

MATHEUS CORRÊA NETTO CAVALCANTI

**Microcrédito em Perspectiva:** análise sobre o desempenho do  
programa Crediamigo do Banco do Nordeste



ARARAQUARA – S.P.

2022

MATHEUS CORRÊA NETTO CAVALCANTI

**MICROCRÉDITO EM PERSPECTIVA: ANÁLISE SOBRE O DESEMPENHO DO  
PROGRAMA CREDIAMIGO DO BANCO DO NORDESTE**

Monografia apresentada como requisito para  
obtenção do título de Bacharel em Ciências  
Econômicas pela Faculdade de Ciências e Letras da  
UNESP Araraquara.

**Orientador: Prof. Dr. Mário Augusto Bertella**

ARARAQUARA – S.P.

2022

C376m Cavalcanti, Matheus Corrêa Netto  
Microcrédito em Perspectiva : análise sobre o desempenho do programa Crediamigo do Banco do Nordeste / Matheus Corrêa Netto Cavalcanti. -- Araraquara, 2022  
34 p. : tabs.

Trabalho de conclusão de curso (Bacharelado - Ciências Econômicas) - Universidade Estadual Paulista (Unesp), Faculdade de Ciências e Letras, Araraquara  
Orientador: Mário Augusto Bertella

1. Microcrédito. 2. Inclusão Financeira. 3. Crédito para os Pobres. I. Título.

Sistema de geração automática de fichas catalográficas da Unesp. Biblioteca da Faculdade de Ciências e Letras, Araraquara. Dados fornecidos pelo autor(a).

Essa ficha não pode ser modificada.

MATHEUS CORRÊA NETTO CAVALCANTI

**Microcrédito em Perspectiva:** análise sobre o desempenho do programa Crediamigo do Banco do Nordeste

Monografia apresentada como requisito para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas pela Faculdade de Ciências e Letras da UNESP Araraquara.

**Orientador: Prof. Dr. Mário Augusto Bertella**

Data da defesa/entrega: 07/03/2022

**MEMBROS COMPONENTES DA BANCA EXAMINADORA:**

---

**Presidente e Orientador: Prof. Dr. Mário Augusto Bertella**  
Universidade Estadual Paulista (UNESP)

---

**Membro Titular: Prof. Dr. Alexandre Sartoris Neto**  
Universidade Estadual Paulista (UNESP).

**Local:** Universidade Estadual Paulista  
Faculdade de Ciências e Letras  
**UNESP – Campus de Araraquara**

## **AGRADECIMENTOS**

Aos meus pais, Beatriz e Lincoln, por proporcionarem tantas oportunidades para meu desenvolvimento pessoal e pelo apoio incondicional durante toda minha caminhada;

À minha namorada, Giovana, por estar sempre presente, me apoiando nos momentos alegres e nos momentos difíceis;

Ao meu orientador, Prof. Bertella, por me ajudar na escolha do tema da Monografia e me auxiliar no desenvolvimento do trabalho ao longo do ano;

À UNESP, por abrir tantas portas e agregar tanto à minha formação como pessoa;

Ao meu grande amigo, Ricardo, pelo suporte na escrita e formatação do texto, e pela parceria durante a faculdade;

Aos meus irmãos de República, pela amizade e por compartilharem comigo os melhores anos da minha vida;

Aos meus parceiros Lucas e Gabriel, que me acompanharam de perto na reta final da graduação;

## RESUMO

Os recursos do sistema financeiro tradicional servem a poucas pessoas, dado que a incerteza e os riscos inerentes à atividade bancária levam as instituições ao racionamento de sua oferta de crédito. Desse modo, os indivíduos mais pobres, com menos escolaridade, com falta de garantias reais, muitas vezes do sexo feminino, deixam de ser atendidos pelos bancos tradicionais. Por outro lado, sabe-se que o crédito é uma importante ferramenta de fomento de empreendimentos, e quando direcionado a pessoas excluídas do mercado financeiro, desempenha um papel social. Assim sendo, essa pesquisa busca analisar o Microcrédito, um inovador e eficiente método de inclusão financeira da população carente que ganhou notoriedade mundialmente como instrumento de superação das desigualdades socioeconômicas. Através de uma revisão de literatura a respeito do mais bem-sucedido programa de Microcrédito Produtivo Orientado da América do Sul, o Crediamigo do Banco do Nordeste, constatou-se impactos positivos sobre renda, emprego e bem-estar dos clientes contemplados. O êxito dessa iniciativa também é notável do ponto de vista organizacional e administrativo, sendo o modelo de gestão do Crediamigo uma referência em termos de sustentabilidade e expansão das operações.

**Palavras – chave:** microcrédito; inclusão financeira; crédito para os pobres.

## ABSTRACT

The resources of the financial system serve few people, given that the uncertainty and the inherent risks of banking activity make institutions ration their credit supply. Thereby, the poorest individuals, with less access to education, lacking real collaterals, often women, end up not being served by the traditional banks. On the other hand, it is known that the credit is an important business development tool, and when directed to people excluded from the financial market, plays a social role. Therefore, this research seeks to analyze Microcredit, an innovative and efficient method of financial inclusion of the needy population that has gained worldwide notoriety as an instrument for overcoming socioeconomic inequalities. Through a literature review about the most successful Guided Productive Microcredit program in South America, the Crediamigo of Banco do Nordeste, positive impacts were found on the income, employment and well-being of the clients. The success of this initiative is also notable from an organizational and administrative point of view, with Crediamigo's management model being a reference in terms of sustainability and expansion of operations.

**Keyword:** microcredit; financial inclusion; credit for the poor.

## LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 – RETORNO ESPERADO VS. TAXA DE JUROS .....	12
FIGURA 2 – CRÉDITO TOTAL – TAXA DE CRESCIMENTO REAL POR PROPRIEDADE DO CAPITAL (2003-2010) (EM %).....	14
FIGURA 3 – PERFIL DE CLIENTES DO CREDIAMIGO .....	21
FIGURA 4 – PERFIL DE CONTRATAÇÕES – DEZEMBRO DE 2021 .....	22
FIGURA 5 – CREDIAMIGO RESULTADOS - GÊNERO .....	23



## **LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS**

BIRD	Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento
BNB	Banco do Nordeste do Brasil S. A.
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CNPJ	Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
INEC	Instituto Nordeste Cidadania
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
MPO	Microcrédito Produtivo Orientado
ONG	Organização Não Governamental
OSCIP	Organização da Sociedade Civil de Interesse Público
PIB	Produto Interno Bruto
PNAD	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio
PNMPO	Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado
SCM	Sociedade de Crédito ao Microempreendedor

## SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>9</b>
<b>1 PRESSUPOSTOS TEÓRICO-METODOLÓGICOS.....</b>	<b>11</b>
<b>1.1 Racionamento de Crédito .....</b>	<b>11</b>
<b>1.2 O Microcrédito.....</b>	<b>15</b>
<b>2 O CREDIAMIGO.....</b>	<b>19</b>
<b>2.1 Características Gerais .....</b>	<b>19</b>
<b>2.2 Estudos e Resultados .....</b>	<b>24</b>
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>30</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>32</b>

## INTRODUÇÃO

Se o Sistema Financeiro Nacional é o que conecta agentes deficitários – os quais estão dispostos a pagar juros pelo empréstimo de capital – a agentes superavitários – que desejam receber proventos pela concessão de seus recursos a prazo –, o que impede que o dinheiro chegue à mão de quem mais precisa? Segundo Stiglitz (1981), a resposta encontra-se no racionamento do crédito típico de mercados com informações imperfeitas. Existe a presunção neoclássica baseada na Teoria do Equilíbrio Geral de que a poupança tende a se igualar ao investimento, contudo a realidade mostra que há um excesso de demanda por capital. Para a escola keynesiana, o pleno emprego dos fatores capital e trabalho é um caso muito específico e provavelmente até utópico. Assim sendo, os agentes acumuladores de capital encontram-se em uma situação muito confortável de poder escolher a quem emprestar seu dinheiro, e obviamente irão optar pelo excesso de garantias e colaterais. Consequentemente, os mais pobres e necessitados, aqueles que mais precisam de empréstimos, tornam-se as pessoas que mais encontram barreiras e restrições para acessar os recursos do sistema financeiro tradicional, tendo em vista que carecem de bens materiais e garantias reais.

