



## Geração de Renda para Pequenos Empreendimentos: Um estudo sobre a concessão do Crediamigo

*Juliana de Sá Nunes Burgo Xavier<sup>1</sup>; Domingos Sávio Dias Souza Guimarães<sup>2</sup>;  
Benedyto Sávio de Lima e Silva<sup>3</sup>; Maria do Socorro Macedo Coelho Lima<sup>4</sup>*

**Resumo:** Os programas de microcrédito são desenvolvidos visando ações que criem oportunidades para que os microempreendedores tenham acesso fácil ao crédito e desenvolvam suas atividades relacionadas produção e à produtividade, fortalecendo principalmente o setor informal. O Banco do Nordeste é o banco público que possui maior atuação nessa área, e tem se mostrado eficaz nas suas contribuições, destacando-se como um facilitador de acesso ao crédito, em especial, o Crediamigo, programa de Microcrédito Produtivo Orientado do Banco do Nordeste. O presente artigo tem por objetivo conhecer a evolução do microcrédito e sua importância na influência dos negócios dos clientes e verificar a atuação e ingresso do público de baixa renda ao crédito. Foi realizada uma pesquisa bibliográfica e documental, em fontes secundárias, com abordagem qualitativa e descritiva, obtidos nos relatórios do Banco do Nordeste, quantificando as ações dentro do intervalo de 2010 a 2014. Os resultados evidenciam que a concessão do crédito contribui para o incremento do processo produtivo e o crescimento do lucro para os pequenos negócios. É um importante instrumento na geração de renda, e na melhoria de vida dos que o utilizam com responsabilidade. Representa uma das mais promissoras estratégias de combate à pobreza e de inclusão social na atualidade.

**Palavras-Chave:** Microcrédito, Crediamigo, Banco do Nordeste.

## Income Generation for Small Businesses: A study on the granting of Crediamigo

**Abstract:** Microcredit programs are developed to actions that create opportunities for microentrepreneurs have easy access to credit and develop their activities related to production and productivity, especially strengthening the informal sector. The Bank is a public bank that has higher performance in this area, and has been proven effective in their contributions, especially as a facilitator of access to credit, especially Crediamigo, Productive Microcredit program oriented Banco do Nordeste. This article aims to understand the evolution of microfinance and its importance in influencing business customers and verify the performance and entry of the public low-income credit. a bibliographical and documentary research was carried out on secondary sources, qualitative and descriptive approach, obtained in the Northeast Bank report, quantifying the actions within the range of 2010 to 2014. The results show that granting credit contributes to the increase of production process and profit growth for small businesses. It is an important tool in generating income and improving lives of those who use it responsibly. It is one of the most promising strategies to combat poverty and social inclusion today.

**Keywords:** Microcredit, Crediamigo, Banco do Nordeste.

<sup>1</sup>Pós-Graduanda em Gestão Pública pela Universidade Federal do Vale do São Francisco;

<sup>2</sup>Pós-Graduanda em Gestão Pública pela Universidade Federal do Vale do São Francisco;

<sup>3</sup>Mestre em Ciências pela Universidade Federal de São Paulo; Diretor-Presidente da Unifacs Vale do São Francisco;

<sup>4</sup>Doutoranda em Desenvolvimento Regional e Urbano; Universidade Salvador - UNIFACS. Professora Adjunta da FACAPE – Faculdade de Ciências Aplicadas e Sociais de Petrolina. Contato autor correspondente: socorrofacape@hotmail.com.



## Introdução

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

O microcrédito começou a ser conhecido a partir da década de 1970 em Bangladesh. No Brasil teve investida na mesma década, com o Programa União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (UNO) nas cidades de Recife e Salvador, mas somente no final da década de 1990 vinte anos depois ganhou um formato mais profissional.

As microfinanças atuam como um relevante mecanismo na economia e nas transformações sociais e incorporação financeira principalmente por meio do microcrédito e, mais recentemente, do microsseguro. São prestações de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a classe mais baixa, tipicamente excluída do sistema financeiro, com a utilização de produtos, processos e gestão diferenciados.

Na formação do Programa Crediamigo, o Banco do Nordeste utilizou como asserção o fato de o microcrédito ser uma transação com grande conquista social e um mecanismo de fortalecimento da cidadania. Hoje, é reconhecido como um importante instrumento de política pública que motiva a colocação de microempreendedores no sistema produtivo e financeiro, liberando a autoestima e a motivação de homens e mulheres, por meio do acesso ao crédito e da capacitação (BNB, 2011).

“O Banco do Nordeste foi o banco que deu início a criação do programa de microcrédito no Brasil, no final da década de 90. Esse fato determinou uma nova etapa para o microcrédito no Brasil: a entrada de bancos e instituições reguladas no cenário. O Banco do Nordeste foi pioneiro nesse setor: somente em quatro anos de operação, calculava mais de 85 mil clientes ativos e mais de 70 agências pelo país” (Piza, 2005).

