



**UNIVERSIDADE DA INTEGRAÇÃO INTERNACIONAL DA  
LUSOFONIA AFRO-BRASILEIRA**

**INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS – ICSA**

**ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA**

**Karilene Medeiros Lima**

**O MICROCRÉDITO COMO PROMOTOR DE DESENVOLVIMENTO: UM  
DIAGNÓSTICO COM OS MICROEMPREENDEDORES BENEFICIADOS DO  
CREDIAMIGO NO MUNICÍPIO DE REDENÇÃO, CEARÁ.**

**REDENÇÃO, CEARÁ, BRASIL**

**2017**

**Karilene Medeiros Lima**

O Microcrédito como Promotor de Desenvolvimento: Um Diagnóstico com os Microempreendedores Beneficiados do Crediamigo no Município de Redenção, Ceará.

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Coordenação do Curso de Administração Pública na modalidade presencial do Instituto de Ciências Sociais Aplicadas (ICSA) da Unilab como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Administração Pública.

Orientador: Prof. Dr. Pedro Magrini

REDENÇÃO, CEARÁ, BRASIL

2017

## **Karilene Medeiros Lima**

O Microcrédito como Promotor de Desenvolvimento: Um Diagnóstico com os Microempreendedores Beneficiados do Crediamigo no Município de Redenção, Ceará.

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Coordenação do Curso de Administração Pública na modalidade presencial do Instituto de Ciências Sociais Aplicadas (ICSA) da Unilab como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Administração Pública.

Aprovada em: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Nota: \_\_\_\_\_

### **BANCA EXAMINADORA**

---

Prof. Dr. Pedro Rosas Magrini  
Orientador

---

Profª. Dra. Eliane Barbosa da Conceição – UNILAB  
Membro da Banca

---

Prof. Dr. Alexandre Oliveira Lima  
Membro da Banca

Dedico este trabalho primeiramente a Deus.  
Segundo a minha família por sempre estar me apoiando  
em todas as minhas ações.

## AGRADECIMENTOS

- Primeiramente a Deus por ter me dado forças para estar concluindo o sonho de ter uma graduação;
- A minha mãe Maria Aldenora Medeiros por ter me incentivado e ensinado a trilhar sempre o caminho do bem, ao meu pai José Wilson por ter me apoiado em tudo, a minha irmã por ter me ajudado sempre que precisei;
- Aos meus amigos Evilásio Silva, Eric Tabosa, Mônica Gomes, Andrezza Karoline e Cidiane Rodrigues por sempre me ajudarem em todas as etapas da vida acadêmica;
- A meu orientador Pedro Magrini por estar sempre disposto a ajudar nas horas em que precisei.

## RESUMO

Este trabalho tem por objetivo analisar o programa Crediamigo do Banco do Nordeste no município de Redenção/CE, bem como verificar o que mudou na vida econômica após as pessoas aderirem ao programa, analisando o antes e o depois de aderir ao programa, bem como uma análise em que o Microcrédito pode ajudar no combate a pobreza e a constatação da mulher como sexo predominante no programa Crediamigo. Para alcançar esses objetivos foram realizadas entrevistas com beneficiários do programa Crediamigo em suas residências e verificado de perto o microempreendimento de cada um. A pesquisa é qualitativa e o instrumento técnico utilizado é o estudo de caso. Os dados levantados foram comparados com algumas referências bibliográficas e tivemos a conclusão que a prática se aproxima da teoria e o programa realmente cumpre com o seu objetivo e melhora a qualidade de vida das pessoas.

**Palavras chaves:** Crediamigo, desenvolvimento, microcrédito e microempreendedorismo.

## **ABSTRACT**

This study aims to analyze the Crediamigo program of the Banco do Nordeste in the municipality of Redenção/CE, as well as check what changed in the economic life after the people adhered to the program, analyzing the before and after joining the program, as well as an analysis in which the microcredit can help in combating poverty and the finding of women as predominant sex in the Crediamigo program. To achieve these goals, interviews were conducted with beneficiaries of the Crediamigo program in their residences and closely verified the microenterprise of each one. The research is qualitative and the technical instrument used is the case study. The data raised were compared with some bibliographical references and we had the conclusion that practice approaches the theory and the program really complies with its objective and improves the quality of life of people.

**Key words:** Crediamigo, development, microcredit and microentrepreneurship.

## **Lista de Tabelas**

Tabela 1: Simulações de Créditos .....	30
Tabela 2: Idade dos Entrevistados.....	37
Tabela 3: Ramo de Atuação dos Entrevistados .....	40

## Lista de Figuras

Figura 1: Localização Crediamigo Redenção .....	34
Figura 2: Logomarca Crediamigo .....	35
Figura 11: Palestra para beneficiários do Crediamigo. Fonte: Coordenador do Crediamigo.....	50

## Lista de Ilustrações

<b>Gráfico 01:</b> Sexo dos Entrevistados.....	37
<b>Gráfico 02:</b> Presença mais Significativa no Crediamigo.....	38
<b>Gráfico 03:</b> Escolaridade dos Entrevistados.....	39
<b>Gráfico 04:</b> Valor médio do Crédito Solicitado.....	41
<b>Gráfico 05:</b> Renda média antes de participar do Crediamigo.....	42
<b>Gráfico 06:</b> Renda média após participar do Crediamigo.....	42
<b>Gráfico 07:</b> O que poderia ser melhorado no Crediamigo.....	43
<b>Gráfico 08:</b> Diferencial do Crediamigo em relação a outros programas de Microcrédito....	48

### **Lista de Abreviações**

BNB – Banco do Nordeste do Brasil

FAT – Fundo de Apoio ao Trabalhador

CPF – Cadastro de Pessoas Físicas

## Sumário

1. INTRODUÇÃO .....	12
2. METODOLOGIA DE PESQUISA .....	15
3. O MICROCRÉDITO NO BRASIL .....	17
3.1 Microcrédito como possibilidade de combate a pobreza.....	17
3.2 Histórico do Microcrédito .....	19
3.3 O papel da mulher no microcrédito .....	25
4 O CREDIAMIGO COMO PROMOTOR DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL.....	28
4.3 Programa Crediamigo.....	28
5 ANALISANDO O CREDIAMIGO REDENÇÃO-CE.....	33
5.1 Os impactos segundo a Instituição .....	33
5.2 Os impactos segundo as/os beneficiárias/os.....	36
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	45
7 REFERÊNCIAS .....	47
ANEXO 01 .....	49
ANEXO 02 .....	50

## 1. INTRODUÇÃO

Atualmente, o que mais vemos são pessoas tentando iniciar o seu próprio negócio. Contudo, a falta de crédito, principalmente em um momento de crise, impede parcela considerável de conseguir realizar tal feito. Além disso, a maioria dos bancos exige a comprovação de uma renda para a concessão do empréstimo, além de um enorme formalismo. Em muitos casos, as pessoas que buscam empréstimo não conseguem comprovar renda já que trabalham de maneira informal e, muitas vezes, nem conta bancária possuem. Ou seja, são inúmeros os desafios para conseguir iniciar um pequeno negócio.

Sempre houve uma dificuldade enorme por parte dos microempreendedores informais na obtenção de crédito, pelo fato de que há uma grande burocracia nos bancos convencionais, dificultando o acesso destes a essas instituições.

O crédito não cria em si oportunidades, mas permite que as boas oportunidades de negócio sejam aproveitadas. Uma sociedade sem crédito é uma sociedade de oportunidades limitadas, onde projetos lucrativos não saem do papel. O volume relativo de crédito no Brasil é inferior ao de países com níveis similares de renda, além de apresentarmos uma baixa qualidade dos empréstimos, uma vez que o mercado de crédito brasileiro privilegia mais o consumidor do que o produtor, os empréstimos são mais de curto do que de longo prazo, e atingem mais a alta do que a baixa renda (BUCHMAN; NERI, 2008, p. 02).

A concessão de crédito é o pontapé inicial para iniciar um negócio ou aumentar um negócio já montado. E a falta do crédito é uma das principais razões de muitas pequenas empresas fecharem suas portas.

Em recente pesquisa desenvolvida pelo SEBRAE (2004), foi constatado que dificuldades como, falta de capital de giro e falta de crédito bancário foram razões cruciais para o fechamento de novos micros e pequenos empreendimentos segundo os empresários entrevistados, assumindo um percentual de 42% e 14%, respectivamente. Este cenário chama a atenção para a importância de instrumentos destinados ao financiamento do capital de pequenos estabelecimentos para sua sobrevivência (MARQUES *et al*, 2011).

No entanto, já existe nos dias atuais alternativas para se conseguir crédito, denominado de microcrédito, que oferece pequenos empréstimos a juros baixos e com pouca burocracia, já que não exigem comprovação de renda e nem conta bancária. A partir dessa percepção, esse trabalho tem como pergunta chave: Quais os benefícios, bem como, os impactos no desenvolvimento pessoal e local que o programa Crediamigo traz para as/os microempreendedores do município de Redenção/Ceará?

Assim, este trabalho tem o intuito de analisar o microcrédito, especificamente o maior programa de microcrédito da América do Sul, o Crediamigo em especial o do município de Redenção – Ceará.

O tema: O microcrédito como promotor de desenvolvimento: um diagnóstico com os microempreendedores beneficiados do Crediamigo no município de Redenção, se deve à familiaridade da pesquisadora, por ter conhecimento de como funciona e dos benefícios que traz para os microempreendedores locais, bem como para o desenvolvimento do município. Portanto, é premente a necessidade de pesquisar e analisar de perto o que este programa traz de benefícios para a população de Redenção. Além de ser um tema atual, é sempre importante se analisar as possibilidades oferecidas aos mais carentes para progredir em sua vida profissional e conseqüentemente na vida pessoal, bem como no desenvolvimento de sua comunidade.

Conheci o Crediamigo através de amigos que me fizeram o convite para participar do grupo deles, na época estava com alguns meses que eu e minha família tínhamos construído um pequeno clube de recreação, com o primeiro empréstimo disponibilizado pelo programa investimos na compra de mesas e cadeiras, no segundo empréstimo já aumentou o valor e compramos dois refrigeradores, em suma participei do programa por 18 meses. Não continuei porque não necessitamos de maiores investimentos, acumulamos um pequeno capital e está dando para fazer pequenos investimentos no negócio.

Por já saber de perto como funciona, acredito que foi menos dificultoso estudar e escrever sobre o tema, bem como da realização do estudo de caso. Além disso, tenho afinidade e curiosidade pelo tema.

Diferentemente de um programa social convencional, o Crediamigo abre portas para as pessoas melhorarem suas vidas através de seus próprios esforços, investirem no que quiserem para obter um retorno e assim progredir em seu negócio. Existe um ditado popular que diz: Não dê o peixe, o ensine a pescar. O programa Crediamigo é basicamente isso, não adianta o governo disponibilizar apenas o dinheiro para as pessoas, devem ensinar a desenvolver algum investimento para aquele dinheiro render e assim as pessoas poderem caminhar com suas próprias pernas e saírem da classe da pobreza.

O objetivo principal do estudo tratou de analisar o Crediamigo de Redenção e seus possíveis benefícios, em específico, verificar o que mudou na vida financeira dos beneficiados antes e depois do programa, contribuir para o desenvolvimento local da região do Maciço de Baturité e identificar o perfil dos beneficiários do Crediamigo em Redenção.

O trabalho está dividido em três capítulos, em que o primeiro irá tratar do Microcrédito no Brasil, em que iremos mostrar o microcrédito como possibilidade de combater a pobreza no Brasil, apresentaremos um breve histórico do Microcrédito e apontaremos outros programas de microcrédito existentes, além do Crediamigo que é o objeto de estudo da pesquisa. No final do primeiro capítulo abordaremos o papel da mulher no microcrédito, já que representa a maioria dos clientes no Crediamigo.

No segundo capítulo será abordado o Crediamigo como promotor de desenvolvimento social e econômico, em que falaremos do Crediamigo de maneira geral e em específico do Crediamigo de Redenção-CE e por fim no terceiro capítulo mostraremos os resultados da pesquisa, em que é feita uma análise a cerca do Crediamigo Redenção-CE e os seus impactos segundo a instituição, bem como seus impactos segundo os beneficiários (as).

## 2. METODOLOGIA DE PESQUISA

A presente pesquisa quanto ao gênero trata-se de uma pesquisa empírica. Quanto ao objetivo esta pesquisa é de cunho exploratória/descritiva. Segundo Gil (2008) as pesquisas descritivas têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis. Ainda segundo este autor, as pesquisas exploratórias têm como principal finalidade desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e ideias, tendo em vista a formulação de problemas mais precisos ou hipóteses pesquisáveis para estudos posteriores.

