

Programa Crediamigo: uma análise descritiva dos clientes ativos em 2021

José Maria da Cunha Júnior

Doutor em Economia pela Universidade Federal do Ceará. junio.rj@hotmail.com.

Alysson Inácio de Oliveira

Mestrando em Economia na Universidade Federal do Ceará. alyssoninacio@hotmail.com.

Maria Renata Bezerra Melo

Doutora em Economia pela Universidade Federal de Pernambuco. enatamelo.economista@gmail.com.

Luiz Fernando Gonçalves Viana

Mestre em Economia Rural e Coordenador da Célula de Avaliação de Políticas e Programas – ETENE/BNB. luizfernandogv@bnb.gov.br.

Aírton Saboya Valente Júnior

Doutor em Desenvolvimento Territorial e Local e Gerente da Célula de Avaliação de Políticas e Programas – ETENE/BNB. airtonjr@bnb.gov.

Resumo

O presente estudo tem como objetivo analisar as características dos clientes do Crediamigo e o perfil dos respectivos microempreendimentos. Além disso, o estudo avaliou impactos econômicos e sociais nos tomadores de crédito do referido Programa. A pesquisa caracteriza-se como descritiva, e foi realizada por meio da análise da base de dados do cadastro socioeconômico do Crediamigo. A presente avaliação utilizou os conceitos de grupo de controle e grupo de tratamento. O grupo de controle foi definido como sendo os clientes do Crediamigo que tomaram até três empréstimos do Programa, enquanto o grupo de tratamento foi definido como sendo os clientes do Programa que tomaram mais de três empréstimos. Dessa forma, a amostra utilizada continha informações de 1.819.010 clientes em dois momentos temporais: antes (primeira operação do cliente) e depois (última operação do cliente), contemplando os anos de 2000 a 2021. O estudo revelou que à medida que os clientes contratam novos empréstimos, a dependência das receitas não operacionais (aposentadoria, pensão, transferências, dentre outros) diminui e a renda derivada do negócio (lucro operacional) ganha maior importância na participação na renda total do tomador de crédito. Quando se compara a variação de renda dos grupos de controle e tratamento, verificou-se incremento no grupo de tratamento, enquanto no grupo de controle as rendas apresentaram declínio. Para o grupo de tratamento, a renda média gerada pelo negócio (Lucro Operacional) apresentou crescimento médio de 9,8% na comparação com a média dos clientes entrantes no Programa (grupo de controle). Ademais, houve crescimento de 62,8% na quantidade de empregados nos micronegócios após a tomada do microcrédito. Além disso, o Programa se mostra promissor enquanto estratégia de independência financeira das mulheres empreendedoras.

ESCRITÓRIO TÉCNICO DE ESTUDOS ECONÔMICOS DO NORDESTE - ETENE Expediente: Banco do Nordeste: Luiz Alberto Esteves (Economista-Chefe). Escritório Técnico de Estudos Econômicos do Nordeste - ETENE: Tibério Rômulo Romão Bernardo (Gerente de Ambiente). Célula de Avaliação de Políticas e Programas: Airton Saboya Valente Junior (Gerente Executivo); Elizabeth Castelo Branco, Luiz Fernando Gonçalves Viana, Maria Inez Simões Sales, Maria Odete Alves e Wendell Márcio Araújo Carneiro (Equipe Técnica), Lídia Maria Vasconcelos de Araujo (Bolsista de Nível Superior), Alysson Inácio de Oliveira, José Maria da Cunha Junior e Maria Renata Bezerra Melo (Bolsistas BNB/IEL). Célula de Gestão de Informações Econômicas: Bruno Gabai (Gerente Executivo), José Wandemberg Rodrigues Almeida, Gustavo Bezerra Carvalho (Projeto Gráfico), Hermano José Pinho (Revisão Vernacular).

Aviso Legal: O BNB/ETENE não se responsabiliza por quaisquer atos/decisões tomadas com base nas informações disponibilizadas por suas publicações e projeções. Desse modo, todas as consequências ou responsabilidades pelo uso de quaisquer dados ou análises desta publicação serão assumidas exclusivamente pelo usuário, eximindo o BNB de todas as ações decorrentes do uso deste material. O acesso a essas informações implica a total aceitação deste termo de responsabilidade. É permitida a reprodução das matérias, desde que seja citada a fonte. SAC 0800 728 3030; Ouvidoria 0800 033 3030; bancodonordeste.gov.br.

1 Introdução

O Crediamigo tornou-se um dos principais Programas de microcrédito da América do Sul, com sua atuação fundamentada nas diretrizes do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), do Governo Federal.

O referido Programa foi implementado pelo Banco do Nordeste do Brasil (BNB) em 1998 em sua área de atuação, ou seja, o Nordeste, norte de Minas Gerais e norte do Espírito Santo. O Crediamigo tem como público-alvo pessoas que trabalham formalmente ou informalmente, por conta própria, em diferentes ramos de atividades.

A concessão ao crédito viabiliza-se sem as exigências das garantias convencionais do sistema financeiro, sendo aceita a fiança mútua dos chamados “grupos solidários”. Os grupos estabelecem uma rede de compromissos, na qual os membros de um grupo assumem, mutuamente, a responsabilidade pelo pagamento do valor que foi concedido. Vale salientar que, em alguns casos, o Crediamigo opera com o cliente de forma individual.

O Programa vem sendo considerado uma experiência bem-sucedida de microcrédito urbano, considerando que tem viabilizado acesso ao crédito a milhares de empreendedores. Destaque para a metodologia de operacionalização do Programa que, resumidamente, engloba: atendimento, por pessoas treinadas, denominados “agentes de microcrédito”, aos empreendedores formais ou informais; constantes visitas dos agentes de microcrédito aos locais de trabalho dos empreendedores; e prestação de serviços de orientação e assessoria técnica aos clientes do Programa.

O presente estudo foi desenvolvido com o objetivo de realizar uma análise descritiva das principais características dos clientes, bem como do micronegócio, enfatizando os impactos evidenciados em cada grupo (tratamento e controle) na situação inicial e atual no Programa. Para o alcance do objetivo proposto, o trabalho foi organizado como segue.

A seção 2 descreve a metodologia utilizada no estudo, enquanto a 3 apresenta as principais características dos clientes do Crediamigo e dos microempreendimentos, além de mostrar os impactos econômicos do Crediamigo nos clientes. A última seção contém as considerações finais.

2 Metodologia

O presente estudo foi desenvolvido utilizando-se uma base de dados do cadastro socioeconômico dos clientes do Crediamigo. Considerou-se os clientes ativos do Programa em 2021, cujos valores monetários foram atualizados, utilizando-se o Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna (IGP-DI), calculado para dezembro de 2021.

