

Capital social e a formação de grupos solidários do Programa CrediAmigo: desafios e possibilidades

(Social capital and the formation of solidarity groups of the *Programa CrediAmigo*: challenges and possibilities)

Iracema Quintino Farias
Maria Vilma Coelho Moreira Faria

Resumo

Práticas de mútua assistência para obter crédito, como os grupos solidários, utilizam o capital social existente em uma comunidade, viabilizando o acesso ao crédito a pessoas que não têm bens econômicos como garantia. No entanto, em algumas comunidades há uma grande dificuldade de formação e manutenção desses grupos, inviabilizando a concessão de crédito para microempreendedores. Buscou-se neste trabalho identificar se existe relação entre o capital social nos municípios estudados e a capacidade de microempreendedores em formar grupos solidários em dois municípios no Estado do Ceará. Considerando as diversas formas de capital social identificadas nos dois municípios, concluiu-se que há relação entre o nível de capital social encontrado nos municípios e a capacidade de seus microempreendedores em formar grupos solidários.

Palavras-chave: Capital social; Microcrédito; Grupos solidários.

O capital social, além do capital físico, humano e produtivo, tem sido crescentemente utilizado na tentativa de explicar o sucesso ou fracasso do desenvolvimento de determinadas regiões geográficas. De fato, para diversas áreas do conhecimento, o capital social tornou-se um dos fatores preponderantes na explicação de determinados fenômenos, como a desigualdade de desenvolvimento entre regiões de um mesmo país ou o fracasso de políticas de desenvolvimento.

Capital social, definido por Putnam (1996) como aspectos de organização comunitária, tais como redes, normas e confiança, que facilitam a coordenação e cooperação para benefícios mútuos, é um tema emergente, de abrangência muito ampla, pois considera-se tanto a forma de relação pessoal e informal, como mais formal e institucional.

Um tema central do debate sobre capital social refere-se à sua gênese. Existem duas correntes distintas sobre a possibilidade de se estimular a formação do capital social. Alguns consideram que, por meio iniciativas privadas ou públicas, pode-se promover a participação, encorajar atividades comunitárias voluntárias e proporcionar condições socioeconômicas que promovam a inclusão social. Outra corrente considera o capital social fruto de padrões de longo prazo historicamente construídos.

Putnam (1996) enfatiza as raízes históricas na sua formação, usando o exemplo do próspero norte da Itália, que apresenta espírito cívico desde o século XI, em contraste com o sul italiano pobre e sem tradição de relações sociais horizontais. Apesar dessa visão histórica, o autor reconhece a possibilidade de criação de capital social, bem como o valor de iniciativas que ressaltem a importância social da cooperação local e da mobilização política, por contribuírem para combater o isolamento e a desconfiança mútua.

Para outros estudiosos, como Durston (1999), é possível a criação de capital social a partir de intervenções locais em que se promovam ações que permitam à comunidade criar laços de familiaridade e cooperação, resgate das normas e práticas sobre confiança e proteção das associações contra o clientelismo político ou econômico.

Sob esse aspecto, são indutoras de capital social políticas de desenvolvimento que estimulem a interação dos membros da sociedade a partir de suas organizações e a formação de redes e de padrões de convivência. Nesse sentido, há pesquisas sobre práticas de mútua assistência para obter crédito, como os grupos solidários, e a presença de capital social em uma comunidade. Tendo surgido para possibilitar acesso ao crédito a pessoas sem registros disponíveis, tais como balanço patrimonial e referências cadastrais, ou impossibilitadas de oferecerem garantias reais, os grupos solidários baseiam-se nas interações pessoais entre os tomadores de empréstimos (NERI, 2001).

Alguns estudiosos têm pesquisado o efeito do capital social em relação à eficiência do grupo solidário, ou seja, a probabilidade de ocorrer menor inadimplência do grupo quanto maiores forem as relações sociais entre as pessoas em uma comunidade. Outros estudos realizados apontam para a promoção do capital social após a formação do grupo. Os integrantes de um grupo solidário, atuando em interesse próprio, passam a compartilhar seus conhecimentos e esforços para que todos avancem em direção ao desenvolvimento econômico (LAZZARINI *et al.*, 2000; LHACER, 2003).

Em suma, a utilização das relações sociais do grupo incentiva a solidariedade, a cooperação, a confiança mútua e a formação de redes de informação e de incentivo, ao mesmo tempo em que viabiliza o acesso ao crédito a pessoas que não têm bens econômicos como garantia. No entanto, em algumas comunidades, há uma grande dificuldade de formação e manutenção desses grupos, inviabilizando a concessão de crédito para microempreendedores. A partir dessa realidade, este estudo busca responder a seguinte questão: qual a influência do capital social na formação de grupos solidários de microcrédito?

Parte-se do pressuposto de que maiores níveis de capital social – identificado como atitudes de confiança, redes de relações, participação e engajamento em ações coletivas – presentes em uma comunidade afetam positivamente a atuação de programas de microcrédito, facilitando a formação, o desenvolvimento e a manutenção de grupos solidários e, conseqüentemente, baixos níveis de capital social afetam negativamente a formação desses grupos. Nesse contexto, este trabalho teve como objetivo identificar se há relação entre o capital social existente nos municípios estudados e a capacidade de microempreendedores desses municípios em formar grupos solidários como forma de garantia de seus empréstimos.

A base conceitual utilizada para atingir os objetivos aqui propostos são os estudos de: Putnam (1996), sobre confiança, participação cívica e os efeitos negativos do clientelismo na organização grupal; de Tarrow (1994), sobre a participação em ações coletivas; de Rennó (1993), sobre formas de engajamento da sociedade em ações coletivas; de Zucker (1986), que identifica diversos tipos de

confiança; de Fukuyama (1996), sobre a influência dos laços familiares na força e número de associações; de Durston (1999), que identifica ações para desenvolver o capital social comunitário; e de Franco (2001a), que aponta indicadores operacionais para medir a participação democrática na esfera pública.

Quanto aos fins, este estudo caracterizou-se como exploratório, por realizar-se em torno de um tema em que há pouco conhecimento acumulado e sistematizado, principalmente relacionado aos métodos a serem utilizados e às variáveis a serem analisadas. Nesse sentido, a pesquisa exploratória também pode ajudar a estabelecer as prioridades a pesquisar, bem como gerar informações sobre as possibilidades práticas de pesquisas específicas.

A pesquisa de campo foi realizada em 2005, em dois municípios do Estado do Ceará. Os municípios foram escolhidos pela técnica de amostragem por julgamento, com base no conhecimento de técnicos do Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste, que indicaram um município com facilidade de acesso de penetração e de formação de grupos e outro município onde não houve formação de nenhum grupo, pois as pessoas alegavam não se sentirem à vontade para prestar o aval solidário exigido.

Nas próximas seções apresentaremos uma reflexão teórica acerca dos temas centrais deste trabalho: capital social, grupos solidários, microcrédito e crediAmigo, o percurso metodológico, a apresentação e a análise dos dados e, por fim, as considerações finais.

Capital social

Apesar da origem recente – a noção de capital social que se emprega hoje é uma construção da última metade do século XX – tanto a expressão como a idéia que lhe é subjacente vêm de muito antes. Alexis de Tocqueville já estudava o capital social nos Estados Unidos no início do século XIX. Sua obra, **A democracia na América**, ressaltava a conexão entre os costumes de uma sociedade e suas práticas políticas (FRANCO, 2001a).

