



RELISE

## **EMPREENDEDOR CREDIARISTA: O CRESCIMENTO DO COMÉRCIO RELACIONADO À ATIVIDADE CREDIARISTA DE UMA CIDADE DO CARIRI CEARENSE<sup>1</sup>**

*Adriana Vigolvinho Medeiros<sup>2</sup>*

*Mayte Tavares Andrade<sup>3</sup>*

### **RESUMO**

A venda direta vem crescendo no Brasil e no mundo. Dentre as modalidades mais praticadas no Brasil está a venda porta a porta, conhecida também como crediário ou atividade crediarista. Ela ainda não é muito conhecida nacionalmente por se tratar de uma atividade empreendedora e recentemente criada, sendo pouco estudada. Consiste em vendedores autônomos que vendem mercadorias porta a porta e quando retornam de suas vendas depositam o seu dinheiro na cidade onde moram, fazendo com que o comércio tenha um maior movimento. O principal objetivo deste artigo é demonstrar a importância que o crediário trouxe para o comércio de um município do cariri cearense. Para alcançar esse objetivo foi realizada uma pesquisa bibliográfica e também documental, além de uma pesquisa de campo com natureza qualitativa e quantitativa, utilizando um roteiro de entrevista semiestruturado aplicado a um dos pioneiros da atividade na cidade e também um questionário aplicado a 30 empresários que compõem o comércio local no centro da cidade de Missão Velha. Em seguida foi realizada a interpretação dos resultados por meio de um estudo de caso a respeito da cidade de Missão Velha e de gráficos para a análise do impacto dessa nova atividade para o desenvolvimento no comércio municipal. Concluiu-se que de fato a atividade dos crediaristas trouxe crescimento para o comércio missãovelhense.

**Palavras-Chave:** Comércio; Empreendedorismo; Crediário; Venda direta

### **ABSTRACT**

Direct selling is growing in Brazil and worldwide. Among the various modalities, the most common in Brazil is door-to-door selling, also known as crediarist activity. It is still not well known nationally as it is a recently created entrepreneurial activity and it is not well studied. This activity consists of

---

<sup>1</sup> Recebido em 28/06/2018.

<sup>2</sup> Centro Universitário Dr. Leão Sampaio. [adrivmedeiros@gmail.com](mailto:adrivmedeiros@gmail.com)

<sup>3</sup> [mayte\\_ta@gmail.com](mailto:mayte_ta@gmail.com)



RELISE

234

independent vendors traveling to small cities and selling goods door-to-door. When they return to their city of origin, they usually spend money there, improving its local economy. The main objective of this article is to demonstrate the importance that this activity has brought to the commerce of a municipality of the Cariri region. To achieve this goal a literature search was conducted. A structured interview guide was applied to one of the pioneers of activity in the city of Missão Velha as well as to other 30 businessmen of the region. The results were interpreted and charts were created in order to analyze the impact of this new activity in the development of the municipal trade. It was our conclusion the this activity had a positive impact and brought prosperity to city of Missão Velha.

**Keywords:** Trade; Entrepreneurship; Credit; Direct selling.

## INTRODUÇÃO

Localizada na região metropolitana do Cariri, Missão Velha é uma cidade, onde as principais atividades econômicas foram, durante muito tempo, a agricultura voltada para plantação de milho, feijão e algodão, e o comércio (lojas, mercantis, restaurantes, etc) (Prefeitura Municipal de Missão Velha/CE, 2015).

Essas atividades configuravam-se como a principal fonte de renda de muitas famílias, porém, nos períodos de grande estiagem, as plantações não eram suficientes para sua subsistência. Além disso, o comércio já estava saturado e não se tinha mais no que investir.

Pensando nisso, algumas pessoas vislumbraram uma nova oportunidade de empreendimento comercial. Surgiram, então, 'os crediaristas', pessoas que compram mercadorias e saem para revendê-las de porta em porta em outras cidades e ao retornarem de suas vendas, geralmente investiam sua receita na cidade. O que demonstra a importância da atividade dos crediaristas da cidade de Missão Velha/CE para o crescimento e desenvolvimento econômico do comércio do município.

Assim, o objetivo deste trabalho foi, com base nos dados estudados, compreender e avaliar o crescimento e o desenvolvimento do comércio da



RELISE

235

cidade de Missão Velha, impulsionado pelo empreendedorismo dos crediaristas.

Para fazer esta análise foi realizada primeiramente uma pesquisa bibliográfica para ampliação dos conceitos e que também teve como objetivo o levantamento da história de Missão Velha, onde foi realizado o estudo de caso. Para compor o estudo de caso foram feitas três pesquisas de campo, uma pesquisa documental na prefeitura municipal de Missão Velha no dia 27 de agosto de 2015, uma entrevista semiestruturada de natureza qualitativa com um dos pioneiros dos crediaristas na cidade no dia 03 de setembro de 2015 e posteriormente um questionário aplicado a 30 empresários que compõem o comércio do município, apresentando natureza quantitativa e aplicada nos dias 26 e 27 de outubro de 2015.

Além disso, o estudo contribui não apenas para o resgate da história econômica, mas também cultural social e política da cidade de Missão Velha, ao abordar a construção de uma nova forma de empreendimento comercial, influenciada pela cultura e dinâmica ambiental local com base no estudo.

## **CONCEITO DE EMPREENDEDORISMO**

O empreendedorismo é um fator dominante para o desenvolvimento, e que alavanca o crescimento de um país ou região, sendo assim Dolabela (1999) diz que o empreendedorismo nasce a partir da influência do local onde os empreendedores vivem.

Salim e Silva (2010) complementam empreendedorismo como sendo um fomentador da economia, geração de empregos, inovação e criação de produtos, também como a busca de soluções nas questões sociais e de programas do governo, com o intuito de alavancar o desenvolvimento local e regional, concordando com o autor citado anteriormente.



RELISE

236

Nesse contexto, Dalpian et al. (2007 apud ALENCAR, 2011), definem empreendedorismo como sendo uma forma de geração de capital, através de inovações que são transformadas em produtos e serviços, ou o melhoramento de produtos já existentes.

Baron e Shane (2010) afirmam que o empreendedorismo é a arte de reconhecer uma oportunidade, e a partir disso criar algo novo, é como uma busca de ideias, direções, sempre trazendo inovações. Seguindo o mesmo raciocínio, Hisrich, Peters e Shepherd (2009) acrescentam que esse processo de criar algo novo, deve-se dedicar tempo e esforço e assumir todos os riscos e as recompensas serão consequências. E para Chiavenato (2012), esse processo não é diferente, empreendedorismo é a prática de criar algo ou revitalizar negócios já existentes.

E por fim, Gimenez et al. (2001 apud ALENCAR, 2011, p.44) :

Uma maneira de pensar e agir que é obcecada pela oportunidade, holística na abordagem e balanceada na liderança. Empreendedorismo é identificar uma oportunidade sem levar em consideração os recursos correntemente disponíveis e agir sobre esta com o propósito de criação de riqueza nos setores públicos, privados e globais (GIMENEZ et al., 2001 apud ALENCAR, 2011, p.44).

