

UNIVERSIDADE FEDERAL DO MARANHÃO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

JOHNATAN FERNANDES SOUZA

**PERFIL DAS OPERAÇÕES DE MICROCRÉDITO REALIZADAS NO ÂMBITO
CREDIAMIGO: uma avaliação com base nos relatórios de resultado de 2003 a
2017**

São Luís
2018

JOHNATAN FERNANDES SOUZA

**PERFIL DAS OPERAÇÕES DE MICROCRÉDITO REALIZADAS NO ÂMBITO
CREDIAMIGO: uma avaliação com base nos relatórios de resultado de 2003 a
2017**

Monografia apresentada ao Curso de Ciências
Econômicas da Universidade Federal do
Maranhão, para obtenção do grau de Bacharel em
Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Heric Santos Hossoe

São Luís

2018

Souza, Johnatan Fernandes.

Perfil das Operações de Microcrédito Realizadas no Âmbito CREDIAMIGO: uma avaliação com base nos relatórios de resultado de 2003 a 2017 / Johnatan Fernandes Souza. São Luís – 2018.

62 f.

Orientador(a): Prof. Dr. Heric Santos Hossoe

Monografia (Graduação) -, Universidade Federal do Maranhão, 2018.

1. Crédito. 2. Microcrédito. 3. CREDIAMIGO. 4. BNB. I. Título.

JOHNATAN FERNANDES SOUZA

**PERFIL DAS OPERAÇÕES DE MICROCRÉDITO REALIZADAS NO ÂMBITO
CREDIAMIGO: uma avaliação com base nos relatórios de resultado de 2003 a
2017**

Monografia apresentada ao Curso de Ciências
Econômicas da Universidade Federal do
Maranhão, para obtenção do grau de Bacharel em
Ciências Econômicas.

Aprovada em: ____/____/____

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Heric Santos Hossoe (orientador)

Universidade Federal do Maranhão

1º Examinador (a)

Universidade Federal do Maranhão

2º Examinador (a)

Universidade Federal do Maranhão

Dedico este trabalho a João Francisco
Costa Souza e Antônia Nildes Fernandes
Souza.

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus pais, o Sr. João Francisco Costa Souza e a Sra. Antônia Nildes Fernandes Souza, meus maiores mestres, pelo acompanhamento e dedicação ao longo de toda a minha vida, me educando e ensinando sobre valores sem os quais esta missão seria impossível.

A Jeane Nascimento, minha amada companheira, a qual tem estado a meu lado nos melhores momentos, mas sobretudo naqueles de dificuldades e trabalho árduo, tornando mais fácil e prazerosa a jornada da vida.

A Giovanna Laryssa, minha filha querida, que me fez entender melhor sobre responsabilidade, compromisso e altruísmo.

Aos meus queridos irmãos: Marcos, Vinícius, João Victor, Jordano, Pablo e Caio César, pelo apoio incondicional e carinho mútuos.

Aos amigos Lye Doihara, Kieivy Melo, Amanda Viégas e Keneth Sebastian, que há muito tempo incentivam e apoiam a conclusão deste ciclo acadêmico.

Agradeço ainda a Adilson Martins, um amigo de longas datas que a vida tratou de trazer de volta ao meu convívio e que me ajudou de maneira fundamental na realização deste trabalho.

Por fim, seria impossível deixar de agradecer a Deus pelas oportunidades que proporcionou e pelas bênçãos concedidas, ainda que nem sempre merecidas.

*“De nada valem as ideias sem homens
que possam pô-las em prática.”*

(Karl Marx)

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo traçar um perfil avaliativo das operações de microcrédito realizadas no âmbito do programa de microcrédito desenvolvido pelo Banco do Nordeste (BNB), o Programa CREDIAMIGO, no período de 2003 a 2017 a partir dos dados coletados junto aos relatórios de resultado disponibilizados anualmente pelo BNB. Antes, porém, faz-se uma revisão teórica acerca do conceito de crédito e microcrédito, bem como da estrutura do Sistema Financeiro Nacional. Ao longo do trabalho, observa-se a evolução do CREDIAMIGO na região Nordeste do Brasil. Por fim, nos resultados do trabalho, vê-se que o setor de comércio é o principal favorecido pelos recursos do CREDIAMIGO e que os recursos concedidos atendem principalmente aos micro e pequenos empreendedores situados na faixa de renda inferior a R\$ 1.000,00 mensal.

Palavras-chave: Crédito. Microcrédito. CREDIAMIGO. BNB.

ABSTRACT

The objective of this study is to outline an evaluation profile of microcredit operations carried out under the microcredit program developed by Banco do Nordeste (BNB), the CREDIAMIGO Program, from 2003 to 2017, based on data collected from the results reports available annually by BNB. Before, however, a theoretical revision is made about the concept of credit and microcredit, as well as the structure of the National Financial System. Throughout the work, the evolution of CREDIAMIGO in the Northeastern region of Brazil is observed. Finally, in the results of the work, it is seen that the commerce sector is the main favored by CREDIAMIGO resources and that the resources granted mainly serve micro and small entrepreneurs located in the income range of less than R \$ 1,000.00 per month.

Keywords: Credit. Microcredit. CREDIAMIGO. BNB.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1- Organograma do Sistema Financeiro Nacional.....	17
Figura 2- C's do crédito	32

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 Crédito orientado: principais características	35
Quadro 2- Produtos e valores concedidos pelo CREDIAMIGO.....	42
Quadro 3- Níveis de enquadramento dos clientes do CREDIAMIGO.....	42

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1- Saldo de Crédito Livre e Direcionado no Brasil como % do Total	23
Gráfico 2- Relação crédito (total, livre, direcionado) / PIB.....	24
Gráfico 3- Clientes novos atendidos no CREDIAMIGO (mil).....	45
Gráfico 4- Média de clientes atendidos por dia no CREDIAMIGO	46
Gráfico 5- Clientes ativos no CREDIAMIGO (mil)	47
Gráfico 6- Clientes ativos do CREDIAMIGO, segundo gênero (%)	48
Gráfico 7- Clientes ativos do CREDIAMIGO, segundo faixa etária	48
Gráfico 8- Agentes de Microcrédito do CREDIAMIGO	50
Gráfico 9- Clientes Ativos/ Agentes de microcrédito - CREDIAMIGO	50
Gráfico 10- Contratações (mil) realizadas no âmbito do CREDIAMIGO	51
Gráfico 11- Valores desembolsados no âmbito do CREDIAMIGO (milhões)	52
Gráfico 12- Valor Médio dos Empréstimos do CREDIAMIGO (R\$)	54
Gráfico 13- Setores tomadores de crédito junto ao CREDIAMIGO	55
Gráfico 14- Índice de inadimplência do mutuário do CREDIAMIGO	56

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
2	CRÉDITO	15
2.1	Sistema Financeiro Nacional (SFN): órgãos e estrutura.....	16
2.2	Crédito: definições	21
2.3	Sistema de Análise de Crédito: os C's do crédito	25
2.3.1	<i>Caráter</i>	26
2.3.2	<i>Capacidade</i>	27
2.3.3	<i>Capital</i>	28
2.3.4	<i>Condições</i>	29
2.3.5	<i>Colateral</i>	30
2.4	Microcrédito	32
2.4.1	Conceitos.....	32
2.4.2	Características do Microcrédito	34
3	CREDIAMIGO: ALCANCE E RESULTADOS DO PROGRAMA	38
3.1	CREDIAMIGO	38
3.2	CREDIAMIGO em Números: avaliação dos relatórios de resultados	44
4	CONSIDERAÇÕES FINAIS	58
	REFERÊNCIAS	60

1 INTRODUÇÃO

Com a estabilização da economia desde a implantação do Plano Real, em julho de 1994, o crescimento da economia brasileira tem se dado com reduzidos níveis inflacionários e isto têm contribuído para a evolução do volume de operações de crédito no mercado financeiro. Nesta fase de estabilidade, os sistemas financeiros, os quais têm por finalidade última a canalização dos recursos de agentes superavitários para agentes deficitários, evoluíram continuamente e estas evoluções levaram à criação de mecanismos rigorosos de diferenciação entre os agentes deficitários a fim de comprovar a plena capacidade de pagamento destes. Nesse sentido, os programas de microcrédito buscam dar condições para tomada de crédito aos indivíduos com menor capacidade de pagamento.

A dinâmica e estratégia desses programas de microfinanças consiste, de forma geral, em ofertar pequenos apostes financeiros a pequenos empreendedores, oferecendo-lhes ainda orientação técnica e acompanhamento em seus empreendimentos. Por esse aspecto que vai além do simples financiamento de um negócio, os programas de microfinanças passaram a ser visto como importante instrumento de combate à pobreza, gerando emprego e renda.

No Brasil, onde a presença de micro e pequenas empresas na economia intensifica-se cada vez mais, sendo elas mais de 90% do total de empresas no país (Alencar, 2014), as ações no sentido de desenvolver os programas de microcrédito começaram no fim da década de 1990. Dentre os programas nascidos neste período, tem-se o programa de microcrédito CREDIAMIGO.

O CREDIAMIGO nasce inspirado em experiências bem-sucedidas de “bancos sociais” implantados em países com aspectos similares aos da região Nordeste, bem como na demanda por crédito produtivo advinda de pequenos empreendimentos informais, não atendida devido às restrições da regulamentação do sistema bancário brasileiro.

Com a criação do CREDIAMIGO o Banco do Nordeste (BNB) tornou-se o primeiro banco público de primeiro piso no Brasil a ter, entre suas ações creditícias, um modelo de atuação voltado para as microfinanças. O programa se propunha a contribuir para o desenvolvimento do setor microempresarial mediante a oferta de serviços financeiros e de orientação empresarial, de forma sustentável, oportuna e

de fácil acesso, assegurando novas oportunidades de ocupação e renda do Brasil (BNB, 2012).

Tendo em vista a expansão e a importância do programa, o presente trabalho tem por objetivo traçar um perfil das operações de microcrédito realizadas no âmbito do CREDIAMIGO no período de 2003 a 2017. Para tanto, o trabalho está dividido em quatro seções, a começar por esta introdução. Na seção 2, empreende-se uma apresentação do sistema financeiro nacional, seguida de uma revisão teórica acerca do conceito de crédito e microcrédito. Na seção 3, têm-se os resultados do trabalho com a apresentação do CREDIAMIGO e a caracterização das operações de microcrédito realizadas no âmbito do referido programa. Por fim, na seção 4, são feitas as considerações finais a este trabalho.

2 CRÉDITO

Sabendo-se que o crédito, o mercado de crédito, constitui o elo entre os agentes que desejam adquirir recursos para gastos imediatos e aqueles que fornecem estes recursos, este capítulo tem por objetivo apresentar as características gerais deste mercado. No entanto, como o mercado de crédito faz parte de um sistema maior – o sistema financeiro –, faz-se necessário uma breve síntese sobre os aspectos organizacionais e estruturais deste.

Nos moldes em que hoje se apresenta, o Sistema Financeiro Nacional (SFN) começa a ser criado¹ em 1964 a partir da Lei nº 4.595/64, pela qual são criados o Conselho Monetário Nacional (CMN) e o Banco Central do Brasil (Bacen). A Lei prevê e dispõe ainda as normas operacionais e rotinas de funcionamento das entidades que fazem parte do SFN, visto que, até então, os responsáveis pela gestão da política monetária, de crédito e finanças públicas era o Ministério da Fazenda (MF), Banco do Brasil (BB) e a Superintendência da Moeda e do Crédito (SUMOC).

Apesar da criação dos mecanismos de regulação do sistema financeiro, a Lei nº 4.595/64 mostrava-se incompleta, por não dispor de forma efetiva dos atos normativos relacionados ao mercado de capitais. Este entrave seria superado, inicialmente, em 1965, com a Lei nº 4.728/65, que disciplina as ações no mercado de capitais. A importância da Lei resulta do fato que o:

Mercado de Capitais é o grande municiador de recursos permanentes para a economia, em virtude da ligação que efetua entre os que têm capacidade de poupança, ou seja, os investidores, e aqueles carentes de recursos de longo prazo, ou seja, apresentam déficit de investimento (ASSAF NETO, 2013, p. 111).

Pela Lei nº 4.595/64, a responsabilidade de regulamentar e fiscalizar as atividades relacionadas ao mercado de capitais ficava a cargo do Bacen. Contudo, isto levava ao acúmulo de funções por parte desta instituição, de tal forma que em 1976 a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) é criada por meio da Lei nº 6.385/76 e passa a ser responsável pela regulação do mercado de valores mobiliários. Ainda nesse mesmo ano esta Lei foi expandida a partir da Lei nº 6.404/76, que dispõe sobre as Sociedades Anônimas.

¹ Começa a ser criado pelo fato de que algumas leis posteriores acrescentaram novas instituições ao organograma do SFN.

De modo geral, essas foram as principais ações legais de formação e estruturação do SFN. Isto porque foram esses aparatos legais que determinaram a base do que hoje é o SFN. No entanto, a título informativo, vale dizer que a Lei nº 6.404/76 foi alterada em 2001 pela Lei nº 10.303, a fim de proporcionar um melhoramento no que se refere à participação dos acionistas minoritários. Além desta, outras duas alterações foram feitas, uma em 2007 (Lei nº 11.638/2007) e outra em 2009 (Lei nº 11.941/2009), ambas com o mesmo objetivo, a saber, adequar a estruturação do SFN aos padrões internacionais.

2.1 Sistema Financeiro Nacional (SFN): órgãos e estrutura

A função essencial do sistema financeiro é canalizar os recursos dos poupadores para os tomadores. Isto é, fazer a intermediação entre os agentes superavitários e os agentes deficitários, trocando gastos desejados por direitos de rendas futuras (Soares, 2013). Consideram-se agentes superavitários aqueles cujas rendas sobrepõem os gastos. Enquanto que agentes deficitários possuem gastos superiores às rendas. Nesse sentido, o SFN pode ser entendido, conforme Assaf Neto (2013), como um conjunto de instituições financeiras e instrumentos financeiros que visam, em última análise, transferir recursos dos agentes econômicos (pessoas, empresas, governo) superavitários para os deficitários.

De modo mais abrangente, Fortuna (2005) define o SFN como um conjunto de instituições que se dedicam, de alguma forma, ao trabalho de propiciar condições satisfatórias para a manutenção de um fluxo de recursos entre poupadores e investidores. Nessas condições, o mercado financeiro pode ser considerado como elemento dinâmico no processo de crescimento econômico, uma vez que permite a elevação das taxas de poupança e investimento (FORTUNA, 2005, p.16).

Segundo Assaf Neto (2013), através do SFN é possível identificar a relação entre agentes carentes de recursos para investimento e os agentes capazes de gerar poupança e conseqüentemente criar condições de financiar o crescimento à economia. Isto porque,

O mercado financeiro, onde se processam essas transações [entre superavitários e deficitários], permite que um agente econômico qualquer (um indivíduo ou empresa), sem perspectivas de aplicação em algum empreendimento próprio, da poupança que é capaz de gerar (denominado como um agente econômico superavitário), seja colocado em contato com outro, cujas perspectivas de investimento superam as respectivas

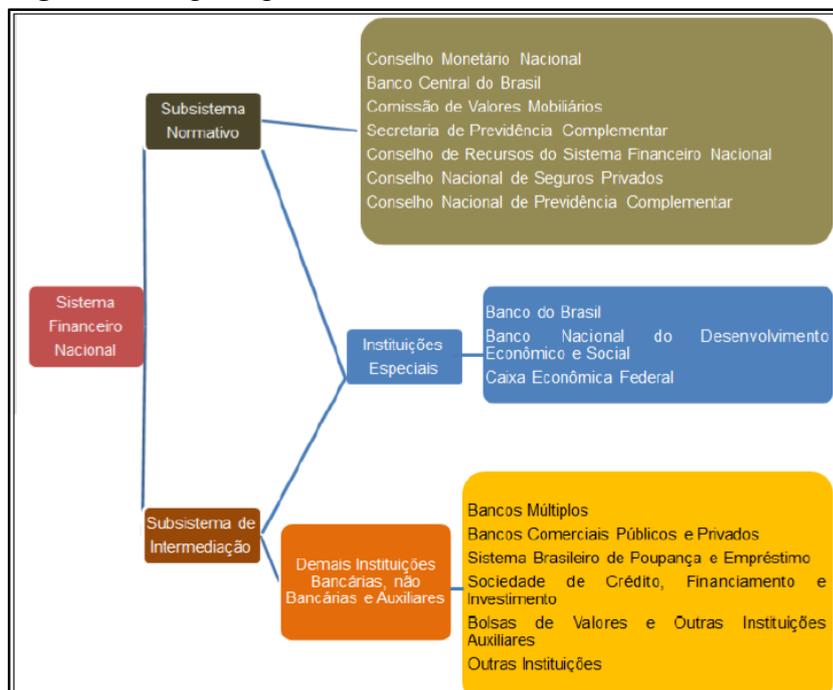
disponibilidades de poupança (denominado como um agente econômico deficitário) (FORTUNA, 2005, p.16, colchete nosso).