James Coleman, sociólogo americano, já na segunda metade do século XX também analisou o capital social como um modo de melhor compreender a relação entre o alcance educacional e a desigualdade social. Como outras formas de capital, Coleman considera-o produtivo, ao possibilitar o alcance de certos objetivos impossíveis em sua ausência, embora o considerasse não intencional (ALBAGLI, 2003). Para o autor, a capacidade de associação, base do desenvolvimento do capital social, é resultado do conjunto de normas e valores compartilhados; conhecimentos e aptidões comuns e complementares; objetivos comuns; disponibilidade de recursos sociais; e subordinação dos interesses sociais ao coletivos (COLEMAN, 1998).

Ao analisar as diferenças de desempenho institucional entre o norte e o sul italiano, Putnam (1996, p. 31) constata que “certas regiões deste país são favorecidas por padrões e sistemas dinâmicos de engajamento cívico, ao passo que outras padecem de uma política verticalmente

estruturada, uma vida social caracterizada pela fragmentação e o isolamento, e uma cultura dominada pela desconfiança”. Putnam busca as raízes históricas dos governos estabelecidos no país – ao norte e centro um conjunto de repúblicas comunais e no sul uma poderosa monarquia –, que provocaram diferenças regionais sistemáticas nos modelos de engajamento cívico e solidariedade social. Para explicar esse estoque de civismo, Putnam lança mão da lógica da ação coletiva e do conceito de capital social.

As formas de capital social citadas por Putnam (1996) são confiança, normas e as cadeias de relações sociais, que têm a característica de serem sistêmicas e de acumulação. Os que dispõem desse capital tendem a acumular, assim como multiplicam-se com o uso e minguam com o desuso. Hirschman (1984, *apud* PUTNAM, 1996) denomina recursos morais como aqueles cuja oferta aumenta com o uso, em vez de diminuir, e que se esgotam se não forem utilizados.

Ademais, a maioria dos estudos sobre capital social procura levantar o envolvimento de indivíduos de uma comunidade em várias redes informais e organizações cívicas formais. Faz-se um mapa da vida associativa da comunidade e com isso se percebe seu estado de saúde cívico. Um conjunto de problemas sociais, como criminalidade, saúde, pobreza, desemprego, é associado à existência ou à falta de capital social (GROOTAERT *et al.*, 2003).

Várias instituições internacionais também têm incorporado o capital social nas suas análises e estudos sociais. O Banco Mundial, por exemplo, tem como objeto de estudo as fontes de capital social (família, sociedade civil, comunidades, etnia, setor público, gênero) e as relações possíveis entre capital social e várias questões, como crime e violência, economia, comércio e migração, educação etc. Utiliza avaliações quantitativas para compreender o papel do capital social no desenvolvimento econômico e social. A Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO) desenvolve projetos que têm por objetivo o empoderamento, a participação nos processos de tomada de decisão e o fomento de redes sociais, sobretudo cooperativas no meio rural. O Centro de Pesquisa em Educação e Inovação (OCDE) realiza seminários com formuladores de políticas públicas e projetos de medição do capital social, utilizando instrumentos de medida de comparação de resultados.

Preponderam, no entanto, os estudos quantitativos sobre a temática capital social, o que pode ser considerado contraditório, visto tratar-se de um assunto que envolve fatores como confiança, cooperação e associativismo. Uma das explicações pode ser o interesse pelo assunto e o conseqüente investimento em pesquisa de instituições como o Banco Mundial, cujos estudos são, na sua maioria, quantitativos e experimentais (MILANI, 2002).

As dimensões econômicas, sociais, humanas, físicas e ambientais comparecem no processo de desenvolvimento, em conjunto determinando-o ou, em particular, condicionando-o (FRANCO, 2001b). Segundo o autor, apesar das experiências fracassadas de importar modelos de desenvolvimento sem considerar outras variáveis não diretamente econômicas, o mito do

determinismo econômico permanece sendo reproduzido nas escolas e universidades, nos centros de pesquisa e nos órgãos de apoio e fomento ao desenvolvimento. O autor considera o capital social e o capital humano como elementos centrais do ponto de vista do desenvolvimento.

O investimento em capital humano e social é fundamental na construção do desenvolvimento local. Investir em capital humano propicia às pessoas condições de resolver com adequação e eficácia a diversidade de problemas colocados pela sociedade e capacidade de empreender processos produtivos. Investir em capital social resulta em cidadãos empoderados, capazes de intervir na escolha, na formulação e no controle das diversas políticas governamentais e em atitudes que combinam a defesa e a criação de direitos com propostas socioeconômicas no contexto de mudanças tecnológicas e mercados competitivos (JARA, 2001).

Narayan e Prichett (1997) realizaram uma pesquisa na zona rural da Tanzânia, em que perguntaram às pessoas sobre a extensão e características de suas atividades associativas e sua confiança em várias instituições e indivíduos. Ao cruzarem esses dados com a renda doméstica daquelas pessoas, eles encontraram um efeito do capital social na renda muito expressivo: o aumento de um desvio padrão no capital social da comunidade elevou o rendimento familiar em pelo menos 20 a 30%. O impacto encontrado do capital sobre a renda foi o triplo do encontrado na educação. Os autores identificaram alguns dos canais pelos quais o capital social afeta o melhor rendimento familiar em algumas comunidades: melhor aproveitamento dos serviços públicos ofertados, maiores atividades comunitárias, melhor uso de modernas técnicas agrícolas e uso do crédito para melhoria de suas atividades.

Capital social e grupos solidários

Lhacer (2003) aponta a presença de capital social em duas etapas: antes ou depois da formação do grupo. Antes, porque o capital social preexistente na comunidade contribui para a criação de grupos mais eficientes, ou seja, com menor probabilidade de inadimplência. Depois, porque a convivência nesse grupo permite a cada indivíduo ter novos conhecimentos e contatos, que aumentam suas oportunidades de negócio.

Sobre o uso do capital social ex-ante, Bastelaer (2000) destaca como principais elementos que garantem a solidariedade entre os integrantes do grupo: auto-seleção, formação de grupos pequenos, homogêneos e que residam próximos e a negação de futuro crédito a grupos que não honraram o compromisso do reembolso.

As diversas variáveis que caracterizam a homogeneidade do grupo, tais como moradia próxima, mesmo gênero e níveis de renda semelhantes, são vistas como fatores importantes na taxa de reembolso. No entanto, os estudos não são conclusivos quanto à importância dessas características. Por exemplo, a diversidade religiosa e étnica foi considerada como o principal fator das dificuldades do programa *Good Faith Fund*, implantado no Arizona (MONDAL; TUNE, 1993). Já no Banco Sol,

na Bolívia, não foram encontradas significantes diferenças nas taxas de inadimplência entre grupos homogêneos e heterogêneos (MOSLEY, 1996).

Para Bastelaer (2000), não existem dúvidas quanto à importância das relações sociais entre os tomadores de empréstimo de um grupo solidário que, por meio do mútuo monitoramento e pressão, reduzem significativamente as taxas de inadimplência. No entanto, além da relação social entre os tomadores de empréstimo, outros fatores sociais explicam as altas taxas de reembolso, em particular a qualidade das relações entre os colaboradores das instituições de microfinanças e os tomadores de empréstimo.

Um desses fatores é o senso de servir a um mesmo patrão que une os membros, cujo poder discricionário de aplicar sanções serve como um grande incentivo para que ajam de acordo com as expectativas. Outro fator é a pressão que as instituições financeiras exercem sobre seus colaboradores para que apresentem bons resultados. Estes, forçados a demonstrar sua dedicação ao patrão, exercem pressão sobre os membros problemáticos de determinados grupos. Do lado das instituições financeiras, o modo mais efetivo de forçar a solidariedade entre os integrantes de um grupo é negar acesso ao crédito a qualquer membro de um grupo inadimplente (ITO, 1998).