Entende-se, portanto, que o empreendedorismo é quando você identifica uma oportunidade, e mesmo sem ter os recursos para pôr em prática este empreendimento, vai em frente na busca incessante de criar riquezas, sendo em setores particulares, públicos e globais.

O empreendedorismo é pautado pelas características do perfil empreendedor, desta forma existem conceitos e características que tornam o empreendedor uma pessoa diferenciada das demais.

## **CONCEITO E CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR**

O empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza suas ideias. Sendo assim, Degen (2009) define o empreendedor como aquele



RELISE

237

que sabe reconhecer um negócio, tendo visão do que vai realizar em seu empreendimento, e fazendo de tudo para ver a sua ideia concretizada.

Dolabela (1999, p.18) diz que “o empreendedor é o motor da economia, um agente de mudanças”.

Chiavenato (2005) segue o mesmo raciocínio, embora troque o termo, expondo que o empreendedor é um herói no mundo nos negócios, pois não são apenas os abastecedores de mercadorias ou serviços. Vão além, criam inovações, gerando novas empresas, que propiciam empregos à sociedade, e estes assumem riscos, diante de uma economia em evolução.

Schumpeter (1947 apud CHIAVENATO, 2005, p.5) amplia o conceito dizendo que “o empreendedor é a pessoa que destrói a ordem econômica existente graças à introdução no mercado de novos produtos/serviços, pela criação de novas formas de gestão ou pela exploração de novos recursos, materiais e tecnologias”.

Percebe-se então que o empreendedor deve proporcionar mudanças, ao inserir inovações no mercado, destruindo assim a ordem econômica. Desta forma Hisrich, Peters e Shepherd (2009) dizem que o conceito de empreendedor está dividido na forma empresarial, administrativa e pessoal e que o comportamento abrange a iniciativa, a organização de recursos econômicos e pôr fim a aceitação das consequências.

Sendo assim, Drucker (2012) amplia o conceito dizendo que a função do empreendedor é transferir recursos econômicos de um setor de menor renda para um setor de elevado rendimento, e ainda diz que o empreendedor é aquele que dá início ao seu pequeno e novo empreendimento.

Para Dornelas (2001 apud DORNELAS, 2008), o empreendedor é um ser que faz com que as coisas aconteçam, tendo sempre uma visão holística do que vai acontecer e possuem características diferenciadas, tais como visão de futuro, tomam decisões corretas e na hora certa, são determinados e



RELISE

238

dedicados na construção de um empreendimento, são líderes, respeitados por seus colaboradores, assumem riscos e sabem gerenciá-los, e por fim agregam valor para a sociedade.

Maximiano(2006) coloca como características a criatividade, capacidade de implementação, a perseverança, o otimismo no que faz, senso de independência e disposição para assumir qualquer risco que possa existir. Farah et al. (2008), seguindo a mesma linha de raciocínio, coloca a capacidade de assumir riscos, aproveitar as oportunidades com bastante iniciativa e força de vontade, sempre buscando informações, planejamento, organização, liderança, comprometimento, otimismo, autoconfiança e persistência.

Para Chiavenato (2012), é ser dotado de sensibilidade para negócios, tino financeiro e uma capacidade de identificar uma oportunidade e aproveitar, com boas ideias e perseverança para realizar e atingir o sucesso e são pessoas com traços de liderança, que sabem lidar muito bem com equipes e indivíduos.

Hisrich, Peters e Shepherd (2014) mudam totalmente a visão das características observadas pelos escritores acima, eles colocam apenas três, a educação com o trabalho e no modo de se relacionar, a relação de idade na carreira de empreendedor refletida na sua experiência cronológica e um histórico profissional que ajuda a abrir o seu empreendimento.

Muitos empreendedores tiveram suas primeiras expressões no comércio varejistas, sobretudo na modalidade de venda direta.

## **VENDA DIRETA E CREDIARISTA**

### *Conceitos de venda direta*

Para Hideko e Suzuki (2011), a venda direta é uma forma de comercialização de produtos, que se dá por meio do contato direto vendedor-



RELISE

239

cliente, intermediado por um vendedor autônomo. Ela ainda diz que é considerada como uma forma de varejo realizada sem intermédio de uma loja, e que é conhecida como venda porta a porta ou venda domiciliar.

Novaes (2004) conceitua venda direta como sendo uma forma de comércio diretamente atuada pelo fabricante, em que seu vendedor toca a porta dos consumidores fazendo amostras de seus produtos com a intenção de vendê-los. Este ainda salienta que esta forma de varejo não necessita de um prédio para a exposição dos produtos ou para o atendimento dos clientes.

Para Almeida (2007 apud HIDEKO e SUZUKI, 2011, p.2), “em um país marcado pela exclusão social, a venda direta cria oportunidade de trabalho e renda complementar para um numeroso grupo de pessoas, em todas as regiões do nosso imenso Brasil”.

Para Machado (2008), o processo de venda direta envolve três pontos chaves: O vendedor direto: vendedor independente que compra um produto por um preço menor e conseguinte vende-os aos consumidores, este tipo de trabalho exige um forte senso empreendedor e que deve estar motivado para obter o sucesso na atividade. O consumidor: são as pessoas que desfrutam dos serviços prestados e de forma personalizada já que são atendidas na comodidade de sua casa ou de algum local conveniente e pôr fim a empresa: é uma organização que faz o produto, potencializa a força de sua marca, capacita seus vendedores, já que este é o principal canal de distribuição de seus produtos e dissemina na empresa uma cultura empreendedora e motivadora.

De acordo com o site da ABEVD (Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas, 2014), as modalidades mais praticadas de vendas diretas são:

Porta a porta: no qual um vendedor vai até a casa do cliente para demonstrar e vender suas mercadorias.



RELISE

240

Por catálogo: o vendedor vai até a residência do cliente deixa um catálogo e depois passa para saber qual produto foi escolhido pelo consumidor.

*Partyplan*: O vendedor promove um chá na casa da cliente, onde ele demonstra o produto. Sendo esta uma das técnicas de vendas dos crediariistas.

A ABEVD ainda salienta que o Brasil a cada ano vem aumentando consideravelmente as suas vendas diretas, como mostra o gráfico a seguir:

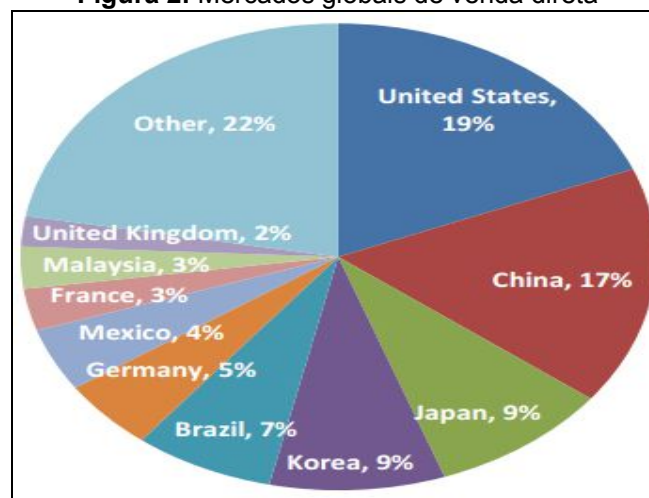
**Figura 1:** Vendas diretas



Fonte: ABVD (2014)

A nível mundial não é diferente, o mercado de venda direta só cresce, conforme descrito nos dados da figura 2.