Nessas condições, o SFN corresponde a um conjunto de instituições responsáveis pela captação de recursos financeiros, pela distribuição e circulação de valores e pela regulação de processo. Para realizar a intermediação das disponibilidades de recursos entre superavitários e deficitários o SFN se divide em subsistemas, a saber: subsistema normativo, de intermediação e agentes especiais (ABREU, 2014).

A composição de cada um dos subsistemas do SFN é definida de acordo com as disposições da Lei 4.595/64, que além de insculpir os arranjos sobre a Política e as Instituições Monetárias, Bancárias e Creditícias no país, define o SFN como sendo composto pelo²: Conselho Monetário Nacional; Banco Central do Brasil; Banco do Brasil S. A.; Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e; pelas das demais instituições financeiras públicas e privadas.

Para melhor visualizar a distribuição das instituições do SFN segundo seus subsistemas, o organograma do sistema é apresentado na figura 1.

Figura 1- Organograma do Sistema Financeiro Nacional



Fonte: LIMA (2016).

² A Comissão de Valores Mobiliários faz parte do subsistema normativo, apesar de não constar na lista da 4.595, pois só foi criada e passou a integrar o SFN em 1976 através da Lei 6.385.

Como apresentado na figura 1, o Subsistema Normativo é composto pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), Banco Central do Brasil (Bacen) e pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Além destes, constituem ainda instituições pertencentes ao Subsistema Normativo os Conselhos e as Superintendências de Seguros e Previdência e os Órgãos Recursais do SFN (conselhos de recursos) (SOARES, 2013).

O Subsistema Normativo é o responsável pelo funcionamento do mercado financeiro e suas instituições. Através do CMN, órgão máximo da política econômica nacional no âmbito do SFN, este subsistema fornece as diretrizes quanto às políticas monetária, creditícia e cambial do país, não desempenhando nenhuma atividade executiva, cabendo esta ao Bacen (ARBEX, 1999).

De forma particular, no que se refere às três principais instituições (CMN, Bacen e CVM) do SFN que compõem o Subsistema Normativo, estas são responsáveis por:

Conselho Monetário Nacional: o órgão deliberativo máximo do SFN. Processa todo o controle do sistema financeiro, influenciando as ações de órgãos normativos. É um órgão que possui amplas atribuições, que podem ser identificadas na finalidade principal de sua criação, ou seja, formulação da política de moeda e crédito. Os atos normativos do CMN são denominados resoluções ou deliberações, cabendo ao Bacen a sua divulgação. As atribuições do CMN estão previstas nos Artigos 3º e 4º da Lei 4.595/64. Segundo os quais:

Atribuições:

- Autorizar as emissões de papel moeda;
- Aprovar os orçamentos monetários preparados pelo BACEN;
- Fixar diretrizes e normas da política cambial;
- Determinar o recolhimento compulsório e encaixe obrigatório das instituições financeiras;
- Expedir normas gerais de contabilidade e estatística a serem observadas pelas instituições financeiras;

- Determinar a percentagem máxima dos recursos que as instituições financeiras poderão emprestar a um mesmo cliente ou grupo de empresas;
- Regular as operações de redesconto e liquidez;
- Regular a constituição, o financiamento e a fiscalização de todas as instituições financeiras que operam no país;
- Zelar pela liquidez e solvência das instituições financeiras;
- Disciplinar as atividades das bolsas de valores e dos corretores de fundos públicos.

Banco Central do Brasil: o Bacen é uma autarquia federal vinculada ao Ministério da Fazenda. Sua atuação corresponde à de autoridade monetária, cabe a ele cumprir e fazer cumprir as normas e diretrizes estabelecidas pelo CMN. Nesse sentido, é considerado o agente executivo do CMN. Suas atribuições são:

- Emitir papel moeda e metálica nas condições e limites autorizados pelo CMN;
- Exercer a fiscalização das instituições financeiras, punindo-as quando necessário;
- Conceder autorização às instituições financeiras, para funcionar no país,
- Instalar suas sedes ou dependências, inclusive no exterior, ser fundidas e incorporadas, entre outras.

Comissão de Valores Mobiliários: assim como o Bacen, a CVM é uma autarquia federal vinculada ao Ministério da Fazenda responsável, no âmbito mobiliário, por cumprir e fazer cumprir as normas e diretrizes estabelecidas pelo CMN. Criada por lei específica em 1976, sua missão é regular, fiscalizar e promover o desenvolvimento do mercado de valores mobiliários, bem como proteger os investidores. Suas atribuições são:

- Fortalecer o mercado de ações;
- Fiscalizar a emissão, registro, distribuição e a negociação de títulos emitidos pelas S/A de capital aberto;

- Assegurar o funcionamento eficiente e regular dos mercados de bolsas, protegendo os investidores contra atos ilegais de administradores e acionistas;
- Estimular a formação de poupança e sua aplicação em valores mobiliários.

Aos Conselhos de Recursos e às Superintendências de Seguros e de Previdência cabem, respectivamente, julgar, em segunda e última instância administrativa, os recursos interpostos das decisões relativas às penalidades administrativas aplicadas pelo Bacen, pela CVM e pela Secretaria de Comércio Exterior; fiscalizar a constituição, organização, funcionamento e operação das atividades relativas aos seguros privados; fiscalizar, supervisionar, aprovar, normatizar e definir políticas e diretrizes relativas à previdência complementar (ASSAF NETO, 2013).

No que se refere ao Subsistema de Intermediação, grosso modo, haja vista não constituir objetivo deste trabalho a exposição pormenorizada do SFN, este, como disposto na figura 1, é composto pelas instituições bancárias e não bancárias que atuam como intermediadoras financeiras. Estas instituições estão divididas em: instituições financeiras bancárias, instituições financeiras não bancárias, sistema brasileiro de poupança e empréstimo, instituições não financeiras e instituições auxiliares. É, em linhas gerais, o subsistema responsável pela captação dos recursos dos agentes superavitários e intermediação na transferência desses recursos aos agentes deficitários (LIMA, 2016).

Por fim, os Agentes Especiais, como a própria nomenclatura indica, são aqueles agentes que possuem posição especial dentro do SFN. Constituem, nessas condições, agentes que fazem parte tanto do Subsistema Normativo, quanto do Subsistema de Intermediação. Na condição de Agente Especial, estas instituições são utilizadas para o desenvolvimento de políticas sociais e de incentivo do Governo, tornando-se, assim, entidades de apoio. Estas instituições são: Banco do Brasil S.A. (BB), Caixa Econômica Federal (CEF) e o Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). O BB é a instituição utilizada pelo Governo para as políticas sociais e de incentivo de cunho rural; a CEF para as políticas assistencialistas e sociais, principalmente, de cunho habitacional; já o BNDES para as políticas de incentivo às atividades produtivas diversas.

2.2 Crédito: definições

Em termos etimológicos, a palavra *crédito* vem do latim, do termo *credere*, que, em tradução livre, significa crer, confiar, acreditar (Dutra, 2010). Assim sendo, numa relação de crédito deve haver também uma relação de confiança, haja vista que conviver em sociedade pressupõe crer que os outros agirão de acordo com as regras ou padrões estabelecidos. Nessas condições, crédito consiste no ato de confiar; confiar a outrem um bem ou serviço à espera de pagamento em data futura (Maia, 2007).

Pela definição proposta por Maia (2007), dois aspectos se destacam na relação de crédito: a confiança e o tempo. Isto porque, como afirma Gomes (2011), a concessão de crédito consiste em realizar uma prestação de capital, seja ele físico ou financeiro, pelo prestador e numa contraprestação, em parcela única ou múltipla, pelo tomador, diferida no tempo entre a tomada e o pagamento, com a esperança do reembolso pelo tomador. Segundo Schrickel (1995), o conceito de crédito pode ser assim expresso:

Crédito é todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte do seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, depois de decorrido o tempo estipulado (SCHRICKEL, 1995, p.25).

Segundo ROCHA (2011, p.18),

Crédito é a segurança de que alguma coisa é verdadeira; é confiança. Acredita-se, confia-se que alguém vai honrar os compromissos assumidos. Assim considera-se uma operação de crédito, aquela na qual se troca um valor actual pela promessa de pagamento futura.

De forma complementar, Sandroni (1999) conceitua o crédito como sendo uma transação comercial em que um comprador recebe imediatamente um bem ou serviço adquirido, mas só fará o pagamento depois de algum tempo determinado. Sendo assim, crédito constitui o caminho pelo qual os agentes que desejam gastar, mas não dispõem de recursos, podem pôr em prática seus planos de investimentos, podendo, portanto,

Ser considerado o fio condutor ou um meio de transmissão dos capitais dos agentes econômicos que possuem riqueza para aqueles que, não a possuindo no presente, têm capacidade para os aplicar de forma produtiva. Esta transmissão não constitui um empobrecimento do credor, mas antes um direito de crédito; reciprocamente, não há enriquecimento do beneficiário do crédito porque, em simultâneo com a atribuição proveniente do credor, ele constitui-se devedor deste... Esta função do crédito permite,

quer às empresas quer aos particulares, a liquidez que necessitam na altura mais oportuna (GOMES, 2011, p.14).

Adicionalmente, segundo SILVA (2004, p.68),

O crédito, sem dúvida, cumpre importante papel econômico e social, a saber: (a) possibilita às empresas aumentarem seu nível de atividade; (b) estimula o consumo influenciado na demanda; (c) ajuda as pessoas a obterem moradia, bens e até alimentos; e (d) facilita a execução de projetos para os quais as empresas não disponham de recursos próprios suficientes.

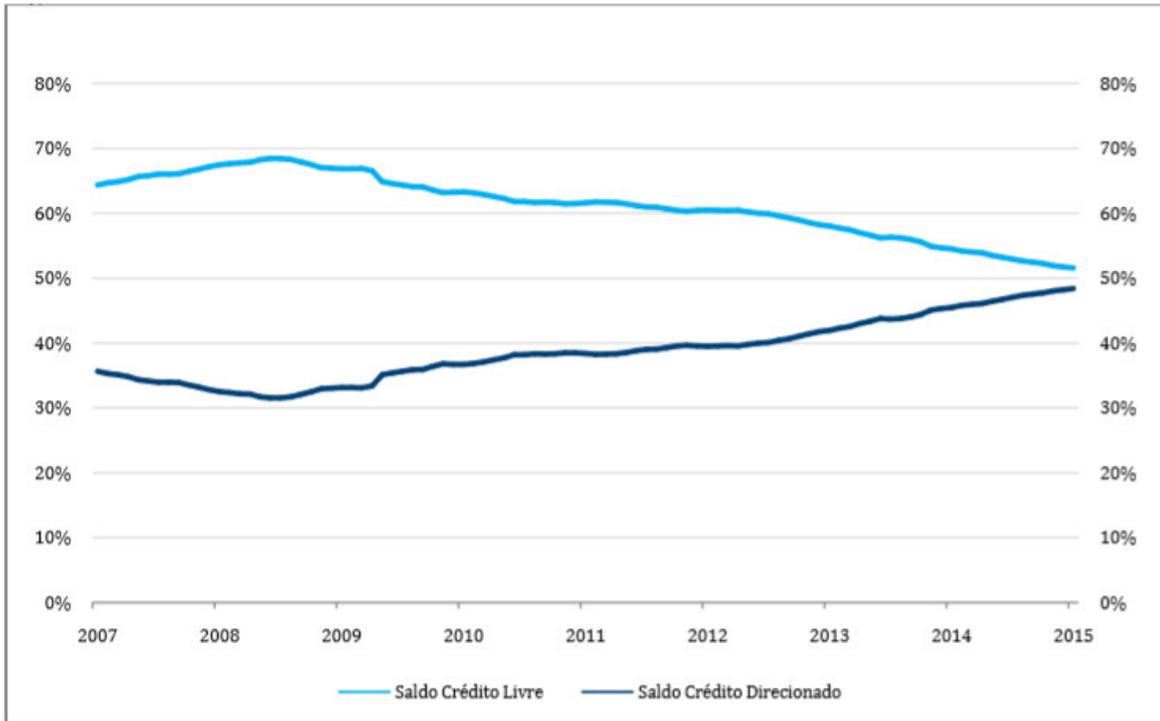
A função econômica que o crédito desempenha é realizada por meio do mercado de crédito, que visa possibilitar a intermediação entre os agentes superavitários e os deficitários, a fim de suprir as necessidades de caixa de curto e médio prazos dos primeiros, seja por meio da concessão de créditos às pessoas físicas ou empréstimos e financiamentos às empresas (Assaf Neto, 1999). Vale dizer que, além da diferenciação do tomador do crédito (pessoa física ou jurídica), há também, segundo Faria (2006), duas formas gerais de classificação do crédito, de acordo com sua origem: crédito privado e crédito público.

De forma geral, o crédito privado pode ser expresso como aquele utilizado para atender as necessidades de curto e médio prazo das famílias e empresas. Destacam-se, dentre as modalidades de crédito privado, o comercial e o bancário como os mais usuais. De acordo com Rocha (2011), estas modalidades se caracterizam pelo fato de que o primeiro constitui um crédito de curto prazo concedido por um fornecedor a um comprador, em decorrência da compra de mercadorias ou serviços para posterior revenda ou utilização; enquanto o crédito bancário constitui um direito de recebimento futuro, ou em várias prestações, que um banco adquire através de uma entrega inicial de um montante a um cliente, cujo valor total é igual ao da entrega inicial, acrescido dos juros da negociação.

Já o crédito público caracteriza-se por ser utilizado, ao menos em teoria, como instrumento de fomento em políticas de desenvolvimento e programas sociais. Em geral seus montantes ficam sob administração dos Agentes Especiais do SFN. Nesse sentido, como salientado, os recursos creditícios direcionados ao fomento de atividades de cunho rural, em sua maioria, ficam sob administração e concessão pelo BB; da mesma forma que os recursos direcionados aos programas habitacionais encontram-se sob égide da CEF; e os de incentivo produtivo/industrial no BNDES.

A soma desses recursos, crédito público e privado, constitui o montante de crédito disponível na economia. Em termos participativos, a divisão percentual dos saldos disponíveis, em relação ao total, no período de 2007 a 2015 é apresentada no gráfico 1.

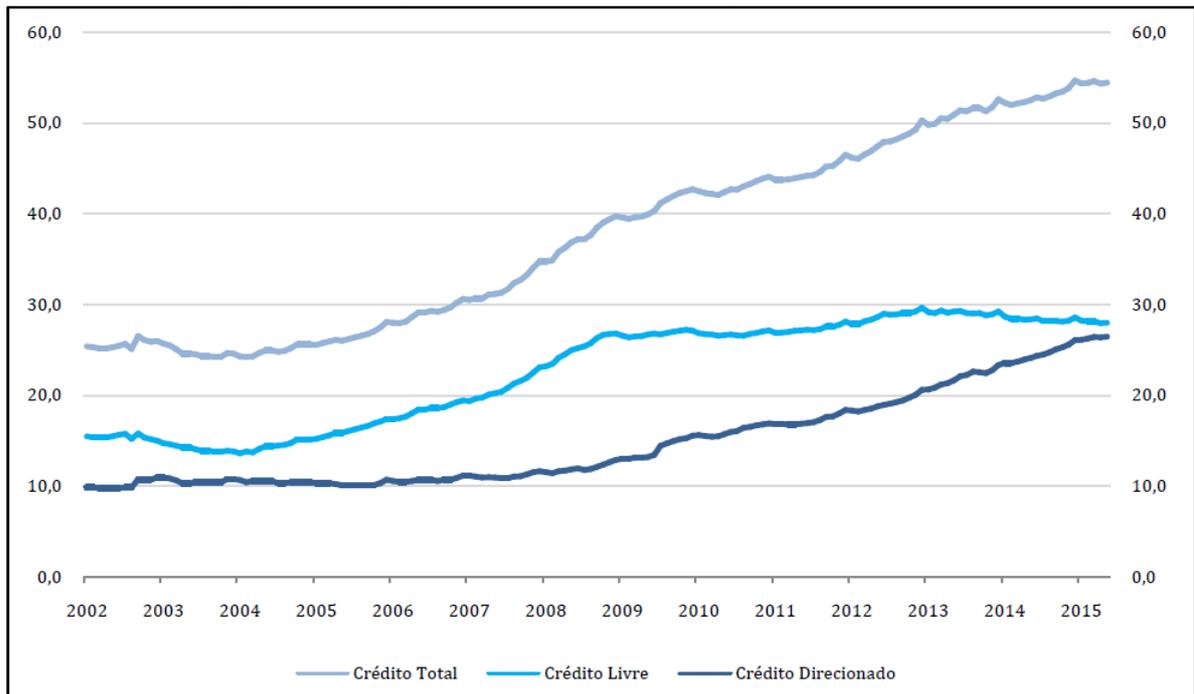
Gráfico 1- Saldo de Crédito Livre e Direcionado no Brasil como % do Total



Fonte: BACEN (2015) *apud* SILVA (2015, p.6).