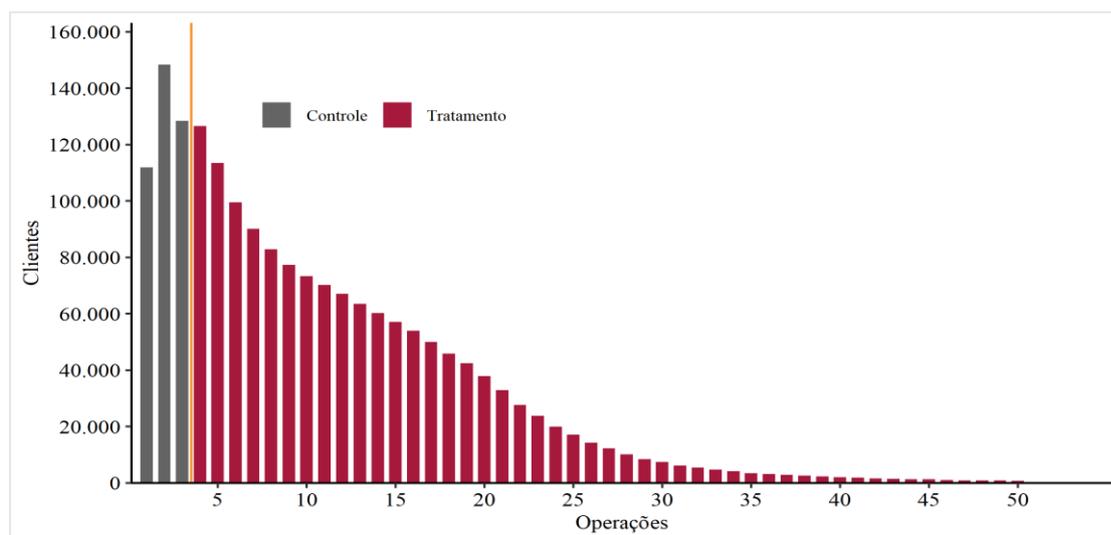
A base de dados possui informações dos clientes em dois momentos distintos. O primeiro contempla as informações iniciais dos clientes (situação na entrada no Programa) e o segundo apresenta a situação final dos clientes (situação após a exposição ao Programa). A partir dessas informações, foram gerados dois grupos com base na quantidade de operações de cada tomador do microcrédito.

O primeiro grupo, denominado de controle, foi composto por clientes que tomaram até três empréstimos do Crediamigo. O segundo grupo, chamado de tratamento, foi constituído por clientes que tomaram mais de três empréstimos.

O objetivo dessa divisão em grupos foi identificar a diferença entre a situação inicial dos clientes (quando entraram no Programa) e a situação final (após a exposição ao Programa). A partir dessa divisão, foi possível verificar o efeito do microcrédito sobre o bem-estar dos beneficiários.

A distribuição dos clientes por operação e por grupo de tratamento pode ser vista no Gráfico 1. Cada barra indica o número de clientes por ciclo de operação, ou por número de renovação dos empréstimos. As três primeiras barras (de cor cinza) apresentam o número de beneficiários do grupo de controle, aqueles que possuem até três renovações. As barras de cor vermelha apresentam o número de beneficiários do grupo de tratamento (acima de três operações), segundo o número de renovações.

Gráfico 1 – Clientes por quantidade de operações



Fonte: Base de Dados do Crediamigo (2021).

De acordo com o Relatório de Microfinanças (BNB 2021), o Crediamigo possuía 2.465.770 clientes ativos em 2021. No presente estudo, realizou-se a análise para a modalidade giro solidário, visto que esta possuía uma quantidade maior de informações em comparação com a modalidade giro individual. Além disso, foram retirados da base os clientes com mais de 50 operações quitadas ou que possuíam apenas uma única operação até a data de referência. Recorreu-se aos recortes para tornar a base balanceada, ou seja, manter a quantidade de clientes entre as duas situações, inicial e final.

Como resultado desses recortes efetuados na base, a amostra utilizada neste trabalho contém informações de 1.819.010 clientes em dois momentos distintos: antes, representado pelos dados coletados na primeira operação do cliente; e depois, que apresenta os dados coletados na renovação da última operação do cliente. Como pode ser visto no Quadro 1, o grupo de controle possui 387.990 beneficiários, ou 21,3% do total de clientes da base de dados após o processo de ajuste. O

grupo de tratamento foi formado por 1.431.020 clientes, representando 39,3% do total de beneficiários da base de dados após o processo de ajuste. No total, a base possui 3.638.020 observações.

Quadro 1 – Estrutura da base de dados – quantidade de clientes

	Controle	Tratamento	Total
Antes	387.990	1.431.020	1.819.010
Depois	387.990	1.431.020	1.819.010
Total	775.980	2.862.040	3.638.020

Fonte: Base de Dados do Crediamigo (2021). Elaborado pelos autores.

Na seção seguinte, elaborou-se uma análise descritiva das principais características dos clientes e do micronegócio, enfatizando as mudanças evidenciadas em cada grupo (tratamento e controle) nas situações inicial e final no Programa.

3 Resultados

Neste capítulo, são apresentadas as principais características dos clientes do Crediamigo. Efetua-se uma análise com foco nos grupos de tratamento e controle e sua evolução entre os dois momentos. A seção está dividida em duas partes. A primeira apresenta os impactos do Crediamigo sobre os clientes, enquanto na segunda, são descritas as mudanças nos microempreendimentos, considerando os empréstimos recebidos pelos clientes.

3.1 Caracterização dos clientes

O Crediamigo contava com 1,8 milhão de clientes ativos em 2021. O Ceará liderava com cerca de um terço dos beneficiários do Programa (33,6%), totalizando 611.260. Seguiram Bahia (271,2 mil clientes, 14,9% do total), Piauí (184,5 mil, 10,1%), Maranhão (178,9 mil, 9,8%), Pernambuco (117,5 mil, 6,5%) e Paraíba (116,7 mil, 6,4%), tendo cada uma dessas Unidades Federativas superado o patamar de 100 mil clientes.

Rio Grande do Norte, com 5,0% dos clientes do Programa, superou o patamar de 90 mil clientes, enquanto Minas Gerais (4,8%) ultrapassou o patamar de 80 mil clientes. Por sua vez, Sergipe (4,2%) e Alagoas (4,2%) superaram, cada um deles, o nível de 70 mil clientes. Espírito Santo (0,3%) registrou 5,0 mil clientes (Tabela 1).

O expressivo número de clientes no Ceará está relacionado com o lançamento do piloto do Programa ter ocorrido na Região Metropolitana de Fortaleza (RMF) em 1997. Posteriormente, o Crediamigo foi implementado na RMF em 1998.

Esse fato pode ter influenciado na geração de uma cultura do microcrédito nos empreendedores no Estado do Ceará. Além disso, a direção do Crediamigo está localizada em Fortaleza. Adicionalmente, um nível mais baixo de renda familiar de uma região influencia a demanda por microcrédito. A mencionada combinação de fatores explica a maior adesão ao Microcrédito no Ceará. Tal constatação corrobora com as implicações encontradas em dos Santos (2020).

No estudo supracitado, os autores analisaram o Programa Microcrédito do Espírito Santo. Os resultados mostraram relação positiva entre o PIB per capita dos municípios, população e o crédito concedido, isto é, o Programa atende essencialmente aos municípios mais populosos e com maiores PIB per capita. Ademais, nos municípios com menores índices de desenvolvimento (IFDM), observou-se maior volume de crédito para o setor informal, público em geral atendido pelo microcrédito.

Tabela 1 - Quantidade de clientes ativos por Estado

Estados	Antes		Depois		Var. %
	Quantidade	%	Quantidade	%	
Ceará	611.357	33,6%	611.260	33,6%	-0,02%
Bahia	267.855	14,7%	271.173	14,9%	1,24%
Piauí	184.885	10,2%	184.508	10,1%	-0,20%
Maranhão	177.352	9,7%	178.876	9,8%	0,86%
Pernambuco	117.357	6,5%	117.529	6,5%	0,15%
Paraíba	116.605	6,4%	116.742	6,4%	0,12%
Rio Grande do Norte	90.279	5,0%	90.227	5,0%	-0,06%
Minas Gerais	87.943	4,8%	87.925	4,8%	-0,02%
Sergipe	76.815	4,2%	76.684	4,2%	-0,17%
Alagoas	76.673	4,2%	76.500	4,2%	-0,23%
Espírito Santo	4.979	0,3%	5.001	0,3%	0,44%
Não Identificado	6.910	0,4%	2.585	0,1%	-62,59%
Total	1.819.010	100,0%	1.819.010	100,0%	-

Fonte: Base de Dados do Crediamigo (2021).