O crédito é uma peça-chave para sobrevivência do capitalismo e importante ferramenta para as políticas de desenvolvimento. Com a crescente desigualdade econômica e o desemprego atingindo taxas recordes no Brasil qual a melhor forma de transformar a poupança em investimento de modo a alcançarmos um futuro mais justo? Para o economista laureado com o Prêmio Nobel da Paz, Muhammad Yunus de Bangladesh, a solução é o estímulo da produção a partir da base da pirâmide. O bangladês idealizador do *Grameen Bank*, é considerado o maior responsável pela difusão e consolidação do Microcrédito, que como será visto a seguir, através do empréstimo de pequenos valores, aplicação de metodologias diferentes de análise de crédito, com flexibilização de garantias e desburocratização, gera impactos significativos sobre a geração de emprego e renda entre a população mais pobre, situação que se retroalimenta devido aos efeitos sobre a demanda agregada.

A fim de buscar soluções para o enfrentamento da desigualdade socioeconômica no Brasil e ter maior entendimento sobre o Microcrédito, foi realizada uma pesquisa de caráter exploratório sobre a mais bem sucedida experiência brasileira de Microcrédito Produtivo Orientado (MPO), o Crediamigo do Banco do Nordeste (BNB), através da revisão de literatura sobre o tema. A escolha do programa nordestino se justifica por esse ser o maior programa de Microcrédito Produtivo Orientado da América do Sul, e ser referência em termos de impacto socioeconômico, sustentabilidade, clientes contemplados e volume transacionado. Desde sua

implantação, o Crediamigo revelou-se uma importante ferramenta de geração de emprego e renda, bem como de inclusão financeira da população não atendida pelo sistema bancário tradicional, já que é voltado majoritariamente a mulheres, pessoas com baixa escolaridade, baixa renda familiar, sem garantias reais e muitas vezes do setor informal da economia.

O presente trabalho trata de leituras e discussões sobre estudos de fontes primárias e secundárias, documentos, relatórios e dados acerca do tema. Analisou-se de forma qualitativa a literatura para ordenar os aspectos que tornam o Microcrédito Produtivo Orientado (MPO) uma política relevante de desenvolvimento socioeconômico, inclusão financeira e combate à pobreza. A partir disso, pretende-se revelar os indicadores que demonstram os êxitos, as fragilidades e as lições aprendidas através da experiência brasileira de MPO do Banco do Nordeste (BNB), o Crediamigo.

O Capítulo 1 se destina à organização dos conceitos que dão sustentação teórica ao desenvolvimento da pesquisa. Na Seção 1.1, o Racionamento de Crédito é abordado sob uma perspectiva keynesiana, conceito esse que pode ser considerado a raiz do problema da exclusão financeira e a principal justificativa para a implementação de um programa como o Crediamigo. A Seção 1.2. esclarece a diferença entre os termos Microfinanças, Microcrédito e Microcrédito Produtivo Orientado (MPO), bem como examina as especificidades do MPO. Também discute o dever do Microcrédito como política socioeconômica e realiza uma breve revisão sobre a história do microcrédito e os principais modelos propostos.

O Capítulo 2 é voltado à experiência brasileira do Banco do Nordeste, o Crediamigo. O desempenho do programa foi analisado através de uma revisão bibliográfica sobre os indicadores socioeconômicos dos clientes contemplados e resultados de seus empreendimentos. Paralelamente, a performance do Crediamigo também foi investigada sob a ótica da instituição financeira, considerando a questão de sua sustentabilidade e eficiência de gestão, fatores organizacionais, marcos legais e regulatórios que corroboraram a evolução do Microcrédito no Brasil e o papel do Estado no fomento dessas atividades.

# 1 PRESSUPOSTOS TEÓRICO-METODOLÓGICOS

## 1.1 Racionamento de Crédito

Esse capítulo aborda conceitos que dão embasamento teórico ao trabalho e contribuem com o entendimento do papel dos bancos públicos e do microcrédito. A Seção 1.1 trata a questão do racionamento de crédito, com o intuito de revelar como o sistema financeiro pode ser disfuncional. O comportamento do setor bancário privado diverge sistematicamente do previsto em mercados competitivos, o que leva à formação de excesso de demanda por capital e ao surgimento de uma margem de pessoas insatisfeitas. Também na primeira seção, são tratados princípios como preferência pela liquidez, incerteza e não-neutralidade da moeda para auxiliar na compreensão das características e possíveis soluções para o racionamento de crédito.

A Seção 1.2 contempla o tema do Microcrédito em si, desde o conceito mais amplo de Microfinanças até as características específicas do Microcrédito Produtivo Orientado (MPO): a metodologia inovadora, o aval solidário, a flexibilização de garantias, o papel dos agentes de crédito, o público-alvo, entre outras. Além disso, aprofunda-se a discussão sobre o dever do Microcrédito, trazendo também uma perspectiva histórica sobre o surgimento de iniciativas ao redor do mundo e os modelos propostos – como de Luigi Luzzatti, Alphonse Desjardins e Muhammad Yunus – para elucidar a evolução do microcrédito e seu aperfeiçoamento como via de democratização do acesso ao crédito.

Os mercados de crédito cumprem a função de alocação de recursos financeiros, fundamental para o bom funcionamento de uma economia. Se o comportamento desses mercados for falho, do ponto de vista microeconômico haverá uma quantidade significativa de recursos ociosos que deixará de chegar às mãos de possíveis tomadores. Do ponto de vista macroeconômico, um desajuste desses mercados prejudica os níveis de investimento e consumo, duas variáveis que afetam diretamente as oscilações do produto agregado (MAIA, 2009).

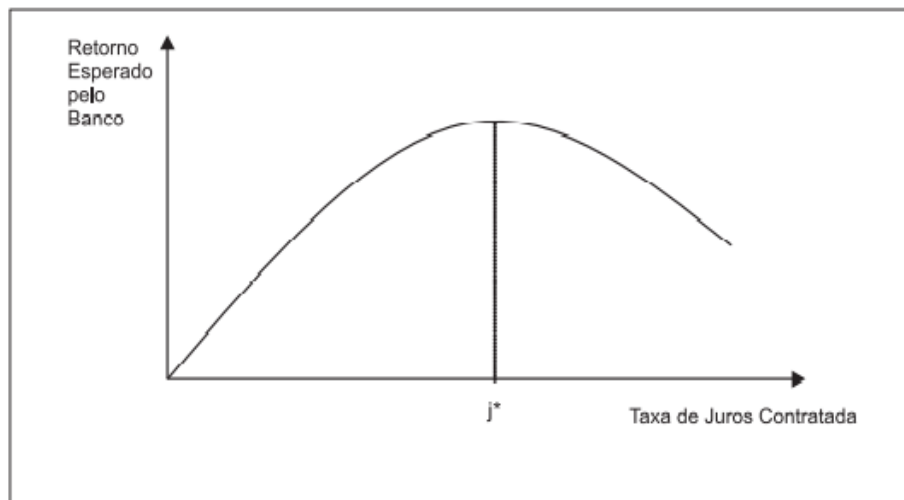
Maia (2009) explica que se os mercados de crédito se comportassem como mercados competitivos, tais falhas não ocorreriam, e a incerteza está por trás desse funcionamento ineficiente. Keynes foi um dos primeiros economistas a apontar que, na realidade, há sempre uma margem de pessoas insatisfeitas, as quais, apesar de estarem dispostas a pagar a taxa de juros vigente, não conseguem acesso ao crédito.

Em tese, os mercados competitivos são caracterizados por pressupostos como: flexibilidade de preços, perfeita informação e mercadorias homogêneas. Se a flexibilidade de preços vigorasse plenamente, variações nas taxas de juros eliminariam excessos de oferta e demanda.

Na prática, observa-se o racionamento de crédito, que é o ajuste desse equilíbrio através da quantidade, e não por meio dos preços.

O gráfico abaixo (modelo de Stiglitz e Weiss, 1981) facilita o entendimento sobre a rigidez dos preços típica dos mercados de crédito. O aumento de juros eleva os retornos esperados dos bancos até o ponto de equilíbrio  $j^*$ , após esse nível a probabilidade de *default* sobe e as operações passam a ser relativamente menos vantajosas para o banco.

