

## MICROCRÉDITO, DÁDIVA E NARRATIVAS: ESBOÇOS INTERPRETATIVOS SOBRE O PROGRAMA CREDIAMIGO POR MEIO DE HISTÓRIAS DE VIDA

### *MICROCREDIT, GIFT AND NARRATIVES: SKETCHES ON THE INTERPRETIVE PROGRAM CREDIAMIGO THROUGH STORIES OF LIFE*

RAUL DA FONSECA SILVA THÉ<sup>1</sup>

Recebido em: 31/07/2012

Aprovado em: 13/02/2013

#### RESUMO

Este trabalho consiste em um estudo interpretativo sobre as práticas da política pública de microcrédito, enfocando o Programa de microcrédito do Banco do Nordeste, o Crediamigo, e as visões de desenvolvimento nele contidas, a fim de compreender como se dá o processo de distribuição de renda, vinculado à operação de fomento ao trabalho e de refletir sobre as questões relevantes do trabalho neste processo. O objetivo deste trabalho é vislumbrar, em material empírico, eminentemente, etnográfico e multidisciplinar, as interpretações e os pontos de vista dentro da narrativa do sujeito abarcado pela política, e esboçar uma interpretação a partir do conceito de dádiva de Marcel Mauss, refletindo acerca das ações, dos limites e das possibilidades do Crediamigo e considerando seus impactos socioeconômicos sobre distintos grupos sociais, diante de um contexto macroeconômico e político paradoxalmente excludente. O método adotado, neste estudo, consistiu na construção interpretativa da história de vida de uma cliente do Programa Crediamigo. Como conclusão, a pesquisa aponta a afirmação de um desenvolvimento econômico por parte dos tomadores de crédito, porém, próximo à lógica de mercado.

**Palavras-chave:** Banco do Nordeste; Microcrédito; Dádiva; História de Vida; Políticas Públicas.

#### ABSTRACT

*This work is a study on the interpretive practices of public policy on microcredit, focusing on microcredit program the of Banco do Nordeste, Crediamigo, and the visions of development contained therein, in order to understand how the process of the income distribution, tied to the operation of the fostering work and reflect on issues relevant work in this process. The objective of this work is too empirical material, eminently, ethnographic, multidisciplinary, interpretations and points of view within the narrative of the subjects encompassed by the policy, and outline an interpretation from the concept of donation of Marcel Mauss, reflecting about the actions, the limits and possibilities of Crediamigo and considering the socioeconomic impacts on different social groups, facing a macroeconomic and political paradoxically exclusionary. The method used in this study consisted of interpretative construction of the life story of a client program Crediamigo. In conclusion, the research points to assertion economic development the part of borrowers, however near the market logic.*

**Keywords:** Banco do Nordeste; Microcredit; Gift; Stories of Life; Public Policy.

#### 1 Introdução

Recentemente, tem-se apresentado, no meio acadêmico nacional e internacional, cada vez mais discussões e iniciativas acerca do conjunto das microfinanças. No âmbito da economia solidária, mostram-se diversas ações com o objetivo de construir igualdade

econômica e social, aplicando-as, na economia, de modo a constituir uma verdadeira igualdade de condições. Além disso, a própria economia (bancária) mundializada, que se volta para os mercados excluídos do consumo de seus produtos, vem sendo repensada através de discursos baseados na inclusão socioeconômica (CHESNAIS, 1996).

<sup>1</sup> Graduando em Ciências Sociais pela Universidade Federal do Ceará (UFC), Brasil. E-mail: raulsilvathe@gmail.com.

Dentre estas iniciativas das microfinanças, encontram-se, também, os programas de microcrédito, que são apresentados como alternativas para políticas de emprego e renda direcionados para camadas sociais em situação de exclusão socioeconômica. As microfinanças relacionam-se fortemente com políticas de desenvolvimento empregadas em diversos países, dentre eles, no Brasil (GUSSI, 2009).

Esta pesquisa partiu da inserção de seu autor no Programa Institucional de Bolsas de Iniciação Científica (PI-BIC) através de um projeto de pesquisa sobre o Crediamigo. Para esta pesquisa, conduziu-se uma investigação empírica focando em clientes da Unidade Montese do Banco do Nordeste do Brasil<sup>2</sup>, localizada na cidade de Fortaleza, no Ceará. Tal escolha foi motivada pela sua localização, pela quantidade de clientes de tal unidade e por ter sido esta a primeira unidade de microcrédito do BNB.

Silva (2010), em sua dissertação sobre a avaliação dos impactos do Programa Crediamigo sobre a vida dos clientes, abriu caminhos para o aprofundamento, em termos metodológicos, de discussão e de interpretações sobre o assunto, além de ter aberto caminho para a compreensão de políticas públicas através do estudo e da interpretação de histórias de vida narradas pelos clientes deste Programa. Durante o processo continuado de pesquisa, dentro do citado projeto, foi possível trabalhar com os dados de questionários de cunho qualitativo, produzidos por Silva em sua dissertação, o que proporcionou um conhecimento prévio sobre o campo empírico a ser estudado, além de ter facilitado a escolha da cliente, a qual se apreendeu a narrativa que será apresentada neste trabalho.

O projeto, em que esta pesquisa está inserida, resultou em inúmeros trabalhos (SILVA, 2010; GUSSI, AL-

MEIDA, THÉ, 2012; THÉ, ALMEIDA, 2011; GUSSI, SILVA, 2011), que permitiram um aprofundamento no campo empírico, sobretudo, por meio dos questionários com questões abertas, através dos quais foi possível apreender aspectos qualitativos sobre os clientes do Crediamigo, visando realizar uma interpretação do programa em questão.