Observou-se que parcela expressiva dos clientes do Crediamigo exerciam suas atividades no setor de Comércio (87,4%), seguido dos Serviços (11,1%) e Indústria (1,4%), conforme especificado na Tabela 2. Na primeira operação desses clientes (situação inicial), cerca de 20 mil não tinham atividades completamente definidas, tendo ocorrido mudanças na última operação. Uma melhora no nível de estruturação desses clientes e o auxílio técnico ofertado pelos agentes de microcrédito contribuíram para influenciar positivamente em uma melhor definição das atividades desses clientes.

Tabela 2 – Clientes por setor de atividade

Setor de atividade	Quantidade de Clientes	
	Antes	Depois
Comércio	1.586.553 (87,2%)	1.590.631 (87,4%)
Serviço	190.074 (10,4%)	202.257 (11,1%)
Indústria	21.777 (1,2%)	26.122 (1,4%)
Outros	20.606 (1,1%)	0 (0,0%)
Total	1.819.010 (100,0%)	1.819.010 (100,0%)

Fonte: Base de Dados do Crediamigo (2021).

A Tabela 3 apresenta a caracterização dos tomadores de crédito. As variáveis abaixo mostraram-se significantes para descrever o atual perfil dos clientes do Crediamigo. Os dados são especificados em cada um dos grupos descritos anteriormente (tratamento e controle), assim como para o total da amostra.

Tabela 3 – Caracterização dos clientes do Crediamigo

Variável	Discriminação	Controle	Tratamento	Total
Lucro Operacional	Média (DP)	R\$ 1.678,44 (1.494,81)	R\$ 2.055,14 (1.756,90)	R\$ 1.974,79 (1.711,35)
Outras Rendas	Média (DP)	R\$ 1.565,69 (1.631,43)	R\$ 1.709,23 (2.256,47)	R\$ 1.678,61 (2.139,34)
Ativo Total	Média (DP)	R\$ 80.458,86 (263.628,48)	R\$ 89.684,90 (191.362,60)	R\$ 87.717,01 (208.919,11)
Empréstimo Crediamigo	Média (DP)	R\$ 2.271,28 (1.987,27)	R\$ 3.251,68 (3.215,87)	R\$ 3.042,56 (3.023,18)
Gênero	Mulheres	242.033 (62,4%)	1.007.803 (70,4%)	1.249.836 (68,7%)
	Homens	145.957 (37,6%)	423.217 (29,6%)	569.174 (31,3%)
Idade	Média (DP)	35,6 (12,65)	42,8 (13,4)	41,3 (13,3)
Residentes na Unidade Familiar	Média (DP)	3,3 (4,44)	3,5 (2,72)	3,4 (3,17)
Estado Civil	Casado(a)	83.951 (21,5%)	492.160 (34,3%)	576.111 (31,6%)
	Solteiro(a)	286.861 (73,5%)	835.844 (58,3%)	1.122.705 (61,5%)
	Divorciado(a)	13.629 (3,5%)	65.253 (4,6%)	78.882 (4,3%)
	Viúvo(a)	6.075 (1,6%)	41.759 (2,9%)	47.834 (2,6%)
Faixa Etária (anos)	Entre 18 e 24	87.381 (22,5%)	85.962 (6,0%)	173.343 (9,5%)
	Entre 25 e 34	119.910 (30,9%)	341.431 (23,9%)	461.341 (25,4%)
	Entre 35 e 44	91.614 (23,6%)	417.690 (29,2%)	509.304 (28,0%)
	Entre 45 e 54	52.256 (13,4%)	303.208 (21,2%)	355.464 (19,5%)
	Acima de 55	36.814 (9,5%)	282.714 (19,8%)	319.528 (17,6%)
	Não identificado	15 (0,0%)	15 (0,0%)	30 (0,0%)
	Não Informado	7 (0,0%)	1 (0,0%)	8 (0,0%)
Grau de Escolaridade	Analfabeto	9.787 (2,5%)	63.769 (4,5%)	73.556 (4,0%)
	Fundamental Incompleto	84.131 (21,7%)	412.577 (28,8%)	496.708 (27,3%)
	Fundamental Completo	45.661 (11,8%)	198.303 (13,9%)	243.964 (13,4%)
	Médio Incompleto	26.018 (6,7%)	71.235 (5,0%)	97.253 (5,4%)
	Médio Completo	186.050 (47,9%)	569.123 (39,8%)	755.173 (41,5%)
	Superior Incompleto	12.444 (3,2%)	32.270 (2,3%)	44.714 (2,5%)
	Superior Completo	23.222 (6,0%)	81.854 (5,7%)	105.076 (5,8%)
	Pós-Superior	670 (0,2%)	1.888 (0,1%)	2.558 (0,1%)
	Total N (%)		387.990 (21,3%)	1.431.020 (78,7%)

Fonte: Base de dados do Crediamigo (2021).

Nota 1: Desvio-padrão entre parênteses para as variáveis quantitativas.

Nota 2: As variáveis relacionadas a renda (Lucro Operacional e Outras Rendas) são referentes ao valor mensal recebido pelos clientes.

Os clientes, em sua ampla maioria, são mulheres (68,7%) entre a faixa etária de 35 e 44 anos (28,0%), solteiras (61,5%) e com ensino médio completo (41,5%). Os valores médios dos empréstimos desembolsados foram de R\$ 3.042,6 para o total da amostra. Verificou-se que a renda média mensal derivada do micronegócio (Lucro Operacional) foi de R\$ 1.974,8. O valor médio das Outras Rendas

mensais dos beneficiários (aposentadoria, pensão, transferências, dentre outros) foi de R\$ 1.678,6 para o total da amostra.

Percebe-se que à medida que os clientes contratam novos empréstimos, a dependência das Outras Rendas diminui e a renda derivada do negócio (Lucro Operacional) ganha maior importância na participação na renda total do tomador de crédito.

Em relação ao grupo de controle, ou seja, aqueles clientes que tomaram até três empréstimos junto ao Crediamigo, verificou-se que o perfil dos clientes, em sua maioria, era de mulheres (62,4%), com faixa etária entre 25 e 34 anos (30, 9%), solteiras (73,5%), com ensino médio completo (47,9%). O Lucro Operacional médio foi de R\$ 1.678,4, ou seja, 15,0% menor que a média da amostra total e 18,3% menor que a média do grupo de tratamento. A média dos valores das Outras Rendas desse grupo foi de R\$ 1.565,7, ficando 6,7% abaixo da média da amostra total e 8,4% abaixo da média do grupo de tratamento. O valor médio do empréstimo para esse grupo foi de R\$ 2.271,3.

Observando o grupo de tratamento, verificou-se incremento na participação feminina na carteira de clientes (70,4%), comparativamente aos demais grupos, sinalizando que à medida que o número de operações aumenta a participação de mulheres no Programa ganha maior relevância. Um aumento na proporção de beneficiários casados também é percebido nesse grupo, 12,8 pontos percentuais a mais em comparação com o grupo de controle. Por outro lado, ainda que o número de casados tenha aumentado nesse grupo, a quantidade de solteiros ainda é representativa, 58,3% dos clientes.