A presente pesquisa apresenta o seguinte questionamento: o Crediamigo vem incrementando o processo produtivo do pequeno produtor/empreendedor do Nordeste e contribuindo para o seu crescimento econômico e social?

Esse estudo tem como finalidade conhecer a evolução do microcrédito e sua importância no incremento de renda e dos negócios dos pequenos empreendedores, usuários, do Banco do Nordeste. Verificar a atuação e a admissão da população de baixa renda ao crédito. Entender se o processo produtivo da região tem se beneficiado com esse crédito. O motivo da escolha desse Programa de Microcrédito- Crediamigo, foi por ser este, o maior programa de microcrédito no Brasil, e que vem se mostrando de grande relevância para os pequenos empreendedores.



O trabalho tem como ponto central de estudo o programa Crediamigo do Banco do Nordeste, com apoio de suporte em relatórios divulgados pelo site da instituição referente os anos de 2010 a 2014.

A pesquisa mostra-se de grande importância, porque analisa a trajetória e evolução do programa, considerando: faixa etária, escolaridade, ramo de atividade e familiar, evolução dos clientes ativos, carteira ativa, quantidade de contratações por ano e valores desembolsados. Através desses resultados é possível identificar, com maior detalhamento, o perfil sócio/econômico dos que aderem ao programa, e assim poder alcançar novos usuários com o objetivo de incremento de renda e possibilidade de emprego.

### **A importância das Políticas Públicas e Microfinanças**

A política pública mostra-se como um aspecto de equacionar problemas econômicos e sociais de modo a prosperar o desenvolvimento do país.

Conforme Lopes; Amaral (2008, p.5) “Dito de outra forma, as Políticas Públicas são a integralidade de ações, propósitos e projetos que os governos (nacionais, estaduais ou municipais) traçam para obter o bem-estar da sociedade e o interesse público. É certo que as ações que os líderes públicos selecionam como prioridades são aquelas que eles entendem serem as solicitações e esperança da sociedade”.

Peters (1986) política pública é a reunião das ações dos governos, que fluem diretamente ou através de delegação, e que atuam na vida dos cidadãos.

As políticas públicas ecoam tanto na economia como na sociedade, pois qualquer que seja a teoria da política pública é necessário esclarecer as articulações entre economia, princípios, Estado e a sociedade.

O denominador mais universal de todas as verificações de redes de políticas públicas é que a definição de políticas públicas não é mais concedida somente à atuação do Estado enquanto ator singular e monolítico, mas resulta da relação de diálogo de muitos atores diferentes. A própria esfera estatal é compreendida como um sistema de múltiplos atores (SCHNEIDER, 2005, p. 38).

Pode-se então, definir a política pública como um meio de colocar o governo em ação, e que busca conhecimento para analisar essa execução, seja na alterável subordinado e insubordinado para quando for preciso apresentar mudanças no sentido dessas ações.

O microcrédito constitui-se em um modelo de política pública que atende a um só tempo, tanto às demandas de instrumento de desenvolvimento social quanto as políticas de empreender. Sendo assim, o microcrédito tem como objetivo fornecer créditos aos menos favorecidos e dar condições para que os mesmos possam empreender para crescer financeiramente. É certo que a crise no qual o mundo



ainda se recupera e que teve a alta desregulamentação e inadimplemento generalizada com alto grau de risco, lucratividade e garantias que, por sua vez, mostraram-se pouco eficazes.

Sendo assim, exigirá que certas ações sejam empreendidas dentro de um contexto de políticas públicas que objetivem a população desprovida de recursos. Existem diversas formas facilitadoras em que as políticas públicas (políticas sociais, de apoio técnico e estruturais) que podem contribuir na perspectiva de sucesso dos menos favorecidos em sair da condição de pobreza em que se encontravam antes de aderirem ao programa.

Microfinanças é o ingresso de acesso ao crédito e aos outros serviços financeiros com um dos direitos fundamentais do homem. É necessário compreender que uma política de inclusão financeira deva ser induzida pelo Estado como um Direito inerente à cidadania.

Bouman (1989) “trata microfinanças por pequenos empréstimos de baixo valor, com as parcelas pagas em curto espaço de tempo, indicado principalmente à população baixa renda, que possui pouquíssimos ativos para oferecer como colateral (garantia)”.

As microfinanças atualmente tem uma visibilidade no país como atribuição das políticas públicas e tem sido a chave de elucidação para o problema da desigualdade, além de aumentar a oferta de serviços financeiros. Também representam uma das mais promissoras estratégias de combate à pobreza e inclusão social. E vem incluindo crédito e outros produtos no mercado financeiro para os pequenos empreendedores formais e informais.