Como criação de capital social após a formação do grupo solidário, Lazzarini *et al.* (2000, *apud* LHACER, 2003) citam a rede de informação e a de incentivo criadas. Cada um dos agentes, atuando em interesse próprio, passa a compartilhar seus conhecimentos e esforços para que todo o grupo avance em direção ao desenvolvimento econômico. Yunus (2000, p. 254) aponta para a geração de relações sociais entre os participantes dos grupos:

Durante quinze anos eu morei aqui e nunca tive uma amiga. Nem conhecia ninguém. Vivia totalmente solitária. Agora tenho muitos amigos. Minhas quatro companheiras do grupo são como irmãs. Mesmo se o WSEP não nos desse dinheiro eu não deixaria o grupo. (Depoimento de uma imigrante latina, atendida pela instituição de microcrédito Programa de Trabalho Autônomo para Mulheres – WSEP, em Chicago)

Já Larance (1998), em estudo nas aldeias onde o Grameen Bank atua, concluiu que as mulheres que participam de grupos de aval solidários têm participação mais ativa nas ações comunitárias da aldeia a que pertencem.

A despeito dos estudos que sugerem a geração de capital social a partir da experiência de participar de um grupo solidário, existem críticas quanto ao uso da estratégia da solidariedade por representar uma barreira ao crescimento acelerado dos programas de microcrédito, posto que muitas pessoas temem responsabilizar-se por obrigações de terceiros.

Estabelece-se, assim, uma discussão entre a validade de utilizar ou não a metodologia do grupo solidário, por afastar uma parcela de população que não aceita participar de um grupo solidário. Por outro lado, o incentivo à formação de grupos solidários pode ser um fator importante de reforço da participação social e do fortalecimento da solidariedade e cooperação.

Microcrédito e grupos solidários

A iniciativa de usar o crédito como instrumento para combater a pobreza não é recente. Já no século XIX encontram-se na Europa registros de diversas instituições sem fins lucrativos que ofereciam empréstimos para pequenos e microempreendedores (BASTELAER, 2000).

Ao longo das décadas de 1960-70, percebeu-se que as famílias mais pobres muitas vezes estavam engajadas em atividades econômicas por conta própria, a partir do que sabiam fazer, e que a falta de crédito representava uma das restrições ao seu desenvolvimento. Os serviços financeiros, assim como os não financeiros – tais como ajuda à produção e à comercialização – são críticos para o desenvolvimento das microempresas e outras iniciativas econômicas. De Paula (2001) aponta a oferta adequada de crédito para micro e pequenos empreendedores, por meio de instrumentos de crédito produtivo popular, como uma das estratégias de indução ao desenvolvimento local.

Contudo, a maior parte dos programas de crédito desse período falhou por negligenciar os seguintes aspectos: elevados custos de transação dos bancos, o que onera operações de menor valor; dificuldade em determinar os riscos e monitorar o progresso dos clientes quando estes pertencem ao setor informal; e as exigências de documentação e garantias (MORDUCH, 1998).

Em 1971, Muhammad Yunus, professor universitário em Bangladesh, iniciou uma experiência em que emprestava pequenas quantias a mulheres e substituía as garantias reais por garantias sociais (YUNUS, 2000). A divulgação do sucesso dessa iniciativa tornou mundialmente conhecida uma nova experiência que tentou superar os obstáculos identificados no passado. As principais inovações foram: a substituição de garantias reais por garantias sociais, a capacitação e monitoramento direto, por meio de assessores de crédito, e a repetida interação entre emprestadores e tomadores, que garante ao longo do tempo acesso a empréstimos cada vez mais elevados.

Essa nova modalidade de crédito foi inicialmente implementada por organizações não-governamentais (ONGs), que ficaram conhecidas como instituições de microcrédito. Ao longo da década de 1990, as organizações envolvidas nesse processo compreenderam que as camadas de baixa renda da população precisavam não somente de crédito, mas também de outros produtos financeiros, como poupança e seguros. Na última década, a ampliação dos produtos oferecidos fez com que as instituições de microcrédito passassem a ser chamadas de instituições de microfinanças.

Segundo Fontes (2003), deve-se atentar para o setor de microfinanças como uma alternativa de garantir acesso ao crédito a empreendimentos historicamente marginalizados pelo setor financeiro tradicional. Uma das diferenciações da atividade de microcrédito de políticas tradicionais é a ausência de doação, pois esta estimula a dependência e cria obstáculos para captar poupança no mercado financeiro. Nesse sentido, o microcrédito é uma atividade financeira de natureza competitiva, com um caráter que o diferencia das políticas assistencialistas.

Não se trata de formular e executar políticas públicas de caráter essencialmente compensatório ou assistencialista, mas sim de possibilitar, através de iniciativas endógenas, a geração do

trabalho, emprego e renda às parcelas da população que historicamente caminham à margem de todo o processo de desenvolvimento econômico e social experimentado no país. (FONTES, 2003, p. 2)

Os críticos da política de microcrédito alegam que a preocupação das instituições de microcrédito com seu equilíbrio e auto-sustentabilidade financeira reduz os benefícios e impacto social do crédito, além de gerar dependência financeira dos mais pobres, que não conseguem mais sair do ciclo após o primeiro empréstimo (DINIZ, 2004).

No Brasil e na América Latina, uma das primeiras experiências de microcrédito foi desenvolvida em 1973, com o Projeto Uno, realizado em Pernambuco, que concedia financiamentos à população de baixa renda, acompanhado de orientação e garantido por um fundo formado com recursos doados por uma fundação norte americana (MURTA, 2003).

Apesar do pioneirismo, o setor de microfinanças no Brasil é bastante incipiente e bem aquém das necessidades de mercado. Uma das razões mencionadas para isso são as altas taxas inflacionárias, que impedem o florescimento de sistemas financeiros alternativos saudáveis.

Parente (2002) afirma que a maioria das instituições de microfinanças brasileiras não tem sustentabilidade operacional, nem uma trajetória de crescimento bem definida. Enfrentam deficiências de gestão estratégica e operacional, envolvendo pontos críticos na área de sistemas de controle contábil-financeiro e gerencial, qualidade de recursos humanos, falta de consolidação das tecnologias microfinanceiras e dificuldades para alavancar recursos do mercado financeiro. Além disso, a oferta de produtos por essas instituições é restrita ao microcrédito produtivo, não explorando a vasta gama de necessidades por serviços financeiros da população de baixa renda.

A evolução do setor a partir de 1972 apresenta quatro fases distintas. A primeira caracterizou-se por ações da sociedade civil, sem proposta clara de operação sustentável e com apoio financeiro internacional, destacando-se a instituição Uno. Na segunda fase, década de 1980, há a proposta de sustentabilidade. Organizações não-governamentais (ONGs) especializadas destacam-se, como o Ceape e o Banco da Mulher. A terceira fase marca a entrada do governo no setor, tanto com o repasse de verbas, como por intermédio da experiência do Banco do Nordeste, com o CrediAmigo. As ONGs transformam-se em empresas com fins lucrativos, tendência essa observada mundialmente, com o objetivo de captar recursos do público e de emprestadores e investidores, que se sentem mais seguros em investir em instituições reguladas pelo Banco Central. Na fase atual, cujo marco foi a eleição do presidente Lula, em 2003, o governo toma uma série de medidas para promover o ingresso da população de baixa renda aos serviços financeiros. Os bancos são obrigados a direcionar 2% dos depósitos à vista para operações de microcrédito a uma taxa máxima de 2% ao mês (THEDIM, 2004).

Os grupos solidários utilizam o capital social presente como um novo mecanismo de obtenção de informações e de monitoração. A pressão social do grupo sobre o indivíduo faz com que este aumente seu comprometimento no projeto ao qual foi designado.