FIGURA 1: RETORNO ESPERADO VS. TAXA DE JUROS



Fonte: Maia (2009)

A chance de inadimplência aumenta por dois motivos: seleção adversa e incentivo adverso. A seleção adversa ocorre quando as altas taxas de juros passam a atrair tomadores de recursos mais propensos a riscos, ou seja, que almejam projetos mais rentáveis, porém com maior probabilidade de dar errado. Já o incentivo adverso é o estímulo dado a um cliente antigo do banco, que diante da elevação das taxas de juros se vê obrigado a buscar maiores rentabilidades para honrar o aumento das despesas financeiras. O resultado nesse segundo caso é o mesmo, a operação se torna mais arriscada.

A premissa da informação perfeita também não se concretiza nos mercados de crédito, seja por causa de informações incompletas sobre o histórico e o negócio do possível cliente, ou por assimetria de informações, ou seja, quando um dos agentes tem mais informações sobre a viabilidade do projeto que o outro. Os bancos conseguem minimizar esses riscos, porém não os eliminam, através das políticas de *compliance* e coleta de dados sobre o empreendimento (consulta de informações fornecidas por empresas como Serasa, SPC ou Boa Vista). Além disso, outra forma de mitigar tais riscos são os incentivos por parte dos Bancos para obter

exclusividade no relacionamento com a empresa, já que, quanto mais duradoura for a parceria, maior o histórico de informações sobre o empreendimento.

Outro fator determinante do racionamento de crédito, segundo Maia (2009), é o comportamento cíclico da atividade bancária. Durante a fase ascendente do ciclo, os bancos tendem a assumir posturas relativamente mais especulativas, pois a percepção de risco é baixa e as rentabilidades são consistentes. Esse comportamento pode fazer com que as instituições financeiras operem com margens de segurança baixas, acarretando uma dependência muito forte dos fluxos financeiros. Nesse cenário, o descompasso entre receitas e obrigações pode causar fragilidade no fluxo de caixa bancário, obrigando a empresa a se alavancar. Uma inversão abrupta das expectativas – como uma pandemia, crise financeira ou choque de juros – é capaz de levar os bancos a falência.

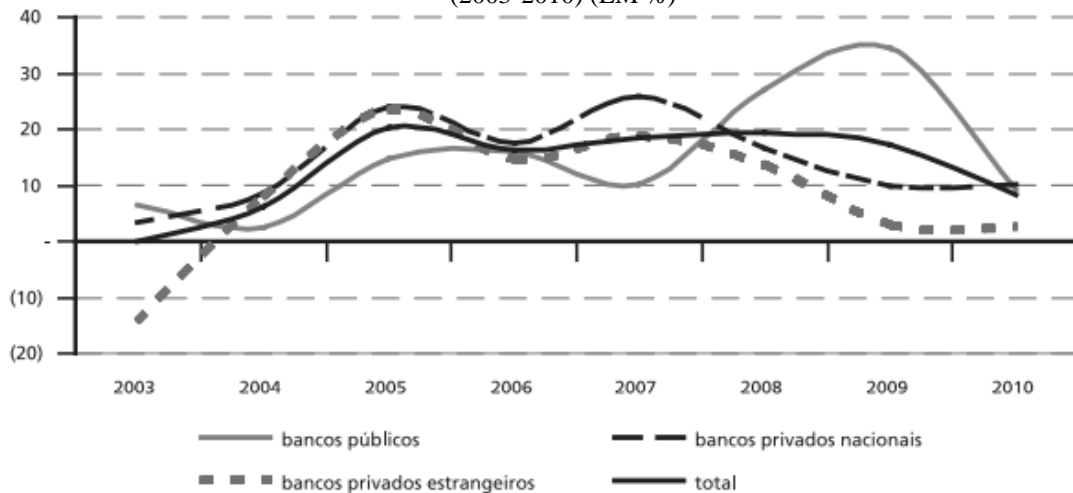
Por outro lado, durante a fase recessiva do ciclo, os bancos tendem a assumir uma postura de *Hedge*, em outras palavras, passam a operar com margens maiores para se proteger de possíveis restrições de crédito. Assim sendo, a preferência pela liquidez se eleva e as instituições financeiras reduzem a concessão de crédito, priorizando operar com títulos públicos ou realizar empréstimos majoritariamente no curto prazo.

Reichstul e Lima (2006) demonstram que o crédito bancário e o nível de atividade econômica relacionam-se através de uma causalidade bidirecional ou retroalimentação, o que ajudaria a explicar a euforia do mercado financeiro e *boom* de crédito nas fases expansivas do ciclo e racionamento de crédito nas fases recessivas. Afinal, não é de uma suposta benevolência dos bancos privados que surge uma oferta de crédito mais abundante, e sim da baixa incerteza e alta liquidez de uma economia aquecida que reduzem o risco de inadimplências e falências.

Conclui-se que a política monetária possui limitações, sobretudo em momentos de crise financeira. Como visto anteriormente, a taxa de juros pode ser ineficaz para equilibrar o mercado, além de poder provocar resultados adversos de seleção e incentivo. Destaca-se a importância de políticas fiscais e oferta de crédito por bancos públicos para minimizar os efeitos da recessão e restrição da oferta de crédito privado (MAIA, 2009). A preferência por operações de curto prazo e ativos mais líquidos do setor privado ganha maior proporção em tempos de crise. Em contrapartida, os bancos públicos podem tomar maiores riscos, aplicando seus recursos em operações de maior retorno social. Esse mesmo comportamento do setor privado privilegia também regiões e setores da economia que oferecem menos incerteza. Sendo assim, os bancos públicos têm um papel fundamental em pelo menos três frentes: financiar setores da economia/população não atendidos pelos bancos privados; financiar o desenvolvimento regional; e atuação anticíclica (ARAÚJO, 2012). O princípio de não-neutralidade da moeda,

conceito integrante do referencial pós-keynesiano, pode contribuir com tais atribuições dos bancos públicos. Essa premissa afirma que estímulos monetários podem gerar efeitos na economia real no longo prazo, como geração do emprego e renda, sobretudo através de políticas de sustentação da demanda nas fases recessivas do ciclo.

FIGURA 2: CRÉDITO TOTAL – TAXA DE CRESCIMENTO REAL POR PROPRIEDADE DO CAPITAL (2003-2010) (EM %)



Fonte: Araújo (2012)

O gráfico acima ilustra esse comportamento anticíclico dos bancos públicos, que serve para compensar as flutuações do crédito privado em tempos de recessão. O período de expansão econômica no Brasil de 2004 a 2007 foi acompanhado de um forte boom de crédito bancário. De acordo com o IPEA, a relação crédito/PIB passou de 25% em 2003 para 47% em 2011. Araújo (2012) mostra como as instituições públicas assumiram postura mais conservadora durante a fase expansiva do ciclo econômico no primeiro governo Lula, com taxas de crescimento do volume de operações sempre menores que a do setor privado até a eclosão da crise financeira internacional em 2008. No ano em questão, a situação se inverte e a taxa de crescimento do volume de crédito público torna-se maior que a do crédito privado.

A contribuição dos autores Reichstul e Lima (2006), Araújo (2012) e Maia (2009) auxiliaram na compreensão do racionamento de crédito na presença de incerteza, o comportamento divergente dos mercados competitivos característico do mercado de crédito e a preferência pela liquidez bancária. Os bancos privados atuam de forma cíclica, portanto, uma inversão de expectativas em períodos de recessão econômica é capaz de originar fortes restrições de crédito, abalando decisões no lado real da economia e prejudicando os níveis de produção e emprego. Além disso, os bancos públicos possuem um importante dever de amenizar o excesso de preferência pela liquidez e a aversão à incerteza dos bancos privados.



De acordo com Caçador (2014), tal situação é agravada no Brasil, tendo em vista que as instituições financeiras de economias periféricas possuem preferência pela liquidez naturalmente mais elevada, quando comparadas às economias desenvolvidas. A trajetória de crescimento dos países em desenvolvimento é mais instável, os mercados financeiros são menos desenvolvidos e os ativos têm menor grau de liquidez, todos esses fatores aumentam a incerteza. Logo, além da função de sustentação de demanda através de políticas anticíclicas, cabe ao banco público financiar setores da economia, da população e regiões que oferecem maior incerteza, pois esses inevitavelmente deixarão de ser atendidos pelos bancos privados em um cenário de racionamento de crédito. No Brasil, os recursos do Sistema Financeiro tradicional direcionam-se majoritariamente aos indivíduos com maiores níveis de escolaridade e renda, e concentram-se na região Sudeste. A próxima seção será dedicada à compreensão do microcrédito como potencial ferramenta de inclusão financeira das pessoas mais necessitadas.

