informações referentes ao Programa

As ações para levantamento das informações e dados já existentes referentes ao Programa Crediamigo, consubstanciados a partir dos conceitos que referenciam a pesquisa, iniciaram-se a partir da autorização do BNB para a utilização das informações e foram realizadas por meio de vasta pesquisa nas bibliotecas do Banco e do ETENE. Informações adicionais também foram colhidas a partir da leitura de periódicos, dissertações e notícias veiculadas via internet.

Outras informações referentes à dinâmica do Programa foram consolidadas a partir de reuniões realizadas com as equipes do Banco, do Crediamigo, do INEC, e também junto aos clientes entrevistados, possibilitando uma compreensão atualizada e sistêmica da política de funcionamento.

Etapa 5: Elaboração do questionário

A formatação de um instrumento tecnicamente preparado para ser aplicado em campo demandou várias pesquisas em documentos já elaborados, cujos modelos foram se somando até a sua versão final. Na verdade, essa fase iniciou-se bem antes, ainda no curso das disciplinas do MAPP, quando tivemos oportunidade de testar um esboço inicial.

Mas o maior desafio foi o de agrupar as variáveis a serem investigadas como forma de traduzi-las em formato de perguntas e respostas para a obtenção dos dados dos clientes a serem investigados na pesquisa e que retratassem as realidades vivenciadas em dois momentos distintos: antes e depois de terem ingressado no Programa Crediamigo. Assim, foram listadas as variáveis que integraram o questionário e apontaram para a realidade das condições de vida dos clientes em termos de identificação dos seguintes dados: pessoais, relacionados à participação no Programa Crediamigo, referentes ao trabalho, renda, associativismo, educação e qualificação profissional, domicílio e família, saúde e lazer.

Nesta fase também foram desenvolvidas questões abertas abordando a forma como os clientes avaliaram as suas condições de vida, apontando a situação dessas condições em relação a sua participação no Programa Crediamigo.

Etapa 6: Validação do questionário em entrevista piloto.

Após a definição da versão preliminar do questionário de pesquisa, foi feito o agendamento da sua aplicação a uma cliente, em forma de pesquisa-piloto, possibilitando identificar a necessidade de ajustes.

De fato, a partir dessa pesquisa-piloto, foram efetuados ajustes, tanto do ponto de vista do agrupamento de questões, quanto do seu sequenciamento para melhor obtenção de dados. Também foram procedidas alterações na forma de apresentação das questões, sendo o questionário redefinido para um formato semiestruturado a partir de perguntas abertas e fechadas, com múltiplas escolhas para respostas, visando melhor entendimento por parte do entrevistado e também para facilitar a coleta de informações e apuração dos resultados.

Etapa 7: A aplicação dos questionários

Inicialmente foram contatados os coordenadores dos postos Parangaba, Bom Jardim, Fernandes Távora e Mondubim para o agendamento das pesquisas com os clientes nos bairros, observando-se a proximidade entre eles e possibilitando a otimização do nosso tempo nos deslocamentos.

A aplicação dos questionários foi realizada geralmente pela manhã, período em que a maioria dos clientes estava disponível, em horário antes do início de suas atividades e também por ser considerado o período de maior segurança. Em algumas localidades, contamos com a presença do assessor que nos conduziu até a residência do cliente, facilitando o trajeto e favorecendo a nossa prevenção, apontando as áreas de maior incidência de violência.

Aplicamos, em média, dois questionários por dia, durante o mês de janeiro de 2010, e, mesmo que inicialmente tenha sido prevista a realização da pesquisa com todos os clientes enquadrados nos critérios definidos (47), somente parte desses clientes participaram (32), tendo em vista que os demais estavam com problemas de saúde (2), viajando (2), não foram localizados (2), não conseguiram confirmar a pesquisa (4), não quiseram participar (1), participou somente da pesquisa-piloto (1) ou somente tinham disponibilidade à noite, o que não foi recomendado, pela localização de difícil acesso e área de grande risco (3).

Etapa 8: Elaboração do roteiro e realização de entrevistas de Histórias de Vida

Adicionalmente à aplicação dos questionários, foram realizadas entrevistas através de roteiro previamente elaborado, no esforço de recuperar a trajetória de clientes no programa Crediamigo, por meio de história de vida⁸, o que nos levou a perceber, de forma mais detalhada, as informações apresentadas pelos clientes durante a aplicação do questionário.

Assim, foram selecionados dois clientes para participar da entrevista de história de vida, sendo um homem e uma mulher, os quais relataram resultados diferentes em seus trabalhos a partir do seu ingresso no Programa Crediamigo, dados que obtivemos a partir do questionário. Estes clientes tinham sido bastante participativos na fase da aplicação do questionário e se disponibilizaram a participar dessa etapa.

A entrevista foi realizada em suas residências, em sessões semanais, sendo três no total, permitindo a recomposição da trajetória para a compreensão da vida dos entrevistados e da sua participação no programa Crediamigo.

As entrevistas foram gravadas, com a autorização dos clientes e transcritas posteriormente.

Etapa 9: Consolidação dos resultados da pesquisa

Essa etapa representou a compilação dos dados dos questionários, das entrevistas e das informações secundárias coletadas, por meio de um tratamento estatístico específico. Na sistematização e análise dos dados foram identificadas as categorias qualitativas no tocante aos aspectos das condições de vida dos clientes no tempo atual, enquanto beneficiários do programa Crediamigo, relacionando-as às condições que apresentaram no período anterior ao seu ingresso no Programa.

Ressalto que, realizar a presente pesquisa foi, por assim dizer, mais que um aprendizado acadêmico, uma oportunidade de conhecer realidades e suas diversas formas de interação.

Ampliar o conhecimento do contexto histórico possibilitou uma visão fundamentada da realidade, e conhecer as diversas práticas de avaliação permitiu dialogar com vários estudiosos a respeito da efetividade das políticas sob a ótica das instituições e dos beneficiários.

⁸ “A história de vida é, geralmente, extraída de uma ou mais entrevistas denominadas entrevistas prolongadas, nas quais a interação entre pesquisador e pesquisado se dá de forma contínua.” (PAULILO, 1999, p. 143). “Situação assim descrita por Thiollent (1982): ‘o entrevistador se mantém em uma ‘situação flutuante’ que permite estimular o entrevistado a explorar o seu universo cultural, sem questionamento forçado.’ (THIOLLENT, 1982:86 apud PAULILO, 1999, p. 143).

A condução do processo avaliativo contou com a colaboração de vários participantes: cliente, aluno, orientador, estagiário, digitador, operador de sistema, coordenador, assessor, diretor, enfim, uma quantidade de atores que, de certa forma, se envolveram nas discussões do processo e aportaram valores e direcionamentos para a busca de um resultado final.

Foram momentos de construção que também tiveram suas ansiedades, medos e incertezas, todos igualmente importantes e necessários na lógica da tensão dialética.

Destaco aqui que a aproximação com a realidade dos clientes, vivenciada por ocasião da pesquisa de campo, foi emblemática e motivadora para a conclusão dessa pesquisa, a qual, desde já, aponta para outros estudos e pesquisas que venham a “contribuir para o debate sobre as alternativas de políticas públicas de geração de renda, inclusão social e desenvolvimento local.” (MONZONI, 2008, p. 168).

Apresento, a seguir, os resultados obtidos nesta pesquisa avaliativa sobre o Crediamigo do BNB.

CAPÍTULO 4: IMPACTOS DO PROGRAMA CREDIAMIGO NA POPULAÇÃO DE BAIXA RENDA

O ponto de partida de nossa pesquisa avaliativa constituiu-se no conhecimento empírico das condições de vida dos clientes de baixa renda que estavam no mercado informal e ingressaram no Programa Crediamigo. Assim, por meio da realização de pesquisa direta de campo, realizada em Fortaleza-Ceará em Janeiro/2010, abordamos questões relacionadas às condições de vida e do trabalho em que esses clientes desenvolvem suas atividades, relacionando-as ao Crediamigo. Apresento, neste capítulo, os resultados obtidos nesta pesquisa sobre o Crediamigo do BNB.⁹

4.1 Um Perfil Socioeconômico dos Beneficiários do Crediamigo

a) Dados Pessoais

Dos beneficiários do programa que foram alvo da pesquisa, a maioria (91%) é do sexo feminino, destacando-se a evidência da questão de gênero nas atividades de microcrédito.

Tabela 8 - Entrevistados Distribuídos por Gênero

Gênero	Frequência	%
Feminino	29	90,63
Masculino	3	9,37
Total	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

⁹ A pesquisa foi realizada considerando-se dois períodos: atual e antes do ingresso no Programa Crediamigo. Assim, os dados destacam aspectos atuais das condições de vida desses clientes, quando estão na categoria de beneficiários do Programa, relacionando-os às condições que apresentaram no período imediatamente anterior ao ingresso no Programa.

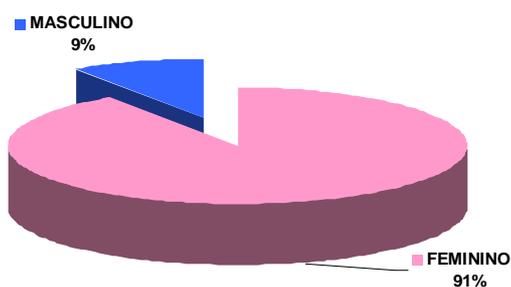


Gráfico 2 - Entrevistados Distribuídos por Gênero

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

Em relação à idade dos participantes, a maioria (44%) encontra-se na faixa etária compreendida entre 36 e 50 anos, enquanto 28% possuem entre 51 e 65 anos e apenas 22% estão na faixa etária de 20 a 35 anos. Apenas 2 clientes (6%) têm acima de 65 anos.

Tabela 9 - Entrevistados Distribuídos por Idade

Faixa etária (anos)	Frequência	%
De 20 a 35	7	21,88
De 36 a 50	14	43,75
De 50 a 65	9	28,12
Acima de 65	2	6,25
Total	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

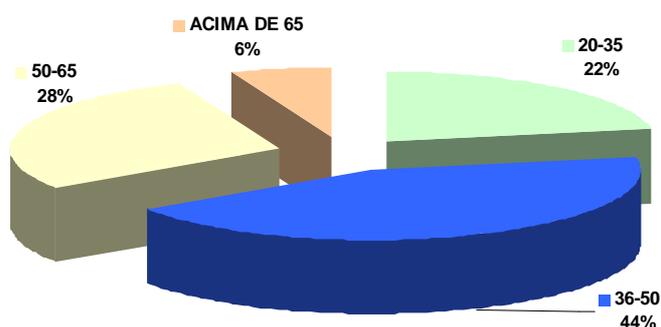


Gráfico 3 - Entrevistados Distribuídos por Idade

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

Quanto à etnia, 56% dos entrevistados declararam-se pardos ou brancos e 22% disseram-se mulatos, configuração étnica praticamente igual à declarada quando do ingresso no Crediamigo. Apenas um entrevistado, declarado “amarelo” anteriormente, agora se disse “pardo”.

Tabela 10 - Entrevistados Distribuídos por Raça

Raça	Entrevistados			
	Atualmente		Antes	
	Frequência	%	Frequência	%
Amarela	-	-	1	3,13
Branca	-	15,63	5	15,63
Indígena	5	3,13	1	3,13
Mulata	1	21,86	7	21,86
Negra	7	18,75	6	18,75
Parda	6	40,63	12	57,50
	13			
Total	32	100,00	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro 2010.

Os entrevistados têm a mesma religião desde que ingressaram no Programa, sendo católicos (59,4%) ou evangélicos (40,6%).

Tabela 11 - Entrevistados Distribuídos por Credo Religioso

Religião	Entrevistados			
	Atualmente		Antes	
	Frequência	%	Frequência	%
Católica	19	59,38	19	59,38
Evangélica	13	40,62	13	40,62
Total	32	100,00	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro 2010.

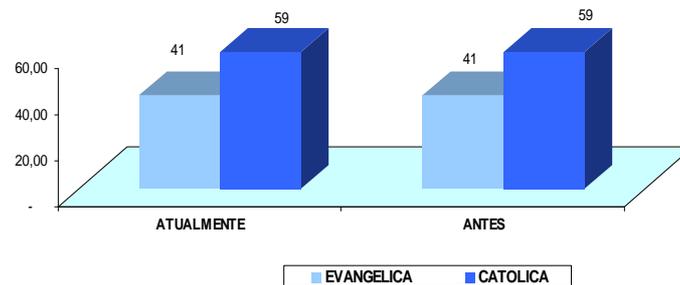


Gráfico 4 - Entrevistados Distribuídos por Credo Religioso

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

Quanto ao estado civil, 62,5% dos entrevistados estão casados ou em união estável, representando a mesma condição de estado civil, em relação ao tempo de ingresso Programa.

Tabela 12 - Entrevistados Distribuídos por Estado Civil

Condição	Entrevistados			
	Atualmente		Antes	
	Frequência	%	Frequência	%
União estável	20	62,50	20	62,50
Separado	5	15,63	4	12,50
Solteiro	5	15,63	6	18,75
Viúvo	2	6,24	2	6,25
Total	32	100,00	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro 2010.

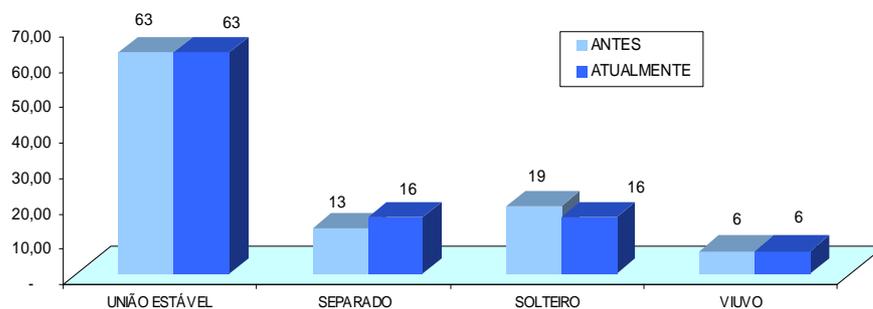


Gráfico 5 - Entrevistados Distribuídos por Estado Civil

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

O trabalho atual dos entrevistados está distribuído entre atividades autônomas de comércio (81%) e serviços (19%). Anteriormente, os que exerciam atividades de comércio atingiam 53% e serviço 34%; enquanto que 5,26% não

trabalhavam e também 5,26% eram empregados na área de serviços. A pesquisa revelou, ainda, que, antes do último emprego, 84% dos entrevistados não trabalhavam.

É importante esclarecer que, na indicação das atividades, houve casos de informações de mais de uma atividade.

Tabela 13 - Atividades Exercidas

Área	Entrevistados					
	Atualmente		Antes		Penúltimo	
	Frequência	%	Frequência	%		
Comércio	34	80,95	20	52,63	2	6,25
Serviço	8	19,05	15	39,48	3	9,38
Nenhum	-	-	3	7,89	27	84,37
Total	42	100,00	38	100,00	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

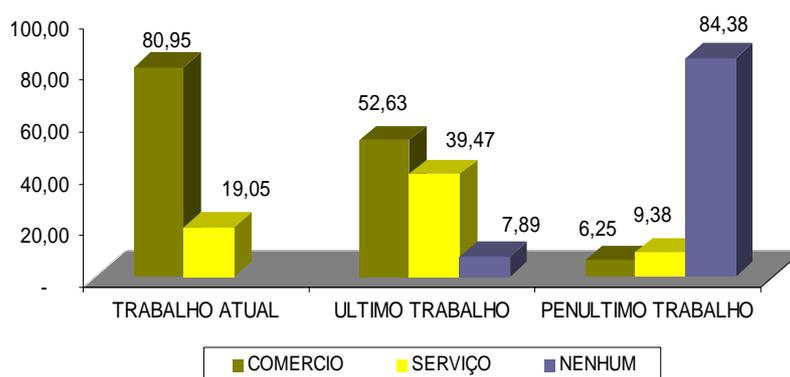


Gráfico 6 - Trabalho Atual x Último x Penúltimo

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

Nas tabelas seguintes, estão apresentadas as atividades informadas em relação ao trabalho atual e anterior: Observe-se que alguns citaram mais de uma atividade.

Tabela 14 - Atividades Exercidas Atualmente

Tipo	Frequência	%
Artesanato	2	4,76
Cabeleireira	2	4,76
Costureira	3	7,14
Lan-house	1	2,38
Manicure	1	2,38
Oficina de bicicletas	1	2,38
Venda de alimentos e bebidas	12	28,58
Venda de confecções	9	21,43
Venda de cosméticos	9	21,43
Venda de jóias e bijouterias	2	4,76
Total	42	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

Tabela 15 - Atividades Exercidas Antes

Tipo	Frequência	%
Artesanato	1	2,63
Cabeleireira	2	5,26
Costureira	5	13,17
Diarista	1	2,63
Empregado	1	2,63
Lavadeira de roupa	1	2,63
Locadora de DVD	1	2,63
Manicure	1	2,63
Sacoleira	1	2,63
Técnica de enfermagem	1	2,63
Venda de alimentos e bebidas	4	10,53
Venda de confecções	5	13,17
Venda de cosméticos	4	10,53
Venda de jóias e bijouterias	3	7,89
Vendas em geral	2	5,26
Nenhum	3	7,89
Total	38	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

Os dados informados revelam que a grande maioria (66%) mudou de ocupação, enquanto que o restante (34%) permanecem no mesmo trabalho.

Tabela 16 - Mudança de Trabalho

(Atual x último)	Frequência	%
Mesmo trabalho	11	34,38
Mudaram de trabalho	21	65,62
Total	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

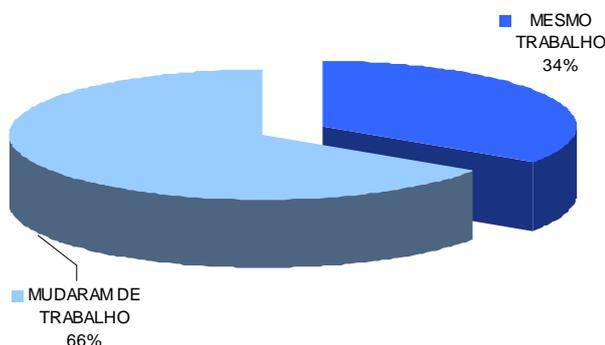


Gráfico 7 - Mudança de Trabalho

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

Os entrevistados que mudaram de trabalho citaram que as atividades seguintes, são as que passaram a exercer, identificando--se com o público-alvo pretendido pelo Crediamigo:

Tabela 17 - Novas Atividades

Tipo	Frequência	%
Artesanato	1	4,76
Cabeleireira	1	4,76
Comércio em geral	5	23,81
Lan house	1	4,76
Oficina de bicicleta	1	4,76
Venda de alimentos e bebidas	3	14,29
Venda de confecções	5	23,81
Venda de cosméticos	4	19,05
Total	21	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

b) Dados sobre o Crediamigo

De acordo com a pesquisa, atualmente, 97% dos entrevistados utilizam somente recursos do Programa Crediamigo em suas atividades laborais, enquanto que, no tempo anterior, 91% não tinham acesso a nenhuma modalidade de crédito bancário. São clientes que obtiveram o acesso ao crédito por meio do aval solidário. A pesquisa revelou que todos os entrevistados obtiveram empréstimo na modalidade de Grupo.

Tabela 18 - Participação em Programas, Antes de Ingressar no Crediamigo

Tipo	Frequência	%
Nenhuma participação	29	90,62
Participação em outros bancos	3	9,38
Total	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

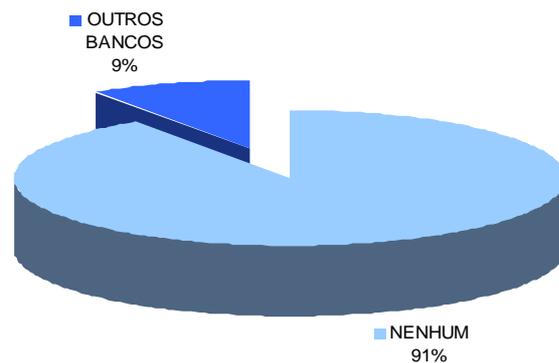


Gráfico 8 - Participação em Programas antes de Ingressar no Crediamigo

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

Em relação aos valores de empréstimos, 66% dos clientes entrevistados contraíram empréstimos na faixa compreendida entre R\$ 200,00 e R\$ 1.000,00, enquanto para 34% o valor situa-se acima de R\$ 1.000,00. No entanto, ao ingressarem no programa, 88% conseguiram empréstimos de, no máximo R\$ 500,00 e apenas 12% contraíram acima desse valor. De início, a média do empréstimo individual era de R\$ 350,00, enquanto que, atualmente, essa a média subiu para R\$ 1.150,00, o que representa uma grande evolução nessa margem.

Tabela 19 - Empréstimos Crediamigo

Valor (R\$)	Entrevistados			
	Atualmente		Antes	
	Frequência	%	Frequência	%
De 200,00 a 500,00	5	15,62	28	87,50
De 501,00 a 1.000,00	16	50,00	4	12,50
De 1.001,00 a 1.500,00	4	12,50	-	-
Acima de 1.500,00	7	21,88	-	-
Total	32	100,00	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

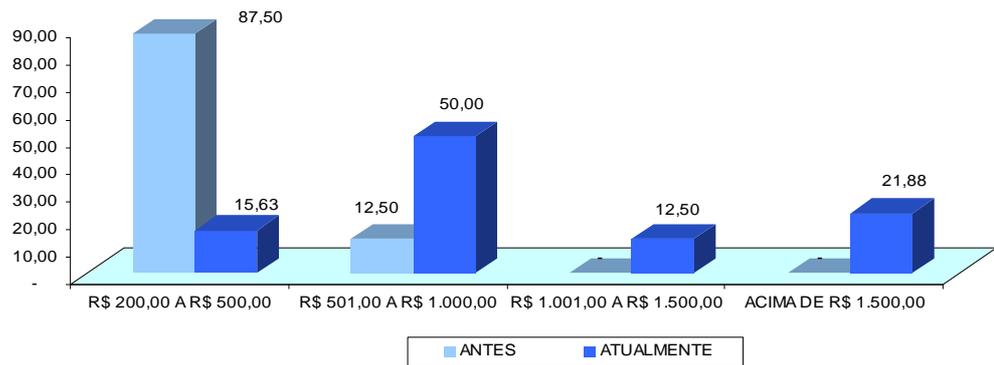


Gráfico 9 - Valor dos Empréstimos Crediamigo (%)

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

Em termos de quantidade de empréstimos por cliente, a mínima informada foi 6, e a máxima, 15, sendo que, em média, a quantidade de empréstimos no programa, por cliente, desde que entraram no programa, foi 9.

Os recursos do empréstimo são utilizados, em 94% dos casos, para a compra de mercadorias e matéria-prima, representando o capital de giro para a realização das atividades dos clientes. Anteriormente, esse percentual era de 88%. Vale ressaltar que muitas aquisições domésticas são justificadas pelos entrevistados como sendo necessárias ao desempenho das atividades.

Tabela 20 - Utilização dos Empréstimos Obtidos no Crediamigo

Como utilizou	Entrevistados			
	Atualmente		Antes	
	Frequência	%	Frequência	%
Compra de mercadoria	30	93,74	28	87,50
Pagamento de dívidas	1	3,13	1	3,13
Reforma/Construção	1	3,13	3	9,37
Total	32	100,00	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

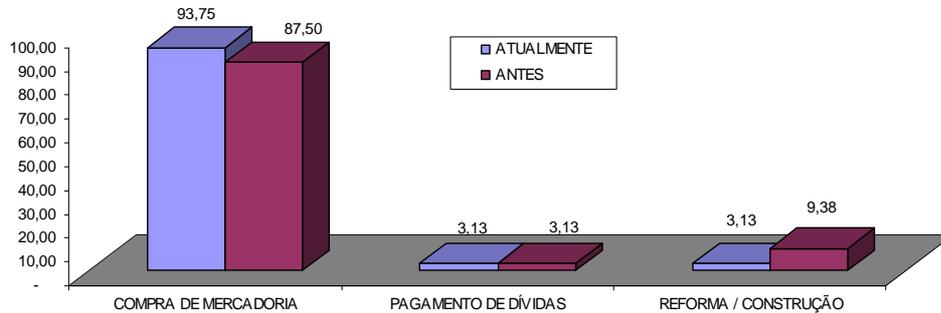


Gráfico 10 - Utilização dos Empréstimos Obtidos no Crediamigo

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

c) Trabalho e renda

Em relação à situação no mercado de trabalho, 97% são autônomos, desenvolvendo atividades por conta própria ou em pequenos estabelecimentos não registrados. Ao ingressarem no Programa, esse percentual era 78%, pois, nesse período, 19% trabalhavam com algum vínculo, não necessariamente registrado. Em fase anterior a essa, 84% declararam não ter exercido qualquer trabalho.

Tabela 21 - Situação no Mercado de Trabalho

Tipo	Entrevistados					
	Atualmente		Antes		Penúltimo	
	Frequência	%	Frequência	%		
Autônomo	31	96,87	25	78,12	4	12,50
Assalariado	1	3,13	6	18,75	1	3,13
Nenhum	-	-	1	3,13	27	84,37
Total	32	100,00	32	100,00	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

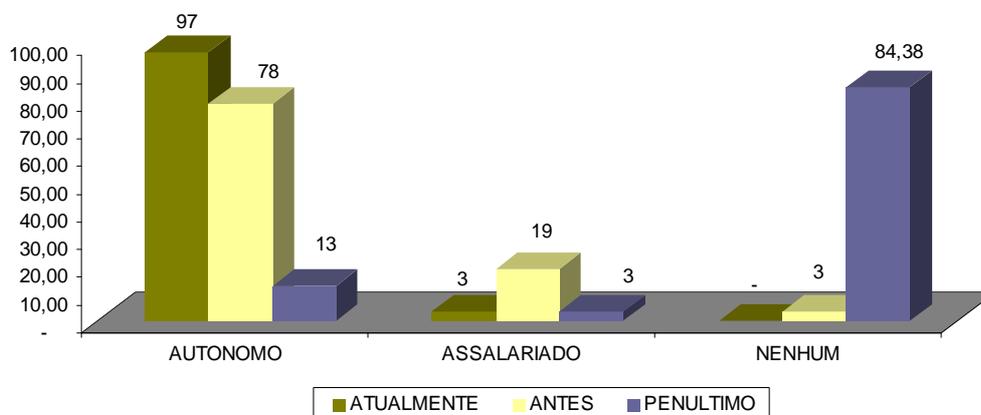


Gráfico 11 - Situação no Mercado de Trabalho (%)

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

Em relação ao local de realização do trabalho, 87,5% dos entrevistados informaram que desenvolvem o trabalho atual na própria casa de morada da família. Anteriormente esse número correspondia a 72%.

Tabela 22 - Onde os Entrevistados Exercem suas Atividades

Local	Entrevistados			
	Atualmente		Antes	
	Frequência	%	Frequência	%
Fora do domicílio	4	12,50	8	25,00
Próprio domicílio	28	87,50	23	71,87
Indefinido	-	-	1	3,13
Total	32	100,00	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

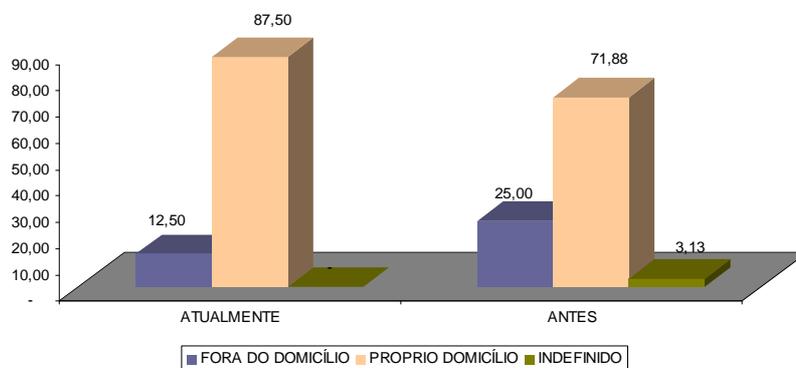


Gráfico 12 - Onde os Entrevistados Exercem suas Atividades

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

Em relação ao tempo de trabalho, 25% dos entrevistados têm até 3 anos no trabalho atual, 31% têm de 3 a 6 anos de trabalho, e o percentual correspondente a quem tem mais de 10 anos é 28%.

Tabela 23 - Tempo no Trabalho Atual

Nº de anos	Frequência	%
Até 3	8	25,00
>3 até 6	10	31,25
> 6 até 10	5	15,62
> 10	9	28,13
Total	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

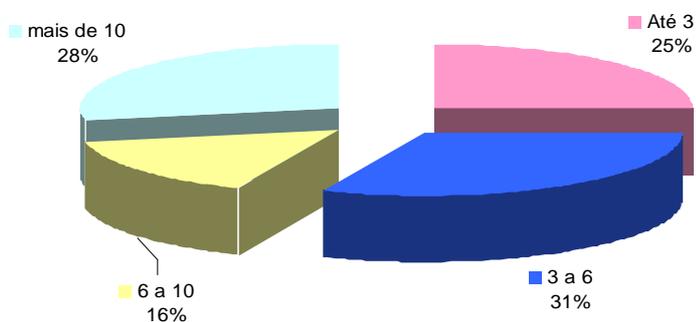


Gráfico 13 - Tempo no Trabalho Atual

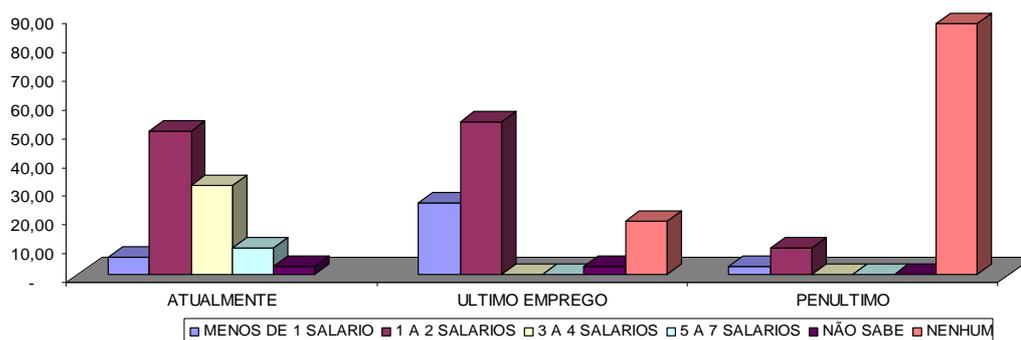
Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

No que se refere à renda bruta mensal, 56% dos entrevistados percebem até 2 salários mínimos, 31% de 3 a 4 e para 6% essa renda é menor que 1 salário mínimo. Anteriormente, o percentual correspondente aos que possuíam renda bruta mensal de até 2 salários mínimos era 78%, sendo que para 25% essa renda era menor que 1 salário. Já em período anterior a esse, 87% não tinham renda.