O tipo de financiamento que utiliza grupos solidários como garantia de empréstimo expandiu-se a partir da década de 1970, com experiências como a do Banco Grameen e do Projeto Uno (que viria a se transformar no Ceape), porém o conceito é bem mais antigo (BASTELAER, 2000). Woolcock (1998a) refere-se à experiência do *People's Bank*, uma cooperativa de crédito criada na Alemanha no século XIX, como uma das pioneiras. Os métodos usados por essa cooperativa são muito semelhantes aos utilizados pelos atuais programas de microcrédito: residir em pequenas comunidades rurais, confiar e estar disposto a assumir responsabilidade conjunta.

A metodologia do aval solidário, caracterizado pela formação de grupos solidários, é escassamente aplicada no Brasil. As primeiras tentativas, na década de 1980, foram aplicações que não respeitavam os princípios fundamentais dos grupos solidários e, por isso, não funcionaram. Segundo Otero (2004), o fracasso inicial desprestigiou o uso desse tipo de garantia, criando-se o mito de que esse sistema não funcionava entre microempreendedores por razões culturais, isto é, falta de confiança e solidariedade entre as pessoas. Outras razões apontadas para a dificuldade de implantação dos grupos solidários são o alto custo operacional da tecnologia dos agentes de crédito e o tempo despendido com a formação desses grupos.

O Programa de Microcrédito CrediAmigo

O Banco do Nordeste do Brasil S/A (BNB) é uma instituição financeira de economia mista, cuja missão é impulsionar o desenvolvimento da região Nordeste. Fundado em 1952, conta com uma rede de 175 agências, que atingem os 1.955 municípios do Nordeste.

Em 1997, espelhando-se no sucesso de iniciativas de microcrédito em países como Bangladesh, Indonésia, Bolívia e Peru, resolveu implementar um programa similar. Com o apoio do Banco Mundial, iniciou um piloto com cinco agências para atender microempreendedores do setor informal.

O Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste – CrediAmigo demandou intensa pesquisa durante a sua estruturação, como o conhecimento de experiências no âmbito mundial e a definição de um processo de operacionalização totalmente distinto do usado pelo BNB.

Os custos envolvidos na administração de um programa de microcrédito dirigido a microempresas familiares e trabalhadores por conta própria não comportariam os ônus adicionais típicos de um estabelecimento bancário, tais como aqueles decorrentes de depósitos compulsórios e exigências elevadas de capital mínimo. As regras inflexíveis de contratação e os níveis salariais da força de trabalho também contribuíram para que o Banco do Nordeste optasse pela terceirização da operacionalização do programa. Com isso, garantiu a flexibilidade e tempestividade em suas contratações, além de manter um baixo custo, com produtividade e qualidade compatíveis às existentes no mercado. De sua implantação até 2003, o CrediAmigo manteve contrato com fundações, a fim de terceirizar sua força de trabalho. A partir de novembro de 2004, firmou parceria com a Oscip Instituto Nordeste Cidadania, que se tornou

responsável pela seleção, contratação, treinamento e avaliação dos colaboradores e pela capacitação dos clientes (BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S/A, 2004).

O tipo de empréstimo oferecido pelo CrediAmigo diferencia-se dos demais ofertados no setor financeiro formal por não exigir as garantias tradicionais e pelo atendimento personalizado realizado por assessores de crédito. Para tomar um empréstimo, é requerido que o cliente tenha uma atividade no setor de comércio, indústria ou serviços, opere há pelo menos um ano e não possua restrições cadastrais. A exigência de experiência no negócio faz com que o programa não promova diretamente a inclusão das pessoas mais pobres no mercado de trabalho.

O CrediAmigo utiliza a metodologia do aval solidário: grupos de três a dez pessoas que tenham um pequeno negócio próximos entre si, que tenham confiança recíproca e que necessitem de dinheiro para comprar materiais necessários ao funcionamento de seus negócios.

Uma das etapas do processo de crédito é a consolidação do grupo, em que há o repasse das condições do crédito e uma discussão do conceito de fiança solidária, a determinação dos objetivos de cada integrante do grupo, a eleição de um coordenador, a comprovação da solidariedade do grupo (simulação com jogo de cédulas de uma situação em que há necessidade de se honrar o aval solidário) e do registro da criação do grupo solidário.

Estudos realizados sobre o comportamento dos grupos do CrediAmigo mostram os seguintes resultados: clientes de maior porte econômico optam por grupos menores; grupos formados por clientes da base da pirâmide econômica representam menores riscos de perda quanto maior for o número de integrantes; e quanto maior o número de empréstimos, menores são o risco e a necessidade de acompanhamento do grupo.

O CrediAmigo absorve a maior parcela do público no Nordeste, considerando que possui, na posição de dezembro de 2005, mais de 195 mil clientes. A capacidade operacional do CrediAmigo vem apresentando crescimento contínuo com o aumento de operações realizadas. Esse desempenho consolida o CrediAmigo como o maior programa de microcrédito do Brasil, além de a única iniciativa brasileira de larga escala a empregar a metodologia de grupos solidários (BNB-Relatório Anual CrediAmigo, 2005).

Metodologia e resultados

A pesquisa utilizou o estudo de caso, em que se investiga empiricamente um fenômeno contemporâneo em seu contexto de vida real. Yin (2001) propõe uma divisão dos estudos de caso em únicos e múltiplos, e uma subdivisão desses dois tipos, considerando que pode haver unidades unitárias ou múltiplas de análise.

As unidades de análise neste estudo são os microempreendedores localizados nos dois municípios selecionados e representantes da sociedade civil organizada dessas localidades. Nesse caso, para cada nível de análise foram utilizadas técnicas diferentes de coleta de dados, variando de

entrevista a levantamentos e questionários. Assim, este estudo caracteriza-se como um estudo de caso múltiplo incorporado (YIN, 2001).

Optou-se pelo uso de métodos tanto qualitativos como quantitativos. Utilizou-se a quantificação na coleta e tratamento de dados, bem como a abordagem qualitativa – a técnica de análise de conteúdo – como forma de analisar a interação entre variáveis presentes no fenômeno estudado e compreendê-lo mais profundamente.

Em relação à unidade de análise formada por microempreendedores, a população-alvo do estudo constitui-se de participantes de grupos solidários do CrediAmigo, no mês de abril/2005 (município com grupos formados), e de microempreendedores considerados elegíveis pelo CrediAmigo (município sem grupo).

Como a pesquisa possui um caráter exploratório, o tamanho da amostra definido foi de cinco indivíduos em cada município. A decisão de não utilizar técnicas probabilísticas no cálculo do tamanho da amostra, nem para a seleção dos elementos amostrais, justifica a escolha do caráter exploratório da pesquisa. O objetivo é ganhar conhecimento sobre o assunto e não há intenção de generalizar os dados obtidos na amostra para a população.

Os dados foram coletados por meio de: a) entrevistas através de questionário fechado com microempreendedores; b) entrevistas semi-estruturadas com representantes de associações; c) pesquisa documental no Sebrae regional; e) observação direta.

Para a entrevista com os representantes de associações utilizou-se um roteiro de entrevista semi-estruturado. Em um dos municípios foram entrevistados todos os três presidentes de associações urbanas e um de associação rural. No outro município entrevistou-se um presidente de associação urbana – a única existente – e um de rural. As entrevistas buscaram identificar as diversas formas de participação em ações coletivas nos municípios e analisar se existe um ambiente propício ou ações para desenvolvimento do capital social comunitário.

Os municípios foram escolhidos pela técnica de amostragem por julgamento, com base no conhecimento de técnicos da instituição de microcrédito, que indicaram um município com facilidade de acesso de penetração e de formação de grupos, e outro município em que não houve formação de nenhum grupo, pois as pessoas alegavam não se sentirem à vontade para prestar o aval solidário exigido.