**Figura 2:** Mercados globais de venda direta



Fonte: WFDSA (2014).





RELISE

Segundo a *World Federation of Direct Selling Association* (WFDSA), em 2014 o Brasil ficou em quinto lugar no ranking de faturamento, ficando atrás apenas da Coréia (quarto lugar), China (terceiro lugar), Japão (segundo lugar) e os Estados Unidos da América (primeiro lugar), sendo responsável por cerca de 7% das vendas globais na categoria de venda direta.

Portanto de acordo as duas associações citadas anteriormente, dentre essas modalidades de venda direta, a que mais se destaca é a venda de porta a porta nas pequenas cidades, pois compõem a renda de muitas famílias.

#### *Conceitos de crediarista*

Crediarista é o nome dado popularmente por aqueles que estão ligados diretamente ou indiretamente à atividade de venda de mercadorias de porta em porta.

Segundo Souza (2014), o crediarista atual se assemelha muito ao caixeiro viajante<sup>4</sup>, tanto na forma de transportes previamente precários, tanto na forma de comercialização de mercadorias, já que não são especialistas em apenas um produto, mas sim em vários, buscando sempre vender mais, através de ofertas, facilidades no pagamento e promoções.

O mesmo autor define ainda que a atividade crediarista é uma forma de integrar todos os agentes, que vão desde os fabricantes até o consumidor final, sem precisar de uma loja para acontecer a venda, nas diversas comunidades onde são ofertados os produtos. Como mostra a figura:

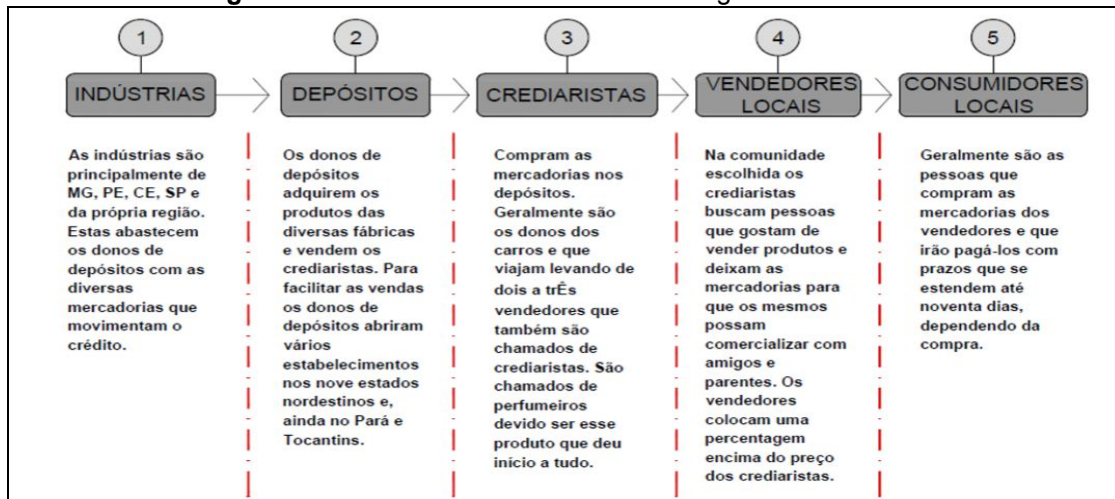
---

<sup>4</sup> É uma profissão antiga, de uma pessoa que vende produtos fora de onde eles são produzidos. Antigamente, quando não havia a facilidade do transporte entre cidades, os caixeiros-viajantes eram a única forma de transportar produtos entre diferentes regiões fora das grandes cidades.



RELISE

Figura 3: Estrutura do crediário: setores e agentes envolvidos



Fonte: SOUZA (2014, p. 105)

Desta forma a atividade do crediárista traz uma série de benefícios para cidade, pois quando estes retornam de suas vendas depositam suas receitas no comércio, fazendo com que a economia se movimente.

**DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

Até hoje não existe uma definição fixa a respeito do que é desenvolvimento. Assim, para Souza (2012), o estado deve ser o agente fomentador da economia e, portanto, contra o liberalismo econômico. Contudo, existem outros conceitos liberais a respeito do crescimento econômico. Essas correntes defendem uma economia moderna com a não intervenção do Estado.

Porém, existem ainda outras definições que colocam o desenvolvimento como mera acumulação de capitais, gerando melhorias nas condições de vida da população e nas condições de trabalho. Entretanto, não se pode associar o crescimento econômico como sinônimo de bem-estar social, pois mesmo que a taxa de crescimento aumente, a taxa de emprego de um país pode não aumentar, gerando um desemprego estrutural causado pela mecanização e robotização.



RELISE

243

Os dois fatores fundamentais a determinar, diretamente, o desenvolvimento econômico são a taxa de acumulação de capital em relação ao produto nacional, e a capacidade de incorporação de progresso técnico à produção como citado anteriormente. Bresser-Pereira (2006) coloca como conceito de desenvolvimento econômico o aumento da produção em uma região, mas refere-se também a aspectos qualitativos, tais como a redução da pobreza, o aumento de salários, melhorias nas condições de moradias, um maior acesso à saúde e à educação, segurança, baixos níveis de poluição, entre outros.

Desta forma Feijó (2007) acrescenta que o desenvolvimento econômico não é apenas o elevado nível de renda per capita, pois existem países que têm um elevado índice de riqueza, mas que ainda têm indicadores sociais sofríveis, como é o caso do Brasil. Para ele os principais indicadores de desenvolvimento são: saúde, educação e profissionais qualificados, tudo isso com o apoio de políticas sociais favoráveis ao crescimento.

Vasconcellos e Garcia (1998 apud OLIVEIRA, 2002) complementam dizendo que para melhorar os indicadores de bem-estar social e econômico (desemprego, desigualdade, alimentação, entre outros) deverá ocorrer o embasamento de diferentes fatores, em uma economia com bastante entrosamento entre o governo e a sociedade.

O bem-estar econômico é uma forma de melhorar a vida das pessoas. Desta forma, Parkin (2009) salienta que quando a produção de todos os bens e serviços aumenta, o PIB real influencia nessa melhora. Para ele o PIB é um valor de mercado de bens e serviços produzido em um determinado período por uma cidade, regiões e países.



RELISE

244

## **METODOLOGIA**

Para realização deste trabalho, inicialmente, foi feita uma pesquisa bibliográfica visando à ampliação dos conceitos dos temas aqui abordados. A pesquisa bibliográfica também teve como objetivo o levantamento da história da cidade de Missão Velha/CE. Essas pesquisas foram feitas através de livros, revistas, sites especializados e artigos, o que, de acordo com Cervo e Bervian (2002), caracteriza uma pesquisa bibliográfica que procura explicações para um problema diante de referências teóricas publicadas em documentos, para conhecer e analisar um determinado assunto.