Como se vê, após 2008 houve um aumento contínuo do crédito direcionado no Brasil. Uma das razões para esse aumento pode estar no fato de que o Governo reagiu à crise norte-americana do *subprime* injetando crédito na economia e implantando uma série de programas (Programa Minha Casa Minha Vida, por exemplo) os quais faziam uso de recursos direcionados para que o mutuário pudesse adquirir o bem.

Outra forma de observar a importância do crédito na economia é através da relação crédito/Produto Interno Bruto (PIB). Isto é, da participação do montante de crédito em relação ao valor do PIB, o que é apresentado no gráfico 2.

Gráfico 2- Relação crédito (total, livre, direcionado) / PIB

Fonte: SILVA (2015, p.11).

Vê-se que entre os anos de 2002 e 2015 a proporção da relação crédito/PIB tem crescido de forma continuada. No que se refere unicamente ao crédito direcionado, haja vista uma de suas modalidades ser objeto de estudo deste trabalho, o que se observa é que até 2007 a participação manteve-se praticamente inalterada, apresentando nível significativo de estabilidade, havendo, inclusive, um distanciamento da participação do crédito livre em relação ao direcionado em alguns anos do subperíodo.

Após 2007, ano que se inicia a referida crise (deflagrada seu ápice em 2008), há uma mudança de comportamento, com o crédito direcionado ganhando força em relação ao total e conseqüentemente à participação no PIB. Como salientado, isto ocorre devido ao seu uso como instrumento de fomento, como fora o caso, já que o Governo se utilizou dele para estimular políticas anticíclicas de estímulo à demanda. Isto porque, as operações com recursos direcionados são em sua maior parte realizadas pelos bancos públicos, os quais oferecem taxas subsidiadas. Este subsídio fez com que a proporção do crédito com o PIB brasileiro passasse de 23,8% do PIB no final de 2002 para cerca de 55% no início de 2014. Nesse período, o crédito se tornou um dos vetores de crescimento da economia brasileira, à medida que proporcionou a expansão do consumo.

Embora o crédito público tenha ganhado importância relativa, isso não significa dizer que, por ser público, há uma facilidade maior em sua tomada. Assim como ocorre para o crédito livre, a capacidade das pessoas físicas ou jurídicas de assumirem compromissos é avaliada para a concessão dos recursos. Capacidade essa analisada com base em parâmetros técnicos, dos quais destacam-se alguns na seção seguinte (ARBEX, 1999).

2.3 Sistema de Análise de Crédito: os C's do crédito

Alguns elementos técnicos são levados em consideração quando se concede um montante na forma de crédito. Não basta haver apenas confiança entre as partes envolvidas na operação, é preciso que se tenha base instrumental suficientemente segura para se avaliar a capacidade de solvência do mutuário. Nesse processo, alguns elementos definem tanto o tipo de crédito quanto o volume a ser disponibilizado, dentre estes: finalidade, o montante, o prazo, o preço, o risco e a garantia (ROCHA, 2011).

Como esses elementos se referem às partes de análise de uma mesma operação, eles não são tomados de forma isolada e independente, um se dá em função do outro. Nessas condições, a finalidade e as garantias manterão relação diretamente proporcional com o montante solicitado e concedido, à medida que este deve ser suficiente para atender as necessidades do solicitante do crédito, o qual terá maior facilidade de tomar um volume maior de recursos quanto maiores forem as garantias oferecidas.

De forma análoga, o preço, o prazo e o risco mantêm relação diretamente proporcional, de tal forma que quanto maior o prazo de pagamento e maiores os riscos oferecidos pelo mutuário, maior será o preço (nas relações de crédito, o preço corresponde aos juros incidentes na operação) cobrado pelo montante concedido. Assim, a análise do crédito é um processo que envolve o motivo pelo qual o mutuário necessita do crédito, seu nível de solvência para arcar com o ônus do crédito tomado, além da situação das garantias oferecidas pelo solicitante (SILVA, 2002).

A despeito da importância desses elementos, eles não são os únicos considerados nas análises de crédito, haja vista essa ser uma ação necessária para identificar os riscos inerentes à concessão de recursos ao solicitante. Nesse sentido,

adicionalmente a estes elementos, as instituições concessionárias costumam recorrer a uma série de fatores analíticos na concessão do crédito, os quais costumam ser designados por 5 C's, a saber: o *caráter*, a *capacidade*, o *capital*, os *colaterais* e as *condições* (Gomes, 2011), os quais, em conjunto, possibilitam observar a compatibilidade do crédito solicitado com a capacidade financeira do cliente (SCHWARTZ, 2011).

2.3.1 Caráter

O *caráter* constitui um dos aspectos pessoais da análise de crédito e está associado à idoneidade do cliente no mercado de crédito, procurando avaliar a intenção de pagamento por parte do mutuário (Pinto e Martins, 2006). Nesse sentido, o *caráter* é determinante na análise de crédito, visto que de nada adianta a existência de fatores favoráveis/desfavoráveis frente a decisão de pagamento ou não do crédito tomado. Isto é, a primeira condição para alguém pagar uma dívida é querer pagá-la.

Segundo SCHWARTZ (2011, p.19), este é um dos itens mais importantes na análise de crédito, pois se não houver convicção de que o tomador tem intenção de pagar, o recomendado é a não concretização do negócio, sendo o *caráter*, nessas condições, a forma de agir e reagir do agente diante de situações adversas; seriedade e esforços empreendidos diante de crises. Sendo assim, o histórico do solicitante quanto ao cumprimento de suas obrigações financeiras, contratuais e morais; os dados históricos de pagamento e quaisquer causas judiciais pendentes ou concluídas contra o cliente seriam utilizados na avaliação do seu *caráter* (GITMAN, 1997).

O conceito de *caráter* é construído ao longo do tempo, por isso clientes antigos tornam a análise mais confiável, seu comportamento financeiro permite traçar um perfil ou padrão. Destarte, a pontualidade do agente no pagamento de obrigações anteriores é fator relevante na apuração do *caráter* dele (MAIA, 2007).

O caráter do tomador integra o chamado RISCO TÉCNICO, pois o risco é passível de mensuração através das probabilidades, ao contrário das incertezas, que não há dados históricos do tomador para análise, também é técnico porque as informações do tomador podem ser pesquisadas. O caráter está associado à probabilidade de amortização dos empréstimos pelos clientes. Para isso, é necessário um conjunto de informações históricas que evidenciem a intenção e pontualidade nos pagamentos dos clientes (SCHWARTZ, 2011, p.19).

Logo, o *caráter* pode ser entendido como o comportamento histórico do solicitante quanto ao cumprimento de suas obrigações anteriores, sejam elas financeira, contratual ou morais (Lima, 2014), de tal forma que com o intuito de tornar a análise de crédito mais fidedigna, ela se dá por meio histórico financeiro do requerente, para verificar como o tomador de crédito honrou seus compromissos anteriores, se tem restrições junto aos órgãos de proteção ao crédito e se foi pontual no pagamento de possíveis créditos anteriores (RAYMUNDO, 2002, p.35).

2.3.2 Capacidade

A *capacidade* é o potencial do cliente para quitar o crédito solicitado. Análises dos demonstrativos financeiros, com ênfase especial nos índices de liquidez e de endividamento, são geralmente utilizadas para avaliar a *capacidade* do solicitante de crédito (Gitman, 1997), sendo um complemento e uma condição para um “bom *caráter*”. Isto porque, por mais que o cliente apresente *caráter* inquestionável, se este não possuir habilidade para conduzir sua atividade de modo a garantir seus rendimentos, não terá *capacidade* para honrar seus compromissos. Assim, *capacidade* refere-se à habilidade dos agentes em converter e gerenciar seus negócios em receitas (SCHWARTZ, 2011).

A *capacidade* constitui fator relevante, visto que é fundamental o conhecimento do cronograma de recebimentos e pagamentos dos agentes. Para avaliação da *capacidade*, levam-se em consideração alguns aspectos como informações, dados internos e externos, tradição e relacionamento com o mercado, a forma de operação e relacionamento com outras instituições, faturamento e nível de renda (BERNI, 1999).

O ‘C’ capacidade refere-se à competência do cliente e constitui-se num dos aspectos mais difíceis de avaliação de risco. Integra o risco subjetivo e a responsabilidade por seu exame e verificação é do profissional que está em contato direto com o cliente: o gerente de operações ou o gerente de negócios SANTI FILHO, 1997, p.29).

De acordo com PINTO e MARTINS (2006, p.6), a *capacidade* corresponde:

Ao julgamento subjetivo do analista quanto à habilidade dos clientes no gerenciamento e versão de seus negócios em receita. Usualmente, os credores atribuem à renda de pessoas físicas ou à receita de empresas a denominação de “fonte primária de pagamento” e principal referencial para verificar se o cliente tem capacidade de honrar a dívida.

A *capacidade* de se honrar o pagamento de um determinado empréstimo pode ser analisada sob vários aspectos de forma a se mensurar as habilidades do devedor pagar suas dívidas, no âmbito interno de suas atividades. A utilização dos indicadores de liquidez na determinação da *capacidade* é muito oportuna, pois o conceito de *capacidade* e liquidez se assemelham. A diferença reside no fato de que a liquidez é a *capacidade* de liquidar obrigações em dia; enquanto que a *capacidade* é o potencial do cliente em quitar o crédito, deve haver pontualidade quanto ao prazo combinado. A *capacidade*, portanto, pode e deve ser entendida como sendo a possibilidade de geração de caixa (RAYMUNDO, 2002).

2.3.3 Capital

A análise de crédito relacionado ao *capital* constitui um trabalho técnico de investigação das demonstrações contábeis, visando a apuração do nível de risco do solicitante, haja vista que o *capital* representa a solidez financeira do solicitante, conforme indicada pelo patrimônio líquido deste. O total de exigíveis em relação ao patrimônio líquido, bem como os índices de lucratividade são, frequentemente, usados para avaliar o *capital* do demandante de crédito (GITMAN, 1997).

O conceito de *capital*, bem como as disponibilidades deste pelo mutuário, é obtido através de um conjunto de técnicas de análise econômico-financeira, extraídas do balanço patrimonial, demonstrações dos resultados do exercício, fluxo de recebimentos, dentre outros indicadores. Assim, o *capital* é medido pela situação financeira, econômica e patrimonial do solicitante, levando-se em consideração a composição dos recursos (quantitativa e qualitativamente), onde são aplicados e como são financiados (SANTOS, 2000).

O *capital* refere-se ao patrimônio e aos recursos próprios disponíveis em favor do cliente que solicita o crédito. É a fonte de receita e renda do cliente, ou seja, quais as origens de seus recursos, sua frequência e consistência – é, assim como a *capacidade*, a conversão dos negócios em renda (MAIA, 2007).

Existem inúmeros indicadores que ajudam na análise econômica do *capital* do mutuário. A utilização destes indicadores como instrumento de análise do crédito justifica-se pela dificuldade, em alguns casos, de se mensurar/avaliar o comportamento de apenas um indicador de rentabilidade, por exemplo, o faturamento. Isto porque, o faturamento de uma empresa ou indivíduo apresenta

sazonalidade, o que interfere no julgamento das reais condições de capital. Nesse sentido, utilizar-se de mais de um indicador possibilita um ótimo determinante para o volume de crédito a ser concedido, pois o nível do capital indica as possibilidades de reinversão dos lucros, de aumento do próprio capital, dos volumes de reservas disponíveis e, conseqüentemente, da solvência do mutuário (ARBEX, 1999).

O *capital* indica, portanto, o nível de solidez e a composição patrimonial do solicitante, no sentido de este dispor de recursos próprios que quando aplicados na atividade produtiva gerem resultados que permitirão arcar com o ônus dos créditos conseguidos junto a terceiros (Raymundo, 2002). Nesse sentido, grosso modo, o capital fornece informações para a determinação da *capacidade* de pagamento do mutuário, através da medição dos índices financeiros relativos aos bens e recursos disponíveis para honrar os débitos, tornando-se, portanto, um fator crucial na decisão de concessão de crédito (MAIA, 2007).

2.3.4 Condições

As *condições* constituem os fatores exógenos às vontades do solicitante. Isto porque todo cliente, seja ele empresa ou pessoa física, está inserido num contexto externo que envolve fatores políticos, econômicos e sociais e que são elementos de determinação para a *capacidade* de pagamento e para o nível de capital do solicitante. São, nesse sentido, fatores externos, macro e microeconômicos (oportunidades e/ou ameaças) que influenciam diretamente o cliente e seu fluxo de recursos (MIRIAM, 2009).

O ambiente externo, ou seja, as *condições*, podem exercer influência positiva ou negativa no desempenho das atividades do solicitante. Assim, as *condições* estão

Associadas com a análise do impacto de sistemáticos ou externos sobre a fonte primária de pagamento (renda ou receita). A intenção nessa informação é de extrema importância para a determinação do risco total de crédito, uma vez que, dependendo da gravidade do fator sistemático — exemplos típicos de situação recessiva com aumento nas taxas de desemprego, o banco poderá enfrentar grandes dificuldades para perceber os créditos (SANTOS, 2000, p. 47).

A análise das *condições* gerais que envolvem um solicitante possibilita a construção de um parâmetro de risco eficaz, pois se todos os fatores forem favoráveis aos rendimentos do cliente, mas este possui algum tipo de vinculação a

um mercado instável, o mercado cambial, por exemplo, em um ambiente político de incertezas, a exposição deste cliente ao risco será, certamente, maior (Maia, 2007). O fator *condições* está, portanto, relacionado com as alterações do ambiente econômico, que podem afetar as perspectivas de o cliente vir a assumir os seus compromissos (GOMES, 2011, p.18)

De acordo com Gitman (1997), as *condições* econômicas e empresariais vigentes, bem como circunstâncias particulares que possam afetar qualquer das partes envolvidas na negociação fazem parte da avaliação das *condições*. Adicionalmente, as *condições* da linha de crédito (modalidade, custo, prazo e garantias) também são um parâmetro decisório do crédito (BERNI, 1999).

Os principais aspectos que moldam a análise das *condições*, são fenômenos naturais e imprevisíveis, medidas econômicas, riscos de mercado e fatores de competitividade. Para apurar as *condições* da empresa Santi Filho (1997), propõe quatro aspectos, informações sobre o mercado e os produtos, o ambiente macroeconômico e setorial, o ambiente competitivo e dependência do governo. Destarte, o diagnóstico das *condições* deve ser tal que englobe: variáveis econômicas, variáveis políticas, variáveis psicossociais, variáveis tecnológicas, sazonalidade do rendimento, etc., uma vez que, dependendo da importância do fator sistemático, o credor poderá enfrentar sérias dificuldades para receber o crédito (PINTO e MARTINS, 2006).

2.3.5 Colateral

A análise de risco com base no *colateral* está relacionada aos tipos de ativos que podem ser dados como garantia adicional em uma operação de crédito, ou seja, o *colateral* significa garantia ou garantia assessória. Refere-se à riqueza patrimonial daquele que demanda o crédito e tem como finalidade atenuar os riscos de insolvência do mutuário, ou seja, uma tentativa de diminuir a inadimplência (SCHRICKEL, 1997).