Muitas vezes a dificuldade de penetração em um município decorre de falta de preparo da equipe, grande distância, falta de acesso ou meios de transporte deficientes. Para evitar esse tipo de viés, na escolha dos municípios foram considerados os seguintes aspectos:

- a) Os dois municípios são atendidos pela mesma equipe do CrediAmigo, que apresenta grau de excelência elevado em relação aos indicadores operacionais e financeiros de avaliação de performance;

b) As condições de acesso e de meios de transporte para a equipe do CrediAmigo atingir os municípios são similares ou aproximadas.

As pesquisadoras optaram por não identificar os municípios, nem os pesquisados. Nas próximas seções deste trabalho os municípios são identificados como ‘município com grupos solidários’ e ‘município sem grupos solidários’.

As características socioeconômicas dos dois municípios são bastante similares. Em ambos é recente a emancipação política: o município com grupos tem 18 anos de emancipação, enquanto o município sem grupo tem 16 anos. A TAB. 1 mostra a área e os aspectos demográficos de cada município:

Tabela 1
Área dos municípios, distância para a capital, população geral e densidade demográfica.

Municípios	Área (km ²)	Distância da capital (Km)	População geral	Densidade demográfica (hab/km ²)
Sem grupo	2.046,6	285	11.247	17,4
Com grupo	1.131,7	302,7	18.355	17,1

Fonte: Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil – Pnud – 2003.

Segundo a classificação do Pnud, os dois municípios são considerados de médio desenvolvimento humano (IDH entre 0,5 e 0,8). O município com grupo possui melhor desempenho (0,625), enquanto o município sem grupo possui um IDH (0,609). Os municípios estudados têm uma renda *per capita* muito baixa, refletida nos altos níveis de pobreza. O Banco Mundial considera como muito pobres as famílias que sobrevivem com menos de US\$ 1.00/dia por pessoa.

Para responder a questão norteadora deste trabalho, foram analisadas as seguintes dimensões comunitárias nos dois municípios pesquisados: condições locais de engajamento cívico, cooperação e participação de microempreendedores em grupos, associações e redes.

Condições locais e engajamento cívico

O levantamento de dados sobre as associações existentes nos municípios foi realizado de duas formas: no município com grupos os dados encontravam-se disponíveis na Secretaria de Ação Social, e no município sem grupos as informações foram coletadas por meio de investigação com presidentes de associações, haja vista a inexistência de dados estruturados disponíveis nos órgãos da prefeitura.

Após o levantamento quantitativo, realizaram-se entrevistas com lideranças locais, a fim de qualificar as condições locais existentes favoráveis ao engajamento cívico. Essas entrevistas foram utilizadas para identificar características propícias ao desenvolvimento e institucionalização do capital social comunitário nos municípios estudados.

Segundo Putnam (1996), os cidadãos de uma comunidade cívica caracterizam-se pelo interesse e devoção às causas públicas. Procuram atingir seus interesses próprios no contexto das necessidades públicas gerais, sensíveis aos interesses dos outros. Quanto mais desenvolvidos forem os sistemas de

participação cívica em uma comunidade, maior será a probabilidade de que seus cidadãos sejam capazes de cooperar em benefício mútuo.

No município com grupos, a maioria das associações é voltada para os problemas do dia-a-dia da comunidade e para oferecer uma rede de proteção às pessoas mais carentes, caso das associações urbanas, ou para obter recursos do governo estadual e de bancos oficiais, caso das associações rurais. Há também associações de classe, como as dos servidores públicos e dos agentes de saúde, além da Comissão Pastoral da Terra.

No município sem grupo há menos alternativa de engajamento em ações coletivas. Na área urbana existe apenas uma associação atuante. Não existem associações de classe ou outro tipo de organização que faça parte de uma rede social mais ampla. Nota-se a falta de organização do poder municipal, que não possui um banco de dados sobre as associações do município.

Tabela 2
Formas de engajamento da sociedade

Municípios com grupo	
Tipo	Quantidade
Associações comunitárias rurais	41
Associações comunitárias urbanas	4
Associações de classe (servidores públicos e agentes de saúde)	2
Associação sindical (Sindicato dos Trabalhadores Rurais)	1
Comissão Pastoral da Terra	1
Municípios sem grupo	
Tipo	Quantidade
Associações comunitárias rurais (1)	5
Associações comunitárias urbanas	1
Associação sindical (Sindicato de Trabalhadores Rurais)	1

Fonte: Pesquisa de campo.

Quando se perguntou sobre os motivos dos baixos índices de organizações civis, os entrevistados os atribuíram às relações clientelistas existentes no município.

Para Putnam (1996), as relações clientelistas inibem a formação de organizações grupais e minam a solidariedade horizontal tanto dos patronos, como dos clientes, mas sobretudo dos clientes.

Quadro 1

Percepção das condições existentes para criação de laços cooperativos ou associativos (município sem grupos)

Procuramos contato com prefeitura, igrejas e secretarias, comunicando através de ofício o nosso interesse de realizar ações. Procuramos vereadores e até agora não encontramos abertura... A prefeitura não abre as portas. [...] Aqui se fazendo um concurso, se for opositor, não é chamado. [...] Primeiramente o medo e daí o comodismo. Pessoas que reclamaram na justiça por seus direitos foram reprimidas.	Presidente de Associação Comunitária Urbana
As pessoas têm medo de se associar. A Associação dos Pescadores foi fechada por motivos políticos.	Representante do banco
Não há essa cultura. O município é muito carente. Existem associações que são criadas apenas formalmente para obter recursos.	Secretário municipal
As pessoas têm medo de se associar, acham que é coisa de política. [...] O prefeito libera tudo. [...] Se o educador fizer a função social é demitido no mesmo dia [...]. Aqui só se consegue as coisas se for do partido do prefeito.	Representante do Conselho Tutelar

Fonte: Pesquisa de campo.

Novos movimentos sociais, como os ambientalistas, não foram localizados nos dois municípios.

Os resultados encontrados no município sem grupo apontam para a existência de fatores que afetam a capacidade de mobilização e recrutamento de grupos sociais (TARROW, 1994). Ou seja, o ambiente institucional apresenta-se como o fator que condiciona o ativismo da sociedade civil, além das variáveis relacionadas à idéia do capital social.

Nesse município a percepção dos indivíduos é de que aqueles que apóiam o governo local têm acesso a privilégios, num ambiente de relações pessoais e coercitivas, com obrigações mútuas imperiosas, um dos fatores citados como impeditivos à participação em ações coletivas.

Partindo do pressuposto de que uma ação favorável ao desenvolvimento do capital social é o oferecimento de reiteradas oportunidades de criação de laços de cooperação em nível comunitário (DURSTON, 1999), verificou-se que o município com grupos apresenta condições mais favoráveis ao desenvolvimento do capital social.

Cooperação

Quanto ao espírito cooperativo dos associados, os entrevistados do município com grupo citaram como problema a falta de comprometimento dos associados, que não se dedicam com mais afinco por não terem ganhos financeiros.

Quadro 2
Espírito cooperativo

Municípios com grupo	
Tem muita gente que não dá valor. [...] Perdendo seu tempo porque não tem ganho.	Presidente de Associação Rural
Conseguir fazer uma reunião não é muito bom, tem que saber marcar dia e hora pra conseguir que as pessoas venham. [...] As pessoas não gostam de trabalhar sem ganhar, se não ganham nada, não gostam de participar.	Presidente de Associação Social Urbana
Somente um grupinho participa, quando é voluntário não é todo mundo que quer.	Presidente de Associação Social Urbana
Municípios sem grupo	
As pessoas têm medo de se associar, acham que é coisa de política.	Representante do Conselho Tutelar
Se formos analisar projetos para priorizar os mais importantes, precisamos de acompanhamento técnico. [...] Temos dificuldade para elaborar projetos.	Presidente de Associação Comunitária Urbana

Fonte: Pesquisa de campo.