## 1.2 O Microcrédito

Primeiramente, é necessário esclarecer as diferenças entre os conceitos de Microfinanças, Microcrédito e Microcrédito Produtivo Orientado (ordenados do mais abrangente ao mais restrito). O primeiro termo é mais universal, Microfinanças, compreende todos os serviços financeiros direcionados a pessoas de baixa renda excluídas do sistema bancário tradicional, como crédito, seguros, poupança, penhora, cartões, entre outros. Os recursos, nesse caso, podem ser empregados para o financiamento do consumo (LIMA, 2009).

O segundo termo está incluso no universo das microfinanças, porém restringe-se aos empreendedores, é voltado apenas para a produção e utiliza metodologia bastante diferente das operações de crédito tradicionais. Para melhor entendimento do significado de microcrédito, utilizarei a definição de Barone *et al* (2002):

“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 destinado à produção (capital de giro e investimento) e é concedido com o uso de metodologia específica.” (BARONE *et al*, 2002, p. 11)

Quando essa metodologia específica envolve proximidade de relacionamento, por meio de visitas nas comunidades pelos agentes de crédito e orientação educativa aos microempreendedores, confere-se o nome de Microcrédito Produtivo Orientado. Nesse caso, a concessão de crédito acontece de forma assistida. As instituições financeiras atribuem a um

profissional, o agente de crédito, o dever de estudar a viabilidade do negócio e acompanhar a atividade após a consolidação do contrato, tudo presencialmente.

Um dos aspectos mais inovadores do Microcrédito é a metodologia do aval solidário, presente na experiência do *Grameen Bank* de Muhammad Yunus e no Crediamigo do Banco do Nordeste. Trata-se de um colateral social e uma alternativa para os indivíduos de baixa renda que não possuem garantias reais. Para solicitar um empréstimo, os microempreendedores devem formar um grupo solidário, em geral de 3 a 5 pessoas (no BNB pode ter de 3 a 10) conhecidas que se avalizam mutuamente. Se um dos integrantes tiver dificuldades de pagamento, os outros se responsabilizam pela quitação da obrigação (BARONE *et al*, 2002).

Pela ótica do tomador de empréstimo pertencente a população de baixa renda, tal metodologia permite a superação da maior barreira para o acesso ao crédito. Do ponto de vista da instituição financeira, reduzem-se os riscos causados pela assimetria de informação, como a seleção adversa e o risco moral (*moral hazard*). A seleção adversa acontece da seguinte forma: devido à dificuldade de diferir os clientes mais arriscados dos menos arriscados, o banco eleva as taxas de juros com o intuito de se proteger contra a inadimplência. A elevação das taxas, por sua vez, passa a atrair clientes com maior apetite para risco. O aval solidário minimiza os efeitos negativos da seleção adversa, pois quando uma pessoa deseja formar um grupo solidário, ela evitará maus pagadores e recorrerá a indivíduos que ela considera menos arriscados. O risco moral ocorre após o fechamento do contrato, tendo em vista a dificuldade de monitoramento dos clientes e os altos custos para a instituição financeira. Um acompanhamento ineficiente dos tomadores de recursos pode motivá-los a aplicar o dinheiro em oportunidades com maiores retornos, porém com maiores riscos. Com a metodologia de aval solidário, a fiscalização mútua entre os membros do grupo minimiza o risco moral tanto para a instituição como para os beneficiários (LIMA, 2009).

O primeiro experimento que pode ser enquadrado no conceito contemporâneo de microcrédito foi o idealizado pelo professor italiano Luigi Luzzatti, em 1863. Apesar de ser mais bem definido como uma cooperativa de crédito, o modelo de Luzzatti trouxe alguns dos pilares do microcrédito já que eram concedidos pequenos valores a trabalhadores do setor informal, havia suporte do Estado como forma de combater a pobreza e a exclusão social e os valores eram liberados somente com a palavra de honra e a fiscalização mútua (aval solidário) (SANTOS *et al*, 2010).

Inspirado pela iniciativa do italiano, Alphonse Desjardins, um jornalista canadense da província de Quebec, replicou o modelo de Luzzatti no continente americano em meados de 1900 e trouxe alguns avanços como: a orientação empresarial e assistência técnica

(característica marcante do Microcrédito Produtivo Orientado) e a incorporação de um perfil de instituição financeira centralizada, com caixa central, poupança e a criação de um banco de informações único (SANTOS *et al*, 2010).

Contudo, pode-se dizer que o modelo foi verdadeiramente aperfeiçoado e transformado em um instrumento de desenvolvimento econômico e combate à pobreza com a experiência do *Grameen Bank* de Muhammad Yunus em Bangladesh. A partir de então, consolidou-se o papel decisivo do agente de crédito, os quais deveriam ser do local de atuação para garantir a proximidade do público-alvo. A iniciativa do “Banqueiro dos Pobres” – como ficou conhecido o economista bangladês – julgava de extrema importância a consideração das diferenças regionais, portanto, além do recrutamento de agentes naturais da comunidade, buscava-se o envolvimento de lideranças locais. Com a proposta de Yunus, é solidificado o envolvimento com o setor público e o crédito passa a ser exclusivamente destinado à produção, através de capital de giro e investimento (SANTOS *et al*, 2010).

Uma característica do *Grameen Bank* de Yunus que inspirou iniciativas como o *Crediamigo* é seu público-alvo majoritariamente feminino. Constatou-se maior retorno social quando os recursos são direcionados às mulheres por dois motivos, basicamente. O primeiro é que tanto Bangladesh quanto o Brasil possuem forte desigualdade de gênero e a maioria das pessoas atendidas pelo Sistema Financeiro tradicional é homem. Logo, atender essas pessoas promoveria a inclusão financeira de um segmento geralmente desprezado pelos bancos. O segundo motivo relaciona-se à verificação de que o dinheiro utilizado pelas mulheres beneficia mais os outros membros da família do que quando emprestado para os homens. Indivíduos do sexo masculino possuem maior propensão a destinar sua renda a outras prioridades relacionadas a necessidades individuais (SANTOS e CARRION, 2009).

Apesar de existirem exemplos bem-sucedidos de programas públicos de microcrédito, a expansão dessa modalidade de financiamento após 1960 foi resultado principalmente do esforço de agências e/ou bancos internacionais de desenvolvimento, organizações intergovernamentais e organizações do terceiro setor e até iniciativas privadas (SANTOS *et al*, 2010). Alguns autores são desfavoráveis ao protagonismo do governo na condução deste processo, seja por causa de experiências negativas do passado ou pelo argumento de que os elevados custos administrativos de políticas governamentais dificultam que os recursos efetivamente cheguem aos pobres. É o caso de Ohanyann (2008), a qual explicita que as estruturas nacionais de governo historicamente demonstraram ineficiência em desenvolver sustentavelmente esses programas, e de Teixeira (1999), o qual afirma que as experiências no

terceiro mundo costumam dar errado, não só por causa dos fatores custo e eficiência, mas por insistirem em métodos paternalistas e autoritários.

Santos e Carrion (2009) relatam que embora as iniciativas de geração de renda chamem mais atenção na formulação de políticas de combate à pobreza, é necessário destacar que a solução é complexa e exige a atuação em diversas frentes. Combater a pobreza é proporcionar acesso a trabalho, educação, saúde, moradia, a plena fruição da cidadania e participação política. As autoras abordam essa questão trazendo outras semânticas do termo pobreza, o qual também pode ser entendido como a carência de capital social ou carência de empoderamento. O fator renda costuma prevalecer, pois, em geral, maior poder aquisitivo tende a atender as principais necessidades essenciais dos indivíduos, como alimentação e abrigo.

Ainda assim, diversos programas implementados ao redor do mundo demonstraram ser bem-sucedidos na geração de renda para a população pobre e ao mesmo tempo sustentáveis financeiramente para as Instituições de Microcrédito. A maioria das pessoas contempladas, geralmente participantes da economia informal e sem garantias para oferecer como colateral, não tinha a oportunidade de obter recursos dos bancos comerciais e muitas vezes recorriam a agiotas. Através de pequenos valores, pequenos negócios são constituídos, sustentados e ampliados, oportunidades e empregos são promovidos. Para muitos autores, o Microcrédito mostra ser uma das soluções mais indicadas para a diminuição da pobreza no mundo.

