

ARTIGOS

TIPOLOGIAS DOS PROCESSOS DE COOPERAÇÃO
EM GRUPOS DE MICROCRÉDITO: O CASO DO
PROGRAMA CREDIAMIGOTYPOLOGIES OF COOPERATION PROCESSES
IN MICROCREDIT GROUPS: THE CASE OF THE
CREDIAMIGO PROGRAM

RESUMO

O objetivo do trabalho é identificar a tipologia predominante do processo de cooperação no programa Crediamigo. Por meio de entrevistas em profundidade com diferentes atores da instituição financeira, agência intermediadora e microempresários, constatou-se que o processo de cooperação intencional se sobressai no programa. Os entrevistados ilustraram que há razões estratégicas para o nascimento da cooperação, pois a reputação é o principal critério da seleção de parceiros, e o acesso aos recursos financeiros é o objetivo maior da cooperação e que o relacionamento e a interação entre agentes são os fatores de sucesso do programa. Oportunidades de melhoria para o programa foram identificadas, tais como uma maior atenção para capacitação e orientação dos microempresários participantes, além de fomentar a cooperação intra e intergrupos, para reforçar as capacidades produtivas e competitivas dos negócios. O microcrédito produtivo é essencial para o enfrentamento da vulnerabilidade econômica entre os microempresários, constituindo-se em peça importante para a competitividade empresarial.

Palavras-chave: microcrédito; crediamigo; processos de cooperação; grupos de crédito.

ABSTRACT

The objective of the paper is to identify the predominant typology of the cooperation process in the Crediamigo program. Through in-depth interviews with different actors from the financial institution, intermediating agency, and micro-entrepreneurs, it was found that the intentional cooperation process stands out in the program. The respondents illustrated that there are strategic reasons for the emergence of cooperation, as reputation is the main criterion for

**Matheus Dantas Madeira
Pontes**

matheus.pontes@unilab.edu.br

*Doutorando em Gestão pela
Universidade da Beira Interior,
UBI, Portugal. Servidor Público
da Universidade da Integração
Internacional da Lusofonia Afro-
-Brasileira, Redenção, CE, BR.*

Thayanne Lima Duarte Pontes
thayanne.pontes@ubi.pt

*Doutoranda em Gestão pela
Universidade Beira do Interior,
UBI, Portugal. Coordenadora
na Somnis saúde, Fortaleza,
CE, BR.*

the selection of partners, and access to financial resources are the main objective of cooperation, and that the relationship and interaction between agents are the success factors from the program. Improvement opportunities for the program were identified, such as a greater attention to training and mentoring for participating microentrepreneurs, in addition to fostering intra and inter-group cooperation, to strengthen the productive and competitive capacities of the businesses. Productive microcredit is essential to address economic vulnerability among microentrepreneurs, constituting an important part of business competitiveness.

Keywords: microcredit; crediamigo; cooperation processes; credit groups.

1 INTRODUÇÃO

O microcrédito produtivo é uma importante ferramenta de enfrentamento com vulnerabilidades econômicas e sociais. Estudos prévios já reconheceram os impactos positivos dessa modalidade de crédito na redução da pobreza (FÉLIX; BELO, 2019), na sobrevivência de microempresas (MOURÃO, 2020), no aumento da escolarização infantil (BHUIYA *et al.*, 2019) e até na diminuição da violência doméstica (SHAHRIAR; SHEPHERD, 2019).

Islam e O’Gorman (2019) advertem, entretanto, que os resultados das políticas de microcrédito diferem de acordo com características específicas de cada programa, não sendo possível afirmar que toda a política pública de fomento ao microcrédito terá um impacto significativo na sociedade. Nesse cenário, um método que ganhou bastante popularidade nos países em desenvolvimento fundamenta-se no aval solidário (BALAND; SOMANATHAN; WAHHAJ, 2013), ferramenta de crédito com a qual um grupo de microempresários contrai empréstimos individuais, e todos se tornam corresponsáveis pela adimplência dos demais integrantes (BESLEY; COATE, 1995).

O aval solidário consiste na formação de grupos e baseia-se na hipótese de que o mo-

nitoramento coletivo é mais eficiente do ponto de vista dos custos de informação e transação (GELADE; GUIRKINGER, 2017), havendo a expectativa de colaboração, principalmente em grupos não anônimos, em que existe uma rede de contatos forte (BIENER *et al.*, 2018). Trata-se, portanto, de uma ferramenta que promove a cooperação entre microempresários para facilitar o acesso ao microcrédito produtivo por meio da criação de grupos de crédito.

Pesquisadores têm-se dedicado a estudar os efeitos desses grupos de microcrédito na performance das microempresas participantes, observando, principalmente, os níveis de inadimplência (HADI; KAMALUDDIN, 2015), o aumento da renda dos microempresários (WARNING; KEY, 2002) ou a trajetória crescente de utilização do crédito para expansão dos negócios (SINGH; PADHI, 2017). Há, entretanto, uma lacuna na literatura sobre a qual as tipologias dos processos de cooperação que levam microempresários a formarem grupos de microcrédito produtivo.

Nesse contexto, a presente pesquisa procura avançar sobre esse tema. A partir de um estudo sobre o programa Crediamigo, o objetivo do trabalho consiste em identificar a tipologia predominante dos processos de cooperação em grupos de microcrédito. Espera-se contribuir com o desenvolvimento da literatura ao enxergar as particularidades do microcrédito sob a ótica da cooperação empresarial. Como o debate sobre os impactos socioeconômicos das políticas de microcrédito na vida das pessoas é emergente e foco de intensa investigação (CHLIOVA; BRINCKMANN; ROSENBUSCH, 2015), a presente pesquisa pode servir como subsídio para desenho de políticas públicas de microcrédito mais eficazes ao colaborar com o aperfeiçoamento dos programas que possuem esse foco de atuação.