Tabela 24 - Renda Bruta Mensal (em Salários Mínimos)

Faixa de renda	Entrevistados					
	Atualmente		Último trabalho		Penúltimo trabalho	
	Frequência	%	Frequência	%	Frequência	%
Menos de 1	2	6,25	8	25,00	1	3,13
De 1 a 2	16	50,00	17	53,12	3	9,37
De 3 a 4	10	31,25	-	-	-	-
De 5 a 7	3	9,37	-	-	-	-
De 5 a 7	1	3,13	1	3,13	-	-
Não sabe	-	-	6	18,75	28	87,50
Nenhum	-	-	-	-	-	-
Total	32	100,00	32	100,00	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

**Gráfico 14 - Renda Bruta Mensal em Salários Mínimos (%)**

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

Já em relação à renda líquida mensal, 19% ganham de 2 a 3 salários mínimos, enquanto que 78% ganham até 1 salário mínimo. Anteriormente, a maior renda líquida apresentada correspondia a 2 salários mínimos, percebida por apenas 3% dos participantes, enquanto que o percentual correspondente aos que ganhavam até 1 salário mínimo era de 78%. O percentual dos que não tinham renda líquida era 16% e 87% nos períodos último e anterior ao ingresso no programa, respectivamente.

Tabela 25 - Renda Líquida Mensal

Salários mínimos	Entrevistados					
	Atualmente		Último trabalho		Penúltimo trabalho	
	Frequência	%	Frequência	%		
Menos de 1	19	59,37	22	68,73	4	12,50
1 salário	6	18,75	3	9,38	-	-
2 salários	2	6,25	1	3,13	-	-
3 salários	4	12,50	-	-	-	-
Não sabe	1	3,13	1	3,13	-	-
Nenhum	-	-	5	15,63	28	87,50
Total	32	100,00	32	100,00	32	100,00

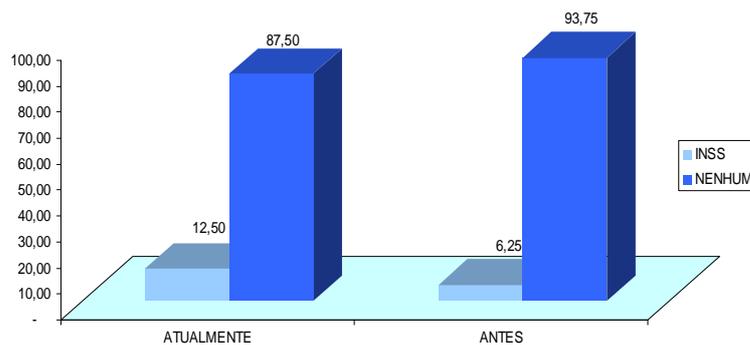
Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

Dos entrevistados, 12,5% pagam contribuição ao Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), enquanto que anteriormente esse percentual era de 6,25%. Esse aumento no percentual da contribuição previdenciária justifica-se pelo aumento na renda dos clientes no período pesquisado.

Tabela 26 - Contribuição Previdenciária

Órgão	Entrevistados			
	Atualmente		Antes	
	Frequência	%	Frequência	%
INSS	4	12,50	2	6,25
Nenhum	28	87,50	30	93,75
Total	32	100,00	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

**Gráfico 15 - Contribuição Previdenciária**

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

As atividades desenvolvidas pelos participantes da pesquisa apresentaram expansão enquanto negócios familiares, tendo em vista que atualmente 69% contam com outras pessoas (familiares ou contratados) participando do seu trabalho enquanto que anteriormente o percentual correspondente era de 25%. O total de familiares e

contratados atualmente é 38, enquanto que anteriormente era somente 15, representando um incremento de mais de (100%) de participação.

Tabela 27 - Participação de Familiares e Contratados nas Atividades dos Entrevistados

Nº de familiares	Atualmente			Antes		
	Frequência	%	Total de familiares	Frequência	%	Total de familiares
3	5	15,63	15	3	9,38	9
2	2	6,25	4	1	3,13	2
1	10	31,25	10	3	9,38	3
Nenhum	15	46,87	-	25	78,11	-
Total	32	100,00	29	32	100,00	14

Nº de contratados	Atualmente			Antes		
	Frequência	%	Total de contratados	Frequência	%	Total de contratados
3	1	3,13	3	-	-	-
2	2	6,25	4	-	-	-
1	2	6,25	2	1	3,13	1
Nenhum	27	84,37	-	31	96,87	-
Total	32	100,00	9	32	100,00	1

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

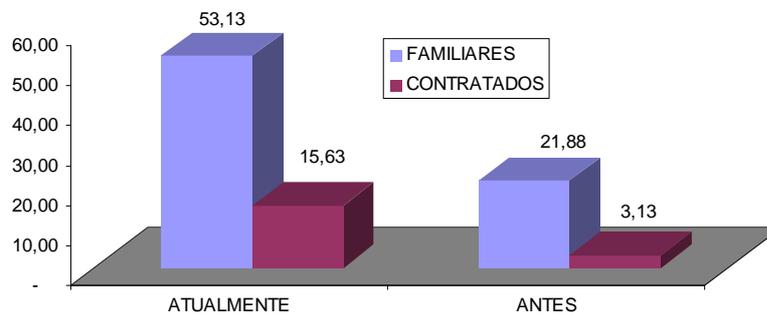


Gráfico 16 - Participação de Familiares e Contratados nas Atividades dos Entrevistados

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

Sobre a quantidade de horas trabalhadas diariamente pelos entrevistados tornou-se difícil aquilatar, pois a natureza das suas atividades não lhes permite cumprir horários rígidos. Assim, grande parte deles informou não ter um tanto sistemático diariamente, havendo dias em que trabalhavam o dia inteiro e outros não trabalhavam nem uma hora. Entretanto pudemos observar que o número de horas trabalhadas é bem maior no período atual do que nos anteriores. Os dados obtidos nos sugerem que, atualmente, 69% dos entrevistados trabalham, em média, 8 horas diárias enquanto que, quando ingressaram no programa, 40% trabalhavam de 4 a 8 horas diárias e, no período anterior, apenas 9,38% chegavam a atingir esse tanto de horas diárias.

d) Associativismo

Apesar de o programa ter como característica a formação de grupos solidários, a cultura de associativismo é representada por percentual reduzido de 12,5% de participação em associações, embora tenha se ampliado em comparação ao período em que ingressaram no programa. Entre os que participam de associação, 3% exercem função de diretoria.

Tabela 28 - Participação em Associação

Tipo	Entrevistados			
	Atualmente		Antes	
	Frequência	%	Frequência	%
Movimento religioso	1	3,13	1	3,13
Associação de bairro	1	3,13	-	-
Cooperativa	1	3,13	1	3,13
Sindicato	1	3,13	-	-
Nenhuma	28	87,48	30	93,74
Total	32	100,00	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

Tabela 29 - Nível de Participação em Associação

Nível	Entrevistados			
	Atualmente		Antes	
	Frequência	%	Frequência	%
Associado	1	3,13	-	-
Contribuinte	2	6,25	1	3,13
Diretoria	1	3,13	1	3,13
Nenhum	28	87,48	30	93,74
Total	32	100,00	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

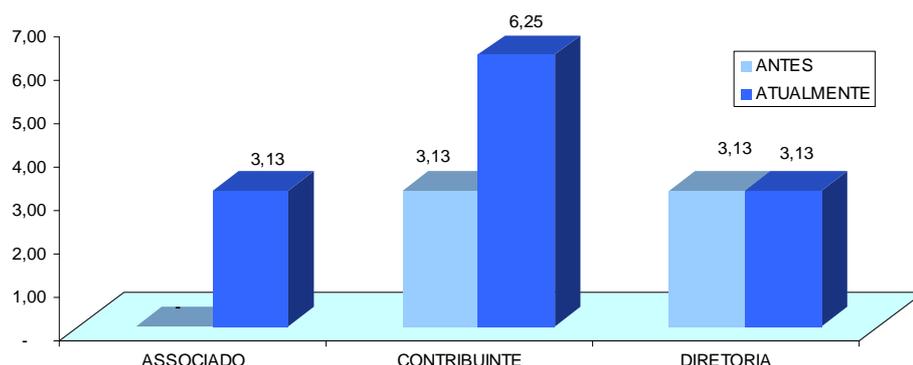


Gráfico 17 - Nível de Participação em Associação

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

e) Educação e Qualificação Profissional

O nível de escolaridade dos clientes do Programa, de acordo com os dados obtidos na pesquisa, apresenta-se da seguinte forma: 44% possuem nível de escolaridade médio, 50% possuem nível fundamental e 6% são analfabetos, condição que permanece praticamente a mesma que tinham ao ingressarem no Crediamigo. Todos os entrevistados informaram haver estudado em escola pública.

Tabela 30 - Escolaridade dos Participantes

Nível	Atualmente		Antes	
	Frequência	%	Frequência	%
Analfabeto	2	6,25	2	6,25
Fundamental completo	8	25,00	7	21,88
Fundamental incompleto	8	25,00	9	28,12
Médio completo	8	25,00	8	25,00
Médio incompleto	6	18,75	6	18,75
Total	32	100,00	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

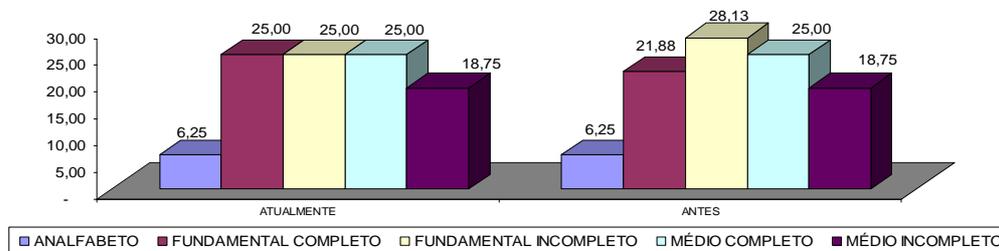


Gráfico 18 - Escolaridade dos Participantes (%)

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro/2010.

Apenas 9% dos clientes tiveram acesso a outras modalidades de cursos (informática, auxiliar de escritório, bíblico) os quais foram realizados em instituições públicas. Antes de ingressarem no programa, também 9% tiveram acesso a cursos de informática e artesanato em instituições públicas.

Especificamente em relação a cursos profissionalizantes, apenas 28% participaram, o que revela não ter havido capacitação profissional. Referidos cursos tiveram duração média de 2,5 meses e foram financiados por instituições públicas, privadas e ainda por familiares.

Tabela 31 - Cursos Profissionalizantes (Atual)

Tipo	Duração	Frequência	%s/total*
Bijouteria	1 mês	1	3,13
Cabeleireiro	6 meses	2	6,25
Call center	Não informou	1	3,13
Costura	6 meses	1	3,13
Culinária	6 meses	1	3,13
Informática	1 mês	1	3,13
Oficina de bonecas	1 dia	2	6,25
Vendas	2,5 meses	-	-
Tempo médio			
Total	-	9	28,15

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

*Sobre total de entrevistados →32

Alguns cursos profissionalizantes também foram realizados por cerca de 22% dos entrevistados anteriormente ao ingresso no Programa. Esses cursos tiveram duração média de 6 meses e foram financiados por instituições públicas, privadas e ainda por familiares.

Tabela 32 - Cursos Profissionalizantes (Antes)

Tipo	Duração	Frequência.	% *
Cortador de tecidos	2 meses	1	3,13
Corte e costura	3 meses	1	3,13
Costureira	1 mês	1	3,13
Informática	1 ano	1	3,13
Pequenos negócios	Não informou	1	3,13
Tec. Enfermagem	2 anos	1	3,13
Vendas	1 semana	1	3,13
Tempo médio	6 meses	-	-
Total	-	7	21,88

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

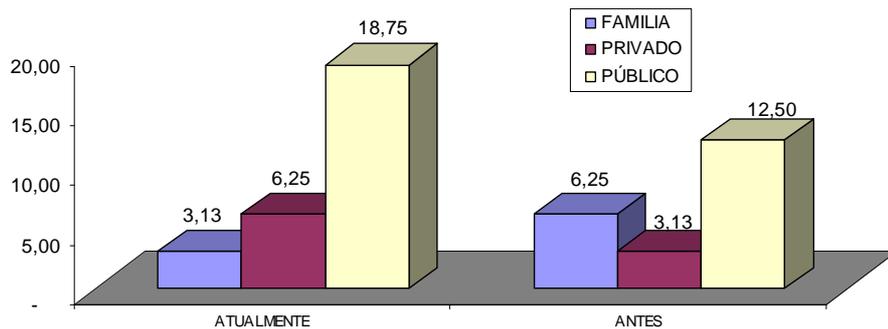
*Sobre total de entrevistados →32

Tabela 33 - Financiamento dos Cursos Profissionalizantes

Fonte	Entrevistados			
	Atualmente		Antes	
	Frequência	%*	Frequência	%*
Família	1	3,13	2	6,25
Setor Privado	2	6,25	1	3,13
Setor Público	6	18,75	4	12,50
Total	9	28,13	7	21,88

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

*Sobre total de entrevistados →32

**Gráfico 19 - Financiamento de Cursos Profissionalizantes**

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Os entrevistados apresentaram também suas expectativas em relação a cursos que gostariam de fazer, sendo que 66% manifestaram interesse em realizá-los nas áreas de serviço (34%), comércio (12,5%) e concluir o ensino formal (16%). Eles citaram os motivos pelos quais ainda não puderam realizá-los, destacando-se a falta de tempo isolada (15,62%) ou associada com outro fator (9,38%)

Tabela 34 - Cursos Profissionalizantes (Expectativas)

Tipo	Frequência	%*
Comércio	4	12,50
Serviço	11	34,38
Educação formal	5	15,63
Não sabe	1	3,13
Total	21	65,64

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro 2010.

*Sobre total de entrevistados →32

Tabela 35 - Cursos Profissionalizantes (Por que não Fez)

Motivo	Frequência	%
Descuido	2	6,25
Cansaço	1	3,13
Falta de curso no mercado	4	12,50
Falta de dinheiro	2	6,25
Falta de tempo	5	15,62
Falta de tempo e dinheiro	2	6,25
Filhos pequenos	1	3,13
Falta de tempo e distância	1	3,13
Não sabe	1	9,38
Total	21	65,64

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro 2010.

*Sobre total de entrevistados →32

Em relação ao apoio para a realização de suas atividades, apenas 19% informaram que recebem capacitação e orientação no Programa Crediamigo, enquanto que anteriormente o percentual dos que receberam apoio foi de 9%. Embora com pouca representação, os entrevistados, de alguma forma, sentem que o programa oferece capacitação, coincidindo com a proposta de microcrédito produtivo orientado.

Tabela 36 - Cursos de Apoio para a Atividade

Tipos	Entrevistados			
	Atualmente		Antes	
	Frequência	%	Frequência	%
Capacitação	3	9,38	1	3,13
Orientação	3	9,38	1	3,13
Assessoria	-	-	1	3,13
Nenhum	26	81,24	29	3,13
Total	32	100,00	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro 2010.

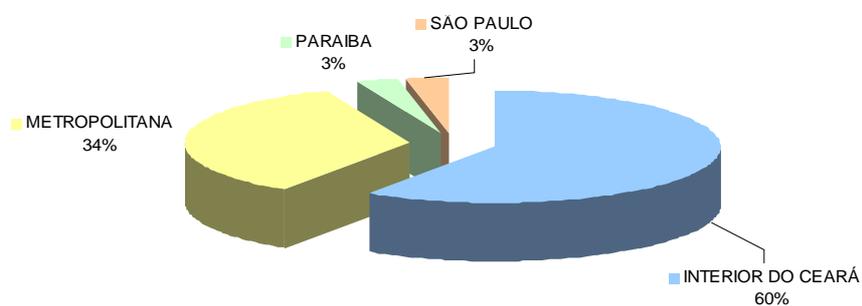
f) Domicílio e Família

O estado de origem de 94% dos entrevistados é o Ceará, 3% são paraibanos e também 3% são paulistas.

Tabela 37 - Lugar de Origem

Localidade	Frequência	%
Interior do Ceará	19	59,37
Metropolitana Fortaleza	11	34,37
Paraíba	1	3,13
São Paulo	1	3,13
Total	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro 2010.

**Gráfico 20 - Lugar de Origem (%)**

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro 2010.

Entre os clientes que participaram da pesquisa, 32% residem na área próxima ao Bairro Jardim e 68% residem nos bairros circunvizinhos, localizados na zona sul da cidade.

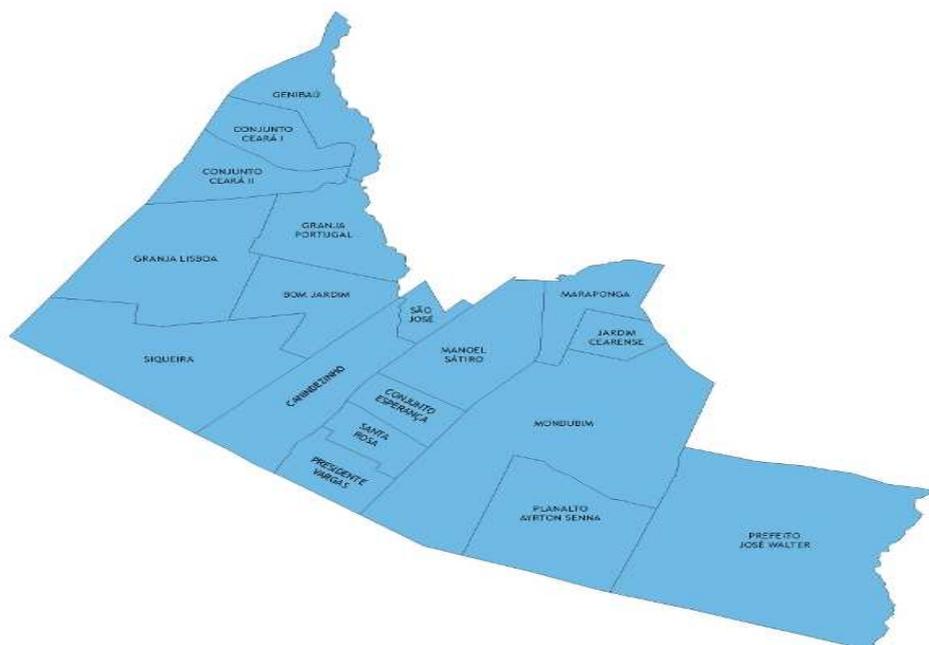
Tabela 38 - Bairro de Moradia atualmente

Bairro	Frequência	%
Alto Alegre	1	3,13
Alto Canindezinho	1	3,13
Barroso	2	6,24
Bela Vista	1	3,13
Bom Jardim	4	12,50
Conj. Esperança	1	3,13
Dias Macedo	1	3,13
Granja Lisboa	2	6,24
Granja Portugal	2	6,24
Itapery	3	9,38
João XXIII	4	12,50
José Walter	2	6,24
Manoel Sátiro	2	6,25
Maraponga	2	6,24
Montese	1	3,13
Passaré	1	3,13
Presidente Vargas	1	3,13
Siqueira II	1	3,13
Total	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro 2010.

Esses bairros, em sua maioria, pertencem à jurisdição da Secretaria Executiva Regional V (SER V), de Fortaleza, que tem como meta garantir a melhoria da qualidade de vida dos 570 mil habitantes dos bairros que abrange, desenvolvendo ações nas áreas de saúde, educação, esporte e lazer, entre outras. (FORTALEZA, 2010).

Os 16 bairros da SER V estão configurados no mapa abaixo e são os seguintes: Bom Jardim, Canindezinho, Conjunto Ceará, Conjunto Esperança, Conjunto José Walter, Genibaú, Granja Lisboa, Granja Portugal, Jardim Cearense, Maraponga, Mondubim, Parque Santa Rosa, Parque São José, Presidente Vargas Vargas, Siqueira, Vila Manoel Sátiro.



Mapa 2 - Jurisdição da Secretaria Executiva Regional V (SER V)

Fonte: Fortaleza, 2010

Comparando-se o período atual ao tempo em que os entrevistados ingressaram no programam, encontramos que 81% permaneceram na mesma moradia, enquanto que apenas 19% mudaram de residência.

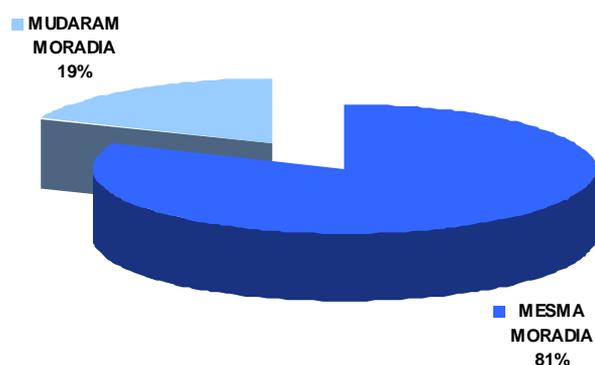


Gráfico 21 - Mudança de Moradia

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro 2010.

A maioria dos clientes possui residência própria (91%), situação que permanece a mesma desde o ingresso no Programa.

Tabela 39 - Situação da Moradia (Atualmente e Antes)

Tipo	Frequência	%
Alugada	3	9,38
Própria	29	90,62
Total	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro 2010.

De acordo com dados fornecidos pelos clientes que moram em casa alugada, atualmente os aluguéis variam R\$ 200,00 a R\$ 300,00. Antes, a variação era de R\$ R\$ 180,00 a R\$ 300,00.

Tabela 40 - Aluguel da Moradia

Valor (R\$)	Entrevistados			
	Atualmente		Antes	
	Frequência	% *	Frequência	% *
180,00	-	-	1	3,13
200,00	1	3,13	-	-
250,00	1	3,13	1	3,13
300,00	1	3,13	1	3,13
Total	3	9,38	3	9,38

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

*Sobre total de entrevistados →32

Todos os entrevistados disseram que moram em casas de alvenaria e informaram o tempo em que residem na atual moradia, conforme Tabela 41 abaixo:

Tabela 41 - Tempo de Moradia

Anos	Frequência	%
1 a 10	14	43,75
11 a 20	7	21,88
21 a 30	6	18,75
Mais de 30	5	15,62
Total	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro 2010.

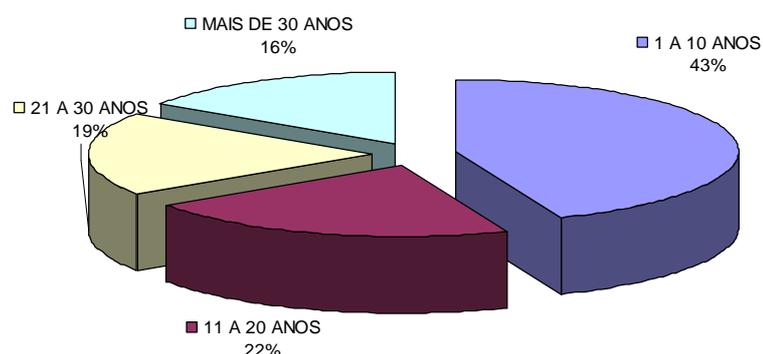


Gráfico 22 - Tempo de Moradia

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro 2010.

As moradias não são grandes, embora apresentem considerável número de pequenos cômodos. 62% delas têm até 6 cômodos, e 38% têm de 7 a 10 cômodos. No entanto, em relação ao período anterior, em que essa relação era essa relação era 69% e 31% respectivamente, percebemos que houve alguma ampliação na quantidade dos cômodos.

Tabela 42 - Tamanho das Residências

Quantidade de cômodos	Entrevistados			
	Atualmente		Antes	
	Quantidade	Porcentagem	Quantidade	Porcentagem
De 1 a 4	5	15,62	9	28,13
De 5 a 6	15	46,88	13	40,61
De 7 a 8	7	21,88	7	21,88
De 9 a 10	5	15,62	3	9,38
Total	32	100,00	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro 2010.

Considerando-se que a maioria das atividades dos entrevistados é realizada na própria residência, foram coletados também dados sobre os membros da família ali domiciliados, conforme apresentamos Tabela 43 abaixo.

Tabela 43 - Membros da Família quanto à Idade

Idade	Entrevistados			
	Atualmente		Antes	
	Frequência	%	Frequência	%
Menos de 6	6	4,69	1	2,78
De 6 a 15	19	14,84	7	19,44
De 16 a 20	16	12,50	5	13,89
De 21 a 50	60	46,88	15	41,67
Mais de 50 anos	27	21,09	8	22,22
Total	128	100,00	36	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro 2010.

Os dados obtidos nos mostram que atualmente, há uma média de 4 familiares por entrevistado, quando, antes essa média não chegava a 2, o que nos leva a crer que, de acordo com alguns relatos de entrevistados, essa variação se deu pela chegada de familiares que passaram a integrar a atividade no domicílio, ou passaram a participar da dinâmica familiar após o ingresso no programa.

(94%) informaram que residem com o seu núcleo familiar (cônjuge e filhos), sendo esse o mesmo percentual para os dois períodos. Apenas (6%) moram com os pais.

A renda familiar apresentou a seguinte composição :13% são aposentados, 33% assalariados e 54% autônomos. Já em relação ao período anterior, essa composição apresentava-se da seguinte forma: 12% eram aposentados, 18% assalariados e 70% autônomos. Os dados revelam que houve um movimento da condição de autônomo para a de assalariado, no período em evidência.

Tabela 44 - Composição da Renda Familiar

Categoria	Atualmente		Antes	
	Frequência	%	Frequência	%
Aposentados	10	12,82	2	11,76
Assalariados	26	33,33	3	17,65
Autônomos	42	53,85	12	70,59
Total	78	100,00	17	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Dos entrevistados, 68% informaram que contam com participação efetiva de familiares na renda mensal. Essa participação é menor que 1 salário mínimo em 45% dos casos, situa-se na faixa de 1 até 2 salários mínimos em 16% e 7% contam com participação de mais de 2 salários. Antes de ingressarem no programa, apenas 19% contavam com participação familiar na renda.

Tabela 45 - Participação de Familiares na Renda Mensal

Salários mínimos	Atualmente		Antes	
	Entrevistados	%	Entrevistados	%
Menos de 1	14	45,16	5	16,13
De 1 a 2	5	16,13	-	-
Acima de 2	2	6,45	1	3,23
Nenhuma	11	32,26	26	80,64
Total	32	100,00	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Atualmente, os recursos de familiares que compõem a renda mensal provêm, principalmente, de aposentadorias (54%), salários (25%), e programa bolsa família (7%). Anteriormente, a maior participação provinha de recursos de aposentadorias (41,5%), seguindo-se salários (34%) e programa bolsa família (14%).

Tabela 46 - Recursos de Familiares que Compõem a Renda Mensal

Tipo	Atualmente		Antes	
	Valor(R\$)	%	Valor(R\$)	%
Pensão	1.181	10,75	-	-
Aposentadoria	5.931	53,99	975	41,52
Aluguel	390	3,55	250	10,65
Bolsa Família	763	6,95	323	13,76
Salários	2.720		800	34,07
Total	10.985	24,76	2.348	100,00

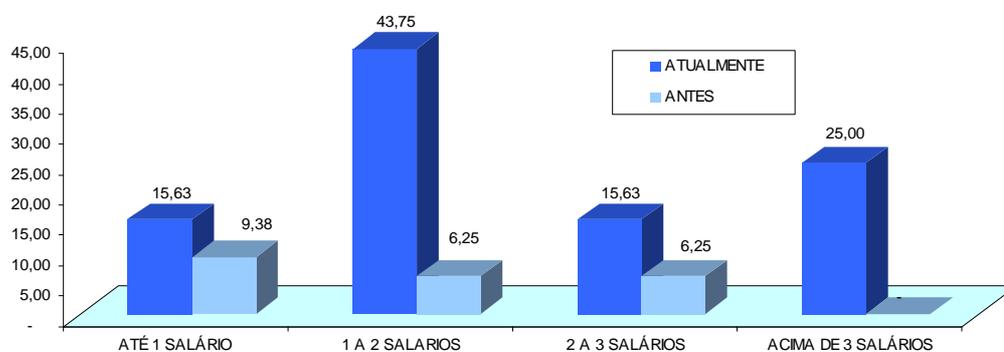
Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

A maioria dos entrevistados informou que tem uma despesa mensal de até 2 salários mínimos (59%) e acima de três salários 25%. Ao ingressarem no Programa, apenas 22% tinham o acompanhamento mensal e registraram que referidas despesas giravam em torno de 1 a 2 salários.

Tabela 47 - Despesa Mensal

Salários mínimos	Entrevistados			
	Atualmente		Antes	
	Frequência	%	Frequência	%
Até 1	5	15,63	3	9,38
>1 até 2	14	43,75	2	6,25
>2 até 3	5	15,63	2	6,25
> 3	8	25,00	-	-
Não sabe	-	-	25	78,12
Total	32	100,00	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

**Gráfico 23 - Despesa Mensal**

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Os entrevistados informaram que 50% da despesa familiar referem-se a alimentação e ao pagamento da prestação do empréstimo do Crediamigo, e os outros 50% cobrem as demais necessidades ou prioridades da dinâmica familiar. O aumento da renda dos clientes destinou-se a cobrir as despesas, que aumentaram consideravelmente no período analisado.

Tabela 48 - Despesa Familiar

Itens	Atualmente		Antes	
	Valor(R\$)	%	Valor(R\$)	%
Água	1.233,00	3,53	56,00	1,28
Alimentação	9.850,00	28,23	1.150,00	26,24
Aluguel	3.000,00	8,56	180,00	4,11
Educação	1.442,00	4,13	1.330,00	30,34
Energia elétrica	2.587,00	7,42	63,00	1,44
Gás	1.414,00	4,05	76,00	1,73
Lazer	600,00	1,72	100,00	2,28
Prestação casa própria	730,00	2,09	-	-
Prestação Crediamigo	7.488,14	21,48	628,00	14,33
Saúde	1.772,00	5,08	200,00	4,56
Transporte	1850,00	5,30	200,00	4,56
Vestuário	2.260,00	6,48	400,00	9,13
Outros	661,00	1,89	-	=
Total	34.887,14	100,00	4.383,00	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Os saldos obtidos são utilizados pela maioria dos entrevistados para a compra de mercadorias (41%) e investimentos em poupanças (31%). Mas, alguns dos entrevistados (12,5%) informaram que não têm saldo. No período anterior, esse percentual correspondia a 53%, e praticamente não havia a utilização de saldos para compra de mercadorias.