Nesse sentido, a maior participação de mulheres na tomada de crédito, o número expressivo de clientes solteiros na amostra e a média de 3,5 residentes na unidade familiar corroboram para a percepção de que um número significativo de clientes do Crediamigo venha a ser mães solteiras na faixa etária de 25 a 44 anos. Referida característica eleva a importância do Programa no sentido de contribuir para o empoderamento e independência financeira das mulheres.

No tocante ao tema, diferentes estudos reforçam a relevância do microcrédito como instrumento de promoção da igualdade de gênero. Righetti (2012), ao analisar o impacto do microcrédito produtivo de um banco comercial, observou um maior aumento na renda para as mulheres participantes do Programa. Em Duflo (2011), as mulheres apresentam maior propensão a gastar a renda em bens que geram maior bem-estar social, como serviços de saúde e alimentação. Em consequência, os retornos do capital para esse público se mostram maiores que os dos homens em termos de desenvolvimento econômico.

Ademais, Sen (2000) demonstra que o ganho de poder das mulheres na família pode reduzir a mortalidade infantil e, combinado a maiores níveis de escolaridade e emprego, podem produzir efeitos positivos principalmente nos cuidados com a filiação, pois usualmente as mulheres possuem maior atenção com os filhos.

A renda derivada do negócio ganha maior importância na participação da renda total dos clientes ao longo do tempo no Programa.

Veja-se que um dos benefícios auferidos pelos clientes decorrentes dos empréstimos realizados pelo microcrédito diz respeito ao incremento das suas respectivas rendas. Expressiva quantidade de beneficiários do Programa não são formalizados ou não possuem controles administrativos estruturados.

Conseqüentemente, não é possível segmentar de forma fidedigna qual a renda derivada do negócio e o que é a renda decorrente de outras fontes, como, por exemplo, aposentadorias, pensões, transferências governamentais e rendas de outros negócios.

Portanto, o estudo analisou o incremento do Lucro Operacional e de Outras Rendas dos beneficiários do Crediamigo, considerando-se os valores informados pelos clientes. A partir do somatório dessas duas variáveis, calculou-se a renda total do tomador do crédito. Calculou-se ainda a variação da renda, em termos reais, entre a última e a primeira operações dos clientes.

Quando se compara a variação de renda dos grupos de controle e tratamento, verificou-se incremento no grupo de tratamento, enquanto no grupo de controle as rendas apresentaram declínio, principalmente, na variável Outras Rendas (-11,8%). Para o grupo de tratamento, a renda média gerada pelo negócio (Lucro Operacional) apresentou crescimento médio de 9,8% na comparação com a média dos clientes entrantes no Programa (grupo de controle), conforme especificado na Tabela 4.

Destaca-se, a partir dos valores detalhados na Tabela 4, que até a terceira operação de empréstimo (grupo de controle), não foram percebidos incrementos nas rendas dos clientes entre a situação inicial (antes) e situação final (depois). Na verdade, observou-se retração de 10,2% em termos reais. Em contrapartida, os clientes que renovaram o microcrédito por mais de três vezes (grupo de tratamento) obtiveram ganhos reais em suas rendas, principalmente no Lucro Operacional, variação positiva de 9,3% em termos reais. Também é perceptível um efeito transbordamento nas outras rendas, considerando-se que para o grupo de tratamento ocorreu crescimento de 8,6% em termos reais.

Tabela 4 – Variação da renda familiar média

Composição	Controle			Tratamento		
	Antes (R\$)	Depois (R\$)	Var. %	Antes (R\$)	Depois (R\$)	Var. %
Renda Total	3.612,81	3.244,13	-10,2	3.445,30	3.764,36	9,3
Lucro Operacional	1.837,32	1.678,44	-8,6	1.871,23	2.055,14	9,8
Outras Rendas	1.775,49	1.565,69	-11,8	1.574,06	1.709,23	8,6

Fonte: Base de Dados do Crediamigo (2021).

Nota (1): A Renda Total foi calculada a partir da soma do Lucro Operacional e das Outras Rendas.

Nota (2): Valores a preços de dezembro de 2021 (IGP-DI).

Em termos espaciais, considerando as rendas médias mensais dos clientes do Crediamigo nos estados pertencentes a área de atuação do BNB, verifica-se que, para o grupo de controle, tanto o Lucro Operacional quanto as Outras Rendas registraram declínio na comparação entre a situação anterior e a atual. Observando o Lucro Operacional, para esse grupo, os estados do Piauí (-5,3%), do Ceará (-5,9%) e do Espírito Santo (-7,0%) sofreram as menores quedas, enquanto as quedas mais significativas ocorreram em Pernambuco (-11,6%), Alagoas (-11,3%) e Sergipe (-11,0%), conforme detalhado na Tabela 5.

Tabela 5 - Variação da renda familiar média por Estado

Estados	Controle						Estados	Tratamento					
	Lucro operacional			Outras rendas				Lucro operacional			Outras rendas		
	Antes	Depois	Var.%	Antes	Depois	Var.%		Antes	Depois	Var.%	Antes	Depois	Var.%
PI	1.788,80	1.693,80	-5,3	1.895,50	1.640,40	-13,5	CE	1.523,40	1.854,80	21,8	1.669,70	1.826,50	9,4
CE	1.553,20	1.461,20	-5,9	1.868,40	1.649,00	-11,7	RN	2.008,60	2.241,00	11,6	2.143,00	2.025,70	-5,5
ES	2.335,60	2.171,80	-7,0	1.905,30	1.664,40	-12,6	PI	1.900,60	2.093,30	10,1	1.729,10	1.764,70	2,1
RN	1.917,60	1.764,70	-8,0	2.217,40	1.895,50	-14,5	Total	1.871,20	2.055,10	9,8	1.574,10	1.709,20	8,6
MA	1.927,60	1.764,50	-8,5	1.769,60	1.604,20	-9,3	MG	2.070,80	2.258,50	9,1	1.364,70	1.468,60	7,6
Total	1.837,30	1.678,40	-8,6	1.775,50	1.565,70	-11,8	ES	2.914,00	3.125,20	7,2	2.020,60	1.932,20	-4,4
MG	2.028,70	1.847,20	-8,9	1.760,80	1.578,00	-10,4	BA	2.102,00	2.227,90	6,0	1.329,30	1.501,00	12,9
PB	1.838,10	1.652,00	-10,1	1.807,90	1.630,50	-9,8	AL	1.882,60	1.947,90	3,5	1.621,60	1.620,10	-0,1
BA	2.015,30	1.801,30	-10,6	1.580,20	1.395,00	-11,7	MA	2.257,70	2.329,60	3,2	1.497,80	1.702,20	13,6
SE	1.668,90	1.486,00	-11,0	1.410,00	1.268,90	-10,0	PE	2.245,80	2.307,50	2,7	1.358,50	1.625,10	19,6
AL	1.914,70	1.698,40	-11,3	1.679,10	1.452,00	-13,5	PB	2.011,70	1.997,50	-0,7	1.495,30	1.685,80	12,7
PE	2.168,90	1.917,10	-11,6	1.717,80	1.491,00	-13,2	SE	1.864,10	1.771,80	-5,0	1.299,70	1.421,30	9,4

Fonte: Base de Dados do Crediamigo (2021).

Nota: Valores a preços de dezembro de 2021 (IGP-DI).