Dessa forma, pretende-se interpretar as lógicas de desenvolvimento inseridas nos programas desse gênero, formulados pelos técnicos executivos<sup>3</sup> das instituições de planejamento no que tange às ideias acerca de desenvolvimento, tanto econômico quanto social, no contexto da inclusão no quadro da exclusão. Para tanto, tomou-se, para pesquisa e discussão, o programa Crediamigo, Programa de Microcrédito Produtivo Orientado do Banco do Nordeste do Brasil S/A. Buscou-se entender o emprego, feito por este conhecido banco de desenvolvimento econômico, das práticas e metodologias das microfinanças, além de descobrir, através dos discursos dos clientes, como se dão as relações com o banco e com as práticas (“custos” e “benefícios”) do microcrédito.

Este artigo está dividido em seções que pretendem apresentar, da melhor maneira possível, o conhecimento construído no processo da pesquisa que dá substrato para este trabalho. Primeiramente, será apresentado o percurso metodológico a que a pesquisa dedicou-se. Em seguida, será feita a apresentação do Programa Crediamigo, em exame neste trabalho. Posteriormente, será analisado o conceito da dádiva e as possibilidades de uso deste para compreender a realidade das sociedades contemporâneas. Finalmente, serão estabelecidas aproximações teórico-empíricas, observando-se as relações entre a histórias de vida construída durante a pesquisa de campo e o conceito de dádiva.

<sup>2</sup> Atualmente, o Banco do Nordeste do Brasil S.A. identifica-se pelo nome completo, Banco do Nordeste do Brasil, ou pelo nome comercial, Banco do Nordeste. A sigla é usada, somente, para citações de publicações. Assim, optou-se por usar os termos “Banco” ou “Banco do Nordeste” para referir-me à citada entidade.

<sup>3</sup> No caso do Banco do Nordeste, tem-se uma centralidade destes técnicos no Escritório Técnico de Estudos Econômicos do Nordeste (ETENE).

## 2 Método

A escolha dos clientes, para a presente pesquisa, foi feita a partir de questionários, elaborados por Silva (2011), que foram aplicados para fins de geração de dados. Com base nos dados socioeconômicos levantados, foram escolhidos os sujeitos que seriam entrevistados. Assim, a partir dessa abordagem socioantropológica, o estudo pautou-se por procedimentos exclusivamente qualitativos de coleta dos dados, através de entrevistas abertas que focaram, prioritariamente, a compreensão das narrativas, trajetórias e histórias de vida dos indivíduos de baixa renda vinculados ao programa. Foram, então, selecionados os clientes da unidade citada, o programa Crediamigo, que se enquadram no nível de subsistência e que ingressaram no programa há, pelo menos, três anos.

Dessa forma, através da realização de um encontro da História com a história, a partir das noções propostas por José de Souza Martins (2002), nas quais o autor busca trabalhar sobre processos sócio-históricos mais gerais (em termos das explanações de interpretações e conjunturas históricas aceitas institucional e academicamente) e os processos e as trajetórias dos esquecidos ou dos que são conduzidos historicamente à figura de “insignificantes”, este estudo focaliza a trajetória de vida dos clientes do Crediamigo.

Além disso, este estudo visa discutir a escolha por uma abordagem mais objetiva sobre os tomadores de crédito, usando o termo “cliente”. Este termo é empregado pelo Banco do Nordeste<sup>4</sup> (2012a.; 2012b.) e pelo fundador da metodologia do *Grameen Bank*, a qual é usada pelo Banco, Muhammad Yunus (YUNUS, 2008; SPIEGEL, 2010) em contraponto a uma abordagem baseada no termo “beneficiário” que, como afirma Santos (2007), apresenta um teor profundamente paternalista. O contra-

<sup>4</sup> Em todos os Relatórios (dos últimos sete anos, de 2005 a 2011), o Banco do Nordeste trata as pessoas que tomam os empréstimos e mantêm carteiras ativas como clientes.

ponto dessas abordagens figura, nitidamente, no que diz respeito ao modo como é visto o sujeito que é incluído, por um lado (“cliente”), é visto como produtor ativo das mudanças e dos investimentos, por outro (“beneficiário”) é visto como receptor de benefícios, ou seja, de forma passiva. Tratando-se de relações financeiras e monetaristas, passa a ser necessário entender o sujeito inserido no contexto da tomada de crédito de forma mais objetiva e ativa, tornando expressas as práticas adotadas e as relações entre sujeitos e entre sujeitos e a instituição do Banco, estabelecidas neste contexto.

Mesmo que nos discursos, tanto dos clientes como dos técnicos ou assessores de crédito, encontre-se o entendimento sobre o microcrédito de forma diferente, faz-se necessário direcionar o entendimento, aqui proposto, a fim de apresentar com rigor o material apreendido durante a pesquisa.

## 3 O microcrédito do Banco do Nordeste: o Crediamigo

O Programa Crediamigo é o programa de microcrédito do Banco do Nordeste, em funcionamento desde 1998<sup>5</sup>. Este é fruto de uma ação pioneira de um banco público do Brasil, o qual conta com o apoio do Governo Federal e de parceiros internacionais. O programa abrange toda a área de atuação do Banco<sup>6</sup> (Região Nordeste, Norte de Minas Gerais e Espírito Santo, além de Brasília, Belo Horizonte e Rio de Janeiro), contando com quase 1.500.000 clientes ativos. Uma das características básicas do Programa Crediamigo é a garantia relacionada ao aval solidário para os empréstimos, com valores que variam de R\$ 100,00 a R\$ 6.000,00, de acordo com a necessidade e o porte

<sup>5</sup> Para referência, em 1997, foi lançado o projeto-piloto, implantando cinco unidades do Crediamigo e lançando o produto Giro Solidário (BNB, 2012b).

<sup>6</sup> Isso se deve ao fato de que a Região Nordeste passa a ser pensada politicamente a partir dos anos 1960, pela Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE), devido à incorporação geopolítica, à Região, dos estados do Maranhão e da Bahia, além do norte de Minas Gerais e do Espírito Santo (FURTADO, 1997).

do negócio geridos pelos tomadores de crédito (BNB, 2012a.; 2012b.)