## 2 O CREDIAMIGO

### 2.1 Características Gerais

A primeira seção deste capítulo realiza uma apresentação do Crediamigo, trazendo alguns aspectos gerais sobre o programa. Abordam-se os fatores históricos que contribuíram com o desenvolvimento do Microcrédito no Brasil, assim como acontecimentos na legislação e na política pública. Essa apresentação inicial também traz informações sobre o perfil dos clientes atendidos pelo programa, o formato dos empréstimos, quais as modalidades do Crediamigo disponíveis no mercado, entre outros dados relevantes divulgados em relatórios e documentos do Banco do Nordeste (BNB) e na literatura sobre o tema.

A Seção 2.2 aborda os resultados do Crediamigo através de diferentes óticas, seja dos clientes, do Banco ou dos pesquisadores. Dentre os assuntos tratados, pode-se destacar: os impactos sobre os microempreendimentos e indicadores socioeconômicos dos indivíduos contemplados; as explicações para o sucesso, em termos de lucratividade e sustentabilidade do programa no longo prazo, e expansão do Crediamigo; os aspectos bem-sucedidos e críticas ao redor do tema de inclusão financeira; as parcerias feitas pelo BNB; fatores organizacionais e administrativos que impulsionaram os resultados do programa; entre outros resultados e discussões sobre a iniciativa de Microcrédito Produtivo Orientado nordestina.

A indústria de microfinanças brasileira era praticamente inexistente até 1994, época em que já havia programas bem estabelecidos na Ásia e América Latina. As causas do atraso levantadas pelo Conselho da Comunidade Solidária – programa de combate à pobreza concebido no Governo Fernando Henrique Cardoso – eram a alta inflação, o crédito público tradicionalmente dirigido e subsidiado, as diferentes modalidades de crédito ao consumidor e o arcabouço legal pouco propício. Somente em 1996, o BNDES passa a apoiar entidades de microcrédito através do Programa de Crédito Produtivo Popular atuando como banco de segundo piso, ou seja, sem contato com o cliente final, somente repassando recursos a instituições intermediárias. No ano de 1998, através de fundos próprios, o Banco do Nordeste (BNB) passa a operar diretamente com o público através de agências especializadas do Programa Crediamigo.

Após a estabilização macroeconômica promovida pelo Plano Real, observa-se o crescimento de iniciativas em favor da modalidade de crédito. Entre os marcos legais relevantes para a expansão do microcrédito, pode-se destacar: a Lei do Terceiro Setor, que possibilitou o nascimento das Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs) e a inclusão do microcrédito como finalidade dessas organizações; a criação de uma nova entidade jurídica

pelo Conselho Monetário Nacional, as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (posteriormente tiveram seu modelo institucional revisto e se tornaram Sociedades de Crédito ao Microempreendedor e à Empresa de Pequeno Porte); o estabelecimento em 2005 do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), importante ferramenta de fomento às instituições habilitadas a oferecer MPO, tanto do ponto de vista técnico como do ponto de vista de *funding*; e o Programa Crescer (2011), o qual ampliou as possibilidades de subsídio das instituições habilitadas que seguissem as algumas condições relativas ao valor máximo financiado, teto de taxas de juros e taxas de abertura de crédito (BNDES, 2016).

Além dos avanços na legislação e na política pública, a expansão do microcrédito no Brasil, e consequentemente do Crediamigo, também foi puxada pelo *boom* de crédito bancário a partir de 2004. Essa evolução do número de operações de empréstimos iniciada no Primeiro Governo Lula tem como principais razões: *i*) a criação do crédito consignado em folha de pagamentos em 2003; *ii*) a redução da taxa Selic, a qual tornou menos rentável a operar com títulos públicos e fez com que as instituições financeiras buscassem expandir suas carteiras de crédito; *iii*) ambiente macroeconômico favorável, seja pelo compromisso do governo em assumir uma postura *market friendly*, seja pelo *boom* de *commodities*, seja pelas políticas de melhoria de renda direcionadas à população mais pobre (ARAÚJO, 2012).

Em 2019, o Banco do Nordeste liderava o segmento de Microcrédito Produtivo Orientado (MPO) com uma participação no setor de 69,2% do total de crédito com recursos direcionados (pessoas físicas), segundo relatório divulgado pela própria instituição em 2019. O Crediamigo é o programa de MPO mais importante do banco e é considerado o maior da América do Sul de acordo com o site do BNB. Para alguns autores, pode ser consagrado como o “Grameen Brasileiro” (BUCHMANN *et al*, 2008), tanto por seus resultados positivos e consistentes aliados a seu notório impacto social, como por suas características similares ao caso de Bangladesh: a metodologia de aval solidário, o foco em mulheres, e o foco em indivíduos de baixa renda. A diferença evidente entre a experiência brasileira e o projeto de Muhammad Yunus, é que a primeira se dedicou majoritariamente a indivíduos da zona urbana e o segundo a habitantes da zona rural.

Segundo o Relatório de Microfinanças do Banco do Nordeste de 2020, estima-se que os R\$12,1 bilhões contratados pelos 2.291.108 de clientes de 11 estados (todos os estados do Nordeste, Espírito Santo e Minas Gerais) em 2020 foram responsáveis pelos seguintes impactos: geração ou manutenção de 728 mil empregos, aumento R\$8,81 bilhões na massa salarial, incremento de R\$3,45 bilhões na arrecadação tributária, incremento de R\$47,8 bilhões no valor bruto da produção e incremento de R\$26,8 bilhões no valor adicionado à economia.

O mesmo relatório sintetiza muito bem o formato de empréstimos do Crediamigo (citação abaixo) bem como o perfil dos clientes atendidos (Figura 3):

“O Crediamigo financia capital de giro e investimento fixo para clientes de forma individual ou em grupos solidários. Os valores vão de R\$ 100 a R\$ 21 mil, e os prazos vão de 2 a 24 meses para empréstimos individuais e de 2 a 12 meses para empréstimos a grupos solidários” (BNB, 2020, p. 36)

FIGURA 3: PERFIL DE CLIENTES DO CREDIAMIGO



Fonte: BNB (2020)

Os números divulgados pelo BNB revelam o quanto o programa é relevante socioeconomicamente, contudo, existem alguns pontos que merecem ser aprofundados. A análise de informações da PNAD Contínua do IBGE, divulgadas pelo site do g1, sugerem que o Crediamigo atende majoritariamente o cidadão de renda média do Nordeste. 44% dos empréstimos são destinados a famílias de Renda Mensal Familiar entre R\$1.000 e R\$3.000 (Figura 3), e de acordo o levantamento IBGE, para a maior parte dos estados do Nordeste essa média mal chega a R\$1.000. Há maior de liberação de empréstimos para os grupos abaixo dessa faixa (R\$1.000 a R\$3.000) do que acima, mas ainda assim, essa questão necessita ser avaliada para ver se existe o risco de os empréstimos acabarem não sendo destinados aos mais pobres entre os pobres.

De forma geral, o programa atende satisfatoriamente os parâmetros para uma boa política de Microcrédito. São concedidos valores baixos (o valor médio dos empréstimos é de R\$2.721,91) a pessoas com baixa escolaridade e geralmente excluídas do sistema financeiro tradicional (Figura 3; BNB, 2020). O próprio fato dessa iniciativa atender a região Nordeste já corrobora sua importância social. Embora os estados nordestinos correspondam a 27,3% da população brasileira, a região concentra quase a metade (47,9%) da pobreza do Brasil (Pesquisa de Orçamentos Familiares do IBGE, 2017-2018). Ademais, 54,63% dos clientes do Crediamigo são beneficiários do Programa Bolsa Família (dados do dia 31/12/2020), ou seja, indivíduos que se encontram nas faixas de pobreza e extrema pobreza, segundo mapeamentos realizados pelo Governo Federal (BNB, 2020).