Colateral está associado com a riqueza patrimonial da empresa e de seus sócios, considerando a possibilidade de vendas futuras, de sua liquidez e de que bens o contratante dispõe para vinculação de garantias, é o último fator a ser analisado, pela razão de que a garantia é acessória em operação de crédito e, por isso, sua importância é relativa. Empresas que não disponibilizam seu patrimônio para qualquer operação de crédito, demonstram não confiar muito em seu negócio, pois correm o risco de

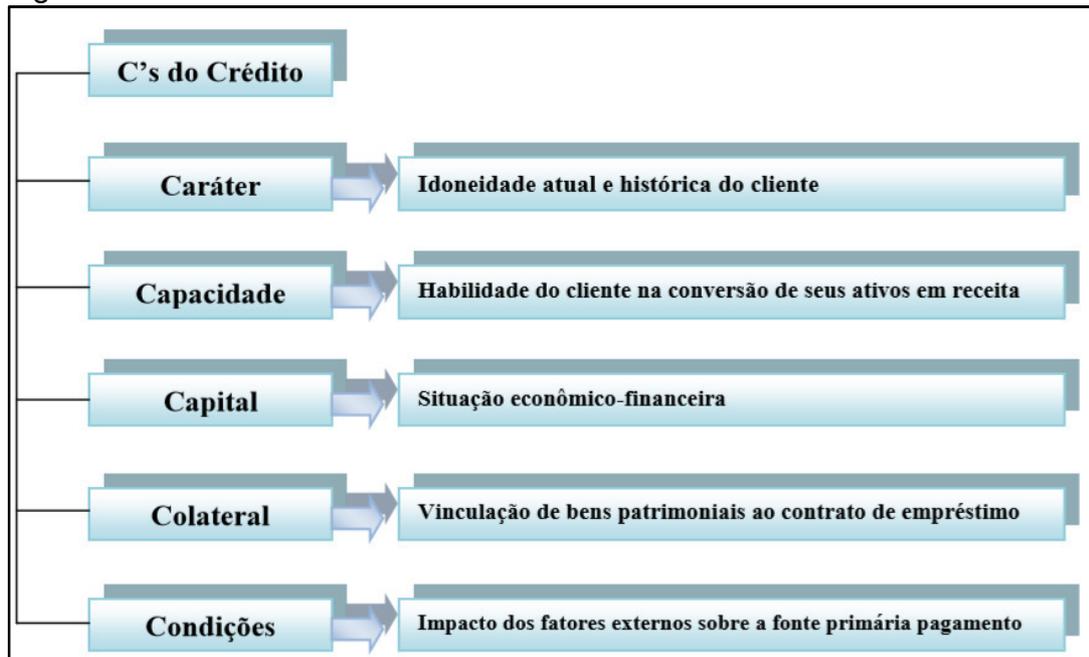
perder seu bem caso o negócio não tenha sucesso (SCHWARTZ, 2011, p.29).

De acordo com Gitman (1997), o *colateral* corresponde ao montante de ativos colocados à disposição pelo solicitante para garantir o crédito, de tal forma que, quanto maior esse montante, maior será a possibilidade de se recuperar o valor creditado, no caso de inadimplência – vale dizer que também maiores poderão ser os montantes tomados em empréstimo. O exame do balanço patrimonial, do fluxo de rendas e a avaliação de ativos em conjunto com o levantamento de pendências judiciais podem ser usados para estimar os *colaterais* (GITMAN, 1997, p.69).

O *colateral* se torna mais relevante quando o *caráter* do solicitante é questionável ou se mostra limitado. Nesses casos, a garantia é requerida e, mesmo se oferecendo garantias suficientes, os riscos ao mutuante continuam altos, ainda que se disponha da possibilidade de recuperação do valor creditado em juízo. Assim sendo, a despeito de haver ou não garantias, isto é, de que os requisitos do *colateral* sejam preenchidos, garantia, por si só, nunca deve ser o motivo para se efetuar o crédito, deve-se levar em conta os demais fatores de análise, em especial o *caráter*, a *capacidade* e o *capital* (MAIA, 2007).

O processo de análise de crédito consiste, de forma geral, em separar o todo em partes, buscando causas e consequências de pontos fortes e fracos com vistas a reduzir os riscos da concessão do crédito. Nessas condições, a análise de crédito intenta a compatibilidade do crédito solicitado com a capacidade financeira do cliente e a base teórica para isso está contida nos C's do crédito, os quais podem ser resumidamente apresentados como disposto na figura 2.

Figura 2- C's do crédito



Fonte: Santos (2000).

A análise conjunta desses fatores de risco possibilita o dimensionamento do risco total envolvido na concessão do crédito. Com base nessa análise, o mutuário é selecionado ou não. Aqueles que apresentam níveis de risco mais elevados são taxados com um montante de juros mais alto.

2.4 Microcrédito

2.4.1 Conceitos

O termo *microcrédito*, como o próprio nome sugere, refere-se à concessão de empréstimos em montantes menores destinados, principalmente, a empreendedores informais e microempresas que não possuem acesso ao sistema financeiro tradicional, de tal forma que, em termos conceituais, as operações de microcrédito constituem oferta de crédito para a população de baixa renda vinculada aos setores formais e informais da economia que atuam às margens do mercado tradicional de crédito (SPOSTO *et al*, 2010).

A despeito de caracterizar-se como operações de montantes menos expressivos, o termo microcrédito não significa, especificamente, *crédito de pequeno monte*. Isto porque, para sua definição prática, aspectos outros são levados em consideração além do montante emprestado, como, por exemplo, o público-alvo, o

tipo de atividade financiada, a metodologia das concessões e a estrutura do sistema de concessão de crédito.

O microcrédito pode ser considerado como a parte mais importante do que se pode chamar de indústria microfinanceira, pois o mercado das microfinanças não se limita à concessão de financiamento ou crédito, mas, também, abrange toda uma gama de serviços financeiros colocados à disposição daqueles que estariam à margem do sistema financeiro nacional (RIBEIRO, 2009, p.13).

Nessas condições, a ideia original sobre o microcrédito o qualifica como uma das soluções mais indicadas para diminuir a quantidade de pobres no mundo, sendo esta a justificativa mais utilizada para descrever essa modalidade de crédito, haja vista que se destina especialmente a pessoas que não têm condições de oferecer garantias a um banco como contrapartida da tomada de um empréstimo. A modalidade se tornou conhecida a partir do caso de sucesso ocorrido em Bangladesh por meio do Grameen Bank (YUNUS, 2002).

Sendo, como disposto, uma válvula contra a pobreza, pode-se considerá-lo como uma forma de concessão de crédito destinado a população pobre, ou muito pobre, de forma sistemática e que incluem alguns procedimentos que não são adotados pelo sistema de crédito tradicional. No entanto, em termos conceituais, os sentidos mais recentes de microcrédito o definem como um empréstimo de valor muito baixo oferecido a desempregados, pequenos empresários e outras pessoas vivendo na pobreza e cuja condição impede o acesso a bancos e aos meios tradicionais de financiamento, por não possuírem bens que possam oferecer em garantia e/ou histórico de créditos (SILVA, 2010).

O termo, portanto, refere-se à prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para população de baixa renda, tradicionalmente excluída do sistema financeiro tradicional, com a utilização de produtos, processos e gestão diferenciados (SOARES, MELO SOBRINHO, 2008, p. 23).

De acordo com o Ministério do Trabalho e Emprego (MTE, 2010) o microcrédito é definido como o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, utilizando metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica.

Já para Silveira Filho (2005) o microcrédito pode ser expresso como um programa de empréstimo simplificado, no qual se tem o mínimo de burocracia e sem

exigências de garantias reais, sendo, no entanto, desejável que o negócio tenha potencial de se manter e crescer com um impulso inicial, ou seja, tenha viabilidade financeira.

As definições propostas pelo MTE (2010) e Silveira Filho (2005) estão, segundo Martins *et al* (2002), em conformidade com a fornecida pelo Banco Internacional de Desenvolvimento (BID), segundo a qual o microcrédito é visto como pequeno crédito concedido em larga escala para pessoas físicas ou jurídicas que desenvolvem atividades produtivas.

O microcrédito é indicado para pequenos e micros empresários, comerciantes, cooperativas, enfim principalmente empreendedores comerciais de serviços e produtos. Assim, pode-se dizer que ao final de um certo período é gerada uma renda, que foi conseguida com o investimento de um capital inicial e da execução de uma produção/comercialização. Portanto, o microcrédito é uma modalidade de crédito desenvolvida para o atendimento dos pequenos empreendimentos, sejam eles formais ou informais. Pode ter acesso o empreendedor que possui, ou quer montar uma pequena fábrica no fundo do seu quintal, ou mesmo um pequeno negócio formal que necessita de um financiamento para melhorar ou ampliar as suas atividades (CASTRO FILHO, 2004).

De forma geral, a despeito das diversas definições propostas, microcrédito é a 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, em geral, destinado à produção (capital de giro e investimento) sendo concedido com uso de metodologia específica (BARONE *et al*, 2002).

2.4.2 Características do Microcrédito

Como aludido, as operações de microcrédito possuem algumas características que vão além do pequeno montante de recurso concedido. Nessas condições, cabe destacar que as operações de microcrédito se caracterizam por ser de dois tipos: tradicional ou para criação de novos negócios.

Quando considerada uma operação do tipo tradicional, pode ou não estar relacionada a um fim produtivo. Isto é, pode objetivar fins de consumo, destinando-se a pessoas com baixo poder aquisitivo que não necessariamente possuem um

objetivo definido, podendo ou não ser para objetivos produtivos, mas cabendo ao tomador a decisão da forma como utilizará o montante tomado.

Já quando dito para fins produtivos ou criação de novos negócios constitui uma operação de caráter orientado, ou seja, microcrédito orientado. Nessas condições, corresponde aos empréstimos feitos para empreendimentos já existentes que pelos seus próprios meios atingiram a sustentabilidade, mas que necessitam de capital de giro ou corresponde aos empréstimos para pessoas empreendedoras que possuam boas ideias, viáveis e que precisam de recursos para montar o negócio (Castro Filho, 2004, p.11).

Quando tomados recursos na forma orientada, a decisão de gasto é, ao menos em teoria, pré-estabelecida. Isto é, a concessão e a tomada dos recursos implicam no gasto de forma produtiva, seja no empreendimento já existente ou na concepção de um novo negócio. Além do gasto de forma produtiva, em geral, o montante na forma orientada é concedido e supervisionado por um agente de crédito que acompanha o processo e determina a liberação dos recursos de acordo com cada etapa da operação. De modo esquemático, as principais características deste tipo de concessão (orientada) são apresentadas no quadro 1.

Quadro 1 Crédito orientado: principais características

Característica	Negócio existente	Novo negócio
Qualidade do empreendedor	Avaliação do empreendimento real através de visita ao negócio funcionando, clientes, fornecedores e vizinhos.	Avaliação mais subjetiva, prognóstico do futuro, capacidade empreendedora, ideia, viabilidade destas ideias. Aposta no potencial do negócio e da pessoa
Qualificação do Agente de Crédito	Qualificação do Agente de Crédito	Exigem Agente de Crédito melhor qualificado, capaz de assessorar a montagem do plano de negócio, com conhecimentos técnicos e gerenciais específicos.

Custo	Elevado custo na relação empréstimo/custo operacional em decorrência do baixo valor do empréstimo e da necessidade de acompanhamento da operação, através de visitas ao negócio pelo Agente de Crédito.	Custo ainda maior pela necessidade de, além do acompanhamento, através de visita, prestar assistência técnica gerencial até que o negócio encontre sua sustentabilidade. Exige um tipo de incubação aberta.
Prazo de financiamento	Financia principalmente capital de giro - 30 a 90 dias. Baixo risco pelo retorno rápido do empréstimo.	Financia investimento fixo 12 a 24 meses. A dilatação do prazo de retorno do empréstimo aumenta o risco da operação.
Rotação do Fundo	Alta rotação - quantidade grande de operações muito pequenas	Baixa rotação - operações de longa duração, 12 a 24 meses
Valor do financiamento	Inicia com uma operação de pequeno valor seguido de novas operações de valor crescente, de acordo com a pontualidade do cliente.	Não é possível adotar a metodologia do valor crescente dado que tem que financiar a montagem do negócio: equipamento, matéria-prima etc.
Destinação dos recursos	Cheque na mão do cliente, que define o seu destino dentro do negócio.	Pagamento diretamente a fornecedores de matéria-prima e equipamento, reduzindo o risco de desvio dos recursos para outras finalidades.
Qualificação	A participação em cursos voltada ao empreendedorismo é aconselhável, mas não obrigatória.	A participação na qualificação em empreendedorismo é pré-requisito para obtenção do crédito
Grau de inadimplência aceitável da carteira	Além de alavancar os pequenos negócios estão focados na sustentabilidade da instituição de microcrédito. Por isso, muito rigorosa no grau de inadimplência da carteira. Inadimplência aceitável da carteira - paralisa a operação quando excede 5% de inadimplência.	Focado na redução do elevado índice de mortalidade de novas empresas, por isso mais flexível no grau de inadimplência da carteira. Inadimplência aceitável da carteira: paralisa a operação quando excede 10% de inadimplência.
Carência	Não tem carência	Carência inicial em função da necessidade de um prazo para montagem do negócio e início do faturamento.

De acordo com Neri (2008), o fato de se começar a relação com pequenas quantias permite ao banco fazer um teste antes de expandir os valores emprestados, de tal forma que se cria uma interação entre fornecedores e tomadores do empréstimo em que o banco fornece empréstimos crescentes ao longo do tempo, condicionados ao pagamento dos anteriores. Na maior parte dos programas de microfinanças o pagamento acontece de forma regular, sendo o primeiro pouco tempo após a tomada do empréstimo.

O acompanhamento constitui um diferencial dos programas de microcrédito em relação às demais formas tradicionais de crédito, pois institui um contato direto e pessoal entre o funcionário da instituição emprestadora e seus clientes, haja vista que além de divulgarem informações a respeito do microcrédito, os agentes acompanham toda a trajetória do empréstimo, desde o desembolso até o pagamento (SILVA, 2010).

Vale dizer que, por se tratar de um crédito destinado a clientes de baixa renda, o microcrédito produtivo não possui garantias reais. No entanto, isto não significa dizer que os montantes são concedidos baseados unicamente na confiança. Ao contrário, criam-se formas secundárias de garantias, como o *aval solidário* ou *fiança solidária*, que consiste na criação de um grupo de três a cinco pequenos empreendedores com necessidades de crédito, que confiam uns nos outros, para assumir as responsabilidades do crédito adquirido por todo o grupo (BARONE et al, 2002).

De forma geral, o microcrédito do tipo orientado é o mais usual, sendo ele um crédito especializado, voltado aos empreendedores de baixa renda proprietários de negócios de pequeno porte.

3 CREDIAMIGO: ALCANCE E RESULTADOS DO PROGRAMA

O presente capítulo tem por objeto fazer uma avaliação do programa CREDIAMIGO do Banco do Nordeste a partir da caracterização das operações e dos clientes atendidos pelo programa. Antes, porém, faz-se uma breve apresentação das características do programa, bem como da missão do mesmo.

3.1 CREDIAMIGO

Instituído inicialmente em 1997 no âmbito do Banco do Nordeste, o CREDIAMIGO constituiu o resultado de um esforço de cumprir de forma mais eficiente o objetivo da instituição na promoção do desenvolvimento na Região Nordeste. Seguindo o modelo adotado pela Unidade Desas do Bank Rakyat da Indonésia, o programa foi implantado como uma unidade autônoma no âmbito do Banco do Nordeste (ou Banco do Nordeste do Brasil S.A, BNB).

O ano de 1997 foi o ano de construção da base do projeto à medida que o BNB procurou orientação técnica para formar uma base de dados sobre microempresas e desenvolver o projeto piloto do programa. Além disso, nesse ano buscou-se iniciar o programa de treinamento para os futuros agentes de empréstimo de microcrédito de tal forma que, a despeito do lançamento do projeto piloto em 1997 (com 5 unidades e fornecendo empréstimo apenas para “aval solidário” – em grupo), o CREDIAMIGO passa a operar efetivamente em 1998 com a abertura de 45 unidades de atendimento. O arranjo institucional do programa o insere na missão do BNB de promover o desenvolvimento econômico sustentável da Região Nordeste (NE) por meio de financiamento e suporte à capacitação técnica dos agentes produtivos regionais.