Além desta breve introdução, o trabalho tem outras cinco seções. Logo a seguir, são apresentadas as principais características do Crediamigo, programa governamental, foco da investigação. Em seguida, são ilustrados alguns estudos importantes sobre a temática dos

processos de cooperação, permitindo ao leitor revisitar artigos anteriores que discutiram sobre o tema. Na metodologia, são apresentados os processos adotados para escolha da amostra e posterior coleta, catalogação e interpretação dos dados obtidos, enquanto, na quarta seção, os principais resultados são expostos. Por fim, na última seção, há um diálogo entre as evidências encontradas pela pesquisa com estudos prévios, além de sugestões de encaminhamentos futuros.

2 CREDIAMIGO

Criado em 1998, o Crediamigo é um importante programa de microcrédito produtivo e orientado aplicado, majoritariamente, no nordeste brasileiro. São mais de 2 milhões de clientes ativos que receberam 4 milhões de operações de crédito, totalizando R\$ 9 bilhões em recursos aplicados no ano de 2018 (BNB, 2020; HIGGINS; NEVES, 2016). O programa oferece duas linhas de crédito baseadas em grupos: Giro Solidário, com empréstimos que variam de R\$ 100,00 a R\$ 21.000,00, para conjuntos de 3 a 10 pessoas; e Crediamigo Comunidade, formado por associações de 11 a 30 pessoas e empréstimos no intervalo de R\$ 100,00 a R\$ 1.100,00 (BNB, 2020).

A operacionalização do Crediamigo é realizada em parceria com o Instituto Nordeste Cidadania (INEC), uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) regulamentada por lei. A figura do agente de crédito, ligada ao INEC, fica responsável por fazer o levantamento das informações dos potenciais tomadores de empréstimo, intermediar a relação banco-cliente em locais determinados pelos próprios empresários e oferecer um serviço de orientação técnica a respeito da gestão dos negócios (BNB, 2020). O modelo transfere, assim, alguns custos de transação do banco e dos microempresários para o INEC.

O impacto do programa na realidade socioeconômica brasileira já é tema de diversas pesquisas. Teles Filho, Rebouças Filho e Santos (2016) encontraram evidências de que hou-

ve elevação de renda dos participantes do programa, além de melhorias nas suas condições sanitárias, habitacionais e nutricionais. Soares, Barreto e Azevedo (2011) estimaram que empresários que participam de grupos do Crediamigo saíram mais rapidamente da pobreza. Skoufias, Leite e Narita (2013) identificaram que a utilização dessas fontes formais de microcrédito aumenta a performance das empresas e Mendonça e Soares (2016) argumentam que o Crediamigo impactou, de forma significativa, o crescimento das organizações participantes. O programa é um negócio vantajoso também para a instituição financiadora, tendo em vista que menos de 2% dos empresários estão inadimplentes (BNB, 2017).

Embora se trate de uma política cujo foco principal é a formação de grupos de microcrédito, percebe-se, claramente, a existência de relações entre o banco patrocinador, os agentes de crédito e os microempresários, e não foram identificados estudos que analisaram os processos de cooperação entre os participantes do Crediamigo. Esses processos podem interferir, significativamente, nos modelos de colaboração entre os empresários e nos resultados individuais e coletivos.

3 PROCESSOS DE COOPERAÇÃO

Em um contexto global cada vez mais dinâmico, as empresas necessitam estabelecer laços de cooperação para garantir sua competitividade em longo prazo. A cooperação é um instrumento estratégico, entre vários, que pode conduzir as organizações ao sucesso (FRANCO, 2007).

A literatura apresenta uma série de impactos positivos da cooperação entre empresas. Rzepka (2019) identificou que a cooperação empresarial pode aumentar a implementação de inovações no contexto das organizações. Zhang *et al.* (2020) perceberam que a acumulação de experiências colaborativas traz resultados favoráveis à performance financeira das empresas. A cooperação entre empreendedores, além disso, pode eliminar do mercado parcei-

ros com comportamentos desonestos (CZERNEK-MARSZALEK, 2020).

Os resultados da cooperação, entretanto, nem sempre são satisfatórios. Hemminki, Toiviainen e Vuorenkoski (2010) identificaram evidências de que em uma aliança, às vezes, falta transparência, emergindo o sentimento de ameaça à independência. Já Singh, Baird e Mathiasen (2018) alegam que algumas parcerias estão sujeitas a falhas porque, quando há desconfiança, as organizações dedicam pouca atenção à colaboração, preocupando-se mais com o comportamento competitivo dos demais parceiros.

Focar nos processos de cooperação pode ajudar a compreender por que os resultados dos acordos de colaboração empresarial são variados, tendo em vista que cada processo carrega, em si, propriedades distintas que afetam os rumos de cada acordo. Franco (2007) propôs que os relacionamentos cooperativos emergem de um processo colaborativo dividido em três etapas principais: formação, fase que envolve a descoberta e exploração de oportunidades; implementação, em que os objetivos da cooperação são definidos, e os meios disponíveis para formalização do acordo são estabelecidos e desenvolvidos, em que se avalia o sucesso dos acordos de cooperação a começar pelo desempenho competitivo dos parceiros e sua satisfação.

Processo de cooperação, nesse sentido, pode ser entendido como a cadeia de atividades desenvolvidas pelas diferentes partes interessadas para o estabelecimento de um arranjo, cujos objetivos residem em empreender esforços coletivos para repartir custos, ampliar a competitividade dos envolvidos e minimizar a existência de conflitos que podem ocorrer em função de interesses divergentes (SEGATTO-MENDES; ROCHA, 2005).

O delineamento do processo de cooperação é importante para ajudar os parceiros envolvidos em um relacionamento a explorar riscos mútuos de forma eficiente a partir da aprendizagem colaborativa (HALLIKAS *et al.*, 2005). Como a autonomia de cada parceiro, frequentemente, questiona a viabilidade de um planejamento centralizado (MARCOTTE; GRABOT;

AFFONSO, 2009), o controle do processo de cooperação pode aumentar o uso de normas relacionais não coercitivas e melhorar a qualidade dos relacionamentos (LIU; LI; ZHANG, 2010).