Destes cerca de 1.500.000 clientes ativos, dentre esses, 1/3 reside no Estado do Ceará (cerca de 331.000 clientes), estado em que o Programa foi lançado. Em Fortaleza, *locus* a ser pesquisado, o Programa conta com três unidades (Centro, Montese e Bezerra de Menezes), distribuídas, entre os assessores de crédito, para a cobertura de toda a área metropolitana.

Dados relevantes para a compreensão da atuação do Crediamigo, encontram-se na preferência do Programa pelos clientes que tem menor possibilidade de inclusão no sistema bancário. Portanto, 66,2% do total de clientes ingressam no nível de subsistência<sup>7</sup> (BNB, 2012b) ou na condição de *survivor* (autoempregado, por falta de alternativa) (SANTOS, 2007), demonstrando a faixa de atuação do Programa.

O Crediamigo segue a metodologia adotada pelo *Grameen Bank* (em português, Banco da Aldeia), criado por Muhammad Yunus como uma alternativa para o combate à pobreza, através da utilização de métodos práticos, como o grupo de aval solidário (no qual todos os componentes do grupo avaliam uns aos outros, cabendo, assim, a todos, a cobrança dos pagamentos), da preferência por clientes do gênero feminino, a implantação, nos negócios dos clientes, das noções de transparência, de ética, de inovação e de variedade (BNB, 2012b.; YUNUS, 2008; SPIEGEL, 2010, p. 26 - 56). Estas preferências apresentam-se como aspectos necessários para a viabilidade do combate à pobreza e à exclusão, fazendo com que o apoderamento de recursos monetários por famílias de baixa renda realize uma mudança efetiva na vida dos clientes. A preferência pelo gênero feminino dá-se pelo fato de que, reconhecidamente, a partir da experiência operacional, as mulheres

apresentam maior apreço pelo reforço das finanças familiares e executam aplicações mais seguras para a futura geração.

Pode-se encontrar dentro do conjunto dos clientes deste Programa, uma busca pelo produto Giro Solidário<sup>8</sup>, o que reforça a perspectiva de Santos (2007) acerca da caracterização dos clientes que verdadeiramente tomam o microcrédito para a constituição de capital de giro.

Diante da conjunção entre o produto ofertado, o Crediamigo, e as características dos tomadores de crédito, surge, no processo prático, a noção da “bancarização”, pois o público alvo deste Programa encontra-se em um nível de renda que os exclui do sistema bancário, marginalizando-os. A própria participação do cliente no grupo solidário para a tomada do empréstimo faz com que este tenha de abrir uma conta (BNB, 2012a.), instrumento de uma inclusão no quadro da exclusão bancária.

Neste sentido, Santiago (2001) apresenta resoluções que se identificam com o quadro proposto, já que, na Conferência de Hannover (1993), sobre os trabalhadores informais e a falta de crédito para o público de baixa renda encontrou-se um caminho alternativo que apontou para o microcrédito para segmentos “bancarizáveis” desta população. Dessa mesma maneira ocorreu com o Crediamigo, que se identifica fortemente com as classes de renda baixa e quase sempre tem, por tomadores de crédito, trabalhadores do mercado informal.

#### 4 O microcrédito como dádiva: apontamentos teóricos do campo

O Crediamigo é, de fato, um sistema totalmente inserido na economia. Este Programa baseia-se, para atingir seu desenvolvimento, inexoravelmente, na economia capitalista, nos meca-

<sup>7</sup> Para o *self-employed* (autoempregado), a que se referem Santos e Nitsch (2001), o microcrédito cumpriria uma tarefa social, como instrumento, de forma indireta, de combate à pobreza, ao mesmo tempo em que fomenta o desenvolvimento.

<sup>8</sup> Capital de giro para empreendedores com pelo menos seis meses de atividade, que estejam inseridos em um grupo de três a dez pessoas, já que a garantia é focada no aval social, e que tenham um prazo de doze meses para restituir os empréstimos tomados (BNB, 2012a.).

nismos e nos pressupostos desta. Suas consequências – de bem-estar social, de geração de emprego e renda e de remoção de indivíduos da linha da pobreza e das classes econômicas mais baixas – pautam-se por uma expansão dos mercados, por uma inclusão devido ao consumo ou, ainda, por uma maior possibilidade de consumo, que ampliaria as condições tanto do próprio conjunto da praça econômica quanto dos indivíduos.

Mas, apesar disso, compreende-se, aqui, o microcrédito como dádiva para evitar “assim pensar os fatos econômicos como se fossem fatos puramente econômicos” (LANNA, 2000, p. 188) e reafirmar “que a essência do dom é o próprio laço social” (GONÇALVES, 2009, p. 242). Assim, torna-se possível interpretar todos os significados embutidos na e correlacionados à dinâmica das relações da tomada de crédito.

#### 4.1 Entendendo o conceito de dádiva

Marcel Mauss (2003), em **Ensaio Sobre a Dádiva** (publicado pela primeira vez em 1925), constrói o conceito de dádiva, tão caro ao pensamento antropológico, e discute todos os seus ângulos, colocando-a como um fato social total, em que se observa todo o complexo da sociedade de uma só vez, incluindo suas instituições, seus sentimentos e sua organização. O autor revela, dessa forma, um princípio para o estabelecimento do “todo” nas sociedades<sup>9</sup>: com a noção de honra, a partir de regras de generosidade em que se busca entesourar tudo para, então, tudo gastar, no todo do clã por todos, por tudo o que possui e por tudo que faz etc. Com horizonte em um interesse concreto do todo social de suprir e satisfazer interesses mutuamente.

Partindo dessa visão de Mauss, nas sociedades estudadas e nas circunstâncias de aplicação e expressão destes fatos sociais, vê-se que, ao mesmo tempo e de uma só vez, estas sociedades apresentam diferentes instituições e

<sup>9</sup> Referindo-se e tendo estudado as sociedades “menos complexas”, os direitos romano e germânico.

questões jurídicas, econômicas, religiosas, mitológicas, xamanísticas, morais, políticas, familiares, estéticas, da morfologia social etc. Isso aponta para uma composição complexa destas sociedades, em que o fundamento do sentimento coletivo dá-se todo de uma só vez.