FIGURA 4: PERFIL DE CONTRATAÇÕES – DEZEMBRO DE 2021



Fonte: BNB (2021)

O Banco do Nordeste disponibiliza aos beneficiários do programa serviços como conta-corrente, cartão de débito e seguros, e oferece suas diversas modalidades do Crediamigo conforme diferentes perfis de empreendedores e necessidades. A mais importante delas, tanto do ponto de vista social como do ponto de vista da participação no total de contratações, é o Giro Solidário (Figura 4). Essa categoria é destinada ao capital de giro para aquisição de mercadorias e matéria-prima e exige a formação de grupo solidário de 3 a 10 pessoas, contanto que somente 20% dos integrantes estejam iniciando seus empreendimentos. Inclusive não são todas que permitem a formação de grupos solidários, como no caso do Giro Individual,



Crediamigo Investimento Fixo e o Crediamigo Mais. Contudo, uma pessoa sem garantias reais ainda pode contratar essas modalidades se comprovar garantia de um Coobrigado, ou seja, uma pessoa que se responsabiliza pela quitação dos títulos, caso o devedor torne-se inadimplente. Além do Giro Solidário, somente as categorias Crediamigo Delas e Crediamigo Comunidade aceitam o aval solidário, sendo que nesta última o grupo pode ter de 11 a 30 pessoas (BNB, 2021).

FIGURA 5: CREDIAMIGO RESULTADOS - GÊNERO



Fonte: BNB (2020)

Como já dito, o Crediamigo é voltado majoritariamente a mulheres, tanto para combater a desigualdade de gênero no acesso ao crédito, como para maximizar os retornos para os outros membros da família do cliente contemplado. A Figura 5 revela que aproximadamente dois terços de toda a carteira de empréstimos do Crediamigo está vinculada ao público feminino (incluindo todos os produtos do Crediamigo). Com o intuito de facilitar a inclusão financeira das empreendedoras criou-se também o Crediamigo Delas, uma modalidade voltada exclusivamente para às mulheres. Os limites disponibilizados são um pouco menores, porém as condições de pagamentos são mais atraentes e é possível obter até 60 dias de carência.

O Crediamigo fornece incentivos interessantes para as parcerias bem-sucedidas entre Banco e empreendedor. Desde Agosto de 2021, o BNB oferece 15% de bônus sobre os juros das parcelas para clientes que pagam suas obrigações regularmente. Para relacionamentos duradouros, existem melhores condições crédito, como no Crediamigo Mais. Essa modalidade permite prazos de pagamento mais longos com até 6 meses de carência e possibilita o

investimento fixo e capacitação, como compra de máquinas e equipamentos, cursos, consultoria, reformas etc. (diferentemente das linhas mais populares, como o Giro Solidário, as quais são destinadas à aquisição de matéria-prima e mercadorias). Para se enquadrar nos pré-requisitos do Crediamigo Mais, são necessários pelo menos 12 meses de experiência no Crediamigo e ter um CNPJ (empresa formalizada), o que soa como um estímulo para que as os empreendedores criem vínculos com o Banco e seus negócios ganhem escala.

## 2.2 Estudos e Resultados

Em uma análise sobre os indicadores de desempenho dos empreendimentos dos clientes do Crediamigo, tomando como base as variações entre o primeiro e último empréstimo contratado (período de 1997 a 2006), Buchmann *et al* constataram taxas de crescimento do faturamento e do lucro por volta de 35%, 18,1% de variação do ativo total médio e 39% de variação do ativo total mediano. Os impactos significativos gerados até mesmo por pequenas injeções de recursos podem ser explicados pela abundância do fator de produção trabalho para compensar a escassez do fator capital entre a população de baixa renda. Além do aumento nas vendas e da capacidade produtiva, os estudos demonstraram um significativo incremento do poder de compra e bem-estar material das famílias, tendo em vista o acréscimo de 13% das despesas com consumo familiar (BUCHMANN *et al*, 2008). Averiguou-se o importante papel social do Crediamigo, considerando que em torno de 36% e 41% dos tomadores de recursos com mais de 5 anos no programa superaram a linha de pobreza do Brasil (VARELLA, PARENTE e FAHEINA, 2017).

O estudo de Branco (2014) também revela que os resultados relacionados a redistribuição de renda e sustentação das atividades econômicas dos microempreendedores tendem a ser mais impactantes conforme o aumento da exposição dos clientes ao programa. Em contrapartida, observa que o microcrédito deve ter um papel de auxiliar e não de protagonista nas políticas de desenvolvimento, tendo em vista que a população em questão não carece apenas de renda, mas também de saúde, educação, acesso à cultura etc.

Outro aspecto que torna o Crediamigo relevante é o fato de ser uma política pública que não é financiada por fundos públicos, e sim por capital privado captado no mercado. Ainda assim, as taxas de inadimplência são baixíssimas (abaixo de 2%) e o programa é lucrativo. Um fator importante para a sustentabilidade do programa é que o lucro por cliente é positivo, mas não abusivo, pois quando os *spreads* são muito altos há uma tendência de atrair clientes de pior

qualidade, e quando são muito baixos podem ser insuficientes para cobrir os custos da operação (BUCHMANN *et al*, 2008).

Sousa (2008) explicita em seu trabalho como o Crediamigo foi importante para a lucratividade do Banco do Nordeste, com impacto positivo e ascendente ao longo dos anos por ela analisados. A autora afirma que alguns dos fatores relevantes para a lucratividade do Crediamigo são: o baixo custo do crédito para o Banco, o prazo relativamente baixo de retorno do capital desembolsado (curto a médio prazo), as baixas e competitivas taxas de juros do programa quando comparadas a outras iniciativas de microcrédito, a baixa inadimplência (mesmo se comparada a modalidades tradicionais de crédito) promovida pelo aval solidário e o apoio proveniente de políticas de promoção de emprego e renda do Governo Federal.

Monzoni Neto (2006) vai além e afirma que o microcrédito pode gerar lucros até mesmo para os bancos comerciais tradicionais de forma indireta. O autor chegou a tal constatação a partir de uma investigação empírica sobre o impacto do microcrédito na renda de clientes contemplados pelo programa São Paulo Confia em diferentes unidades. Em uma análise sobre as receitas de vendas dos microempreendimentos, verificou-se que a quantidade média de produtos vendidos dobra após 2 anos de programa, e explicita que a mudança de patamar desses negócios pode beneficiar o sistema bancário devido à geração de novos clientes – após a alavancagem financeira promovida pelo microcrédito, muitos dos beneficiados passam a atender os requisitos básicos da análise de crédito dos bancos tradicionais.

Entretanto, Almeida e Santana (2011) chamam atenção para a problemática busca pela maximização de lucros quando tratamos de uma política pública social. A procura incessante por ampliação do volume das operações pode aumentar o risco de direcionamento do crédito para uma camada que está fora da linha de pobreza. Nessa investigação sobre os efeitos do Crediamigo na diminuição da pobreza do Nordeste, embora os autores ressaltem o potencial de tais políticas para combater a desigualdade econômica, salientam que é necessário ter precaução para que o programa não seja descaracterizado e passe a deixar de fora os mais pobres entre os pobres.

Em sua tese acerca da inserção da população do setor informal no mercado de crédito, Braga (2011) também apresenta uma visão crítica sobre os valores emprestados. Argumenta que os valores médios relativamente altos dos empréstimos vão contra as especificidades demandadas pelos trabalhadores informais: pequenos valores, fornecidos de forma simples, rápida e desburocratizada, com flexibilização de garantias. Não priorizar o atendimento da população de baixa renda é um dos principais fatores de fracasso da maioria dos programas de microcrédito. O Crediamigo, segundo Braga, está voltado prioritariamente para

empreendimentos já existentes, com um mínimo de seis meses, e que comprovem certo grau de organização produtiva. A falta de diferenciação interna do setor informal faz com que os mais pobres e menos organizados não sejam contemplados com a oferta de crédito. Além dos fatores já citados, a autora destaca que o alto custo da capilaridade e do acompanhamento da atividade são outros indicadores de que são necessárias novas formas de inclusão da população marginalizada no segmento. Por fim, ela conclui que a atuação do Crediamigo ainda é pouco expressiva diante do baixo número de assessores de crédito ou das opções de assessoria técnica disponíveis e diante da baixa taxa de penetração, quando considerada a demanda potencial de microcrédito produtivo - 2,44% no Brasil e 8,05% na região de influência do BNB, os estados do nordeste.