Foi nesse contexto que Franco (2007) identificou quatro tipos de processos de cooperação. O processo Intencional é caracterizado por um grupo de empresas que pretende, de forma deliberativa, elevar seus níveis de produção com parceiros, geograficamente, próximos envolvidos em uma cultura de negócios, cujo processo é gerido pelas circunstâncias cotidianas entre as partes envolvidas no acordo. O processo Improvisado é estabelecido, normalmente, por empresas que se orientam pelo passado em vez do futuro, que já tiveram experiências positivas em outros tipos de acordos e enveredam por esse instrumento novamente devido às mudanças e incertezas no meio em que operam, mas sem a capacidade de articular uma resposta eficaz aos problemas identificados.

Empresas que procuram a cooperação para aproveitamento de oportunidades de negócios baseadas na análise de cenários futuros, buscam desenvolver o processo Exploratório. Os parceiros desse processo são selecionados com base na cultura organizacional para o reforço da capacidade competitiva dos envolvidos por meio da criação e exploração de novas ideias. Por fim, no processo de cooperação estratégico, a colaboração é, objetivamente, delineada e sustentada, levando as empresas a moldar o futuro de acordo com os planos de ação desenvolvidos. Como nesse tipo de processo de cooperação existe um planejamento estratégico, o sucesso é mais provável pela clareza dos objetivos e das estratégias a serem seguidas pelos parceiros (FRANCO, 2007).

A figura 1 resume as principais características de cada tipo de processo de cooperação. Cabe destacar que os empreendedores e demais agentes promotores da colaboração empresarial poderão adaptar o processo de cooperação ao contexto em que estão inseridos, podendo combinar várias características dos quatro processos propostos para um arranjo mais eficaz e eficiente entre os parceiros (FRANCO, 2007).

Figura 1 - Características dos Tipos de Processo de Cooperação entre Empresas



Fonte: (FRANCO, 2007, p. 166).

O sucesso ou o fracasso dos grupos de microcrédito, dessa forma, pode ser influenciado pelas características dos processos que levaram os microempresários a cooperar com os demais parceiros para acessar recursos financeiros. Conforme Bhatt e Tang (1998), os programas de microcrédito colaborativo somente serão bem-sucedidos no alcance dos seus objetivos, se houver a devida atenção aos aspectos da cooperação entre os agentes econômicos envolvidos.

4 METODOLOGIA

O estudo adota uma abordagem qualitativa na investigação de sete diferentes atores do processo de cooperação em grupos de microcrédito com, pelo menos, um indivíduo em cada um dos três prismas que compõem o programa: banco, instituição intermediadora e microempresário. No entendimento de Ritchie (2003), a abordagem qualitativa facilita a des-

crição e a apresentação de um fenômeno tal como é vivenciado pelos participantes, e esse fato possibilita uma maior compreensão dos problemas, conforme eles são percebidos pelas pessoas que os vivenciam.

Ademais, este estudo classifica-se como uma pesquisa exploratório-descritiva (PRODANOY; FREITAS, 2013), realizada mediante um estudo de casos múltiplos. O método de estudo de casos múltiplos (YIN, 2015) pode, por um lado, fornecer um detalhe de cada caso das experiências vivenciadas no processo de cooperação entre os participantes do Crediamigo e, por outro lado, detectar padrões comuns, mas também variedade nas diversas experiências relatadas.

Coleta e análise de dados

Para atender ao objetivo dessa pesquisa, os dados qualitativos foram coletados por meio de entrevistas em profundidade e análise documental como fonte de evidências (YIN, 2015). Os relatórios e os documentos foram consultados nos endereços eletrônicos do BNB e do

INEC com o intuito de compreender os objetivos estratégicos oficiais do Crediamigo, bem como o papel de cada instituição no programa. Com base nas informações levantadas e no modelo proposto por Franco (2007) de tipologias de processos de cooperação, foi construído um roteiro de entrevista semiestruturado para assimilar como se desenvolvem as relações entre microempresários no âmbito dos grupos de microcrédito.

As entrevistas foram gravadas em áudio digital e conduzidas por meio da ferramenta Zoom, obtendo a duração média de uma hora. Com o intuito de validar o instrumento de investigação, realizou-se, ainda, uma entrevista pré-teste, que foi descartada após ajustes da ordem das perguntas do roteiro, e uma nova pessoa foi entrevistada em substituição à outra, a fim de evitar vícios e enviesamento das informações coletadas.

A escolha da amostra, caracterizada na figura 1, deu-se pelo enquadramento dos sete agentes, com, pelo menos, um indivíduo em cada um dos três prismas que compõem o programa: banco, instituição intermediadora e microempresário. A tabela 1 apresenta os agentes com quem houve o diálogo, a que representação pertencem dentro do Crediamigo e uma breve descrição do tempo de relacionamento com o programa:

Tabela 1 – Caracterização dos Entrevistados

Identificação do Agente	Representação	Descrição
Agente 1	Banco	Profissional que atua há mais de 9 anos com o Crediamigo.
Agente 2	Intermediação	Profissional da alta gestão da entidade intermediadora, com mais de 20 anos de atuação no Crediamigo.
Agente 3	Intermediação	Agente de microcrédito urbano que trabalha há 1 ano e 8 meses no programa
Agente 4	Microempresário	Líder de grupo do Crediamigo e cliente há mais de 10 anos.
Agente 5	Microempresário	Utiliza o crédito em grupo há mais de 3 anos.
Agente 6	Microempresário	Participa do Crediamigo há 1 ano e 6 meses.
Agente 7	Microempresário	Participou do Crediamigo por 6 meses e hoje não é mais cliente do programa.