“Microfinança é um desenvolvimento do conceito de microcrédito, incluindo também os demais serviços financeiros que podem ser concedidos pelas instituições, envolvendo não só o crédito, como também poupanças, microinvestimentos e o chamado microsseguro” (LEDGERWOOD, 2013). “As mesmas, portanto, seriam propostas e subsídio a pessoas que não teriam ingresso ao mercado de crédito formal pela falta de garantias, pela inexpressividade do valor ou pelo alto risco”. (AMBROZIO, 2009).

## **Conceito e Origem do Microcrédito no Brasil**

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

A nacionalidade do microcrédito restaura ao final da década de 1950. Sendo que foi um dos primeiros países do mundo a experimentar o microcrédito para o setor informal urbano. Em 1973, nos municípios de Recife e Salvador, contando com a participação do empresariado e bancos locais, foi criada no país a União Nordestina de Assistência a pequenas Organizações, conhecida como Programa UNO. (BARONE, 2002, p.21).



De acordo com Almeida (2009) a criação da UNO foi para crescer uma atividade de crédito, além da capacitação para pequenos empreendedores, sobretudo no setor informal, pois esse programa tratava-se de uma associação civil, sem fins lucrativos.

O conceito de microcrédito varia de acordo de quem o define e para qual fim o crédito é aplicado. Sendo assim, o microcrédito determina em uma referência de política pública que atende às demandas de mecanismos de desenvolvimento social a um só tempo, quanto às políticas de apoio às pequenas empresas e de geração de renda e emprego. Além de ser uma fonte relevante e, um programa de fácil acesso a população de baixa renda.

Segundo Soares, Azevedo e Barreto (2011) indicam que os estudos sobre microcrédito já demonstram, sob diversos aspectos, as contribuições desses programas na redução da condição de pobreza. Sendo assim, os mesmos ressaltam que os reais efeitos desses programas de buscas a redução da pobreza apontam significativas evidências em diversas direções e que podem estar associado tanto aos diferentes métodos de avaliação, quanto, principalmente às especificidades dos programas e dos tomadores de microcrédito. Sendo assim, com o êxito dos programas de microcrédito que além de reduzir indiretamente a pobreza traz efeitos positivos para os próprios indivíduos e suas comunidades.

Segundo Rocha (1995), “é nessa conjuntura que o microcrédito ganha corpo nas políticas públicas em resposta a esse questionamento, pois boa parte desses programas de microcrédito tem como finalidade central o combate a pobreza, como é o caso do Crediamigo.”

### **Principais Características e Políticas do Microcrédito**

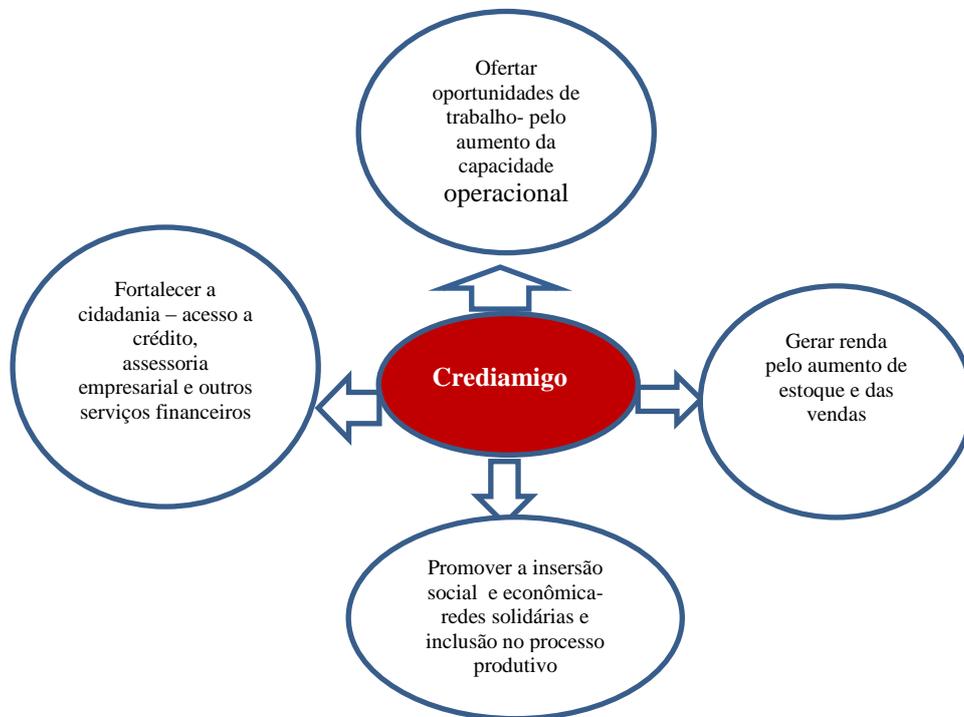
Em suma, a partir dos anos 80, o microcrédito passou a ser considerada uma oportunidade de financiamento para os menos favorecidos. Sendo assim, o microcrédito é um processo relevante das políticas de evolução com a disponibilidade de créditos para empreendedores de baixa renda capazes de transformá-lo em riquezas tanto para eles com também para o país com o crescimento econômico e social.