Foram também realizadas uma pesquisa documental na Prefeitura Municipal de Missão Velha/CE, no dia 01 de setembro de 2015, e outra no Sindicato de Trabalhadores e Trabalhadoras Rurais de Missão Velha (STTRMV), no dia 03 de setembro de 2015. Isso caracteriza uma coleta de dados em fontes primárias, tais como documentos escritos ou não escritos, pertencentes a arquivos públicos, instituições particulares e fontes estatísticas (LAKATOS e MARCONI, 2009).

Posteriormente realizou-se pesquisa de campo, utilizando-se como instrumento uma entrevista semiestruturada descritiva de natureza qualitativa, contendo sete questões abertas. A coleta de dados para esta pesquisa foi realizada no dia 03 de setembro de 2015 com um dos pioneiros dos crediários da cidade. Andrade (2010) pontua que a pesquisa de campo utiliza certos métodos visando colher e anotar de forma organizada os dados que serão abordados no estudo em questão. Essa técnica é aquela que integra a observação direta e entrevista.

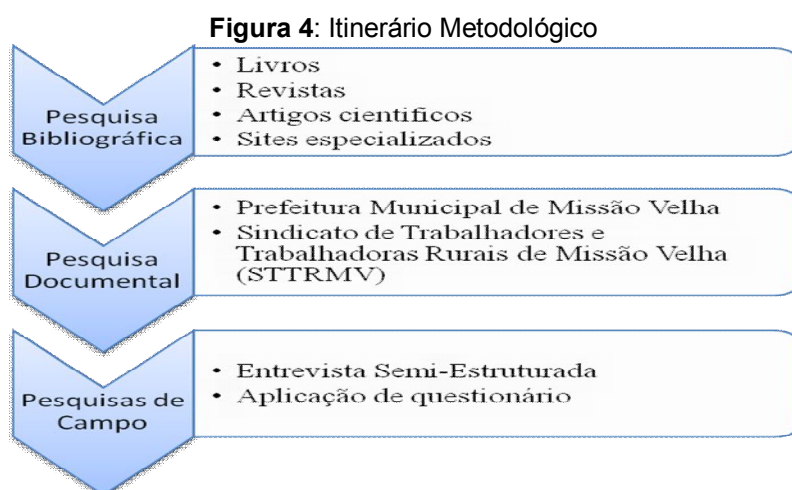
Para Gil (2010), a entrevista semiestruturada é um método de coleta de dados baseada em interesses do entrevistador, convergindo os dados da entrevista para um determinado ponto.



RELISE

245

Foi aplicado também, nos dias 26 e 27 de outubro de 2015, um questionário composto por 12 questões fechadas, de múltipla escolha, dicotômica e em escala Likert, apresentando natureza quantitativa. Tinha o objetivo de identificar a influência do empreendedorismo dos crediários na economia local. A amostra à qual se aplicou o questionário compunha-se de 30 empresários com empreendimentos localizados no centro da cidade. Bauer e Gaskel (apud MARCONI; LAKATOS, 2011) dizem que, para explicar os dados da pesquisa quantitativa, deve-se usar números e modelos estatísticos. Para uma melhor compreensão dos métodos utilizados na pesquisa, foi desenvolvido o itinerário metodológico descrito na figura 4.



Fonte: Autoras (2015)

O método utilizado favoreceu uma sequência estruturada e clara, onde foi possível detalhar e obter o resultado esperado.

## ESTUDO DE CASO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Magalhães (1994) ressalta que os primeiros historiadores dizem que o município de Missão Velha se originou das missões dos Índios Cariris novo, sob influência pernambucana, já que o Ceará era bastante próximo do



RELISE

246

Pernambuco. De início, seu povoamento se deu no sitio cachoeira, onde existiam condições favoráveis à sobrevivência dos nativos.

“A vida dos primitivos na região Caririense era quase similar ao modo de vida de qualquer grupo *Jê* ou *Tupã*, que habitavam outras regiões brasileiras” (MAGALHAES, 1994. p.14).

Em 8 de novembro de 1864, Missão Velha se desmembrou de Barbalha e passou a ser uma vila. No dia 11 de julho de 1931, oficialmente, passou a ser Comarca. Em 2009, foi integrada à região metropolitana do Cariri (Barbalha, Caririaçu, Crato, Farias Brito, Jardim, Juazeiro do Norte, Missão Velha, Nova Olinda e Santana do Cariri). Atualmente, é composta por cinco distritos: Missão Velha (sede), Missão Nova, Quimami, Jamacaru e Gameleira de São Sebastião.

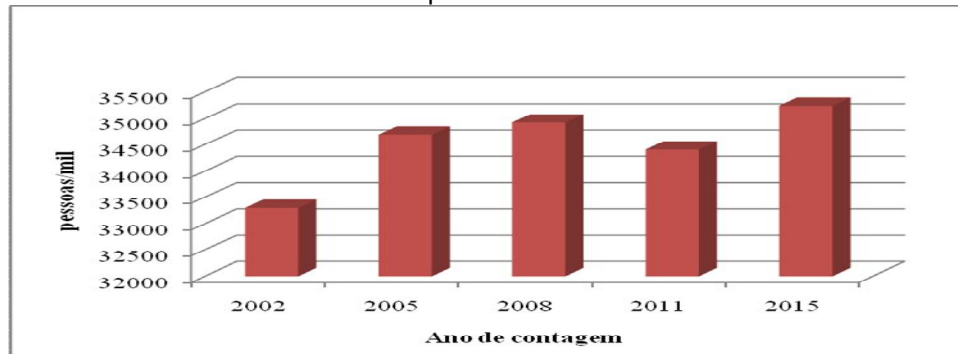
Segundo dados do IBGE (2014), o município tem uma população de aproximadamente 35.240 habitantes, área territorial de 645,703 km<sup>2</sup>, baixa latitude e altitude de cerca de 360 m, apresentando um clima tropical quente semiárido, com temperatura média que varia de 24,0°C a 26,0°C. As chuvas são irregulares e ocorrem com mais frequência no período de janeiro a abril, com média pluviométrica anual de 987,3 Mm<sup>3</sup>. De julho a dezembro verifica-se uma ausência de chuva, podendo a temperatura chegar aos 36,0°C.

Uma das informações mais importantes para a análise de uma cidade está diretamente ligada com a evolução da população, tendo em vista que essa pode explicar o crescimento da cidade.