Tabela 49 - Utilização dos Saldos por Número de Entrevistados

Itens	Atualmente		Antes	
	Frequência	%	Frequência	%
Alimentação	1	3,13	4	12,50
Consórcio carro	1	3,13	-	-
Doações	1	3,13	4	12,50
Compras para a família	1	3,13	-	-
Lazer	1	3,13	1	3,13
Mercadorias	13	40,60	2	6,25
Poupança	10	31,25	4	12,50
Não tem saldo	4	12,50	17	53,12
Total	32	100,00	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

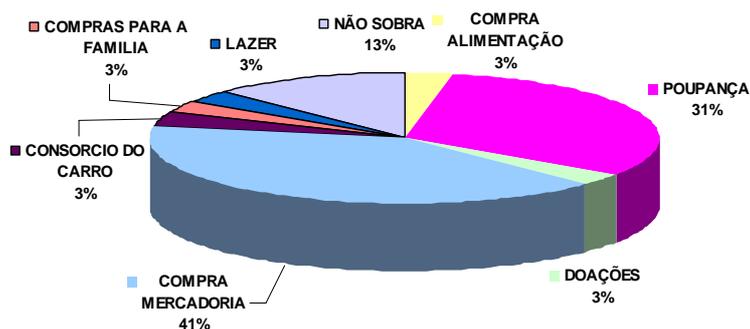


Gráfico 24 - Utilização dos Saldos (Atualmente)

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

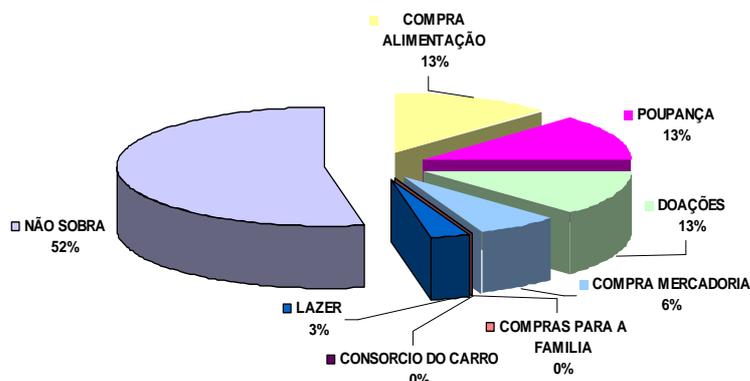


Gráfico 25 - Utilização dos Saldos (Antes)

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Foram coletados também os dados sobre a posse de bens de consumo duráveis, destacando-se fogão a gás (100%), TV (100%), liquidificador (97%), geladeira (94%) e celular (87%). Ao ingressarem no Programa, o número de clientes possuidores desses bens era bem menor: fogão a gás (56%), TV (50%), liquidificador (56%), geladeira (59%) e celular (41%). Também 19% informaram a aquisição de outros bens, entre os quais destacamos: microondas (3%), colchão (3%), freezer (3%) e computador (9%). Esses dados apontam, portanto, para um aumento na aquisição de bens de consumo duráveis, ocasionado pelo aumento da renda observado no período.

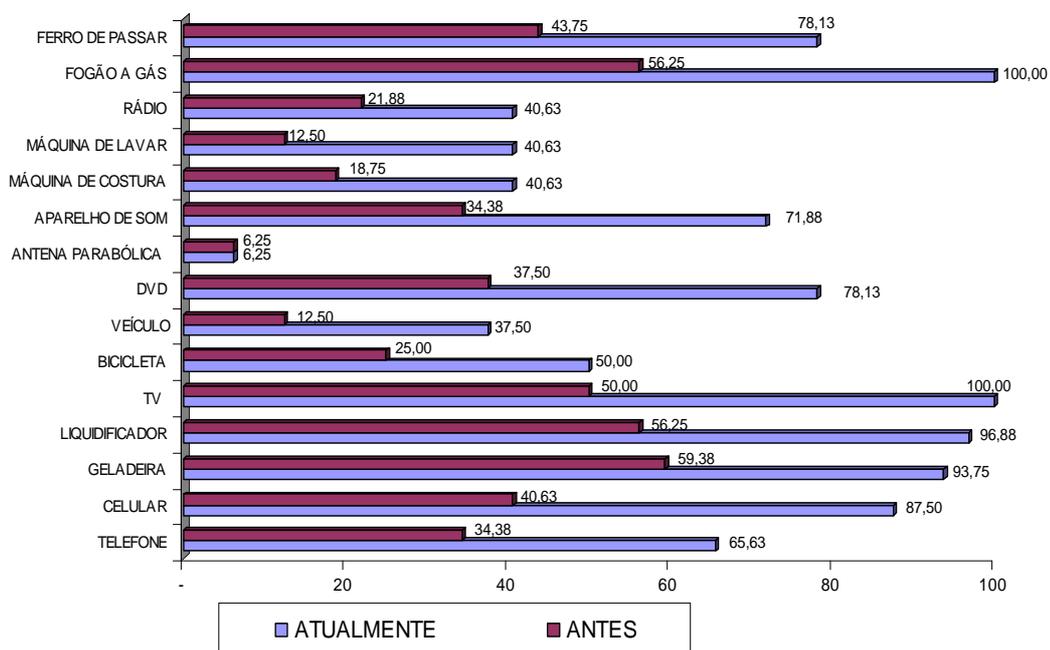


Gráfico 26 - Aquisição de Bens

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Sobre o nível de escolaridade dos dependentes, os dados obtidos revelam que 9% possuem nível de escolaridade superior, 33% possuem nível médio, 51% possuem nível fundamental e 6% são analfabetos. Anteriormente havia uma maior concentração no nível médio (55%), seguindo-se no ensino fundamental (36%).

Tabela 50 - Dependentes Distribuídos por Nível de Escolaridade (Atualmente)

Nível	Frequência	%
Sem instrução	4	5,71
Alfabetizado	1	1,43
Fundamental incompleto	26	37,14
Fundamental completo	10	14,29
Médio incompleto	8	11,43
Médio completo	15	21,42
Superior incompleto	3	4,29
Superior completo	3	4,29
Total	70	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Tabela 51 - Dependentes Distribuídos por Nível de Escolaridade (Antes)

Nível	Frequência	%
Sem instrução	-	-
Alfabetizado	1	4,55
Fundamental incompleto	6	27,27
Fundamental completo	2	9,09
Médio incompleto	6	27,27
Médio completo	6	27,27
Superior incompleto	1	4,55
Superior completo	-	-
Total	22	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Os dependentes de 56% dos entrevistados estudam em escola pública, os de 34% em escola privada e os de 9% não estudam. Anteriormente, 56% dos entrevistados ainda não tinham dependentes estudando, 28% mantinham seus dependentes em escola pública e 16% em escola privada.

Tabela 52 - Escola dos Dependentes por Número de Entrevistados

Tipo de escola	Entrevistados			
	Atualmente		Antes	
	Frequência	%	Frequência	%
Pública	18	56,25	9	28,13
Privada	11	34,37	5	15,62
(Não estuda)	3	9,38	18	56,25
Total	32	100,00	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Quanto a outras modalidades de cursos frequentados pelos dependentes, 66% dos entrevistados declararam não ter havido, enquanto que 34% responderam afirmativamente. Destes, 6% afirmaram que mesmo antes de ingressar no Programa, seus dependentes já haviam feito outros cursos.

Tabela 53 - Outros Cursos dos Dependentes (Atualmente)

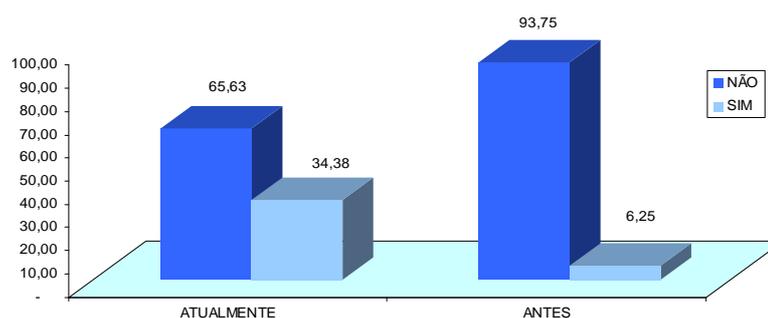
Tipo	Entrevistados	
	Frequência	%
Confeitaria	1	3,13
Contabilidade	1	3,13
Cursinho pré-vestibular	1	3,13
Eletricidade e serigrafia	1	3,13
Habilitação	1	3,13
Informática	3	9,36
Modelo	1	3,13
Reforço escolar	1	3,13
Teatro	1	3,13
Nenhum	21	65,60
Total	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Tabela 54 - Outros Cursos dos Dependentes (Antes)

Tipo	Entrevistados	
	Frequência	%
Informática	1	3,13
Téc. de enfermagem	1	3,13
Nenhum	30	93,74
Total	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

**Gráfico 27 - Outros Cursos dos Dependentes**

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Os dependentes de 19% dos entrevistados realizaram esses outros cursos em escola pública e os de 16% em escola privada.

Tabela 55 - Escola dos Outros Cursos dos Dependentes

Tipo	Entrevistados			
	Atualmente		Antes	
	Frequência	%	Frequência	%
Rede pública	6	18,75	1	3,13
Rede privada	5	15,63	1	3,13
(Nenhum curso)	21	65,62	30	93,74
Total	32	100,00	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

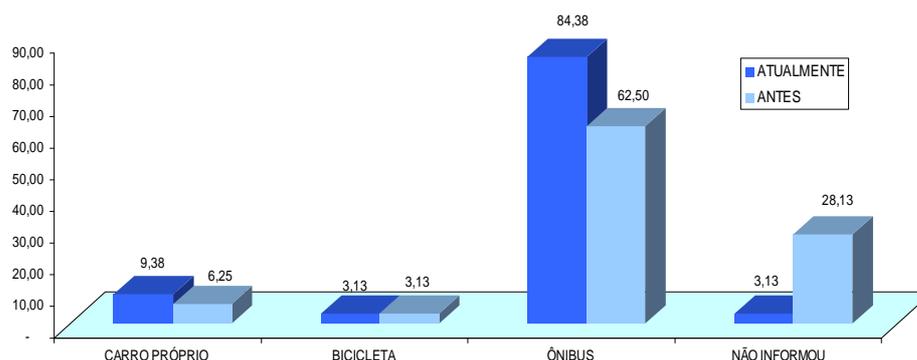
Em relação às questões de limpeza pública e saneamento, 100% dos entrevistados informaram ser atendidos pela prefeitura para a coleta de lixo, assim como utilizam água tratada e energia elétrica na residência.

O meio de transporte mais utilizado (atual e anteriormente) pelos entrevistados é o ônibus (84% e 63% respectivamente).

Tabela 56 - Meios de Transporte Utilizados pelos Entrevistados

Tipo	Entrevistados			
	Atualmente		Antes	
	Frequência	%	Frequência	%
Ônibus	27	84,36	20	62,50
Carro próprio	3	9,38	2	6,25
Bicicleta	1	3,13	1	3,13
Não informou	1	3,13	9	28,12
Total	32	100,00	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

**Gráfico 28 - Meios de Transporte Utilizados pelos Entrevistados**

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Atualmente 50% utilizam esgoto sanitário do tipo fossa na residência e 41% utilizam a rede de esgoto pública, enquanto que anteriormente, 44% utilizavam a fossa na residência e 28% utilizavam a rede de esgoto pública.

Tabela 57 - Tipo de Esgoto Usado pelos Entrevistados

Tipo	Entrevistados			
	Atualmente		Antes	
	Frequência	%	Frequência	%
Rede pública	13	40,62	9	28,13
Fossa	16	50,00	14	43,75
Canal aberto	3	9,38	2	6,25
Outro	-	-	7	21,87
Total	32	100,00	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

g) Saúde

A pesquisa sobre o acompanhamento de saúde por parte dos clientes entrevistados apresentou os seguintes resultados: atualmente 81% utilizam o Sistema Único de Saúde (SUS) e 28% utilizam plano de saúde, enquanto que, anteriormente, 53% utilizavam o SUS e 22% utilizavam plano de saúde. Observa-se que houve um maior incremento em relação à utilização do sistema SUS se comparado ao percentual em relação ao sistema privado. Alguns dos entrevistados informaram que este acompanhamento é feito somente pela visita do agente de saúde a suas residências. Percebe-se, também, que há entrevistados utilizando mais de uma modalidade de acompanhamento.

Tabela 58 - Acompanhamento de Saúde dos Entrevistados

Modalidade	Atualmente		Antes	
	Frequência	%*	Frequência	%*
SUS	26	81,25	17	53,13
Privado	1	3,13	2	6,25
Plano de saúde	9	28,13	7	21,88
Agente de saúde	4	12,50	2	6,25
Farmácia	1	3,13	1	3,13
Total	41	-	29	-

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

*Total dos entrevistados → 32

A maioria dos entrevistados informou que vai ao médico pelo menos uma vez por ano, mas 12% declararam não ir ao médico.

Tabela 59 - Periodicidade do Acompanhamento de Saúde

Período	Entrevistados			
	Atualmente		Antes	
	Frequência	%	Frequência	%
Anualmente	14	43,75	15	46,88
Duas vezes ao ano	6	18,75	6	18,75
Mensalmente	8	25,00	7	21,88
Não vai ao médico	4	12,50	4	12,50
Total	32	100,00	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

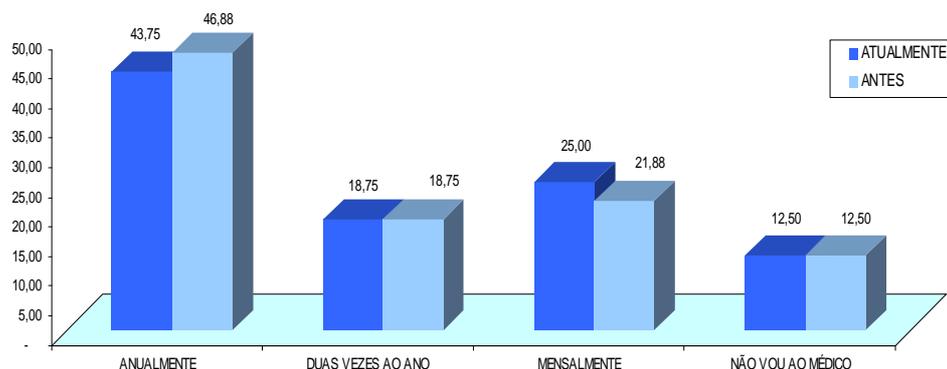


Gráfico 29 - Periodicidade do Acompanhamento de Saúde

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Ainda em relação à saúde, 41% dos entrevistados informaram que fazem acompanhamento com especialistas atualmente e 28% faziam esse acompanhamento antes. A maioria utiliza o SUS para esse acompanhamento especializado.

Tabela 60 - Acompanhamento Especializado de Saúde

Tipo	Atualmente		Antes	
	Frequência	%*	Frequência	%*
Cardiologia	3	9,38	3	9,38
Clinica médica	4	12,51	2	6,25
Endocrinologia	1	3,13	1	3,13
Ginecologista	1	3,13	2	6,25
Mastologia	1	3,13	-	-
Obstetrícia	1	3,13	1	3,13
Ortopedia	1	3,13	=	-
Psiquiatria	1	3,13	-	-
Total	13	-	9	-

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

* Total de entrevistados → 32

Tabela 61 - Financiamento do Acompanhamento de Saúde

Tipo	Atualmente		Antes	
	Frequência	%*	Frequência	%*
Exército	1	3,13	=	=
Particular e	2	6,25	-	=
SUS	2	6,25	1	3,13
Plano de saúde	1	3,13	-	-
Sindicato dos	7	21,88	6	18,75
comerciários	-	-	2	6,25
SUS				
Não informou				
Total	13	-	9	-

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

* Sobre total de entrevistados → 32

Dos entrevistados, 16% reconhecem que necessitam fazer acompanhamento de saúde, no entanto, a maioria ainda não o fez por falta de tempo.

Tabela 62 - Necessidade de Acompanhamento Médico

Tipo	Entrevistados	
	Frequência	%*
Cardiologista	1	3,13
Clínico geral	1	3,13
Clínico geral e	1	3,13
ginecologista	1	3,13
Ginecologista	1	3,13
Osteoporose		
Total	5	-

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

* Sobre o total de entrevistados → 32

Tabela 63 - Por que não Faz Acompanhamento de Saúde

Motivo	Entrevistados	
	Frequência	%*
Falta de tempo	3	9,38
Falta vaga no posto	1	3,13
Medo de enfrentar a fila	1	3,13
Total	5	-

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

* Sobre o total de entrevistados → 32

h) Lazer

Sobre como os clientes usam o tempo livre, ou seja, quais as atividades de lazer por eles praticadas, os percentuais obtidos indicam que, atualmente, destacam-se: assistir TV (75%), visita a parentes (47%), ouvir rádio (44%), praia (40%) e viagens (31%). Foram citadas também as atividades relacionadas a leituras (19%) e shopping (19%). Praticamente foram mantidas as mesmas atividades de lazer já realizadas anteriormente, tendo se destacado o acréscimo em relação a assistir TV, que era 50%, e ouvir rádio, apontado por 34% dos entrevistados.

Tabela 64 - Atividades de Lazer

Tipo	Atualmente		Antes	
	Frequência	%*	Frequência	%*
Assistir TV	24	75,00	16	50,00
Cinema	1	3,13	1	3,13
Esporte	4	12,50	4	12,50
Leituras	6	18,75	5	15,63
Ouvir rádio	14	43,75	11	34,38
Praia	13	40,63	10	31,25
Shopping	6	18,75	6	18,75
Teatro	1	3,13	1	3,13
Viagem	10	31,25	5	15,63
Visitar parentes	16	46,88	11	34,38
Outros	15	46,88	8	25,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

* Sobre total de entrevistados → 32

Outras opções de lazer indicadas por 47% dos entrevistados são relacionadas à atividades religiosas (22%) e passeios em geral (12%).

Tabela 65 - Atividades de Lazer (Outras Opções)

Tipo	Atualmente		Antes	
	Frequência	%*	Frequência	%*
Banho de açude	3	9,38	2	6,25
Churrasco com os netos	1	3,13	-	-
Ficar em casa e dormir	2	6,25	2	6,25
Igreja ou ler a Bíblia	7	21,88	3	9,38
Jogar baralho	1	3,13	-	=
Jogar <i>play station</i> , pizzaria	1	3,13	1	3,13

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

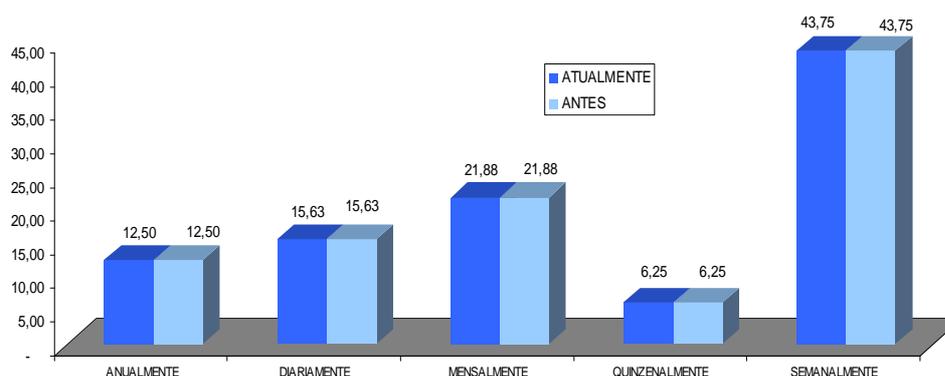
* Sobre o total de entrevistados → 32

As atividades de lazer, tanto atualmente como antes, são realizadas semanalmente por 44% dos entrevistados e mensalmente por 22%.

Tabela 66 - Atividades de Lazer (Periodicidade)

Período	Entrevistados	
	Frequência	%
Anual	4	12,50
Mensal	7	21,88
Quinzenal	2	6,25
Semanal	14	43,75
Diária	5	15,62
Total	32	100,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

**Gráfico 30 - Atividades de Lazer (Periodicidade)**

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Ainda em relação ao lazer, vários participantes informaram que gostariam de realizar outras atividades e a opção de viajar foi indicada por 28% deles. Os entrevistados disseram também que ainda não realizaram essas opções por falta de tempo ou dinheiro (34%).

Tabela 67 - Atividades de Lazer que Gostariam de Fazer

Tipo	Entrevistados	
	Frequência	%*
Banho de açude	1	3,13
Caminhada no fim da tarde	1	3,13
Criar uma creche para crianças e idosos	1	3,13
Futebol	2	6,25
Praia	9	28,10
Viajar	1	3,13
Não sabe		

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

*Sobre total dos entrevistados →32

Tabela 68 - Atividades de Lazer (Por que não Fez)

Motivo	Entrevistados	
	Frequência	%*
Descuido	1	3,13
Falta de coragem	1	3,13
Falta de dinheiro	6	18,72
Falta de dinheiro e tempo	2	6,25
Falta de oportunidade	1	3,13
Falta de programação	1	3,13
Falta de tempo	2	6,25
Não pode se ausentar	1	3,13
Não sabe	1	3,13

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

*Sobre total dos entrevistados →32

De posse dos dados compilados foi possível ainda realizar algumas composições, agregando informações específicas do trabalho, atividade e renda ao perfil do cliente.

i) Renda média por trabalho e idade

Os clientes da atividade comércio têm, em média, 47 anos e possuem renda média de R\$ 1.200,00. Já os clientes da atividade serviço têm, em média, 39 anos e possuem renda média de R\$ 1.500,00.

Tabela 69 - Renda Média por Trabalho e Idade

Tipo de trabalho	Entrevistados		
	Nº de atividades	Média da idade (em anos)	Média da renda bruta mensal(R\$)
Comércio	34	47	1.211,25
Serviço	8	39	1530,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

*Sobre total dos entrevistados →32

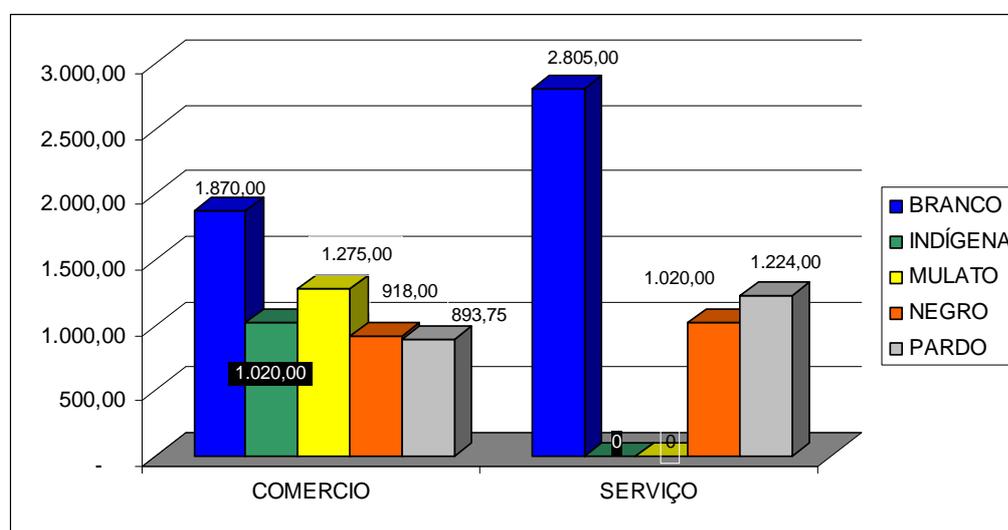
j) Renda média por trabalho e etnia

Os clientes da atividade comércio e serviços, que têm maior renda média, são de etnia branca, enquanto que os da etnia negra possuem renda menor. Os clientes da atividade serviços têm renda maior que os da atividade comércio, independentemente da etnia.

Tabela 70 - Renda Média por Trabalho e Etnia

Etnia	Média da renda bruta mensal (R\$)	
	Comércio	Serviço
Branca	1.870,00	2.805,00
Indígena	1.020,00	-
Mulata	1.275,00	-
Negra	918,00	1.020,00
Parda	893,75	1.224,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

**Gráfico 31 - Renda Média por Trabalho e Etnia**

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

I) Renda média por trabalho e religião

Os clientes da atividade comércio que são evangélicos têm renda maior que os que são católicos. Já os clientes da atividade serviços que são católicos têm renda maior do que os que são evangélicos.

Tabela 71 - Renda Média por Trabalho e Religião

Religião	Renda média bruta (R\$)	
	Comércio	Serviço
Católica	977,50	1457,14
Evangélica	1445,00	240,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

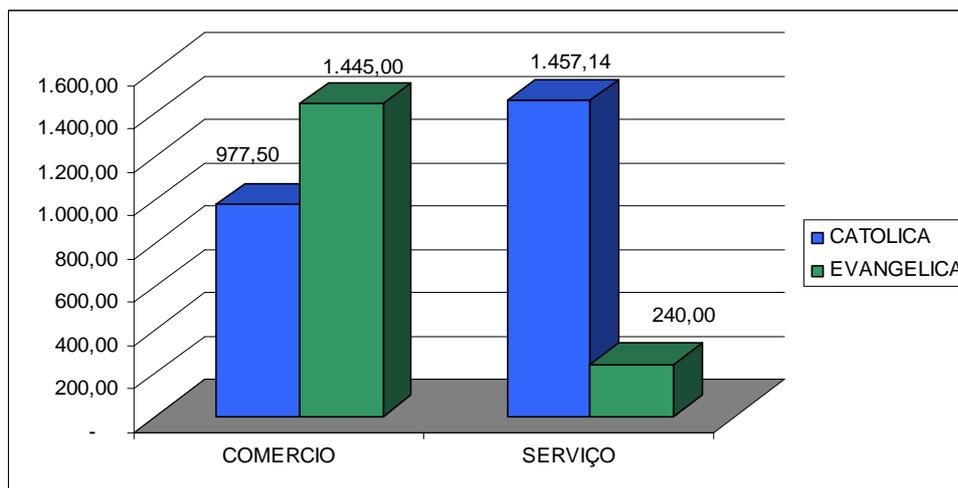


Gráfico 32 - Renda Média por Trabalho e Religião

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

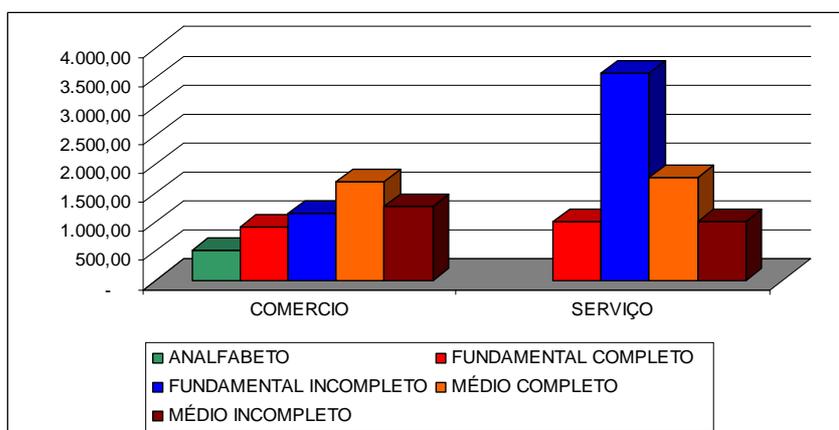
m) Renda média por escolaridade e trabalho

Todos os clientes da atividade serviço são alfabetizados. Os clientes das atividades comércio e serviço que têm maior renda são os do nível fundamental incompleto e médio completo. Também os clientes da atividade serviço nesses níveis têm renda maior que os clientes da atividade comércio.

Tabela 72 - Renda Média por Escolaridade e Trabalho

Escolaridade	Renda média bruta (R\$)	
	Comércio	Serviço
Analfabeto	510,00	-
Fundamental comoeto	918,00	1.020,00
Fundamental incompleto	1.165,71	3.570,00
Médio completo	1700,00	1.785,00
Médio incompleto	1.275,00	1.020,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

**Gráfico 33 - Renda Média por Escolaridade e Trabalho**

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

n) Renda média e média de empréstimo por tipo de trabalho

Apesar de os clientes da atividade serviço possuírem maior renda média em relação aos clientes da atividade comércio, a média de empréstimos deste último segmento é um pouco maior que a daquele.

Tabela 73 - Renda Média e Média de Empréstimo por Tipo de Trabalho

Tema	Trabalho	
	Comércio	Serviço
Renda média bruta (R\$)	1.211,25	1.530,00
Média de empréstimos (R\$)	1.154,08	1.133,50

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

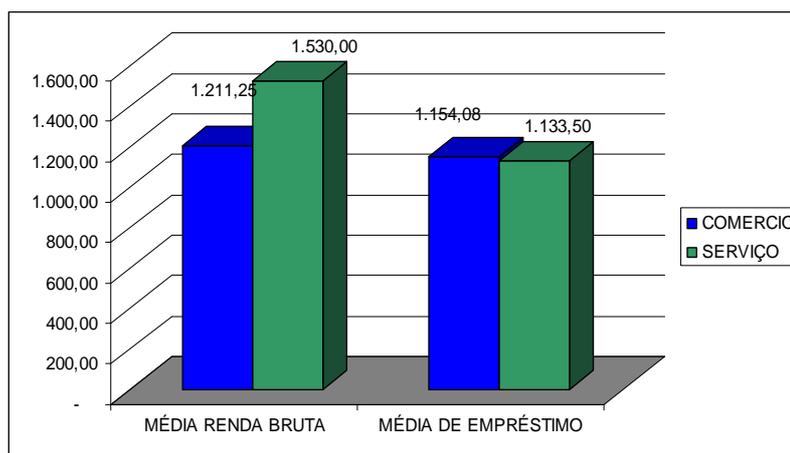


Gráfico 34 - Renda Média e Média de Empréstimo por Tipo de Trabalho

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

o) Renda média por tempo de trabalho

Em ambas as atividades, a média da renda é maior para os clientes que contam entre 1 a 5 anos de atividade. Todos os clientes do segmento serviço contam com mais de um ano de atividade, diferentemente do segmento comércio, no qual há clientes com menos de 1 ano de atividade. Os entrevistados com mais de 10 anos na atividade têm a mesma renda média independentemente da atividade. Observa-se que os clientes da atividade comércio que contam com menos de 1 ano no ramo, têm a mesma renda média dos que têm mais de 10 anos de trabalho nos dois segmentos.

Tabela 74 - Renda Média Bruta por Tempo de Trabalho

Tempo de trabalho(em anos)	Renda média(R\$)	
	Comércio	Serviço
Menos de 1	1.020,00	-
De 1 a 5	1.275,00	1.785,00
De 6 a 10	1.211,25	510,00
Mais de 10	1.020,00	1.020,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

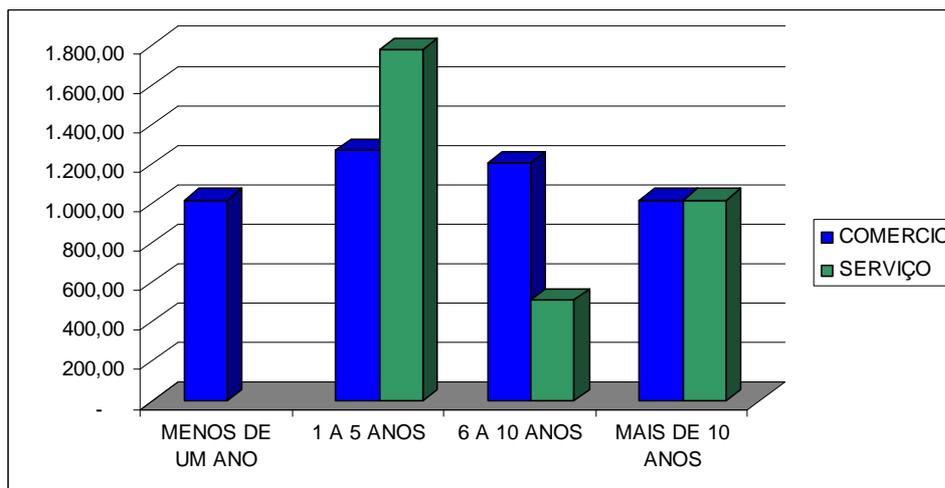


Gráfico 35 - Renda Média por Tempo de Trabalho

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

p) Participação na composição da renda familiar por trabalho

Enquanto a participação dos clientes da atividade serviço na composição da renda familiar equivale a 80%, os clientes da atividade comércio participam com 78%, ficando a participação da família representada pelos percentuais correspondentes.