Fonte: elaborado pelos autores.

Houve uma preocupação por obter relatos de personagens heterogêneos, de forma a permitir uma compreensão do programa a partir de perspectivas distintas. Os participantes foram selecionados por meio de correspondências eletrônicas enviadas às instituições e da rede de contatos dos autores. Atentou-se, ainda, para o cuidado de não entrevistar participantes que fossem indicados por outros entrevistados, buscando evitar um viés de similaridade nas respostas e na forma como enxergam e avaliam o Crediamigo.

A análise de conteúdo foi estruturada em quatro categorias e dezessete subcategorias definidas a priori, a partir da proposta de catego-

rização dos processos de cooperação realizada por Franco (2007), para que fosse feita a investigação de núcleo de sentidos e posterior reconhecimento de aglomerações em temas (BARDIN, 2009). A tabela 2 apresenta as categorias e as subcategorias utilizadas na pesquisa.

Por meio da combinação de análises internas e cruzadas (CRESWELL; CRESWELL, 2017), cada texto oriundo das entrevistas foi analisado como parte de um todo maior, de maneira que cada transcrição foi comparada com as outras e com o todo através do *software* NVivo.

O constante refinamento das definições e interpretações de conceitos foi vinculado a pa-

lavras e a linhas específicas das transcrições. Os resultados foram, então, expostos e confrontados com a literatura existente.

5 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Após criteriosa análise das entrevistas, os trechos nos discursos dos participantes que se enquadravam nas categorias desenvolvidas por Franco (2007) foram identificados e catalogados para verificar quais os tipos de processo de cooperação emergiram com maior frequência no caso do Crediamigo. A tabela 2 exibe as categorias e subcategorias, a quantidade de trechos nos discursos dos participantes que se relacionaram com cada subcategoria, assim como a proporção de cada subcategoria em relação ao total da categoria:

Tabela 2 – Frequência das Categorias e Subcategorias no Discurso dos Participantes

Categoria/Subcategoria	Referências	% em relação à Categoria
Nascimento da Cooperação		
Razões Estratégicas	14	87,50
Razões Exploratórias	0	-
Razões Não Deliberadas	2	12,50
Crítérios de Seleção do Parceiro		
Reputação e contribuição de recursos	20	68,97
Complementaridade e personalidade	1	3,45
Cultura organizacional	0	-
Identidade Local/Regional	8	27,59
Objetivos da Cooperação		
Desenv. de competências e aprendizagem	8	22,86
Partilha de riscos e custos	2	5,71
Desenvolvimento e poder de mercado	0	-
Aceder a recursos	18	51,43
Reforço da capacidade competitiva	4	11,43
Reforço da capacidade produtiva	3	8,57
Fatores de Sucesso da Cooperação		
Relacionamento e compatibilidade	19	51,35
Harmonia e cultura organizacional	2	5,41
Interação entre parceiros	14	37,84
Políticas governamentais e experiência	2	5,41

Fonte: elaborado pelos autores.

Na categoria Nascimento da Cooperação, percebe-se um alto grau de compreensão dos objetivos do Crediamigo entre os entrevistados. Os atores envolvidos utilizaram razões estratégicas para cooperar:

“A principal motivação para aderir a um grupo do Crediamigo (...) é a realização dos sonhos de montar e expandir o próprio negócio.” (Agente I).

“(...) é a questão da conscientização para o que é o crédito. Ou seja, ele tem uma finali-

dade, um objetivo único que é investir na atividade, quem tem uma atividade produtiva pode receber (...). (Agente 2).

“É para você investir, né? O Crediamigo, ele oferece para gente que quer montar um negócio, para investimento. Eles oferecem assim, para investimento” (Agente 5).

“(...) até porque os produtos do banco, eles são subdivididos. Tem Crediamigo, Agroamigo, que são as linhas de crédito específicas para cada rumo que você queira tomar na vida. (...) como a gente não trabalha com agricultura, a linha de crédito não era direcionada para a gente. No nosso caso é o Crediamigo mesmo.” (Agente 6).

“Eu fui pelo convite de uma amiga minha. Ela me convidou, e aí eu disse que nunca tinha feito. Aí ela disse para eu ir para a reunião e, se eu aceitasse, pegava. Aí eu aceitei o convite e fui”. (Agente 7).

Entre os Critérios de Seleção do Parceiro, a reputação parece ser o fator de maior peso no processo de avaliação dos novos integrantes do grupo. Apesar de o programa determinar que exista uma proximidade geográfica e uma identidade regional entre os participantes, como mencionado por agente da instituição intermediadora,

“Eles têm que morar ou trabalhar próximos” (Agente 2).

O pilar de sustentação do Crediamigo é a relação de confiança e de familiaridade entre os integrantes do grupo:

“O grupo solidário é uma reunião voluntária entre os componentes, entre as pessoas que se conhecem (...). Componentes de grupos de 3 a 10 pessoas, que se reúnem ali dentro da própria comunidade e tem atividades distintas ou não (...) essa reunião, ela é voluntária.” (Agente 2).

Vão sempre renovando com pessoas novas, porque não querem ter dor de cabeça. (...) Num relacionamento bem confiável. (...) Como o mínimo é 3, aí, às vezes, eles optam por ficar só eles 3. O que acontece, como o grupo é de 3, sai 1, aí eles vão atrás de outra pessoa

de confiança para substituir. (...) E num grupo desses não entra qualquer um. Por isso que eles selecionam bem os amigos que vão botar (Agente 3).

(...) e você tem que saber escolher a pessoa que vai estar no grupo. As pessoas de responsabilidade, entendeu? Essa é a palavra. A pessoa tem que ter realmente responsabilidade. Aí você tem que conhecer mesmo a pessoa, se tem responsabilidade para manter aquilo ali todo mês, bem direitinho (Agente 5).