A abordagem empregada nesta pesquisa é a qualitativa. Segundo Godoy (1995) a pesquisa qualitativa envolve a obtenção de dados descritivos sobre pessoas, lugares e processos interativos pelo contato direto do pesquisador com a situação estudada, procurando compreender os fenômenos segundo a perspectiva dos participantes da situação em estudo. O procedimento técnico utilizado para a construção deste estudo é o estudo de caso com a aplicação de entrevistas semiestruturadas, tendo como público alvo as/os beneficiárias/os do programa Crediamigo do município de Redenção. Segundo Godoy (1995) o estudo de caso tem por objetivo proporcionar vivência da realidade por meio da discussão, análise e tentativa de solução de um problema extraído da vida real, enquanto técnica de ensino procura estabelecer relação entre teoria e prática.

Após os dados coletados, foi realizada uma análise comparativa acerca da situação financeira de quando os microempreendedores aderiram o programa Crediamigo, bem como da sua situação financeira atual. As fontes consultadas estão distribuídas em primárias e secundárias. Na parte da pesquisa de campo as fontes foram obtidas através da pesquisa de campo e pesquisa bibliográfica. A coleta de dados se deu através de um roteiro de entrevista. Quanto à técnica da análise de dados qualitativos através da análise de conteúdo. No que se refere à entrevista foi realizada no município de Redenção, em específico nas comunidades de Faísca, Bouqueirão da Faísca e Sede do município, entre os dias três e oito de Julho de 2017.

A escolha pelo roteiro de entrevista se deu por ser um método em que lidamos diretamente com as pessoas entrevistadas, o que nos mostra a realidade em que essas pessoas vivem e podemos seguir um roteiro com perguntas abertas, no decorrer do diálogo se surgirem outras perguntas podem ser feitas naturalmente. Portanto, é um método bastante eficaz.

Ao realizar a entrevista pude perceber que algumas pessoas se sentiam receosas em responder, por conta de pensarem que os dados poderiam ser vazados e conseqüentemente acontecer à perda de algum benefício (Bolsa Família). Contudo, tentei explicar ao máximo que os dados seriam para o meu trabalho de conclusão de curso e eles não seriam identificados, justamente para manter a privacidade de cada um em relação a sua renda e demais dados.

Ao realizar a entrevista, observei que há uma presença mais significativa do sexo feminino, inclusive os entrevistados eram, sobretudo, mulheres, embora tenha tentado ao máximo realizar a entrevista com um número igual de pessoas de ambos os sexos.

### 3. O MICROCRÉDITO NO BRASIL

Neste tópico falaremos sobre as inúmeras possibilidades do microcrédito combater a pobreza, atuando como uma ferramenta em que as pessoas possam obter um crédito, aumentar ou iniciar um empreendimento e melhorar de vida. Falaremos um pouco do histórico do microcrédito, desde o seu surgimento no mundo até o seu aparecimento no Brasil, trataremos de outros programas de microcrédito, além do Crediamigo que é o programa escolhido para realizar o estudo de caso. E por fim, falaremos do papel da mulher no microcrédito, já que foi comprovada a maior participação da mulher nos programas de microcrédito.

#### 3.1 Microcrédito como possibilidade de combate a pobreza

As pessoas não estão na pobreza porque simplesmente optaram por esta situação social, existem diversos motivos que levam as pessoas a chegarem a esta situação. Um desses motivos é a falta de oportunidade. O poder público cria diversas políticas públicas para tentar diminuir a pobreza no Brasil, entre elas os programas sociais que fornecem uma quantia as famílias carentes para ajudar no sustento da família, porém muitas vezes não é o que acontece na prática, as pessoas fazem o mau uso do dinheiro, já que não tem uma boa fiscalização.

No Brasil sempre houve a distribuição desigual da renda, em que pessoas ganham muito e outras muitas vezes o que ganham não dar nem para sobreviver.

Conforme assinala Rocha (2003, p.7) *apud* Garcia (2008, p.42),

As desigualdades de rendimento entre indivíduos e desigualdade de desenvolvimento entre regiões têm sido duas marcas perversas da economia brasileira, que a evolução acumulada nos últimos trinta anos foi incapaz de mitigar. Apesar do crescimento econômico e das enormes transformações sociais ocorridas nesse período, os progressos pífios na redução dessas desigualdades se manifestam pela permanência de elevada incidência de pobreza absoluta e pelas diferenças regionais na sua repartição.

No caso dos programas de microcrédito, em específico o programa Crediamigo fornece o crédito e auxilia no que for necessário. Ou seja, é uma ferramenta para as pessoas obterem êxito profissional a partir dos seus próprios esforços. Portanto, os governantes precisam investir mais nos programas de microcrédito para diminuir a pobreza, incentivando as pessoas a criarem ou ampliem o seu próprio negócio e esse condicionante irá mudar a

partir do tempo de permanência da pessoa no programa, pois a cada empréstimo pago, o limite do crédito irá aumentando e dará maiores possibilidades de investimento.

O microcrédito foi criado justamente para diminuir o desemprego e conseqüentemente a pobreza, conforme relata estes autores:

Microcrédito é uma política de financiamento que realiza a concessão de pequenos empréstimos aos mais pobres com o objetivo de fazer com que os usuários alcancem para serem donos do seu próprio negócio. Pretende torná-los microempresários de sucesso. É uma forte arma de transformação social na luta pela erradicação da pobreza junto aos cidadãos que tenham ideias viáveis para que possam mudar de vida (GOMES p. 86, 2016).

Nesta perspectiva, a política de microcrédito é formulada para reverter à situação de desemprego, tendo como proposta a parceria governo e sociedade. Nas últimas décadas, especialmente no Brasil, motivada pelas interferências internacionais (como, por exemplo, as decisões tomadas na Assembleia Geral das Nações Unidas de 1998 onde ficou decidido que o ano de 2005 seria um ano para difundir e consolidar o microcrédito como importante instrumento de desenvolvimento local), a política de microcrédito passa de mecanismo para incremento ao fomento produtivo, para instrumento de contribuição à erradicação da pobreza e exclusão social. (SILVA, p. 45-46, 2011).

Como mencionado, o microcrédito é visto como um instrumento para driblar o desemprego, levando em conta a crise que estamos vivendo atualmente, portanto é um excelente meio para as pessoas serem donas de seu próprio negócio e garantirem uma renda para o sustento da família.

Os bancos convencionais sempre estão voltados a atender a população rica, como bem retrata Fiori et al. (2004, p.11-12) *apud* Silva (2013, p.42):

Os bancos não foram inventados para servir aos pobres. De fato, a literatura sobre a história dos bancos e do dinheiro nos mostra um sistema constituído para proteger os ativos de grandes instituições e de indivíduos ricos. (...) os pobres desempenharam papel secundário algumas vezes, quando da invenção das moedas em 600 anos antes de Cristo e quando do surgimento dos bancos italianos na Renascença, os pobres foram gradualmente inseridos. (...) Em outros casos, inovações na indústria financeira serviram para ampliar a marginalidade em relação aos pobres, como a adoção dos cartões de crédito no século XX.

O microcrédito foi criado justamente para mudar esta realidade, para dar mais oportunidades as pessoas de baixa renda a obterem crédito com facilidade e sair da linha da pobreza.

O microcrédito produtivo orientado configura importante instrumento para amenizar a pobreza e o desemprego no mundo inteiro, assinalando, nos dias atuais, um direito tão fundamental como os demais direitos. Assegura que, além de um direito tão fundamental, o microcrédito produtivo orientado pode prover segurança e viabilidade de um futuro mais promissor para a nação. (YUNUS, 2004 *apud* SILVA, 2013, p. 53-54).

Através do Microcrédito foram construídas várias histórias de sucesso de pessoas que muitas vezes passavam fome, por não ter um emprego, apenas um benefício do Governo, mas

que não dava conta do sustento da família, e a partir do conhecimento do microcrédito passaram a realizar uma atividade empreendedora, e conseqüentemente garantir o sustento da família.

### 3.2 Histórico do Microcrédito

Segundo Gomes (2016) o surgimento do Microcrédito no Brasil começou pelo primeiro passo das organizações não governamentais e depois com os bancos locais e a participação de entidades empresariais, cooperando para a consolidação e o crescimento dessa operação.

De acordo com Silva (2001, p.3) *apud* Marques *et al* (2011) a primeira experiência de microcrédito ocorreu em 1846 no sul da Alemanha. Os fazendeiros da região se endividaram e tornaram-se reféns dos agiotas devido ao inverno rigoroso ocorrido neste período. O pastor Raiffensem criou a Associação do Pão e cedeu-lhes farinha de trigo para através da fabricação e comercialização do pão obter capital de giro. A iniciativa se desenvolveu e transformou-se em uma cooperativa de crédito para a população pobre.

O microcrédito está tornando-se mais conhecido nos dias atuais, porém já aconteceram casos e experiências há muitos anos atrás, casos de igrejas que financiaram seus fiéis produtores rurais em tempos de crise. O caso que ficou bastante conhecido foi o de Bangladesh,

Em 1976, o professor de economia Muhammad Yunus constatou que em Bangladesh, as pessoas pobres não tinham acesso a créditos nos bancos comerciais para financiar suas pequenas atividades produtivas, levando-as a recorrer a agiotas. Com recursos próprios e a ajuda de seus alunos, o Professor Yunus iniciou um trabalho de concessão de empréstimos sem a cobrança de juros a um grupo de 42 famílias no valor de US\$ 27. Logo o professor percebeu que o problema era bem maior e deveria ser resolvido de forma institucional. Então Yunus conseguiu financiamentos e doações junto a bancos privados e internacionais para criar o Banco Grameen, que oferece empréstimos a pequenos empreendedores (BARONE *et.al*, 2002 *apud* MARQUES *et al* 2011).

Portanto, as experiências de microcrédito aconteciam bastante, porém de maneira informal e sem nenhum registro, experiências essas que tinham como foco a ajuda ao próximo, mas não como caridade e sim como concessão de um pequeno crédito para o trabalhador prosperar em seu negócio.

Quando nos referimos ao microcrédito no Brasil, de acordo com Fundação Getúlio Vargas (2005) *apud* Marques *et al* (2011), o surgimento foi quando Dom Helder Câmara, no

fim da década de 1950, criou uma espécie de carteira de empréstimos no estado do Rio de Janeiro, com o intuito de oferecer a possibilidade aos excluídos socialmente iniciarem alguma atividade produtiva.

Já segundo Barone (2002), o Brasil foi um dos primeiros países no mundo a experimentar o microcrédito no setor informal urbano, em 1973, através de ação da sociedade civil, com a criação do Projeto União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações, mas conhecida como Projeto UNO, em Pernambuco e Bahia. O Projeto UNO foi idealizado pela Accion International, uma organização internacional sem fins lucrativos, com sede em Boston. Seu objetivo estava centrado em conceder microcrédito e capacitação, contando com o apoio financeiro de entidades empresariais, bancos locais e recursos oriundos de doações internacionais (BARONE et al., 2002 *apud* GARCIA, 2008).

Pioneiro na América Latina, o projeto UNO foi desenvolvido em parceria com bancos privados, contando com a participação de um só banco estatal – O Banco do Estado de Pernambuco (Bandepe). O projeto UNO, além de atuar com o desenvolvimento de pesquisas, ofertava treinamento aos clientes; desenvolveu um sistema de conquistar clientes, inovador e proativo, envolvendo estudantes que eram contratados para disseminar os treinamentos e o crédito produtivo para microempresas localizadas em comunidades de baixa renda. Esses estudantes não só realizavam as ações de treinamento e crédito, como faziam o acompanhamento sistemático. A experiência do UNO se expandiu regionalmente, elevando suas ações para a organização de cooperativas de produtores e o engajamento de compras coletivas. Essas elevações representaram, no entanto, de um lado, o desvio da equipe da UNO, em relação ao crescimento do programa de crédito e, de outro, o reflexo de altos custos operacionais, culminando o encerramento do programa em 1987, mesmo com relevantes contribuições sobre a importância do microcrédito produtivo orientado, como instrumento de desenvolvimento social no Brasil e até no mundo. (FIORI et al., 2004 *apud* SILVA, p.44, 2013).

Segundo Caldas (2003) no Brasil a iniciativa ganhou força nos anos 90, apesar de que as colônias de imigrantes praticassem, há tempos, experiências de crédito rotativo ou poupança conjunta, espécie de avó dos créditos populares.