Tabela 75 - Participação na Composição da Renda Familiar por Trabalho

Segmento de trabalho	Entrevistados		Familiares	
	Média da renda bruta (R\$)	Participação (%)	Média da renda (R\$)	Participação (%)
Comércio	1.211,25	78,53	331,25	21,47
Serviço	1.530,00	80,13	379,38	19,87

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

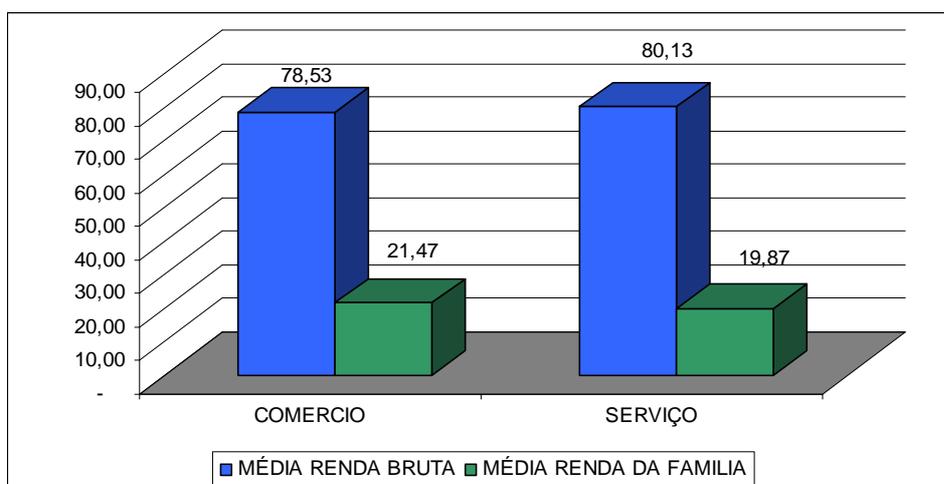


Gráfico 36 - Participação na Composição da Renda Familiar por Trabalho

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

q) Renda média e despesa média por trabalho

Assim como a renda média dos clientes da atividade serviço é maior que a dos clientes da atividade comércio, a despesa média apresenta o mesmo comportamento, comparando-se os segmentos.

Tabela 76 - Renda Média e Despesa Média por Tipo de Trabalho

Trabalho	Renda média bruta (R\$)	Despesa média (R\$)
Comércio	1.211,25	1.047,36
Serviço	1.530,00	1.218,80

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

r) Saldo por tipo de trabalho

Na relação entre despesas e receitas, considerando-se o comportamento das médias de acordo com as atividades, identifica-se o saldo positivo correspondente, prevalecendo o da atividade serviço sobre o do comércio.

Tabela 77 - Saldo por Tipo de Trabalho

Trabalho	Média da renda bruta total* (R\$)	Média das despesas(R\$)	Saldo (R\$)	%**
Comércio	1.542,50	1.047,36	495,14	32,10
Serviço	1.909,38	1.218,80	690,58	36,17

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

* Renda média do participante e familiares

**Saldo sobre renda

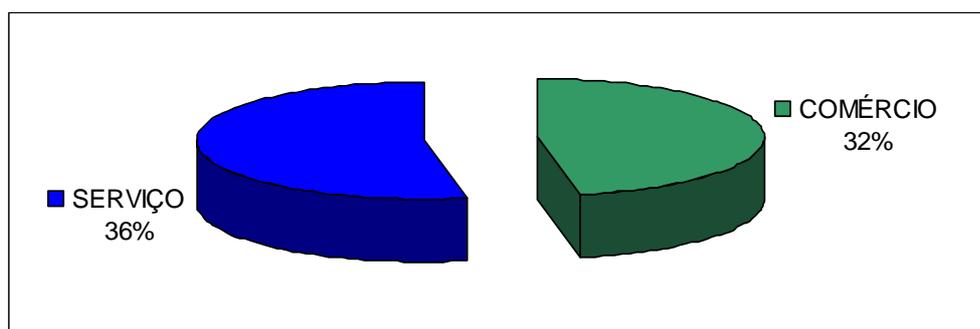


Gráfico 37 - Saldo por Tipo de Trabalho

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

s) Condições de moradia por renda

A seguinte simulação, combinando as informações de renda por atividade com a quantidade de familiares por residência, a qual apresenta uma média de 3 moradores por residência para uma renda em torno de R\$ 1.000,00, sinaliza a necessidade de complementação dessas informações com as obtidas na pesquisa de avaliação qualitativa, permitindo analisar a interface entre as relações familiares e de trabalho, que praticamente se aglutinam.

Tabela 78 - Renda Média por Atividade e Tamanho da Moradia

Nº de cômodos	Nº de residências	Nº de moradores	Média da renda bruta (R\$)	
			Comércio	Serviço
De 1 a 4	5	9	1.020,00	3.570,00
De 5 a 6	15	35	1.216,15	1.020,00
De 7 a 8	7	20	1.657,50	1.360,00
De 9 a 10	5	10	850,00	1.530,00

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

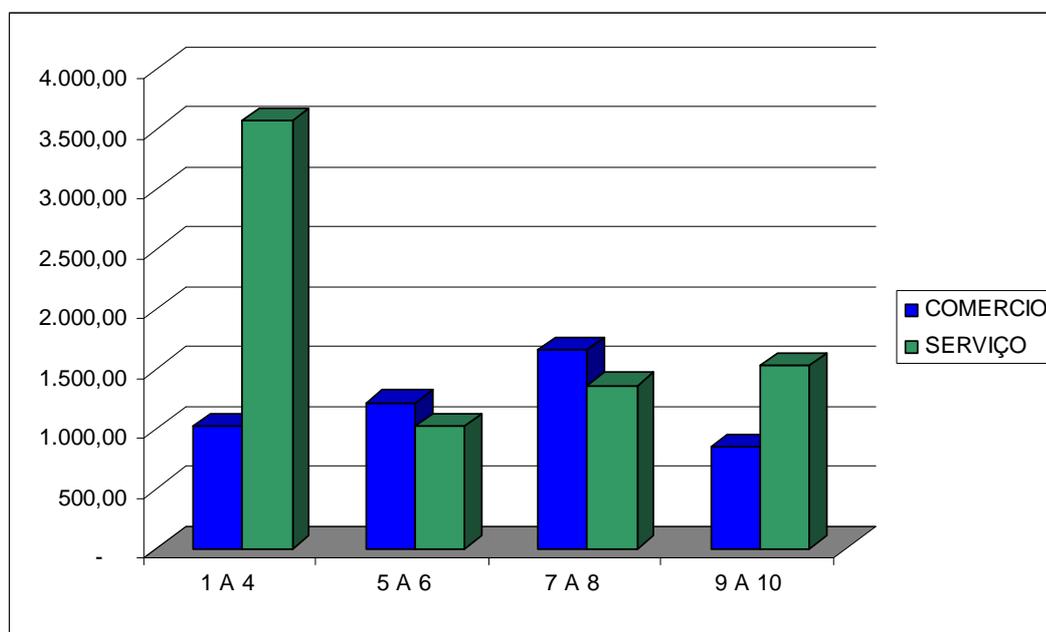


Gráfico 38 - Renda Média por Atividade e Tamanho da Moradia

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

t) Quantidade de bens por atividade

Os clientes da atividade comércio possuem maior quantidade de bens que os clientes da atividade serviço, embora estes possuam renda média maior. Destaca-se que parte dos bens relacionados pelos clientes da atividade comércio fazem parte tanto da estrutura familiar quanto da estrutura do trabalho que realizam.

Tabela 79 - Quantidade de Bens por Atividade

Item	Quantidade		Total
	Comércio	Serviço	
Antena parabólica	2	=	2
Aparelho de DVD	19	6	25
Aparelho de rádio	8	5	13
Aparelho de som	17	6	23
Aparelho de TV	24	8	32
Bicicleta	12	4	16
Carro	4	2	8
Celular	20	8	28
Colchão novo	1	-	1
Computador	3	-	1
Ferro de passar	19	6	25
Fogão a gás	24	8	32
Freezer	1	-	1
Geladeira	22	8	30
Liquidificador	23	8	31
Máquina de costura	6	7	13
Máquina de lavar	8	5	13
Microondas	1	-	1
Moto	3	3	6
Telefone	14	7	21
Total	231	91	322

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

t) Atividades de lazer por segmento de trabalho

Os clientes do segmento comércio desenvolvem maiores oportunidades de lazer em relação aos clientes do ramo serviço, embora estes possuam renda média maior.

Tabela 80 - Atividades de Lazer por Trabalho

Tema	Quantidade		Total
	Comércio	Serviço	
Assistir TV	19	5	24
Banho de açude	-	2	2
Bar	-	-	-
Churrasco com os netos	1	-	1
Cinema	1	-	1
Dança	-	-	-
Dormir	1	-	1
Em casa	1	-	1
Esporte	4	-	4
Igreja	4	1	5
Jogar baralho	1	-	1
Jogar play station, pizzaria	1	-	1
Leituras	6	-	6
Ler a Bíblia	1	1	2
Ouvir rádio	14	-	14
Passeios	1	-	1
Praia	11	2	13
Shopping	6	-	6
Teatro	1	-	1
Viagem	7	3	10
Visitar parentes	12	4	16
Total	92	18	110

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

u) Síntese da parte objetiva da pesquisa

Dos dados da pesquisa, até agora analisados, depreende-se que o Crediamigo atinge, na faixa de baixa renda, a trabalhadora informal, de meia idade, casada, excluída do mercado de trabalho formal. Esse perfil coaduna-se à situação do mercado de trabalho da cidade de Fortaleza que, segundo dados Instituto de Desenvolvimento do Trabalho (IDT), DIEESE e Fundação SEAD, os quais citamos no capítulo 1, mais da metade da população da cidade trabalha na informalidade, sendo que em sua grande maioria, são mulheres, acima de 40 anos e com ensino fundamental, muitas delas trabalhando como empregadas domésticas.

Partindo da variável renda e da verificação do impacto na renda para a grande maioria, verificamos outras variáveis que nos permitem analisar a priori sua atual condição de vida em relação ao aumento da renda evidenciado, quais sejam: frequência a cursos de capacitação profissional, condições do domicílio, aquisição de bens, acesso à limpeza pública e saneamento, condições de saúde e lazer.

Na dinâmica familiar e de trabalho dos entrevistados, evidenciaram-se situações onde os mesmos dispensaram alguma atenção às necessidades de capacitação para melhor atuação da atividade no mercado, bem como em relação à escolaridade, às atividades de lazer e cuidados com a saúde. No entanto, essas ações

ainda não estão integradas a um processo permanente e sistemático que apontem para mudanças mais estruturais ou melhorias planejadas.

De certa forma, podemos considerar que o Programa Crediamigo apresentou impacto na renda dos clientes, favorecendo a ampliação de limites de crédito disponíveis bem como a ampliação ou mudança de suas atividades e geração de renda. No entanto, não se evidenciaram maiores alterações nas condições de vida desses clientes à exceção da compra de bens de consumo domésticos. No mínimo essas condições mantiveram-se estáveis, significando dizer que para esses beneficiários os impactos na renda não necessariamente resultaram em impactos nas condições de vida.

4.2 Avaliando o Crediamigo com os Beneficiários

A pesquisa avaliativa que realizamos era composta também de questões abertas, abordando as condições de vida dos entrevistados e o programa Crediamigo, possibilitando compreender os significados do programa para os beneficiários de baixa renda e seus impactos no tocante a mudança de condições de vida.

Por meio dessas questões abertas, os entrevistados relataram aspectos importantes, manifestando o entendimento que eles têm sobre a sua realidade e o programa Crediamigo, refletindo sobre limites, possibilidades e expectativas que impactam suas condições de vida.

As informações obtidas integram a base de dados sobre os entrevistados e complementam a identificação do perfil do cliente de baixa renda, o conhecimento da realidade da vida dos beneficiários do programa Crediamigo, e como essas condições se inserem nos processos de trabalho, inclusão social e cidadania.

A seguir, descrevemos as informações coletadas e consolidadas a partir das questões abertas do questionário e ainda uma síntese de como os entrevistados conceituam as suas condições de vida, as quais foram citadas a partir das próprias falas, e transcritas abaixo.

a) O que os entrevistados acham das condições de vida que têm hoje:

Refletindo sobre a sua condição de vida atual, os participantes citaram os vários aspectos que consideram positivos e os que consideram negativos na sua vida, os quais foram agrupados, para efeito de demonstração dos quantitativos relacionados a cada aspecto mencionado.

Assim, encontramos que 47% dos entrevistados citaram aspectos relacionados ao trabalho e à situação financeira, 22% à família e os demais aspectos, referentes à saúde, moradia e alimentação foram mencionados por 19%, 9% e 6% dos participantes, respectivamente.

Tabela 81 - Condições de Vida – Aspectos Positivos

Temas	Frequência	%*
Cidadania	10	31,34
Trabalho	8	25,04
Situação financeira	7	21,88
Família	7	21,88
Saúde	6	18,75
Moradia	3	9,38
Alimentação	2	6,25

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

* Sobre o total dos entrevistados →32

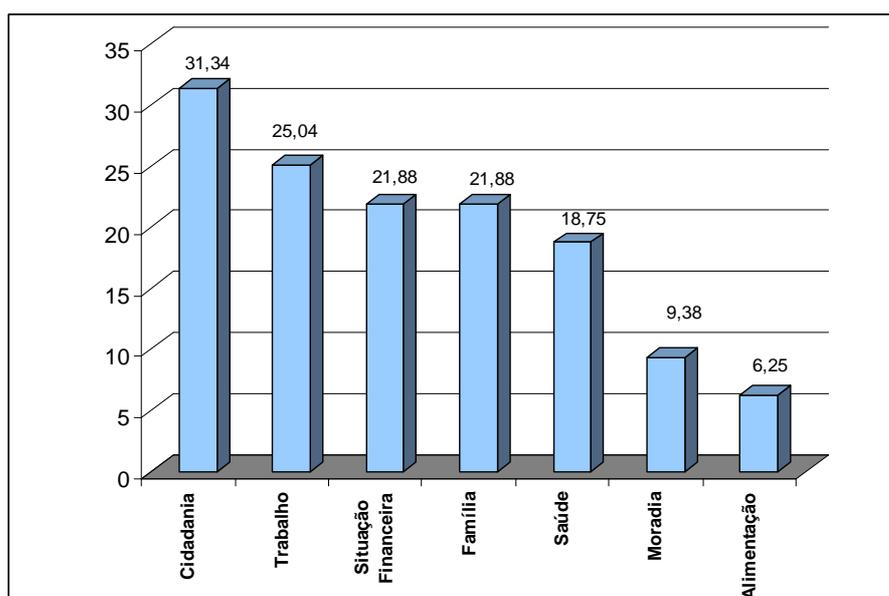


Gráfico 39 - Condições de Vida – Aspectos Positivos (%)

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Os entrevistados assim se expressaram para justificar os aspectos positivos:

Cidadania: “eu vivo bem, não tenho do que reclamar, tudo consegui graças a esforços” (cl.8)

Trabalho: “eu tenho renda própria e não preciso ser sustentada por ninguém” (cl.1)

Situação financeira: “eu tenho condições de comprar melhores alimentos e posso manter minha casa” (cl.10)

Saúde e família: “eu tenho saúde, não passo necessidades e a família vive tranquila” (cl.13)

Quanto aos aspectos negativos citados, 16% dos entrevistados indicaram trabalho e situação financeira, 12,5% referiram-se à condição de moradia e 6% à cidadania. A educação foi citada por 2% e os demais aspectos, referentes à saúde, lazer, transporte próprio e tempo, foram citados, cada um, por 3,13% dos participantes.

Tabela 82 - Condições de Vida – Aspectos Negativos

Temas	Frequência	%*
Moradia	4	12,50
Situação financeira	3	9,38
Cidadania	2	6,25
Trabalho	2	6,25
Educação	2	6,25
Saúde	1	3,13
Tempo	1	3,13
Carro próprio	1	3,13
Lazer	1	3,13

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

* Sobre o total dos entrevistados →32

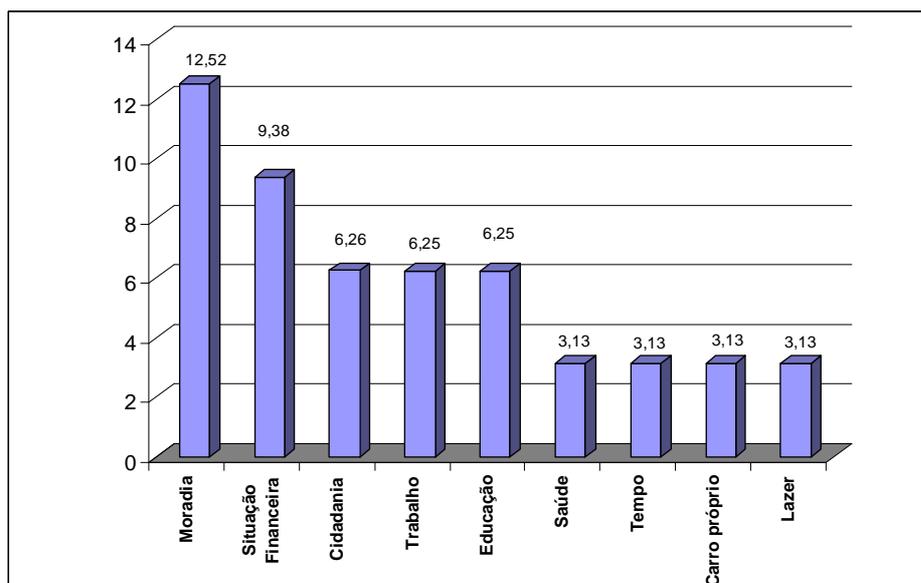


Gráfico 40 - Condições de Vida – Aspectos Negativos

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Os entrevistados assim se expressaram para justificar os aspectos negativos:

Moradia: “ainda falta o sossego com os filhos, falta um canto aonde ninguém vai me tirar” (cl. 3)

Situação financeira: “meu nome está no SPC” (cl.38)

Cidadania: “não passeio e minha vida é muito rotineira” (cl.25)

Trabalho: “eu trabalho muito durante o dia para poder sobreviver” (cl. 21)

b) O que acham que ainda falta para melhorar na condição de vida:

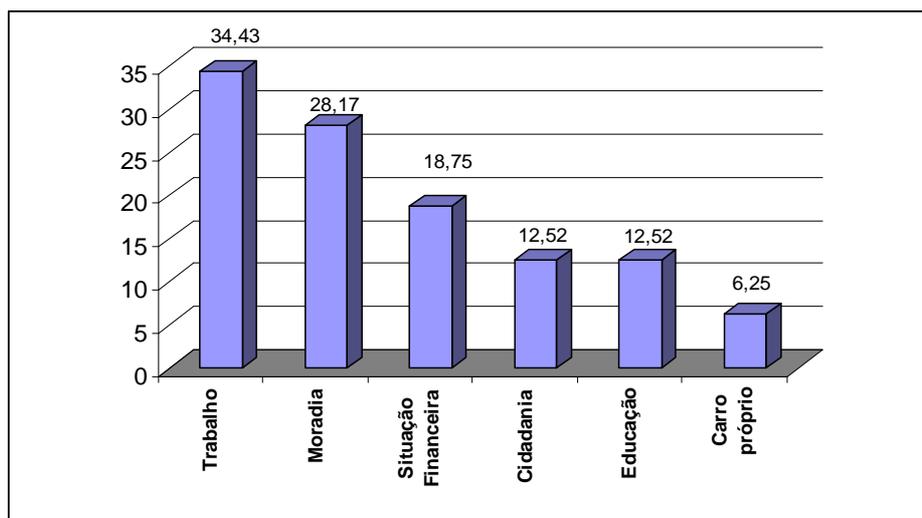
Os entrevistados citaram ainda, o que na visão deles, está faltando para melhorar a sua condição de vida. As temáticas com maior representatividade foram trabalho (34%), moradia (28%) e situação financeira (19%). A cidadania e a educação também foram apontadas por 12,5% dos entrevistados.

Tabela 83 - O que Falta para Melhorar as Condições de Vida

Temas	Frequência	%*
Trabalho	11	34,38
Moradia	9	28,13
Situação financeira	6	18,75
Cidadania	4	12,50
Educação	4	12,50
Carro próprio	2	6,25

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

* Sobre o total dos entrevistados →32

**Gráfico 41 - O que Falta para Melhorar as Condições de Vida**

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Os entrevistados assim se expressaram para justificar o que ainda falta para melhorar a condição de vida:

Trabalho: “quero trabalhar e ter uma renda fixa, hoje eu tenho que trabalhar muito para ganhar um pouco mais” (cl.20).

Moradia: “quero mudar de casa e ir para outro canto melhor” (cl.10).

Situação financeira: “quero botar as contas em ordem” (cl.25).

Cidadania: “quero a minha liberdade” (cl.17).

Educação: “quero me capacitar e aprender técnicas de vendas para melhorar os negócios” (cl.12).

c) O que acham do Programa Crediamigo:

Em suas falas, os entrevistados citaram 66 aspectos sobre o programa, a partir dos quais foi possível realizar o enquadramento nas temáticas abaixo relacionadas. Embora prevalecendo aspectos positivos, os entrevistados também apontaram alguns itens que, na visão deles, o programa não atende.

Entre os aspectos positivos citados, a maior parte dos entrevistados (88%) referiu-se à oportunidade de financiamento, incluindo-se aqui as condições de crédito oferecidas pelo programa. Outros aspectos considerados foram o crescimento no trabalho (25%), o atendimento às necessidades pessoais dos clientes (22%) e a melhoria da situação financeira (22%). O programa foi citado também como instrumento de fortalecimento da amizade do grupo (16%).

Tabela 84 - O que Achrom do Programa Crediamigo – Aspectos Positivos

Temas	Frequência	%*
Financiamento	28	87,50
Trabalho	8	25,00
Necessidades pessoais	7	21,88
Situação financeira	7	21,88
Amizade do grupo	5	15,63
Capacitação	3	9,38

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010

* Sobre o total dos entrevistados →32

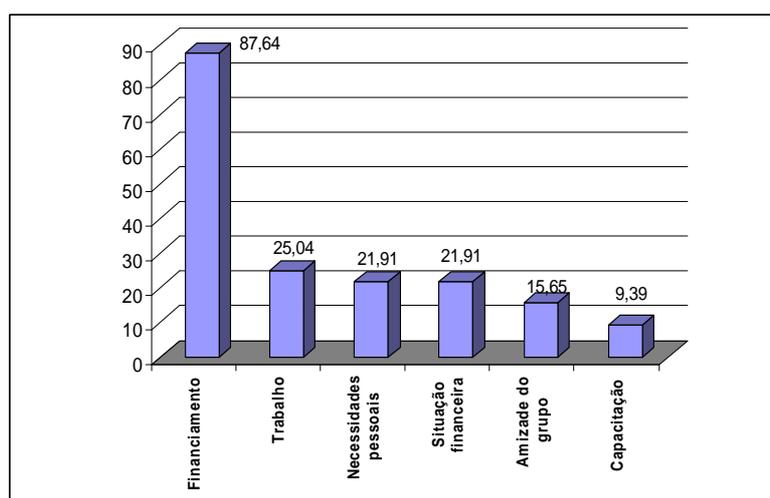


Gráfico 42 - O que Achrom do Programa Crediamigo – Aspectos Positivos

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Os clientes entrevistados assim se expressaram para justificar o que acham do programa:

Oportunidade de financiamento: “nunca quero sair, hoje só ele me dá acesso para financiamento e o grupo aceita a minha situação, troco informações com a assessora sobre os meus trabalhos, os investimentos e as necessidades” (cl.32).

Crescimento no trabalho: o Crediamigo ajuda muito...ajuda a fabricar a mercadoria e melhorou a venda” (cl.8).

Atendimento às necessidades: “é uma benção, posso resolver muita coisa com ele, pago prestações e faço investimentos” (cl.22).

Melhoria da situação financeira: “ele é muito bom, e é a melhor coisa que já inventaram, agora é que estou colocando as coisas no lugar” (cl.17).

Fortalecimento da amizade do grupo: “o grupo é unido, nunca falha e nunca deu problema” (cl.20).

Já os aspectos negativos citados pelos entrevistados referem-se à falta de oportunidade de financiamento (19%), de capacitação (3%) e de credibilidade do programa (3%).

Tabela 85 - O que Acham do Programa Crediamigo – Aspectos Negativos

Temas	Frequência	%*
Financiamento	6	18,75
Capacitação	1	3,13
Credibilidade	1	3,13

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

* Sobre o total dos entrevistados →32

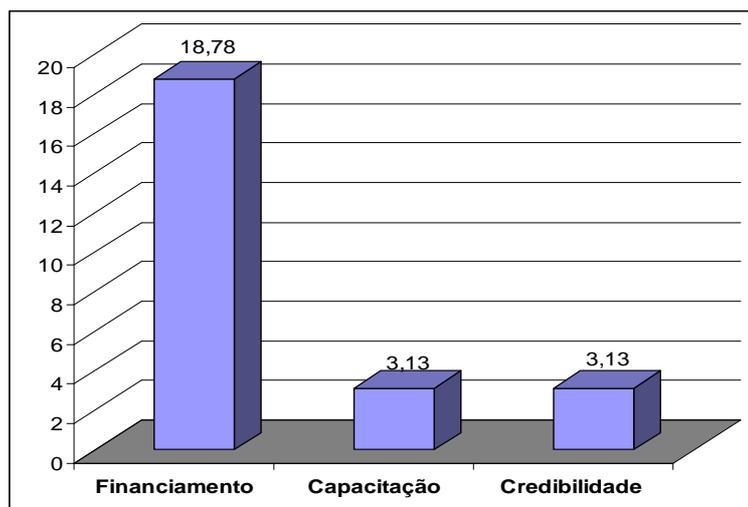


Gráfico 43 - O que Acham do Programa Crediamigo - Aspectos Negativos

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Os entrevistados assim se expressaram para justificar sua posição quanto aos aspectos negativos apontados:

Falta de oportunidade de financiamento: “ainda não deu a oportunidade que eu queria, se continuar assim vou ter que ir para outro banco” (cl.28).

Falta de capacitação: “falta ajuda para ensinar a trabalhar melhor porque a gente é quase analfabeto” (cl.10).

Falta de credibilidade: “meus filhos acham que eu não deveria continuar nesse empréstimo” (cl.30).

d) Condição de vida antes e depois do empréstimo do Crediamigo:

Em suas falas, os entrevistados citaram 19 aspectos sobre como eram as suas condições de vida antes de contrair o empréstimo do Crediamigo. Eles fizeram uma comparação com o período atual e destacaram, para esse momento, 63 aspectos.

Em relação ao período anterior, os entrevistados citaram que não tinham dinheiro (25%), compravam a prazo (9%) e trabalhavam para os outros, ou seja, não tinham o seu próprio negócio (6%). Em relação à condição de vida que têm, depois dos empréstimos do Crediamigo, 88% citaram que melhorou o trabalho e passaram a ter dinheiro.

A Tabela 86 seguinte apresenta a consolidação das condições citadas pelos entrevistados:

Tabela 86 - Condição de Vida Antes do Empréstimo

Temas	Frequência	%*
Não tinha dinheiro	8	25,00
Comprava a prazo	3	9,38
Trabalhava para os outros	2	6,25
Era a mesma	2	6,25
Tinha dívidas	1	3,13
Faltava alimento	1	3,13
Não tinha ponto fixo	1	3,13
Tinha muita rotina	1	3,13

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

* Sobre o total dos entrevistados →32

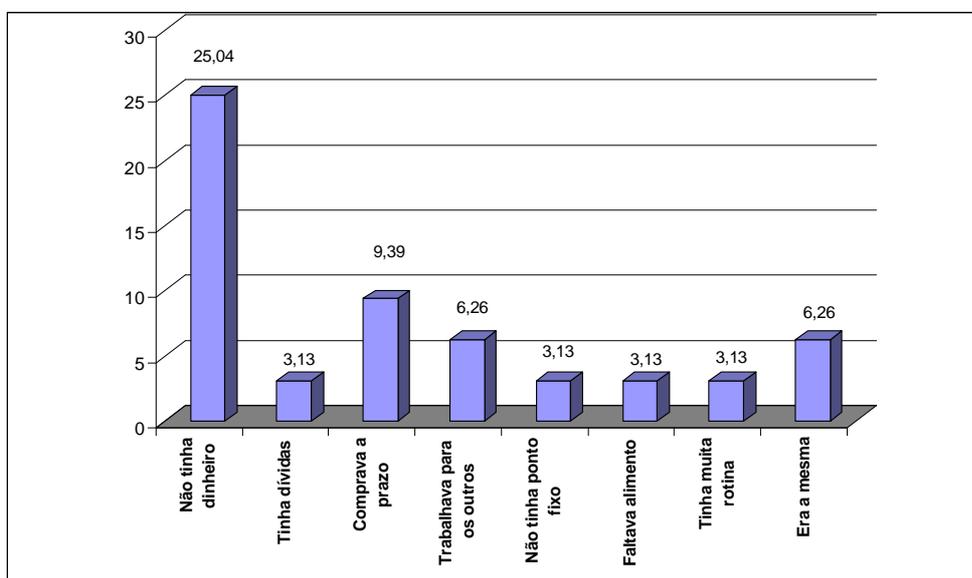


Gráfico 44 - Condição de Vida Antes do Empréstimo

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Tabela 87 - Condição de Vida Depois do Empréstimo

Temas	Frequência	%*
Tenho dinheiro	28	87,50
Melhorou o trabalho	28	87,50
Cidadania	2	6,25
Continua a mesma	2	6,25
Melhorou a família	1	3,13
Alimento	1	3,13
Capacitação	1	3,13

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

* Sobre o total dos entrevistados →32

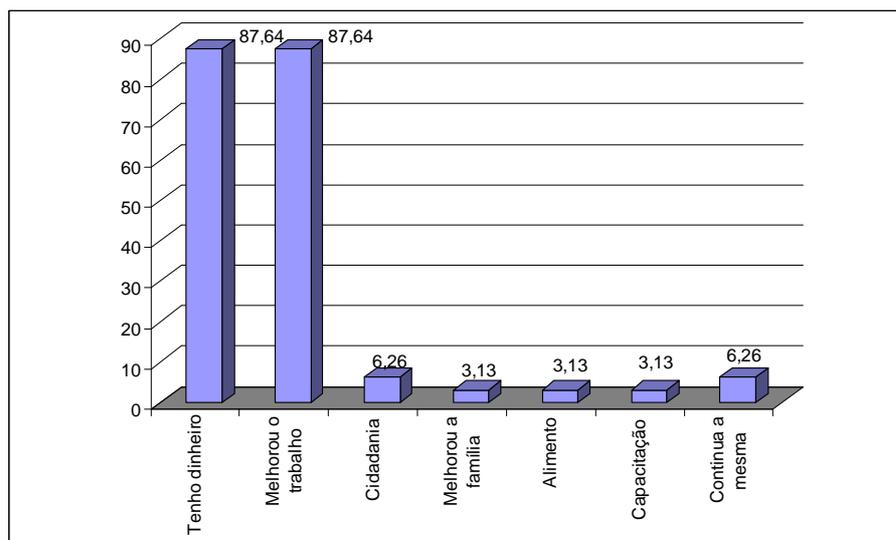


Gráfico 45 - Condição de Vida Depois do Empréstimo

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Os entrevistados assim comparam a condição de vida antes e depois do empréstimo do Crediamigo:

(Cl.12): “melhorou muito porque hoje tem linha de crédito e pode comprar as mercadorias e estocar, tenho credibilidade no comércio e adquiri conhecimentos.”