O processo de implantação começou através de um projeto estratégico. No primeiro momento, antes de iniciar a fase operacional, a equipe de trabalho era constituída por três pessoas, além de uma coordenadora geral. Essa estrutura realizou as primeiras atividades de prospecção de mercado, visitas de conhecimento de novas experiências, articulação interna, geração de informações e desenho da nova política de crédito (LEANDRO, 2009, p.43).

A implantação do programa teve apoio e assessoria do Banco Mundial e da Acción Internacional. Segundo Souza (2010), a partir de sua implantação o CREDIAMIGO passou por quatro ciclos operacionais, a saber: fundação; aprendizagem; transição; e planejamento estratégico (consolidação).

O primeiro ciclo corresponde ao período entre 1997 e 1999 e marca a fundação do programa. Este é o momento no qual são definidas as principais características do programa, como o uso da metodologia do aval solidário, a presença do assessor de crédito, a figuração no âmbito do microcrédito produtivo, o incentivo às atividades informais já estabelecidas, dentre outras.

No segundo ciclo, de 2000 a 2002, tem-se o momento de aprendizagem, marcado por uma dinâmica de tentativas e erros durante a elaboração do primeiro plano de negócios do CREDIAMIGO, com ações estratégicas para fortalecer e expandir o programa.

No terceiro ciclo, ano de 2003, por sua vez, tem-se a fase de transição, marcada tanto pela introdução de novas medidas internas como a criação do Ambiente de Microfinanças e da Superintendência de Microfinanças e Programas Especiais, inserindo o Programa CrediAmigo no espaço organizacional da instituição, quanto pela mudança na forma de operacionalização do programa por meio da assinatura do Termo de Parceria com o Instituto Nordeste Cidadania (INEC), o qual conta com colaboradores exercendo as funções de assessor coordenador, assessor administrativo, assessor de crédito, assessor de recursos humanos e demais técnicos vinculados à sede do Instituto. A parceria possibilitou melhoras na política de recursos humanos para os assessores, bem como a capacitação permanente e a remuneração por incentivo. O programa iniciou, nesse momento, o processo de ascensão e consolidação (CAPOBIANGO, SILVEIRA e LIMA, 2014).

De acordo com Neri (2009) o terceiro ciclo atribui ao CREDIAMIGO um diferencial institucional, pois lhe confere gestão e condução própria dentro do BNB retirando-lhe quaisquer características que lhe tornem “apenas/unicamente” um produto do BNB, deixando-o mais amplo.

O CREDIAMIGO possui gestão, planejamento estratégico e operacionalização financeira bem distintas dentro da estrutura do Banco do Nordeste, embora a experiência deste seja aproveitada em sua plenitude. Porém, tal separação é necessária visto que o CREDIAMIGO não se restringe a um produto do Banco, mas configura-se como verdadeiro programa dentro deste, com perspectivas de longo prazo. De fato, foi criada uma Área de Microfinanças urbana e micro e pequena empresa, dentro do banco, com sua própria superintendência e gerências relacionadas (microfinanças e micro e pequena empresa) (NERI, 2009, p.26).

O quarto e último ciclo (ano de 2004 em diante), segundo Souza (2010), destaca a visão de longo prazo adotada pelo programa, corresponde à fase na qual o CREDIAMIGO adquire maturidade, possibilitando projeções de expansão e a criação de novos produtos através do uso de planejamento estratégico. Apesar deste ser, segundo Souza (2010) o último ciclo, 2011 é um ano marcante para o programa, pois o programa serve de base/modelo e, ao mesmo tempo, é inserido no âmbito do Programa Nacional de Microcrédito do Governo Federal, o Crescer, inserido entre as estratégias do Plano Brasil Sem Miséria, para estimular a inclusão produtiva da população extremamente pobre (CAPOBIANGO, SILVEIRA e LIMA, 2014).

A despeito das fases do programa e de sua expansão para além dos limites da Região Nordeste, sua missão não sofreu alteração, a saber: contribuir para o desenvolvimento do setor microempresarial, mediante a oferta de serviços financeiros e de assessoria empresarial, de forma sustentável, oportuna e de fácil acesso, assegurando novas oportunidades de ocupação e renda. Em outras palavras, o Crediamigo é um Programa do BNB cuja missão é atuar como agente catalisador do desenvolvimento sustentável da região Nordeste, integrando-o na dinâmica da economia nacional. No entanto, além de atuar em sua área básica – que compreende os estados da região Nordeste –, o Programa opera em várias partes do estado mineiro e capixaba, Goiás, Distrito Federal e no Rio de Janeiro desde 2009, por intermédio da parceria firmada com a OSCIP VivaCred (CHAVES e JACQUES, 2013, p.751).

Em termos operacionais, o CREDIAMIGO faz parte do programa de incentivo à geração de emprego e renda entre microempreendedores do Governo Federal, estando legalmente amparado pela Lei nº 11.110 de abril de 2005 que regulamenta a atuação das instituições financeiras por meio de parcerias com as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP). Dentre estas, desde 2003, através de parceria firmada pelo BNB, a OSCIP Instituto Nordeste Cidadania (INEC) operacionaliza o CREDIAMIGO no NE, Minas, Espírito Santo e Distrito Federal.

Em 2005 foi instituído o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), por meio da Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005. **Os recursos direcionados ao PNMPO provêm do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) e de parcela dos depósitos a vista das instituições financeiras.** De acordo com a lei nº 11.110, de 2005, o PNMPO foi instituído com o objetivo de

incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares (FELTRIN *et al*, 2009, p.20, grifo nosso).

No que se refere aos valores das operações no âmbito do CREDIAMIGO, o programa tem por finalidade fornecer pequenos empréstimos de R\$ 100,00 a R\$ 15.000,00, de acordo com a necessidade e o porte do negócio, realizando-se de forma não burocrática para que microempreendedores financiem seus negócios. Nessas condições, vale ressaltar, o público-alvo do programa é constituído por autônomos, donos de pequenos negócios e trabalhadores informais que necessitam de crédito para gerar fonte de renda, no setor da indústria (marcenarias, sapatarias, artesanato etc.), do comércio (mercadinhos, armarinhos, farmácias etc.), ou de serviços (salões de beleza, borracharias, oficinas mecânicas). Notadamente, os empréstimos concedidos são destinados à formação capital de giro, à aquisição de máquinas, equipamentos e realização de reformas (GUSSI e SILVA, 2011).

O Programa CREDIAMIGO é considerado o maior programa de microcrédito produtivo orientado do país. De acordo com Souza (2010) o êxito do programa tem como pilares de sustentação: a) a instituição Banco do Nordeste do Brasil S.A. (em função da equipe de técnicos, pela adoção do modelo em *downscaling*, por sua credibilidade e capilaridade, e por operacionalizar o microcrédito produtivo orientado em primeiro piso, e ainda, pela fonte de recursos permanente); b) as parcerias (como a do Banco Mundial - BIRD, principalmente); c) adoção de um modelo sustentável (adoção de metodologia específica de microcrédito urbano, de baixo risco das operações e com unidades de negócio independentes); d) o grupo solidário (grupo de 3 ou mais pessoas conhecidas entre si, que residem ou trabalham próximas umas das outras, dentre as quais escolhem um coordenador para liderar o grupo); e) o atendimento personalizado (marcado pela figura do assessor de crédito presente no relacionamento direto com o cliente) (CAPOBIANGO, SILVEIRA e LIMA, 2014, p.198).

Vale destacar que, como aludido, o CREDIAMIGO não se resume unicamente à concessão de crédito. Além do crédito, são disponibilizados outros serviços financeiros aos clientes, como conta corrente, cartão de débito, seguro prestamista e seguro de vida, incorporando atividades típicas de instituições de microfinanças. Adicionalmente, disponibiliza-se ainda ao mutuário serviços de orientação empresarial e ambiental, prestada aos clientes pelos assessores de crédito com apoio em metodologia e material desenvolvido para esse fim, através da utilização

de cartilhas temáticas e de eventos específicos, são discutidos temas como gestão, planejamento, qualidade, controle, custos, associativismo, vendas, crédito e meio ambiente (BNB, 2010).

De forma esquemática, desconsiderando os demais serviços que não sejam financeiros, os produtos (valores concedidos) oferecidos pelo programa, bem como os custos, prazos e garantias solicitadas são apresentados no quadro 2. O quadro 3, por sua vez, apresenta a divisão por níveis de enquadramento dos clientes do programa.

Quadro 2- Produtos e valores concedidos pelo CREDIAMIGO

Finalidade	Garantia	Valores	Encargos	Prazo
Giro Popular Solidário	Grupos de 3 a 10 integrantes	De R\$ 100,00 até R\$ 1.000,00	Taxa efetiva de 0,99% ao mês + TAC de 3%	Entre 2 e 12 meses
CREDIAMIGO Comunidade	Grupos de 15 a 30 integrantes	De R\$ 100,00 até R\$ 1.000,00	Taxa efetiva de 1,19% ao mês + TAC de 3%	Entre 3 e 12 meses
Capital de Giro	Grupos de 3 a 10 integrantes	De R\$ 100,01 até R\$ 10.000,00	Taxa efetiva entre 2% e 3% ao mês + TAC de 3%	Entre 2 e 12 meses
Capital de Giro	Individual Coobrigado	De R\$ 300,00 até R\$ 15.000,00	Taxa efetiva entre 2% e 3% ao mês + TAC de 3%	Entre 2 e 12 meses
Investimento Fixo	Individual Coobrigado	De R\$ 100,00 até R\$ 8.000,00	Taxa efetiva de 2,95% ao mês + TAC de 3%	Até 36 meses

FONTE: SILVA (2010)

Quadro 3- Níveis de enquadramento dos clientes do CREDIAMIGO

Níveis de desenvolvimento	Características das atividades
Subsistência: Vendas mensais iguais ou inferiores a R\$ 1.000,00	<ul style="list-style-type: none"> - Incipiente e instável localização (na residência do proprietário ou na rua) e mercado limitado; - Poucos ativos (estoques e ativos fixos) para desenvolver a atividade de maneira eficiente; - Sem capacidade de poupança nem de reinvestimento; - Pouca diversidade de produtos; - Não há divisão de trabalho; - Mínima capacitação técnica e administrativa; - Mínimos registros contábeis; - Capacidade de endividamento limitada (acesso ao agiota tradicional); - Receitas provenientes unicamente do micro empreendimento.

<p>Acumulação Simples:</p> <p>Vendas mensais superiores a R\$ 1.000,00 e iguais ou inferiores a R\$ 5.000,00</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Localização com maior estabilidade física; - Maior mercado e potencial de expansão; - Empregam-se pequenos ativos fixos para desenvolver a atividade; - Os registros podem cobrir um ciclo de produção de vendas; - Podem conceder crédito a clientes (contas a receber); - Têm possibilidade de ter organização de tipo administrativo (livro de contas); - Têm alguma capacidade de poupança e reinvestimento; - Média diversidade de produtos; - Alguma divisão do trabalho: funcionários familiares e empregados assumem várias funções; - Alguma capacitação técnico-administrativa; - Têm capacidade de respaldo financeiro (aparecem as contas a pagar); - Podem existir receitas adicionais; - O proprietário tem maior conhecimento do negócio e potencial de expansão.
<p>Acumulação Ampliada:</p> <p>Vendas mensais superiores a R\$ 5.000,00</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Localização com estabilidade física e, em sua maioria, o lugar de trabalho é diferente da residência; - O mercado é maior e o cliente já pode ter iniciado um processo de expansão; - Maior volume de ativos totais. Pode apresentar ativos fixos com maior tecnologia; - Apresenta níveis de crescimento consideráveis; - Com o ativo corrente cobre mais de um ciclo de produção e vendas; - Crédito a clientes (vendas a prazo); - Maiores níveis de vendas, compras e utilidades; - Apresenta incremento em inventários e ativos fixos; - Possui grande diversidade de produtos; - Fortalece e gera novos postos de trabalho assalariado; - Apresenta uma visível divisão do trabalho, podendo ou não o empresário participar de uma maneira direta nos processos produtivos; - Os lucros destinam-se tanto para capital de trabalho e investimento, como para distribuir com os proprietários; - Possui conta de poupança e conta bancária. Alguns dispõem de cartão de crédito.

FONTE: SILVA (2010)

Pelas características relacionadas aos produtos e aos clientes observa-se que o programa busca de fato cumprir sua missão na busca pela promoção do desenvolvimento aos empreendedores com menor capacidade financeira, tanto pelos níveis de desenvolvimento do negócio considerados para serem atendidos pelo programa quanto pelos custos efetivos dos recursos ofertados, abaixo do custo de mercado. Além disso, é importante salientar a condução do programa por assessores de crédito, haja vista ser um programa de microcrédito produtivo orientado que utiliza um técnico para acompanhamento do cliente e do negócio. Nessas condições, de acordo com Neri (2008), o CREDIAMIGO incorpora todas as características dos programas bem-sucedidos de microcrédito, como: criação de grupos de pessoas que juntas realizam os empréstimos e se responsabilizam pelo pagamento das dívidas; contato direto dos agentes do banco com a realidade e o

ambiente dos beneficiários; empréstimos de baixos valores e progressivos; flexibilidade das formas e das datas dos pagamentos; sem juros abusivos e, ainda, sem propensão ao perdão de dívidas (CAPOBIANGO, SILVEIRA e LIMA, 2014).

3.2 CREDIAMIGO em Números: avaliação dos relatórios de resultados

Para atingir o objetivo de reduzir as desigualdades socioeconômicas entre o Nordeste e as outras regiões do país, o BNB tem aplicado grande esforço na execução do CREDIAMIGO. Desde sua instituição, o programa tem apresentado expansão significativa em todos os indicadores³, se consolidando como um instrumento importante no suprimento das necessidades de crédito para micro e pequenos empreendedores urbanos formais e informais nas áreas de atuação. Dentre os indicadores importantes que se expandiram ao longo dos anos, o primeiro elemento básico para que o programa se disseminasse diz respeito ao próprio número de unidades de atendimento.

Como salientado, os relatórios de resultado se iniciam em 2005. Assim, em 2005 o número de unidades de atendimento do CREDIAMIGO era de 170, distribuídas nos onze estados onde o programa é desenvolvido. Em 2010, esse número passa para 314 unidades de atendimento, distribuídas em doze estados (adiciona-se o Rio de Janeiro aos onze já no programa). Esta variação na quantidade de unidades representa um aumento de 84,7% em relação à 2005. Já, de acordo com o último relatório do programa, em 2017 o número de unidades de atendimento passa a ser de 457, distribuídas, novamente, em onze estados (retirada do Rio de Janeiro). Comparativamente à 2010, isto representa um aumento de 45,5% em unidades de atendimento. Já em relação à 2005, corresponde a um incremento de 168,8% em pontos de atendimento do programa.

O crescimento continuado no número de unidades de atendimento resulta e ao mesmo tempo é resultado da quantidade de clientes que são atendidos pelo programa. Isto é, o aumento de empreendedores em busca de crédito no âmbito do programa induz à criação de novas unidades de atendimento e, ao mesmo tempo, a criação destas novas unidades resulta em possibilidade de maior número de clientes

³ Os indicadores que aqui serão apresentados não abarcam um período uniforme, em função das disponibilidades de informações e mudanças na metodologia de apresentação das mesmas. No entanto, de forma geral, o período de avaliação aqui destacado vai de 2003 a 2017, para a maioria dos indicadores. Vale salientar, entretanto, que os relatórios de resultado disponíveis no site do BNB iniciam em 2005, estando as informações referentes a 2003 e 2004 contidas nele.

atendidos. Isto pode ser observado através do gráfico 3 que apresenta o número de clientes novos atendidos pelo programa.

Gráfico 3- Clientes novos atendidos no CREDIAMIGO (mil)



Fonte: Elaboração do autor; dados BNB, relatórios anuais.

O gráfico 3 demonstra que houve aumentos sucessivos no número de novos clientes atendidos pelo BNB no âmbito do CREDIAMIGO até 2013, quando, a partir de então, se observam quedas sistemáticas até 2017. Considerando o período como um todo, a taxa média de crescimento em relação aos clientes novos foi positiva de 13,7% ao ano.

Em termos comparativos, entre 2003 e 2006 o número de clientes cresceu 32,1%; entre 2006 e 2010 o crescimento foi de 212,8%; entre 2010 e 2013 de 63,6%; e entre 2013 e 2017 há um decréscimo de 27%. Vale dizer que esta queda se dá em um contexto de instabilidade política e econômica observada, principalmente, pós 2013. Nesse subperíodo a economia brasileira como um todo apresentou indicadores negativos e/ou pífios.