Assim sendo, os sistemas sociais inteiros, ou seja, em que se verificam os fenômenos e fatos sociais totais, são mais universais do que diversas instituições ou do que os diversos temas dessas instituições, pois englobam o grupo social inteiro e todo o seu comportamento, do movimento da totalidade da sociedade. Além disso, a dádiva evidencia-se pelas obrigações de “dar – receber – retribuir”, trinômio que revela toda a marcha da troca-dádiva em sua essência, coercitividade e totalidade, expressando também o *potlatch* (que se trata de uma das modalidades desta troca). Entende-se, assim, que a construção de uma vida social versa sobre um constante dar e receber. Pela visão de Gonçalves (2009, p. 124), compreende-se que, nas sociedades contemporâneas, o “dar, inicialmente, parece instituir uma relação dupla entre o doador e aquele que recebe; porém o dom institui uma assimetria: aquele que recebe se torna devedor”.

Mauss “mostra ainda como, universalmente dar e retribuir são obrigações, mas organizadas de modo particular em cada caso” (LANNA, 2000, p. 175), demonstrando a importância desta particular apreensão, já que a retribuição é social e culturalmente colocada e assume diferentes formatos, uma vez que cada sociedade tem sua forma e maneira de instituir esta retribuição. Sem esquecer-se que a obrigação moral de retribuição tem existência em todas as sociedades estudadas pela ciência antropológica.

Lanna (2000, p. 178), refletindo sobre o pensamento maussiano, afirma que uma das contribuições do **Ensaio Sobre a Dádiva** é o entendimento de que “trocar é mesclar almas, permitindo a comunicação entre os homens, a intersubjetividade, a sociabilidade” (2000,

p. 178). Marcel Mauss expressa essa ideia ao afirmar que:

A circulação de bens segue a dos homens, das mulheres e das crianças, dos banquetes, dos ritos, das cerimônias e das danças, e até mesmo a das pilhérias e injúrias. No fundo, ela é uma só. Se se dão e se retribuem as coisas, é porque se dão e se retribuem ‘respeitos’ – dizemos ainda ‘gentilezas’. Mas é também porque o doador se dá ao dar, e, ele se dá, é porque ele se ‘deve’ – ele e seu bem – aos outros (2003, p. 128-129)

Ainda quanto à totalidade do social, nota-se que as coisas preciosas têm, em si mesmas, uma virtude produtora, representada pelo seu Signo e Penhor como referência e simbologia<sup>10</sup> de riqueza, magia, religião, da posição e da abundância. O fio condutor do pensamento de Mauss é a questão da “aliança” entre partes, segmentos e indivíduos, dentro de uma sociedade, para construção de um todo social. Conjunta e concomitantemente, Mauss traz, através desta discussão, a noção de contrato, que, para ele, seria universalmente presente. Mas, no momento em o autor generaliza esta noção para o ocidente, ao mesmo tempo a reformula, tendo em vista que as sociedades que estuda compõem contratos de diferentes prismas em relação aos contratos ocidentais, que são não-individuais.

A noção de contrato maussiana desenvolveu-se a partir de Claude Lévi-Strauss, que o coloca em pauta no **Princípio de Reciprocidade**, deixando evidente o quanto dar e receber (são e) estão presentes no contexto das sociedades e das sociabilidades. Nesse sentido, Gonçalves (2009, p. 212-213) coloca que “Lévi-Strauss (1949), em *Estruturas elementares do parentesco*, e Pierre Clastres, em *Sociedade contra o Estado* (1978), reafirmam que aliança

<sup>10</sup> “Isto ocorre porque ‘dar e receber’ implica não só uma troca material mas também uma troca espiritual, uma comunicação entre almas. É nesse sentido que a antropologia de Mauss é uma sociologia do símbolo, da comunicação” (LANNA, 2000, p. 196).

que se instaura a partir da dádiva é a dimensão ontológica da sociedade”.

Por isso, em **Ensaio Sobre a Dádiva**, Mauss retorna a figura do *potlatch* para que se possa visualizar os dois pilares sociais da troca-dádiva, a honra e o crédito, ou seja, o penhor e a asseguuração de um contrato. O autor sugere, também, um *insight* acerca deste crédito, pois entende, como Boas, que o crédito seria “uma manifestação daquilo que concebemos como empréstimo a juros: deve-se sempre dar mais do que se recebeu em um *potlatch* anterior” (LANNA, 2000, p. 184), deixando claro que alguns conceitos da sociedade capitalista, como o pagamento e a dívida, deveriam ser substituídos, mas que se deveria manter o conceito de juros (LANNA, 2000, p. 184).

Assim, Mauss (2003) em sua “Conclusão” passa a abordar as sociedades modernas, enfatizando de forma difusa, e que Lanna (2000) formula de forma mais direta, que “o estudo da dádiva importa para a ‘gestão’ da sociedade moderna” (LANNA, 2000, p. 191). Dentre as medidas de gestão estariam as legislações sociais e de redistribuição estatal de renda, passando pela arrecadação de tributos.

## 5 Aproximações teórico-empíricas quanto ao campo do microcrédito: Crediamigo, uma aproximação

A pesquisa de campo inicia-se com a apreensão de um campo de discussão, de entendimento, e com a busca por um problema de pesquisa focado na economia, mas que abranje, também, a cultura e, evidentemente, a sociedade. Isso ocorre porque, apesar de profundamente inserido no contexto do foco de pesquisa, que é de um Programa de viés econômico, o estudo aborda a subjetividade, os sentidos e os reconhecimentos dos clientes, a partir de um caso paradigmático dentro dos dados obtidos.