Para o grupo de tratamento, observam-se mudanças significativas tanto no Lucro Operacional quanto em Outras Rendas. De acordo com a Tabela 5, o Ceará (21,8%) apresentou o maior crescimento no Lucro Operacional, seguido por Rio Grande do Norte (11,6%), Piauí (10,1%), Minas Gerais (9,1%), Espírito Santo (7,2%), Bahia (6,0%), Alagoas (3,5%), Maranhão (3,2%) e Pernambuco (2,7%). Por sua vez, Paraíba (-0,7%) e Sergipe (-5,0%) registraram declínios nos respectivos Lucros Operacionais.

Quanto às Outras Rendas no grupo de tratamento, merecem destaque os estados de Pernambuco (19,6%), Maranhão (13,6%), Bahia (12,9%), Paraíba (12,7%), Ceará (9,4%) e Sergipe com (9,4%), além de Minas Gerais (7,6%) e Piauí (2,1%). Por sua vez, Alagoas (0,1%), Espírito Santo (-4,4%) e Rio Grande do Norte (-5,5%) apresentaram declínios nas respectivas "Outras Rendas".

3.2 Caracterização dos empreendimentos

Neste item, são apresentadas as principais características dos microempreendimentos contemplados pelo Crediamigo. A exemplo da seção anterior, as análises realizaram comparação entre a primeira e última operações dos grupos de clientes pertencentes ao controle e tratamento. São analisadas as variáveis relacionadas ao nível de estruturação, estrutura física do negócio, ponto do negócio, controles administrativos e emprego dos micronegócios.

3.2.1 Nível de Estruturação

O nível de desenvolvimento do micronegócio, ou simplesmente nível de estruturação, foi dividido em três categorias:

1. Nível de acumulação inicial
2. Nível de acumulação simples
3. Nível de acumulação ampliada

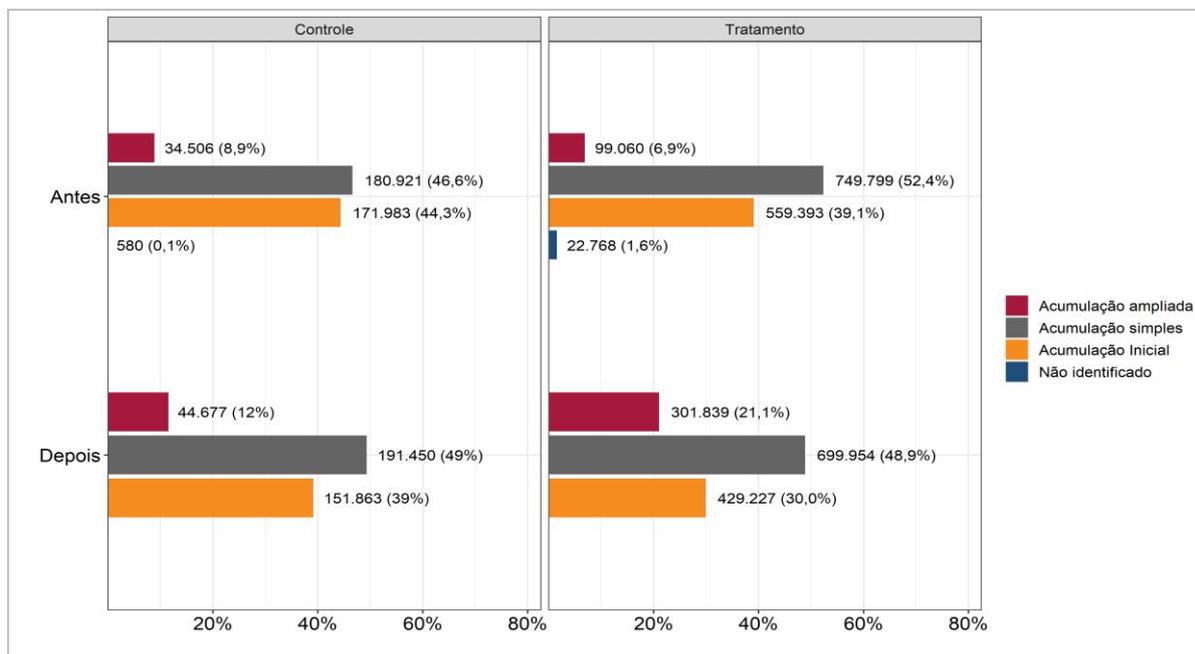
Cada um dos clientes do Crediamigo é classificado conforme o seu respectivo grau de gerenciamento do micronegócio. Os clientes classificados como “acumulação inicial” (subsistência) são aqueles cujas atividades são consideradas incipientes, tendo como principais características uma instável localização, mínimos registros contábeis e deficiente capacitação técnico-admirativa. As receitas são provenientes unicamente do microempreendimento.

Por sua vez, os micronegócios classificados como “acumulação simples” são aqueles com maior grau de desenvolvimento, caracterizados por possuírem certa estabilidade física, além de contarem com mercado potencial de expansão. O microempreendedor detém capacidade de poupança e reinvestimento, dispendo de fontes adicionais de receitas. Adota-se divisão do trabalho, ou seja, funcionários familiares e empregados assumem diferentes funções. Verifica-se ainda organização administrativa, a exemplo da sistematização da contabilidade.

Por fim, os microempreendimentos em nível de “acumulação ampliada” caracterizam-se por possuírem uma localização estável, sendo em geral diferente do local de residência do cliente. O micronegócio apresenta níveis consideráveis de crescimento, o ativo corrente supera mais de um ciclo de produção e vendas. Registram-se níveis de vendas mais expressivas, diversidade de produtos, fortalecimento e geração de postos de trabalho assalariado. O lucro do negócio se destina tanto para remuneração de empregados quanto para investimento, assim como para distribuição com os proprietários.

O Gráfico 2 apresenta a variação no nível de estruturação dos grupos de tratamento e controle na primeira e última operação. No primeiro instante de tempo (antes), os clientes categorizados com “acumulação simples” correspondiam a 46,6% e 52,4% para os grupos de controle e tratamento, respectivamente. Percebe-se uma expressiva expansão nos clientes para a “acumulação ampliada” no instante de tempo atual (depois) no grupo de tratamento. Observou-se um crescimento de 202.779 novos clientes nessa categoria; destes, 130.166 (64,2%) são clientes que na primeira operação tinham o micronegócio para subsistência (acumulação inicial).