O microcrédito tem por objetivo gerar trabalho e renda, através de facilitar o acesso aos microempreendedores formais e informais a um crédito com baixos juros. Este programa traz inúmeras possibilidades para pessoas que não tem de onde tirar recursos para aumentar o seu negócio. Assim, estas pessoas enxergam o microcrédito como uma forma de mudar de vida ampliando um negócio próprio, desta forma, o programa pode diminuir a desigualdade e possibilitar uma fonte de renda a partir do dinheiro concedido pelo banco.

Este crédito pode ser concedido através da sociedade civil, pela iniciativa privada e pelo próprio poder público, como relata Barone et al. (2002,) *apud* Silva (2011 p. 56):

O poder público vem atuando com programas voltados diretamente para o tomador de microcrédito, por meio de bancos oficiais com carteiras especializadas... ou através de programas conhecidos como ‘Banco do Povo’, que trabalham majoritariamente com recursos orçamentários. Há ainda os programas públicos de fomento a instituições de microcrédito da sociedade civil e da iniciativa privada... no âmbito da sociedade civil, as disposições da lei 9.790, de 23 de março de 1999, da lei 10.194, de 14 de fevereiro de 2001, da medida provisória 2.172-32, de 23 de agosto de 2001, da Resolução CMN 2874, de 26 de julho de 2001, e de outros normativos específicos convergem para as seguintes possibilidades: a) Sem fins lucrativos – pessoas jurídicas de direito privado, ou seja, organizações não-governamentais qualificadas como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público/OSCIP, não sujeita a Lei da Usura, que impede a cobrança de taxas de juros superiores a doze por cento ao ano; b) com objetivo de lucro – Sociedade de Crédito ao Microempreendedor/SCM e instituições pertencentes ao Sistema Financeiro Nacional, que trabalham com oferta de crédito de pequeno valor junto ao público de baixa renda.

Vivemos em um mundo de constantes mudanças, aqueles que não acompanham a globalização acabam ficando para trás, portanto, as pessoas que não tem a possibilidade de trabalhar na iniciativa privada ou em instituições públicas, ou querem ter o seu próprio negócio, investem em um microempreendimento para garantir o sustento da família, na maioria dos casos são vendas porta a porta, comprando e vendendo produtos, fabricando produtos artesanais, entre outras estratégias de trabalho. Muitas vezes as pessoas tem vontade de trabalhar e ampliar o negócio, porém, faltam recursos financeiros, e nos bancos convencionais é muito difícil o microempreendedor que não tem como comprovar renda para conseguir empréstimo, já que os bancos na maioria das vezes exigem condições que muitos não se enquadram.

Segundo Silva (2011) em 1997 foi realizado um evento pelo Conselho da Comunidade Solidária, com diversos segmentos da Sociedade tratando do assunto o microcrédito como desenvolvimento com inclusão e conceituaram microcrédito como:

Para o referido conselho microcrédito refere-se à concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimentos), e é concedido com o uso de metodologias específicas. (BARONE et al, 2002) *apud* SILVA (2011, p.46,).

Parente (2002, p.16) conceitua microcrédito, como:

A palavra microcrédito não significa, pois, doação, filantropia nem transferência de renda. Pelo contrário, o conceito opõe-se a ideia de assistencialismo, tratamento paternalista ou operação a fundo perdido, na medida em que se trata de uma nova relação de confiança, mais duradoura, adequada e viável entre o tomador e a organização financeira, seja ela governamental, privada ou da sociedade civil.

O sistema financeiro convencional não percebe o segmento microempresarial como capaz de gerar receitas suficientes para honrar empréstimos e, portanto, além de não o considerar viável, não consegue enxergá-lo como um mercado potencialmente rentável (PARENTE, 2002). Além desses fatores, quando o empréstimo é concedido, os juros são altíssimos, portanto, uma parcela grande do lucro é destinada apenas para pagar os juros, além da burocracia para conseguir o empréstimo. Ou seja, insustentável para grande maioria das/os brasileiras/os.

A economia brasileira é caracterizada pela intensa presença de pequenas empresas, sejam elas formais ou informais. Na pesquisa Economia Informal Urbana de 2003 (Ecinf 2003), realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), constata-se que havia 10.525.954 pequenas empresas (com cinco ou menos trabalhadores) não agrícolas no Brasil em 2003. Dessas empresas, 10.335.962 eram informais e empregavam 13.860.868 pessoas. A mesma pesquisa Ecinf nos aponta que: somente 7% das empresas do setor informal utilizaram crédito para viabilizar o seu investimento inicial feito; 94% das mesmas não tinham utilizado crédito nos três meses anteriores à pesquisa (sendo que das que tomaram empréstimos, 42% não o fez com instituições bancárias); 83% dessas empresas não tinham nenhum tipo de dívida; e que somente 40% dos proprietários de empresas informais tinham conta corrente em bancos. Além disso, 46% dessas empresas só vendem à vista e 41% só compram à vista. (NERI; MEDRADO, 2005, p. 04)

Com os resultados dessa pesquisa percebe-se que estas pequenas empresas geram renda, já que oferecem emprego a muitas pessoas direta ou indiretamente. O governo deveria investir mais nesses pequenos negócios com a criação de políticas públicas voltadas para essa área, políticas essas, que objetivem o investimento no pequeno empresário. A falta dessas políticas de crédito faz com que muitos negócios sustentáveis fechem as portas.

É justamente nessa hora que entra o microcrédito, que será concedido na maioria dos casos para pessoas de baixa renda que tem o propósito de empreender, podendo ser agricultores, vendedores de porta a porta, pequenos comerciantes, entre outros. Estes microempreendedores enxergam o microcrédito como a esperança de aumentar os negócios e duplicar os lucros.

No nosso país, o microcrédito provou também que é atividade financeira que dá retorno, tem baixa inadimplência, é viável, desde que tenha sua metodologia adaptada às condições locais. Um exemplo ilustra como sua forma de pagamento é muito simples. O cliente em vista possui negócio funcionando pelo menos há um ano. Pode ser bazar, lanchonete, mercadinho, bar, biosca, etc. Ele pode ser cabeleireiro, eletricista, costureira, camelô ou qualquer outro tipo de trabalhador informal. Se ele necessita de dinheiro para comprar mercadorias, máquinas e equipamentos, reformar ou ampliar seu estabelecimento, ele pode escolher quando e quanto pagar pelo pequeno empréstimo (COSTA, 2010, p. 04).

O microcrédito é um pequeno crédito fornecido aos microempreendedores formais e informais, este dinheiro será investido no negócio e com o lucro serão pagas as parcelas ao banco fornecedor, acrescido de uma porcentagem pequena de juros. Portanto, o microcrédito é um programa para auxiliar o microempreendedor a expandir o negócio.

O microcrédito tem efeito de alavanca econômica, aumentando a renda disponível do indivíduo que é gasta em consumo. O efeito multiplicador da renda gerado por este processo, quando ampliado, gera em termos de agregado macroeconômico, crescimento da renda nacional e consequente crescimento econômico com inclusão social. Revela-se então a importância da compreensão do conceito de que pobreza e exclusão social não devem ser enfrentadas apenas com crescimento em capital humano e social (FRANCO, 2002 *apud* MARQUES *et al* 2011, p. XX).

Para Yunus (1999) *apud* (NERI; MEDRADO, 2005), que fundou o Banco Grameen, e é o maior pioneiro do microcrédito, o direito a crédito financeiro deveria ser um direito universal, pois ele tem um aspecto social imenso. Segundo Yunus (1999) o que os mais pobres necessitam é dinheiro e não treinamento, pois de alguma forma eles já possuem uma habilidade geradora de renda, o que lhes falta é capital para concretizar ou dinamizar essa capacidade. No entanto, ele não crê que não se deva ofertar educação para os pobres, mas que ela não deve ser imposta como condição para obtenção de crédito, acredita que ela deva ser opcional e até, quando possível, cobrada, o que fará que seus alunos a prezem mais ela.

Além de tudo isso, o Microcrédito como bem destaca Mendonça e Soares (2016) pode ser um poderoso instrumento de política pública de inclusão social, já que as classes menos desfavorecidas poderão conseguir o crédito para aumentar suas vendas, sem precisar recorrer a familiares, amigos ou agiotas.

Dentre os benefícios do microcrédito estão: a democratização do crédito, desenvolvimento com qualidade de vida, fortalecimento da economia interna, fortalecimento da economia popular, fortalecimento das iniciativas solidárias e, claro, dentre os principais destaques, a geração de trabalho, emprego e oportunidades de negócios solidários. Enfim, maior capacidade de inclusão socioeconômica (FERRAZ; GOMES p.02, 2012).

A maioria dos programas de microcrédito são oferecidos a pessoas que já tem um negócio há mais de seis meses, como bem ressalta Caldas (2003, p. 02):

Do ponto de vista do funcionamento, os programas de microcrédito são conduzidos, geralmente, por organizações não governamentais, que concedem empréstimos de curto prazo para microempreendedores urbanos e rurais com determinada experiência no ramo (pelo menos seis meses) e valores iniciais pequenos, ascendentes a cada renovação. São raros os programas direcionados aos microempreendedores iniciantes (menos de seis meses de atividade), o que reforça a ideia de que os programas de microcrédito não devem ser vistos como substitutos de outros programas de proteção social, mas complementares, de modo que essas experiências devem estar integradas a programas de alfabetização, qualificação e garantias de renda mínima, sem que haja, entretanto, confusão de objetivos e

de público alvo dos programas de microcrédito e qualificação por um lado, e o de renda mínima, por exemplo, por outro. Estes são programas complementares na medida em que o beneficiado do programa de renda mínima hoje possa ser beneficiado do microcrédito, no futuro.

Como Caldas (2003) bem relata o microcrédito não pode ser analisado como substituto de programas sociais, já que não são semelhantes, são complementares, portanto, um não pode substituir o outro.

O microcrédito para cumprir com o seu papel para os beneficiários deve agregar os seguintes tributos, como destaca GARCIA (2008, p. 51):

**Agilidade:** os empréstimos são liberados em prazo mínimo, ou seja, o mais tardar uma semana após a solicitação inicial, pela urgência de atender o ciclo produtivo e a dinâmica desses negócios, que se caracterizam pelo baixo volume de estoque e reduzido nível de poupança, sobrevivendo de acordo com as oportunidades surgidas no mercado.

**Pouca burocracia:** a documentação exigida resume-se ao indispensável para identificar o tomador do crédito e a localização do seu domicílio, por meio do comprovante de endereço. O comprovante de renda é dispensável, podendo ser substituído por um fluxo gerencial realizado no local da atividade ou via comprovação de experiência creditícia em outras instituições ou no comércio local.

**Dispensa de colateral:** as garantias tradicionais não são exigidas, geralmente substituídas pelo aval, com formação de grupo solidário, aval cruzado, ou seja, garantia pessoal. Embora a população de baixa renda possua ativos e bens imóveis, geralmente a propriedade não está legalmente registrada, ou seja, há a posse do bem, mas não o domínio sobre o bem. A alternativa para suprir a falta de garantia real é o uso do aval solidário, que consiste em um grupo de tomadores que desenvolvem atividades produtivas, ao serem individualmente beneficiados com o crédito, mutuamente concedem o aval uns aos outros dentro do grupo.

**Avaliação financeira:** o valor do crédito é definido após a avaliação da atividade e da capacidade de endividamento do tomador, com programação de reembolso do crédito compatível com a previsão de receita. A periodicidade de pagamento pode ser mensal, quinzenal ou semanal. No caso do produto “Crediamigo comunidade”, baseado na metodologia de bancos comunitários, a avaliação financeira é dispensada.

**Redução de custos:** a eliminação de perda, a taxa de inadimplência baixa e a escala são os indicadores importantes no acompanhamento do desempenho das instituições do setor, e o seu efetivo acompanhamento previne a evasão de recursos.

Como citado por Garcia (2008), para ser considerado um microcrédito é necessário cumprir algumas características, são essas características que estabelecem o diferencial em relação aos empréstimos disponibilizados pelos bancos convencionais.

Existem vários programas de microcrédito no mundo, neste trabalho dar-se-á ênfase ao Crediamigo do Banco do Nordeste por ter uma abrangência maior, inclusive na cidade pesquisada em que resido. Um programa que se teve conhecimento e que é bem interessante por atuar em uma área de difícil acesso é o **Vivacred**, que atua na comunidade da Rocinha no Rio de Janeiro.

O Programa VivaCred foi criado pela ONG Viva Rio, em 1996, na comunidade da Rocinha, com o apoio da consultoria alemã Internationale Projekt Consult (IPC), baseado em um modelo boliviano bem sucedido. O VivaCred foi o primeiro programa de microcrédito a receber recursos de uma instituição privada, a Fininvest, além dos recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). Também foi a pioneira a instalar agências dentro das favelas cariocas (VIVACRED, 2007 *apud* MARQUES, 2011, p. 33).