A inserção efetiva do pesquisador no campo empírico foi feita a partir

da leitura de questionários, anteriormente aplicados aos clientes da Unidade Montese, por Silva (2010) com dados quali-quantitativos apresentados em sua dissertação. A partir destes dados, escolheu-se os indivíduos que seriam entrevistados para o decorrer da pesquisa, e selecionou-se uma cliente para compreensão das questões postas sobre o(o)s desenvolvimento(s), através de sua narrativa sobre suas interações com a prática do microcrédito. Já que o estudo busca entender qual vertente guia a política pública do microcrédito. Seria um desenvolvimento somente econômico? Ou social com reflexos econômicos? Ou econômico-social? Ou, ainda, uma política focada precisamente na perspectiva social? Dentro desse impasse, as narrativas são de fundamental importância para desvendar o sentido da política pública, por serem um componente do nexo mais simples e mais fundamental dela, que é o cliente.

Assim, surgiu a ideia de constituir uma aproximação entre conhecimento e reconhecimento da parte do cliente entrevistado, abrindo caminho para o contato com os sujeitos na pesquisa. O contato direto e o tempo compartilhado com os entrevistados e a observação dos ambientes com os quais se entrou em contato para o desenvolvimento deste estudo, permitiram uma melhor construção do objeto de pesquisa, já que foi possível observar e aproximar-se das revelações escondidas nos discursos dos entrevistados e em suas significações.

Dessa forma, desde a primeira incursão em campo, ficou explícita a necessidade de constituir uma base sólida de conhecimento *in loco* do objeto e também dos sujeitos sociais. Fez-se necessário, então, evidentemente, a constituição de bases de intersubjetividade para a condução dos trabalhos, o que foi facilitado pela aceitação fácil da cliente anteriormente citada, uma comerciante que, apesar de tímida, sucinta e direta, foi muito receptiva à entrevista e demonstrou uma riqueza de material para

interpretação.

Ao longo das três etapas da entrevista, foi possível apreender e conhecer a história de vida da cliente, sua jornada até entrada no Programa e o seu desenvolvimento particular. Foi de grande importância esclarecer a dinâmica das entrevistas e do que se queria compreender através de seu discurso, iniciando-se pela construção de familiaridade entre a cliente e o entrevistador, a qual foi fortalecida pelo retorno sucessivo a residência da entrevistada. Retornar ao espaço de pesquisa algumas vezes permitiu a compreensão, cada vez mais exata, de que não há um ganho de hábito pelo lugar da pesquisa, mas que, a cada retorno, encontra-se um ângulo novo e uma compreensão mais refinada sobre o meio. Esta situação demonstra, assim, a necessidade do antropólogo de se fazer “estrangeiro profissional”, estando sempre atento ao outro e as suas dinâmicas, tornando-se *outlander*.

Diante do que foi colocado nas entrevistas, foi possível retirar do campo o conceito de dádiva, discutido na seção anterior, que se apresentou durante todo o tempo implícito no discurso em todas as vezes que a cliente referiu-se ao complexo de relações geradas pela tomada de crédito e sua interação com o banco e os assessores de crédito. Isso foi evidenciado pela sua avaliação do programa, feita reiteradas vezes, quando dizia que o Crediamigo “*é bom, mais não é ótimo, não*”, exatamente por se tratar de uma “dívida” ou de um vínculo que a prende com o projeto, seja pela “retribuição” seja pela pressão do grupo.

Buscou-se, então, fazer uma experiência etnográfica sem observação participante, mas sem deixar de trazer a profundidade da trajetória de vida da cliente escolhida. O trabalho de campo foi um estudo realizado através da apreensão das histórias vividas pela cliente, apresentadas por meio de construções discursivas vividas e vivíveis, de interpretações e reinterpretações possíveis.

### 5.1 Uma aproximação interpretativa com o Crediamigo por meio de uma história de vida

Para o presente trabalho, foi escolhido apresentar a história de vida de uma cliente, a qual obteve relativo êxito na tomada de crédito, como experiência paradigmática acerca das relações existentes dentro do Programa Crediamigo. Nesta narrativa, colocam-se, de um lado, as relações intersubjetivas entre os colegas de grupo solidário, as consonantes das relações de troca econômicas e afetivas dentro do grupo e com o Banco do Nordeste, além das sociabilidades geradas, de outro lado, coloca-se a relação da cliente com a instituição do Banco. Esta narrativa é permeada, implicitamente, pelo discurso acerca do escopo do programa, que se apresenta diante do paradoxo existente entre a lógica do dom e a lógica do capital e do mercado.

Assim, a trajetória que se contempla, neste estudo, é de I.F.B., cliente do sexo feminino, que tem 44 anos. A cliente tem uma pequena loja de venda de móveis, utensílios domésticos e roupas de confecção, localizada no térreo de uma casa de dois andares recentemente reformada. O valor do empréstimo feito pela cliente para o investimento no seu negócio é de cerca de R\$ 5.000,00. A cliente entende o Crediamigo com uma ajuda para as dificuldades financeiras de sobrevivência, opinião expressa em seu discurso, que afirma “*Eu acho bom, num chega a ser ótimo não, né?*” (I.F.B.).

Falando de sua história de vida, a cliente lembrou as mudanças de cidades ocorridas da infância até sua firmação na capital, Fortaleza. Falou, também, sobre seus estudos, contando que teve de cursar duas vezes a quarta série do Ensino Fundamental, por conta da estrutura da cidade, que só tinha até o citado ano letivo, em que viveu na infância, e que parou os estudos na sexta, por conta da necessidade de ajudar os pais, trabalhando como empregada

doméstica, e por conta do casamento. Além disso, falou sobre seu o desemprego e do marido e sobre o pouco tempo em que esteve no mercado formal.