“Aí a gente se responsabiliza uns pelos outros. Por isso, que às vezes, quando o pessoal fala de Crediamigo, o pessoal fica meio receoso, porque eles só chamam para grupo, só fazem grupo, com quem realmente eles confiam.” (Agente 6).

A questão financeira, ou a necessidade de aceder a recursos, é a característica mais marcante dentro da categoria Objetivos da Cooperação. Por mais que exista algum tipo de orientação para aperfeiçoar a gestão das empresas e o desenvolvimento de competências e aprendizagem, conforme ilustra o Agente 6,

(...) aí ele me chamou, me deu umas orientações, ele me orientou, disse que eu podia aumentar o valor do almoço, porque era um produto realmente de qualidade (...). Aí ele orientou, eu até aumentei o valor, ele disse pode aumentar sem medo. É tanto que eu aumentei e realmente não tive impacto não. (...) ele falou também a questão de organização assim, tipo de decoração. Ele ajudou também, ele deu uma orientada. Disse que estava bom e tudo, mas que podia melhorar. Eu disse a ele dos meus planos que eu tinha também. Aí ele foi e falou que eu podia futuramente investir nessa parte de ornamentação e decoração, que querendo ou não é muito importante, que chama a atenção do cliente. Mas ele orientou direitinho. Não foi só você faz um empréstimo, você paga e pronto não. Ele foi bem atencioso (Agente 6).

Junto aos microempresários é latente que o acesso ao crédito é o maior propósito para cooperar:

“(...) são os juros baixos, a gente que tem um grupo a muito tempo, pode dividir em várias vezes.” (Agente 4).

(...) você quer montar um negócio. Aí você não tem o capital de giro. Aí, você quer montar, para começar uma coisa pequena. Então, você vai pegar aquele dinheiro, eu aconselho muito (...) o Crediamigo, ele ajuda muito para a pessoa que vai fazer um negócio. (...) Eu entrei, eu investi em produtos. Foi pouco, a primeira vez, você tira pouco. (...) Daquele seu investimento, você vai, vai indo, vai indo (...) aí é onde você vai vendo o seu lucro, trabalhando em cima daquilo (Agente 5).

“(...) eu disse que precisava entrar no grupo para comprar produtos para revenda.” (Agente 7).

A capacitação parece ser mais um desejo dos agentes das instituições patrocinadoras e intermediadoras do que uma realidade:

“Todos do grupo possuem orientação financeira. Eles apresentam interesse nesse tipo de capacitação.” (Agente 1).

“Aí, a gente visita, vê a atividade, se está tudo em dias, como é que está o fluxo de caixa, se está batendo, se os gastos que a pessoa está tendo em casa e com o negócio, se podem pagar as parcelas do crédito, orientamos a desenhar o fluxo.” (Agente 3).

“(...) é cada um por si, não tem uma capacitação. A única coisa que faz é uma visita de fiscalização para saber se a pessoa realmente exerce aquela profissão e se está dando retorno.” (Agente 4).

Entre os Fatores de Sucesso da Cooperação do Crediamigo, destacam-se o relacionamento e compatibilidade e a interação entre os parceiros. Vale ressaltar a existência de cooperação tanto entre os tomadores de crédito como entre as diferentes representações do programa

(banco x instituição intermediária x microempresas) e parceiros externos. Os empresários elogiam a parceria entre BNB e INEC para otimização de fluxos e redução de custos de transação, como tempo de espera nos bancos:

“Quando a gente vai receber o dinheiro, ele é depositado na conta. Quem não tinha o cartão, ia pegar no banco mesmo. Eles davam uma senha e você pegava diretamente no caixa do banco.” (Agente 6).

“Ele mesmo fez o meu agendamento no banco. Ele só me disse a data e a hora que eu tinha que ir, eu não tive trabalho, eu não tive burocracia. Ele gerou uma senha para mim, eu já fui já com a senha para ser atendida. Eles são bastante atenciosos nessa parte.” (Agente 7).

O INEC, por sua vez, utiliza sua rede de contatos com outras instituições para ganhos de escala na divulgação dos seus produtos:

Nós fazemos prospecção, porta a porta, nós fazemos palestras informativas, nós fazemos divulgação em rádio, carros de som, na comunidade. A gente tem a parceria com as associações, com instituições, onde a gente vai ministrar palestras informativas nas associações, nos colégios, nas igrejas. Então assim, a gente tem uma rede bem forte com essa marca (Agente 2).

A cooperação entre os microempresários é fundamental para a continuidade do relacionamento e do grupo de crédito. Um dos principais motivos para a extinção de um grupo é a quebra de confiança e o aparecimento de discussões:

“(...)uma pessoa às vezes está lá, se separou da esposa, do esposo, aí tem uma certa dificuldade financeira, o grupo não consegue manter o aval, e esse grupo começa a ter uma quebra no relacionamento, uma série de discussões que quebram a confiança.” (Agente 2).

Um dos participantes relata o caso em que preferiu sair de um grupo maior e iniciar outro menor, com pessoas mais próximas e

com um pensamento mais homogêneo, para evitar conflitos:

“Porque era muito grande o grupo e acaba que cada um tem uma opinião diferente. Em questão, porque tem que escolher em quantas vezes quer dividir, qual o dia da parcela, aí cada um dava uma opinião e entre nós 3, nós nos entendíamos.” (Agente 4).

Um dos agentes da instituição intermediadora também indica que os empresários fagem de eventuais integrantes que possam trazer preocupações:

“Vão sempre renovando com pessoas novas, porque não querem ter dor de cabeça. Pegam o dinheiro, aí pagam. Num relacionamento bem confiável. Pegou, pagou.” (Agente 3).

Nesse contexto, utilizando a tipologia desenvolvida por Franco (2007), percebe-se que, no estudo em análise, sobressaíram-se características de três dos quatro tipos de processo de cooperação: Estratégico, Improvisado e Intencional. Esse resultado não surpreende, tendo em vista a possibilidade de que algumas cooperações poderão combinar várias características dos quatro processos (FRANCO, 2007).