RELISE

**Gráfico 1 – Estimativa Populacional- Missão Velha 2002-2015**

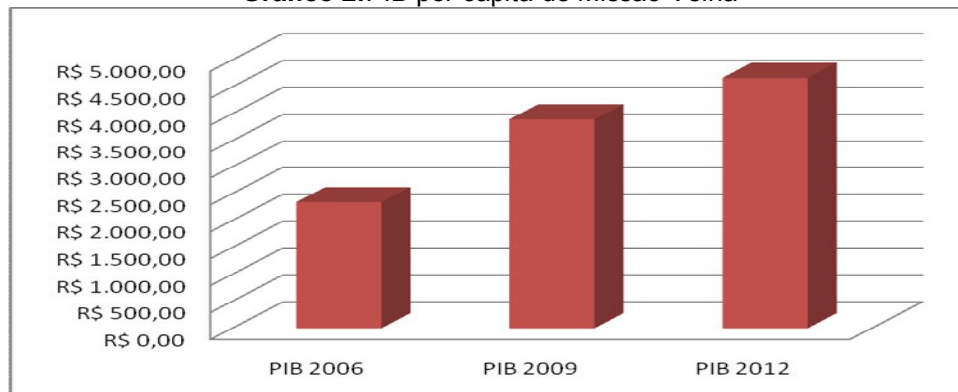


Fonte: IBGE (2015)

A população se manteve em crescimento entre 2002 até o ano de 2008; entre 2008 e 2011 teve um decréscimo e entre 2011 e 2015 houve um aumento considerável da população da cidade. O que é muito importante nesse aumento populacional, é que a cidade está se desenvolvendo e conseqüentemente aumentando o numero de empregos, mais oportunidades para a população.

O PIB per capita da cidade vem evoluindo, o que mostra que o nível de riqueza da região vem aumentando e melhorando assim a qualidade de vida das pessoas. Entretanto o PIB pode aumentar enquanto muitos cidadãos ficam pobres ou proporcionalmente mais ricos, pois o PIB não considera o nível de desigualdade de renda de uma sociedade como mostra o Gráfico 2.

**Gráfico 2: PIB per capita de Missão Velha**



Fonte: IBGE (2015)



RELISE

248

Segundo o Sindicato de Trabalhadores e Trabalhadoras Rurais de Missão Velha (STTRMV), o milho, feijão, banana e o tomate são uns dos principais produtos agrícolas que se destacam localmente, mesmo com a restrição das chuvas. A cana de açúcar, algodão, arroz e a pecuária, onde se destacava a criação de bovinos, equinos, suínos e aves, tiveram sua importância na economia local, porém na atualidade já estão quase extintas.

A agricultura junto com a pecuária é geralmente o que compõe a fonte de renda de muitas famílias do interior, porém em Missão Velha essas atividades têm perdido gradativamente sua importância devido às irregularidades climáticas que assolam o sertão nordestino.

O setor industrial já ocupou um lugar de destaque no Cariri, mas hoje se vive um retrocesso no desenvolvimento industrial. O turismo também tem suas contribuições: Missão Velha possui patrimônios naturais, como a cachoeira, o grande número de fósseis e a floresta petrificada do Cariri, fazendo parte do único Geopark da América Latina, o qual foi criado pelo governo do estado do Ceará em 2006 (PREFEITURA MUNICIPAL, 2015).

O comércio não tinha muita representatividade até as décadas de 90 e era composto de pequenas e médias casas comerciais, tais como farmácias, mercearias, restaurantes e bares. A partir dos anos 2000, o comércio deu uma impulsionada, foram implantadas grandes empresas tais como o Baratão Moveis e a Zenir Moveis novidades, até então, inexistentes na cidade. Com isso o comércio ficou saturado, não se tinha mais em que investir na cidade. Diante disso, veio a opção por outras atividades, surgiram então os crediários, pessoas que compram mercadorias na cidade e saem para revende-las em outros estados.

De acordo com a pesquisa documental realizada na prefeitura municipal de Missão Velha também houve um crescimento na arrecadação do município. Em 2012 foi arrecadado um valor total de R\$ 45.824.996,79, em





## RELISE

249

2013: R\$ 49.477.744,85 e em 2014: R\$ 56.422.760,13. Desses valores foi feita uma estimativa que valor arrecado pelo comércio foi o maior com cerca de 75%, em seguida o setor de serviços com 25% e por último as indústrias cerca de 5%, esses percentuais se mantiveram constantes nos últimos três anos.

De acordo com os dados da pesquisa observa-se que o comércio teve um maior crescimento que vem tanto na arrecadação do município em que a parte do comércio é a parte com a maior arrecadação o que demonstra o quanto os crediáristas são importantes no crescimento da cidade.

Seguindo itinerário metodológico descrito na figura 4, observou-se na entrevista semiestruturada realizada com um dos pioneiros da atividade na cidade, que o movimento crediárista começou por volta de 1985, era composto por um dono de crediário que comprava mercadorias e ia para outros estados (Alagoas, Pernambuco e Bahia) comercializá-las, juntamente com uma equipe de vendedores e cobradores. A atividade se estendia ao longo de 20 dias de viagem/trabalho. Ao retornarem a Missão Velha, eles depositavam a receita suas vendas no banco da cidade e no comércio.

Atualmente, este pioneiro possui uma distribuidora em Missão Velha que conta com mais de 1.000 cadastros de vendedores porta a porta, gerando uma renda tributável para o estado do Ceará próxima de R\$ 3.000.000,00 por mês. Ele relata ainda que na cidade existem aproximadamente 500 donos de crediários que movimentam cerca de 3.000 empregos de forma direta e indireta, com faturamento mensal médio entre R\$ 30.000,00 e R\$ 2.000.000,00 por mês. Contudo, no máximo 10 desses 500 donos chegam a faturar R\$ 2.000.000,00.

Diante desta conjuntura e a partir dos achados dispostos a seguir, analisar-se-á o impacto que a atividade crediárista tem sobre o comércio local.

A amostra desta pesquisa foi composta por 30 estabelecimentos/empresas, das quais 5 eram de serviços, 22 de comércio e 3



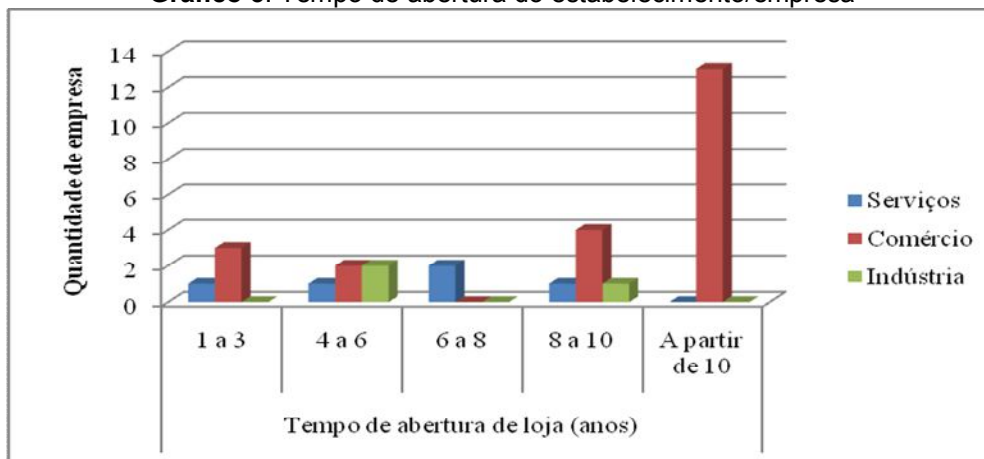
RELISE

250

indústrias. No gráfico 3, observa-se que existem estabelecimentos/empresas de comércio com mais de 10 anos de abertura, enquanto as indústrias não ultrapassam os 8 anos e os estabelecimentos de serviço têm no máximo 10 anos.