(Cl.4): “a vida mudou porque tenho com que comprar minhas coisas e não devo nada a ninguém e ainda sobra um pouco de dinheiro, é muito bom.”

(Cl.6): “mudou porque não tem como trabalhar pra si sem dinheiro, ele ajudou a comprar os produtos que antes eu vendia para os outros e hoje vendo pra mim mesma.”

e) Condição de vida antes e depois do recebimento de outros recursos

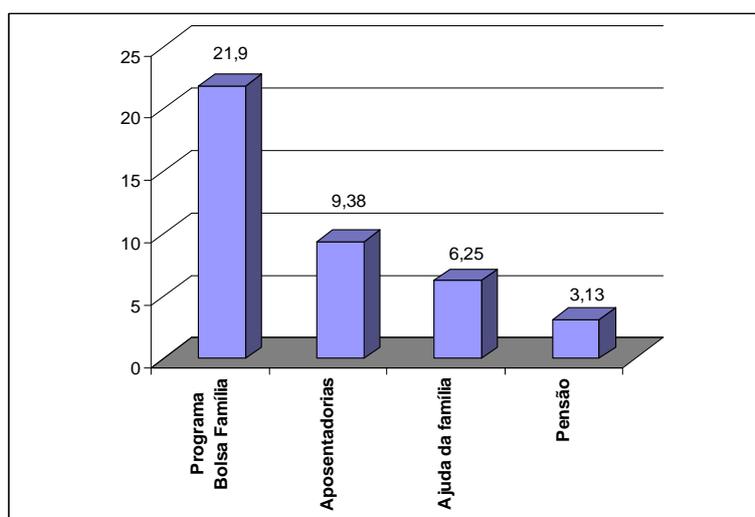
Entre os entrevistados, 41% têm outras fontes de renda, destacando-se Programa Bolsa Família citado por 22%. Outras fontes, com menor representatividade, são oriundas de aposentadorias, ajudas de familiares e pensão.

Tabela 88 - Participação de Outros Recursos

Origem	Frequência	%*
Programa Bolsa Família	7	21,88
Aposentadorias	3	9,38
Ajuda da família	2	6,25
Pensão	1	3,13

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

* Sobre o total dos entrevistados →32

**Gráfico 46 - Participação de Outros Recursos**

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Os entrevistados apresentaram também um comparativo da sua condição de vida antes e depois de passarem a receber outros recursos para a composição da renda familiar. Em suas falas, citaram 10 vezes aspectos de comparação entre a sua condição de vida antes e depois de receber essas rendas, destacando que passaram a ter dinheiro (16%) e que melhorou a família (13%).

Tabela 89 - Condição de Vida Depois de Receber Outros Recursos

Temas	Frequência	%*
Tenho dinheiro	5	15,63
Melhorou a família	4	12,50
Continua a mesma	1	3,13

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

* Sobre o total dos entrevistados →32

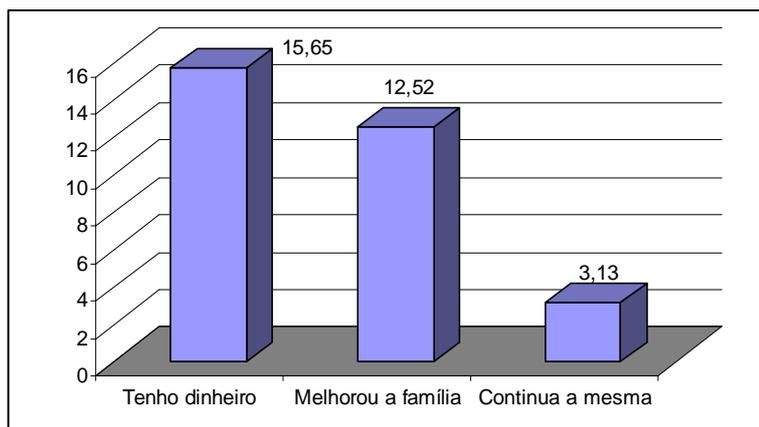


Gráfico 47 - Condição de Vida Depois de Receber Outros Recursos

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Os entrevistados assim se expressaram ao comparar a condição de vida antes e depois das outras rendas:

(Cl.2): “o piso da casa foi trocado, podemos pagar nossas contas sem muitos apertos e também meu filho pode tirar a carteira de habilitação.”

(Cl.3): “antes de receber era muito mais difícil para todo mundo aqui em casa. O Bolsa Família é muito importante.”

f) O que falta para o Programa Crediamigo atender melhor as expectativas de melhoria nas condições de vida:

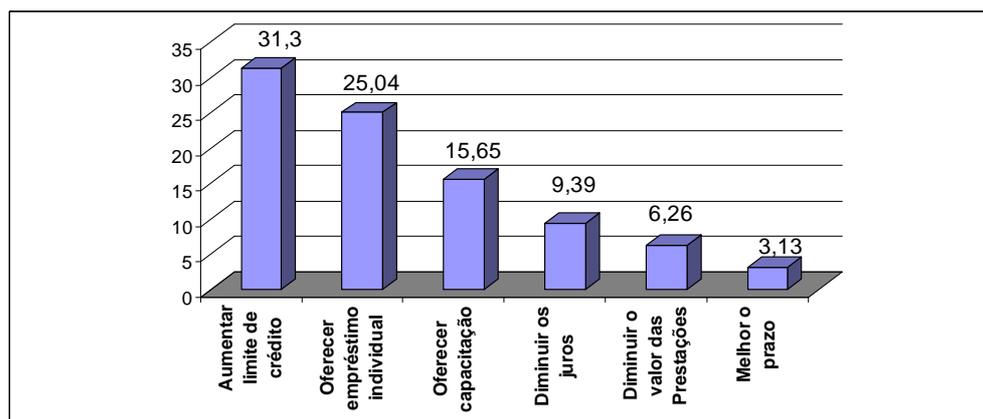
Os entrevistados fizeram 29 citações sobre o que falta ao Programa para atender as suas expectativas de melhoria nas condições de vida. Entre essas citações, 31% referem-se ao aumento de limite de crédito, 25% manifestam o interesse por empréstimo individual, 16% enfatizam que necessitam de capacitação e as demais (19%) abordam as condições do crédito oferecido.

Tabela 90 - O que Falta para o Crediamigo Atender a Expectativa

Temas	Frequência	%*
Aumentar limite de crédito	10	31,25
Oferecer empréstimo individual	8	25,00
Oferecer capacitação	5	15,63
Diminuir juros	3	9,38
Diminuir o valor das prestações	2	6,25
Melhorar o prazo	1	3,13

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

* Sobre o total dos entrevistados →32

**Gráfico 48 - O que Falta para o Crediamigo Atender a Expectativa**

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Quanto às suas expectativas, os participantes assim se expressaram:

(Cl.10): “falta um acompanhamento mais forte, mais de perto pra ensinar a gente a trabalhar e a ganhar dinheiro.”

(Cl.12): “falta liberar linha de crédito maior e crédito maior para comprar material de trabalho.”

(Cl.19): “a forma de trabalhar em grupo dificulta, e quando aumenta a quantidade de pessoas dá trabalho, o líder tem muita responsabilidade.”

Os entrevistados teceram considerações para as questões da pesquisa qualitativa e discorreram sobre aspectos que envolvem as temáticas investigadas, o que nos permitiu realizar as consolidações das informações para a leitura da realidade desse público. De um modo geral, falaram sobre trabalho, renda, moradia, família, saúde, capacitação, cidadania e programa Crediamigo. Percebe-se que a forma como eles percebem a realidade e com ela interagem no momento, leva-os a definir a sua condição de vida atual, manifestando expectativas ou negando uma situação vivida.

Assim é que avaliaram positivamente as suas condições de vida e o programa Crediamigo, sem relacioná-los às suas realidades históricas e aos contextos que as determinaram.

Especificamente em relação à dimensão trabalho, essa foi citada de forma descontextualizada e individualizada, de onde se concluiu que houve melhorias nos aspectos econômicos e financeiros em contraposição às demais dimensões. Mesmo fato aconteceu quando afirmaram que a vida mudou e ao mesmo tempo apontaram que tanto as condições de vida quanto o programa necessitavam de mudanças.

Entre as várias definições apresentadas pelos clientes, durante a entrevista, ressaltamos a de cidadania que, segundo eles, diz respeito a viver bem, com tranquilidade e pensamento no futuro. Essa definição também não considerou as outras dimensões, pois, ao mesmo tempo em que afirmaram que exerciam a cidadania, pois compraram mais objetos que desejavam, também apontaram a necessidade de capacitação, de informações básicas e de conhecimentos para o exercício das suas atividades.

Sobre o assunto, citamos Carvalho (2007, p. 228) que diz que “se o direito de comprar um telefone celular, um tênis, um relógio da moda consegue silenciar [...], as perspectivas de avanço democrático se veem diminuídas.”

4.2.1 Histórias de vida

No intuito de conhecer e avaliar com maior fundamentação a realidade dos clientes, após a aplicação da pesquisa realizamos entrevistas no esforço de recuperar a trajetória de clientes no programa Crediamigo, por meio de *história de vida*, aprofundando as informações anteriormente colhidas. Assim, foram realizadas entrevistas junto aos clientes A.A. e M.E., escolhidos aleatoriamente entre os demais que participaram da pesquisa.

A princípio, os entrevistados de mostraram um pouco inibidos mas, aos poucos, foram adquirindo confiança, demonstrando mais segurança nas respostas.

Destacamos que, após a conclusão da entrevista, os clientes participantes relataram que se sentiram muito gratificados em participar da entrevista e também por reviverem momentos marcantes em suas vidas.

Apresento, a seguir, os principais resultados obtidos nessa etapa:

A.A. é do sexo masculino, tem 27 anos, é proprietário de uma *Lan House*, o valor do seu empréstimo no Crediamigo é, atualmente, de R\$ 1.000,00. Ele está vendo

a possibilidade de ampliar esse valor para poder realizar umas reformas no local. Ao refazer a sua trajetória, A.A. discorreu sobre a sua infância pobre e de família numerosa, destacando que sempre teve muita força de vontade para vencer na vida por meio de seu trabalho. A.A. relatou que pelas experiências que já teve, atualmente se sente feliz e reconhecido. Disse gostar do que faz e que pretende continuar na atividade e com o Crediamigo, pois foi a partir dessa relação que conseguiu se estruturar na atividade e que hoje já se permite sonhar. Ele assim se expressa:

Minha vida financeira ficou um pouco mais folgada que refletiu na minha família. Antes da locadora eu não tinha objetivo nenhum, não pensava em ter carro e nem moto. Achava que não ia conseguir, graças a Deus hoje me permito sonhar e meu objetivo é possuir um carro. Tudo é sonho, locadora, Lan House e o carro. (A.A.)

Ele concluiu o ensino médio e disse que não pretende mais estudar, pretende somente trabalhar, arranjar um emprego para depois se casar. Disse ainda que já teve oportunidade de treinar algumas pessoas no seu trabalho, entre elas o irmão e a namorada, para que eles também possam conseguir o próprio trabalho. Entretanto, o depoimento de A.A. mostra-se contraditório quando ele afirma que “é melhor ter um negócio, pois não me sinto obrigado a nada”, e vincula seus planos futuros a arranjar um emprego e sair do Crediamigo. São essas suas palavras quando questionado sobre planos futuros.

Vai depender se arranjar um emprego, avaliar a possibilidade de sair do Crediamigo e o emprego será o dinheiro que eu vou pegar de uma vez, que vai substituir o dinheiro do Crediamigo. Tem que ter um negócio, tem que se planejar, aí esperar até o dinheiro chegar, tem que saber o que quer para não piorar a situação. (A.A.)

M.E. é do sexo feminino, tem 42 anos, é comerciante, mantém o negócio em sua própria residência, o valor do seu empréstimo atualmente é R\$ 400,00 e está tentando resolver a sua restrição de crédito no comércio, para poder ampliar esse valor e comprar mais mercadorias para a sua venda. Ao refazer a sua trajetória, M.E. discorreu sobre a sua infância, que foi de muita brincadeira, mas também de muita dificuldade. Ela teceu comentários sobre as várias experiências que teve até chegar ao mercadinho. M.E. ressaltou vários acontecimentos de sua vida e as dificuldades que hoje enfrenta por conta da família numerosa e falou sobre as dificuldades da sua atividade, onde em algumas vezes chega a faltar mercadoria e em outras tem que vender fiado porque o cliente não tem o dinheiro para pagar. Apesar das dificuldades

que já teve, M.E. pretende continuar no programa até porque os demais bancos não aprovam o seu crédito, e espera que um dia sua situação melhore. Ela faz o seguinte comentário:

Eu perco muito o lucro. Um dia eu pretendo ter o meu emprego, botar uma pessoa para trabalhar, porque eu sou muito bestinha, e vou ficar só nas compras. Eu acho que meu sonho vai se concretizar com esforço e sorte. Eu vou batalhar, vou ralar, vou me despreocupar dos outros problemas e pensar só na minha atividade. (M.E.)

Ela concluiu somente a 7ª série porque seu marido não queria que ela estudasse mais, e passou somente a cuidar dos filhos. Disse que já foi empregada de carteira assinada, mas deseja mesmo é ser “uma grande comerciante” “não ser empregada de ninguém”. Atrela os planos futuros ao esforço próprio, à sorte e ao sonho do marido. Questionada sobre “em que medida o Crediamigo muda a vida das pessoas”, ela assim se expressou:

Eu vejo que tem grupo que cresce, mas eu não cresço e acho que é por causa da minha família. Quando eu me comparo com grupo que cresce, eu acho que eu não sou capaz, ninguém no nosso grupo, todo mundo é igual. Só que antes do Crediamigo meu nome era limpo, depois que entrei consegui fazer sete cartões, estão todos atrasados, porque fiquei pagando só o mínimo. O pior é que comprei só coisa besta. (M.E)

Trata-se, portanto, de duas experiências com resultados diferentes, não obstante os clientes integrem uma mesma realidade de microcrédito, de baixa renda em Fortaleza, e terem ingressado no programa no mesmo período. Enquanto o cliente A.A apresenta a sua história de crescimento da atividade, com aumento na renda, e ampliação do seu limite de empréstimo, embora as demais condições de vida não tenham apresentado mudanças, a cliente M.E. não apresentou crescimento de renda e nem mudanças na atividade, mas sim aumento de dívidas. No entanto, os dois clientes relataram dependência em relação ao programa Crediamigo, justificando que podem chegar a precisar adiante, mesmo tendo o cliente A.A. manifestado, ao falar em planos futuros, o desejo de “avaliar a possibilidade de sair do Crediamigo”

A seguir apresentamos alguns trechos das falas dos clientes, em resposta às temáticas que foram abordadas durante a entrevista. As falas retratam as suas referências, a forma de perceber a realidade e suas histórias vividas.

Tema	Cliente A.A.	Cliente M.E.
Infância / Adolescência	“Eu brincava com os meninos na rua e hoje eles estão todos casados,	“Minha infância foi no interior, eu sempre fui muito criativa, esperta e me

	todos estão bem, eram brincadeiras leves, hoje todos estão bem e a vida é assim, a gente tem que plantar para depois colher.”	chamavam de impulsiva. Era pequena e gostava de fazer as coisas de adulto. Aprendi a costurar, era uma boa filha, fui criada no interior.”
Escola	“Eu comecei a estudar muito tarde, tinha muita vontade de estudar, mas devido às dificuldades comecei a estudar tarde, nunca repeti ano, gostava muito de estudar, apesar de ter tido algumas poucas dificuldades, mas terminei tarde, aos 21 anos.”	“Na escola eu queria participar de tudo, eu estava em todas, imitava a Gretchen, desfilava, participava de dramas na escola, participava das peças, as notas era boas.”
Família	“Para mim a minha mãe é ”Deus no céu e ela na terra”. Ela já sofreu muito e hoje o meu sonho é dar um pouco de paz, sossego porque ela merece. O pessoal elogia muito, os vizinhos dizem que os filhos foram bem criados.”	“Tenho 4 filhos, duas meninas, uma de 20 e outra de 16, e dois meninos, um de 17 e outro de 9 anos. A minha família vive bem, sem brigas, não é desestruturada.”
Moradia	“A gente sempre morou aqui na mesma casa, ou vizinho, sempre no beco. A maioria hoje do beco é da família.”	“Essa casa é alugada, o contrato termina em agosto e por enquanto pretendo renovar. “Eu vou morar em Maracanaú, pois eu tenho um lote lá e vou construir em Pajuçara.”
Saúde	“Tinha doença de danação, virose, mas nunca me internei.”	“A saúde é boa, até a da velha (mãe) é boa também, ela é muito durona. Ela faz tudo e também viaja para o interior. Eu não tenho despesas com remédio e não vou nem no posto.”
Casamento	“Vou casar quando arranjar emprego, ela sabe dos planos, se casar agora muita coisa não vai dar para concretizar.”	“Casamos na brincadeira. A gente já se separou uma vez, mas depois pensei e voltei. Já faz 23 anos. Ele é quieto, calado, trabalhador e tem a minha mesma idade.”
Lazer	“A única diversão que tenho é no time, ajudo toda semana com 5 reais. Não bebo e não fumo.”	“No final de semana nos vamos prá igreja e às vezes a noite também. Eu demoro a sair, mas às vezes vou a praia e ao Iguatemi. Às vezes tem passeio e praia. Já fui a vários passeios.”
Renda	“A minha renda por mês é de 900 a 1300 reais.”	“A minha vida hoje está assim: Bolsa-família (70,00); Bolsa-jovem (33,00); Limpeza de (0,05 centavos a peça); Vendas (na base de 70,00); Cuido do filho da vizinha (50,00 por mês).”
Crediamigo	“Eu tinha entrado no Crediamigo de gaiato. Fez muita diferença porque quando eu entrei no grupo muita coisa se tornou mais fácil. Pegava muito dinheiro de uma vez só e já sabia o que queria comprar. Me ajudou no tempo da locadora. Foi através dele que eu dividia para uso da locadora e para uso pessoal. Se não fosse o Crediamigo eu não poderia ter comprado a vista.”	“Quando entrei no Crediamigo eu trabalhava costurando numa facção com a máquina goleira, entrei só por amizade. Eu conheci o Crediamigo e preferi largar o emprego. Eu recebi o dinheiro e confiava mesmo era no meu marido, pois ele sempre me dava dinheiro, por isso eu sempre tive dinheiro. Se não fosse o Crediamigo eu estaria fazendo qualquer coisa, vendendo salgado e levava a vida de qualquer jeito.”
O que foi positivo e o	“O que foi positivo foi o pé de meia, fundamental e inicial para atingir o	“O que eu acho de positivo é que eu acho bom, tenho cliente que procura as

que foi negativo	objetivo e o que foi de negativo foi a falta de oportunidade e de crescimento. Foi o que percebi. Se tivesse aparecido coisa melhor, se tivesse como crescer, hoje eu estaria lá.”	coisas e o que eu acho de negativo é que eu não tenho as coisas, não tenho capital para comprar e fico dissimulada e triste.”
Como avalia o negócio	“A testemunha é o computador, quando eu vim era só cinco e hoje tenho mais um e já vou pagar a última. Estou investindo, vou comprar plastificadora e vidraça para vender caderno e papelaria	“Hoje eu tenho certeza que o comércio dá certo, eu tenho muito perseverança, agora eu não desisto, vou pra frente e tenho muita fé que vai melhorar.”
Em que medida o Crediamigo muda a vida das pessoas	“Ele me deu chance e oportunidade para comprar a vista sem me meter em juros altos e parcelamento.”	“Eu vejo que tem grupo que cresce, mas eu não cresço e acho que é por causa da minha família. Quando eu me comparo com o grupo que cresce eu acho que eu não sou capaz, ninguém no nosso grupo, no meu grupo todo mundo é igual. Só que antes do Crediamigo meu nome era limpo, depois que entrei consegui fazer sete cartões, estão todos atrasados porque fiquei pagando só o mínimo. O pior é que comprei só coisa besta.”
Folga na renda	“Hoje pego o dinheiro e se não der para gastar eu guardo. O juros, não tem nem comparação.”	“Nunca sobra dinheiro do Crediamigo, aqui faz é faltar. Não sobra dinheiro. Quando eu recebo e faço as contas, as contas para pagar são maiores.”
Crediamigo e condições de vida	“Tudo que eu pensei em comprar eu comprei, o que não deu é porque estava acima do planejado, que não ia ter. Eu não tenho esse fato, tudo que planejei eu consegui.”	“A despesa é alta com alimento, a despesa é grande mesmo e ainda tem roupa, calçado e produtos de limpeza. Hoje o Crediamigo influencia muito pouco, mas a culpa é minha e eu não saio porque futuramente eu posso precisar dele.”
Avaliação da Política Pública	“Em muitos aspectos o governo deixa a desejar, na parte da saúde, educação e segurança. De uns tempos para cá está melhor porque hoje em dia está mais fácil arranjar emprego. Se você se planejar e se você quiser hoje está mais fácil, se você colocar aquilo como objetivo.”	“Os governadores pensam muito em ajudar a conseguir dinheiro fácil, acho que eles já fazem muito porque eles querem ajudar, agora depende de cada pessoa, ter responsabilidade, principalmente as pessoas de baixa renda.”
Trabalho emprego /	“É melhor ter um negócio, pois não me sinto obrigado a nada, eu sou a cabeça, não tenho regras a cumprir, eu boto as minhas regras, por exemplo: aqui os clientes querem que eu abra às nove horas, mas posso abrir a hora que quero.”	“Eu já trabalhei de carteira assinada. Eu tenho medo de fazer trabalhos. Eu gosto mesmo é de ser uma grande comerciante, nunca gostei de ser empregada de ninguém. Porque eu sou muito sensível, muito sentimental e qualquer coisa eu choro.”
Planos futuros	“Vai depender se arranjar um emprego, avaliar a possibilidade de sair do Crediamigo e o emprego será o dinheiro que eu vou pegar de uma vez, que vai substituir o dinheiro do Crediamigo. Tem que ter um negócio, tem que se planejar, aí esperar até o dinheiro chegar, tem que saber o que quer para não piorar a situação.”	“Quando quero eu não tenho dificuldade, eu tenho sorte, tenho sorte com meu marido e com meus filhos, eu sou abençoada. Eu tenho planos, depende só do esforço, da sorte e do sonho do meu marido. Hoje a gente tem muita facilidade por parte do governo, é só querer.”

Quadro 13 - Histórias de Vida

Fonte: Pesquisa Direta. Fortaleza, Janeiro de 2010.

Nesse capítulo, apresentamos os resultados da pesquisa avaliativa realizada com os clientes do programa Crediamigo. Por meio desse processo foi possível a coleta de dados e a sistematização de informações para o aprofundamento do estudo e avaliação do microcrédito enquanto política pública, percebendo seus impactos na vida dos clientes.

O recorte definido possibilitou o agrupamento dos dados pesquisados, a análise da relação entre os diversos indicadores socioeconômicos e a comparação de como esses indicadores se comportaram nas fases pesquisadas, quais sejam o período atual em que se encontram os beneficiários e o período do seu início no programa.

Convém destacar, no entanto, que alguns clientes do Crediamigo revelaram participar de outros programas sociais ou receber ajuda financeira de familiares, significando dizer que outros fatores podem ter influenciado nos resultados. Monzoni (2008, p. 98) fundamenta essa afirmação: “alguns impactos positivos de programas de microfinanças são de difícil mensuração em razão da existência de múltiplos outros fatores que também podem influenciar as mudanças analisadas.”

Os resultados obtidos a partir da consolidação dos dados quantitativos foram confirmados pelo levantamento das informações qualitativas apresentadas pelos entrevistados, permitindo a que se analisassem os impactos do Crediamigo na realidade de vida dos beneficiários, contribuindo para isso também, as “Histórias de Vida”, através das quais se percebeu melhor a relação entre o Programa e as condições de vida dos clientes.

De um modo geral, tendo em vista que os entrevistados tiveram a mesma periodicidade da realização dos empréstimos, uma proximidade de localização de suas atividades e a mesma realidade socioeconômica, os dados e características encontrados revelam uma semelhança entre os mesmos.

De certa forma, podemos considerar que a participação no Programa Crediamigo apresentou impacto na renda de alguns clientes, favorecendo a ampliação de limites de crédito disponíveis bem como a ampliação ou mudança de suas atividades. Como afirma Monzoni (2008, p. 168), “a variável crédito efetiva e robustamente impacta vendas, margem bruta, lucro líquido do empreendimento e renda disponível no domicílio.”

No entanto, não se evidenciaram maiores alterações nas condições de vida desses clientes, como, por exemplo, mudança de classe social, de bairro residencial, acesso dos familiares a escolas particulares, em suma, itens que indiquem ascensão

social, cidadania e realização de ações essenciais planejadas para a família e o trabalho que executam. No mínimo, essas condições mantiveram-se estáveis, significando dizer que, para os participantes da pesquisa, os impactos na renda não necessariamente impactaram as condições de vida.

Encontramos uma forte relação entre a dinâmica familiar e de trabalho dos entrevistados e identificamos que vários fatores perpassam esse contexto, entre eles a utilização de recursos do programa na aquisição de itens para uso doméstico, a participação de familiares na renda e também no exercício da atividade do entrevistado ou ainda despesas familiares que se confundem com despesas do trabalho.

Outra evidência identificada foi a falta de relação entre os níveis de escolaridade e os de renda, tendo em vista que clientes do mesmo nível de escolaridade apresentaram níveis diferentes de renda e, mesmo tendo havido elevação de renda, o nível de educação permaneceu o mesmo.

Outra situação apresentada foi que, mesmo tendo havido uma melhoria na qualidade e na variedade dos tipos de lazer, alguns dos entrevistados não dispõem de tempo ou dinheiro para realizar essas atividades. A saúde preventiva também não é uma prática que tenha mudado, pois permanece a mesma periodicidade e os serviços de saúde mais utilizados são pelo SUS. Não houve aumento na participação em formas de associativismo ou de produção coletiva, apenas alguma revelação de contribuições espontâneas.

Os entrevistados demandam capacitação e justificam que necessitam de assessoria em suas atividades, principalmente em relação ao destino dos recursos. A forte vinculação com o programa e o acompanhamento sistemático que recebem, os tornam dependentes do recurso, levando-os à permanência nos grupos com vistas a garantir a utilização do limite de crédito em eventuais necessidades.

Gussi (2010, p. 28) afirma que “as experiências de microcrédito têm demonstrado alguns paradoxos que apontam para os seus limites e possibilidades em relação aos objetivos a que se propõem.” Assim, embora sejam uma alternativa de geração de emprego e renda, os programas de microcrédito apresentam limitações em termos de seu efetivo alcance social.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nos estudos que realizamos ao longo do processo de desenvolvimento desta pesquisa avaliativa, identificamos várias experiências de microcrédito, desde as mais remotas às mais atuais, as experiências no Brasil e, especificamente, uma caracterização do programa de microcrédito do BNB – Crediamigo. Nessa oportunidade, também acompanhamos os resultados de avaliações de programas de microcrédito que têm se apresentado como alternativas de políticas de geração de renda voltadas para população em situação de exclusão socioeconômica.

Temos identificado que, uma vez inserida numa realidade historicamente construída e estruturalmente excludente, essa relação entre microcrédito e política pública precisa ser analisada dentro do contexto que os circunscrem.

Os objetivos da presente pesquisa avaliativa voltaram-se para avaliar os impactos do Crediamigo nas condições de vida dos beneficiários de baixa renda, verificando sua relação com os processos de inclusão social e a cidadania.

Consideramos que esse objetivo foi alcançado por meio da metodologia adotada e do planejamento de pesquisa, realizados no processo de coleta de dados e informações para o aprofundamento do estudo e avaliação da política. Cumpre destacar que o recorte anteriormente definido possibilitou a consolidação dos dados e a sistematização das informações referentes aos períodos investigados.

Na relação microcrédito e política pública, a luta pela sobrevivência, inclusão social e redução da pobreza, efetivada pelos públicos de baixa renda, restringe as possibilidades de atuação do programa ao tempo em que demanda a implementação de políticas mais inclusivas e de maior alcance social.

Quanto ao alcance do Crediamigo na vida dos beneficiários, entendemos que estes resultados apontam, em primeiro plano, para a dimensão econômico- financeira, sobretudo no aumento da renda individual e na aquisição de bens de consumo duráveis, sendo que essa dimensão, poderia levar a uma melhoria na condição de vida dos usuários desse crédito, possibilitando, assim, a sua inclusão social.

Em se tratando de condições de vida que foram historicamente construídas num contexto sócio-político-econômico que as conformam, por assim dizer, estruturalmente excludente, esses dados apontam para os limites do alcance do Crediamigo nos processos de redução das desigualdades e, portanto, na afirmação da inclusão social.

De certa forma, podemos considerar que a participação no Programa de Microcrédito do BNB (Crediamigo), causou impacto na renda dos clientes, favorecendo a ampliação de limites de crédito disponíveis bem como a ampliação ou mudança de suas atividades. No entanto, não se evidenciaram maiores alterações nas condições de vida desses clientes. No mínimo essas condições mantiveram-se estáveis, significando dizer que os impactos na renda não necessariamente resultaram em impactos nas condições de vida.

Diante dessas considerações acreditamos que há necessidade de estruturação de estratégias e programas que priorizem a consolidação de mudanças essenciais, tais quais as relacionadas às políticas de emprego, possibilitando a transformação da dinâmica de exclusão a que estão submetidos um contingente de pessoas, em grande parte a população de baixa renda.

Teixeira; Barreto e Soares (2008) ressaltam que o Estado deve ter um papel essencial nesse processo de construção de condicionantes básicos exigidos pelo mercado, enquanto indutor de desenvolvimento.

Nessa lógica, apontamos para a necessidade de integração do Programa Crediamigo com outros programas, a fim de verificar novas formas de atuação nas áreas de geração de renda e trabalho, infraestrutura, moradia, capacitação, educação, cultura, lazer e saúde.

Apesar de não fazer parte do escopo da pesquisa, apontamos que o microcrédito fica na tensão entre o individual e o coletivo, necessitando, para maior alcance, de integrar-se com outros programas, buscando a inter-relação entre as diversas políticas para obter melhores resultados e acessos igualitários em renda, inclusão social e cidadania, favorecendo mudanças sociais e melhores condições de vida.

Leandro (2009) sugere, por exemplo, que o Crediamigo poderia complementar os programas de transferência de renda, tornando-se uma porta de entrada desses beneficiários para o sistema produtivo.

Outros autores também afirmam que os programas de microcrédito necessitam desenvolver outras ações complementares ao crédito. Segundo Barbosa (2007), trata-se de ampliar o universo de práticas econômicas, e possibilitar ações de reconstrução de relações e laços sociais:

Mas não basta facilitar o crédito, é preciso desenvolver ações que fortaleçam a manutenção dos empreendimentos financiados, consolidem parcerias e cadeias produtivas que coloquem em relação produtores e consumidores. (BARBOSA, 2007, p. 172).

Gussi e Gonçalves, (2008) justificam que há necessidade de avançar nas propostas específicas de experiências alternativas de disponibilização do crédito e nas formas de organização da produção e de geração de renda, que sejam voltados para o segmento social excluído do mercado de trabalho formal.