Apesar da queda observada pós 2013, comparativamente à 2003, em 2017, o número de clientes novos atendidos é quase o quádruplo do verificado no início do período aqui avaliado. Em termos médios, este crescimento pode ser melhor notado através do número médio de clientes atendidos por dia ao longo de cada ano, como disposto no gráfico 4.

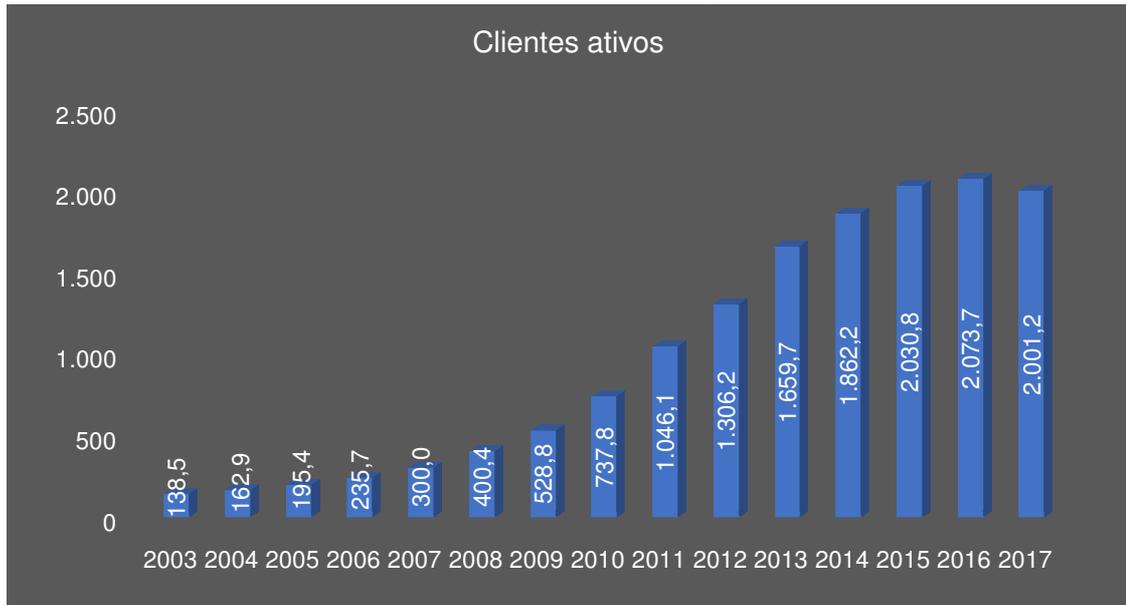
Gráfico 4- Média de clientes atendidos por dia no CREDIAMIGO

Fonte: Elaboração do autor; dados BNB, relatórios anuais.

O número médio de clientes atendidos por dia representa um indicador de produtividade do programa. Nessas condições, pelo gráfico 4 percebe-se que houve sucessivos aumentos de produtividade em relação aos atendimentos, à exceção dos dois últimos anos do período, quando há decréscimos na quantidade média de atendimentos por dia.

Apesar desta queda relativa nos dois últimos anos, em termos comparativos, entre 2003 e 2006 o número médio de clientes atendidos diariamente cresceu 68,4%; entre 2006 e 2010 o crescimento foi de 135,5%; entre 2010 e 2013 de 106,6%; e entre 2013 e 2017 de 19,8%. No período como um todo, a média de crescimento foi de 18,2% ao ano, indicando uma produtividade elevada, mas com possibilidade de expansão.

A despeito do número médio crescente de atendimentos diários, estes atendimentos não necessariamente se traduzem em assinatura de contratos. Isto é, o cliente potencial não necessariamente se traduz em um cliente efetivo. Assim sendo, a fim de observar o montante de clientes de fato do programa, o gráfico 5 apresenta a evolução do número de clientes ativos no CREDIAMIGO.

Gráfico 5- Clientes ativos no CREDIAMIGO (mil)

Fonte: Elaboração do autor; dados BNB, relatórios anuais.

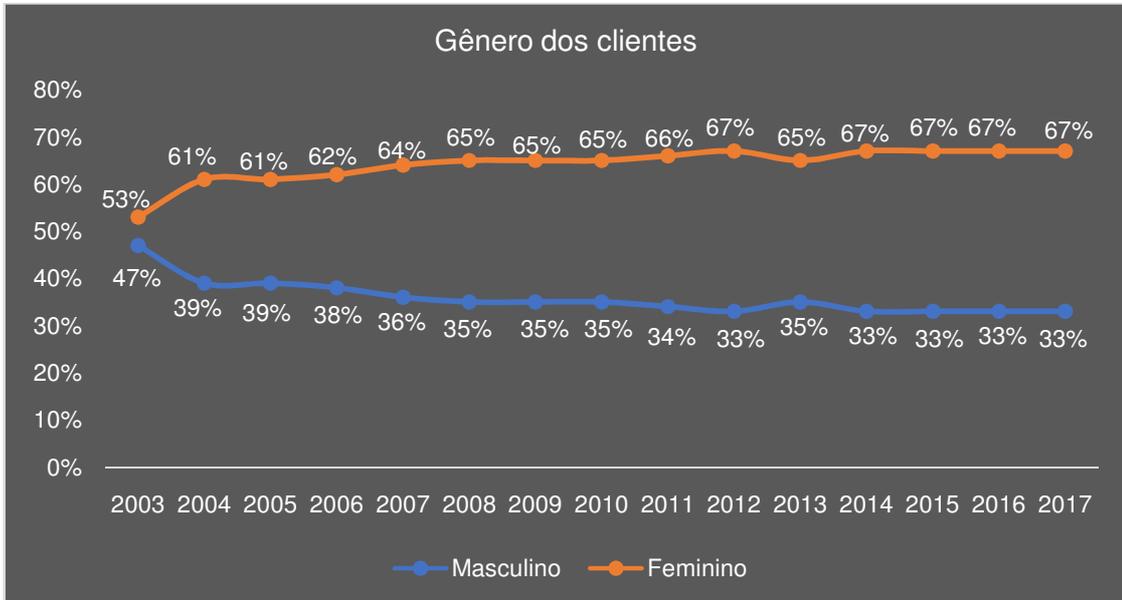
Pelo gráfico 5 se observa que o número de clientes ativos só apresentou um leve decréscimo no último ano do período. Vale ressaltar que, a julgar pelas ocorrências dos gráficos 3 e 4 era de se esperar que esta fosse a dinâmica. Isto porque, os clientes ativos em um ano, na maioria dos casos, permanecem ativo no ano seguinte e, como houve evolução sucessiva de atendimento a clientes novos, era de se esperar que, no geral, houvesse aumento dos clientes ativos. Já em 2017 se vê um decréscimo pelo motivo contrário, pois, como se viu, pós 2013 houve redução de atendimento a clientes novos.

Em termos comparativos, entre 2003 e 2006 o número de clientes ativos cresceu 70,2%; entre 2006 e 2010 o crescimento foi de 213%; entre 2010 e 2013 de 125%; e entre 2013 e 2017 de 20%, em função da já comentada redução de novos atendimentos pós 2013. No período como um todo, a média de crescimento foi de 21,7% ao ano.

Estes clientes ativos são os que de fato estão vinculados ao programa e, portanto, compõe o público em atendimento efetivo pelo BNB no âmbito do CREDIAMIGO. Nessas condições, constituem os micro e pequenos empreendedores urbanos formais e informais que estão sofrendo ou sofreram limitações financeiras em seus empreendimentos. Mas, antes mesmo de empreendedores em situação adversa, estes são indivíduos, e, assim sendo, como esses micro e pequenos empreendedores público do programa se caracterizam?

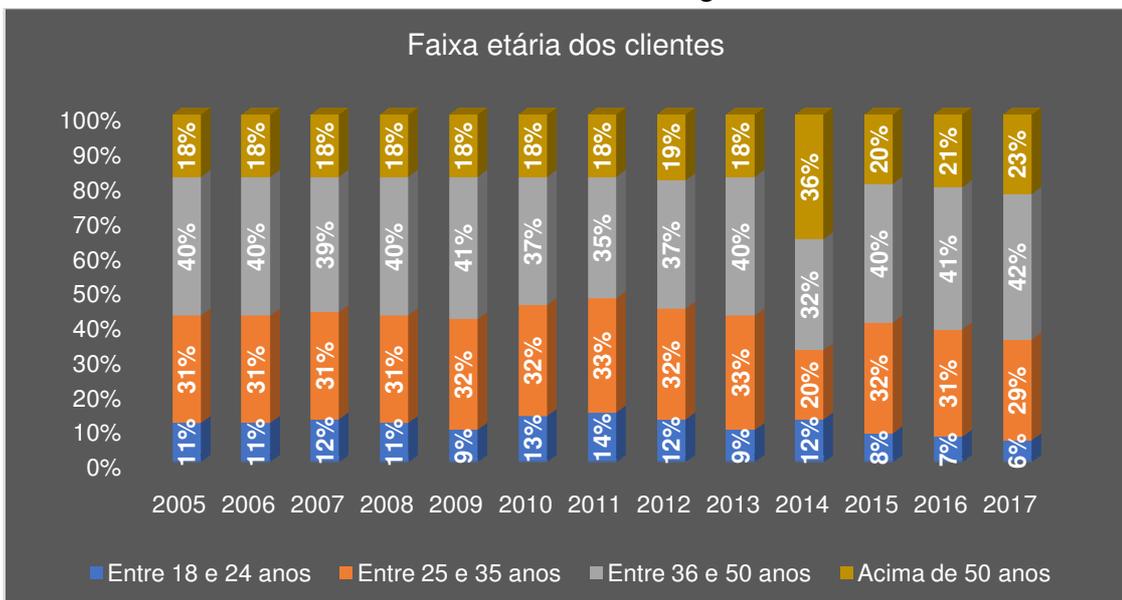
Qual seu perfil? A resposta a este questionamento está disposta nos gráficos 6 e 7, os quais apresentam o perfil do cliente ativo do CREDIAMIGO segundo o gênero e segundo a faixa etária, respectivamente.

Gráfico 6- Clientes ativos do CREDIAMIGO, segundo gênero (%)



Fonte: Elaboração do autor; dados BNB, relatórios anuais.

Gráfico 7- Clientes ativos do CREDIAMIGO, segundo faixa etária



Fonte: Elaboração do autor; dados BNB, relatórios anuais.

Como é possível observar no gráfico 6, o público atendido pelo CREDIAMIGO é composto majoritariamente por clientes do gênero feminino. Isto é, o CREDIAMIGO tem as mulheres como seus clientes predominantes. Estas representam, em média, 64% dos clientes de microfinanças urbana atendidos pelo

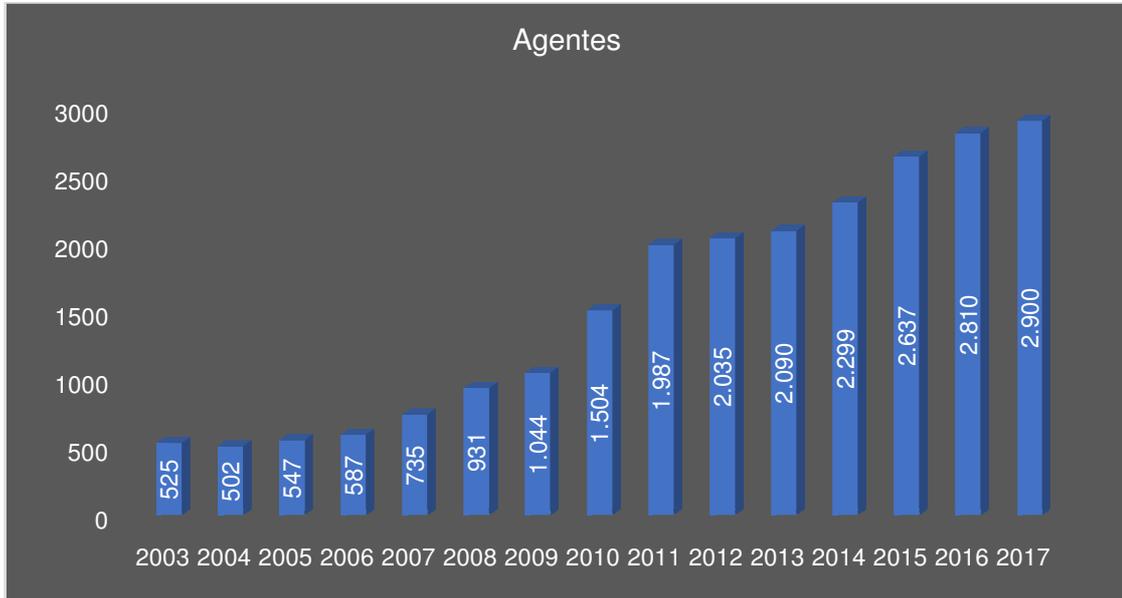
BNB ao longo do período. Tal fato mostra a capacidade empreendedora das mulheres. Os demais 36% correspondem, em média, aos clientes do gênero masculino.

Já o gráfico 7 retrata que o público atendido pelo programa é composto predominantemente por clientes entre 25 e 50 anos. Considerando um intervalo menos extenso, pode-se observar que os empreendedores com idade entre 36 e 50 anos são, na média, o maior percentual de clientes atendidos pelo CREDIAMIGO.

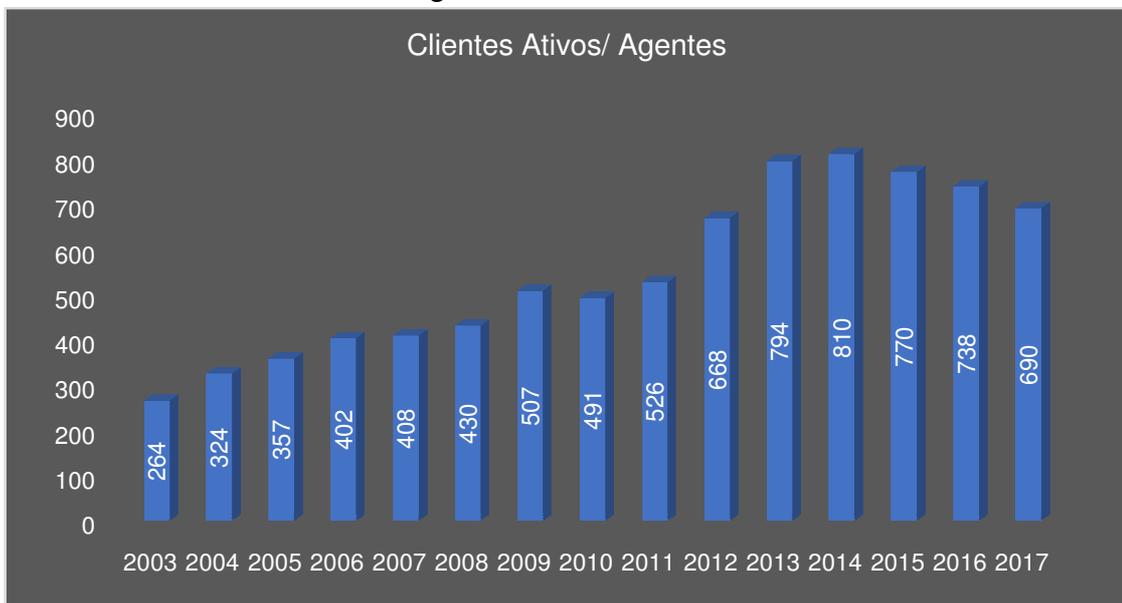
De forma discriminada, tem-se que, na média, os clientes entre 18 e 24 anos correspondem a apenas 10% dos clientes do programa. Já aqueles com idade entre 25 e 35 anos alcançam um percentual mais significativo, representando, em média, 31% dos clientes do programa. Aqueles entre 36 e 50 anos, como salientado são, na média, a maior representando 39% dos clientes. Por fim, aqueles com idade superior a 50 anos representam, em média 20% dos clientes do CREDIAMIGO.

Um aspecto interessante sobre a faixa etária dos clientes do programa: nos últimos anos do período houve, ao menos de forma aparente, envelhecimento do público atendido pelo programa. Isto pode ser observado pelo aumento participativo dos clientes situados tanto na faixa etária de 36 a 50 anos quanto os com idade superior a 50 anos; ou ainda pela redução participativa daqueles com idade inferior a 36 anos, com destaque para a perda de participação daqueles com idade até 24 anos.