Uma das primordiais utilidades do microcrédito é que o mesmo não é somente uma política social, mas também uma política de desenvolvimento econômico, podendo gerar acréscimos na produtividade, estabilidade nos setores das microempresas e nos lucros. No aspecto de política social gera incentivos para que o usuário se envolva em atividades produtivas para poder pagar tanto as despesas como ele tenha também a capacidade de aumentar a sua renda.

## A Importância no Processo de Contratação e Geração de Renda do Microcrédito

O procedimento de contratação do microcrédito no Banco do Nordeste tem como características oferecer atendimento personalizado, dinheiro para capital de giro, assim como, máquinas e equipamentos, reformas das instalações do local do empreendimento e da residência, além do acompanhamento e orientação do assessor de crédito. A assistência é individualizada, com a presença de Assessores de Microcrédito no próprio local de atividade do tomador de empréstimo, além de visitas de orientação, que verificam a regularidade da atividade produtiva, a situação financeira do empreendimento e a direção para a gestão do negócio.

**Figura 1:** Programa Crediamigo como instrumento de redução das desigualdades sociais



**Fonte:** Elaboração do autor. 2016.

Associado ao crédito, o Crediamigo oferece aos empreendedores acompanhamento e um rumo para melhor utilidade do recurso, a fim de integrá-los de maneira competitiva ao mercado. Além do que, esse Programa de Microcrédito abre conta corrente para seus clientes, sem cobrar taxa de abertura e manutenção de conta, com o objetivo de facilitar o recebimento e movimentação do crédito (BNB, 2016).



O suporte aos pequenos empreendedores é um dos aspectos mais significativos e efetivas de incentivar o desenvolvimento local. A permissão de crédito para pequenos empreendimentos é um dos instrumentos fundamentais para dar encargo ao desenvolvimento de novos negócios, emergentes ou não, que possam ser realizados a partir de ideias preexistentes ou de viabilidades de negócios que surjam no mercado (MARTINELLI, 2004, p. 165).

O microcrédito colabora para o avanço socioeconômico dos empreendedores por meio de produtos e serviços de microfinanças e indicação empresarial, de forma sustentável, cabível e de fácil obtenção. Sendo assim, torna-se viável esta alternativa, pois constitui-se como uma proposta para ampliar as oportunidades dos pequenos empreendedores para a realização do seu próprio negócio.

## O CrediAMIGO

De acordo com o Banco do Nordeste (2016), o Crediamigo é o maior Programa de Microcrédito Produtivo Orientado da América do Sul. Esse programa facilita o acesso ao crédito a milhares de empreendedores pertencentes aos setores informal ou formal da economia, como: microempresas, enquadradas como Microempreendedor Individual, Empresário Individual, Autônomo ou Sociedade Empresária.

O Crediamigo é atualmente o maior programa de microcrédito de um banco público no Brasil, começou a operar em abril de 1998, e vem crescendo a taxas muito superiores a iniciativas semelhantes no resto do mundo. O Programa atua de maneira rápida e sem burocracia na concessão de créditos em grupo solidário ou individual.

É chamado como Grupo solidário a união voluntária e espontânea de pessoas interessadas em obter o crédito, assumindo a responsabilidade conjunta no pagamento das prestações. A metodologia do aval solidário consolidou o Crediamigo como o maior programa de microcrédito do país, possibilitando o acesso ao crédito a empreendedores que não tinham acesso ao sistema financeiro. (BANCO DO NORDESTE, 2016)

Em 17 de novembro de 2003, o Banco do Nordeste firmou parceria com o Instituto Nordeste Cidadania, com o objetivo de operacionalizar o programa de microcrédito Crediamigo, tendo em vista o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) do Governo Federal. Na operacionalização do Programa adota-se a metodologia de microcrédito produtivo orientado, que consiste no atendimento, por pessoas treinadas, aos empreendedores formais ou informais, com o fim de efetuar o levantamento sócio-econômico para definição das necessidades de crédito; no relacionamento direto dos assessores com os empreendedores, no próprio local de trabalho; e na prestação de serviços de orientação sobre o planejamento do negócio.