O comércio é o setor com maior tempo no mercado, desta forma podemos relacionar com o crescente aumento do PIB per capita da cidade, como mostrado no gráfico 2, com a atividade comercial, confirmando com os dados da prefeitura, já que esse é responsável por 75% da arrecadação total do município.

**Gráfico 3:** Tempo de abertura do estabelecimento/empresa



**Fonte:** Dados da pesquisa (2015)

Na pesquisa foi constatado que o número de funcionários dos estabelecimentos comerciais varia entre 1 e 10, podendo ultrapassar esse valor. Algumas indústrias também chegam a ter mais de 10 funcionários e a maioria dos estabelecimentos de serviços têm entre 4 e 10 funcionários. Demonstrando a importância do comércio para o município de Missão Velha, salientando também o valor que este setor tem para o aumento da taxa de emprego da cidade.

De acordo com o gráfico 4, em 2014, o faturamento mensal de alguns estabelecimentos comerciais, sendo 1 de serviço e 5 do comércio, um chegou

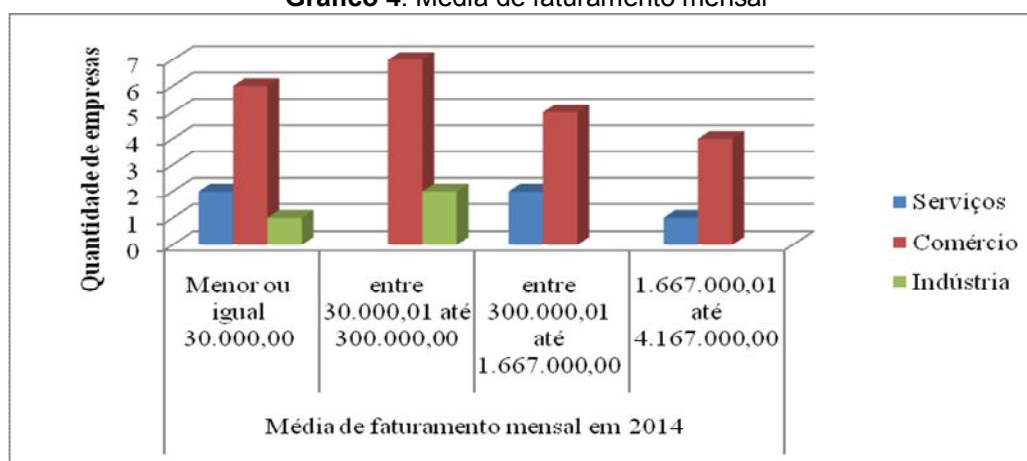


RELISE

251

a R\$ 4.167.000,00, sendo essas de grande porte. As indústrias não ultrapassaram os R\$300.000,00 de faturamento mensal, enquanto a metade dos estabelecimentos/empresas de serviços faturou entre R\$ 300.000,00 e R\$ 4.167.000,00, classificadas como empresas de micro, pequeno e médio e grande porte. Empresas no comércio de micro e pequenas é ainda a que mais predomina na cidade.

**Gráfico 4:** Média de faturamento mensal



**Fonte:** Dados da pesquisa (2015)

Dentre essas empresas, a média de faturamento mensal demonstrou que na área de serviços, cerca de 6,67% são microempresa, 6,67% media empresa e 3,33% são de grandes empresas, formando um total de 16,67%. Já na indústria, 3,33% são microempresa e 6,67% são pequenas, com um total de 10% no mercado da cidade. O ramo do comércio predomina, compõe a maior parte dos estabelecimentos comerciais, onde 20% são de microempresas, 23,33% são de pequeno porte, 16,67% são de médio porte e 13,33% são de grande porte, totalizando 73,33% da fatia de mercado, ficando assim com uma maior participação geral na movimentação da economia da cidade.

Sendo assim, de acordo com os dados do gráfico 4 e os percentuais citados anteriormente onde se fez uma análise quantitativa quanto ao faturamento mensal da empresa, número de funcionários e correlacionando

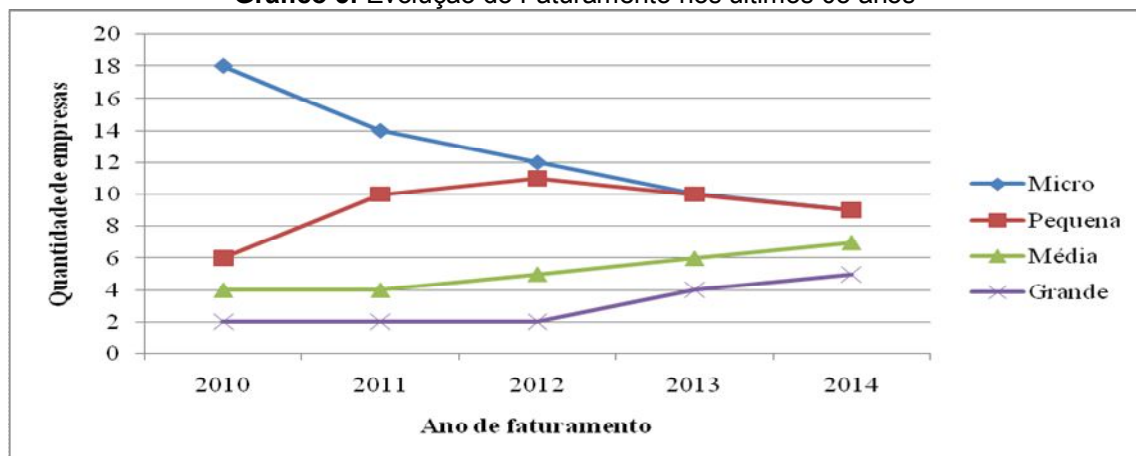


RELISE

252

assim o porte da empresa. Para isto fez-se necessário uma análise do porte e do faturamento dessas empresas nos últimos cinco anos para mostrar se este faturamento permanece constante ou se teve uma evolução. O que mostrou foi uma evolução quanto ao faturamento, como pode ser visto nos dados do gráfico 5, em 2010 a microempresa teve uma ascensão quanto ao seu faturamento, na qual 18 empresas eram desse porte, em 2011 e 2012 teve uma queda brusca, fazendo com que o aumento do faturamento aumentasse e ela passasse a ser pequena empresa. Em 2013 e 2014 continuou caindo o número de empresas que são micro e pequena, fazendo com que aumentasse o número de empresa com o faturamento entre média e grande.