No município sem grupo os problemas citados referem-se ao medo das pessoas de se associarem e à carência de conhecimento técnico. Esses problemas dificultam a elaboração de projetos para se obterem recursos a fim de beneficiar a comunidade.

Os estudos de Rennó (2003) apontam que o arcabouço institucional de cada país, assim como a percepção individual do funcionamento de tais instituições é um determinante mais forte da participação em associações da sociedade civil do que a internalização de normas sociais, como confiança interpessoal ou otimismo. Assim, a percepção negativa dos indivíduos em relação ao

ambiente político e social parece exercer uma influência preponderante sobre sua decisão de não participação.

Avaliando-se os depoimentos colhidos nos dois municípios, encontram-se duas realidades distintas. Em um deles as dificuldades provêm da falta de voluntariado por acomodação das pessoas. Já no outro a falta de voluntariado decorre do medo de sofrer represálias.

Participação de microempreendedores em grupos, associações e redes

Os grupos sociais a que o indivíduo pertence determinam as atitudes, valores, identidades e crenças, assim como o acesso a recursos e valores. O capital social dentro de um grupo (*bonding social capital* ou capital social de ligação), mesmo quando sólido, não necessariamente permite pontes virtuosas com outros grupos (*bridging social capital* ou capital social de ponte) (NARAYAN, 1999).

Olmsted define grupo como “uma pluralidade de indivíduos que estão em contato uns com ou outros, que se consideram mutuamente e que estão conscientes de que têm algo significativamente em comum” (OLMSTED, 1970, p. 12). O autor classifica os grupos em primários e secundários. Nos grupos primários os membros têm laços afetivos íntimos e pessoais entre si; sua solidariedade é inconsciente; são geralmente formados por poucas pessoas, espontâneos em seu comportamento interpessoal e com fins mútuos e comuns. A família, o grupo de amizade são os exemplos mais representativos do grupo primário. Já o grupo secundário é considerado como o oposto ou o complemento do primário. As relações entre os membros são frias, impessoais, contratuais e formais. O grupo não é um fim em si mesmo, mas um meio para outros fins. Como exemplos, o autor cita as associações profissionais e as grandes corporações burocráticas.

Para Jara (2001), a sociedade civil articulada em redes de organizações sociais torna-se apta às ações democráticas quando descobre as verdadeiras causas dos problemas, propõe alternativas para superá-los e evidencia os caminhos a seguir. Segundo o autor, esse aprendizado constitui o processo de aquisição do capital social, construindo assim o desenvolvimento sustentável. As redes têm capacidade de vincular a heterogeneidade da sociedade civil em processo descentralizado e guiado pelas interações inerentes à política democrática, revelando com isso amplas possibilidades para o empoderamento pessoal e coletivo. As redes também proporcionam a unificação de objetivos diferenciados em uma agenda comum. O intercâmbio de informações e de experiências que ocorre nas redes resulta em objetivos que mantêm a mesma intencionalidade, com um caráter cooperativo e estratégico.

As entrevistas com microempreendedores nos dois municípios tiveram como objetivo avaliar a participação de microempreendedores em grupos, associações e redes e identificar os fatores que explicam a grande dificuldade em formar grupos em um dos municípios. As entrevistas foram realizadas com cinco microempreendedores de cada município, sendo utilizado um questionário fechado.

No município com grupos, entre os cinco microempreendedores entrevistados, havia vínculos com o Sindicato dos Trabalhadores Rurais, Associação de Servidores Públicos, partidos políticos e pastorais da Igreja Católica. Como todos eram clientes do CrediAmigo, tinham vínculo com grupo financeiro de crédito.

Quanto ao maior benefício em fazer parte de um grupo, a maioria cita benefícios financeiros no presente ou no futuro. O participante do grupo religioso menciona motivos espirituais e um dos integrantes do grupo de crédito indica benefícios à comunidade. O comportamento desse microempreendedor aponta para a colaboração de pessoas que não necessitam do empréstimo e participam do grupo para ajudar outros indivíduos a formarem um grupo.

A maior parte dos grupos ou associações dos quais os entrevistados fazem parte não apresenta a conectividade horizontal e interdependência característicos de uma rede. As interações entre grupos são inexistentes nos grupos qualificados como financeiros e sindical. No grupo religioso há interação com grupos de mesmos objetivos e, no grupo social, com grupos que possuem outros objetivos.

Para Franco (2001b), a conectividade horizontal enseja a circulação de informação e favorece a desconcentração do poder. Nesse sentido, esses grupos não se beneficiam da troca de experiências que ocorre nas redes.

Fox (1996) demonstra que há maior possibilidade de articular demandas de forma exitosa quando há expansão das redes, alcançando o apoio de grupos políticos ou de instituições, como grupos religiosos. Também esses grupos não se articulam, de modo a se beneficiarem do apoio de outros atores sociais.

Quanto ao incentivo à criação do grupo, a maioria aponta que a mobilização ocorreu dentro do próprio grupo.

Quadro 3
Incentivo à formação do grupo (município com grupo)

Tipo de grupo ou associação	Incentivo à criação do grupo
Entrevistado 1/Sindical	Governo
Entrevistado 2/Não indicou (1)	Integrantes do grupo
Entrevistado 3/Religioso	Integrantes do grupo
Entrevistado 4/Financeiro	Líder local
Entrevistado 5/Financeiro	Integrantes do grupo

Fonte: Pesquisa de campo.

No município sem grupos, dos cinco entrevistados somente um tinha vínculo com uma associação. Os demais não citaram nenhum vínculo com qualquer grupo, seja de classe, religioso ou político. A pequena participação em organizações civis mostra-se compatível com a carência de organização da sociedade civil nessa localidade.

As características dos grupos dos dois municípios apresentam-se, em geral, similares. Não foram encontradas divisões por classe, sexo, religiões ou outras categorias. O ingresso nesses grupos depende de convite de um integrante ou por decisão própria, não estando sujeito a condições

específicas. Esse aspecto democrático evita a ligação de membros do grupo por valores e normas inflexíveis, que podem torná-los intolerantes e de difícil adaptação (FUKUYAMA, 2001). Esse autor também afirma que as redes auto-organizadas têm maior probabilidade de emergir quando não são excludentes.

Para três dos microempreendedores entrevistados no município com grupo, a confiança em pessoas da família e da religião é maior do que nas demais pessoas de sua convivência. Já para um dos entrevistados não há diferença e, para outro, a confiança nas pessoas do grupo é maior do que nas pessoas de sua família.

Quadro 4

Confiança em pessoas da família e religião *versus* confiança nas instituições (município com grupo)

Em primeiro lugar vem a família, bom ou ruim, tem que ser eles mesmos.	Microempreendedor
Confio em ambos.	Microempreendedor
Acredito mais na família e tem pessoas da religião que ajudam.	Microempreendedor
Confio nas pessoas do grupo (Solidário CrediAmigo) do que na própria família.	Microempreendedor
Confio mais na minha pessoa, não gosto de depender dos outros.	Microempreendedor

Fonte: Pesquisa de campo.

Dois tipos de confiança podem ser identificados entre os microempreendedores entrevistados no município com grupo: uma é baseada em características e parte do pressuposto de que laços familiares e de religião podem ser razões para confiar (ZUCKER, 1986). O outro tipo é fundamentado em processo, que surge quando as relações mostram-se estáveis ao longo do tempo (ZUCKER, 1986). Putnam (1996) identifica a confiança fundada em processo como confiança social, em que as regras são incutidas tanto por meio de condicionamento e socialização, quanto por meio de sanções.

Os cinco microempreendedores entrevistados no município sem grupo afirmaram confiar mais nas pessoas da família do que nas demais pessoas de sua convivência. Somente a confiança baseada em características foi identificada nesse município (ZUCKER, 1986). Para Putnam (1996), esse tipo de confiança está presente em comunidades pequenas e coesas.