Este processo de envelhecimento pode ser resultado da (re) tomada de crédito pelos clientes ao longo do tempo ou por um aumento das exigências e garantias em relação aos grupos de mutuários, as quais, em geral os indivíduos com maior idade possuem maior facilidade para oferecer. Todavia, seja qual for a idade predominante do mutuário, um fator é necessário para que estes se tornem e permaneçam sendo clientes do programa: o agente de microcrédito que os atende/assessora. Nessas condições, os gráficos 7 e 8 apresentam as informações relativas a estes. O gráfico 7 fornece a evolução do número de agentes de microcrédito vinculados ao CREDIAMIGO e o gráfico 8 a relação entre o número de clientes ativos e a quantidade de agentes de microcréditos.

Gráfico 8- Agentes de Microcrédito do CREDIAMIGO

Fonte: Elaboração do autor; dados BNB, relatórios anuais.

Gráfico 9- Clientes Ativos/ Agentes de microcrédito - CREDIAMIGO

Fonte: Elaboração do autor; dados BNB, relatórios anuais.

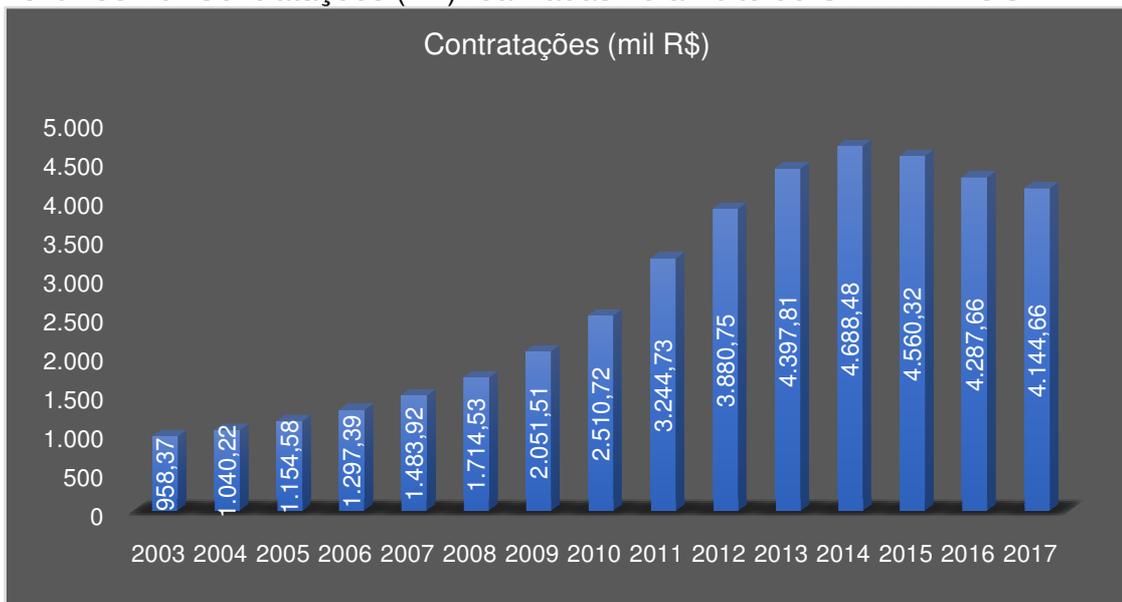
Pelo gráfico 8 é possível perceber que entre 2004 e 2017 houve aumento sistemático do número de agentes de microcrédito no âmbito do CREDIAMIGO. Este aumento se mostrava necessário também pela necessidade de expandir o programa, caracterizada tanto pelo aumento do número de unidades de atendimento quanto pelo aumento do público potencial.

Em termos comparativos, entre 2003 e 2006 o número de agentes de microfinanças cresceu 11,8%; entre 2006 e 2010 o crescimento foi de 156,2%; entre 2010 e 2013 de 39%; e entre 2013 e 2017 de 38,8%. No período como um todo, a média de crescimento foi de 13,7% ao ano.

Já no que se refere à relação clientes / agentes, vê-se, pelo gráfico 9, que houve aumento quase sistemático da relação, à exceção dos anos de 2010 e pós 2014. Isto significa que o número de clientes ativos cresceu a taxas superiores às observadas pelo número de agentes de microfinanças. Como se viu, o número médio de atendimentos diários apresentou crescimento, indicando aumento de produtividade. No entanto, esta relação (clientes / agentes) não pode crescer de forma ilimitada, à medida que resultaria em um excesso de clientes para cada agente.

Estes agentes são responsáveis por garantir que os clientes consigam efetivar a contratações de seus empréstimos. Assim, considerando que o número de clientes ativos se mostrou crescente e que houve aumento também significativo do número de unidades de atendimentos e agentes, a despeito da redução no quadro observada nos últimos três anos em relação a estes, é de se esperar que o número de contratações também tenha apresentado variação positiva significativa. Nesse sentido, o gráfico 10 apresenta o número de contratações realizadas ao longo do período.

Gráfico 10- Contratações (mil) realizadas no âmbito do CREDIAMIGO



Fonte: Elaboração do autor; dados BNB, relatórios anuais. Valores a preços de 2017.

Vê-se pelo gráfico 10 que somente os dois últimos anos do período apresentam crescimento negativo. Nos demais anos observados, entre 2003 e 2015, houve aumento sistemático do número de contratações realizadas junto ao BNB no âmbito do programa. Isso significa que de forma sistemática houve aumento do número de contratos de tomada (ou concessão) de empréstimos no CREDIAMIGO.

Considerando os subperíodos, tem-se que entre 2003 e 2006 o número de contratações de empréstimos realizadas no âmbito do programa cresceu 35,4%; entre 2006 e 2010 o crescimento foi de 93,5%; entre 2010 e 2013 foi de 75,2%; já entre 2013 e 2017 houve crescimento negativo de 5,8%. De uma forma geral, no período como um todo, a média de crescimento foi de 11,5% ao ano.

O aumento sistemático na quantidade de contratos de tomada de empréstimos realizados junto à instituição no âmbito do programa corresponde, em termos monetários, a uma expansão na quantidade de crédito concedido, como é possível observar no gráfico 11.

Gráfico 11 - Valores desembolsados no âmbito do CREDIAMIGO (milhões)



Fonte: Elaboração do autor; dados BNB, relatórios anuais. Valores a preços de 2017.

A evolução dos valores desembolsados mostra uma expansão expressiva de recursos concedidos pelo programa ao longo dos anos. Vale dizer que a partir de 2007 a expansão dos recursos se dá de forma mais expressiva. Isto ocorre em função de uma mudança na estrutura de política econômica adotada no país.

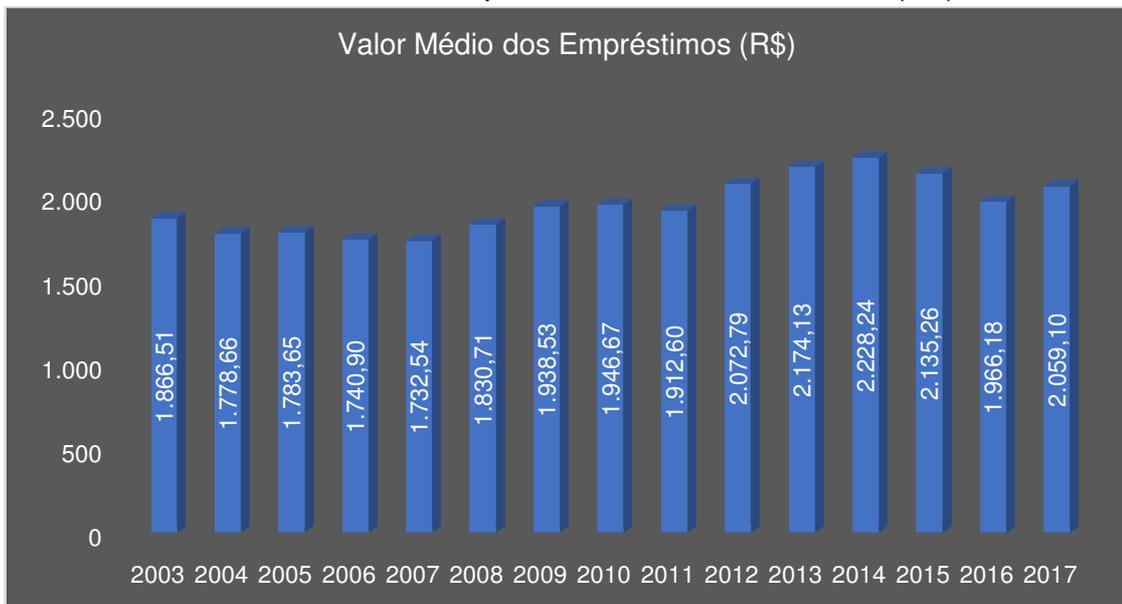
O início dos anos 2000 marca uma fase de transição política, de um Governo considerado de direita (Fernando Henrique Cardoso, FHC) para um considerado

populista e de esquerda (Luís Inácio Lula da Silva, Lula). Este movimento se traduziu, inicialmente, em desconfiança quanto aos rumos da política econômica do país. No entanto, quando o novo Governo assumiu adotou uma postura ainda mais rígida, objetivando estabilidade cambial e inflacionária aliada ao Acúmulo de superávits primários.

A política econômica mantida e intensificada pelo novo Governo garantiram estabilidade à economia brasileira. Isto, aliado ao ambiente externo favorável de alta liquidez em paralelo ao *boom* das *commodities* fez com que a economia brasileira traçasse uma trajetória de taxas de crescimento expressivas, o que contribuía para manutenção do tripé macroeconômico fundamentado em metas de inflação, estabilidade cambial e superávits primários. No entanto, a partir de meados de 2007 a postura do Governo começa a mudar, se caracterizando pela enxurrada de crédito na economia. Fato que se mantém e se intensifica com a deflagração da crise financeira norte-americana em 2008.

A enxurrada de crédito experimentada pela economia se traduz também em um volume maior de recursos liberados pelo Governo para serem utilizados em ações de promoção de desenvolvimento econômico, como o CREDIAMIGO, como é possível ver no gráfico 11, através do qual é possível perceber, em termos relativos, que entre 2003 e 2006 o volume de recursos ofertado pelo BNB no âmbito do programa cresceu 48,1%; entre 2006 e 2010 o crescimento foi de 164,4%, quase triplicando os montantes concedidos; entre 2010 e 2013 de 133,5%; e entre 2013 e 2017 de 13,7% - crescimento menos expressivo em função do ambiente econômico desfavorável e do corte de recursos feito pelo Governo para alguns setores. No período como um todo, a média de crescimento foi de 18,8% ao ano.

O volume expressivo dos montantes concedidos, vale ressaltar, não se deve a grandes empréstimos realizados, mas sim ao grande número de pequenos empréstimos realizados. Isto pode ser melhor evidenciado em termos médios, como disposto através do gráfico 12.

Gráfico 12- Valor Médio dos Empréstimos do CREDIAMIGO (R\$)

Fonte: Elaboração do autor; dados BNB, relatórios anuais. Valores a preços de 2017.

Em termos médios se vê que somente em 2016 houve uma leve redução, na média, dos valores concedidos. Em termos relativos isto é demonstrado quando se vê que entre 2003 e 2006 o volume médio de recursos ofertados pelo BNB no âmbito do programa decresceu 6,7%; entre 2006 e 2010 o crescimento foi de 11,8%; entre 2010 e 2013 de 11,7%; e entre 2013 e 2017 um novo decréscimo, de 5,3%. No período como um todo, a média de crescimento anual foi de 0,8%.

A variação em menor proporção em termos médios não deve ser considerada um fato estranho, dado os limites estabelecidos para as formas de empréstimos. Isto é, pelas condições de disponibilização de crédito, como se viu, os valores disponibilizados variam de um mínimo de R\$ 100,00 ao máximo de R\$ 15.000,00. Assim, o intervalo de variação média é menor e, nessas condições, um aumento no valor médio dos empréstimos concedidos significa que o perfil das operações tem apresentado mudanças, no sentido de que tem saído de montantes mais próximos do mínimo para montantes mais próximos do máximo.

A despeito da alteração no perfil em relação aos valores médios concedidos, o mesmo não ocorre em relação ao gênero do mutuário, como observado no gráfico 6, nem tampouco em relação ao principal setor tomador de financiamentos junto ao programa, com se constata no gráfico 13.

Gráfico 13- Setores tomadores de crédito junto ao CREDIAMIGO

Fonte: Elaboração do autor; dados BNB, relatórios anuais.

Como se vê, a posição dos setores de atividade tomadores de recursos junto ao CREDIAMIGO não se alterou no período como um todo. De forma geral, a indústria constitui o setor de menor expressão no público efetivo do programa, correspondendo, em média, a apenas 2% da destinação setorial dos recursos fornecidos pelo BNB através do programa.

O setor de serviços, a partir de 2010, passou a representar uma parcela ligeiramente mais significativa em relação aos setores tomadores de recursos junto ao CREDIAMIGO. No entanto, a despeito deste ganho participativo, não conseguiu alcançar a marca de 10% em relação à tomada de recursos no programa, sendo responsável, na média, por tomar 7% destes ao longo do período.

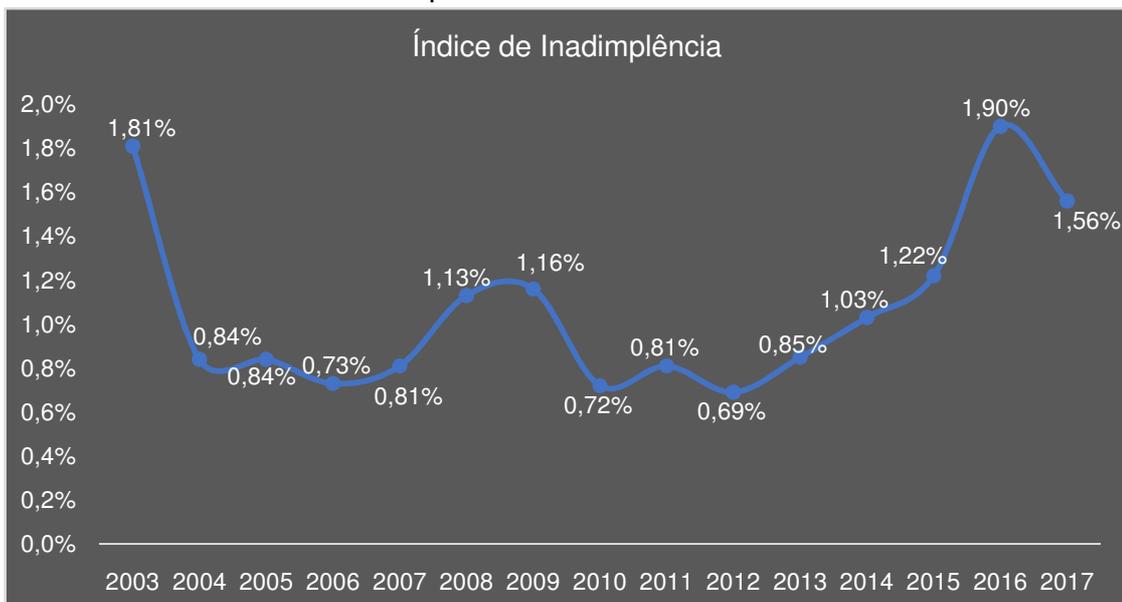
O setor de destaque e de predominância absoluta é, sem nenhuma ameaça, o setor de comércio. Dos recursos disponibilizados e concedidos pelo CREDIAMIGO, em média, 91% tem como destino o atendimento das necessidades dos micro e pequenos empreendedores urbanos formais e informais do setor de comércio. Isto se deve, em grande parte, segundo dados dos relatórios, ao uso do recurso tomado, o qual se destina, em sua maioria a ser utilizado como capital de giro para compra de mercadorias e reposição de estoque. Enquanto que nos outros setores são utilizados mais como forma de investimentos fixos, como compra e aquisição de máquinas e equipamentos, as quais não precisam ser repostas em um

pequeno intervalo de tempo – diferentemente dos produtos que são ofertados no comércio.

Outra informação relevante destacada nos relatórios diz respeito à faixa de renda familiar principal atendida pelo programa⁴. Segundo dados dos relatórios, mais da metade dos clientes efetivos do programam estão inseridos em uma faixa de renda familiar mensal inferior a R\$ 1.000,00. Se considerado apenas o subperíodo de 2010 a 2017, em média, 55% dos clientes do CREDIAMIGO possuem renda familiar mensal inferior a R\$ 1.000,00⁵.