QUADRO 1: COMPARAÇÃO ENTRE O CREDIAMIGO E OUTRAS INICIATIVAS DE MICROCRÉDITO

	INSTITUIÇÕES			
	AGERIO	CEAPE	CREDIAMIGO	PORTOSOL
Taxa de Juros e Inadimplência	A taxa de juros varia de 0,25% a 3,99% a.m. A taxa de inadimplência era de 8,71% em 2016	A taxa de juros é de 5,5% a.m., e a inadimplência é de acordo com o estado. Por exemplo, em PE, é de 3,2%	A taxa de juros varia de 1,08% a.m. e 2% a.m. A média da taxa de inadimplência é menor que 1%	A taxa de juros é de 2% a.m. e a inadimplência é considerada compatível com o mercado em 4,25%
Clientes Ativos na Carteira	Possui cerca de 3800 clientes ativos no estado do Rio de Janeiro	O número de clientes ativos é de cerca de 42.000 em 2020	Possui mais de 2 milhões de clientes ativos.	A carteira ativa atual é de 2047 clientes.

Fonte: Adaptado de Carvalho (2021)

Pelo ponto de vista dos aspectos bem-sucedidos do programa, na tabela acima, observa-se uma clara prevalência do Crediamigo em relação às iniciativas de outras organizações, seja pela significativa diferença entre as taxas de inadimplência e juros, ou pela espantosa discrepância entre número de clientes ativos na carteira (os números estão desatualizados, mesmo assim são úteis para a comparação dos programas). Com tantas instituições financeiras no Brasil tomando iniciativas na área do Microcrédito, como que o BNB conseguiu atingir uma escala tão superior?

Capobiango (2012) destaca que a escolha adequada da metodologia, a gestão que foi se segmentando das outras áreas do banco, o apoio de consultorias internacionais e do Banco Mundial e os investimentos em treinamento e qualificação de pessoas foram os principais fatores determinantes do sucesso do programa. No que tange a essa segmentação do Crediamigo

em relação as outras atividades do Banco do Nordeste, Higgins e Neves (2015) analisaram detalhadamente os fatores organizacionais que viabilizaram o sucesso do programa do ponto de vista social e financeiro. Através da observação da operação, aplicação de metodologia e percepções dos clientes, obtiveram-se resultados que sustentam a hipótese do insulamento burocrático, ou seja, a experiência do BNB foi flexível a ponto de permitir a criação de uma estrutura paralela que escapasse da velha burocracia. A partir da parceria do BNB com a OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público) INEC, o banco deu condições e autonomia administrativa para que essa organização diminuísse a distância entre os agentes de crédito e os clientes, além de romper com as limitações de seus funcionários de carreira, que dificilmente iriam se adaptar ao perfil de clientes do setor informal e às visitas a bairros periféricos. Os autores também falam sobre a importante inserção social viabilizada pelo INEC. A profunda relação da OSCIP com a comunidade foi decisiva para o êxito do programa. A maior parte dos operadores do Instituto fazem parte das comunidades-alvo, o que aumenta as chances de ampliação e sustentação da carteira de clientes.

O Instituto Nordeste Cidadania (INEC) foi fundado pelos próprios funcionários do BNB em 1993 para tratar de questões emergenciais da região, como o combate à fome através de doações de cestas básicas. Desde 1996, o instituto era oficialmente uma ONG, e somente em 2003 formalizou-se como uma OSCIP para que pudesse operacionalizar o Crediamigo (INEC, 2022).

Se não fosse o desenho institucional e as parcerias feitas pelo BNB, dificilmente o Crediamigo atingiria o volume de transações e a extensão territorial atuais. O arcabouço legal que rege os bancos públicos pode fornecer barreiras a ampla implementação do microcrédito, sendo mais comum a atuação no nível regional. A operacionalização do programa do Banco do Nordeste pelo INEC a partir de 2003 teve papel central no desenvolvimento do Crediamigo em termos de proporção (volume e extensão territorial) e eficiência (baixa inadimplência). De acordo com o site do BNB, cabe ao colaborador do INEC realizar o atendimento dos empreendedores, desenvolver o levantamento socioeconômico dos clientes (etapa crucial para a compreender a demanda de crédito e a capacidade de pagamento do possível cliente), dedicar-se ao relacionamento direto com o beneficiário no próprio local de trabalho e orientá-los sobre o planejamento e gestão de seus empreendimentos (BNB, 2021; VARELLA, PARENTE e FAHEINA, 2017).

O Crediamigo se destaca pelo ponto de vista organizacional na gestão do programa. Sua segregação em relação às outras atividades do Banco possibilitou que a iniciativa se constituísse de forma específica para seus objetivos e público-alvo. Isso vale para os processos e controles

internos, atendimento de clientes e relacionamento do banco com os colaboradores. A forma como o Banco do Nordeste manejou seus recursos humanos foi parte fundamental para seus resultados. O recrutamento e seleção, o treinamento e as remunerações foram todos desenhados exclusivamente para o Crediamigo. A qualificação de seus profissionais e os incentivos criados para a expansão de suas carteiras se mostraram eficazes para a ampliação do portfólio do programa bem como para a permanência dos agentes de crédito na empresa. Outro fator fundamental para a expansão geográfica foi a contratação de agentes com experiência de mercado na região para guiar novos colaboradores. Os antigos portfólios desses profissionais acabam sendo incorporados pelo BNB e os riscos de prospecção de novos clientes mantidos sob controle (VARELLA, PARENTE e FAHEINA, 2017).

Devido a uma somatória de fatores, o programa vem constantemente expandindo sua carteira de clientes ativos (com queda somente em 2017) e o volume de crédito contratado (com queda somente em 2016), segundo dados extraídos dos relatórios do programa publicados nos anos de 2012, 2016 e 2020. Os números sobre a evolução do Crediamigo estão expressos na tabela abaixo:

TABELA 1: EVOLUÇÃO DO CREDIAMIGO (2005 A 2020)

Ano	Número de Clientes Ativos (em milhares)	Empréstimos desembolsados (em R\$ milhões)
2005	195	548,2
2006	236	639,6
2007	300	794,3
2008	400	1.087,50
2009	529	1.499,20
2010	738	2.066,30
2011	978	2.975,86
2012	1360	4.320,19
2013	1660	5.760,10
2014	1862	7.124,80
2015	2061	8.133,70
2016	2074	7.954,00
2017	2001	8.052,27
2018	2065	8.953,73
2019	2247	10.603,97
2020	2291	12.107,38

Fonte: Elaboração própria (dados do BNB)

Entre todas as variáveis já mencionadas, cabe destacar que a ampliação das operações (Tabela 1) é fruto principalmente dos impactos positivos na vida dos clientes e da possibilidade de ascensão social do público-alvo (SOUZA, 2010). A questão central para a mensuração do sucesso do Crediamigo é avaliar se o microcrédito alcançou os resultados desejados sobre os indivíduos e suas famílias. Se esse não cumprir minimamente com seu principal objetivo, o viés social, sua credibilidade é afetada negativamente e sua escalabilidade é comprometida. A partir de relatos dos beneficiários e da percepção de colaboradores do Banco do Nordeste, constatou-se elevação no padrão de vida através de maior poder aquisitivo, aumento dos investimentos na educação dos filhos, na formação dos próprios empreendedores e na saúde, melhor alimentação, melhorias em suas residências e taxa de superação da linha pobreza na casa de 50%, para clientes com 49 a 50 meses de vínculo com o programa. Por esses motivos, o Crediamigo é visto pelas pessoas impactadas como um grande aliado, impressão que repercute em seus círculos sociais, fortalecendo a imagem do programa e atraindo mais clientes (CAPOBIANGO, 2012).

Paralelamente, a ampliação do número de pessoas atingidas também foi consequência da crescente capilaridade da iniciativa, possibilitada pelas parcerias bem-sucedidas (INEC), pela aproximação com governos locais e pela eficiência da infraestrutura de atendimento dos clientes em geral. Além disso, a agilidade, a desburocratização e os prazos curtos para liberação do crédito viabilizados pelos agentes de crédito e pela metodologia do Crediamigo facilitam o processo para o público-alvo e impulsionam as vendas. Outro diferencial nesse sentido, é a personalização do atendimento, os assessores de crédito proporcionam a precisa adequação dos empréstimos aos negócios dos microempreendedores, etapa importante tanto para saúde financeira do cliente, quanto para o controle da inadimplência (peça-chave para a sustentabilidade de um programa de microcrédito) (SOUZA, 2010).