Gráfico 2 – Composição de clientes por nível de estruturação



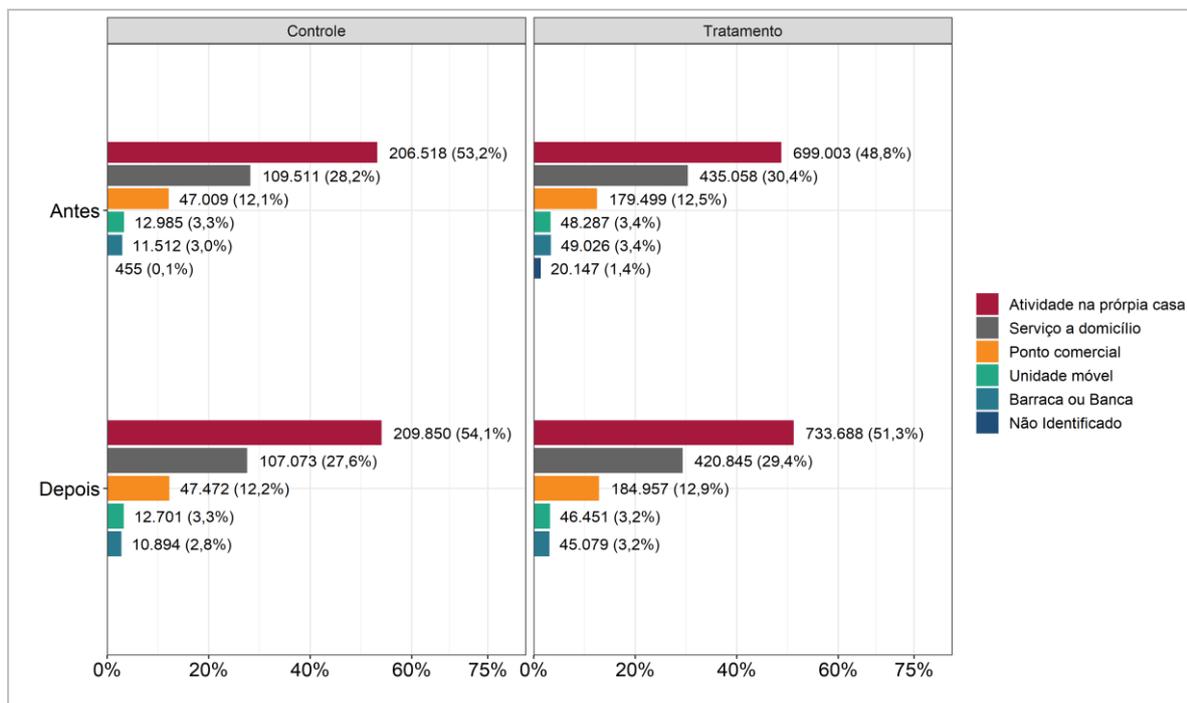
Fonte: Base de dados do Crediamigo (2021).

Especificamente para o grupo de controle, registrou-se crescimento de 29,5% para a acumulação ampliada e 5,8% para a acumulação simples na comparação da primeira e última operações. Verificou-se, no grupo de controle, que 49,1% dos clientes que possuíam seus negócios para subsistência passaram a pertencer à categoria de acumulação ampliada, ou seja, quase metade dos clientes que possuíam até três operações apresentaram melhorias significativas na administração do negócio já nas primeiras renovações dos empréstimos.

3.2.2 Estrutura física do negócio e ponto próprio

Relativamente à estrutura física do negócio, em que é classificado o tipo de local que o cliente exerce suas atividades, verificou-se incremento no número daqueles que exercem suas atividades na própria casa, 5,0% no grupo de tratamento e 1,6% para o grupo de controle, na comparação com a primeira operação. Na posição final de cada tomador de crédito (depois), 80,7% do grupo de tratamento exercia suas atividades na própria casa (51,3%) ou atendiam em domicílio (29,4%). Uma proporção semelhante é percebida no grupo de controle, em que 81,7% dos clientes do Crediamigo exerciam suas atividades na própria casa (54,1%) ou prestavam serviço em domicílio (27,6%), vide Gráfico 3.

Gráfico 3 – Estrutura física do negócio

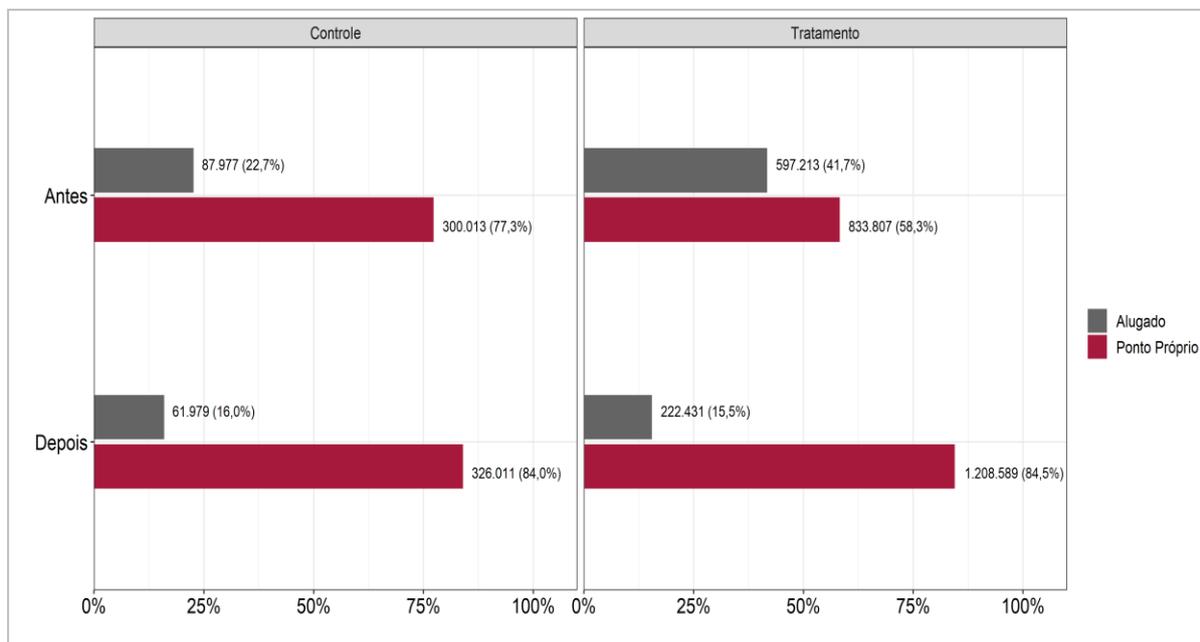


Fonte: Base de dados do Crediamigo (2021).

As atividades na própria casa e serviços em ponto comercial obtiveram variação positiva na comparação entre a primeira e última operações. No caso do grupo de tratamento, verificaram-se 34.685 clientes a mais exercendo suas atividades na própria casa em comparação com a primeira operação. Em relação ao ponto comercial, 5.458 clientes passaram a exercer suas atividades nessa categoria. O grupo de controle também apresentou semelhante tendência.

O número de pontos alugados também caiu para ambos os grupos na comparação entre a primeira e a última operação. O grupo de tratamento registrou queda de 62,8% e o de controle declínio de 29,6%. Por outro lado, o grupo de tratamento apresentou aumento mais significativo no número de clientes com ponto próprio (44,9%), enquanto o grupo de controle também exibiu crescimento de 8,7% (Gráfico 4).

Gráfico 4 – Composição de clientes por ponto do negócio



Fonte: Base de dados do Crediamigo (2021).