Quadro 5

Confiança em pessoas da família e religião *versus* confiança nas instituições (município sem grupo)

Se você me perguntasse como pessoa eu diria que confio em pessoas da minha família. No conjunto em geral eu confio nos meus amigos, em dois amigos. Antigamente tinha mais confiança, respeito e consideração.	Microempreendedor
Confio mais em meus familiares.	Microempreendedor

Fonte: Pesquisa de campo.

Questionados a respeito da confiança nas pessoas e nas instituições, todos os entrevistados dos dois municípios afirmaram confiar mais nas pessoas do que nas instituições.

Município com grupo

Quadro 6

Confiança nas pessoas *versus* confiança nas instituições (município com grupo)

Eu confio mais nas pessoas do que nas próprias instituições.	Microempreendedor
Confio mais nas pessoas, porque as pessoas é que fazem as instituições.	Microempreendedor
As pessoas são algumas que se possa confiar, da mesma forma é a instituição.	Microempreendedor

Fonte: Pesquisa de campo.

Município sem grupo

Quadro 7

Confiança nas pessoas *versus* confiança nas instituições (município sem grupo)

Não tenho muita crença nas instituições, prefiro as pessoas.	Microempreendedor
Confio mais nas pessoas, não deixando de acreditar nas instituições.	Microempreendedor

Fonte: Pesquisa de campo.

.Em relação à solidariedade, nove dos entrevistados afirmaram que contribuiriam com tempo e dinheiro para um projeto da comunidade que não os beneficiasse diretamente. Somente um dos entrevistados, morador do município sem grupo, afirmou que não contribuiria com dinheiro nem com seu tempo. Os resultados apontam para um comportamento altruísta entre os microempreendedores dos dois municípios.

Quando questionados se participariam de um grupo solidário de crédito caso precisassem de dinheiro para aplicar em seu negócio e não tivessem garantia suficiente para oferecer ao banco, os microempreendedores entrevistados no município sem grupo afirmaram que não aceitariam esse tipo de negócio.

Quadro 8

Motivos para não participar de grupo solidário (município sem grupo)

Se eu pudesse escolher as pessoas... quando alguém estende a mão já tem algum interesse. Já participei de várias reuniões. Só participam as pessoas que têm responsabilidade e vão mais para fazer número. Faço qualquer coisa para evitar esse tipo de negócio.	Microempreendedor
Na minha atividade os lucros são muito pequenos, trabalhando com muito cuidado. Pretendo trabalhar só com meu capital. Não passei e não quero passar por essa situação, nem tenho conta nos bancos para evitar isso.	Microempreendedor

Fonte: Pesquisa de campo.

A rejeição inicial dos entrevistados em participar de grupo solidário pode ser considerada como esperada, pois em pesquisa realizada pelo Banco do Nordeste/CrediAmigo em 2005, em cinco municípios do Nordeste, verificou-se que apenas 26% dos 1.250 entrevistados afirmaram que o fariam.

Entretanto, ao se analisar o depoimento de microempreendedor que afirma “fazer qualquer coisa para evitar esse tipo de negócio”, percebe-se a falta de confiança em pessoas alheias à família. Fukuyama (1996) analisou a confiança sob a ótica de laços familiares na China e na Itália e identificou que, onde os laços familiares tendem a ser mais fortes do que os laços não baseados em

parentesco, a força e o número de associações intermediárias entre o Estado e o indivíduo têm sido relativamente baixos.

No município sem grupo observou-se essa relação: um pequeno número de associações e confiança fundamentada em características familiares. Para Jara (2001), a desconfiança e a falta de identidade podem explicar os comportamentos das sociedades locais em relação ao autoritarismo e à ausência de questionamentos.

Considerações finais

A pergunta inicial deste trabalho referia-se aos fatores que explicassem a grande dificuldade de formação e manutenção de grupos solidários em determinados municípios, inviabilizando a concessão de crédito para microempreendedores. Para respondê-la, partiu-se do pressuposto de que maiores níveis de capital social – identificado como atitudes de confiança, condutas de reciprocidade e redes de relações – presentes em uma comunidade afetam positivamente a atuação de programas de microcrédito, facilitando a formação, o desenvolvimento e a manutenção de grupos solidários e, conseqüentemente, baixos níveis de capital social afetam negativamente a formação desses grupos.

Sobre as condições políticas que fortaleçam o engajamento em ações coletivas, os resultados encontrados no município sem grupo apontam para a existência de fatores exógenos à sociedade civil que afetam a capacidade de mobilização e recrutamento de grupos sociais. Nesse município, a percepção dos indivíduos é de que aqueles que apóiam o governo local têm acesso a privilégios, num ambiente de relações pessoais e coercitivas, com obrigações mútuas imperiosas, um dos fatores citados como impeditivo à participação em ações coletivas. Assim, a percepção negativa dos indivíduos em relação ao ambiente político e social parece exercer uma influência preponderante sobre sua decisão de não participação, sobrepondo-se à internalização de normas sociais, como confiança interpessoal ou otimismo.

Quanto às características dos grupos de microempreendedores dos dois municípios, não foram encontradas divisões por classe, sexo, religiões ou outras categorias. O ingresso nesses grupos depende de convite de um integrante ou por decisão própria, não estando sujeito a condições específicas. Esse aspecto democrático evita a ligação de membros do grupo por valores e normas inflexíveis.

Avaliando-se as relações de confiança, foram identificados dois tipos de confiança entre os microempreendedores entrevistados no município com grupo: uma baseada em laços familiares e de religião, outra em processo. No município sem grupo somente foi identificada a confiança fundamentada em laços familiares. Sobre a confiança em instituições sociais estáveis, todos os entrevistados dos dois municípios afirmaram confiar mais nas pessoas do que nas instituições. No município sem grupo verificou-se relação entre um pequeno número de associações e confiança fundada em características familiares.

Sobre os fatores que explicam a grande dificuldade de formação de grupos solidários em um dos municípios, os resultados indicam a percepção dos indivíduos em relação ao ambiente político e social, bem como a confiança baseada unicamente em laços familiares.

Os resultados apontam para a validade do pressuposto deste estudo. As relações clientelistas em um dos municípios parecem minar a organização grupal e os laços de solidariedade, resultando em comportamentos individualistas.

Partindo-se do pressuposto de que uma ação favorável ao desenvolvimento do capital social é o oferecimento de reiteradas oportunidades de criação de laços de cooperação em nível comunitário, conclui-se que o município com grupos apresenta condições mais favoráveis ao desenvolvimento do capital social.

Considerando o conjunto de variáveis utilizadas neste estudo para mensurar o capital social nos dois municípios, conclui-se que há relação entre o maior capital social encontrado no município com grupo e a maior capacidade dos microempreendedores desse município em formar grupos solidários como forma de garantia de seus empréstimos.

Por ser um conceito de origem recente, ainda não existem modelos quantitativos nem qualitativos aceitos como parâmetros definitivos para se medir capital social. A opção por técnicas de amostragem não probabilísticas deveu-se ao caráter exploratório da pesquisa, em que se visava mais a ajudar a estabelecer as prioridades a pesquisar e a gerar informações sobre as possibilidades práticas de pesquisas específicas. Assim, os resultados apontam tendências no contexto de uma pesquisa de caráter exploratório, e não se pretende inferir sobre populações.

Finalizando estas considerações, propõe-se, em estudos sobre capital social em pequenas comunidades, o uso do método etnográfico, com inserção do pesquisador no dia-a-dia da comunidade. Esse método possibilita uma compreensão mais ampla do ambiente, fornecendo ao pesquisador uma noção aprofundada da realidade. Portanto, em trabalhos futuros sobre capital social, sugere-se a adoção dos indicadores propostos por Franco (2001a) relativos à horizontalização de relações, ao protagonismo local e à participação democrática, com o uso de métodos qualitativos, em que se priorize compreender mais profundamente os fenômenos pesquisados.