A criação deste programa foi uma bela iniciativa, já que dar oportunidades aqueles microempreendedores que tem seus negócios dentro da favela e que não tem oportunidades, porque os bancos convencionais não os enxergam como tais e não investem neles. O programa concede crédito a estes microempresários, em especial aqueles que moram em comunidades de baixa renda.

Outro programa bem parecido com o Crediamigo é o **Agroamigo**, porém voltado para os agricultores. Este programa tem os mesmos objetivos do Crediamigo, porém o seu foco principal são os agricultores.

O Agroamigo é o Programa de Microfinança Rural do Banco do Nordeste que tem como objetivo melhorar o perfil social e econômico do (a) agricultor (a) familiar do Nordeste e norte de Minas Gerais e Espírito Santo, cuja operacionalização conta com a parceria do Instituto Nordeste Cidadania (INEC). Tem como característica a presença nas comunidades rurais por meio dos Agentes de Microcrédito e atende, de forma pioneira no Brasil, a milhares de agricultores (as) familiares, enquadrados no Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF), com exceção dos grupos A e A/C (BANCO DO NORDESTE, 2017).

É um programa bastante eficaz, já que o agricultor é acompanhado por um agente que irá lhe dar instruções para melhorar o seu negócio e o crédito disponibilizado ajudará no custeio da safra, na compra de equipamentos e na infraestrutura.

### 3.3 O papel da mulher no microcrédito

Muito se houve nos dias atuais do papel da mulher no mundo e em sua posição no ambiente de trabalho. A mulher assume vários papéis, ela administra sua casa, cuida de seus filhos e ainda trabalha para garantir o sustento da família. E vemos muitas mulheres empreendedoras, que começam muitas vezes em suas próprias casas em confecções, artesanato, por exemplo, e levam esses produtos para venderem porta a porta ou comércio específico. Outras compram produtos para revenda, entre infinitas possibilidades que a mulher escolhe para se sustentar e conciliar os serviços do lar com o trabalho.

Pitt e Khandker (1998) *apud* Mendonça e Soares (2016) estimaram o impacto da participação, por gênero, no Banco Grameen e em outros dois programas de microcrédito em Bangladesh, baseados na oferta de trabalho, escolaridade, despesas da família e ativos. Os autores encontraram que o programa de crédito tem um efeito maior sobre o comportamento das famílias pobres quando as mulheres participam do programa. Ao obter microcrédito, elas têm a oportunidade de se tornarem independentes e ativas na economia, pois podem, com isso, aumentar, controlar e adquirir bens.

Em pesquisa realizada pelo Banco do Nordeste em 1997 para implantar um programa de microcrédito em Fortaleza e alguns municípios do Nordeste observou-se o seguinte:

As mulheres apresentaram menor capacidade financeira, maior nível de escolaridade, maior diversificação de fontes de financiamento, pagamento de menores taxas de juros. Um dos aspectos que diferenciam as mulheres de Fortaleza da de outras cidades pesquisadas, é que aqui as mulheres têm demonstrado possuir maior autonomia e menor dependência. No que diz respeito às decisões sobre o negócio, apresentam-se mais propensas a assumir riscos e mais interessadas em financiamento do que os homens. Entretanto, no âmbito global da pesquisa, a maior parcela dos entrevistados coube ao sexo masculino com 62,13%. Quanto ao público masculino a pesquisa revelou maior incidência no segmento informal pesquisado. Esse resultado confirmou a semelhança com resultados obtidos com pesquisas nas outras cidades acima mencionadas. No que diz respeito às atividades informais, existem aquelas que são tradicionalmente ocupadas por mulheres e outras por homens, entre as predominantemente femininas encontram-se: prestação de serviços pessoais, serviços domésticos, serviços de confecção, estética, produção, dentre outros (GARCIA, 2008, p. 78).

Ou seja, a mulher administra melhor seus recursos e tem a habilidade de realizar o investimento em uma área que realmente irá obter retorno, além de ser comprovado o índice menor de inadimplência das mulheres comparado aos homens e gasta o seu dinheiro com bens realmente necessários.

Para Neri (2008) *apud* Mendonça e Soares (2016), as mulheres são as verdadeiras protagonistas econômicas dos negócios familiares. Ainda segundo os autores, apesar destas obterem lucro operacional inferior ao dos homens, o retorno obtido por elas é superior, pois o microcrédito, em geral, funciona como fonte de financiamento da revolução feminina. Isso pode ser consequência da participação das mulheres nas diversas atividades sociais, econômicas e culturais relacionadas ao desenvolvimento.

Conforme Yunus (1999) *apud* Mendonça e Soares (2016), antes da criação do Banco Grameen, os empréstimos concedidos às mulheres eram de menos de 1%. Ao converter seu projeto em um banco formal, Yunus pretendia oferecer crédito aos mais pobres, pois, para ele, a pobreza é originada pelas instituições e políticas de exclusão criadas em uma sociedade em

que não se dão oportunidades, principalmente às mulheres. Atualmente, o banco concentra a sua ação, que se revelou uma arma eficaz contra a pobreza, nas mulheres miseráveis.

No Crediamigo, as mulheres mostram força, pois as mesmas têm demonstrado possuir maior autonomia e menor dependência. A maioria delas são mais interessadas na questão do financiamento do que os homens, pois segundo dados do banco em fevereiro de 2016 o programa tem como clientes predominantes as mulheres com mais de sessenta por cento durante esses anos. Tal fato pode ser interpretado devido ao ascendente ingresso da mulher no mercado de trabalho e também por elas serem mais interessadas no desenvolvimento da família o que as leva a investir e aplicar melhor o financiamento no empreendimento para melhorar as condições de vida dos seus filhos (GOMES, 2016, p. 94).

Sempre houve essa desigualdade entre gênero, por muitos anos a mulher era vista como aquela pessoa que somente cuidava da casa e dos filhos e não como aquela pessoa que é capaz de assumir o cargo que ela quiser, ser independente financeiramente e ter seu papel de sucesso no mercado de trabalho. Mas hoje isso está mudando, a mulher estar assumindo lideranças e sendo vista com outros olhos pela sociedade, conseqüentemente diminuindo a desigualdade de gênero.

## 4 O CREDIAMIGO COMO PROMOTOR DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL

O Crediamigo, além de trazer o desenvolvimento social, fazendo com que as pessoas se envolvam em atividades produtivas e saiam muitas vezes da pobreza, gera também o desenvolvimento econômico, e este desenvolvimento é para o local em que vive, pois a partir do crédito recebido, o microempreendedor irá realizar o investimento no seu negócio, a partir do lucro pagar as despesas e investir cada vez mais, além de gastar esse dinheiro em outros negócios locais propiciando o desenvolvimento local.

### 4.3 Programa Crediamigo

O objeto de estudo da pesquisa é o programa CREDIAMIGO do Banco do Nordeste do Brasil. No maciço de Baturité é o programa mais conhecido na área de microcrédito e é considerado o maior programa de microcrédito orientado da América do Sul, que facilita o acesso ao crédito a milhares de empreendedores pertencentes aos setores formal e informal da economia.

No que se refere ao Banco do Nordeste do Brasil S.A, segundo os dados do próprio site, o BNB é uma instituição financeira múltipla criada pela Lei Federal nº 1649, de 19.07.1952, e organizada sob a forma de sociedade de economia mista, de capital aberto, tendo mais de 90% de seu capital sob o controle do Governo Federal.

Maior instituição da América Latina voltada para o desenvolvimento regional, o BNB opera como órgão executor de políticas públicas, cabendo-lhe a operacionalização de programas como o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) e a administração do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE), principal fonte de recursos operacionalizada pela Empresa. Além dos recursos federais, o Banco tem acesso a outras fontes de financiamento nos mercados interno e externo, por meio de parcerias e alianças com instituições nacionais e internacionais, incluindo instituições multilaterais, como o Banco Mundial e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). (Banco do Nordeste, 2017).

Segundo Salles (2008) *apud* Garcia (2008, p.74) o Banco do Nordeste vinha financiando pequenos negócios formais e informais desde 1994, com recursos o Fundo de Apoio ao Trabalhador (FAT), através do programa de geração de emprego e renda (PROGER-Urbano). No segmento informal, eram financiadas iniciativas de implantação da atividade, modernização e expansão de negócios. Embora à época não existisse avaliação sobre essa experiência, era possível identificar quais haviam sido os acertos e os erros.

O CREDIAMIGO faz parte do Crescer - Programa Nacional de Microcrédito do Governo Federal. O programa presta toda assistência necessária ao microempreendedor, com reuniões frequentes com os grupos que são formados de 3 a 10 pessoas, chamados de grupos solidários, que consiste na união de um conjunto de pessoas com o mesmo intuito, os integrantes são escolhidos pelos próprios microempreendedores, que recebem o crédito individualmente, porém o boleto de pagamento é um só para todos os integrantes do grupo, ou seja, se houver um mês que um dos integrantes do grupo não tenha o dinheiro para pagar sua parcela, os outros se mobilizam para pagar, chamado de aval solidário. Com este método há uma união entre os membros, em que uns ajudam os outros. Os juros cobrados não possuem finalidade lucrativa, somente estão para cobrir os riscos e custos associados aos empréstimos e para permitir uma contínua expansão do Programa. (NERI e MEDRADO, 2005).

De acordo com NERI e MEDRADO (2005) o Crediamigo é o maior programa de microcrédito de um banco público no Brasil, começou a atuar em abril de 1998, oferecendo crédito de forma rápida e sem burocracia em toda região que o Banco do Nordeste atua.

Em 23 de janeiro de 1998 o Programa de Microcrédito do BNB foi lançado em solenidade oficial realizada em Recife com a presença do então vice-presidente da República, Sr. Marco Marciel. A cerimônia teve lugar no terceiro pavimento da Agência 7 de Setembro do BNB, sendo transmitida, pela internet, para as demais unidades do BNB, em especial nas unidades piloto em Fortaleza, São Luís, Aracaju e Itabuna, onde ocorreram eventos específicos com várias autoridades presente que na ocasião deram depoimentos sobre a iniciativa do BNB de ingressar na área de política social através do microcrédito: “o Crediamigo é um instrumento para se fazer política social, o que é bem diferente de assistência social. A cidadania se dá através de ações sociais consistentes que torna as inseridas, participantes, portanto cidadã.” (GARCIA 2008, p. 82).

Segundo o site do Banco do Nordeste: “O Crediamigo está presente em 1.198 municípios da área de atuação do Banco (Região Nordeste e norte dos estados de Minas Gerais e Espírito Santo), com 968 municípios tendo mais de 20 clientes ativos. O atendimento se dar por meio de uma estrutura logística que dispõe de 170 agências e 27 postos de atendimento a clientes, com 892 colaboradores operacionalizando o programa nestas Unidades.” O Crediamigo está presente nessas regiões justamente para tentar diminuir a desigualdade socioeconômica existente.

Segundo os documentos do programa, o Crediamigo é caracterizado por oferecer um serviço personalizado aos seus clientes atendendo-os no próprio local em que eles desenvolvem seu negócio. O crédito é rápido, sendo liberado em até sete dias úteis. Os primeiros empréstimos variam de R\$ 100,00 a 2.000,00, conforme as necessidades do microempreendedor e o porte do negócio, e podem ser renovados e evoluir até R\$ 8.000,00, dependendo de sua capacidade de pagamento e estrutura. Os prazos de pagamento dos empréstimos são de seis meses para capital de giro e 18

meses para investimento fixo, podendo os reembolsos ser parcelados em pagamentos semanais, quinzenais ou mensais. Por fim, o cliente do Programa poderá inclusive abrir, conta corrente, própria do Crediamigo, sem cobrança de taxa. (NERI e MEDRADO, 2005).

O quadro abaixo mostra simulações de créditos oferecidos para as pessoas pelo programa Crediamigo.

<b>Valor Líquido</b>	<b>Período</b>	<b>Prestação**</b>	<b>Valor total a pagar</b>
R\$ 500,00	4 parcelas	R\$ 134,56	R\$ 538,24
R\$ 1.000,00	5 parcelas	R\$ 217,16	R\$ 1.085,80
R\$ 2.000,00	6 parcelas	R\$ 365,07	R\$ 2.190,42
* Simulação para o produto Giro Popular Solidário.			
** Já incluído nas prestações: taxas de juros, taxa de abertura de crédito e seguro opcional. Taxa de juros (anual) de 22,42%. Taxa de juros (mensal) de 1,70%. Custo efetivo total respectivamente (anual): 42,80%; 39,42%; 37,06%.			