**Gráfico 5:** Evolução do Faturamento nos últimos 05 anos



Fonte: Dados da pesquisa (2015)

Ao serem questionados sobre a importância dos crediários para o comércio, estes relataram, em sua maioria que são de suma importância, pois no período que eles estão na cidade acontece um maior faturamento. Ainda segundo pesquisa com relação ao período de maior movimento/faturamento no mês é entre os dias 21 a 31, e é justamente nesse período que os crediários chegam na cidade depositando suas receitas no comércio. Não podendo desprezar os dias entre 01 a 10, época em que os aposentados e os programas governamentais costumam ser pagos, fazendo com que a economia

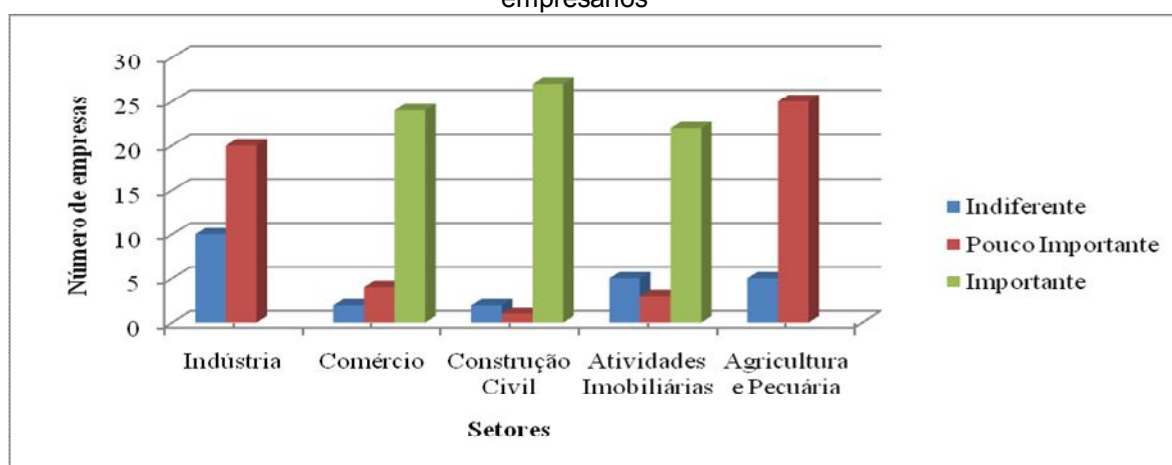


RELISE

253

da cidade tenha um maior movimento entre esses períodos acima citados. Segundo os mesmos ainda relatam, que existem setores da economia que tiveram um aumento significativo na cidade, e outros que sofreram um decréscimo. Com mostra o gráfico 6:

**Gráfico 6:** Setores da economia que mais se desenvolveram nos últimos 10 anos, segundo os empresários



Fonte: Dados da pesquisa (2015)

Conforme os empresários, os setores da economia que mais se desenvolveram nos últimos anos foram comércio cerca de 80% pontuaram esse crescimento importante e o restante indiferente ou pouco importante. Na construção civil para os empresários a atividade crediarista foi essencial para o crescimento desse setor com cerca de 90% de importância e as atividades imobiliárias foi outro setor que segundo eles se desenvolveram muito desde que os crediarista começaram o movimento na cidade com cerca de 74% pontuaram como importante. Já a indústria como citado no estudo de caso já teve esse seu apogeu, porém hoje sofre um retrocesso, onde os próprios empresários têm essa mesma percepção, cerca de 70% acharam que a indústria estagnou, a agricultura e pecuária foram considerados os setores que menos se desenvolveram neste mesmo intervalo de tempo, os crediaristas de fato não contribuíram muito para o crescimento desse setor, não podendo desconsiderar o fato da seca.



RELISE

254

Conforme dados da pesquisa, para a maioria dos empresários (97%), os crediáristas foram importantes ou muito importantes para o crescimento de alguns setores da economia, principalmente no comércio, na construção civil e nas atividades imobiliárias. Contudo, há quem considere que eles tiveram pouca importância, cerca de 3%.

No contexto geral dos dados expostos, a pesquisa ressalta a importância da atividade do crediário, a partir do empreendedorismo dos crediáristas, para a cidade de Missão Velha. Salim e Silva (2010) consideram que o empreendedorismo de uma nação não é nada mais que um fomentador da economia, geração de empregos, inovação e criação de produtos, e que também busca soluções nas questões sociais e nos programas do governo, com o intuito de alavancar o desenvolvimento local e regional. Foi exatamente isso que a atividade do crediário trouxe para o comércio local.

Conforme a Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas (ABEVD), a nível mundial e nacional, a atividade de venda direta vem crescendo. Em Missão Velha, também se observa esse crescimento: seus moradores compram mercadorias e saem para revendê-los em outras regiões do país, onde acontece o contato direto entre o vendedor e o cliente, o que se configura uma modalidade comercial dita porta a porta. Com o aumento dessa modalidade, a cidade teve uma maior prosperidade comercial, pois quando os crediáristas voltam de suas vendas investem o dinheiro na cidade, fazendo com que o comércio tenha um maior movimento.

Considera-se que os crediáristas de Missão Velha atuaram como empreendedores natos, pois, como na cidade não se tinha mais perspectivas de investimento, eles buscaram uma nova atividade comercial fora do município. Ao retornarem de suas vendas, depositam o dinheiro na cidade, no comércio, na construção civil, em atividades imobiliárias. Para Dolabela (1999), o empreendedor é justamente isso: o motor da economia, um agente de



RELISE

255

mudança para a cidade, fazendo-a prosperar. Se não fosse essa atividade, talvez a economia da cidade estivesse estagnada, já que, como a pesquisa demonstrou, os setores econômicos como a indústria, agricultura e pecuária perderam espaço no mercado missãovelhense.

Assim, essa modalidade empreendedora instalada a partir de Missão Velha trouxe notório desenvolvimento para a cidade, tanto no que diz respeito ao crescimento do PIB per capita do município quanto ao aumento do número de empregos diretos e indiretos que o crediário trouxe para esse. Além disso, as vendas do comércio e, conseqüentemente, o faturamento cresceu desde que essa atividade foi instalada.

Contudo, apesar do desenvolvimento advindo da atividade dos crediáristas, valemo-nos de uma consideração feita por Feijó (2007) para ressaltar que o desenvolvimento econômico não é apenas o elevado nível de renda per capita, pois existem países que têm um elevado índice de riqueza, mas que ainda têm indicadores sociais sofríveis, como é o caso do Brasil. Para ele, os principais indicadores de desenvolvimento são: saúde, educação e profissionais qualificados, tudo isso com o apoio de políticas sociais favoráveis ao crescimento. Nesse caso, ainda temos que melhorar muito, para que de fato possamos ter um melhor índice de desenvolvimento econômico.

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Esta pesquisa se propôs a compreender e avaliar o crescimento e o desenvolvimento do comércio da cidade de Missão Velha, impulsionado pelo empreendedorismo dos crediáristas, a partir do levantamento de dados em pesquisas bibliográficas (em livros, revistas, artigos científicos e sites especializados), documentais (documentos da Prefeitura Municipal) e de campo, esta última utilizando-se da aplicação de questionários de natureza quantitativa a uma amostra de 30 empresários.



RELISE

256

Os achados da pesquisa entendem que se atividade crediarista não tivesse surgido na cidade, talvez o comércio estivesse estagnado, assim também como a economia. O comércio foi o setor que teve mais impacto com essa atividade instalada na cidade, o faturamento evoluiu bastante, empresas passaram de micro empresa para médias, de médias para grande, assim também como o desenvolvimento do município aumentou tendo uma maior arrecadação no setor de comércio.