Ainda assim, tomando por base a análise do discurso dos sete participantes da pesquisa, parece haver um tipo de cooperação Intencional, em que o processo de cooperação é alicerçado por fatores de proximidade, compatibilidade e confiança entre os cooperados (FRANCO, 2007). Por mais que esse tipo de processo não privilegie a escassez de recursos, percebe-se, também, entre os participantes do Crediamigo, um desejo do desenvolvimento da aprendizagem e um reforço da capacidade competitiva e produtiva, ainda que seja de forma ligeiramente marginal.

Para reforçar a análise de conteúdo das entrevistas, uma nuvem de palavras (figura 2) com comprimento mínimo de cinco letras e agrupadas ao redor dos seus sinônimos, ilustrando os 20 termos mais frequentes nos discursos, foi desenvolvida. Palavras como grupo, solidário, relacionamento, investimento, componentes, reunião e crédito sustentam o caráter intencional da cooperação que emerge do Crediamigo.

Figura 2 - Nuvem de Palavras com os 20 Termos mais Frequentes com mais de 5 letras



Fonte: elaborado pelos autores.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho buscou identificar as tipologias dos processos de cooperação que mais se destacam no Crediamigo, importante programa de promoção e desenvolvimento de grupos de microcrédito para empreendedores. Ao analisar o discurso de sete participantes com diferentes papéis no projeto, o objetivo era perceber quais os motivos que levaram ao nascimento da cooperação, aos critérios de seleção de parceiros, aos objetivos da cooperação e aos seus fatores de sucesso para, ao final, propor qual o processo de colaboração mais relevante para realidade do Crediamigo.

Em relação ao nascimento da cooperação, constatou-se que há razões estratégicas para a formação dos grupos. Os microempresários estão cientes de que o crédito deve ser utilizado para o investimento e a expansão dos seus negócios, e que o Crediamigo consegue prover esses recursos em condições mais favoráveis. Dessa forma, procuram aderir ao programa de forma deliberada e com um objetivo claro e específico. Esse resultado está em consonância com a literatura ao sugerir que as cooperações, normalmente, surgem a partir do delineamento de objetivos estratégicos por parte dos parcei-

ros, que buscam relacionamentos colaborativos para reforçar suas capacidades competitivas (REUBEN; SUETENS, 2012).

Os critérios de seleção de parceiros, por sua vez, amparam-se, principalmente, na reputação e na localização dos potenciais cooperados. Um dos requisitos do programa é que os integrantes dos grupos de crédito atuem em uma mesma região para aumentar a probabilidade de familiaridade entre os envolvidos. Como a proximidade geográfica tem potencial para aumentar tanto os hábitos cooperativos quanto conflituosos (ROBST; POLACHEK; CHANG, 2007), a reputação dos parceiros exerce papel fundamental. A confiança interpessoal, medida pela integridade, benevolência e habilidade, é um fator determinante na propensão ao comportamento cooperativo (LEE; STAJKOVIC; CHO, 2011).

Os agentes envolvidos corroboraram que o principal motivo que levou os microempresários a ingressar em grupos de crédito foi a necessidade de aceder a recursos financeiros. A falta de acesso ao crédito é uma das razões pelas quais diversas pessoas permanecem na pobreza em países em desenvolvimento (HERMES; LENSINK, 2007). A busca por fontes de financiamento capazes de alavancar a situação econômica e social dos microempresários acabou levando-os ao Crediamigo. Na medida em que as microempresas, normalmente, enfrentam um cenário de restrição de crédito (FARINHA; FÉLIX, 2015), um programa que busque eliminar barreiras administrativas e operacionais encontradas em outras instituições do mercado financeiro atrairá forte demanda.

Os fatores de sucesso da cooperação no Crediamigo, na ótica dos entrevistados, estão intimamente ligados ao relacionamento compatível e interação entre os parceiros. Confiança, reciprocidade, comunicação e comprometimento são aspectos críticos para elevar os resultados positivos na cooperação entre pequenas empresas (CHEN; KARAMI, 2016). A metodologia do programa, que induz a formação de grupos de forma voluntária em que os indivíduos selecionam outros potenciais co-

operados mediante relações de confiança e proximidade geográfica, aparece como um pilar de atratividade e eficiência do Crediamigo.

Uma possível explicação para os resultados positivos dos grupos de microcréditos relatados pela entidade patrocinadora (BNB, 2017) e que emergiu no discurso dos atores entrevistados reside nas características do tipo de cooperação predominante no Crediamigo. Utilizando a tipologia desenvolvida por Franco (2007), percebe-se que o processo de cooperação hegemônico no programa é do tipo Intencional. Nesse processo, as microempresas optam pela cooperação para racionalizar os seus recursos com vistas a aumentar os níveis de produção, em que os relacionamentos são sustentados por fatores de proximidade, compatibilidade e confiança mútua entre as partes (FRANCO, 2007). Grupos harmônicos estariam, dessa forma, mais propensos a cooperações mais produtivas e duradouras. Além disso, percebe-se que os participantes do programa estão cientes dos objetivos do crédito, procurando os recursos para investimentos produtivos em seus respectivos negócios.

Uma oportunidade de melhoria, contudo, reside em aprofundar o processo de aprendizagem entre os participantes. Percebe-se o interesse dos promotores do Crediamigo nesse aspecto, mas a capacitação e as orientações parecem não chegar, de forma mais efetiva, a todos os microempresários envolvidos. Além disso, o programa poderia buscar um maior incentivo na cooperação intra e inter-grupos, aumentando a quantidade de negócios ou acordos realizados entre os participantes do Crediamigo para além do crédito, tendo em vista um maior reforço de suas capacidades produtivas e competitivas. A cooperação entre microempresas contribui para o desenvolvimento de ecossistemas inovadores com ganhos de eficiência e competitividade para os envolvidos (RADICIC; PUGH; DOUGLAS, 2020).