**Tabela 1:** Simulações de Créditos

**Fonte:** Site do Banco do Nordeste

Para obter empréstimo no programa, é necessário ser maior de idade; formar um grupo entre 03 a 10 pessoas podendo ser amigos ou vizinhos (entre essas pessoas não podem ser integrantes da mesma família e nem dependente financeiro de outro integrante); ter negócio próprio a pelo menos seis meses; carteira de identidade; CPF (Cadastro de pessoa física) e comprovante de residência atualizado.

O programa Crediamigo oferece diversos empréstimos de acordo com a necessidade do microempreendedor. De acordo com GOMES (2016, p. 92) são esses:

- Giro Solidário: Recursos para aquisição de matéria prima/mercadorias e pequenos equipamentos. Esse crédito tem taxa de juros de 2,00% ao mês mais taxa de abertura de crédito de 3% sobre o valor liberado, com prazo de 4 a 12 meses com pagamentos fixos e mensais, e sua garantia é o grupo solidário de 3 a 10 pessoas, que se constituem em avalistas uma das outras, ou seja, avalistas solidários.
- Investimento Fixo: Recursos destinados para investimento fixo, podendo admitir até 35% do crédito para capital de giro associado. Os empréstimos variam de R\$ 300,00 até R\$ 8.000,00, taxa de abertura de crédito de 3% sobre o valor liberado com prazo de até 24 meses. O cliente precisa ter um negócio próprio estabelecido no mínimo há 6 meses com funcionamento regular e conhecimento da sua atividade.
- Giro Popular Solidário: Recursos para aquisição de matéria prima/mercadorias e pequenos equipamentos. Os empréstimos variam de R\$ 100,00 até R\$ 2.000,00 com taxa de juros de 1,70% ao mês mais a taxa de abertura de crédito de 3% sobre o valor liberado com prazo de 4 a 12 meses com pagamentos fixos e mensais.
- Crediamigo Comunidade: O Seguro Vida Crediamigo traz tranquilidade e segurança para você e sua família. Ele garante o pagamento de indenização ao(s) beneficiário(s) do seguro, no caso de falecimento do segurado. Sendo o prêmio no valor de R\$ 25,00, pago em parcela única. O capital segurado é de R\$ 3.000,00, sendo o auxílio funeral de R\$ 840,00 e a

cesta básica de R\$ 840,00. Com participação em quatro sorteios mensais de R\$ 1.500,00 cada.

O Crediamigo tem como missão contribuir para o desenvolvimento socioeconômico dos empreendedores e empreendedoras, por meio de produtos e serviços de microfinanças e orientação empresarial, de forma sustentável, oportuna e de fácil acesso. O Crediamigo é autossustentável, suas receitas são maiores do que suas despesas.

O Crediamigo não é visto apenas como um programa de microcrédito, ele vai, além disso, pois foi criado com outra visão, não apenas de oferecer o crédito, mas de enxergar o microempreendedor em sua totalidade, que vai desde a parte da criação do grupo, em que são constituídos de pessoas próximas e que são solidárias umas com as outras. Outra questão é o assessor de microcrédito que vai realizar a visita na casa de cada participante e auxiliar no que é preciso para a evolução do negócio, fazendo com que o participante não fique se deslocando da sua casa a unidade mais próxima e estes estarão sempre preocupados em aumentar sua produtividade, já que recebe um valor fixo mais outro valor pela produtividade.

A figura do assessor é, absolutamente, chave para o funcionamento da engrenagem que começa na diretoria do Banco do Nordeste e passa por seu ambiente de microfinanças, antes de chegar ao tomador do empréstimo. O assessor opera na aproximação inicial com os clientes – geralmente, em suas comunidades – conhecendo-lhes e avaliando-lhes o perfil e esclarecendo dúvidas sobre o funcionamento do microcrédito. Aí se inicia um relacionamento que vai se estender até o pagamento da última parcela do empréstimo e, com alguma sorte, para além deste ponto, com possíveis renovações (NERI, 2009, p.28).

Portanto, o Crediamigo além de promover o desenvolvimento econômico, pois gera trabalho e renda, além do oferecimento do crédito e a inclusão bancária também tem o desenvolvimento social em que muitas pessoas saíram da classe da pobreza e tiveram a oportunidade de melhorar de vida. Além do desenvolvimento local, pois a partir da obtenção do crédito e a ampliação do negócio o lucro é gasto no mercado local, propiciando o desenvolvimento também dos mercados da região.

Em 2005, foi criada uma versão especializada do programa para o formato ‘village banking’ (banco de comunidade) em que os empréstimos – para capital de giro de nano-negócios, primordialmente, informais – buscam: incentivar a formação da poupança; estimular a geração de trabalho e renda; empoderar as famílias através do convívio grupal; educar para o crédito e reduzir a pobreza (NERI, 2009, p.38).

No caso do programa Crediamigo comunidade o grupo pode ser de até mais de vinte pessoas e 20% desses integrantes podem ser de iniciantes, ou seja, de pessoas que estão pretendendo iniciar um empreendimento e precisa de crédito.

A metodologia contempla, basicamente, a formação de grupos de 15 a 30 membros que se reúnem para oferecer garantia solidária pelo empréstimo contraído que pode variar de 100 a 1000 reais, a uma taxa de 1.32% ao mês.

Aí reside a principal diferença para outros produtos solidários do Banco do Nordeste, ou seja, o montante do empréstimo. A isso, segue-se uma metodologia própria que conscientiza o grupo sobre a atividade financeira, estimula a liderança dos membros nas suas respectivas comunidades, educa para a formação de poupança e, acima de tudo, o grupo decide os valores individuais para os empréstimos em vez de tradicional avaliação financeira individual. Para cada pagamento mensal, há uma reunião em que todo o grupo está presente e na qual se celebra a quitação de cada prestação do empréstimo bem como a contribuição para a cota reserva do grupo (uma espécie de seguro em caso de inadimplência de um membro do grupo) (NERI 2009, p. 52).

Portanto, o Crediamigo tem várias possibilidades de oferta de Crédito, cabe aos interessados procurar o crédito que se adeque melhor as suas condições e analisar se realmente irá conseguir honrar com o pagamento.

## **5 ANALISANDO O CREDIAMIGO REDENÇÃO-CE**

Este capítulo irá tratar em específico do Crediamigo Redenção-CE, iniciando com um breve histórico da cidade de Redenção-CE, a partir da análise de dados será relatado todos os dados colhidos no período de entrevista com os beneficiários do programa, bem como os impactos de acordo com a instituição e os impactos de acordo com os beneficiários. Ressaltando se os dados coletados se assemelham com as fontes bibliográficas utilizadas para a construção desse estudo.

### **5.1 Os impactos segundo a Instituição**

Redenção é um município do estado do Ceará, localizado a aproximadamente 55 km de distância da capital Fortaleza e faz parte do maciço de Baturité. O município recebe esse nome por ter sido a primeira cidade Brasileira a libertar os escravos.

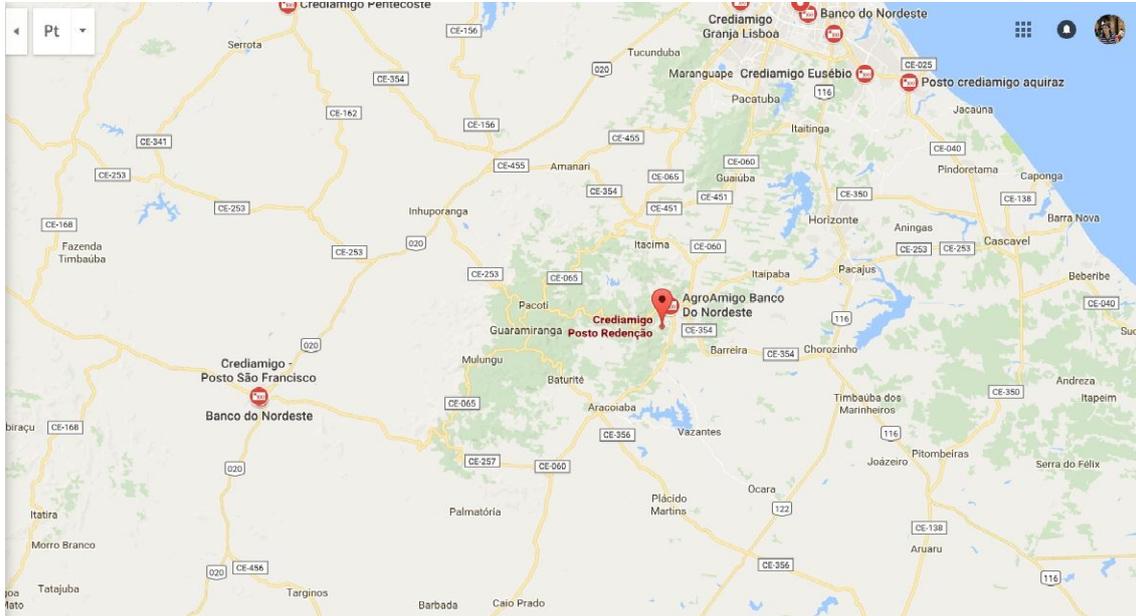
Segundo o Censo de 2010, sua população era de 26.423 habitantes, destes 13.290 do sexo Feminino e 13.133 do Masculino. Sua população está dividida em: Zona Urbana 15.142 habitantes e Zona Rural 11.281 habitantes.

A partir de dados do site da Unilab (2017), Redenção tem esse nome por ter sido a primeira cidade no Brasil a libertar seus escravos, oficializado em 1889, este fato ocorreu por declaração em primeiro de Janeiro de 1883, decorrente da sugestão de Deocleciano Ribeiro de Menezes. Os abolicionistas vieram em comitiva prestigiar a solenidade do acontecimento pela estrada de ferro de Baturité.

A atual cidade de Redenção era conhecida como Acarape e pertencia à província de Baturité, em 1823. Teve como seus primeiros habitantes os índios tapuias, que vieram de Jaguaribe para habitar as margens do Rio Pacoti. O rio corta a região onde se formou uma pequena comunidade que vivia da pesca e agricultura.

Depois começaram a chegar alguns negros africanos que desembarcaram no Mucuripe e se espalhavam por muitos municípios do Ceará. Foi o primeiro núcleo de povoação para o surgimento do município. O povoado foi elevado à categoria de vila, em 28 de dezembro de 1868, pela Lei de n.º 1255, com o nome de Acarape, desmembrando-se do município de Baturité.

O Crediamigo de Redenção está localizado na Rua Marechal Deodoro, n° 11, centro de Redenção. Segue abaixo a localização precisa exposta no mapa.



**Figura 1:** Localização Crediamigo Redenção

**Fonte:** Google Maps, 2017.

Em entrevista realizada com o Coordenador do Crediamigo na sede de Redenção, tive os seguintes dados recolhidos. O Crediamigo de Redenção foi implantado em 02 de janeiro de 2010, atuando em três cidades do maciço de Baturité: Redenção, Acarape e Barreira, atendendo cerca de 4.500 pessoas no total. Na cidade de Redenção atende-se 2.220 pessoas, ou seja, quase a metade dos beneficiados são de Redenção. No Crediamigo trabalham no total dez pessoas, sendo um coordenador, três assistentes administrativos e seis agentes de crédito. Quando indagado se a partir da inserção no Crediamigo as pessoas conseguem melhorar a qualidade de vida, ele responde que sim, pois existem comprovações de pessoas que não tinham basicamente nada e conseguiram crescer. Ele cita um relato de um caso de uma senhora de Acarape que não tinha dinheiro nem para a alimentação dos filhos e após aderir ao programa nunca mais faltou dinheiro para alimentação e todas as suas necessidades, além de conseguir prosperar em seu negócio.

O Crediamigo apresenta a seguinte logomarca.



**Figura 2:** Logomarca Crediamigo

**Fonte:** Site do Banco do Nordeste

Em relação ao desenvolvimento local o coordenador fala que é notório após a implantação do Crediamigo, pois a partir do momento que o crédito é oferecido em determinada comunidade o agente de crédito sempre ficará acompanhando, e como o crédito é oferecido para grupos, a partir do momento que o programa consegue injetar dinheiro naquele local para várias pessoas, automaticamente o comércio local se desenvolve, beneficiando as pessoas que receberam o crédito que vão trabalhar com aquele recurso e ganha também o comércio local, ou seja, com o Crediamigo todos se beneficiam propiciando o desenvolvimento local.