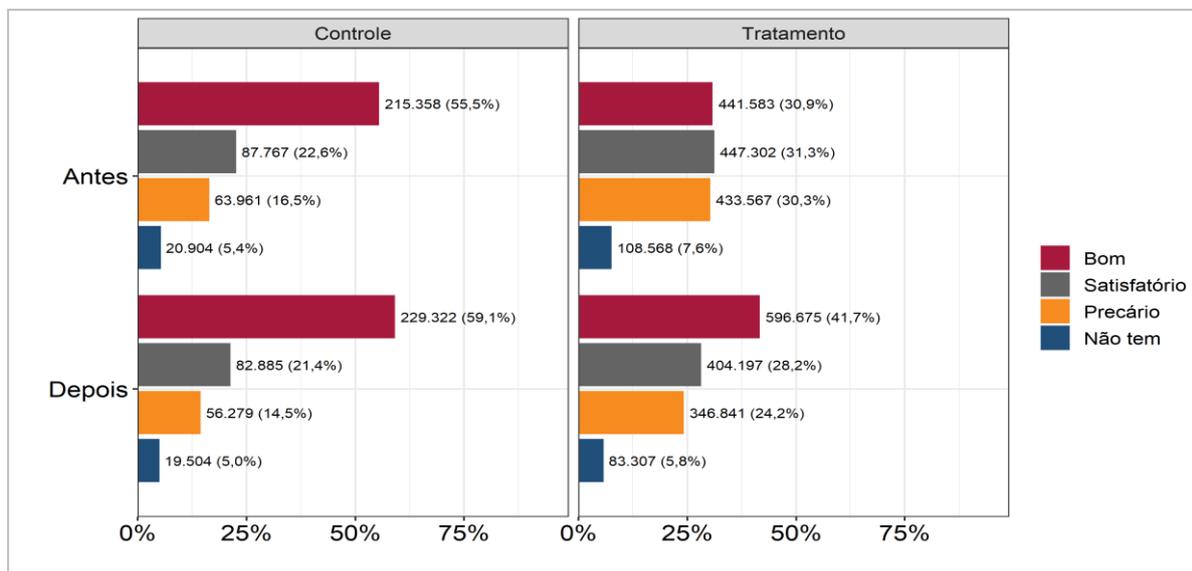
3.2.3 Controles administrativos

Observando os controles administrativos (Gráfico 6), em que se verifica como o cliente realiza a administração do micronegócio, constatou-se que ocorreu melhoria nessa percepção na comparação entre a primeira e a última operações.

No grupo de tratamento, por exemplo, o número de clientes em cada uma das categorias (bom, satisfatório e precário) é semelhante, entre 30,0% e 31,0%. O percentual de clientes que informaram ter controles administrativos “bons” saltou de 30,9% na situação antes para 41,7% após a exposição ao Programa Cradiamigo, enquanto houve redução na quantidade de clientes que mantinham controles administrativos satisfatórios e precários (Gráfico 6).

Também foram observadas melhorias nos controles administrativos do grupo de controle. Entretanto, as variações foram em menor magnitude que as observadas no grupo de tratamento.

Gráfico 5 – Controles administrativos



Fonte: Base de dados do Crediamigo (2021).

3.2.4 Emprego

No que se refere à quantidade de empregos nos micronegócios, observou-se que houve crescimento de 62,8% entre as situações inicial e final. Os empregos observados na situação inicial (primeira operação) foi de 478.391, considerando os dois grupos em conjunto (controle e tratamento). Após a última operação, observou-se que o número de empregos havia subido para 778.808, perfazendo incremento de 62,8% entre os dois períodos (Tabela 6).

O percentual de trabalhadores que não pertencem à família do tomador de crédito aumentou 91,8%, incremento de 104.597 empregados, na comparação entre o momento inicial e o final. A participação dos trabalhadores não familiares no emprego total gerado pelos micronegócios aumentou 4,3 pontos percentuais, passando de 23,8% na situação inicial para 28,1% no instante final (Tabela 6).

Tabela 6 – Geração de emprego

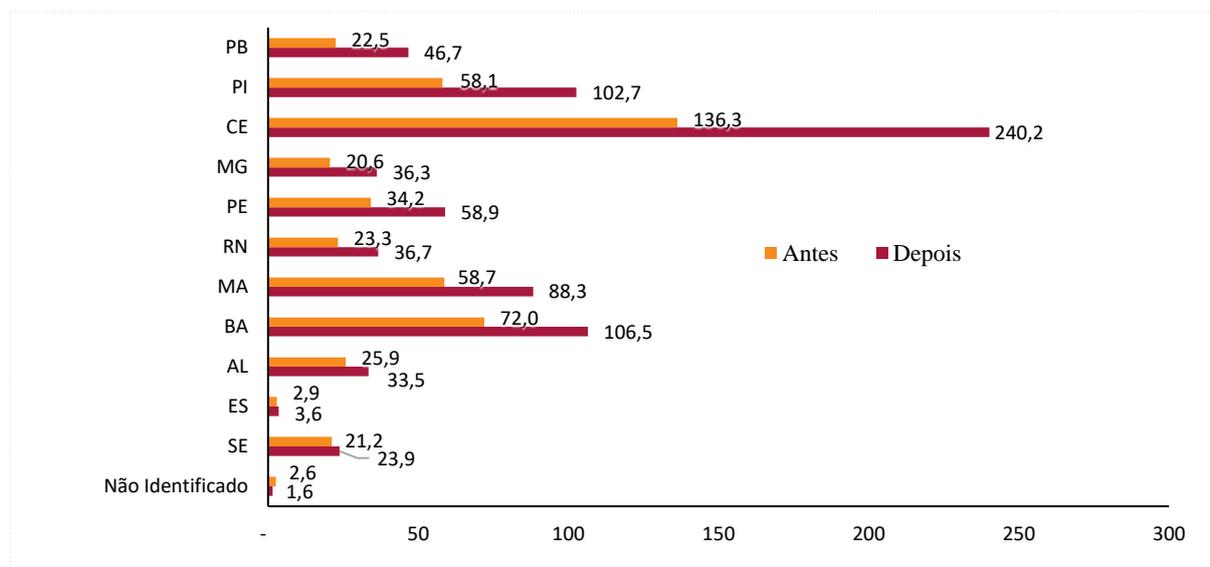
Grupo	Período	Não Familiares (A)	Total de Empregos (B)	A/B	Var. % - Não Familiares	Var. % - Emprego Total
Controle	Antes	31.899	104.056	30,7%	-	-
	Depois	55.564	173.032	32,1%	74,2	66,3
Tratamento	Antes	81.988	374.335	21,9%	-	-
	Depois	162.920	605.776	26,9%	98,7	61,8
Total	Antes	113.887	478.391	23,8%		
	Depois	218.484	778.808	28,1%	91,8	62,8

Fonte: Base de dados do Crediamigo (2021).

Em relação aos grupos avaliados, o número de empregados cresceu 61,8% no grupo de tratamento, aumentando para 605.776 ante 374.335 na situação inicial, enquanto o aumento no grupo de controle foi de 66,3%, evidenciado pelo crescimento de 104.056 para 173.032 no número de empregos entre os dois momentos avaliados.

Como pode ser visto na Tabela 6, a participação de trabalhadores não familiares na situação final (depois) foi maior no grupo de controle (32,1%) em comparação com o grupo de tratamento (26,9%), embora a expansão dos trabalhadores que não pertencem à família do tomador de crédito tenha apresentado um crescimento significativo de 98,7%, representado pelo aumento do número de empregos de 81.988 para 162.920 entre os dois momentos. No caso do grupo de controle, esse aumento foi de 74,2%, com elevação de 31.899 empregos na situação antes para 55.564 na situação depois.

Gráfico 6 – Geração de emprego por Estado - Em Milhares



Fonte: Base de dados do Crediamigo (2021).

Avaliando a quantidade de empregos nos estados pertencentes à área de atuação do BNB, tem-se que Ceará (240,2 mil), Bahia (106,5 mil) e Piauí (102,7 mil) são as unidades federativas que possuem a maior quantidade de trabalhadores nos micronegócios contemplados pelo Crediamigo. Em seguida, tem-se os estados do Maranhão (88,3 mil), Pernambuco (58,9 mil), Paraíba (46,7 mil), Rio Grande do Norte (36,7 mil), Minas Gerais (36,3 mil), Alagoas (33,5 mil), Sergipe (23,9 mil) e Espírito Santo (3,6 mil).