Os clientes do Crediamigo são pessoas que trabalham por conta própria, empreendedores individuais ou reunidos em grupos solidários que atuam nos setores informal ou formal da economia. O Crediamigo também facilita o acesso ao crédito às pessoas de perfil empreendedor que tenham interesse em iniciar uma atividade produtiva, através dos bancos comunitários. As iniciativas podem ser agrupadas, conforme o setor em que os clientes atuam como na indústria, comércio e serviços.

O Crediamigo oferece linhas de crédito especialmente desenvolvidas para os microempreendedores, de acordo com as suas possibilidades e necessidades. O portfólio de produtos tem opções de crédito para capital de giro, empréstimos para investimentos em capitais fixos (aquisição de móveis, utensílios, máquinas e equipamentos, reformas de instalações físicas etc.), além do seguro vida.

Os tipos de empréstimos oferecidos são:

\* **Giro Solidário:** Recursos para aquisição de matéria prima/mercadorias e pequenos equipamentos. Esse crédito tem taxa de juros de 2,00% ao mês mais taxa de abertura de crédito de 3% sobre o valor liberado, com prazo de 4 a 12 meses com pagamentos fixos e mensais, e sua garantia é o grupo solidário de 3 a 10 pessoas, que se constituem em avalistas uma das outras, ou seja, avalistas solidários.

\* **Investimento Fixo:** Recursos destinados para investimento fixo, podendo admitir até 35% do crédito para capital de giro associado. Os empréstimos variam de R\$ 300,00 até R\$ 8.000,00, taxa de abertura de crédito de 3% sobre o valor liberado com prazo de até 24 meses. O cliente, precisa ter um negócio próprio estabelecido no mínimo há 6 meses com funcionamento regular e conhecimento da sua atividade.

\* **Giro Popular Solidário:** Recursos para aquisição de matéria prima/mercadorias e pequenos equipamentos. Os empréstimos variam de R\$ 100,00 até R\$ 2.000,00 com taxa de juros de 1,70% ao mês mais a taxa de abertura de crédito de 3% sobre o valor liberado com prazo de 4 a 12 meses com pagamentos fixos e mensais.

\* **Crediamigo Comunidade:** O Seguro Vida Crediamigo traz tranquilidade e segurança para você e sua família. Ele garante o pagamento de indenização ao(s) beneficiário(s) do seguro, no caso de falecimento do segurado. Sendo o prêmio no valor de R\$ 25,00, pago em parcela única. O capital segurado é de R\$ 3.000,00, sendo o auxílio funeral de R\$ 840,00 e a cesta básica de R\$ 840,00. Com participação em quatro sorteios mensais de R\$ 1.500,00 cada.

Segundo o site do Banco do Nordeste (2016), “o Crediamigo está presente em mais de 1.900 municípios da área de atuação do Banco do Nordeste (que inclui toda a região Nordeste, o norte de Minas Gerais e o norte do Espírito Santo). O Programa conta com mais de 2 milhões de clientes ativos que têm a sua disposição uma estrutura de 419 unidades de atendimento”.



## Metodologia

A pesquisa usou-se como método de abordagem a pesquisa qualitativa, descritiva para entender a participação e a importância do Crediamigo como ferramenta que possibilite a realização do processo produtivo e conseqüentemente a melhoria de renda dos que aderem ao programa.

O método de procedimento é inicialmente a pesquisa bibliográfica e documental, em dados secundários, por ser o objeto pesquisado um programa que já foi planejado com o intuito de atender a população que necessitasse de crédito para o incremento do seu processo produtivo.

De acordo com Lakatos e Marconi (2006), “a pesquisa bibliográfica o pesquisador tem uma relação de colocação de forma direta sobre tudo que se foi escrito sobre determinado conteúdo, autorizando que o investigador não apenas esclareça ou solucione problemas existentes, mas também explore novas áreas”.

Utilizou-se como técnica de pesquisa estudos realizados em relatórios publicados pelo Banco do Nordeste, no período de 2010 a 2014, para conhecer, de forma quantitativa, o perfil dos clientes quanto ao gênero, à faixa etária, escolaridade, ramo de atividade, renda familiar. Conhecer também o crescimento dos clientes ativos, carteira ativa, a quantidade de operações por ano e os valores desembolsados, e por conseguinte, as principais necessidades de crédito.

O universo pesquisado foi o de todos os clientes que recorreram ao crédito durante os anos de 2010 a 2014.

## Análise e Discussão dos Dados

A partir de relatórios que estão no site do Banco do Nordeste divulgado pelo programa, esses materiais mostram a trajetória e evolução do Crediamigo, tais como: gênero, faixa etária, escolaridade, ramo de atividade, evolução dos clientes ativos. A carteira ativa, quantidade de operações por ano e os valores desembolsados significam um processo evolutivo que traduz para o crescimento e desempenho da economia que o Banco teve durante esses anos.