Abstract

Mutual assistance practices use social capital within a community in order to obtain credit, such as the solidarity groups, making possible the access to credit for those who don't possess economic goods as warranty. However, some communities have difficulties in forming and maintaining such groups, making credit acquisition difficult for micro entrepreneurs. This paper seeks to identify the relationship between existing social capital in the two counties studied in the State of Ceará and the micro entrepreneurs' capacity to form solidarity groups. Considering the several forms of social capital found in the counties, the conclusion is that there is a relationship between the level of social capital found in the counties and the micro entrepreneurs' capacity of forming solidarity groups.

Key words: Social capital; Microcredit; Solidarity groups.

Referências

ALBAGLI, S.; MACIEL, M. Capital social e desenvolvimento local. In: **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2003.

BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S/A. **Construindo microcrédito sustentável no Brasil**. Fortaleza, 2004. Disponível em: <http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Produtos_e_Servicos/Crediamigo/docs/resultado_2003_port.pdf>. Acesso em: 2 abr. 2008.

BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S/A. **Relatório Anual do Programa CrediAmigo**, 2005. Disponível em: <http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Produtos_e_Servicos/Crediamigo/gerados/Resultados.asp> Acesso em: 20 fev. 2007.

BASTELAER, T. **Imperfect information social capital and the poor's access to credit**. University of Maryland at College Park, Working Paper, Feb-2000. Disponível em: <<http://www.iris.umd.edu/dimmies/wp234.htm>>. Acesso em: 11 set. 2007.

COLEMAN, J. Social capital in the creation of human capital. **American Journal of Sociology**, v. 94, S95-S120, 1998.

DE PAULA, Juarez. **Desenvolvimento e gestão compartilhada**. In: SILVEIRA, Caio Márcio; REIS, Liliane Costa. **Desenvolvimento Local: dinâmicas e estratégias**. Rio de Janeiro: Comunidade Solidária/Governo Federal/Ritz, 2001.

DINIZ, J. Livro de Conferências do II Congresso Latino-Americano de Microcrédito – **A experiência dos grupos solidários**. Blumenau: 26 a 27 de agosto de 2004.

DURSTON, J. Construyendo capital social comunitário. **Revista de la Cepal**, 69, diciembre, 1999, Santiago de Chile.

DURSTON, J. **Qué es el capital social comunitário?** Santiago do Chile: Naciones Unidas, Julio, 2000.

DURSTON, J. **Capital social: parte del problema, parte de la solución**. Santiago do Chile: Cepal, 24-26 de septiembre de 2001b.

FONTES, A. O setor de microfinanças no Brasil: a diversidade das experiências. In: **2º Seminário Banco Central sobre Microfinanças**. Fortaleza, 2003.

FOX, J. **How does civil society thicken?** The political construction of social capital in Mexico. World Development, 1996.

FRANCO, A. **Capital social**. Brasília: Instituto de Política Millennium, 2001a.

FRANCO, A. **Capital social e desenvolvimento: o desenvolvimento local e o mito do papel determinante da economia**. Seminário “Os distritos industriais e o modelo de desenvolvimento da terceira Itália em questão: perspectivas para os Programas Xingo e Zona da Mata do Nordeste. Maceió: 2001b. Disponível em:

- <http://www.rededlis.org.br/textos_download.asp?action=lista&ordena=autor>. Acesso em: 3 jun. 2004.
- FUKUYAMA, F. **Confiança**: as virtudes sociais e a criação da prosperidade. Rio de Janeiro: Rocco, 1996.
- GROOTAERT, C. *et al.* **Questionário integrado para medir capital social (QI-MCS)**. Banco Mundial, 23 de junho de 2003. Disponível em: <<http://www.worldbank.org>>. Acesso em: 5 jul. 2004.
- HIRSCHMAN, A. Against parcimony: three easy ways of complicating some categories of economic discourse. **American Economic Review**, 1984.
- ITO, S. The Grameen Bank and Peer Monitoring: a sociological perspective. **Working paper**. University of Sussex, 1998.
- JARA, Carlos Julio. **As dimensões intangíveis do desenvolvimento sustentável**. Brasília: Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura (IICA), 2001.
- LARANCE, L. Building social capital from the center: a village-investigation of Bangladesh's Grameen Bank. **Grameen Trust Working Paper**. Dhaka: fev. 1998.
- LAZZARINI, S.; CHADDAD, F.; NEVES, M. O conceito de capital social e aplicações para desenvolvimento e estratégia sustentável. **Revista Preços Agrícolas**, Piracicaba, n. 163, maio 2000.
- LHACER, P. **Acesso ao crédito pela população de baixa renda**: a experiência do microcrédito e o mecanismo de aval solidário. Dissertação (Mestrado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003.
- MILANI, C. **Teorias do capital social e desenvolvimento local**: lições a partir da experiência de Pintados (Bahia, Brasil), 2002. Disponível em: <<http://www.ad.ufba.br/capitalsocial>>. Acesso em: 3 jun. 2004.
- MONDAL, W. I ; TUNE, R. Replicating the Grameen Bank in North América: the good faith fund experience. In: WAHUD, A (Ed.). **The Grammen Bank**: poverty relief in Bangladesh boulder. Westview Press, 1993.
- MORDUCH, J. **The microfinance schism**. Development Discussion Paper. Harvard Institute for International Development. February, 1998.
- MOSLEY, P. Metamorphosis from NGO to commercial bank: the case of Banco Sol in Bolivia. In: HULME, D.; MOSLEY, P. **Finance against poverty**. London: Routledge, 1996.
- MURTA, T. **Geração de emprego, renda e inserção social a partir de programas de microfinanças**. 2003. 112 f. Dissertação (Mestrado), Caen, Fortaleza, 2003.
- NAYARAN, D; PRICHETT L. Cents and sociability: Household income and social capital in rural Tanzânia. **World Bank Policy Research Working Paper No. 1796**, p. 871-897, July 1999.
- NAYARAN, D. **Bonds and bridges**: social capital and poverty. 1999. Disponível em: <<http://www.poverty.worldbank.org/library>>. Acesso em: 18 out. 2004.
- OLMSTED, M. **O pequeno grupo social**. São Paulo: Herder, 1970.

OTERO, F. Livro de conferências do II Congresso Latino-Americano de Microcrédito – **A experiência dos grupos solidários**. Blumenau: 26-27 de agosto de 2004.

PARENTE, S. **Microfinanças**: saiba o que é um banco do povo. Brasília: Agência de Educação para o Desenvolvimento, 2002.

PUTNAM, R. **Comunidade e democracia**: a experiência da Itália moderna. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1996.

RENNÓ, L. Estruturas de oportunidade política e engajamento em organizações da sociedade civil: um estudo comparado sobre a América Latina. **Revista Sociologia Política**, n. 21, Curitiba, nov. 2003. Disponível em: <<http://www.scielo.com.br>>. Acesso em: 12 abr. 2005.

TARROW, S. **Power in movement**: social movements, collective action and politics. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

THEDIM, M. **III Workshop ‘Aspectos e desafios das microfinanças do Brasil’**. Goiânia, 2004.

WOOLCOCK, M. Social theory, development policy and poverty alleviation: a comparative historical analysis of Group-Based Bank. In: **Developing Economies**. PhD dissertation, Department of Sociology, Brown University, 1998a.

YIN, R. **Estudo de caso**: planejamento e métodos. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

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

ZUCKER, L. Production of trust: institutional sources of economic structure. **Research in Organizational Behavior**, v. 8, p. 53-111, 1986.