A importância desse trabalho está no fato de abordar como temática central uma atividade empreendedora/comercial recém-desenvolvida (ao se considerar que o crediário em Missão Velha teve início há menos de um século), correlacionando-a com o desenvolvimento socioeconômico de uma cidade do Cariri cearense que se encontrava, à época do “despertar” dos primeiros crediaristas, “exaurida” no tocante à agricultura, à pecuária, à indústria e até mesmo ao comércio.

Além disso, a pesquisa fez um resgate da história de Missão Velha, dando ênfase às questões econômicas, mas também, embora não seja o foco, fornece informações acerca da organização sociocultural da época do início da atividade crediarista, contribuindo, ainda que de forma tímida, para a construção da história e patrimônio cultural imaterial da cidade. Como diz Araripe (2004), faz-se necessário que os bens patrimoniais sejam identificados através das coisas que falem das memórias do seu povo, do seu viver. Nessa perspectiva, temos que pensar num patrimônio que se faz na memória - individual e coletiva – que possa representar o passado, a tradição, a história de um país, estado, cidade ou comunidade.

Considera-se de grande relevância que mais estudos abordando a importância da atividade crediarista para o desenvolvimento do comércio das cidades, das regiões e dos estados sejam realizados, com a finalidade de confrontar dados, testar outras hipóteses e, assim enriquecer a literatura em





RELISE

257

questão, mas também para observar e explorar com mais atenção essa atividade, pois, como no caso desse estudo, dela muitas vezes depende boa parte da economia de uma cidade.

## REFERÊNCIAS

ABEVD, Associação Brasileira de Venda Direta. **Vendas diretas atingem R\$ 41,66 bilhões em volume de negócios em 2014**. Disponível em: <<http://www.abevd.org.br/venda-direta/>>. Acesso em: 15 jun.2015.

ALENCAR, Tharsis Cidália de Sá Barreto Diaz. **Empreendedorismo e gestão do conhecimento**: estudo de caso das incubadoras de empresas do Instituto CENTEC-Estado do Ceará – João Pessoa, 2011.

ANDRADE, Maria Margarida de. **Introdução a metodologia do trabalho científico**: elaboração de trabalhos na graduação. 10 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

ARARIPE, F. M. A. Do patrimônio Cultural e seus significados. **Revista Transinformação**, Campinas, v. 16, n. 2, p. 111-122, mai-ago, 2004. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/tinf/v16n2/01.pdf>>. Acesso em: 14 nov. 2015.

BARON, Robert A.; SHANE, Scott A. **Empreendedorismo**: uma visão de processo. São Paulo: Cengage Learning, 2010.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. **O conceito histórico de desenvolvimento econômico**. Trabalho originalmente preparado para curso de desenvolvimento econômico na Fundação Getúlio Vargas. Versão de 2 de março de 2006. Disponível em: <<http://www.bresserpereira.org.br/papers/2006/06.7-ConceitoHistoricoDesenvolvimento.pdf>>. Acesso em: 10 dez.2015.

CAIXEIRO VIAJANTE. Disponível em: <<http://www.caixeiroviajante.com.br/index.php/o-caixeiro>> Acessado em: 08 set. 2015.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino. **Metodologia científica**. 5 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2002.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor. São Paulo: Saraiva, 2005.

Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo, v. 4, n. 3, p. 233-259, mai-jun, 2019  
ISSN: 2448-2889



RELISE

258

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor. 4 ed. Barueri, SP: Manole, 2012.

DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor como opção de carreira**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luiza**. 14 ed. São Paulo: Cultura, 1999.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 3 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DRUCKER, Peter Ferdinand. **Inovação e espírito empreendedor**: Práticas e princípios. São Paulo: Cengage Learning, 2012.

FARAH, Osvaldo Elias; CAVALCANTI, Marly; DIAS, Elaine Aparecida; JUNQUEIRA, Carmen Rita Cardoso. O Empreendedor. In **Empreendedorismo Estratégico**. FARAH, Osvaldo Elias; CAVALCANTI, Marly; MARCONDES, Luciana Passos (org). São Paulo: Cengage Learning, 2008.

FEIJÓ, Ricardo. **Desenvolvimento econômico**: modelos, evidências, opções políticas e o caso brasileiro. São Paulo: Atlas, 2007.

GIL, Antonio Carlos. Como elaborar projetos de pesquisa. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

HIDEKO, Miyata; SUZUKI, Júlio César. **Trabalho, e territórios nos circuitos da economia urbana**: uma análise da venda direta em Jundiaí e Região Metropolitana de São Paulo. UNESP- VI Encontro de Grupos De Pesquisa, Presidente Prudente, Maio de 2011. Disponível em: <<http://www.geoginfo.pro.br/geog/publicacoes/Miyata-Suzuki-2011-05-23.pdf>> Acesso em: 15 jun. 2015.

HISRICH, Robert D.; PETERS Michael P.; SHEPHERD Dean A. **Empreendedorismo**. 7 ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Disponível em: <<http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?lang=&codmun=230840&search=ceara|missao-velha|infograficos:-informacoes-completas>> Acesso em: 20 out. 2015.



RELISE

259

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia científica**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia científica**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2011.

MACHADO, Ricardo. **Venda direta: a vitória do autônomo empreendedor**. São Paulo: Alaúde Editoria, 2008.1.

MAGALHÃES, Célia de Jesus Silva. **Nosso povo nossa história: Missão Velha**. Crato-CE: Província, 1994.

MAXIMINIANO, Antonio Cesar Amaru. **Administração para empreendedores: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

NOVAES, Antonio Galvão. **Logística e gerenciamento da cadeia de distribuição: estratégia, operação e avaliação**. 2 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

OLIVEIRA, Gilson Batista de. Uma discussão sobre o conceito de desenvolvimento. **Revista FAE**, 2002. Disponível em: <[http://www.fae.edu/publicacoes/pdf/revista\\_da\\_fae/fae\\_v5\\_n2/uma\\_discusao\\_sobre.pdf](http://www.fae.edu/publicacoes/pdf/revista_da_fae/fae_v5_n2/uma_discusao_sobre.pdf)> Acesso em: 20 ago. 2015.

PARKIN, Michael. **Economia**. 8 ed. São Paulo: Addison Wesley, 2009.

SALIM, Cesar Simões; SILVA, Nelson Caldas. **Introdução ao empreendedorismo: construindo uma atitude empreendedora**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

SOUZA, Marcelo Luis de Amorim. **Uma cidade em transformação: a influência da atividade do crediário nas mudanças da paisagem urbana de Tenente Ananias-RN**. Dissertação (Mestrado em arquitetura e urbanismo) UFRN, 2014.

SOUZA, Nali de Jesus. **Desenvolvimento econômico**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

WFDSA, World Federation of Direct Selling Association. Disponível em: <<http://www.wfdsa.org/files/pdf/global-stats/sales-report-2014.pdf>>. Acesso em: 23 ago.2015.