### Análise

**Tabela 1: Gênero. Ano 2010-2014.**

Gênero	2010 (%)	2011 (%)	2012 (%)	2013 (%)	2014 (%)
Feminino	65	66	67	65	67
Masculino	35	34	33	35	33

Fonte: Banco do Nordeste. 2016.



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

Com a evolução atuante das mulheres no programa um dos motivos que contribuem muito é que elas podem tornar-se uma empreendedora individual melhorando ainda mais a qualidade de vida. Em 2014 o Crediamigo atendeu cerca de 85.500 empreendedoras individuais, liberando um total de mais de R\$ 525 milhões, por meio de aproximadamente 171 mil operações de crédito (BNB, 2014).

Segundo dados do relatório do ano de 2014 “no Crediamigo 45% dos usuários também são beneficiários do Bolsa Família, tendo sido emprestado cerca de R\$ 5 bilhões em 2014. Esta parceria intensificou o combate à pobreza, contribuiu para a redução das desigualdades sociais e promove a geração de renda” (BNB, 2014).

**Tabela 2: Faixa Etária dos Clientes do Crediamigo. Ano 2010-2014.**

IDADE	2010 (%)	2011 (%)	2012 (%)	2013 (%)	2014 (%)
18 e 24 anos	13	13	12	7	12
25 e 35 anos	32	39	32	31	20
36 e 50 anos	37	37	37	35	32
Acima de 50 anos	18	16	19	27	36

Fonte: Banco do Nordeste. 2016.

O gráfico aponta a faixa etária dos clientes de microcrédito, segundo os dados obtidos indicam que a maioria dos clientes que contratam o crediamigo a maioria está na faixa etária entre de 36 e 50 anos de idade, o que demonstram ser empreendedores que já estão há algum tempo no mercado. E não tem uma incidência grande em jovens que respondem por cerca de 10% da clientela.

**Tabela 3: Escolaridade do período de 2010 a 2014.**

Anos estudados	2010 (%)	2011 (%)	2012 (%)	2013 (%)	2014 (%)
até 4 anos	31	28	26	35	25
5 a 8 anos	28	28	28	25	28
9 a 11 anos	32	35	40	29	38
Superior	4	5	3	7	6
Analfabeto	4	4	3	4	3

Fonte: Banco do Nordeste. 2016.



Em relação à escolaridade o Crediamigo tem o maior número dos seus clientes com escolaridade maior do que o analfabetismo. Segundo o IBGE treze milhões de brasileiros não sabem ler e escrever, o Crediamigo não tem conseguido atingir os analfabetos, pois os mesmos representam cerca 3 a 4% dos clientes. Sendo assim, a baixa incidência de clientes que tem escolaridade superior são de cerca 6% durante esses anos o que parece ser natural, pois quem tem escolaridade superior tem acesso a outros meios e o programa Crediamigo não parece ser uma prioridade para eles.

**Tabela 4: Ramo de atividade que atuam. 2010-2014.**

Atividade	2010 (%)	2011 (%)	2012 (%)	2013 (%)	2014 (%)
Comércio	92	91	91	90	90
Indústria	2	1	1	1	1
Serviço	6	8	8	9	9

Fonte: Banco do Nordeste. 2016.

O ramo de atividade que mais se destacou como mostra o gráfico foi setor de comércio exposto cerca de 90% durante esses cinco anos, um dado bem expressivo, contra 9% no setor de serviço e 1% na indústria. Um dos motivos pelo comércio ser mais comum entre os clientes provavelmente seja porque nesse setor encontram mais simplicidade na forma de trabalhar e também ser mais abrangente do que as atividades classificadas como a de serviço e indústria.

**Tabela 5: Renda Familiar. Ano 2010-2014.**

Intervalo em real (*)	2010 (%)	2011 (%)	2012 (%)	2013 (%)	2014 (%)
Até R\$ 600	37	40	36	33	36
R\$ 600 a R\$ 1000	24	24	24	19	19
R\$ 1000 a R\$ 1500	15	14	15	39	37
R\$ 1500 a R\$ 5000	20	20	24	8	7
Acima de R\$ 5000	3	2	1	1	1

\*Renda Mensal

Fonte: Banco do Nordeste. 2016.

Pode-se verifica que em relação à renda familiar a maioria dos clientes que nos anos de 2013 e 2014 ficaram com 39% e 37% tem renda entre R\$ 1.000 a R\$ 1.500, os números também apontam que em segundo lugar a maioria dos clientes tem renda familiar mensal inferior a R\$ 1.000,00, indicando mais uma vez a importância das ações do Crediamigo em atender às famílias de mais baixa renda da zona urbana.



**Tabela 6: Evolução dos clientes ativos. Ano 2010-2014.**

2010	2011	2012	2013	2014
737.826	1.046.062	1.360.170	1.659.699	1.862.239

Fonte: Banco do Nordeste. 2016.