Singer (2010), por exemplo, acredita no surgimento de outras formas de microcrédito, por meio da formação de fundos compostos por pessoas pobres e destinados a pessoas pobres, portanto, rotativos. Ele destaca que esse microcrédito deve se desenvolver, provavelmente na forma de bancos comunitários e de fundos rotativos solidários, que são sociedade de pessoas geralmente pobres, que vivem em áreas carentes e juntam a poupança de seus membros para fazer empréstimos visando a melhorar a qualidade de vida.

Estas considerações são evidências que nos levam a pensar na necessidade de avançar na cultura das microfinanças solidárias, por meio do exercício da sócio economia solidária, do fortalecimento de um novo cooperativismo de crédito, dos bancos comunitários e dos fundos rotativos solidários.

Santiago (2010, p. 4) defende que essa estratégia, inclusive, avança na luta contra a pobreza:

As finanças solidárias, aqui entendidas como uma gama de serviços financeiros aos Bancos Comunitários, às Cooperativas de Crédito, aos Programas de Microcrédito e os Fundos Rotativos Solidários são um instrumento poderoso na luta contra a pobreza.

REFERÊNCIAS

ABRAMOWAY, R. Desenvolver os territórios desenvolvendo o empreendedorismo de pequeno porte. In: FÓRUM INTERNACIONAL TERRITÓRIO, DESENVOLVIMENTO RURAL E DEMOCRACIA, 1., 2003, Fortaleza. **Anais...** Fortaleza, 2003.

AGUILAR, M. J.; ANDER-EGG, E. **Avaliação de serviços e programas sociais**. Petrópolis: Vozes, 1994.

ALA-HARJA, M.; HELGASON, S. Em direção às melhores práticas de avaliação. **Revista do Serviço Público**, v. 51, n. 4, out./dez 2000.

ALBUQUERQUE, R. C. **Inclusão social no Brasil melhorou entre 2001 e 2008**. Disponível em: <www.agenciabrasil.ebc.com.br>. Acesso em: 20 maio 2010.

ALVES, G. **O novo e precário mundo do trabalho: reestruturação produtiva e crise do sindicalismo**. São Paulo: Boitempo, 2000.

ANTUNES, R. **Adeus ao trabalho?: ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho**. São Paulo: Cortez, 1995.

_____. **Os sentidos do trabalho: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho**. São Paulo: Boitempo, 1999.

ANTUNES, R.; GENTILI, P. (Org). **Trabalho e precarização numa ordem neoliberal: a cidadania negada**. São Paulo: Cortez, 2001.

ARROYO, J. El mercado de los servicios de desarrollo empresarial para la micro y pequeña empresa em America Central. In: ENCONTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAIS PARA LA PEQUENA EMPRESA: SUBSUDIO O RENTABILIDAD?, 4., 2001, Antigua. **Anais...** Antigua: Promicro-OIT, 2001. Disponível em: <<http://www.cafe.net/forum/jarroyo.pdf>>. Acesso em: 22 dez. 2009.

BANDEIRA, C. I. A. **Microcrédito emancipatório no nordeste do Brasil?: um estudo de caso do Crediamigo Comunidade nos municípios de Caucaia(CE) e Maranguape (CE)**. Natal: UFRN, 2008.

BARBOSA, R. N. C. **A Economia solidária como política pública: uma tendência de geração de renda e resignificação do trabalho no Brasil**. São Paulo: Cortez, 2007.

BARONE, F. M. et al. **Introdução ao Microcrédito**. Brasília, DF: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.

BIHR, A. **Da grande noite à alternativa: o movimento operário em crise**. São Paulo: Boitempo, 1998.

BNB. **Crediamigo: manual básico de operações de crédito**. Fortaleza, Banco do Nordeste do Brasil, 2009.

BNB. **Institucional**. Disponível em: <www.bnb.gov.br>. Acesso em 2010.a

_____. **Relatório anual Crediamigo 2009**. Disponível em: <www.bnb.gov.br>. Acesso em: 20 maio 2010.b

_____. **Jornal Notícias**. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 19 abr 2010.c

BOULMETIS, J.; PHYLLIS, D. **The ABCs of evaluations: timeless techniques for program and project managers**. San Francisco: Jossey-Bass, 2000.

BRAGA, M. C.; JUNIOR, M. (Org.). **Para onde caminha o emprego em Fortaleza: o mercado de trabalho formal no Brasil**. Fortaleza: Imprensa Universitária, 2006.

BRASIL. **Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/Lei/L11110.htm>. Acesso em: 2010.

CARVALHO, A. M. P. Políticas Públicas e o dilema de enfrentamento das desigualdades: um olhar crítico sobre a América Latina no século XXI. In: PIRES, F. (Org.). **Poder e políticas públicas na América Latina**. Fortaleza: UFC, 2010.

CARVALHO, J. M. **Cidadania no Brasil: o longo caminho**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2007.

CASTRO, S. de; SANTIAGO JUNIOR, I. Informalidade ainda domina. **Diário do Nordeste**, 14 mar. 2010. Negócios. Disponível em: <<http://diariodonordeste.globo.com/materia.asp?codigo=750945>>. Acesso em: 14 mar. 2010.

CHESNAIS, F. **A mundialização do capital**. São Paulo: Xamã, 1996.

_____. **A mundialização financeira: gênese, custos e riscos**. São Paulo: Xamã, 1999.

COHEN, E.; FRANCO, R. **Avaliação de projetos sociais**. 2. ed. Petrópolis: Vozes, 1993.

DAGNINO, E. **Anos 90: políticas e sociedade no Brasil**. São Paulo: Brasiliense, 1994.

DOWBOR, Ladislau. **Brasil: um outro patamar**. Disponível em: <www.dowbor.org>. Acesso em: 28 jul. 2010.

EMPREGO assegura direitos. **Diário do Nordeste**, 3 maio 2010. Cidade. Disponível em: <<http://diariodonordeste.globo.com/materia.asp?codigo=779101>>. Acesso em: 2010.

EXTREMA pobreza diminui no mundo. **Diário do Nordeste**, 24 junho 2010. Internacional. Disponível em: <<http://diariodonordeste.globo.com/materia.asp?codigo=804851>>. Acesso em: 2010.

FARIAS, C. M. F. **As múltiplas faces da exclusão na política de microcrédito para geração de trabalho e renda**. 2006. Dissertação (Mestrado em Avaliação de Políticas Públicas) - Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2006.

FARRANHA, A. C. **Olhares sobre a pobreza**: entre o global e o local: a experiência de microcrédito no município de Vitória/ES. 2005. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) - Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2005.

FORTALEZA. **Prefeitura Municipal**. Disponível em: <www.fortaleza.ce.gov.br>. Acesso em: 10 jul. 2010.

FURTADO, C. **O longo amanhecer**: reflexões sobre a formação do Brasil. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

_____. **O mito do desenvolvimento econômico**. 4. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.

GASKELL, G.; BAUER, M. W. **Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som**. São Paulo: Vozes, 2002.

GIOVANNI, G. di; YAZBEK, M. C.; SILVA E SILVA, M. O. **A política social brasileira no século XXI**: a prevalência dos programas de transferência de renda. São Paulo: Cortez, 2006.

GOMES, R. A.; JÚNIOR, A. S. V. **Empregos no Brasil e no Nordeste: evolução e perspectivas**. ETENE, Ano IV, nº14, Fortaleza, 2010.

GUIA VOCÊ S/A EXAME. **As melhores empresas para você trabalhar 2009**. São Paulo: Abril, 2010.

GUSSI, A. F. **Cultura, desenvolvimento e microcrédito**. Lavras, MG, 2010. Mimeografado.

_____. Microcrédito e dimensões de desenvolvimento. In: JORNADA INTERNACIONAL DE POLÍTICAS PÚBLICAS, 4., 2009, São Luis. **Anais...** São Luís, 2009. Mimeografado.

GUSSI, A. F.; GONÇALVES, A. F. Economia solidária e microcrédito. In: CONGRESSO ARGENTINO DE ANTROPOLOGÍA SOCIAL, 9., 2005, Posadas. **Anais...** Posadas: Universidad Nacional de Misiones, 2008.

HARVEY, D. **O neoliberalismo**: história e implicações. São Paulo: Loyola, 2008.

HOUAISS, **Dicionário eletrônico da língua portuguesa**. Disponível em: <www.houaiss.com.br>. Acesso em: 05 jul. 2010.

HOLANDA, N. **Avaliação de programas**: conceitos básicos sobre a avaliação “ex-post” de programas e projetos. Fortaleza: ABC Editora, 2006.

IBGE. **Pesquisa mensal de emprego**: principais destaques da evolução do mercado de trabalho nas regiões metropolitanas abrangidas pela pesquisa: Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre Fortaleza: 2003-2006. Rio de Janeiro, 2007. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme_nova/Retrospectiva2003_2006.pdf>. Acesso em: 28 jun. 2010.

INEC. **Código de conduta ética do Instituto Nordeste Cidadania**: INEC. [S.l.], [200-]. Disponível em: <www.inec.org.br/controle/download_38.doc>. Acesso em: 2010.

IPEA. **Pobreza, desigualdade e políticas públicas**. [S.l.], 2010. (Comunicados da Presidência, 38). Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/sites/000/2/comunicado_presidencia/100112Comunicado38.pdf>. Acesso em: 2010.

IVO, A. B. L. **As novas políticas de combate à pobreza na América Latina: dilemas e paradoxos: versão preliminar**. Disponível em: <<http://www.fundaj.gov.br/pob/pob01.pdf>>. Acesso em: jun. 2003.

LEANDRO, C. D. **Os Bancos comunitários e o empoderamento dos clientes?: avaliação da experiência do Crediamigo do Banco do Nordeste**. 2009. Dissertação (Mestrado em Avaliação de Políticas Públicas) - Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2009.

LEMONS, J. J. S. **Mapa da exclusão social no Brasil: radiografia de um país assimetricamente pobre**. Fortaleza: BNB, 2005.

LIMA, M. M. F. L. **Projeto de economia solidária no BNB: subsídios para avaliar a aplicação do Fundo de Desenvolvimento Regional (FDR)**. 2008. Dissertação (Mestrado em Avaliação de Políticas Públicas) - Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2008.

LOPES, L. S. **O Microcrédito como política pública de emprego e renda e o trabalho para mulheres no mercado de trabalho informal em Fortaleza**. 2007. Dissertação (Mestrado Acadêmico em Políticas Públicas e Sociedade) - Universidade Estadual do Ceará, Fortaleza, 2007.

MAGALHÃES, M. S.; SALES, C. M. V. S. (Org.). **Políticas públicas na perspectiva de gênero: terra, sujeitos e condição agrária**. Fortaleza: Imprensa Universitária, 2007.

MALINOWSKI, B. K. **Argonautas do Pacífico Ocidental: um relato do empreendimento e da aventura dos nativos nos arquipélagos da Nova Guiné melanésia**. São Paulo: Abril Cultural, 1978.

MANZINI-COVRE, M. L. **O que é cidadania**. São Paulo: Brasiliense, 1996.

MARK, M. M.; HENRY, G. T.; JULNES, G. **Evaluation: an integrated framework for understanding, guiding, and improving policies and programs**. San Francisco: Jossey-Bass, 2000.

MICHALET, C. A. **O que é a mundialização?**. São Paulo: Loyola, 2003.

MICROCRÉDITO. Alguns conceitos básicos. **Geranegócio**. Disponível em: <<http://geranegócio.com.br/html/geral/microcrédito/mcred.html#2>>. Acesso em: 2010.

MINAYO, M. C. S. **Pesquisa social: teoria, método e criatividade**. Petrópolis: Vozes, 2005.

MONZONI, M. **Impacto em renda do microcrédito**. São Paulo: Petrópolis, 2008.

MORAES, R. C. Globalização e políticas públicas: vida, paixão e morte do Estado nacional?. **Educação e Sociedade**, Campinas, v. 25, n. 87, p. 309-333, maio/ago. 2004. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/es/v25n87/21459.pdf>>. Acesso em: 15 abr. 2010a.

_____. Reformas neoliberais e políticas públicas: hegemonia ideológica e redefinição das relações estado-sociedade. **Educação e Sociedade**, Campinas, v. 23, n. 80, p. 13-24, set. 2002. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/es/v23n80/12921.pdf>>. Acesso em: 15 abr. 2010b.

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

NOGUEIRA, J. N. A. Cooperativa e negócio. **Diário do Nordeste**, Fortaleza, 20 maio 2010. Caderno 1. Opinião.

PARENTE, S. **Microcrédito no Brasil: indo direto ao ponto**. Brasília, DF: AED, 2001.

_____. **Microfinanças passo a passo: saiba como implantar e gerenciar uma organização de microcrédito**. Brasília, DF: AED, 2003.

PAULILO, M. Â. S.; Serviço Social em Revista. **A pesquisa qualitativa e a história de vida**. Disponível em: <http://www.ssrevista.uel.br/c_v2n1_pesquisa.htm>. Acesso em: 30 jul. 2010.

PORTILHO, F. **Sustentabilidade ambiental, consumo e cidadania**. São Paulo: Cortez, 2005.

SALAMA, P. **Exploração e pobreza do trabalho na América Latina**. São Paulo: Boitempo, 2002.

SANTIAGO, E. G. **O que as finanças solidárias podem fazer pelo direito de os trabalhadores produzirem e viverem em cooperação de maneira sustentável**. [S.l.], 2010. Mimeografado.

SANTOS, C. A.; NITSCH, M. Da repressão financeira ao microcrédito. **Revista de Economia Política**, v. 21, n. 4, p. 172-183, out./dez. 2001.

SEN, A. **Desenvolvimento como liberdade**. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

SILVA E SILVA, M. O. **Pesquisa avaliativa: aspectos teórico-metodológicos**. São Paulo: Veras, 2008.

SILVA E SILVA, M.O; YAZBEK, M.C.; GIOVANNI, G. di. **A política social brasileira no século XXI: a prevalência dos programas de transferência de renda**. São Paulo: Cortez, 2006.

SINGER, Paul. **Mais de 10 milhões de empreendimentos precisam de microcrédito no Brasil**. Agência Brasil. Disponível em: <http://www.portaldoempresariocontabil.com.br/index.php?option=com_content&view=article&id=82:mais-de-10-milhoes-de-empreendimentos-precisam-de-microcredito-no-brasil&catid=56:financas&Itemid=115>. Acesso em: 12 jan. 2010.

SOARES, M. M.; SOBRINHO, A. D. M. **Microfinanças**: o papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito. Brasília, DF: BCB, 2007.

SOUZA, J. M. G. **Avaliação do microcrédito no espaço urbano de Fortaleza mediante uma pesquisa de Campo**. Tese (Doutorado em Planificação Territorial e Desenvolvimento Regional da Universidade de Barcelona). Universidade de Barcelona, 2003.

SOUZA, M. C. G. F. **Avaliação do desenho do Programa Crediamigo do Banco do Nordeste**: inclusão social e mercado. 2008. Dissertação (Mestrado em Avaliação de Políticas Públicas) – Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2008.

TANNURI, D. M. J. Microcrédito. In: SPITZ, A.; PEITER, G. (Org.). **Desenvolvimento local**: práticas inovadoras. Rio de Janeiro: Centro de Tecnologia, Trabalho e Cidadania, 2000.

TEIXEIRA, M. A.; BARRETO, F. A. F. D; SOARES, R. B. **Saindo da pobreza com Microcrédito**: condicionantes e tempo de ascensão: o caso dos clientes do Crediamigo. Fortaleza: UFC, 2008.

TELLES, V. S. **Pobreza e cidadania**. São Paulo: Editora 34, 2001.

_____. Sociedade civil e a construção de espaços públicos. In: DAGNINO, E. (Org.). **Os anos 90**: política e sociedade no Brasil. São Paulo: Brasiliense, 1994.

YUNUS, M. **O Banqueiro dos pobres**. São Paulo: Ática, 2006.

APÊNDICES

APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
MAPP - MESTRADO PROFISSIONAL EM AVALIAÇÃO DE POLÍTICAS PÚBLICAS
PRÓ- REITORIA DE PESQUISA E PÓS - GRADUAÇÃO

QUESTIONÁRIO Nº _____

NOME		
LOCAL		
DATA		
ANO DE INGRESSO NO CREDIAMIGO		
1. DADOS PESSOAIS		
Pergunta	Resposta (atualmente)	Resposta (ingresso no Programa)
a) Sexo:	() M () F	
b) Idade:		
c) Naturalidade:		
d) Estado civil:	() solteiro () casado () separado/divorciado () viúvo () outro _____	() solteiro () casado () separado/divorciado () viúvo () outro _____
e) Em relação a cor, o(a) sr(a) se considera:	() indígena () negro () pardo () amarelo () mulato () branco	() indígena () negro () pardo () amarelo () mulato () branco
f) O(a) sr(a) é praticante de alguma religião?	() sim () não	() sim () não
g) Se sim, qual?	() católica () evangélica () espírita () outra _____	() católica () evangélica () espírita () outra _____
h) Tipo de trabalho:	Qual o seu trabalho atual?	Qual foi o seu último trabalho? Qual foi o seu penúltimo trabalho?
2. DADOS SOBRE O CREDIAMIGO		
Pergunta	Resposta (atualmente)	Resposta (ingresso no Programa)
a) Quais os recursos utilizados para o desenvolvimento do seu trabalho atual?	() BNB Crediamigo () outros bancos () ONG () agiota	() BNB Crediamigo () outros bancos () ONG () agiota
b) Qual o seu valor de financiamento no Programa Crediamigo?		

c) Quantos empréstimos o(a) Sr(a) já fez no Programa Crediamigo?		
d) Qual o tipo do seu empréstimo no Programa Crediamigo?	<input type="checkbox"/> individual <input type="checkbox"/> grupo	<input type="checkbox"/> individual <input type="checkbox"/> grupo
e) Como o(a) Sr(a) utilizou os recursos do Programa Crediamigo?		
3. TRABALHO		
Pergunta	Resposta (atualmente)	Resposta (ingresso no Programa)
a) Qual a sua situação no mercado de trabalho?	<input type="checkbox"/> assalariado <input type="checkbox"/> autônomo <input type="checkbox"/> informal <input type="checkbox"/> formal	Em relação ao último trabalho: <input type="checkbox"/> assalariado <input type="checkbox"/> autônomo <input type="checkbox"/> informal <input type="checkbox"/> formal Em relação ao penúltimo trabalho: <input type="checkbox"/> assalariado <input type="checkbox"/> autônomo <input type="checkbox"/> informal <input type="checkbox"/> formal
b) Onde é desenvolvido o seu trabalho?	<input type="checkbox"/> no próprio estabelecimento de que dispõe a família <input type="checkbox"/> fora do estabelecimento de que dispõe a família. <input type="checkbox"/> outro: _____	<input type="checkbox"/> no próprio estabelecimento de que dispõe a família <input type="checkbox"/> fora do estabelecimento de que dispõe a família. <input type="checkbox"/> outro: _____
c) Tempo no trabalho:	O(a) sr(a) tem quanto tempo no trabalho atual?	Quanto tempo o(a) Sr(a) passou no trabalho anterior? Quanto tempo o(a) Sr(a) passou no penúltimo trabalho?
d) Qual o seu rendimento bruto mensal (pessoal)?	<input type="checkbox"/> menos de 1 salário <input type="checkbox"/> 1 salário <input type="checkbox"/> 2 salários <input type="checkbox"/> 3 salários <input type="checkbox"/> 4 salários <input type="checkbox"/> outro _____	Em relação ao último trabalho: <input type="checkbox"/> menos de 1 salário <input type="checkbox"/> 1 salário <input type="checkbox"/> 2 salários <input type="checkbox"/> 3 salários <input type="checkbox"/> 4 salários <input type="checkbox"/> outro _____ Em relação ao penúltimo trabalho: <input type="checkbox"/> menos de 1 salário <input type="checkbox"/> 1 salário <input type="checkbox"/> 2 salários <input type="checkbox"/> 3 salários <input type="checkbox"/> 4 salários <input type="checkbox"/> outro _____
e) Qual o seu rendimento líquido mensal (pessoal)?	<input type="checkbox"/> menos de 1 salário <input type="checkbox"/> 1 salário <input type="checkbox"/> 2 salários <input type="checkbox"/> 3 salários <input type="checkbox"/> 4 salários <input type="checkbox"/> outro _____	Em relação ao último trabalho: <input type="checkbox"/> menos de 1 salário <input type="checkbox"/> 1 salário <input type="checkbox"/> 2 salários <input type="checkbox"/> 3 salários <input type="checkbox"/> 4 salários <input type="checkbox"/> outro _____ Em relação ao penúltimo trabalho: <input type="checkbox"/> menos de 1 salário <input type="checkbox"/> 1 salário <input type="checkbox"/> 2 salários <input type="checkbox"/> 3 salários <input type="checkbox"/> 4 salários <input type="checkbox"/> outro _____

		<input type="checkbox"/> menos de 1 salário <input type="checkbox"/> 1 salário <input type="checkbox"/> 2 salários <input type="checkbox"/> 3 salários <input type="checkbox"/> 4 salários <input type="checkbox"/> outro_____
f) O(a) sr(a) paga alguma contribuição para aposentadoria?	<input type="checkbox"/> sim <input type="checkbox"/> não	<input type="checkbox"/> sim <input type="checkbox"/> não
g) Se sim, qual?	<input type="checkbox"/> previdência privada <input type="checkbox"/> INSS <input type="checkbox"/> sindicato rural	<input type="checkbox"/> previdência privada <input type="checkbox"/> INSS <input type="checkbox"/> sindicato rural
h) Outras pessoas participam no seu trabalho?	<input type="checkbox"/> sim Quantos familiares:_____ Quantos contratados:_____ <input type="checkbox"/> não	<input type="checkbox"/> sim Quantos familiares:_____ Quantos contratados:_____ <input type="checkbox"/> não
i) Quantas horas o(a) sr(a) trabalha por dia?	<input type="checkbox"/> 4 horas <input type="checkbox"/> 6 horas <input type="checkbox"/> 8 horas <input type="checkbox"/> outra_____	Em relação ao último trabalho: <input type="checkbox"/> 4 horas <input type="checkbox"/> 6 horas <input type="checkbox"/> 8 horas <input type="checkbox"/> outra_____ Em relação ao penúltimo trabalho: <input type="checkbox"/> 4 horas <input type="checkbox"/> 6 horas <input type="checkbox"/> 8 horas <input type="checkbox"/> outra_____

4. ASSOCIATIVISMO

Pergunta	Resposta (atualmente)	Resposta (ingresso no Programa)
a) O(a) sr(a) participa de alguma associação?	<input type="checkbox"/> sim <input type="checkbox"/> não	<input type="checkbox"/> sim <input type="checkbox"/> não
b) Se sim, qual?	<input type="checkbox"/> cooperativa <input type="checkbox"/> sindicato <input type="checkbox"/> movimento religioso <input type="checkbox"/> associação de bairro <input type="checkbox"/> outra_____	<input type="checkbox"/> cooperativa <input type="checkbox"/> sindicato <input type="checkbox"/> movimento religioso <input type="checkbox"/> associação de bairro <input type="checkbox"/> outra_____
c) Se sim, qual a sua participação?	<input type="checkbox"/> diretoria <input type="checkbox"/> associado <input type="checkbox"/> contribuinte	<input type="checkbox"/> diretoria <input type="checkbox"/> associado <input type="checkbox"/> contribuinte

5. EDUCAÇÃO E QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL

Pergunta	Resposta (atualmente)	Resposta (ingresso no Programa)
a) Qual o seu nível de escolaridade?	<input type="checkbox"/> analfabeto <input type="checkbox"/> ensino fundamental incompleto <input type="checkbox"/> ensino fundamental completo <input type="checkbox"/> ensino médio incompleto <input type="checkbox"/> ensino médio completo	<input type="checkbox"/> analfabeto <input type="checkbox"/> ensino fundamental incompleto <input type="checkbox"/> ensino fundamental completo <input type="checkbox"/> ensino médio incompleto <input type="checkbox"/> ensino médio completo

	() superior incompleto () superior completo	() superior incompleto () superior completo
b) O(a) sr (a) estuda em que tipo de escola?	() pública () privada () nenhuma	() pública () privada () nenhuma
c) O(a) sr (a) tem acesso a outras modalidades de cursos?	() sim () não	() sim () não
d) Se sim, quais?		
e) Se sim, em que tipo de instituição?	() pública () privada	() pública () privada
f) O(a) sr(a) recebe algum apoio para realizar a sua atividade?	() sim () não	() sim () não
g) Se sim, de que forma?	() capacitação () assessoria () assistência técnica () orientação () outra _____	() capacitação () assessoria () assistência técnica () orientação () outra _____
h) O(a) sr(a) já realizou algum curso profissionalizante?	() sim () não	() sim () não
i) Se sim, qual o curso?		
j) Se sim, qual a duração do curso em meses?		
k) Se sim, quem financiou o curso?		
l) O(a) sr(a) gostaria de fazer algum curso?	() sim () não	
m) Se sim, qual o curso?		
n) Se sim, por que ainda não fez esse curso?		
6. DOMICÍLIO E FAMÍLIA		
Pergunta	Resposta (atualmente)	Resposta (ingresso no Programa)
a) Local da moradia:	Qual a sua moradia atual?	Qual a sua moradia anterior?
b) A sua condição de moradia é:	() própria () alugada () cedida () financiada	() própria () alugada () cedida () financiada
c) Se a sua moradia é alugada, qual o valor do aluguel?		

d) O(a) sr(a) tem quanto tempo de moradia nesse domicílio?		
e) Quantos cômodos tem a sua moradia?	() 1 a 2 () 3 a 4 () 5 a 6 () 7 a 8	() 1 a 2 () 3 a 4 () 5 a 6 () 7 a 8
f) Qual a estrutura da sua moradia?	() alvenaria () taipa () mista () outros_____	() alvenaria () taipa () mista () outros_____
g) Qual a quantidade de membros da sua família por idade?	menores de 06 anos_____ de 06 a 15 anos_____ de 16 a 20 anos_____ de 21 a 50 anos_____ maiores de 50 anos_____	menores de 06 anos_____ de 06 a 15 anos_____ de 16 a 20 anos_____ de 21 a 50 anos_____ maiores de 50 anos_____
h) Com quem o(a) sr(a) mora?	() sozinho () pais () filhos () amigos () outro_____	() sozinho () pais () filhos () amigos () outro_____
i) Qual a quantidade de pessoas que moram no seu domicílio?	menores de 06 anos_____ de 06 a 15 anos_____ de 16 a 20 anos_____ de 21 a 50 anos_____ maiores de 50 anos_____	menores de 06 anos_____ de 06 a 15 anos_____ de 16 a 20 anos_____ de 21 a 50 anos_____ maiores de 50 anos_____
j) Qual a quantidade de pessoas que compõe a sua renda familiar?	aposentados_____ assalariados_____ autônomos_____ outros_____	aposentados_____ assalariados_____ autônomos_____ outros_____
k) Qual a sua renda familiar?	pensão_____ aposentadoria_____ aluguel_____ seguro desemprego_____ bolsa família_____ outra_____	pensão_____ aposentadoria_____ aluguel_____ seguro desemprego_____ bolsa família_____ outra_____
l) Qual a sua despesa familiar mensal?	aluguel_____ prestação de casa própria_____ alimentação_____ água_____ energia elétrica_____ gás_____ transporte_____ educação_____ vestuário_____ lazer_____ saúde e medicamentos_____ prestação do Crediamigo_____ outra_____	aluguel_____ prestação de casa própria_____ alimentação_____ água_____ energia elétrica_____ gás_____ transporte_____ educação_____ vestuário_____ lazer_____ saúde e medicamentos_____ prestação do Crediamigo_____ outra_____
m) Quando sobra algum dinheiro, como o(a) sr(a) utiliza?	() compra de alimentação () poupança () doações () lazer	() compra de alimentação () poupança () doações () lazer

	() outro _____ () não sobra	() outro _____ () não sobra
n) Que bens o(a) sr(a) possui?	() telefone () celular () geladeira () liquidificador () TV () bicicleta () moto () DVD () antena parabólica () carro () aparelho de som () máquina de costura () máquina de lavar () rádio () fogão a gás () ferro de passar () outro _____	() telefone () celular () geladeira () liquidificador () TV () bicicleta () moto () DVD () antena parabólica () carro () aparelho de som () máquina de costura () máquina de lavar () rádio () fogão a gás () ferro de passar () outro _____
o) Qual a quantidade de seus dependentes por nível de escolaridade?	sem instrução _____ alfabetizado _____ ensino fundamental incompleto _____ ensino fundamental completo _____ ensino médio incompleto _____ ensino médio completo _____ superior incompleto _____ superior completo _____	sem instrução _____ alfabetizado _____ ensino fundamental incompleto _____ ensino fundamental completo _____ ensino médio incompleto _____ ensino médio completo _____ superior incompleto _____ superior completo _____
p) Seus dependentes estudam em que tipo de escola?	() pública () privada () nenhuma () não possui dependente em idade escolar	() pública () privada () nenhuma () não possui dependente em idade escolar
q) Seus dependentes têm acesso a outras modalidades de cursos?	() sim () não	() sim () não
r) Se sim, quais?		
s) Se sim, em que tipo de instituição?	() pública () privada	() pública () privada
s) Como é feita a coleta de lixo da sua residência?	() pela prefeitura () lixo enterrado () lixo queimado () lixo jogado próximo à casa	() pela prefeitura () lixo enterrado () lixo queimado () lixo jogado próximo à casa
t) Qual o tipo de água utilizada em sua residência?	() sem tratamento (proveniente de rios, canais, cacimbas) () tratada (encanada, fervida, ou clorada)	() sem tratamento (proveniente de rios, canais, cacimbas) () tratada (encanada, fervida, ou clorada)
u) Qual o tipo de esgoto sanitário da sua residência?	() rede pública () fossa () canal aberto () outro _____	() rede pública () fossa () canal aberto () outro _____

v) Qual o seu meio de transporte mais utilizado?	() carro próprio () bicicleta () ônibus () trem () lotação () outro _____	() carro próprio () bicicleta () ônibus () trem () lotação () outro _____
x) Qual o tipo de energia utilizada em sua residência?	() gás () gerador / bateria () energia elétrica () outra _____	() gás () gerador / bateria () energia elétrica () outra _____

7. SAÚDE

Pergunta	Resposta (atualmente)	Resposta (ingresso no Programa)
a) Qual o serviço de saúde que o(a) sr(a) utiliza?	() SUS () particular () plano de saúde () agente de saúde () farmácias () outros _____	() SUS () particular () plano de saúde () agente de saúde () farmácias () outros _____
b) Com que frequência o(a) sr (a) vai ao médico?	() mensalmente () duas vezes ao ano () anualmente () não vou ao médico	() mensalmente () duas vezes ao ano () anualmente () não vou ao médico
c) O(a) sr(a) faz algum acompanhamento de saúde?	() sim () não	() sim () não
d) Se sim, qual a especialidade?		
e) Se sim, há quanto tempo faz o acompanhamento?		
f) Se sim, quem financiou o acompanhamento?		
g) O(a) sr(a) necessita fazer algum acompanhamento de saúde?	() sim () não	
h) Se sim, qual o acompanhamento?		
i) Se sim, por que ainda não fez esse acompanhamento?		