Hoje, a cliente vê o microcrédito como algo que vem ajudar em uma “*hora difícil*”, por conta das relações comerciais necessárias ao desenvolvimento de seu negócio, como cheques e reinvestimentos. Comenta, dessa forma:

*Eu acho bom, num chega a ser ótimo não, né?, porque a coisa é pouca. Porque você vê numa loja deste tamanho aqui, com cinco mil reais num dá pá quase nada, né? Mas ajuda às vezes a gente tá com cheque com alguma coisa, aí a gente cobre pra poder pegar mais, né?, porque tem uma do meu filho, que eu ti falei, né?, que ele investe aqui. Às vezes chega numa boa hora, quer dizer, numa hora da necessidade, né?, uma hora é... quando tá tudo bem, né não?. Às vez chega numa hora difícil, às vezes não, porque geralmente a gente tem sempre alguma coisa pendente, a gente que trabalha em comércio cê tá vendendo, mas também tá comprando, né?, em geralmente a gente compra mais é assim mermo, a prazo, no cartão, é no cheque, aí tem que tá cobrindo. (I.F.B.)*

Em relação ao referido grupo solidário, no qual a codependência é vivenciada de formas diferentes pelos integrantes, em que se revelam as dificuldades de relacionamento e de envolvimento de capitais sociais anteriores à tomada do crédito com as questões levantadas pelo dinheiro dos empréstimos. Leva-se, dessa forma, a certos problemas pessoais e desconfianças entre os participantes dos grupos, um exemplo disso, a cliente revela a existência de intersubjetividade entre os colegas de grupo solidário, mesmo que, por vezes, haja silêncios e não ditos ou negações dessa relação dialógica dentro do grupo, como neste exemplo, retirado da fala de I.F.B.: “*Foi eles passaram aí e chamaram, mandaram elas montar o*

*grupo, né?, aí elas me chamaram e graças a Deus o grupo é até bom, saíram duas, eram menos, né?”.*

Assim como as sociabilidades são geradas pelas alianças estabelecidas no grupo solidário por suas trocas afetivas e pelo empenho a credibilidade e a avaliação ao outro, da mesma forma as sociabilidades são geradas durante a operacionalização do programa, seja por um conjunto de trocas econômicas dadas pelo empréstimo, seja pela aliança assimétrica gestada nos contratos, seja pela reafirmação (ou por sua falta) destas alianças através das visitas dos agentes e da operacionalização do programa do apoio. A cliente explícita, da seguinte forma, a falta de apoio estratégico:

*Mas só vem aquela pessoa que visita e pronto. Só vem no dia que é pra fazer, reunir o grupo, conversar, saber quem vai fazer de novo, quem num vai e pronto. Só vem no dia do pedido do crédito, né? e já vem com aquele limite, né? Não existe uma avaliação, num vê se cresceu ou não. (I.F.B.).*

Por outro lado, a cliente revela qualidades fundamentais do Crediamigo, que estão, propriamente, na estrutura do Programa. Isso se dá porque o Programa visa o acesso do setor popular, em que atua, a meios creditícios. Conforme o trecho, a seguir transcrito, da entrevista feita com I.F.B., percebe-se que a cliente expressou repetidas vezes o caráter de oportunidade e de ajuda que o Programa apresenta. Assim, coloca o próprio Crediamigo sob a perspectiva de suplementar as práticas econômicas produzidas anteriormente e de orientar uma sobrevivência vinculada. I.F.B. coloca-se da seguinte forma:

*O Crediamigo dá oportunidade pro pequeno crescer, na hora que ele empresta pro pequeno crescer, ele tem, vê que quando o pequeno cresceu um poquim a mais, que aquela pessoa... eu acho assim... que era pra ter mais*

*um pouco de oportunidade... porque eles continua pouco, continua poquim, mingudadim, entendeu? Aquela coisa minguada, por exemplo, o empréstimo é uma ajudazinha... pra ajudar uns diazinha. Num olha pra gente... “ah, ele cresceu” e dar maior oportunidade. E olhe que eu tô com essa loja aqui, desde o finalzim de 2008, então eu esperava que o banco fosse... entendeu? A gente espera, mas é uma coisa boa, de mal num tem nada pra falar (I.F.B.).*

Partindo deste discurso sobre o Crediamigo, é possível perceber a relação construída entre a instituição do Banco e suas relações de assimetrias, além da importância que a cliente dá ao programa em sua vida e em seu negócio, demonstrando sua interpretação sobre o programa e as operacionalizações feitas a seu favor pelo Banco.

Nesse sentido, em sua fala, I.F.B. coloca a importância do programa em sua vida, em seu trabalho, na manutenção de sua sobrevivência e de seu negócio, mas desmistifica a ideia que aparece no discurso institucional quando revela a face instrumental do Programa e sua vertente estritamente material, simbolizada pelo dinheiro. Assim, implicitamente, demonstra-se o paradoxo, revelado dentro da operacionalização do Programa, entre a lógica do dom (alianças, trocas, contratos e retribuições) e a lógica do capital e do mercado. Dessa forma:

*A importância dele é que é um dinheiro vivo, né?, que você pega na hora, porque esse dinheiro que entra no comércio, você num pega todo numa vez... por exemplo, um mês aqui da loja... dê uns quinze a vinte (mil), mas é todo comprometido, é cheque, é cartão, é isso é aquilo, né? a gente compra de... cada lugar que a gente compra, vem uma conta, né? e esse não ele vem pra você já com um destino, né? é diferente, se eu for fazer pra construir ele num vai ser tirado daqui de dentro, então, ele vem,*

*assim, de uma maneira que num dá... um exemplo, “eu tirei das conta”, entendeu? (I.F.B.).*

É assim que a cliente apresenta a realidade vivida e vivível deste Programa, revelando, também, as falhas e qualidades concernentes ao processo social que é o próprio Programa. Nestes traços narrativos apresentam-se algumas possíveis entradas para a compreensão do Programa Crediamigo, bem como demonstra a dificuldade do pequeno varejista que não recebe apoio administrativo e a exaltação do símbolo do dinheiro nesse processo prático, permitindo evidenciar a aplicabilidade da gestão neste programa.