Considerando o período de 2010 a 2014, os números do Programa atingiram excelentes resultados que o consolidou como o maior agente no segmento do microcrédito na América do Sul, e tendo ainda a eficiência de ampliar o número de pessoas. Em 2014 o Banco do Nordeste fechou o ano com a marca de 1.862.239 clientes ativos (vide gráfico).

**Tabela 7: Carteira ativa. Ano 2010-2014.**

	2010 (valores em milhões)	2011 (valores em milhões)	2012 (valores em milhões)	2013 (valores em milhões)	2014 (valores em milhões)
Carteira Ativa	742,6	1.114,8	1.619,9	2.156,8	2.654,8

Fonte: Banco do Nordeste. 2016.

(\*) por ano

Quanto ao volume de crédito concluiu que no final de 2014 com uma carteira no montante de R\$ 2.654,8 milhões, comparando-se esse montante com o total registrado no final do ano de 2010 registra-se um expressivo crescimento. Afinal, aumentar a carteira de clientes é a maneira mais fácil de o banco aumentar as vendas e os clientes conseguirem o alcance dentro do mercado.

**Tabela 8: Quantidade de operações por ano. Ano 2010-2014.**

2010	2011	2012	2013	2014
1.632.482	2.246.905	2.844.021	3.413.430	3.871.871

\*Quantidade de operações por ano

**Tabela 9: Quantidade acumulada de operações. Ano 2010-2014.**

2010	2011	2012	2013	2014
7.901.978	10.148.883	12.992.904	16.406.334	20.278.205

\*Quantidade acumulada de operações

Fonte: Banco do Nordeste. 2016.

Quanto a quantidade de operações, no período do ano de 2010 a 2014 foram realizados 3.871.871 operações. Já no acumulado foram realizados 20.278.20 operações no ano de 2014.



**Tabela 10: Valores desembolsados pelo BNB. Ano 2010-2014.**

2010	2011	2012	2013	2014
2.066,3	2.975,8	4.320,1	5.760,0	7.124,8

\* Valores desembolsados no ano (R\$ milhões)

**Tabela 11: Valores desembolsados acumulados pelo BNB. Ano 2010-2014.**

2010	2011	2012	2013	2014
8.165,8	11.141,6	15.461,8	21.221,9	28.346,8

\* Valores desembolsados acumulados (R\$ milhões)

Fonte: Banco do Nordeste. 2016.

O valor desembolsado é a quantidade de empréstimo paga pelo BNB durante esses determinados anos aos tomadores de empréstimo do Crediamigo.

Com relação aos valores desembolsados durante o ano de 2010 no BNB até o final do ano de 2014 foram desembolsados R\$ 7.124,8. Já no acumulado que para o Banco do Nordeste são os valores reunidos e apurados com a soma dos juros durante esses anos foram desembolsados R\$ 28.346,8 milhões.

Conforme as tabelas o Programa Crediamigo tem uma trajetória de evolução contínua e acelerada no que se refere aos desembolsos.

## Discussão

Diante do exposto é possível perceber que o gênero feminino são as que mais procuram financiamento para realização de suas ações, demonstrando o quanto esse crédito vem contribuindo com a renda familiar. A participação da mulher vem crescendo com o passar dos anos em relação a sua faixa de idade. Anteriormente a maior faixa estava compreendida no intervalo de 25 e 50 anos, e a partir de 2012 vem ocorrendo uma mudança, onde a maior concentração de recursos está sendo direcionada para pessoas que estão com a faixa etária acima de 36 anos. A evolução quantitativa indica uma tendência de crescimento acima de 50 anos, já que a mesma hoje é responsável por 36% de todo recurso tomado e foi a que apresentou um maior crescimento positivo comparando os anos de 2013 e 2014.

O ramo de atividade que mais se destaca é o comércio e a maioria destes está com a renda familiar entre R\$ 1.000 a R\$ 1.500 reais, vale ressaltar o incremento observado no ano de 2010 a 2014, onde nessa renda tinha 15% dos que procuravam recurso e atualmente tem 37%. Pode-se



deduzir a tabela que as pessoas que ganhavam de R\$ 600 a R\$ 1.000 passaram a fazer parte da população que no ano de 2014 estavam no intervalo de R\$ 1.000 a R\$ 1.500 reais.

Observa-se também que no intervalo de quatro anos ocorreu um crescimento de mais de 150% do número de pessoas que aderem a esse crédito. É um grande crescimento considerando que o crescimento da população do nordeste fica em torno de algo mais que 10%. Sendo assim, esse crédito vem atendendo a um maior público e correspondendo ao objetivo ao qual ele foi criado, veja porque em número de carteiras ativa no mesmo intervalo ele cresceu em torno de 350%, vale lembrar que essa carteira que demonstra o quanto o banco vem aumentando suas vendas e os clientes conseguem o alcance dentro do mercado duplicou. Em relação à quantidade de operações e o valores desembolsados tiveram um crescimento ascendentemente durante esse período no Banco do Nordeste.