Espera-se que a presente pesquisa traga contribuições relevantes para três áreas distintas. Para o meio acadêmico, foram apresentadas as primeiras evidências do tipo de processo de cooperação predominante nos grupos de crédito

do programa Crediamigo, proporcionando uma pequena aproximação da literatura acerca da cooperação empresarial com tópicos do microcrédito, uma relação interdisciplinar essencial para a compreensão dos impactos do crédito nas microempresas (CHLIOVA; BRINCKMANN; ROSENBUSCH, 2015). Para o meio empresarial, há contribuições significativas nos discursos dos atores entrevistados quanto aos principais critérios de seleção de novos parceiros para os grupos de crédito, servindo como orientação aos microempresários interessados em participar de programas que utilizam essa metodologia. E aos gestores públicos, foram apresentadas sugestões de melhoria do programa tendo em vista a adoção de instrumentos que visam reforçar a capacidade produtiva e competitiva dos negócios envolvidos no Crediamigo.

Os resultados ilustrados, porém, devem ser vistos com cautela tendo em vista algumas limitações do estudo. Foram realizadas entrevistas com a intenção de aprofundar o conhecimento sobre o fenômeno dos processos de cooperação dentro dos grupos do Crediamigo. Entretanto, os resultados só poderiam ser generalizáveis caso houvesse uma ampliação da amostra. Outra limitação deve-se ao fato de que todos os atores entrevistados, embora não se conhecessem, localizavam-se a uma distância máxima de aproximadamente 200 quilômetros entre si. Como a área de atuação do Crediamigo cobre mais de 1,5 milhão de km², é possível que outras realidades e contextos socioeconômicos reflitam diferentes características dos processos de cooperação do programa.

Sugere-se como encaminhamentos para pesquisas futuras a adoção de métodos quantitativos que sejam capazes de generalizar os resultados ora apresentados. Também seria proveitoso buscar correlações e relações de causa e efeito entre as características dos processos de cooperação do Crediamigo e métricas de performance empresarial. Além disso, buscar indivíduos que participaram de grupos cujos resultados não foram positivos pode ajudar a perceber os pontos negativos do programa, a fim de aprimorá-lo.

REFERÊNCIAS

- BALAND, J. M.; SOMANATHAN, R.; WAH-HAJ, Z. Repayment incentives and the distribution of gains from group lending. **Journal of Development Economics**, v. 105, p. 131-139, 2013.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Série Cidadania Financeira: Estudos sobre Educação, Proteção e Inclusão**. Brasília: Banco Central do Brasil, 2015.
- BANCO DO NORDESTE - BNB. **Sobre o crediamigo**. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/crediamigo/sobre>. Acesso em: 3 abr. 2020.
- BANCO DO NORDESTE - BNB. **Programa de Microfinanças do Banco do Nordeste: relatório 2017**. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/documents/22492/23742/OS-2018050-RELATO%CC%81RIO+DE+MICROFINANC%CC%A7AS+2017+WEB.pdf/8ff13a3a-ae62-ef7d-da07-5843347dbdd2>. 2017. Acesso em: 26 mar. 2020.
- BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 2009.
- BESLEY, T.; COATE, S. Group lending, repayment incentives and social collateral. **Journal of Development Economics**, v. 46, n. 1, p. 1-18, 1995.
- BHATT, N.; TANG, S. The Problem of Transaction Costs in Group-Based Microlending: An Institutional Perspective. **World Development**, v. 26, n. 4, p. 623-637, 1998.
- BHUIYA, M. M. M. *et al.* Microcredit participation and child schooling in rural Bangladesh: Evidence from a cross-sectional survey. **Economic Analysis and Policy**, v. 64, p. 293-301, 2019.
- BIENER, C. *et al.* Can group incentives alleviate moral hazard? The role of pro-social preferences. **European Economic Review**, v. 101, p. 230-249, 2018.

- CAVALCANTE, R. B.; CALIXTO, P.; PINHEIRO, M. M. K. Análise de Conteúdo: considerações gerais, relações com a pergunta de pesquisa, possibilidades e limitações do método. **Inf & Est.**, v. 24, n. 1, p. 13-18, 2014.
- CHEN, D.; KARAMI, A. Critical success factors for inter-firm technological cooperation: an empirical study of high-tech SMEs in China. **International Journal of Technology Management**, v. 51, p. 282-299, 2016.
- CHLIOVA, M.; BRINCKMANN, J.; ROSENBUSCH, N. Is microcredit a blessing for the poor? A meta-analysis examining development outcomes and contextual considerations. **Journal of Business Venturing**, v. 30, n. 3, p. 467-487, 2015.
- CRESWELL, J. W. **Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto**. 3. ed. Porto Alegre: ARTMED, 2010.
- CRESWELL, J. W.; CRESWELL, J. D. **Research design: qualitative, quantitative, and mixed methods approaches**. [S.l.]: Sage publications, 2017.
- CZERNEK-MARSZALEK, K. Social embeddedness and its benefits for cooperation in a tourism destination. **Journal of Destination Marketing & Management**, v. 15, 2020.
- FARINHA, L.; FÉLIX, S. Credit rationing for Portuguese SMEs. **Finance Research Letters**, v. 14, p. 167-177, 2015.
- FÉLIX, E. G. S.; BELO, T. F. The impact of microcredit on poverty reduction in eleven developing countries in south-east Asia. **Journal of Multinational Financial Management**, v. 52/53, 2019. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.mulfin.2019.07.003>.
- FRANCO, M. J. B. Tipologia de Processos de Cooperação Empresarial: uma Investigação Empírica sobre o Caso Português. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 11, n. 3, p. 149-176, 2007.
- GELADE, W.; GUIRKINGER, C. The enforcement advantage of external monitoring: Lessons from an experiment with joint-liability groups in Burkina Faso. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 151, p. 307-325, 2017.
- HADI, N. A.; KAMALUDDIN, A. Social Collateral, Repayment Rates, and the Creation of Capital Among the Clients of Microfinance. **Procedia Economics and Finance**, v. 31, p. 823-828, 2015.
- HALLIKAS, J. *et al.* Risk-based classification of supplier relationship. **Journal of Purchasing and Management**, v. 11, p. 72-82, 2005.
- HEMMINKI, E.; TOIVAINEN, H. K.; VUORENKOSKI, L. Cooperation between patient organisations and the drug industry in Finland. **Soc Sci Med**, v. 70, n. 8, p. 1171-1175, 2010.
- HERMES, LENSINK. The empirics of micro-finance: what do we know? **The Economic Journal**, 2007.
- HIGGINS, S. S.; NEVES, J. A. B. Insulamento burocrático, inserção social e políticas públicas no Brasil: o caso do Crediamigo. **Revista de Sociologia e Política**, v. 24, n. 59, p. 3-23, 2016.
- ISLAM, K.; O'GORMAN, M. Microcredit contract design: a macroeconomic evaluation. **World Development**, v. 124, 2019.
- LEE, D.; STAJKOVIC, A. D.; CHO, B. Interpersonal Trust and Emotion as Antecedents of Cooperation: Evidence from Korea. **Journal of Applied Social Psychology**, v. 41, n. 7, p. 1603-1631, 2011.
- LIU, Y.; LI, Y.; ZHANG, L. N. Control mechanisms across a buyer-supplier relationship quality matrix. **Journal of Business Research**, v. 63, p. 3-12, 2010.
- MARCOTTE, F.; GRABOT, B.; AFFONSO, R. Cooperation models for supply chain management. **International Journal of Logistics Systems and Management**, v. 5, n. 1/2, p. 123-153, 2009.