Quando pergunto sobre em quais aspectos o Crediamigo diferencia-se de outras concessões de crédito, o coordenador fala de três aspectos a saber: 1) pela questão do acompanhamento através da assessoria dos agentes de crédito; 2) pela taxa de juros que é a mais baixa do mercado; 3) pela questão de oferecer crédito aos mais humildes e os incluindo em uma instituição bancária, com abertura de conta e acesso ao crédito.

Em relação à média dos beneficiados quanto à escolaridade a grande maioria só cursou o ensino fundamental, quanto à idade a média é de 25 a 40 anos e o gênero predominante é de mulheres. Ele acrescenta que a maior presença de mulheres no Crediamigo se dá pelo fato de que a mulher sabe empreender mais que os homens, são mais responsáveis, sabem aplicar melhor o crédito, tem mais consciência sobre o que fazer com o dinheiro, é mais preocupada com a família e conseqüentemente quer ofertar o melhor para os filhos e ela tenta conciliar cuidar da família e do empreendimento. Cerca de 75% dos beneficiados do Crediamigo de Redenção são mulheres.

Tentei conciliar um pouco o Crediamigo com a Unilab e realizei a seguinte pergunta: após a implantação da Unilab, algo mudou em relação à liberação de crédito? Ele diz que mudou muito, pois os empreendedores de Redenção perceberam que iriam ter um novo público e procuraram o banco para realizar o empréstimo, portanto eles perceberam que após

a chegada da universidade no município a demanda aumentou, tanto de novos clientes como de clientes antigos que aumentaram o valor do empréstimo.

Como pergunta chave da entrevista pedi para ele relatar um pouco sobre os impactos sociais e econômicos após a implantação do programa Crediamigo e obtive a seguinte resposta: os impactos econômicos se dão através do dinheiro que é injetado nestas cidades do interior em torno de três milhões, ele fala que nenhum banco injeta tanto dinheiro a juros tão baixos e em relação ao impacto social, ele fala da parceria do programa Crediamigo com os beneficiários do bolsa família, ou seja, o programa visa atender justamente aquelas pessoas pobres, mas que tenta buscar melhorias de vida. Ele fala que são realizadas palestras com os beneficiários do bolsa família para tirar o mito de que quem recebe bolsa família e realiza o empréstimo no programa perde o bolsa família, e acontece o contrário, quem tem acesso ao bolsa família tem prioridade no acesso ao programa Crediamigo. Ele cita que o programa trouxe inúmeros benefícios para o município, mas existem dois de fundamental importância que é a geração de emprego e renda e o altíssimo investimento financeiro que é injetado nos municípios.

## **5.2 Os impactos segundo as/os beneficiárias/os**

De acordo com a pesquisa de campo realizada entre os dias três e oito de julho de 2017 na cidade de Redenção, tendo como público alvo microempreendedores beneficiados do programa Crediamigo do BNB, mostraram que as pessoas têm um objetivo em comum que é obter o crédito para investir em seu pequeno empreendimento, entre outras questões que serão analisadas no decorrer da análise dos dados. A pesquisa foi realizada em forma de entrevista composta de dezenove perguntas.

De acordo com os dados obtidos a Idade Média dos entrevistados é de 39 anos, o que nos mostra que está entre a média citada pelo coordenador do Crediamigo Redenção. Segundo os dados do relatório do Banco do Nordeste realizado em 2013, 40% dos beneficiários tem idade entre 36 e 50 anos, portanto a maior parte dos beneficiários tem uma idade mais avançada, muitas vezes devido ao desemprego ou devido já estarem há bastante tempo atuando no setor informal e já possuem uma clientela fixa que solicitam os seus produtos, entre outros fatores. A tabela abaixo mostra as respectivas idades dos entrevistados.

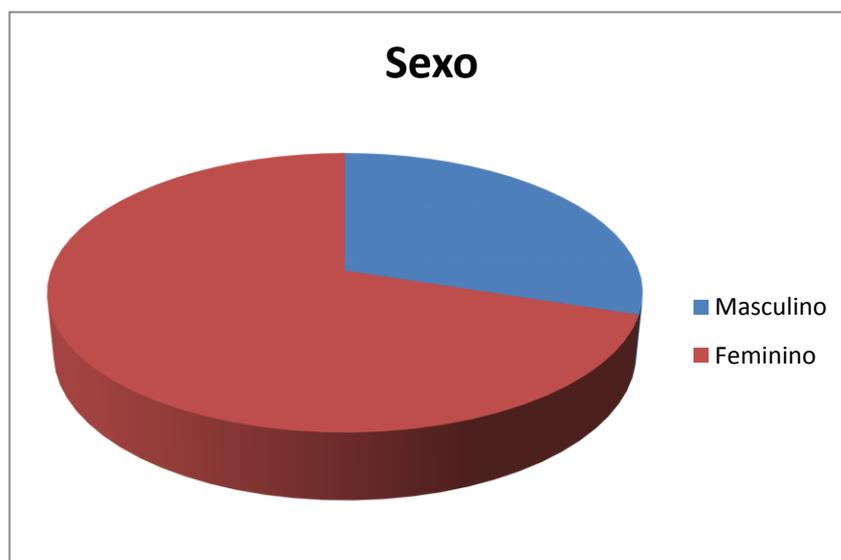
Entrevistados	Idade
---------------	-------

1	55 anos
2	44 anos
3	32 anos
4	39 anos
5	22 anos
6	55 anos
7	27 anos
8	57 anos
9	35 anos
10	25 anos

**Tabela 2:** Idade dos Entrevistados.

**Fonte:** Elaboração Própria (2017)

Em relação à escolha dos entrevistados foi de forma aleatória, tentei abordar os dois sexos de forma igualitária, mas observamos que a maior quantidade de beneficiados do programa são mulheres, portanto, entrevistei sete mulheres e três homens. A presença significativa de mulheres se dá principalmente porque as mulheres geralmente cuidam da casa e dos filhos e montam um pequeno empreendimento para conciliar trabalho e cuidar do lar e enxergam no programa uma possibilidade de investir em um negócio para aumentar a renda da família, muitas vezes o negócio é pequeno e vai aumentando no decorrer que o crédito também vai aumentando, conforme mostrado no gráfico abaixo 70% dos entrevistados são mulheres, conforme demonstrado no gráfico 1.



**Gráfico 1:** Sexo dos Entrevistados

**Fonte:** Elaboração Própria

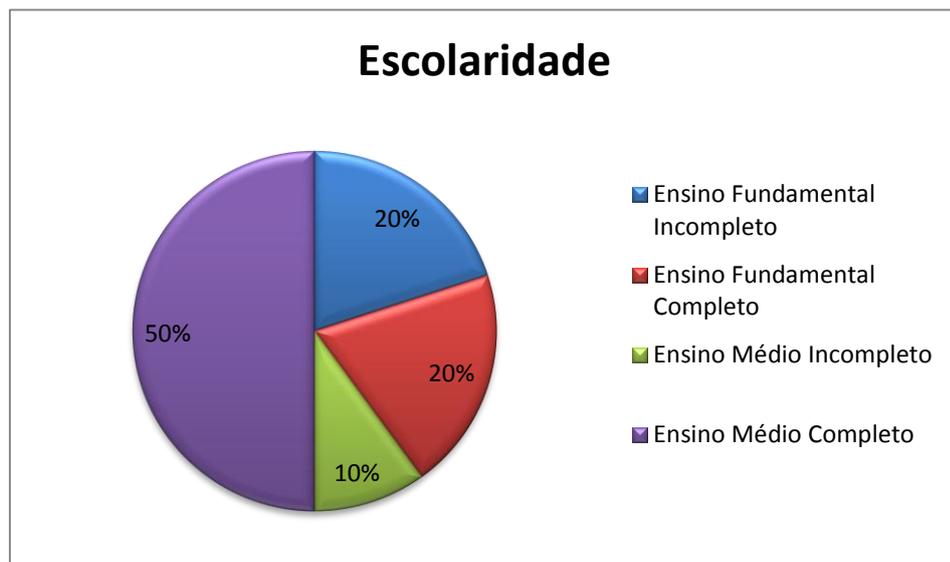
Através do gráfico 1 pode-se confirmar a presença mais significativa por parte de mulheres no Crediamigo Redenção. O programa em si não prioriza mulheres, mas o gênero feminino é o que mais procura o programa pelo fato de na grande maioria ser donas de casa e ter que cuidar dos filhos e da casa e resolvem montar um negócio que der para conciliar renda e cuidar da casa e dos filhos para assim, aumentar a renda da família e buscam o Crediamigo para solicitar o crédito a juros mais baixos. Nos dados mostrados pelo coordenador do Crediamigo de Redenção 75% dos beneficiários do Crediamigo Redenção são mulheres e nos dados gerais do BNB de 2014 cerca de 70% dos clientes são do sexo feminino, portanto são dados que se aproximam, e assim confirma-se que a mulher tem um papel muito importante no programa Crediamigo.



**Gráfico 2:** Presença mais Significativa no Crediamigo

**Fonte:** Elaboração Própria

Um fator de suma importância é a escolaridade, pois através do gráfico abaixo observamos que 50% dos entrevistados possuem o ensino médio completo, 10% não chegaram a concluir o ensino médio, 20% possuem o ensino fundamental incompleto e 20% o ensino fundamental completo, conforme se verifica no gráfico 3. Muitos relataram que não chegaram a concluir o ensino médio por ter que trabalhar para o sustento da família.



**Gráfico 3:** Escolaridade dos Entrevistados

**Fonte:** Elaboração Própria

Ao perguntar como eles conheceram o programa, a maioria das pessoas entrevistadas conheceram o Crediamigo através de amigos, mas também através dos agentes de crédito que realizam visitas nas casas, geralmente os próprios beneficiados indicam possíveis pessoas que tenham interesse em aderir o programa e o agente de crédito dirige-se até a residência da pessoa interessada.

Ao indagar há quanto tempo estas pessoas são clientes do programa Crediamigo, observamos que a maioria são clientes em uma faixa de tempo entre dois a cinco anos. Isso quer dizer que as pessoas tomaram conhecimento do programa há pouco tempo, mas que estão continuando no programa para obter um crédito maior e assim, expandir cada vez mais o negócio.

Observamos que os ramos de atuação são bem variados, são pequenos empreendimentos que na grande maioria serve para complementar a renda familiar, ou seja, geralmente a pessoa tem um emprego e exerce uma segunda atividade para ajudar na renda, já outras pessoas tem naquele empreendimento a renda para o sustento de toda a família e enxergam o programa Crediamigo como a única possibilidade de aumentar o negócio, e consequentemente aumentar a renda familiar. Os ramos dos entrevistados estão expressos na tabela abaixo.

Entrevistados	Ramo de Atuação
1	Mercearia

2	Venda de Bijuterias
3	Lanchonete
4	Venda de Lingeries
5	Venda de Moda Praia
6	Mercearia e Venda de Material de Construção
7	Oficina de Moto
8	Venda de Perfumes e Roupas
9	Venda de Espetinhos e Pratinhos
10	Venda de Roupas Íntimas Femininas

**Tabela 3:** Ramo de Atuação dos Entrevistados

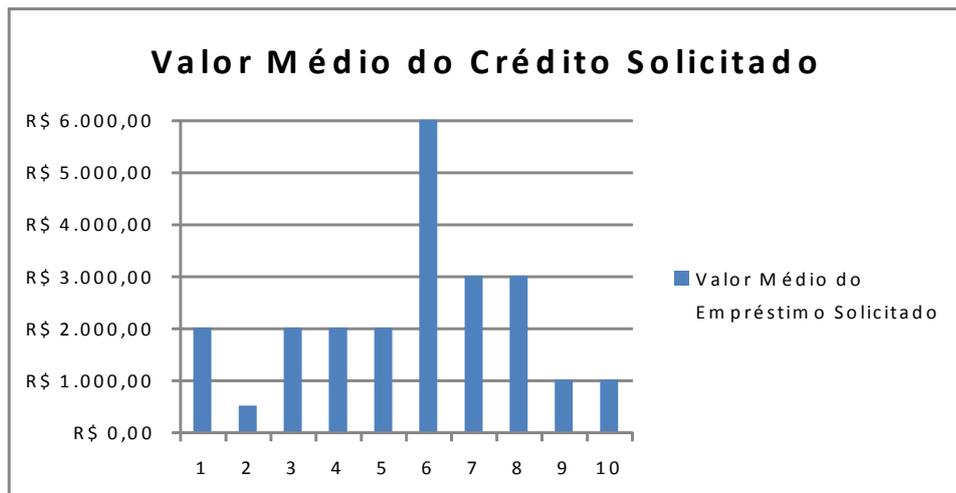
**Fonte:** Elaboração Própria

Ao perguntar há quanto tempo atuam nesse ramo, observamos que 90% das pessoas entrevistadas atuam em seus respectivos ramos entre dois e quinze anos e apenas um entrevistado atua há 33 anos naquele ramo. Portanto, alguns já estão bem consolidados e outros iniciando o empreendimento.