### **Considerações Finais**

Esse artigo teve como finalidade conhecer a evolução do microcrédito e sua importância no incremento de renda e dos negócios dos pequenos empreendedores usuários do Banco do Nordeste. Entender se o processo produtivo da região tem se beneficiado com esse crédito. O motivo da escolha desse Programa de Microcrédito- Crediamigo, foi por ser este, o maior programa de microcrédito no Brasil, e que vem se mostrando de grande relevância para os pequenos empreendedores, além de contribuir para o crescimento econômico e social.

Foi possível concluir que as microcrédito e microfinanças contribuíram para o incremento do processo produtivo e possibilitaram a melhoria de renda do Nordeste. Que ajudou na melhoria da qualidade de vida principalmente, das mulheres, e vem se tornando uma importante ferramenta para a produção na idade mais avançada, acima de 35 anos.

Os resultados evidenciam que a concessão do crédito contribui para o incremento do processo produtivo e o crescimento do lucro para os pequenos negócios. É um significativo recurso de mecanismo na geração de renda, e na melhoria de vida dos que o utilizam com responsabilidade. Representa uma das mais promissoras estratégias de combate à pobreza e de inclusão social na atualidade.

Novos trabalhos devem ser feitos com o intuito de mapear quais as fundamentais atividades que este programa coopera no setor de serviço, já que esse representa a utilização de 90% dessa renda.



## Referências

ALMEIDA, Wilton Luiz Mota. **O sistema de microcrédito como estratégia de redução da pobreza: uma avaliação no âmbito dos municípios nordestinos.** Dissertação de Mestrado. Sergipe, 2009.

AMBROZIO, A. M. P. **Microfinanças: alcance versus sustentabilidade.** BNDES, Visão do Desenvolvimento. No.67, 2009.

BARONE, F.M.et al. **Introdução ao microcrédito.** Brasília: Comunidade Solidária, 2002.

BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S/A- A, <http://www.bnb.gov.br>. Acesso: 25/03/2016.

BOUMAN, F. J. A. **Small, short and unsecured: informal rural finance in India.** New Delhi: Oxford University Press, 1989.

Condicionantes da Saída da Pobreza com Microcrédito: O Caso dos Clientes do Crediamigo. **Estudos Econômicos.** São Paulo, v. 41, n. 1, p. 119-142, jan./mar. 2011. Disponível: <http://cebds.org/wp-content/uploads/2014/02/microfina%C3%A7as1.pdf>. Acesso: 02/04/2016.

LEDGERWOOD, J. The new microfinance handbook. **A financial Market system perspective.** The World Bank, 2013.

LOPES, Brenner; Amaral, Jefferson Ney. **Políticas Públicas Conceitos e Práticas.** Belo Horizonte: Sebrae, 2008.

MARTINELLI, Dante Pinheiro. **Desenvolvimento local e o papel das pequenas e médias empresas.** Barueri: Manole, 2004.

MARCONI, M. A; LAKATOS, E. M. **Técnicas de Pesquisa.** São Paulo, Atlas. 2006.

PETERS, B. G. **American Public Policy.** Chatham, N.J.: Chatham House. 1986.

PIZA, C.C.T. **Microfinanças no Brasil: Afinal, existe um trade-off entre o foco na pobreza e a sustentabilidade financeira?** Dissertação de mestrado, UFRGS, 2005

ROCHA, Sonia Poverty Lines for Brazil. **Governabilidade e Pobreza os Desafios dos Números.** Rio de Janeiro: IPEA, fev.1995. Disponível: <http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/eventos/forumbnb2009/docs/o-microcredito.pdf>. Acesso: 25 de Março de 2016.

SCHNEIDER, Volker. **Redes de políticas públicas e a condução de sociedades complexas.** **Civitas – Revista de Ciências Sociais,** v. 5. n. 1, p. 29-57, jan.-jun. 2005.

SOARES, Ricardo Brito; AZEVEDO, Marcelo Teixeira; BARRETO, Flávio Ataliba.

### Como citar este artigo (Formato ABNT):

GOMES, Ataniela R. G. Geração de Renda para Pequenos Empreendimentos: Um estudo sobre a concessão do CREDIAMIGO. **Id on Line Revista Multidisciplinar e de Psicologia,** Julho de 2016, vol.10, n.30, Supl 2, p. 85-99. ISSN 1981-1179.

Recebido: 08/06/2016

Aceito: 19/06/2016