- MENDONÇA, K. V.; SOARES, R. B. Trajetória de crescimento para microempreendedores: diferencial de gênero dos clientes do programa Crediamigo. **Estudos Econômicos**, v. 46, n. 3, p. 701-731, 2016.
- MOURÃO, P. R. On the different survival rates of Portuguese microbusinesses – the case of projects supported by microcredit. **Journal Applied Economics**, v. 52, n. 31, p. 3391-3405, 2020.
- PRODANOV, C. C.; FREITAS, E. C. **Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico**. 2. ed. Novo Hamburgo: Freevale, 2013.
- RADICIC, D.; PUGH, G.; DOUGLAS, D. Promoting cooperation in innovation ecosystems: evidence from European traditional manufacturing SMEs. **Small Business Economics**, v. 54, n. 1, p. 257-283, 2020.
- REUBEN, E.; SUETENS, S. Revisiting strategic versus non-strategic cooperation. **Exp. Econ**, v. 15, p. 24-43, 2012.
- RITCHIE, J. The Applications of Qualitative Methods to Social Research. In: RITCHIE, J.; LEWIS, J. (ed.). **Qualitative Research Practice: a guide for social science students and researchers**. London: Sage publications, 2003. p. 24-46.
- ROBST, J. POLACHEK, S.; CHANG, Y. C. Geographic Proximity, Trade, and International Conflict/Cooperation. **Conflict Manager and Peace Science**, v. 24, n. 1, p. 1-24, 2007.
- RZEPKA, A. Innovation, inter-organizational relation, and co-operation between enterprises in Podkarpacie region in Poland. **Procedia Manufacturing**, v. 30, p. 642-649, 2019.
- SEGATTO-MENDES, A. P.; ROCHA, K. C. Contribuições da teoria de agência ao estudo dos processos de cooperação tecnológica universidade-empresa. **Revista de Administração-RAUSP**, v. 40, n. 2, p. 172-183, 2005.
- SHAHRIAR, A. Z. M.; SHEPHERD, D. A. Violence against women and new venture initiation with microcredit: Self-efficacy, fear of failure, and disaster experiences. **Journal of Business Venturing**, v. 34, n. 6, 2019.
- SINGH, R.; BAIRD, A.; MATHIASSEN, L. Collaboration risk management in IT-enabled asymmetric partnerships: Evidence from telestroke networks. **Information and Organization**, v. 28, n. 4, p. 170-191, 2018.
- SINGH, V.; PADHI, P. Dynamic Incentives and Microfinance Borrowers: A Comparative Study of Self-help Groups and Joint Liability Groups: A Case Study of Mirzapur District in India. **Journal of Land and Rural Studies**, v. 5, n. 1, p. 67-92, 2017.
- SKOUFIAS, E.; LEITE, P.; NARITA, R. Expanding Microfinance in Brazil: Credit Utilization and Performance of Small Firms. **Journal of Development Studies**, v. 49, n. 9, p. 1256-1269, 2013.
- SOARES, R. B.; BARRETO, F. A.; AZEVEDO, M. T. Condicionantes da saída da pobreza com microcrédito: o caso dos clientes do Crediamigo. **Estudos Econômicos**, v. 41, n. 1, 2011.
- TELES FILHO, I. P.; REBOUÇAS FILHO, P. J.; SANTOS, J. R. P. Geração, distribuição de renda e microcrédito: o caso do programa Crediamigo na cidade de Crato – Ceará. **Espaço e Economia**, v. 4, n. 8, 2016.
- WARNING, M.; KEY, N. 2002. The Social Performance and Distributional Consequences of Contract Farming: An Equilibrium Analysis of the *Arachide de Bouche* Program in Senegal. **World Development**, v. 30, n. 2, p. 255-263, 2002.
- YIN, R. K. **Estudo de Caso: planejamento e métodos**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2015.
- ZHANG, X. *et al.* Can cooperation drive the success of suppliers in B2B crowdsourcing innovation projects? A large scale data perspective. **Industrial Market Management**, v. 90, p. 570-580, 2020. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2019.09.011>.