Tabela 7 – Variação no número de emprego por estados da área de atuação do BNB

Estados	Var %
Paraíba	107,5
Piauí	76,6
Ceará	76,3
Minas Gerais	75,7
Pernambuco	72,4
Rio Grande do Norte	57,9
Maranhão	50,3
Bahia	47,8
Alagoas	29,5
Espírito Santo	25,0
Sergipe	12,3
Não Identificado	-40,4
Total	62,8

Fonte: Base de dados do Crediamigo (2021).

Ademais, como pode ser visto na Tabela 7, todos os estados registraram incremento no emprego gerado pelos micronegócios, destacando-se o crescimento nos estados da Paraíba (+107,5%), Piauí (+76,6%), Ceará (+76,3%), Minas Gerais (+75,7%) e Pernambuco (72,4%), todos com crescimento acima de 70% na comparação com o a situação anterior.

4 Considerações finais

Os empecilhos para acessar capital produtivo nos países em desenvolvimento são considerados uma das causas da pobreza de parte significativa de suas populações. A ausência de ambientes institucionais e operacionais dificulta o acesso de segmentos mais vulneráveis aos serviços financeiros, em particular, ao crédito.

O Crediamigo, considerado o maior Programa de microcrédito produtivo e orientado da América do Sul, tem se revelado uma experiência exitosa de microcrédito urbano. O Programa tem permitido o acesso da população de baixa renda ao crédito. Destaque para a metodologia de aval solidário utilizada no Programa, na qual, o cliente não necessita dispor de garantias individuais para receber o crédito. Os empréstimos são avalizados por todos os membros do grupo, três a dez microempresários, ao qual o cliente pertence.

O presente estudo analisou as principais características dos clientes do Crediamigo. Para isso, foram separados os beneficiários do Programa em dois grupos, tratamento e controle, a partir do número de operações efetuadas de cada cliente. Após a criação destes grupos, analisou-se a evolução das condições socioeconômicas dos clientes e de seus micronegócios em dois momentos no tempo.

Até a terceira operação de empréstimo (grupo de controle), não foram percebidos incrementos reais nas rendas dos clientes entre a situação inicial (antes) e situação final (depois). Na

verdade, observou-se retração de 10,2%. Em contrapartida, os clientes que renovaram o microcrédito por mais de três vezes (grupo de tratamento) obtiveram ganhos reais em suas rendas, principalmente no Lucro Operacional, variação positiva de 9,3%. Também é perceptível um efeito transbordamento nas outras rendas, considerando-se que para o grupo de tratamento ocorreu crescimento real de 8,6%.

Esse resultado sugere que a permanência no Programa, por meio das renovações das operações, traz ao beneficiário, não apenas um acréscimo no lucro operacional do seu empreendimento, mas também uma redução na dependência de receitas oriundas de outras atividades (receitas não operacionais), fazendo com que a renda derivada do negócio ganhe maior importância na participação na renda total dos clientes.

Em termos espaciais, em que é observada a geração de renda por Unidade Federativa, os clientes do grupo de tratamento registraram crescimentos reais em suas rendas. O Ceará apresentou o maior crescimento no Lucro Operacional (21,8%), seguido dos estados do Rio Grande do Norte e Piauí com incrementos, respectivamente, de 11,6% e 10,1%. Na sequência, aparecem Minas Gerais (9,1%), Espírito Santo (7,2%), Bahia (6,0%), Alagoas (3,5%), Maranhão (3,2%) e Pernambuco (2,7%). Por sua vez, os piores desempenhos em termos de Lucro Operacional ficaram por conta dos estados da Paraíba (-0,7%) e Sergipe (-5,0%) que registraram declínios na variável Lucro Operacional.

Ademais, conforme o levantamento das características dos clientes do Programa, a maior participação de mulheres na tomada de crédito, o número expressivo de clientes solteiros na amostra e a média de 3,5 residentes na unidade familiar corroboram para a percepção de que um número significativo de clientes do Crediamigo venha a ser mães solteiras na faixa etária de 25 a 44 anos. Referida característica eleva a importância do Programa no sentido de contribuir para o empoderamento e independência financeira das mulheres.

Também foi possível verificar uma melhora no nível de estruturação dos negócios dos beneficiários no instante de tempo atual (depois), com efeitos significativos para o grupo de tratamento. Os resultados apontaram que, no instante de tempo inicial, pouco menos de 10% dos clientes do grupo de tratamento tinham um nível de estruturação de seu negócio categorizado como acumulação ampliada. Porém, essa proporção aumenta após a exposição ao microcrédito; observou-se um crescimento de 202.779 novos clientes nessa categoria, destes, 130.166 (64,2%) são clientes que na primeira operação tinham o micronegócio para subsistência (acumulação inicial).

Quanto aos controles administrativos, verificou-se uma melhora na percepção do beneficiário quanto a sua própria capacidade de administrar o seu micronegócio. No grupo de tratamento, por exemplo, o número de clientes em cada uma das categorias (bom, satisfatório e precário) é muito parecido, entre 30,0% e 31,0%. O percentual de clientes que informaram ter controles administrativos “bons” saltou de 30,9% na situação antes para 41,7% após a exposição ao Programa Crdiamigo, enquanto houve redução na quantidade de clientes que mantinham controles administrativos satisfatórios e precários.

Acerca da geração de empregos, a quantidade de empregados observados na situação inicial (primeira operação) foi de 478.391, considerando os dois grupos em conjunto (controle e tratamento). Após a última operação, observou-se que o número de empregos havia subido para 778.808, perfazendo incremento de 62,8% entre os dois períodos.

O percentual de trabalhadores que não pertencem à família do tomador de crédito aumentou 91,8%, incremento de 104.597 empregados, na comparação entre os momentos iniciais e final. A participação dos trabalhadores não familiares no emprego total gerado pelos micronegócios aumentou 4,3 pontos percentuais, passando de 23,8% na situação inicial para 28,1% no instante final.

Em relação aos estados da área de atuação do BNB, todos registraram um incremento na geração de emprego nos micronegócios, com destaque para as unidades federativas que obtiveram crescimento acima de 70%, ou seja, Paraíba (+107,5%), Piauí (+76,6%), Ceará (+76,3%), Minas Gerais (+75,7%) e Pernambuco (+72,4%). Na faixa intermediária, com crescimentos entre 30% e 69%, encontram-se os estados do Rio Grande do Norte (57,9%), Maranhão (50,3%) e Bahia com 47,8% de crescimento no número de empregos. Os estados com desempenho abaixo de 30% foram Alagoas (29,5%), Espírito Santo (25,0%) e Sergipe, cujo crescimento no número de empregos foi de apenas 12,3%.

Referências

BNB. **Relatório 2021**: programas de microfinanças do Banco do Nordeste. Fortaleza: BNB, 2021.

Disponível em: <https://bit.ly/30t0KH5>. Acesso em: 12 jun. 2022.

DOS SANTOS, P. S.; MOREIRA, R. B. Determinantes do crédito: uma análise do programa nossocredito do Espírito Santo de 2013 a 2015. **DRd - Desenvolvimento Regional em Debate**, v. 10, p. 175-195. 2020.

DUFLO, E. **Women empowerment and economic development**. NBER Working Paper n. 17702. Dec. 2011.

RIGHETTI, C. C. B. **Efeitos do microcrédito na geração de renda em microempreendimentos**: avaliação de impactos do programa real microcrédito. Disponível em: <http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/2576/71050100663.pdf?sequence=3>. Acesso em: 29 jul. 2022.

SEN, A. **Desenvolvimento como liberdade**. Tradução Laura Teixeira Mota. 1 reimp. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.