8. LAZER

Pergunta	Resposta (atualmente)	Resposta (ingresso no Programa)
a) O que o(a) sr(a) faz no tempo livre?	() praia () cinema () viagem () dança () teatro () clube () bar	() praia () cinema () viagem () dança () teatro () clube () bar

APÊNDICE B - HISTÓRIA DE VIDA

ENTREVISTA Nº _____

NOME: _____

LOCAL: _____

DATA: _____

ROTEIRO

1. Fale de você, de sua história de vida: (infância, período escolar, saúde, momentos importantes na sua vida).
2. Fale do que você gosta.
3. Fale da sua estrutura familiar, conte sobre suas memórias, os fatos que marcaram.
4. Quais as recordações de sua adolescência?
5. Faça uma retrospectiva dos fatos vividos, destaque os acontecimentos marcantes na sua vida.
6. Quais os fatos, os relatos da sua vida profissional que você recorda?
7. Como conseguiu avaliar o seu negócio?
8. Como você pegava dinheiro para investir?
9. Conte sobre o que foi positivo e o que foi negativo.
10. Como você começou no Crediamigo?
11. Que relação você faz entre a sua vida e o Crediamigo?
12. Em que medida o Crediamigo muda a vida das pessoas e qual a avaliação?
13. Como você pode reconstruir o Crediamigo e sua história dentro dele? Relacionamento pessoal e profissional com o Crediamigo.
14. Teve folga na renda que permitiu melhorar a vida pessoal e profissional com coisas que queria adquirir?
15. Quais são as suas prioridades na vida?
16. Comente sobre a importância do Crediamigo para as condições de vida e projetos (avaliação das pessoas que fizeram o crédito, a aplicação do dinheiro público para as condições de vida, o que tem possibilitado e o que não conseguiu, diante do que se planejou).
17. Para avançar na vida, o Crediamigo é tudo o que você precisa?
18. Como você avalia o governo? O que ele oferece para o cidadão?
19. O programa de pequenos empréstimos é uma alternativa diante do governo?
20. Para a população do bairro, o que é melhor, ter trabalho ou ter negócio?
21. Fale mais sobre você ou comente algo que ainda queira destacar ou acrescentar.

ANEXO - HISTÓRIAS DE VIDA

Entrevista com A.A. (Parte I)

Vamos começar A.A. Fale de você, da sua história... sua vida. Fale da sua infância, dos momentos importantes na sua vida. Quem é o A.A., o que gosta? Fique à vontade...

Na minha infância as brincadeiras foram muito saudáveis, desde que nasci moro aqui no bairro, naquele tempo não tinha muitas tecnologias, computador, jogos, e a gente brincava de pega-pega. Era tudo diferente. Até os 14 anos eu ainda não falava em namoro. Eu brincava com os meninos na rua e hoje eles estão todos casados, todos estão bem, eram brincadeiras leves, hoje todos estão bem e a vida é assim, a gente tem que plantar para depois colher. A maioria dos meus amigos da época mora fora, e os que estão aqui, às vezes a gente recorda esse tempo. Hoje é diferente, os meninos não têm tempo para brincar, falta espaço, não podem ir para a rua. Antes tinha campo, tinha espaço, a gente brincava muito de bola e corria, por isso hoje as crianças procuram muito os jogos e a locadora.

E na escola? Fale sobre o período escolar.

Eu comecei a estudar muito tarde, tinha muita vontade de estudar, mas devido às dificuldades comecei a estudar tarde, nunca repeti ano, gostava muito de estudar, apesar de ter tido algumas poucas dificuldades, mas terminei tarde, aos 21 anos. Eu dava muito valor a ciências, tinha alguma dificuldade (pouca) em português, porque é uma matéria chata, apesar de ser importante para o resto da vida. Tenho um amigo que sempre estudou comigo, não se separava, sempre fomos amigos, todos pensavam que éramos irmãos, porque só andávamos juntos. A gente era muito calmo, muito tímido, a nossa participação era somente rir. Todos pensavam que a gente era irmão, diziam que “o pai tinha pulado a cerca”. Hoje em dia ele está trabalhando, mas ainda é muito calmo, não namora, ele trabalha em outra atividade diferente da minha, e hoje mal nos falamos porque ele trabalha à noite e durante o dia fica dormindo. Com os professores era normal, não tinha muita intimidade, mas falava. Depois da 6ª. série passei a estudar à noite porque fui trabalhar com o meu primo na locadora. Fiz curso de computação, office-boy, vendas, pedreiro. Nesse curso não aprendi nada, mas fiz até o final. Foi 1 ano, porque ganhava R\$ 50,00 por mês, foram 6 meses de teoria e 6 meses de prática. Na parte prática trabalhamos como servente na construção de um colégio muito grande,

hoje quando vejo o colégio eu sinto emoção porque me vejo naquele colégio, faz mais ou menos uns 7 anos.

E quanto a estrutura familiar? Conte sobre suas memórias, os fatos que marcaram.

Para mim a minha mãe é "Deus no céu e ela na terra". Ela já sofreu muito e hoje o meu sonho é dar um pouco de paz, sossego porque ela merece. No próximo ano, se Deus quiser, pretendo alugar um local e não deixar mais ela fazer nada, ela vai morar comigo. Às vezes eu fecho a lanhouse umas 10, 11 horas e chego lá, ela está trabalhando. Ela não para enquanto não termina. Não tira folga, vive dedicada à família, é muito preocupada com a comida. Eu falo em sofrimento porque lá em casa era 6 homes e 1 mulher, o pai saía todo dia para trabalhar e a responsabilidade ficava com ela. Hoje ela conta que quando o pai saía e não deixava nada, ela conta sempre quando a gente está tudo reunido, dizia que no começo de um trabalho dele, ele não podia deixar dinheiro, era pedreiro. Ele não tinha nada para deixar, então ela inventava mingau, papa de milho, naquele tempo não tinha opção. Eu achava normal porque sabia que a gente não tinha condição. Veio melhorar depois que ele se aposentou, aí foi só alegria, porque antes o dinheiro não era certo. Depois disso todo mês era certo, a gente ia para o centro e a gente ia receber o dinheiro também, era diversão, era alegria, era brinquedo, carrinho, gostava muito. Até hoje recordamos, as dormidas como eram, tudo espalhado na casa. Hoje a gente sente e vê vitória, não é sofrimento, nunca precisou pedir, comia farinha com açúcar, mas sabia que aquilo ia passar. Depois meu irmão começou a trabalhar, lembro da radiola que o meu pai trouxe, todo mundo queria escutar, eram as coisas melhorando. A gente escolhia o que queria, carro, disco, também quando um estava doente e não podia ir para o centro, receber o dinheiro do meu pai, os outros também não iam. A gente sempre morou aqui na mesma casa, ou vizinho, sempre no beco. A maioria hoje do beco é da família. Tinha a casa e o terreno e meu pai foi fazendo e todos foram se juntando, os familiares foram ajudando. O terreno era do meu avô e ele deixou de herança para ser repartido entre os filhos. A gente mora tudo perto e toda noite a gente se reúne, a família é grande.

Agora que você falou sobre a importância da sua família, como é a saúde de A.A?

Sempre tive boa saúde. Tinha doença de danação, virose, mas nunca me internei. O meu irmão, que tem a locadora, foi que se operou, não sei o que foi, ele tem uma cicatriz.

Fazendo agora uma retrospectiva dos fatos vividos, destaque os acontecimentos marcantes na sua vida.

Procuro destacar, mas não consigo achar, acho que era a brincadeira sadia. Meu sonho era ter uma bicicleta, tinha muita vontade, queria mesmo. Meu tio prometeu, então eu juntava tudo que era moeda e comprava cigarro para ele, para ganhar a bicicleta, porque ele vivia me prometendo. Um dia meu colega ia vender a bicicleta, fiquei sabendo pela mãe dele, fui direto para a casa do meu tio, escondido, não pensei em nada. Chegando lá ele não estava e fiquei esperando ele chegar do trabalho, porque tinha que ser naquele dia. Minha mãe não sabia, porque sempre que saía tinha que avisar para ela. Falei para o meu tio e ele comprou. Foi o dia mais feliz da minha vida. Era muita queda, eu tinha 12 anos. Quando chegamos em casa, minha mãe estava me esperando, preocupada. Foi só o meu tio sair, que apanhei, na mão, mas a felicidade foi maior que a pisa. Meu pai era um pouco mais severo, até se a gente brigasse entre si, e quando a gente brigava, minha mãe só fazia dizer a ele, era pisa e castigo. O castigo era ficar de joelho abraçado, a pisa era de chinela. Uma vez desobedeci e foram 10 chineladas em cada mão. Era assim, se errasse tinha que perceber que tinha errado. Acho que serviu, muito, porque hoje todos estão bem, não existe nada de droga e nem roubo. Hoje somente dois dos meus irmãos bebem, mas só quando tem alguma festa e bebem pouco. O pessoal elogia muito, os vizinhos dizem que os filhos foram bem criados, são 6 homens calmos, responsáveis, deferente dos adolescentes de hoje, onde a tendência é piorar, é muito diferente. A minha única irmã sempre foi respeitada, era a mais velha, dava banho em nós, todos juntos, ainda lembro dos banhos, porque ela esfregava com cacos de telha os nossos pés, e a gente obedecia, tinha que obedecer, meu pai exigia. Ela ia deixar merenda para nós na escola na hora do recreio, antes era assim. Tinha que respeitar, era a mais velha e era mulher, tinha ela como uma segunda mãe. Ela cuidava da casa e dos irmãos.

E sobre sua adolescência, quais as recordações?

Na adolescência já estava começando a fazer curso, ganhava dinheiro. Quando ganhava, entregava à minha mãe. Era uma bênção. Prazer era dar a ela o dinheiro. Meu irmão dava o dinheiro, deu o exemplo e eu fazia a mesma coisa. Então ela dava uma parte para a gente, ficava com o resto. Ela queria dar mais, mas eu dizia que não, ela ia precisar mais que eu. Hoje todo o final de semana eu dou um dinheiro para ela. No dia das mães sempre compro alguma coisa para ela, a gente se junta, os irmãos e compramos alguma coisa grande para ela, a gente vê o que ainda falta e compra. Sempre eu, que sou o solteiro que mora com ela, o meu irmão também é solteiro, mas é mais novo. Então eu, devido aos outros que já estão casados, começo a ver o que comprar, e combino com os outros. Eu sou o mais apegado. Eu lembro que quando aluguei a primeira casa, pra começar o meu trabalho, a mãe foi comigo. A mãe conversa muito, sempre fui apegado a ela, desde a infância, só dormia quando ia para a rede dela, no instante dormia, ela é uma mãe protetora. Uma vez ela foi para Pacoti, visitar uma prima que estava doente, passou 3 dias lá, eu não tinha ânimo para nada, porque ela não pode me levar. A irmã não substituiu a mãe. Quando a minha mãe chegou foi uma semana de chamego. Na minha vida vejo que tudo foi possível, é só querer, olho para trás e vejo que foi conquista.

Entrevista com A.A. (Parte II)

Agora que você relatou fatos da sua vida sua infância, da vida pessoal e familiar, vamos passar a falar um pouco sobre sua vida profissional. Quais os fatos, os relatos da sua vida profissional você recorda?

Quando meu primo colocou a locadora era coisa de menino brincando. Meu primo falou que precisava de uma pessoa eu me divertia e ao mesmo tempo ajudava, trabalhei para ele dos 13 aos 14 anos. Não conhecia nada de informática, só depois que trabalhei para ele fiz o curso de *Office boy*, minha vizinha convidou, o curso tinha certificado e nesse primeiro curso eu ainda estudava à tarde. Depois passei para a noite, comecei a fazer o curso à noite. A locadora era pela manhã, eu estudava à tarde e ficava à noite na locadora. Ele me pagava por semana 15 reais. A primeira vez que recebi o dinheiro entreguei a minha mãe e achei pouco, foi isso que falei para ela. Aprendi muito a jogar vídeo game. Se fosse para trabalhar eu iria conseguir finalizar muito jogo. Eu tinha vontade de um dia ter uma locadora, era um sonho. Três anos depois eu tive a locadora. Foi curso de *Office boy*, computação, remunerado, era cinquenta reais por mês porque era curso da época da eleição. Eu escolhi informática e auxiliar de escritório porque

dava certificado. Quando terminei trabalhei na Serval como zelador. A intenção era subir, me lançar por baixo, fiz para zelador e trabalhei durante 1 ano e 1 mês no shopping Del Passeo. Era zelador, tinha carteira assinada e ganhava um salário. Eu procurava, queria coisa melhor. Eu falei para o coordenador que se durante um mês eu não conseguisse coisa melhor, eu ia procurar outra coisa, ia sair. Bati as contas, não sai sujo e o coordenador compreendeu. Eu vinha juntando um dinheiro. Comprei três aparelhos, meu irmão também tinha dinheiro guardado e quis montar uma sociedade comigo. Nós juntamos 4 mil reais, compramos TV, play, foi mais ou menos em 2005 e 2006. Quando já tinha terminado de montar, uns 6 meses, meu irmão disse que a parte dele ia sair. Eu dividia com meu irmão o lucro da semana, quando dava, eu só vi a margem de lucro quando ficou só comigo. Meu irmão chegou e pediu a parte dele, eu pedi 1 mês para ver o que deveria fazer. Em tudo eu penso antes, eu ia ver se dava. Falei com a mãe, tudo é com ela, ela é a minha porta voz. Ela me orientou que eu fizesse um teste para ver se dava para continuar e se não desse eu decidia o que fazer. Conversei com ele e combinei pagar 150 reais por mês durante 3 meses. Comecei, tinha alugado um ponto. Pagava energia e aluguel. No primeiro mês eu paguei tranqüilo, no segundo mais ou menos e no terceiro faltou 20 reais que eu tive que arranjar. Paguei durante um ano e meio. Era mês 150, mês 100, mês 130. Sem problemas. Às vezes pedia adiamento, pagava 80 reais. Me sentia a vontade. Por quinzena eu pagava meu irmão. Quando terminei de pagar comprei mais um play, um videogame, uma televisão e fiquei com quatro TVs. Com seis meses fiquei com 5 televisões, já tinha outro ponto. O lucro que dava eu dava para o irmão, o que comprava era uma camisa. Ficou parado. Depois da locadora lá, as amizades desde pequeno eram boas. Passei dois anos. Decidi vender para o irmão, queria colocar a lan house. Queria algo mais calmo sem barulho. Resolvi arriscar, coloquei a lan house. Tinha um rapaz que tinha uma lan house na mesma rua e ele me ajudou e me incentivou, disse que a amizade era a mesma, afinal o sol nasceu para todos. Um empurrava para o outro os clientes. A lan house dele tinha três computadores. Vendi a locadora para o meu irmão por seis mil, primeiro ele me deu quatro mil, eu estava devendo mil reais a ele e ele descontou. Eu já tinha comprado um computador para o meu uso pessoal. Graças a ele e a Internet comecei a explorar. Passei um ano sem Internet, fazia trabalhos em casa. Minha vida era a locadora e o computador. O curso que fiz não tinha nada a ver com o que sei hoje, mas me serviu muito. Passei um ano explorando o computador. Meu colega me ensinou muita coisa e me dava dica. Quando eu tinha dúvidas eu ligava para ele. Quando coloquei a lan house não tinha ponto. Coloquei no beco. Formei clientela. Foi um ano,

foi com o dinheiro que tinha vendido a locadora. Eu também ia nas lan houses, verificava e paga dicas. Conheci o programa de gerenciador do meu amigo. Nesse meu ponto atual ficava uma locadora. Uma noite foi assaltada e levaram tudo. A dona do ponto sabia que eu estava procurando um ponto e me deu preferência. Não tinha piso e faltavam uns 20 dias para vencer o aluguel da casa. Eu vim e pedi para ela trocar o piso. Comprei mais um computador. O aluguel era 110 reais. O investimento da lan house era mais interessante. Aqui tem muita lan house, meu colega começou a trabalhar e como não estava presente a lan house desandou. Tem muitas lan houses e clientes, é à tarde e à noite, não pára.

Como você conseguiu avaliar que o negócio foi crescendo?

A testemunha é o computador, quando eu vim era só cinco e hoje tenho mais um e já vou pagar a última. Estou investindo, vou comprar plastificadora e vidraça para vender caderno e papelaria. Pedem mais computador, mas não posso diminuir o espaço que tenho para colocar cadeiras para os outros se sentarem. Quero diversificar o serviço.

Você tinha capital inicial, teve ampliação. Como pegou dinheiro, se a lan house não dava dinheiro suficiente para investir?

No dia a dia a gente vai percebendo muita coisa, quando vai bem e quando vai mal. Sempre esta bem, lá na casa era 20 e 30 reais por dia. E 40 a 50 com serviço. Agora é 70 e até 150. 50 é o dia que faço menos. No final de semana é melhor. A surpresa é que nesse ano vou casar, mas a minha noiva pensa que isso só vai acontecer em 2014. O curso que fiz e o tempo que trabalhei na empresa, não me arrependo, foi pé de meia, porque só o dinheiro do meu irmão não dava. Eu juntei dinheiro e deu para iniciar um negocio com ele. Se eu tivesse coisa melhor não estaria aqui hoje.

O que foi positivo e o que foi negativo?

O que foi positivo foi o pé de meia, fundamental e inicial para atingir o objetivo e o que foi de negativo foi a falta de oportunidade e de crescimento. Foi o que percebi. Se tivesse aparecido coisa melhor, se tivesse como crescer, hoje eu estaria lá. O trabalho que optei foi difícil chegar até aqui, já tem quatro anos. A dificuldade foi pagar meu irmão porque fiquei muito preso a ele. Depois que paguei, abriu as portas, sobra algum dinheiro para o final de semana. Também tinha despesa de manutenção. A locadora começou em família e até hoje está com o meu irmão. Só iria colocar a lan house no beco se a minha mãe viesse comigo, eu não me separo dela. A maioria dos irmãos é casado. Lá em casa moramos minha mãe, o meu irmão e a neta. Fui morar na casa que tinha a lan house. Lá em casa ficou meu pai e uma rede. Meu irmão ficou com o quarto para a filha. Tudo era lá em casa, de lá o pai ajudava aluguel e fazia mercantil para a casa. Ela gostava de comprar, quando ia comprar via o sorriso no rosto dela. Eu comprava parcelado. Passei um ano lá. Quando tive que voltar para casa, sair da lan house do beco, minha mãe pensava que eu ia ficar na casa. Às vezes minha namorada dormia lá. Minha mãe estava chorando, tinha ouvido dizer que eu ia ficar na casa. Eu e ela somos carne e unha, então eu disse que a gente ia voltar juntos. Meu irmão mais novo trabalha com o outro irmão da locadora. Minha namorada me compreende, me ajuda muito, ela é minha mão direita e esquerda. Ela não faz outra atividade. É muito importante na minha vida. Já estou há seis anos com ela. Ela pensa que o casamento vai ser em 2014. Minha vida financeira ficou um pouco mais folgada que refletiu na minha família. Antes da locadora eu não tinha objetivo nenhum, não pensava em ter carro e nem moto. Achava que não ia conseguir, graças a Deus hoje me permito sonhar e meu objetivo é possuir um carro. Tudo é sonho, locadora, lan house e o carro. Passei muita coisa para a Beth. Ela vai me ajudar e se aparecer um emprego, ela fica ela aqui e eu no emprego, aí vai dar para chegar mais longe. Estou pensando em voltar a trabalhar. Só quero algo que valha a pena. Tive oportunidade de garçom, lanchonete, mas ia ter despesa com moto taxi e minha mãe ia ficar preocupada. Dispensei uma loja de informática, por era sem carteira assinada, limitado e não era fixo. No momento dá para pensar em emprego, casar e levar minha mãe comigo. É muita responsabilidade só para cá. É tudo muito caro. Para continuar solteiro dá, mas para casar a responsabilidade é maior, tem aluguel de casa, água, os móveis, despesas, então vai ter que aumentar a renda. Pensei em morar na casa onde ficava a *lan house*, mas o ponto é maior, energia é comercial, é maior, e o aluguel é maior. Aqui a energia é residencial, lá poderia colocar mais computador, mas ia aumentar o aluguel e a energia. Os

negócios aqui hoje para você na sua vida é suficiente. Eu estou pensando em fazer um negócio: consórcio. Os empréstimos que tive foram só de familiares. Quando a família é reunida tudo se torna mais fácil. Com o Banco você é obrigado, o Banco tem pressão. Se fosse o Banco que tivesse me emprestado o dinheiro eu não teria conseguido. Quando meu irmão me emprestou, tinha mês que dava. O Banco não ia querer receber só a metade. O Banco na minha vida foi mera coincidência. Minha tia falou para minha irmã se ela não queria ampliar o negócio. Ela trabalha com tapete e artesanato. Minha irmã não quis. Eu estava lá na hora e perguntei como era essa historia de empréstimo. Fui convidado para ir para uma reunião, ela levou meu nome, mas disse que não deu certo e só ficou duas pessoas, eu e ela. As outras duas pessoas não deram certo. Só que quando a Neide veio em casa me dizer que não dava certo, e que não tinha mais ninguém, e que tinha que esperar outra oportunidade, quando ela passou, a dona Maria viu ela passar. A dona Maria fazia parte de outro grupo. Eu ainda estava na locadora. A Neide informou que estava indo avisar para o grupo que não tinha dado certo. Ela (dona Maria) convidou para ir para o grupo dela. A minha tia desistiu de fazer. O primeiro empréstimo foi 400 reais. Eu estava com dificuldades com os controles, ajeitei todos e os vídeos. Eu tinha que arranjar um dinheiro bom, ia demorar muito para ajeitar o que estava quebrado. O empréstimo foi uma benção, foi cheque-mate.

Seria mais uma prestação?

No início pensei que seria mais uma prestação mas foi muito pouco, foram 4 de R\$ 108,50. O CrediAmigo veio para me salvar. Eram sete pessoas, hoje só são quatro. No quarto empréstimo tive a decepção. Não era mais a Neide, a assessora. Fomos informados de que uma pessoa ia entrar no grupo, mas que talvez não podia, porque era doente. Mas no dia do empréstimo, a pessoa apareceu, e achamos estranho, mas disseram que o seguro cobriria. O dinheiro dele era mil reais. Três dias depois, a líder do grupo ligou avisando que o rapaz tinha morrido. Cada um teve que cobrir, porque o seguro não cobriu. Havia dois meses que eu estava na lan house atual. Acho que o assessor sabia do risco da doença do cliente e da idade dele, que era 65 anos. Eu usava o dinheiro para a lan house e para o uso pessoal porque a lan house estava indo bem. A maioria das pessoas faz isso, tira uma parte para o uso pessoal. Eu tinha comprado TV, bicicleta e o CrediAmigo me dava oportunidade para comprar minhas coisas com muito dinheiro à vista. O bom era isso. A família do rapaz não sabia do empréstimo. Fizemos reuniões para resolver esse problema do rapaz, mas ninguém do Banco apareceu, ficou só entre a gente, e se não pagasse nada, ia sujar o nome de todo

mundo. Mas eu precisava trabalhar com o meu nome limpo. Graças a Deus pagamos, pagamos por ele. De 250 ia para 300. Depois disso questionamos se valia a pena continuar, se merecia um voto de confiança. Mas o grupo era antigo, nunca tinha atrasado e a líder disse que todo mundo precisava, porque só tinha o CrediAmigo. Eu também preciso muito. Eu pensava que podia acontecer de precisar e não poder contar se desistisse. Hoje pego o dinheiro e se não der para gastar eu guardo. Os juros não têm nem comparação. Fomos avaliar as vantagens e desvantagens e decidimos tudo em reunião. Passou de 4 para 6 prestações. Hoje é a última prestação no próximo mês. Por que o grupo não passa de mil reais? Essa pergunta nunca teve resposta. Mas não pode aumentar porque a líder está com o nome sujo, e enquanto isso não pode passar. O Banco ainda deu essa colher de chá. O que interessa é a vida das pessoas, o que o CrediAmigo ajudou.

Que relação você faz entre a sua vida e o CrediAmigo? Você vinha levando sua vida muito bem, sem o empréstimo? Como você coloca o CrediAmigo?

Na hora em que quiser parar com o CrediAmigo eu continuo minha vida sem problema, mas eu quero continuar, quero continuar porque lá é o único lugar que consigo, porque se um dia precisar ele vai estar lá me esperando. Eu acho que daqui para frente ele vai me ajudar muito. Eu sempre estou comprando alguma coisa, antes cheguei a comprar fiado e pedir dinheiro emprestado.

Entrevista com A.A. (Parte III)

Em que medida o CrediAmigo muda a vida das pessoas e qual a avaliação? Como você pode reconstruir o CrediAmigo e sua história dentro dele?

Eu tinha entrado no CrediAmigo de gaiato. Fez muita diferença porque quando eu entrei no grupo muita coisa se tornou mais fácil. Pegava muito dinheiro de uma vez só e já sabia o que queria comprar. Ajudou-me no tempo da locadora. Foi através dele que eu dividia para uso da locadora e para uso pessoal. Se não fosse o CrediAmigo eu não poderia ter comprado a vista. Ele me deu chance e oportunidade para comprar a vista sem me meter em juros alto e parcelamento. Eu lembrei de uma coisa que aconteceu e que eu ainda não tinha falado. Uma vez eu aluguei um videogame para um amigo de um colega e o aparelho tinha memória, não precisava colocar cd e não tem manutenção. Esse aparelho era 500 reais e com o playstation II era 1000 reais, eu tinha quatro dele. Dois deles foram comprados com o CrediAmigo. Nesse tempo era a locadora e eu

comprei ele por 400. Nesse tempo meu limite era 600, eu tinha 4 HD e dois com lente. Alugava no final de semana os plays com HD para não dar problema no CD. Meu colega chegou com outro rapaz, conhecido dele dizendo que era de confiança. O aluguel era 15 reais. Alguns só pagavam quando deixavam o aparelho de volta. O rapaz não apareceu e eu pensei que ele ia pagar duas diárias, mas ele não apareceu até o terceiro dia. Fui na casa do rapaz que eu conhecia e quando falei, ele não acreditou e disse que esse rapaz era apenas conhecido. A gente foi na casa de outro rapaz que conhecia ele, mas ele disse que não sabia onde ele morava mas sabia onde ele trabalhava. Depois de uns quatro dias, consegui falar com alguém que trabalhava com ele na gráfica. O nome do rapaz era Fabiano, pediram para eu ligar à tarde. Quando liguei, disseram que tinham falado com ele e que ele disse que nunca tinha vindo aqui. E na gráfica disseram que lá todo mundo trabalhava direito. Fabiano garantiu que nunca pisou nesse bairro e eu fiquei no prejuízo. O dono da gráfica me deu o endereço e eu fui lá colocar frente a frente para tirar a conclusão. O dono da gráfica insistiu. No outro dia fomos eu e o colega. Era no Centro. Conversamos com o dono e reconhecemos o Fabiano pela foto. Ele era do interior. A gente estava na gráfica, e quando ele chegou lá e viu a gente ficou branco. Eu olhei bem para a cara dele no dia do aluguel. Lá ele confirmou que me conhecia. O rapaz da gráfica tomou a frente e disse que ele e a mãe dele tinham depositado muita confiança nele. Ele disse que o play estava na casa do rapaz que tinha dado o telefone do trabalho para a gente, nós fomos lá, um ficou dizendo que estava com o outro. Eu liguei de novo para o Fabiano, e ele me pediu uma chance porque eu disse que ia chamar a policia. Ele me entregou os documentos dele e ia voltar para deixar o equipamento. Não voltou mais nem para o trabalho até hoje. Foi um prejuízo de mil reais.

Você estava no ramo, e o CrediAmigo apareceu. Agora estava com o dinheiro na mão. Antes disso já não tinha pensado o que fazer?

O dinheiro sempre não era empregado totalmente na locadora, sempre pensei em algo pessoal para mim, TV, DVD, bicicleta, celular.

O CrediAmigo estava voltado para vida pessoal e profissional. Ele veio para melhorar a vida como um todo, pessoal e profissional?

O CrediAmigo não era usado somente para a locadora. O que eu penso sobre a importância dele para mim? Se não fosse o CrediAmigo eu não teria facilidade de comprar. Se não fosse ele teria que comprar parcelado e iria sobrecarregar a locadora. Ele ajudou em muito, principalmente para comprar à vista e não me preocupar com nada.

A folga na renda permitiu melhorar a vida pessoal e profissional com coisas que queria adquirir?

Eu tinha pensado em adquirir mais coisas, mas tinha medo.

Medo de quê? Você tinha estabilidade no negócio...

O negócio estava dando certo, mas o CrediAmigo me ajudou mais, se não fosse ele talvez eu ainda estivesse lá longe. O CrediAmigo me dá segurança, pois eu posso planejar alguma coisa para comprar por exemplo: a vidraça e os plastificadores. Se não fosse o CrediAmigo iria passar mais tempo sem ter ou iria comprar quase o dobro pela prestação. Ele me passa a garantia, pois compro à vista e me faz economizar. Os objetos pessoais que comprei foram DVD, bicicleta, TV, coisas de casa e coisas para o meu quarto. Primeiro foi uma cortina la para casa. No próximo empréstimo comprei um roupeiro. Também a minha mãe queria um dinheiro para comprar algumas coisas para ela, roupas e camisas. Ela gosta muito dessas coisas, eu gosto de deixar ela despreocupada quando quer comprar as coisas dela. Eu já conheço a minha mãe, quando ela fica devendo ela fica deitada. Um dos objetivos deste ano é pagar o plano de saúde. Ela tem problema de nervos e às vezes tem crise. Ela teve um abalo com a morte da minha prima, foi uma perda porque ela era muito apegada com a minha mãe, faz uns três anos que ela morreu de acidente de carro no carnaval. Quando ela tem qualquer emoção forte, alegria ou tristeza ela desmaia logo. Este fato afetou mais ainda. Eu também estou indo no mesmo caminho da minha mãe, penso em mil coisas e não falo mais nada. Nesse dia levaram a minha mãe para o hospital. Ela tinha percebido que

tinha alguma coisa diferente em nós. Ela percebe, mas a gente não conta porque vai ser mais uma preocupação. No hospital a medica deu um sedativo e contou para ela. A reação foi só de choro. Ela dormiu, mas no outro dia quando caiu na real, foi desespero, ela gritou muito e não queria aceitar. Tentamos segurar, mas ela desmaiou de novo, a vizinha, a dona da *lan house*, tirou a pressão e viu que ela estava bem. Meus irmãos foram lá, foi uma das piores semanas para a gente. A gente está pensando em fazer um plano de saúde para ela, é objetivo para este ano ainda. A gente tem medo porque nervo é perigoso. A minha irmã que é desenrolada já chega no hospital gritando. Então consegue remédio para pressão e nervo. O CrediAmigo dá tranquilidade para pagar o plano de saúde mas tem que ser um plano bom que cubra o problema dela. Eu sempre dou o dinheiro do taxi para levar minha mãe para o hospital. Eu ajudo muito a minha mãe e sempre dou uma força para a minha namorada. Geralmente vamos para a pizzeria no domingo. A última vez que eu viajei eu tinha 12 anos, a gente só vai à praia de vez em quando. Geralmente sai eu, minha namorada e meus irmãos, gosto de sair em turma. Não pensei em plano de saúde para mim, ainda, talvez depois. Meu cunhado me aconselha a pagar previdência porque também tem que pensar no futuro ou voltar para trabalhar. Não tenho certeza que vou ficar só aqui. Quero trabalhar mais 5 anos com carteira assinada porque vai ajudar e vou poder casar. Dona Rosa aqui tem um amigo que é vereador, vou arranjar com ela um emprego para poder casar. Porque ela é a minha base para tudo, ela vai tomar de conta. Terminei os estudos, fiz cursos, estudei, cheguei a fazer concurso para a guarda e agente sanitaria. Não sei se estudei porque não tinha tempo, fiz arriscando. Para guarda eu estudava mais ou menos umas duas horas na sexta feira à noite. Informática aprendo no dia a dia, quando eu tenho duvida tem um amigo meu e a gente troca informação. A gente passa informação e vê que não sabe de tudo. Já pensei em fazer curso de manutenção de computador. Eu peguei num panfleto e vou pensar em fazer. Eu mesmo conserto meu computador, eu só levo para manutenção quando não consigo resolver ou quando falta peça que não tenho para repor. Nunca pensei em faculdade, nunca veio na minha cabeça. Tenho medo de me prender e esquecer a *lan house*. Aqui o negócio é mais à noite, financeiramente a faculdade ate poderia ajudar, pois ia dar retorno mas iria custar um pouco pois só iria trabalhar depois, era um investimento de longo prazo. Queria fazer um curso para aprimorar o que já sei e aprender a repor peça, esse curso ia servir muito, ia servir também para colocar conserto de computador.