O nível de renda principal atendido pelo CREDIAMIGO indica a efetividade das ações do programa em atender as famílias de micro e pequenos empreendedores da zona urbana de mais baixa renda. O baixo nível de renda do mutuário poderia se traduzir em alto índice de inadimplência. No entanto, o gráfico 14 indica que isto não ocorre de fato.

Gráfico 14- Índice de inadimplência⁶ do mutuário do CREDIAMIGO



Fonte: Elaboração do autor; dados BNB, relatórios anuais.

⁴ Estas duas informações (uso do recurso e faixa de renda familiar) não possuem séries padronizadas – as categorias de uso variam de relatório para relatório, quando são inseridas, e as faixas de renda possuem intervalos variados, dependendo do relatório de cada ano – o que impossibilita a consolidação de uma série temporal para apresentação neste trabalho.

⁵ Em 2010, 61% situava-se abaixo de R\$ 1.000,00 em renda familiar mensal; em 2011 o percentual foi de 64%; em 2012 eram 60%; em 2013 representavam 51%; em 2014 foi de 55%; em 2015 eram 50%; em 2016 caiu para 49%; e em 2017 ficou em 51%.

⁶ Valores em atraso de 1 a 90 dias em relação à Carteira Ativa do mês na posição de 31 de dezembro de cada ano.

Pelo gráfico 14 é possível observar que o índice de inadimplência entre os clientes o CREDIAMIGO é baixo, a despeito do nível de renda principal atendido. Isto se dá muito em função das condições de concessão do crédito, no sentido de que o disponibiliza na forma de aval solidário ou coobrigação. Assim, na contratação de um recurso, mais de uma pessoa está vinculado a ele, o que fornece uma garantia maior ao banco e, ao mesmo tempo, uma responsabilidade moral maior ao tomador, para que este não quebre a confiança nele depositada por aqueles que se disponibilizaram no aval.

De forma geral, pelo exposto, percebe-se que o Programa CREDIAMIGO tem se mostrado uma importante ferramenta de auxílio aos micro e pequenos empreendedores urbanos nas áreas de atuação do programa. Um importante aspecto é que o programa mostra cumprir seu papel em atender as famílias empreendedoras com menor poder aquisitivo, de baixo nível de renda familiar, possibilitando a estes a manutenção de seus empreendimentos em funcionamento e garantindo-lhes um meio de auferir renda.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho teve como objetivo traçar um perfil avaliativo das operações de microcrédito realizadas pelo Banco do Nordeste no âmbito do Programa CREDIAMIGO. Para tanto, foram tomados os dados do programa junto ao BNB entre os anos de 2003 e 2017, a partir dos relatórios anuais de resultado para o programa disponibilizados pelo próprio banco. Antes, porém, empreendeu-se uma revisão teórico-conceitual do crédito, microcrédito, bem como da estrutura do Sistema Financeiro Nacional.

Foi possível observar que a tomada e a concessão de crédito pressupõem, mais do que uma relação contratual, uma relação de confiança entre prestador e tomador. Isto se mostra necessário. Além disso, ainda na parte inicial, viu-se as características principais das operações de microcrédito.

No que se refere ao perfil avaliativo das operações de microcrédito no âmbito do CREDIAMIGO, ao longo do trabalho foi possível observar que as mulheres representam, majoritariamente, o público atendido pelo programa. Estas correspondem, em média, a 64% do público atendido pelo programa. Além disso, ainda no que diz respeito ao perfil dos clientes, estes, em sua maioria, estão entre 25 e 50 anos, com destaque para aqueles situados entre 36 e 50 anos, os quais correspondem, em média, a 39% dos clientes.

Quanto à evolução dos clientes e das condições de atendimento, foi possível observar que tanto o número de clientes quanto o número de agentes de microfinanças e as unidades de atendimento cresceram de forma significativa, cabendo ressaltar, no entanto, que na relação clientes ativos / agentes a taxa de crescimento dos primeiros tem sido bem superior à dos últimos, resultando em um número cada vez maior de clientes sendo direcionados para um mesmo agente.

Dois aspectos interligados ao número de clientes também apresentaram crescimento expressivo ao longo do período aqui observado: número de contratações e valores concedidos. Ambos observaram taxas de crescimento expressivas. Em termos médios, o número de contratações de recursos anual foi, em média, em termos reais, de 2.761,04; enquanto o volume médio real anual de recursos concedidos foi de R\$ 4.299,61 milhões, média puxada, em grande parte, pelos montantes concedidos pós 2011.

No que se refere às atividades atendidas pelo programa, pelo exposto foi possível perceber que, apesar do não direcionamento a uma única atividade, o crédito concedido no âmbito do CREDIAMIGO atende, majoritariamente, as atividades ligadas ao comércio. O setor de comércio é destaque e predomina em relação aos demais (indústria e serviços). O setor é responsável por, em média, 91% das destinações dos recursos concedidos pelo programa.

Por fim, vale destacar que o programa parece estar cumprindo seu papel e beneficiando aqueles que mais necessitam de crédito. Isto é, micro e pequenos empreendedores urbanos com renda familiar mensal baixa, pois, segundo os relatórios de desempenho do programa, considerando os últimos oito anos do período avaliado, 55% dos beneficiados possuíam renda familiar mensal inferior a R\$ 1.000,00. Apesar deste nível de renda baixo do mutuário isto não se traduz em alto índice de inadimplência pois as condições de concessão de crédito (aval solidário e coobrigação) condicionam ao programa um nível maior de segurança para manter sua solvência.

De forma geral, como aludido, o programa parece estar beneficiando o público com menor capacidade financeira e, a julgar pela expansão dos indicadores de alcance (número de clientes, de contratações, crédito concedido), de produtividade (média de atendimentos dia, financiamento médio) e de solvência (inadimplência), o programa tem um espaço promissor para continuar se expandindo e auxiliando o BNB em um dos seus objetivos, a saber, reduzir a desigualdade produtiva e de renda entre o Nordeste e as demais regiões. Por fim, vale dizer, no entanto, que é possível que o programa careça de ajustes, como, por exemplo, de execução (uma menor proporção cliente/agente) e uma melhor distribuição setorial dos recursos concedidos, a fim de proporcionar um melhor desenvolvimento dos setores de forma conjunta.

REFERÊNCIAS

ABREU, Edgar. **Apostila conhecimentos bancários**. 2014. Disponível em: <https://acasadoconcurseiro.com.br/apostilas-gratis>.

ALENCAR, Laylson Dias de. **Empreendedorismo**: perfil do micro e pequeno empreendedor ludovicense atendidos pelo Sebrae. São Luis, 2014.

ARBEX Tarcisio. **Estudo da elaboração, análise, concessão de crédito e a segmentação dos riscos** – em estabelecimento bancário. Taubaté – SP, 1999.

ASSAF NETO, Alexandre. **Mercado financeiro**. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

_____. **Mercado Financeiro**. São Paulo: Atlas, 1999.

BARONE, Francisco Marcelo; LIMA, Paulo Fernando; DANTAS, Valdi; REZENDE, Valéria. **Introdução ao microcrédito**. Conselho da Comunidade Solidária. Brasília, 2002, 65p.

BERNI, Mauro Tadeu. **Operação e concessão de crédito**. 1.ed. São Paulo: Atlas, 1999.

BNB – Banco do Nordeste. **Programa de microfinanças do Banco do Nordeste**: relatório 2005. (*site*). Série Resultados. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/crediamigo/resultados>.

_____. **Programa de microfinanças do Banco do Nordeste**: relatório 2006. (*site*). Série Resultados. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/crediamigo/resultados>.

_____. **Programa de microfinanças do Banco do Nordeste**: relatório 2007. (*site*). Série Resultados. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/crediamigo/resultados>.

_____. **Programa de microfinanças do Banco do Nordeste**: relatório 2008. (*site*). Série Resultados. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/crediamigo/resultados>.

_____. **Programa de microfinanças do Banco do Nordeste**: relatório 2009. (*site*). Série Resultados. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/crediamigo/resultados>.

_____. **Programa de microfinanças do Banco do Nordeste**: relatório 2010. (*site*). Série Resultados. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/crediamigo/resultados>.

_____. **Programa de microfinanças do Banco do Nordeste**: relatório 2011. (*site*). Série Resultados. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/crediamigo/resultados>.

_____. **Programa de microfinanças do Banco do Nordeste**: relatório 2012. (*site*). Série Resultados. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/crediamigo/resultados>.

_____. **Programa de microfinanças do Banco do Nordeste**: relatório 2013. (*site*). Série Resultados. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/crediamigo/resultados>.

_____. **Programa de microfinanças do Banco do Nordeste**: relatório 2014. (*site*). Série Resultados. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/crediamigo/resultados>.

_____. **Programa de microfinanças do Banco do Nordeste**: relatório 2015. (*site*). Série Resultados. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/crediamigo/resultados>.

_____. **Programa de microfinanças do Banco do Nordeste**: relatório 2016. (*site*). Série Resultados. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/crediamigo/resultados>.

_____. **Programa de microfinanças do Banco do Nordeste**: relatório 2017. (*site*). Série Resultados. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/crediamigo/resultados>.

_____. **Crediamigo**: manual básico de operações de crédito. Fortaleza, Banco do Nordeste do Brasil, 2010.

CASTRO FILHO, Nelson Moreira de. **Microcrédito**: captando recursos para o seu negócio. Artes Gráficas Edil Ltda, Rio de Janeiro, 2004.

CAPOBIANGO, Ronan Pereira; SILVEIRA, Suely de Fátima Ramos; LIMA, Afonso A. Teixeira de F de C. **O Processo Político do Programa CrediAmigo segundo seus Gestores**. revista interdisciplinar de gestão social v.4 n.2 maio / ago. 2015.

Chaves, Sidney Soares; Jacques, Elidecir Rodrigues. **Origem e dinâmica do Programa de microcrédito Crediamigo do Banco do Nordeste**. IX Encontro de Economia Baiana – SET. 2013

DUTRA, Leonardo de Resende. **Análise da concessão do microcrédito e sua relação com a inadimplência**: um estudo no Banestes e Bandes. Vitória, 2010. http://www.fucape.br/_public/producao_cientifica/8/Dissertacao%20Leonardo%20Resende%20Dutra.pdf

FORTUNA, Eduardo. **Mercado Financeiro**: Produtos e Serviços. 16. ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2005.

FELTRIN, L E et al. **Inclusão financeira no Brasil central** In: Projeto Inclusão Financeira. FELTRIN. Banco Central do Brasil, 2009

GOMES, Marília Sibila Abreu. **O crédito malparado e o sobre endividamento das famílias na região autónoma da madeira**. Lisboa, 2011. Disponível em: <http://repositorio.ipl.pt/bitstream/10400.21/3482/1/Disserta%C3%A7%C3%A3o%20Cr%C3%A9dito%20malparado%20e%20sobreendividamento%20na%20RAM.pdf>

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira** - Essencial. 2 ed. Porto, 1997.

GUSSI, Alcides Fernando; SILVA, Rita Josina Feitosa da. **Microcrédito e desenvolvimento**: avaliação dos impactos do Programa Crediamigo em população de baixa renda de Fortaleza. CAOS – Revista Eletrônica de Ciências Sociais; n 16 – março de 2011. pág. 249 – 271.

LEANDRO, C. D. **Os Bancos comunitários e o empoderamento dos clientes?: avaliação da experiência do Crediamigo do Banco do Nordeste**. 2009. Dissertação (Mestrado em Avaliação de Políticas Públicas) - Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2009.

LIMA, Brenno Y. Barbosa. **Caracterização das operações de microcrédito no âmbito do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado**: de 2009 a 2014. Monografia. São Luís, 2014.

MAIA, Andréa do Socorro Rosa Silva. **Inadimplência e recuperação de créditos**. Londrina, 2007. Disponível em: <http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/13938/000649712.pdf?se>

MARIAM, Koné Ainda. **Riscos de crédito e garantias no setor de microfinanças**. TCC. Brasília, 2009.

MARTINS, Paulo Haus et al. **Manual de Regulamentação das Microfinanças: Programa de Desenvolvimento Institucional**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

MTE – Ministério do Trabalho e Emprego. **Histórico, legislação, instituições e empréstimos Programa Nacional do Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO)**. Brasília, 2010.

NERI, Marcelo Côrtes. **Pagando a Promessa do Microcrédito: Institucionalidade e Impactos Quantitativos e Qualitativos do CrediAmigo e do Comunidade**. Rio de Janeiro: FGV/IBRE, CPS, 2009.

PINTO, Wildson Justiniano; MARTINS, Jeferson Bruno Ferreira. **Análise do processo de concessão de crédito em distribuidores de defensivos agrícolas**. XLIV CONGRESSO DA SOBER “Questões Agrárias, Educação no Campo e Desenvolvimento”. Fortaleza, 23 a 27 de Julho de 2006. Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural.

RAYMUNDO, Pedro José. **Fatores considerados pelas instituições financeiras para a determinação do risco do cliente e do limite de crédito para capital de giro das micro e pequenas empresas**. Florianópolis, 2002.

RIBEIRO, Daniel de Araújo. **Microcrédito como meio de desenvolvimento social**. Nova Lima, 2009. Disponível em: <http://www.mcampos.br/u/201503/danieldearaujoribeiromicrocreditocomomeiodesenvolvimentosocial.pdf>

ROCHA, Eloneida Costa. **Análise de crédito e avaliação de riscos em instituições bancárias**. Mindelo, 2011.

SANDRONI, Paulo. **Novíssimo dicionário da economia**. São Paulo: Ed. Best Seller, 1999.

SANTI FILHO, Armando de. **Avaliação de Riscos de Crédito: Para Gerentes de Operações**. 1. ed São Paulo: Atlas, 1997

SANTOS, Joel J. **Análise de custos: Remodelado com ênfase para custo marginal, relatórios e estudos de casos**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Análise de crédito: concessão e gerência de empréstimos**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

SCHWARTZ, Luis Gustavo. **Inadimplência de micro e pequenas empresas: um caso real no ambiente de agencia**. Porto Alegre, 2011. Disponível em: <http://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/77624>.

SILVA, Flávio Guindani de Araújo e. **Risco de crédito bancário e informação assimétrica: teoria e evidencia**. Porto Alegre, 2004. Disponível em: www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/4648/000458475.pdf?sequence=1

SILVA, Alvaro Mollica Lima e. **Crédito Direcionado e Política Monetária: Uma Aplicação do Modelo de Vetores Auto-Regressivos**. Monografia, Rio de Janeiro, 2015.

SILVA, J.A. **Análise do estabelecimento do limite de crédito**. Administração do Departamento de Economia, Contabilidade, Administração e Secretariado da Universidade de São Paulo. São Paulo, 2002.

SILVA, José Pereira da. **Gestão e análise de risco de crédito**. São Paulo:- Editora Atlas: 2004.

SILVA, Rita Josina Feitosa da. **Avaliação dos impactos do programa crediamigo em população de baixa renda de fortaleza**. Dissertação. FORTALEZA, 2010

SOUZA, M. C. G. F. de. **O desenho do Programa Crediamigo do Banco do Nordeste**: inclusão social e mercado. Fortaleza: BNB, 2010.

SOUZA, Suenize Maria Soares de. **A Qualidade de Vida no Trabalho dos beneficiários do Microcrédito**: o caso do CrediAmigo do Banco do Nordeste do Brasil S.A.. Dissertação. Recife, 2013.

SOARES, André Müller . **Evolução do crédito e do spread no Brasil: 2008 A 2013**. Florianópolis, 2013. <http://cnm.ufsc.br/files/2014/01/Monografia-do-Andre-Muller-Soares.pdf>

SILVEIRA FILHO, J. A. **Microcrédito na região metropolitana do Recife**: experiencia empreendedora do Ceape. Dissertação. Recife, 2005.

SPOSTO, Alessandra de Souza; ANTÃO, Rosimeire Aparecida de Souza; FARIAS, Tânia Maria; Campanholo, Tarcisio; FONTES, Gustavo Gastardelli de Oliveira. **A utilização do microcrédito no desenvolvimento sustentável**. 2010. Disponível em: <http://catolicaonline.com.br/revistadacatolica2/artigosn4v2/03-administracao.pdf>.

YUNUS, M. **O banqueiro dos pobres**. São Paulo: Ática, 2002.