## 5.2 Pensando o Crediamigo a partir da dádiva

Mesmo o Crediamigo e os programas de microcrédito estando profundamente relacionados à economia capitalista, é possível aproximá-los do conceito antiutilitarista da dádiva e criar, a partir deste conceito, um esboço interpretativo sobre a prática da política pública de empréstimos para o estímulo orientado de produção. Pode-se, então, observar, neste contexto, todas as aproximações objetivas que se podem inferir quanto a reflexão e a aproximação entre esta política e o conceito aqui apreciado.

Investigou-se na estrutura, nas práticas e no desenvolvimento do Crediamigo, uma relação entre este e as instituições – tais como econômicas, familiares, morfologia social etc. – estudadas pormenorizadamente por Marcel Mauss (2003). Assim como o **Ensaio Sobre a Dádiva**, obra magna do autor, coloca o conceito da dádiva como questão central de observação, deixa, também, aberturas para pensar e repensar o conjunto das trocas (e as reinterpretções sobre as trocas, a partir do ponto de vista antiutilitarista que a próprio conceito propõe) e o próprio conceito.

Se o fio condutor do pensamento maussiano é noção de aliança entre tribos, grupo ou famílias, pode-se aproximá-la, então, da necessidade, colocada pela metodologia do microcrédito, de gerar grupos de aval solidário, em que os clientes agrupem-se para validar o crédito de todos. Constitui-se, dessa forma, a prática da noção de contrato entre os clientes de um grupo e entre os próprios grupos, e, mais explicitamente, entre um grupo e o Banco, constituindo, de forma concreta, um contrato expresso. Nesse sentido, Gonçalves (2009, p. 123) afirma que o “dom, de fato, funda uma sociabilidade, e esta pode estar ancorada na reciprocidade entre iguais; ou, então, funda uma sociabilidade ancorada na assimetria entre contratantes”.

Apresenta-se, então, a existência da reciprocidade no contexto da sociabilidade, se se observar os grupos e a sua inclusão na vida social e na sociedade, se se observar a aliança entre os grupos e o Banco, representada pela assimetria entre as partes. Fica, assim, patente que interesses mútuos, seja a necessidade de crédito dos tomadores, seja a necessidade de retornos e juros do banco, são colocados pelas partes e de alguma forma, também, são supridos e satisfeitos.

Encontra-se, na operacionalização do Crediamigo, também, uma prática do trinômio revelador da marcha da dádiva, pois há o movimento tátil de percepção do dar, receber e retribuir. Após a organização de um grupo e de sua validação de crédito, o Banco do Nordeste, na figura do programa Crediamigo, “oferece” a dádiva ou concede o crédito, revelando o “dar”. Com o crédito validado, o grupo de clientes “recebe”. Por fim, o “retribuir” é feito de forma a expressar o componente de coercitividade do modelo, que é a obrigação moral do retribuir, uma vez que uma das funções do grupo, já que todos são avaliadores do empréstimo dos outros, é fazer com que todos tenham

responsabilidade com o retorno do dinheiro ao banco, reiterando, cotidianamente, a necessidade do pagamento do “recebido”. Esse sistema constrói, assim, uma sociabilidade, pela aproximação do grupo, e uma intersubjetividade, pelo conhecimento de todos do grupo da situação posta de seus “nanonegócios” (NERI; GIOVANINI, 2005).

Neste contexto visualiza-se a colocação do penhor e da honra no processo de empréstimo, por conta da aquisição de crédito, já que é necessário “penhorar” o próprio nome ao ingressar no Programa, ao avaliar empréstimos de pessoas de um grupo, e é necessário manter a honra, dada a obrigação da retribuição ao Banco. Nesta discussão, Mauss (2003), revendo Boas, discute que o *potlatch* seria uma forma de crédito, já que, como nos juros aplicados, mesmo que de forma minorada no Crediamigo, existe a necessidade de dar mais do que se recebeu, tendo, ambos, penhor e honra, os ângulos de consensualidade e de imposição ou obrigação.

Mauss (2003) coloca que o estudo da dádiva, auxiliaria no entendimento da “gestão” público-social. Dessa maneira, é possível encontrar certa política de distribuição de renda quando esta oferece, ao público, possibilidades de aumento de renda e ampliação do emprego de mão de obra. Por outro prisma, é possível notar que, por ser um programa atuante do Banco do Nordeste, no Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), o Crediamigo revela-se como uma política que procura difundir uma virtude produtora, que é a essência para o pensamento maussiano das “coisas preciosas” ou, mais aproximadamente, que tem valor para mudança na e manutenção da vida social dos grupos.

Percebe-se, assim, nas relações entre indivíduos dentro do grupo solidário e entre o grupo e o Banco, geradas pelos créditos concedidos, o afloramento de múltiplas instituições, como econômicas, familiares e de morfologia

social, que Mauss (2003) observava no fato social total.

A instituição econômica fica evidente pelo nível monetário do empréstimo, pela mudança de relações econômicas em relação as que se tinha antes e pelo aumento consequente da renda dos clientes, dado o sucesso dos nanonegócios. As consequências familiares acontecem em consequência da melhoria de renda e de uma melhor aplicação desta renda, seja em alimentação, seja na escolaridade, seja na casa e nos móveis. Além disso, surge a possibilidade de uma relação mais intensa entre os familiares, já que a maioria dos clientes monta seus nanonegócios em suas residências ou em suas proximidades, e, dessa forma exploram toda a família, que passa a trabalhar no negócio. Na instituição da morfologia social, observada no Crediamigo, constitui-se por um campo em mudança, já que a visão da política do Programa é a retirada de pessoas da pobreza, escolhendo, para vinculação, as mais pobres.

Assim, o Crediamigo e a dádiva apresentam relações próximas, já que ambas se referem à prática e teoria da troca, ainda que, em diferentes aspectos, constituam um construto de semelhança e de reflexo, que pode aprimorar o conceito e a prática. Segundo Gonçalves (2009, p. 221):

Há o dom, há trocas; contudo, não há reciprocidade, nem simetria, entre as partes que trocam, tal como ocorre nas sociedades arcaicas; o dom funda uma sociabilidade, mas esta ancora-se nas relações de afeto, de amizade, de inimizades, de intrigas, de favores, de dependência, de violência, de cumplicidade, que (re)atualizam a assimetria e a reproduzem ao longo da história.