Quais as suas prioridades na vida?

Primeiro: Plano de saúde da mãe. Segundo: Vidraça e plastificadora (que eu já venho pensando há muito tempo) vai ser 1000 reais o valor do empréstimo desse mês, 600 reais é a vidraça, 300 reais são as coisas para colocar nas vidraças, caneta, caderno, borracha, chaveiro, 100 reais vai ser assim: 80 para a minha mãe e 20 para a pizzaria. Quando saímos eu e meu irmão pagamos a conta. Eu junto um dinheirinho lá em casa mesmo. O cofre é lá em casa. Terceiro: A carteira de habilitação vai ser até o final do ano. Eu tenho noção de dirigir, investimento é de 700 reais. Eu não tenho estabilidade nem segurança em moto. Quarto: Casar quando arranjar emprego, ela sabe dos planos, se casar agora muita coisa não vai dar para concretizar. Ela tem 22 anos.

Qual a importância do CrediAmigo para as condições de vida e projetos?

A avaliação das pessoas que fizeram o crédito, a aplicação do dinheiro público para as condições de vida que tem possibilitado e o que ele não conseguiu, diante do que você quer. Em termos de importância eu posso admitir que não posso ficar sem o CrediAmigo porque com ele eu me permito fazer planos, antes eu não planejava nada, ele me proporcionou planejar. Em que ele não me ajudou, eu procuro uma coisa para destacar em que ele não me ajudou e não lembro. Tudo que eu pensei em comprar eu comprei, o que não deu é porque estava acima do planejado, que não ia ter. Eu não tenho esse fato, tudo que planejei eu consegui. Se tivesse mais dinheiro eu iria pegar mais, o valor do planejado. Com dinheiro na mão para planejar depois a gente não faz nada, tem que planejar antes para não ficar endividado.

Qual a sua renda?

A minha renda por mês é de 900 a 1300 reais. Eu ganho 1300, pago energia 110, aluguel 110, Internet 158. Também troco os fones, vou comprar mais dois porque tenho a preocupação de deixar a lan house na altura dos clientes. Tem o CrediAmigo que é 170. Quando o mês é bom fica mais ou menos 1000 reais. De 100 a 150, eu dou para minha mãe. A única diversão que tenho é no time, ajudo toda semana com 5 reais. Não bebo e não fumo. No mercantil é 100 reais. O Jogo do flamengo, pago com dois reais para assistir no telão, assisto a todos, assisto com coca cola e churrasco. O CrediAmigo é como um irmão, sempre está ali. A única coisa ruim foi só a morte do rapaz do grupo, mas não chegou a abalar.

Para avançar na vida você precisaria de dinheiro. O CrediAmigo é tudo o que você precisa?

Meu irmão queria comprar uma casa em outro local e queria se mudar, sair de cima lá de casa. Meu irmão ofereceu a casa, eu vi como oportunidade, mas não tive condição de aproveitar. O valor era 7 mil reais, eu me aperreei, procurei outras formas, fui na Caixa mas não tinha como porque tinha que ter fiador. Tinha opção de fazer um empréstimo individual no CrediAmigo mas teria que ter fiador. Eu queria fazer um empréstimo de 5 mil e o restante pagar na base da amizade mas empréstimo é só para reforma de casa e também nem sempre sai o valor que a gente quer. Desisti. A dificuldade mesmo é o fiador. Fiquei feliz e fui com a minha avó no Banco do Brasil para fazer o empréstimo, mas o tipo de aposentadoria dela não dá direito a empréstimo. Meu pai também não podia porque já estava pagando empréstimo, teria que aguardar mais. Se der certo ele vai me vender e comprar a casa dele.

Como você avalia o governo? O que ele oferece para o cidadão?

Em muitos aspectos o governo deixa a desejar, na parte da saúde, educação e segurança. Graças a Deus nunca fui assaltado, aqui na rua um pastora o outro. Tem uns rapazes que fazem a segurança, mas nenhum deles veio me cobrar até agora. De uns tempos para cá está melhor porque hoje em dia está mais fácil arranjar emprego. Se você se planejar e se você quiser hoje esta mais fácil, se você colocar aquilo como objetivo. Em algum tempo atrás não tinha, por isso, por isso as pessoas tinham mais filhos. Acho que hoje em dia você pode se planejar melhor do que em governos passados. No bairro melhorou muito, tem posto de saúde e tem consulta lá, tem praça, dá um pouco de vagabundagem, mas tem escola e tem transporte. Esse metrofor está aí desde quando fiz o curso de *Office boy*. O aspecto da vida melhorou um bocadinho. Aqui tinha uma Associação, minha mãe participava e eu fiz uns cursos através dela. A Associação acabou e não sei se tem outra aqui no bairro. Tem um comercio vizinho que tem o projeto do primeiro emprego para adolescentes. O nome do programa é Vida Nova e tem convênios com empresas.

O Programa de Pequenos Empréstimos é uma alternativa diante do governo?

Para a população não é só uma alternativa, mas oportunidade também. A facilidade permite crescer individual e pessoalmente pois a maioria das pessoas tira o individual. Permite essas duas coisas, tem significado muito grande, é o único que permite isso. Quando entrei a regra era clara para fazer o negócio crescer. O pensamento é que se

não for assim as pessoas não vão investir e não vai ter como pagar, sempre foi o negócio.

Fale sobre o A.A.

Eu sou um só, na vida pessoal e profissional. Do jeito que sou aqui eu sou em casa. Uma coisa única que eu tenho é o amor incondicional pela minha mãe, mas eu sou atencioso em todo canto com qualquer pessoa. Sou católico e freqüento algumas reuniões, mas não fiz a primeira comunhão. A minha irmã que era catequista sempre me levava, mas eu fugia.

Para a população do bairro, o que é melhor, ter trabalho ou ter negócio?

É melhor ter um negócio porque não me sinto obrigado a nada, eu sou a cabeça, não tenho regras a cumprir, eu boto as minhas regras, por exemplo: aqui os clientes querem que eu abra às nove horas, mas posso abrir a hora que quero. Quem trabalha fica limitado, ao não sei que o trabalho seja bom e não seja assalariado, mas se for casado esta arrombado, não tem lazer e não pode planejar. Quem trabalha se não for com dinheiro bom eu tenho pena. Agora, eu quero os dois. Trabalho eu quero que seja um dinheiro a mais, trabalho para aumentar a renda, e a segurança será nós mesmo. Eu já deixei bem claro que quem vai trabalhar vai ser eu, ela vai trabalhar para mim. Arranjar um emprego para ganhar bem, eu teria que me capacitar mais. Eu acho que a minha vida em termos de estudar já acabou, acho que não tenho mais paciência, por isso é que só vou arranjar um emprego se for mais de um salário, pois daria para ter todos os meus planos. Vai depender se arranjar um emprego, avaliar a possibilidade de sair do CrediAmigo e o emprego será o dinheiro que eu vou pegar de uma vez, então seria o que vai substituir o dinheiro do CrediAmigo. Tem que ter um negócio, tem que se planejar, aí esperar até o dinheiro chegar, tem que saber o que quer para não piorar a situação. A gente foi aconselhado a investir no negócio, não teve capacitação, apenas orientação sobre como ter retorno. Por isso só estamos 3, o restante saiu, não pode pagar, ou resolveu o problema ou não deu certo. O que aconteceu foi fato isolado.

Entrevista com M.E. (Parte I)

Vamos começar... Fale sobre sua vida, os momentos importantes, sua infância, sua adolescência... fale sobre a M.E.

Eu fico surpresa e fico me achando importante, quero dizer que eu tenho muitos planos, muitas idéias porque tenho um bom astral. Eu não gosto de pessoas para baixo, gosto de pessoas que me dê estímulo, apesar de eu não ter muita leitura, eu tenho sonho. Minha infância foi no interior... ai, tenho que me lembrar... Eu sempre fui muito criativa, esperta e me chamavam de impulsiva. Era pequena e gostava de fazer as coisas de adulto. Aprendi a costurar, era uma boa filha, fui criada no interior. Meu pai tinha uma vida difícil, era pedreiro. Sempre pensei em trabalhar quando crescer. As colegas diziam que eu era muito pra frente, diferente da minha irmã que era mais calma. Eu apanhava e também aprontava. Minha mãe teve 18 filhos, ficou até hoje 13 vivos. Eu era a caçula e era muito paparicada. Tive uma infância boa e meus pais eram normais. Às vezes faltava emprego, mas dava tudo certo. Eu trabalhei de babá e em casa de família. Eu vim do interior de Aracoiaba. Estudei aqui em fortaleza até a 7ª série. Eu vim com 20 anos para fortaleza, sabia ler pouco, mas parei de estudar para casar. Meu marido queria que eu estudasse, mas eu não quis mais porque as pessoas queriam namorar comigo, mas eu não quis mais estudar. Trabalhei de costureira na Guararapes durante três meses. Sai de lá porque tinha que cuidar da minha filha, a mais velha. Depois trabalhei em outra fabrica na Aldeota. Agora eles estão grandes e posso trabalhar fora. Minha mãe mora comigo... Meu pai não deixava namorar, mas eu dava minhas fugidas para ir para as festas escondida, era uma comédia. Era muito bom e ao mesmo tempo triste porque não podia namorar, pois meu pai segurava a gente. Ele pediu para a gente não aprontar como fez a minha irmã mais velha que engravidou. Meu pai ficou muito triste e por isso eu não decepcionei. Quando ele morreu eu tinha 15 anos, ele morreu enforcado, morreu em casa. Eu estava de férias. Em casa estava só a minha mãe e a minha irmã. Ele entrou no banheiro com uma cordinha na mão e ninguém viu. Se fosse eu, eu teria percebido porque uma vez eu impedi que ele se enforcasse no quarto. Dessa vez ele entrou no banheiro e demorou a sair e quando viram ele estava lá, ainda levaram para o hospital, mas não deu tempo. Quando ele morreu os filhos tiveram que se separar. O motivo foi bebida e muito ciúme da minha mãe. Minha mãe casou com ele com medo, porque ele só andava de revólver. Na lua de mel minha mãe ficou com medo, era muito novinha, não sabia de nada. Ela fugiu de casa e meu pai foi buscar. Hoje ela participa do programa dos idosos na prefeitura. Meus irmãos gostam que ela

fique aqui porque ela se diverte, vai para os passeios e para os médicos. Meu pai gostava muito de mim, eu era muito querida porque eu era alegre e passava alegria para as pessoas, gosto muito de conversar. Sobre a minha família eu só tenho um irmão aqui, os outros moram fora.

Agora que você falou de alguns fatos da sua infância e alguns fatos marcantes na sua vida. Fale agora um pouco mais sobre sua vida afetiva, seus relacionamentos.

Quando fomos crescendo conhecemos os “valetes”... [valetes são os namorados] Eu conto pros meus filhos e eles dão risada... O primeiro valete já faleceu, ele viajava muito, eu passava muito chifre nele. Tinha 15 anos, ele sabia que eu era muito danada e namorava com meu professor. Ficamos noivos, mas a mãe dele não queria porque eu era muito danada. Eu não passava muito tempo com ele porque ele queria fazer as coisas, avançar o sinal. Hoje eu namoro só um mesmo que é o meu marido. Eu gosto de dançar, danço até com os meus cunhados, ele não diz nada. Quando eu namorei o meu primeiro namorado, foi dos 15 até os 21 anos, mas terminou porque ele viajava e eu namorava com os outros. A primeira vez que eu vi o meu marido, foi no Icaraí. Eu não gostava dele, olha só... Eu gostava era de outra pessoa, mas fiquei sabendo que ele era casado e queria me vingar e terminei na mesma hora. Eu trabalhava no Icaraí. Eu descobri que ele (o namorado) era casado, no trabalho dele quando o filho dele nasceu. Eu fiquei com raiva, arranjei outro e casei. Meu marido prometeu que eu ia gostar, mas casamos na brincadeira. Fazia só um mês. A gente já se separou uma vez, mas depois pensei e voltei. Já faz 23 anos. Ele é quieto, calado, trabalhador e tem a minha mesma idade. Quando eu terminei com o meu primeiro namorado ele casou, depois eu o encontrei de novo, ele queria ficar comigo, mas eu era casada e ele também era casado. Ele nunca esqueceu, eu não gostava dele, mas também não gostava no meu marido. Eu passei a gostar depois com a convivência. Eu tinha namorado muito, só não tinha feito sem-vergonhice. Depois eu soube que aquele meu primeiro namorado morreu, foi uma comida que fez mal. Eu estava passando férias na colônia de férias no DERT e meu irmão trabalhava lá e conheci meu marido lá, mas antes eu levava também os meus namorados para lá. O relacionamento que eu tive com o homem que era casado eu gostei mesmo, ficou uma tatuagem e não sai. Ele era uma pessoa boa e não ficou querendo atrapalhar a minha vida. Eu sempre lembro, eu gostava de ganhar presente e ele me convidava para o motel, mas eu não ia, a primeira vez foi com meu marido.

Fale sobre sua família e seus filhos.

Tenho 4 filhos, duas meninas, uma de 20 e outra de 16, e dois meninos, um de 17 e outro de 9 anos. Tenho 42 anos. Depois engravidei e tive dois abortos. Eu não quero ligar, mas tomo comprimido e não tenho problema nenhum. A filha de 16 anos é vaidosa, gosta de tirar fotos de tudo quanto é artista. Tira muito foto no aeroporto, já tirou até com o filho do Fabio Júnior e com o rapaz do NX Zero. O meu filho participa de uma banda e treina no estúdio lá no Montese. Ele vive pedindo para comprar um baixo. Por enquanto eu só comprei a capa, que foi R\$ 45,00. Por enquanto ele não ganha dinheiro mas já tocou até no Oásis. A minha filha mais velha faz estágio na Porto Freire, trabalhando quatro horas e ganha um salário. Ela faz um curso no SENAI de técnico de edificações. Começou em 2009 e vai até 2011. Ela terminou o terceiro ano e agora quer fazer cursos e depois faculdade. É noiva e ele trabalha de contínuo, ganha um salário. Ele é bom, é da igreja, mas é muito mão fechada. Os filhos não querem ajudar muito, meu marido trabalha viajando, é eletricista da equipe que vai acompanhar a equipe do governo no interior do ceara. Ele monta as telhas. Esse trabalho vai até 2011. Ele presta serviço e passa toda a semana. Só tem folga de 15 em 15 dias, passa 3 dias de folga. Ganha R\$ 1.000,00 reais por quinzena. Antes disso ele fazia bico, agora conseguiu esse contrato e vai assinar a carteira com essa empresa que abriu. Antes ele trabalhava no Fortal e no Forró do Sitio. Essa empresa abriu agora e sou eu que recebo o dinheiro na empresa. Os filhos também não ajudam em casa, querem ficar só no computador. Tenho dois que é usado, mas todos dois têm internet, foram os meus filhos que colocaram. A minha filha já ajuda com o trabalho dela. Ela está se esforçando prá ficar lá. Ela vai casar quando o consórcio da casa sair, porque não querem morar de aluguel. O noivo dela é mão de vaca. Mesmo quando estiverem casando ela vai trabalhar, porque ela quer ser igual a mim, independente. O meu filho pequeno só estuda. O meu filho pequeno estuda pela manhã, o outro quer ganhar dinheiro com a banda. A minha família vive bem, sem brigas, não é desestruturada. Eu só saio para negócios. Não tenho problemas com vizinhos. À tarde os vizinhos ficam na calçada, sabe como é, bairro suburbano.

Como era na Escola?

Na escola eu queria participar de tudo, eu estava em todas, imitava a Gretchen, desfilava, participava de dramas na escola, participava das peças, as notas era boas. Eu namorava morava com meu professor de matemática. Meu melhor tempo foi na escola. Eu me arrependo de não ter terminado, mas o meu marido tinha ciúmes. Eu fiz curso de

manequim, tinha o corpo muito bonito e era bem feita. Eu desfilei de fio dental na colônia de férias no DERT, tirei o segundo lugar porque era morena e a loira ganhou.

Fale sobre o CrediAmigo.

Eu já tive armarinho, lojinha, vendi jeans, fiz muita coisa na vida. Agora estou em casa, mas o meu sonho é colocar uma bomboniere, quando tiver na minha casa. Eu vou fazer empréstimo quando tirar o nome do SPC. É por isso que eu não cresço no BNB, porque estou com o meu nome sujo. Quando o assessor vem, ele traz uma relação (C&A, AMERICANAS, FINANCEIRAS, FORTBRASIL, IBI). Quando eu tinha uma lanchonete, eu cheguei a fazer 7 cartões. Eu pagava só o mínimo e não tive mais como pagar, eu só não deixo de pagar o BNB, mas não posso aumentar o valor de R\$500,00. Só vai aumentar quando limpar o nome. Vou poder tirar até R\$ 10.000,00 e tirar individual, mas eu tenho planos e pretendo pagar. Eu gosto muito do meu grupo, de 4 em quatro meses a gente se reúne aqui, na reunião, trocamos ideias, conversamos sobre o que queremos mudar, mas tem três pessoas no meu grupo que está com o nome sujo. Agora eu vou me exibir para os outros porque eu me sinto privilegiada de estar sendo entrevistada.

Como é a sua moradia?

Eu vou morar em Maracanaú, pois eu tenho um lote lá e vou construir em Pajuçara. Essa casa aqui é alugada, o contrato termina em agosto e por enquanto pretendo renovar. O assessor vive mudando, muda muito. Também eu mudo muito, mas fico sempre na Serrinha e no Itapery.

E o seu lazer?

No final de semana nos vamos prá Igreja e às vezes a noite também, eu sou evangélica. Mas eu só vou pra lá quando tem alguma participação, quando tem só culto eu não gosto muito não. Eu demoro a sair, mas às vezes vou a praia e ao Iguatemi. Às vezes tem passeio e praia. Já fui a vários passeios. Na próxima semana vamos para o Barro Preto. Também vou para Juazeiro, vou eu, a minha mãe e o meu filho pequeno. A minha filha fica só namorando e a outra vai para o aeroporto. Ela ia com o pai para o Fortal, para o Ceara Music e tirou muita foto com os artistas da malhação. Os dois filhos adolescentes saem sempre com os amigos. Eles sabem selecionar as amizades, não vivem em calçada e nem em esquina. O meu filho só sai para o ensaio e para a escola.

O que você pode falar sobre a saúde?

A saúde é boa, até a da velha é boa também, ela é muito durona. Ela faz tudo e também viaja para o interior. Eu não tenho despesas com remédio e não vou nem no posto aqui perto. Também no dentista, quando preciso, nós vamos para Aracoiaba onde a minha irmã trabalha, é dia de sexta-feira.

Você acompanha a sua atividade, a sua renda?

A minha vida hoje está assim: Bolsa-família (70,00); Bolsa-jovem (33,00); Limpo peça (eu não gosto de ficar sem fazer nada e pego peça para limpar, é 0,05 centavos a peça. Eu vou é comprar uma máquina industrial, porque eu gosto de costurar); Vendas (na base de 70,00 por dia, vendo mais bombons, só que não posso colocar os mais caros, porque os meus filhos querem comer, mas faz parte); Fico com o filho da vizinha (eu também olho o filho para a minha vizinha, ela me dá 50 reais por mês para eu cuidar dele.) A gente tem que ser útil, porque quando não é útil, Deus tira. É só na parte da manhã. O pai dele é educado, mas a mãe não é barraqueira, ela bebe e tem tatuagem. Ela trabalha numa casa de família. O pai é continuo e a tarde ele pega o menino aqui, é de segunda a sexta; Salário do meu marido (2.000,00); Aposentadoria da mãe (que paga o aluguel da casa); Estágio da minha filha (um salário mínimo). Mas eu vou colocar um armarinho, porque aqui dá.

Entrevista com M.E. (Parte II)

Hoje eu me lembrei da nossa última conversa e tinha mais coisa para contar, mas esqueci, até falei para a minha mãe. Hoje, quando eu lembro as coisas do passado me dá vontade de rir. Meu sobrinho tem 18 anos e está morando aqui, enquanto minha irmã vende a casa do Icaraí. Meu marido ainda não chegou de viagem. Sobre a ajuda que a minha filha me dá, do trabalho dela, ela me dá uma parte para eu pagar alguma coisa, geralmente é R\$ 100,00 para pagar as contas dela mesmo na C&A. É sempre assim, os clientes chegam e os filhos não ajudam (comenta).

Como você avalia o seu trabalho?

Em 2008 comecei o comércio com intuito de ajudar em casa, ajudar meu marido que só fazia bicos. Meu marido não se importa que eu trabalhe, é um lesadinho, um pomba sem fé. Eu sempre ajudo a ele, ele liga todo dia para saber como estão os meninos. Sobre a casa ele sabe que eu dou conta mesmo. No CrediAmigo eu pego R\$ 400,00 de

quatro em quatro meses. Hoje eu tenho certeza que o comércio dá certo, eu tenho muito perseverança, agora eu não desisto, vou pra frente e tenho muita fé que vai melhorar. No início eu não tinha nada, só a idéia na cabeça. Iniciei como costura, eu faço costura, tenho as maquinas, não são muito modernas, mas são minhas. Com o dinheiro do CrediAmigo que eu tirei R\$ 300,00 eu comecei a venda. Comecei comprando frango para começar mesmo. Foi só frango mesmo, eu tenho até os retratos. Depois fui comprando outras coisas e fui colocando a bomboniere. Hoje eu parei de vender frango porque não tenho dinheiro, fiquei só com cereais porque todo dia vende, é pouco, mas vende. Eu tenho planos para aumentar depois que limpar meu nome. A líder do meu grupo não deixa eu sair porque eu ajudo muito a ela, todo mês eu falo com o pessoal do grupo, junto todo o dinheiro e entrego a ela. Também todo mês eu tenho o meu dinheiro, o meu marido me dá. Por enquanto eu fico mesmo só mantendo porque eu não tenho estoque e nem capital.

O que foi positivo e o que foi negativo?

O que eu acho de positivo é que eu acho bom, tenho cliente que procura as coisas e o que eu acho de negativo é que eu não tenho as coisas, não tenho capital para comprar e fico dissimulada e triste, mas eu não posso deixar a peteca cair, porque mesmo a minha casa sendo simples e no meio do quarteirão, eu vendo alguma coisa. Quando renovo o empréstimo de quatro em quatro meses eu loto a venda só de miudezas. Eu recebo o dinheiro lá no montese, e de lá mesmo eu vou para o Centro, vou ver as novidades, também vendo rápido e o retorno é rápido. Eu quero vender sempre mais, mas não em casa, eu quero um cantinho onde eu possa ficar só. Aqui em casa não dá mais porque não cresce, pois a família é muito grande.

Como você começou no CrediAmigo?

Quando entrei no CrediAmigo eu trabalhava costurando numa facção com a máquina goleira, entrei só por amizade. Também tenho planos para ter o meu canto só para costura, porque eu fiz curso até no SENAI. Eu risco, tenho criatividade, tenho manha e muita vontade, mas também eu tenho medo, não gosto muito de arriscar com costura porque tenho medo de botar o tecido das clientes a perder. Eu conheci o CrediAmigo e preferi largar o emprego. Eu recebi o dinheiro e confiava mesmo era no meu marido, pois ele sempre me dava dinheiro, por isso eu sempre tive dinheiro. O CrediAmigo nunca me deu preocupação. Antes do CrediAmigo eu também vendia batatinha, salgado, nunca fiquei totalmente parada. Se não fosse o CrediAmigo eu estaria fazendo

qualquer coisa, vendendo salgado e levava a vida de qualquer jeito. A minha vida é assim, eu saio de uma coisa e entro em outra, sempre inventando, é assim que eu gosto, eu sou guerreira.

Em que medida o CrediAmigo muda a vida das pessoas?

Eu vejo que tem grupo que cresce, mas eu não cresço e acho que é por causa da minha família. Quando eu me comparo com o grupo que cresce eu acho que eu não sou capaz, ninguém no nosso grupo, no meu grupo todo mundo é igual. A situação deles é igual a minha, ninguém cresce. Acho que é porque a gente não sabe, porque tem muita prestação prá pagar, e porque dentro de casa não dá certo, Se não fosse, a gente crescia. Eu me acho incompetente. Mas do grupo, eu sou a melhor, acho até que eles têm inveja, mas é porque eu sou guerreira. Esses grupos estão sempre crescendo e também eles souberam crescer, o CrediAmigo ajudou e essas pessoas souberam crescer. No meu grupo eu sou uma influencia boa, eu dou muitas idéias a eles. Eu já tentei deixar o CrediAmigo, mas as pessoas do grupo não gostaram. Também hoje no grupo só entra aquelas que conhecemos e gostamos, nós somos seis. O CrediAmigo é muito bom, eu gosto muito... Será que tem mais perguntas, eu acho bom quando vocês vem, e hoje mais ainda porque o meu menino não foi para a escola e eu não preciso sair. Eu gosto também do CrediAmigo, da agência, gosto de ir para lá, para as reuniões, lá tem água, café, chá e o pessoal é muito bom. Eu contei uma parte da minha vida porque ainda pretendo crescer, mas por enquanto eu não estou crescendo, a incompetência é minha. Eu me acho incompetente, mas a culpa não é só minha, é da família também, porque eu quero ter um canto só meu e enquanto eu fico aqui eu termino fazendo tudo. Hoje o CrediAmigo influencia muito pouco, mas a culpa é minha e eu não saio porque futuramente eu posso precisar dele. Hoje eu não sinto que ele é um peso, ele é uma fonte, pelo menos de quatro em quatro meses ele é uma força, ele é indispensável. Já peguei muita experiência e ainda consigo fazer cadastro nas empresas para comprar com muita facilidade. Só que antes do CrediAmigo meu nome era limpo, depois que entrei consegui fazer sete cartões, estão todos atrasados porque fiquei pagando só o mínimo. O pior é que comprei só coisa besta. Um dia quando pagar eu volto a usar porque os valores são todos pequenos, variam de cem a mil reais, também eu não tiro dinheiro do CrediAmigo pra pagar cartão, nunca comprei coisa grande, mas não podia mexer no dinheiro do CrediAmigo. O cartão do CrediAmigo é só para sacar, tenho conta aberta mas não é movimentada, eu não passei nem um ano com os cartões.

Como você avalia os governantes e as políticas públicas?

Os governadores pensam muito em ajudar a conseguir dinheiro fácil, acho que eles já fazem muito porque eles querem ajudar, agora depende de cada pessoa, ter responsabilidade, principalmente as pessoas de baixa renda.

Você tem folga na renda?

Nunca sobra dinheiro do CrediAmigo, aqui faz é faltar. Não sobra dinheiro. Quando eu recebo e faço as contas, as contas para pagar são maiores e o meu marido ajuda, aqui tudo é combinado, até as contas. Aqui é muito movimentado, eu tenho as anotações, no final do mês eu faço o balanço e sempre compro mais do que eu vendo, eu anoto tudo. Aqui a gente junta os dinheiros e faz as contas, mas as contas são maiores. Eu não vendo mais porque não tenho mercadoria, o problema não é a falta de cliente, porque eu tenho facilidade de vender, as pessoas gostam de mim, os meninos me chamam de tia e eu tenho pena de todinhos. Para melhorar, eu não quero sociedade.

Você relaciona o CrediAmigo às suas condições de vida?

Aqui em casa é em média nove pessoas, contando com os sobrinhos, as visitas, o genro, todo dia ele vem aqui, é apaixonado, mas ela pensa mais no trabalho dela, ele é doido para casar. Por isso a despesa é alta com alimento, a despesa é grande mesmo e ainda tem roupa, calçado e produtos de limpeza. No futuro eu tenho fé que vai melhorar. Meu marido também está com o nome sujo na C&A, ele está deixando o tempo passar, também eu não devo mais nada, só as faturas e umas compras da AVON, mas eu já paguei a AVON. Meu marido é sonhador. O sonho dele é me ver feliz. Ele é apaixonado por mim. Já comigo é diferente, a minha paixão hoje, é a minha venda. Eu gosto de todo mundo. A gente tem é que ser inteligente e a mulher é mais do que os homens. Hoje eu aprendi, ter paixão é ser besta. Tem é que botar a vida prá frente. Eu cheguei a pensar em suicídio, pensei pular do décimo andar, por causa de paixão. Hoje eu não penso nada disso.

O que é mais importante, trabalho ou emprego?

Eu já trabalhei de carteira assinada. Eu tenho medo de fazer trabalhos. Eu gosto mesmo é de ser uma grande comerciante, nunca gostei de ser empregada de ninguém. Porque eu sou muito sensível, muito sentimental e qualquer coisa eu choro. Eu quero mesmo é ser patroa. Nas vendas as crianças se apegam muito a mim, por isso eu gosto. Eu não tenho dom para trabalhar de empregado. O sonho é ter uma bomboniere. Hoje com as

minhas vendas, quando o cliente não tem o dinheiro, eu deixo ele levar. Mas eu não vendo fiado mais de R\$ 10,00. Eu sou mão aberta, não tenho egoísmo, meu marido e meus filhos dizem que eu não tenho as coisas porque eu tenho o coração mole demais. Eu perco muito o lucro. Um dia eu pretendo ter o meu emprego, botar uma pessoa para trabalhar, porque eu sou muito bestinha, e vou ficar só nas compras. Eu acho que meu sonho vai se concretizar com esforço e sorte. Eu vou batalhar, vou ralar, vou me despreocupar dos outros problemas e pensar só na minha atividade que é a bomboniere. A preocupação com outras coisas me desvia do meu problema, por exemplo: meu sobrinho vem pra cá porque estava dando trabalho e a mãe dele vai se mudar, então ele veio pra cá e tem despesa. Isso é porque eu estou em casa, e não dá certo. Vem parente pra cá, traz as crianças, elas ficam dentro da venda, mexem em tudo e ninguém diz nada e eu também não posso brigar.

Fale sobre os seus planos futuros.

Eu tenho planos, depende só do esforço, da sorte e do sonho do meu marido. Ele quer realizar os meus sonhos, morar nunca casa afastada. Hoje a gente tem muita facilidade por parte do governo, é só querer. Quando quero eu não tenho dificuldade, eu tenho sorte, tenho sorte com meu marido e com meus filhos, eu sou abençoada. Sou meio descontrolada, agitada um pouco, mas ele me controla, ele é calmo, muito pensativo e adulto. É a minha cara metade. Ele é um pouco metido e falante, às vezes, mas como é um profissional bom, ele tem muita amizade e conhece muita gente influente.