A maioria das pessoas ao serem indagadas pelo motivo de optar pelo ramo de atuação que será investido o crédito relata que é uma renda extra para ajudar a família, mas também existem pessoas que optaram por aquela atividade como única fonte de renda, gostam de atuar no ramo e estão obtendo o retorno esperado.

Quando realizada a pergunta qual o seu objetivo ao aderir ao programa, 100% das pessoas têm por objetivo ao aderir o programa realizar um investimento no negócio e conseqüentemente aumentar a renda.

Em relação à pergunta sobre o valor médio do crédito solicitado, a maioria das pessoas solicita o crédito entre R\$ 500,00 a 3.000,00 como mostra o gráfico abaixo. O crédito dependendo das características do grupo pode chegar a até R\$ 15.000,00, conforme ilustrado no gráfico 4.

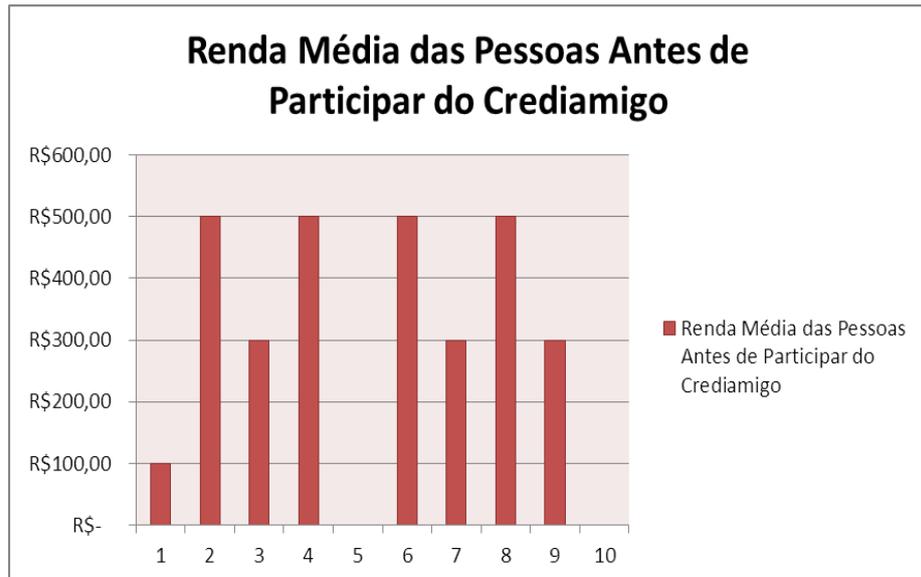


**Gráfico 4:** Valor Médio do Crédito Solicitado

**Fonte:** Elaboração Própria

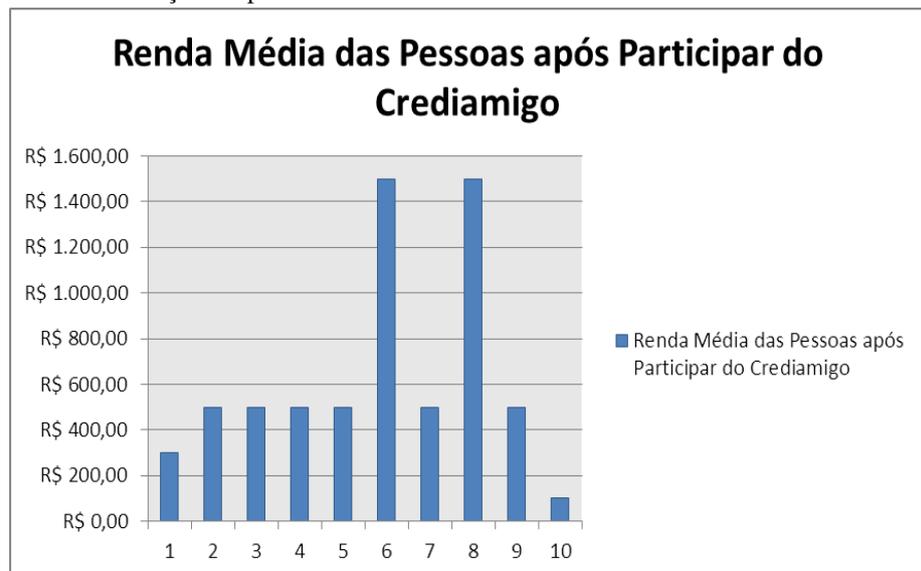
Ao serem perguntados se o valor solicitado sempre é disponibilizado pelo banco, 60% dos entrevistados do Crediamigo relatam que o crédito solicitado sempre é disponibilizado e sobre a quantidade de prestações em que parcelam o crédito, 100% dos clientes entrevistados do programa Crediamigo parcelam o crédito em seis prestações. Ao serem perguntados se estão conseguindo honrar com o pagamento do crédito 100% dos clientes entrevistados do programa Crediamigo estão conseguindo honrar com o pagamento.

Ao compararmos os gráficos 5 e 6 de renda antes e após as pessoas aderirem ao programa Crediamigo observamos que em alguns casos a renda continuou a mesma, em outros casos que os clientes não possuíam renda alguma e a partir da adesão ao programa começaram a gerar uma pequena renda, em outros casos a renda dobrou, portanto, na maioria dos casos o programa fez com que a partir do crédito disponibilizado os seus clientes obtiveram êxito e aumentaram a renda. Realizando uma comparação em relação à renda média dos entrevistados após a adesão ao programa que é R\$ 640,00 e a renda per capita da população de Redenção que é R\$ 273,08, percebemos que a renda dos beneficiados do programa está bem acima.



**Gráfico 5:** Renda Média antes de Participar do Crediamigo

**Fonte:** Elaboração Própria



**Gráfico 6:** Renda Média depois de Participar do Crediamigo

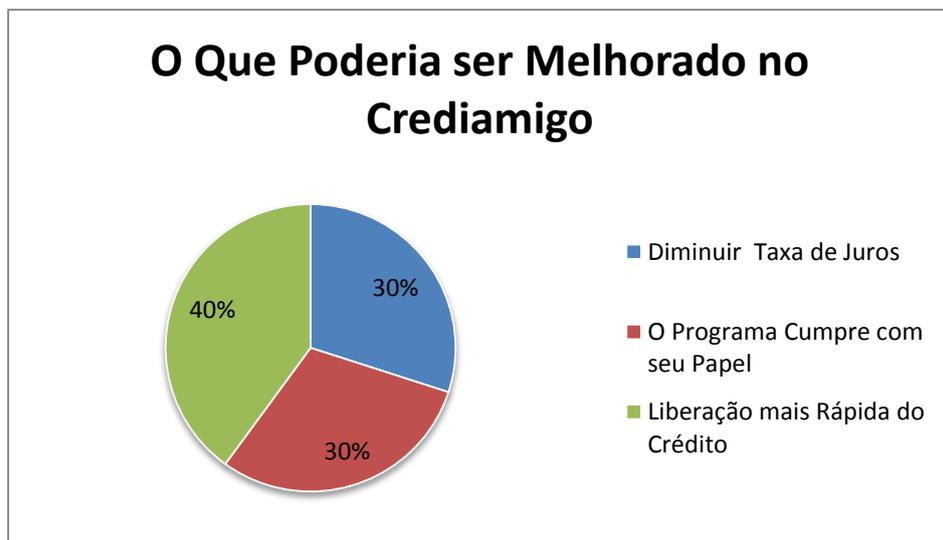
**Fonte:** Elaboração Própria

De acordo com os dados analisados a grande maioria das pessoas entrevistadas utiliza o programa Crediamigo como a única ferramenta de obtenção de crédito, porém, alguns clientes que também são agricultores utilizam outro programa do Banco do Nordeste que é o Agroamigo, também é uma forma de obter crédito, mas para investir na agricultura. E a grande maioria dos entrevistados participa do programa bolsa família.

Ao ser indagado qual nota daria ao programa em uma escala de 0 a 10, de acordo com os dados gerais das pessoas entrevistadas o Crediamigo tem nota de 8 a 10, portanto, tem uma boa aceitação por parte de seus clientes, pois representa uma oportunidade de crescimento já que fornece o crédito para investir no negócio a baixos juros e fácil acesso por parte das

peças que possuem baixa renda. Porém, existe um ponto negativo que alguns entrevistados mencionaram que é o fato de que nos últimos meses está ocorrendo atraso na liberação do crédito e o crédito solicitado muitas vezes não é disponibilizado.

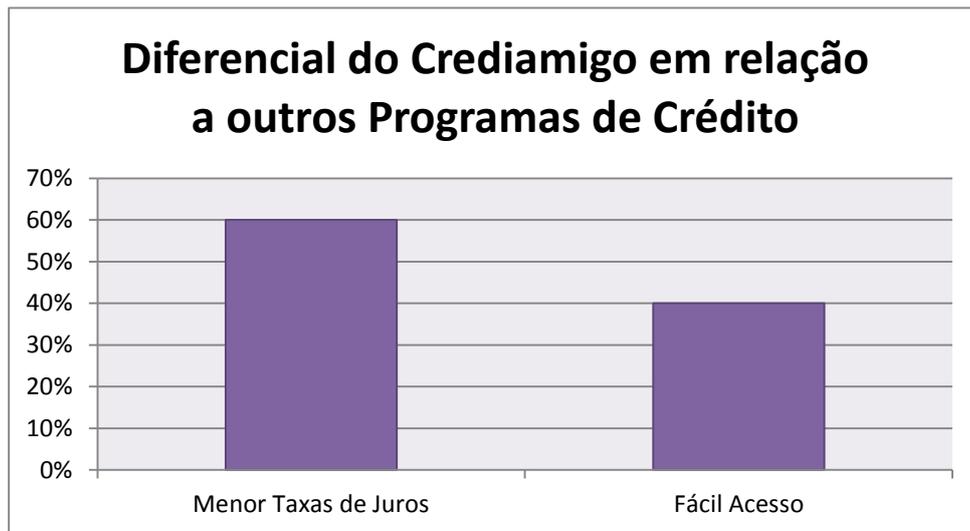
Foi realizada a seguinte pergunta: o que poderia ser melhorado no programa? 40% dos entrevistados relatam que a liberação do crédito poderia ser realizada de forma mais rápida, no lugar de passar uma semana poderia ser liberado com dois dias após a quitação da última parcela, 30% diz que o programa deveria diminuir a taxa de juros, no caso da taxa de juros irá depender da linha de crédito escolhida, no giro solidário que é o realizado em grupo, considerado o mais comum à taxa de juros é de 2,00% ao mês mais a taxa de abertura de crédito de 3% sobre o valor liberado e os outros 30% diz que o programa cumpre com o seu papel e estão satisfeitos com o programa da forma que está. Os dados são mostrados no gráfico 7.



**Gráfico 7:** O que poderia ser melhorado no Crediamigo

**Fonte:** Elaboração Própria

Quando indagados quantas pessoas na família se beneficiam com aquele crédito, geralmente as pessoas que se beneficiam do crédito são os próprios membros da família do/a cliente, que varia de uma a quatro pessoas.



**Gráfico 8:** Diferencial do Crediamigo em relação a outros programas de Microcrédito  
**Fonte:** Elaboração Própria

Segundo os dados obtidos nas entrevistas o diferencial do Crediamigo em relação a outros programas de microcrédito é uma menor taxa de juros e o fácil acesso ao crédito, como mostrado no gráfico acima.

De acordo com todos os dados obtidos, a realidade se assemelha da teoria, o Crediamigo tem muitos efeitos positivos para as pessoas que pretendem realmente utilizar o crédito para investir em seu negócio.

## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho buscou analisar o microcrédito, em específico o programa Crediamigo do Banco do Nordeste, bem como seus impactos econômicos e sociais no município de Redenção. Através desse estudo levantamos alguns pontos-chaves do programa que são: a presença significativa de mulheres no programa, a partir da adesão o aumento da renda dos beneficiados, a faixa etária elevada dos beneficiados e a eficiência do programa.

O Crediamigo foi escolhido, pois trata-se do maior programa de microcrédito da região e devido uma alta gama de pessoas participarem do programa. Na realidade, não só de participarem, mas de continuarem realizando os empréstimos a cada seis meses, e se isso acontece é porque algum benefício traz para as pessoas, portanto tive a iniciativa de estudar o programa mais de perto e comprovar sua importância na região.

