

# Microcrédito financia revolução feminina

< **PONTO G** > Especialista avalia o Crediamigo durante o Fórum BNB de Desenvolvimento. Marcelo Neri, da Fundação Getúlio Vargas, diz que características de como focar no

público feminino fazem com que o Crediamigo seja o “ponto G” do microcrédito. “O microcrédito financia a chamada revolução feminina”, diz Neri

**Henriette de Salvi**  
da Redação

**O**s impactos do programa Crediamigo no Nordeste brasileiro foram objeto de estudo de pesquisadores do Instituto Brasileiro de Economia/Fundação Getúlio Vargas (IBRE/FGV). Marcelo Neri, chefe do Centro de Políticas Sociais do IBRE/FGV e professor da Escola de Pós-Graduação em Economia coordenou o levantamento e adiantou os resultados ontem durante o primeiro painel do Fórum BNB de Desenvolvimento.

Para o superintendente

de Microfinanças e Programas Especiais do BNB, Stélio Gama, houve uma grande quebra de paradigmas. “O crédito para o setor informal é muito difícil, somente em 2003 houve uma mudança radical e o Crediamigo passou a constar na estrutura organizacional do banco”, explicou. Ele disse que a expectativa para 2011 é de alcançar o número de 1 milhão de clientes. “O programa é o 2º maior da América Latina e já é responsável por 70 a 75% do microcrédito no País”, contabilizou.

Neri aposta que o sucesso do programa se deve princi-

palmente ao fato de que é uma política social sem custos aos cofres públicos. Para ele, é simples o conceito de regiões e países exportarem a tecnologia de combate à pobreza, já que vivem essa realidade. “Quem conhece a pobreza é quem lida com ela”, explica. Otimista, Neri fala que as nuvens negras estão chegando e o Brasil surpreendentemente está com tempo bom. “Estamos criando postos de trabalho formais enquanto os Estados Unidos estão demitindo”, exemplifica.

Segundo a pesquisa intitulada “Microcrédito, o mistério Nordestino e o Grameen

 **A expectativa para 2011 é de alcançar o número de 1 milhão de clientes. O programa é o 2º maior da América Latina microcrédito no País**

brasileiro”, foram enumerados os pontos principais do programa. Entre eles o aval solidário, que faz com que os próprios vizinhos e amigos

sejam os avaliadores dos proponentes, criando assim uma “teia social”; a questão da sustentabilidade do projeto, que apesar do lucro pequeno (de R\$ 50 ao ano), considerado não-abusivo, consegue uma boa margem de retorno; e o foco nas mulheres, com percepção de que as mulheres tem menor lucro que os homens (22% menos), mas crescem 3,9% com um retorno relativo maior. “O microcrédito financia a chamada revolução feminina”, diz Neri.

#### **Fórum**

O Fórum BNB de Desenvolvimento, que ocorre si-

multaneamente com o XIII Encontro Regional de Economia, segue hoje na sede do BNB Passaré com programação durante todo o dia. No encerramento será feita uma homenagem especial com a entrega da Comenda Mérito BNB para João Alves de Melo (ex-presidente), Paes de Andrade e Antônio Cláudio Ferreira Lima, ex-funcionário e atual assessor especial da presidência.



**>> FALE COM A GENTE**  
[henriette@opovo.com.br](mailto:henriette@opovo.com.br)

**[+] BATE-PRONTO****PROGRAMA PODE  
"TORNAR-SE  
MAIS PRÓ-POBRE"**

Marcelo Neri é PHD em Economia pela Universidade de Princeton, nos Estados Unidos. É chefe do Centro de Políticas Sociais do Instituto Brasileiro de Economia/Fundação Getúlio Vargas (IBRE/FGV) e professor da Escola de Pós-Graduação em Economia. Ele coordenou um pesquisa sobre o Crediamigo, programa de microcrédito do BNB. O resultado será publicado em agosto, mas alguns dados foram adiantados durante o evento. "O programa pode sim se tornar mais pró-pobre e não perder suas características de sustentabilidade", afirma Neri em entrevista ao **O POVO**.

**O POVO** - Quais foram os principais resultados observados com o levantamento?

**Marcelo Neri** - O Crediamigo produz um resultado bastante interessante. Primeiro, porque não custa nada aos cofres públicos - ele gera um lucro de R\$ 50/ano por cliente, que não é um lucro muito grande. Mas não dá prejuízo e causa uma grande transformação na vida dos pequenos produtores clientes. Por exemplo, 35% de crescimento do lucro dos pequenos negócios entre o primeiro empréstimo e a situação atual. E o consumo da família, com despesas com alimentação e saúde cresceram em torno de 28%.

**OP** - E qual é a novidade?

**Neri** - Que isso ocorre sem custar nada aos cofres públicos, diferente de programas de incentivos. É uma política econômica com características sociais que é sustentável. Equivale a uma moeda rara jogada nas calçadas das cidades pobres. E o Brasil está



**Marcelo Neri.** Pesquisador da Fundação Getúlio Vargas

pegando essa moeda, que foi concebida no Nordeste e está sendo exportada.

**OP -** O programa está sendo implantado em favelas do Rio de Janeiro. Não será um problema, já que o programa tem uma cultura de crédito conjunto e os cariocas tem uma cultura de créditos individuais?

**Neri -** A evidência empírica vai dizer se vai dar certo ou não. Mas sabemos que essas comunidades têm uma forte presença nordestina e essa teia social pode ser reconstruída. Mas eu acho que, na verdade, existe a tecnologia. Tem apenas que se criar uma adaptação à "paisagem", tem que ter com cuidado. Eu, como carioca, estou torcendo para dar certo.

**OP -** O senhor classificou o Crediamigo como o ponto G dos microcréditos. Os programas de créditos, aliados aos programas sociais, encontram maior retorno entre as mulheres?

**Neri -** Foi uma brincadeira no sentido de que o Grameen Bank, em Bangladesh (experiência de oferta de crédito que rendeu ao seu criador um prêmio Nobel da Paz) começa com G, e uma das características fundamentais deste programa foi ter um público feminino e provocar a emancipação das mulheres. E essa característica é compartilhada com o Crediamigo que tem 2/3 dos clientes mulheres e 1/3 das microempresárias urbanas são mulheres.

**OP -** O senhor fala que o Crediamigo tem como vantagem a possibilidade de crescer em escala, já que pode ser direcionado a diferentes públicos e áreas. Como evoluir agora?

**Neri -** Existe um desafio de se levar o crédito onde ele nunca foi antes. Esse crédito precisa se pagar e, por isso, tem que ser sustentável. Mas o programa pode sim se tornar mais pró-pobre e não perder suas características de sustentabilidade. Imagino que isso possa ser feito por meio de parcerias com o Bolsa-Família e com programas educacionais, porque daí será possível realmente mudar a vida das pessoas.