Reafirma-se, assim, a aplicabilidade do conceito de dádiva em políticas públicas de “gestão” do social.

## 6 Considerações finais

Por fim, entende-se, a partir do estudo feito, que, para avaliar políticas públicas de forma ampla, é necessário desenvolver discussões verdadeiramente plurais em termos disciplinares e metodológicos. Foi devido a isso que se escolheu, para estudo, narrativas, histórias de vida e trajetórias, na intenção de compreender interpretativamente, pelos dados expostos, quais nexos são postos e quais discursos tácitos podem ser apreendidos por uma antropologia simbólica e comunicacional.

Tal escolha justifica-se pelo fato de que as histórias de vida e as narrativas dos sujeitos são interpretações plurais sobre uma realidade posta, no caso, um programa de microcrédito, o Crediamigo. Neste mesmo caminho, pode-se perceber que é possível uma ampliação cada vez maior das interpretações e avaliações acerca das políticas públicas, sendo possível construir, assim, uma trajetória da política pública a partir de vários níveis, tais como os meios institucionais e as subjetividades postas na operacionalização, uma vez que construções de histórias de vida atuam como construtores da trajetória das políticas públicas em relação às institucionalidades, aos sujeitos e às subjetividades.

Este trabalho deve ser compreendido como um primeiro passo para uma pesquisa que busca a interpretação e a tradução cultural, para consolidar a amplitude de uma investigação, a qual, ao trazer inúmeras questões e discussões que devem ser postas em pauta, debatidas e entendidas como aprofundadoras do conhecimento sobre as políticas públicas feitas, geradas e geridas no Brasil.

O entendimento da interpretação aqui apresentada, sobre o programa Crediamigo aponta para duas discussões – uma citada no parágrafo anterior e a outra no diálogo sobre o conceito da dádiva no prisma das políticas públicas. Ao adentrar no e retomar o paradoxo do dom no Crediamigo, chegou-se à mesma

conclusão que Gonçalves (2009, p. 246) em sua pesquisa, na qual afirma que “a mesma economia que cria os excluídos em massa confia à sociedade a tarefa de (re)incluir-los, não na economia, mas no tecido social, acrescentando eu, por meio das políticas públicas de caráter social institucionalizadas pelo Estado”

Dessa maneira, é possível observar a abertura de vias de acesso para interpretações mais concretamente construídas e mais aproximadas da realidade e da dinâmica empírica, dando margem à construção de um pensamento direcionado à subjetividade e à interpretação das políticas públicas (sociais).

## Referências

1. BNB. **Institucional**. Disponível em: [www.bnb.gov.br](http://www.bnb.gov.br), Acesso em: 10 de julho de 2012. 2012a.
2. BNB. **Relatório anual Crediamigo 2010**. Disponível em: [www.bnb.gov.br](http://www.bnb.gov.br), Acesso em: 10 de julho de 2012. 2012b.
3. CHESNAIS, F. **A mundialização do Capital**. São Paulo: Xamã, 1996.
4. FURTADO, C. **Obra autobiográfica de Celso Furtado. Tomo II**. São Paulo. Paz e Terra, 1997.
5. \_\_\_\_\_, C.. **Formação Econômica do Brasil**. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.
6. GONÇALVES, A. F. **Experiência em economia solidária no Estado do Ceará**. Campinas: Unicamp/CMU – Publicações; Arte Escrita, 2009.
7. GUSSI, A. F. **Microcrédito e Dimensões do Desenvolvimento**. In: II Jornada Internacional de Políticas Públicas, 2009, São Luís, 2009 (inédito).
8. LANNA, M. Notas Sobre Marcel Mauss e o *Ensaio Sobre a Dádiva*. **Revista de Sociologia e Política**, Curitiba, n.14, p. 173 – 194, Jun./2000.
9. MARTINS, J. de S. Introdução: Por

uma compreensão do esquecimento e do silêncio. In.: \_\_\_\_\_. **Subúrbio**. 2. ed. São Paulo: Hucitec; Unesp, 2002. (p. 7 - 23).

10. MAUSS, M. Ensaio sobre a dádiva. In.: \_\_\_\_\_. **Sociologia e Antropologia**. São Paulo: Cosac & Naif, 2003.

11. NERI, M.; GIOVANINI, F. S. Negócios nancicos, garantias e acesso a Crédito. **Revista de Economia Contemporânea**. Rio de Janeiro, v.9, n.3, p. 643 – 669, Set./Dez. 2005.

12. NITSCH, M.; SANTOS, A. C. Da Repressão Financeira ao Microcrédito. **Revista de Economia Política**, v. 21, n. 4, p. 172 – 183, Out. – Dez./ 2001.

13. SANTIAGO, E. G. Microcrédito Popular no Brasil nos Anos 90 - Análise e Proposta para as Políticas de Trabalho e Renda. In.: \_\_\_\_\_. **Políticas de Trabalho em Escala Humana: uma crítica à visão Mercadocêntrica**. Fortaleza: LCR, 2001. (p. 49 - 81).

14. SANTOS, C. A. Análise de impactos socioeconômicos do microcrédito: dificuldades metodológicas e analíticas. **Revista de Administração Pública**, Rio de Janeiro, v. 41, n. 1, p. 147-160, jan.- fevereiro/2007.

15. SILVA, R. J. F. **Avaliação dos impactos do programa Crediamigo em população de baixa renda de Fortaleza**. 2010. Dissertação (Mestrado em Avaliação de Políticas Públicas) – Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2010.

16. SPIEGEL, P. **Muhammad Yunus, o banqueiro dos pobres**. São Paulo: Cidade Nova, 2010.

17. YUNUS, M. **O Banqueiro dos Pobres**. São Paulo: Ática, 2008.