Com o estudo comprovamos que o programa Crediamigo tem um maior percentual de mulheres do que de homens e isso se dá devido à mulher ter uma visão mais empreendedora e estar mais preocupada com o cuidado dos filhos do que homem, e assim busca um empreendimento, muitas vezes em sua própria casa para conciliar os dois. Conforme Gomes (2016) As mulheres são mais interessadas no desenvolvimento da família, o que as leva a investir e aplicar melhor o financiamento no empreendimento para melhorar as condições de vida dos seus filhos.

Ao analisar a renda dos beneficiados antes e depois verificamos que teve um aumento significativo, já que algumas que não possuíam renda alguma passaram a ter uma renda, outros duplicaram e outros continuaram com a mesma renda. Portanto, com o Crediamigo as pessoas enxergam a oportunidade de aumentarem um pequeno empreendimento, observamos que isso é um fator crescente, já que à medida que as pessoas estão honrando com os seus pagamentos e fazendo mais, o crédito vai aumentando e conseqüentemente o empreendimento também vai aumentando.

Outro ponto que observamos no estudo foi à questão da faixa etária dos beneficiários ser um pouco elevada, obtendo a média de 39 anos o que está entre a média nacional que é de 36 a 50 anos segundo o relatório de 2013 do Banco do Nordeste. Este fator se dá devido às pessoas atuarem a muito tempo na mesma área e já terem uma clientela há muito tempo.

Verificamos que os beneficiários aprovam o programa, já que deram uma nota de 8 a 10, porém requerem melhorias no quesito liberação mais rápida do empréstimo e diminuição

da taxa de juros, porém esta última sabemos que não tem como acontecer, já que a taxa de juros que é cobrada só dá para manter as despesas da instituição.

Portanto, conclui-se que o Crediamigo cumpre com o seu objetivo, tirando pessoas da linha da pobreza e contribuindo com uma melhoria na qualidade de vida das pessoas, claro das pessoas que desfrutam de maneira correta do crédito e investem realmente no empreendimento. Os beneficiários têm a oportunidade de serem auxiliados pelos agentes de crédito, que realizam consulta técnica e tiram as dúvidas dos beneficiários.

A partir da análise dos dados pode-se observar que o microcrédito é de fundamental importância para o pequeno empreendedor e que existem muitos casos de sucesso, porém observamos também que o microcrédito não é a ferramenta ideal para as pessoas que estão em extrema vulnerabilidade social, já que estas pessoas não teriam condições de assumir nenhum empréstimo, mesmo em condições especiais. Portanto, estas pessoas precisam de assistência do governo, o microcrédito não substitui nenhum programa social, apenas complementa e dá oportunidade para as pessoas que já têm um pequeno negócio.

## 7 REFERÊNCIAS

Banco do Nordeste. **Simulações de Crédito**. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/>. Acesso em: 23 Mai. 2017.

BUCHMAN, Gabriel; NERI, Marcelo Côrtes. **O Grameen brasileiro: Avaliação do Desempenho Econômico dos Clientes do Crediamigo**. Fundação Getúlio Vargas. Rio de Janeiro, 2008.

CALDAS, Eduardo. **Da experiência do Microcrédito à Microfinança**. USP. São Paulo, 2003. Disponível em: <<http://www.polis.org.br/uploads/802/802.pdf>>. Acesso em: 28 Mar. 2017.

Censo 2010. Disponível em: [https://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/censo2010/tabelas\\_pdf/total\\_populacao\\_ceara.pdf](https://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/censo2010/tabelas_pdf/total_populacao_ceara.pdf). Acesso em: 05 Agosto, 2017.

COSTA, Fernando Nogueira da. **Microcrédito no Brasil**. Texto para Discussão. IE/UNICAMP, Campinas, n. 175, abr. 2010. Disponível em: <[https://www.google.com.br/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://www.eco.unicamp.br/docprod/downarq.php%3Fid%3D1805%26tp%3Da&ved=0ahUKEwjT7pHf0crUAhVKI5AKHZNeATcQFggjMAE&usq=AFQjCNF5NftRS7QeOTZhRQIwhvYt\\_Pqqyw&sig2=YYRAAt6y2IXpJw8lmqvzWQ](https://www.google.com.br/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://www.eco.unicamp.br/docprod/downarq.php%3Fid%3D1805%26tp%3Da&ved=0ahUKEwjT7pHf0crUAhVKI5AKHZNeATcQFggjMAE&usq=AFQjCNF5NftRS7QeOTZhRQIwhvYt_Pqqyw&sig2=YYRAAt6y2IXpJw8lmqvzWQ)>. Acesso em: 19 Mar. 2017.

FERRAZ, Maisa Oliveira Melo; GOMES, Almiralva Ferraz. Microcrédito: Os dois lados da moeda. **Educação Gestão e Saúde: Revista da Faculdade Eça de Queiros**. Bahia, 2012.

GARCIA, Maria Celia. **Avaliação do Desenho do Programa Crediamigo do Banco do Nordeste: Inclusão Social e Mercado**. Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2008. Disponível em: <<http://www.repositorio.ufc.br/handle/riufc/5926>>. Acesso em: 02 Mai. 2017.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. - São Paulo: Atlas, 2008.

GODOY, Arilda Schmidt. Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades. **Revista de Administração de Empresas**. FGV, São Paulo, 1995. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rae/v35n2/a08v35n2.pdf>>. Acesso em: 29 Mai. 2017.

GOMES, Ataniela R. G. Geração de Renda para Pequenos Empreendimentos: Um estudo sobre a concessão do CREDIAMIGO. **Id on Line Revista Multidisciplinar e de Psicologia**, Julho de 2016, vol.10, n.30, Supl 2, p. 85-99. Disponível em: <<https://idonline.emnuvens.com.br/id/article/download/467/569>>. Acesso em: 01 Jun. 2017.

Localização do Crediamigo Redenção. Disponível em: <<https://www.google.com.br/maps/place/Crediamigo+Posto+Reden%C3%A7%C3%A3o/@-4.3320206,39.1378328,10z/data=!4m8!1m2!2m1!1scrediamigo+reden%C3%A7%C3%A3o+ce!3m4!1s0x7bf35e689b2b32d:0x4e4b68bac5599f14!8m2!3d-4.2553041!4d-38.739242>>. Acesso em: 21 de Ago. 2017.

MARQUES, Vinicius Silveira; SANTOS, Rodrigo Rodrigues dos; SIQUEIRA, José Ricardo Maia de; SANTOS, Ruthberg dos. Microcrédito no rio de janeiro: uma análise do caso

BNDS-vivacred. **RIC - Revista de Informação Contábil**. Vol. 5, nº 3, p. 21-42, Jul-Set/2011.

MENDONÇA, Kamila Vieira de; SOARES, Ricardo Brito. **Trajetória de crescimento para microempreendedores: diferencial de gênero dos clientes do programa Crediamigo**. Estud. Econ., São Paulo, vol.46, n.3, p.701-731, jul.-set. 2016. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/ee/v46n3/0101-4161-ee-46-03-0701.pdf>>. Acesso em: 03 Abr. 2017.

NERI, Marcelo; MEDRADO, André Luiz. **Experimentando Microcrédito: Uma Análise do Impacto do Crediamigo sobre acesso a crédito**. Escola de pós-graduação em economia da Fundação Getúlio Vargas. Rio de Janeiro, dezembro, 2005. Disponível em: <[https://www.google.com.br/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://www.bnb.gov.br/projwebren/Exec/artigoRenPDF.aspx%3Fcd\\_artigo\\_ren%3D1177&ved=0ahUKEwiiur8ycrUAhUJEJAKHRWXDSAQFgghMAA&usq=AFQjCNGfICbSqA2UC\\_NR7eqeYvDSmkxjg&sig2=1\\_t\\_ul-ul166-AHivX7tA](https://www.google.com.br/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://www.bnb.gov.br/projwebren/Exec/artigoRenPDF.aspx%3Fcd_artigo_ren%3D1177&ved=0ahUKEwiiur8ycrUAhUJEJAKHRWXDSAQFgghMAA&usq=AFQjCNGfICbSqA2UC_NR7eqeYvDSmkxjg&sig2=1_t_ul-ul166-AHivX7tA)>. Acesso em: 01 Abr. 2017.

NERI, Marcelo Cortes. **Pagando a Promessa do Microcrédito: Institucionalidade e Impactos Quantitativos e Qualitativos do Crediamigo e do Comunidade**. FGV, Rio de Janeiro, 2009. Disponível em: <[https://www.google.com.br/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://www.cps.fgv.br/ibrecps/credi3/Neri\\_Texto.pdf&ved=0ahUKEwj15NbX1crUAhWCipAKHXUoBKgQFggcMAA&usq=AFQjCNEX8y0a2E9c0oIT2opZdH83W7cJFQ&sig2=Q7Ju3qIoBTejFGkYVTZhqg](https://www.google.com.br/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://www.cps.fgv.br/ibrecps/credi3/Neri_Texto.pdf&ved=0ahUKEwj15NbX1crUAhWCipAKHXUoBKgQFggcMAA&usq=AFQjCNEX8y0a2E9c0oIT2opZdH83W7cJFQ&sig2=Q7Ju3qIoBTejFGkYVTZhqg)>. Acesso em: 15 Mai. 2017.

PARENTE, Silvana. **Microfinanças: saiba o que é um banco do povo**. Agencia de Educação para o desenvolvimento. Brasília, 2002, 192 p.

Relatório de 2013 do BNB. Disponível em: <[https://www.bnb.gov.br/documents/22492/23742/RELATORIO\\_Anual\\_2013.pdf/785bc73c-7760-4ded-a924-8801e6d8e2ce](https://www.bnb.gov.br/documents/22492/23742/RELATORIO_Anual_2013.pdf/785bc73c-7760-4ded-a924-8801e6d8e2ce)>. Acesso em: 05 Agosto 2017.

SILVA, Clébia Mardônia Freitas. **Educação, Microcrédito e Pobreza no Brasil: O caráter educativo do microcrédito produtivo orientado nas experiências de bancos comunitários no Ceará**. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2013.

SILVA, Clébia Mardônia Freitas. **As Múltiplas Faces da Exclusão na Política de Microcrédito para Geração de Trabalho e Renda**. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2011.

**ANEXO 01****Roteiro de entrevista aplicado aos clientes do programa Crediamigo****1- Identificação**

Idade:

Sexo:

Escolaridade:

**2- Como conheceu o programa Crediamigo?****3- Há quanto tempo você é cliente do Crediamigo?****4- Qual o seu ramo de atuação?****5- Há quanto tempo atua nesse ramo?****6- O que fez com que você optasse por essa atividade?****7- Qual o seu objetivo ao aderir o programa?****8- Qual o valor médio do empréstimo que você solicita?**

a- ( ) R\$ 500,00 a R\$ 1.000,00

b- ( ) R\$ 1.000 a R\$ 2.000,00

c- ( ) R\$ 2.000,00 a R\$ 3.000,00

d- ( ) Outros. Qual? \_\_\_\_\_

**9- O valor solicitado sempre é disponibilizado pelo banco?****10- Você parcela este crédito em quantas prestações?****11- Está conseguindo honrar com o pagamento?**

a- ( ) Sim

b- ( ) Não. Quais os motivos?

**12- Qual a sua renda média antes de participar do programa Crediamigo?**

a- ( ) R\$ 100,00 a R\$ 300,00

b- ( ) R\$ 300,00 a R\$ 500,00

c- ( ) R\$ 500,00 a R\$ 1.000,00

d- ( ) Outros. Qual? \_\_\_\_\_

**13- Qual a sua renda média após aderir o programa?**

a- ( ) R\$ 100,00 a R\$ 300,00

b- ( ) R\$ 300,00 a R\$ 500,00

c- ( ) R\$ 500,00 a R\$ 1.000,00

d- ( ) Outros. Qual? \_\_\_\_\_

**14- Você participa de outro programa de microcrédito? Qual?****15- De uma escala de 0 a 10, qual nota você daria ao programa? Porque?****16- Nas frequentes reuniões que você participa qual a presença mais significativa no programa?**

a- ( ) Homem

b- ( ) Mulher

**17- A seu ver o que poderia ser melhorado no programa?****18- Quantas pessoas na família são beneficiadas pelo crédito?****19- A seu ver qual o diferencial do Crediamigo em relação aos outros programas de acesso ao crédito?**

## ANEXO 02



**Figura 3:** Palestra para beneficiários do Crediamigo. **Fonte:** Coordenador do Crediamigo