Souza (2010) acrescenta que um pilar de sustentação da expansão do Crediamigo foi o conhecimento específico da região nordestina e expertise em iniciativas de promoção do desenvolvimento regional que o BNB acumulou ao longo de sua história. O modelo de *downscaling* (quando um banco já estabelecido estende suas operações para o setor de microcrédito), a priorização do Crediamigo em meio aos outros projetos do Banco do Nordeste, o financiamento do programa através de fundos próprios, o suporte do Banco Mundial, BIRD, e o aval solitário são outros elementos apontados por Souza (2010) como responsáveis pelo êxito dos resultados financeiros e sociais do Crediamigo, e consequentemente, pela credibilidade e notoriedade que o banco conquistou internacionalmente.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

O programa Crediamigo do Banco do Nordeste demonstra ser importante ferramenta de inclusão financeira, fomento de atividades econômicas do setor formal e informal, geração e manutenção de empregos e ampliação dos níveis de renda para as camadas menos abastadas da população brasileira. Foram comprovados incrementos substanciais no faturamento, lucro e capacidade produtiva dos empreendimentos, que por sua vez, possibilitaram elevação dos padrões de vida dos clientes contemplados. A iniciativa demonstra ser um relevante instrumento para escapar das armadilhas da pobreza estrutural, tendo em vista que boa parte dos beneficiários conseguem ultrapassar a linha da pobreza após alguns anos de relacionamento com o Crediamigo, bem como da desigualdade de gênero, já que a maior parte dos clientes dessa modalidade de crédito são mulheres. Não se caracteriza como uma política de gasto social, e sim uma política de investimento público (SOUZA, 2010), uma vez que traz retornos para o banco e para os cofres públicos.

É possível enumerar diversas razões para o sucesso e a expansão do Crediamigo, parte atrelada a operação, e parte atrelada ao modelo de gestão. O impacto positivo no desempenho dos microempreendimentos e nos indicadores socioeconômicos dos clientes, as baixíssimas taxas de inadimplência e as competitivas taxas de juros, *spreads* em um nível que possibilitou a sustentabilidade do programa no longo prazo, a lucratividade consistente, as características inovadoras como o aval solidário e os agentes de crédito, os fatores organizacionais e a segregação do Crediamigo em relação a outras atividades do BNB, a parceria com o INEC, entre outros fatores.

Considerando que os mercados de crédito são tipicamente não-competitivos, e que a oferta de capital é, de forma geral, racionada, os bancos públicos têm o papel de atenuar os efeitos de restrição de crédito privado e o microcrédito pode ser uma ferramenta para atender setores da população e da economia esquecidos pelo sistema financeiro tradicional. Nesse sentido, a flexibilização de garantias proporcionada pelo aval solidário e a escolha do público-alvo do programa foram fundamentais.

O aval solidário, a proximidade de relacionamento e o papel dos agentes de crédito demonstram ser as principais ferramenta para assegurar o pagamento dos empréstimos. A minimização de riscos viabilizada pelos grupos solidários, o contínuo acompanhamento das atividades dos empreendedores, a orientação educativa e os serviços de cobrança desempenhados por esses profissionais mantêm as taxas de inadimplência baixas. Disponibilizar descontos para o pagamento em dia foi outro importante instrumento para conter



o *default*. É possível afirmar que a taxa de juros em patamares razoáveis também favoreceu o controle da inadimplência, embora sua maior contribuição seja de outra natureza. O mais importante papel do ajuste dos *spreads* é não serem abusivos a ponto de atraírem clientes de menor qualidade, nem baixos demais a ponto de não cobrirem os custos da operação.

A expansão do volume das operações do Crediamigo, é, em grande parte, resultado de seu insulamento burocrático e sua estrutura administrativa própria dentro do banco, bem como da capilaridade e inserção social viabilizados pelo INEC. Os processos e controles desenhados especificamente para o Crediamigo e a autonomia dada a OSCIP INEC trouxeram flexibilidade ao programa. Além disso, a expansão geográfica da iniciativa requer estudo e experiência de mercado. Para isso, contratar agentes que já têm contato com o público-alvo ou carteira de clientes na região para iniciar as atividades ao lado de novos agentes foi uma forma de mitigar riscos e reter os clientes dos portfólios antigos.

Para que o Crediamigo fosse realizável, foi necessária a eliminação de crenças frequentemente propagadas no sistema financeiro tradicional, tais como a ideia de que pequenos empreendedores não sabem gerir seus negócios, que pessoas pobres são más pagadoras, ou que o microcrédito só é possível quando subsidiado.

Contudo, é necessário salientar que as iniciativas de microcrédito têm o dever de auxiliar e não de protagonizar as políticas de desenvolvimento. Trata-se de uma medida socioeconômica que visa dar dignidade à população mais pobre através de emprego e renda, o que não exclui a necessidade de políticas na área de educação, saúde, cultura, tecnologia, criação de capacidades produtivas etc.

Além disso, a revisão da literatura acerca do tema e análise dos dados revelam possíveis contradições que deverão ser aprofundadas num futuro próximo. A busca por ampliação do volume de contratações e maximização de lucros por parte do Banco é capaz de prejudicar o viés social do Crediamigo, uma vez que os empréstimos podem se desviar do público-alvo original, deixando de lado os mais pobres dentre os pobres. Outra questão que pode inviabilizar uma efetiva inclusão financeira é a priorização de negócios já existentes. Os grupos solidários permitem que no máximo 20% dos integrantes estejam iniciando suas atividades produtivas.

## REFERÊNCIAS

ARAUJO, Victor Leonardo de. **Preferência pela liquidez dos bancos públicos no ciclo de expansão do crédito no Brasil: 2003-2010**. Texto para Discussão, 2012.

BANCO DO NORDESTE. **Crediamigo**. 2021. Disponível em: <<https://www.bnb.gov.br/crediamigo/>>. Acesso em 28 nov. 2021.

BANCO DO NORDESTE. **Programas de Microfinanças do Banco do Nordeste: relatório2012**. 2012. Disponível em: <[https://www.bnb.gov.br/documents/22492/23742/Relatorio\\_2012\\_Agroamigo\\_e\\_Crediamigo\\_Final.pdf/034cb429-c40b-4115-931c-2357e009e5c8](https://www.bnb.gov.br/documents/22492/23742/Relatorio_2012_Agroamigo_e_Crediamigo_Final.pdf/034cb429-c40b-4115-931c-2357e009e5c8)>. Acesso em: 28 mar. 2022.

BANCO DO NORDESTE. **Programas de Microfinanças do Banco do Nordeste: relatório2016**. 2016. Disponível em: Disponível em: <<https://www.bnb.gov.br/documents/22492/41207/RelatorioMicrocredito2016/47bbdf18-4b84-d33a-ab35-439ff932a4e2>>. Acesso em: 10 jan. 2022.

BANCO DO NORDESTE. **Programas de Microfinanças do Banco do Nordeste: relatório2020**. 2020. Disponível em: Disponível em: <<https://www.bnb.gov.br/documents/8047884/0/RELAT%C3%93RIO+2020+-+CREDIAMIGO+E+AGROAMIGO.pdf/c7f201d6-a503-3152-505e-f5c0e1022b03>>. Acesso em: 10 jan. 2022.

BARONE, F. M. *et al.* **Introdução ao Microcrédito**. Conselho da Comunidade Solidária, 2002. 41 p. Brasília, DF.

BNDES. **Microcrédito no Brasil: histórico e legislação | Artigo**. 28 de dezembro de 2016. Disponível em: <<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/conhecimento/noticias/noticia/microcredito-brasil>>. Acesso em: 20/06/2021.

BRAGA, Thaiz Silveira. **Programas Públicos De Microcrédito Produtivo Orientado: Uma Avaliação Da Eficácia Do Crediamigo Para A Inserção Da População De Baixa Renda Do Setor Informal No Mercado De Crédito**. Tese (Doutorado em Administração) - Escola de Administração, Universidade Federal da Bahia. Salvador. 2011.

BUCHMANN, Gabriel et al. O Grameen brasileiro Avaliação do Desempenho Econômico dos Clientes do CredIAMIGO. **Encontro Nacional de Economia**, v. 36, 2008.

CAÇADOR, Sávio Bertochi. Impactos socioeconômicos do microcrédito: o caso do Nossocrédito no Espírito Santo. **Revista de Administração Pública**, v. 48, n. 6, p. 1475-1502, 2014.

CAPOBIANGO, Ronan Pereira. **Microcrédito No Norte De Minas Gerais: Formulação, Implementação E Avaliação Do Crediamigo**. Viçosa, MG. 2012.

CARVALHO, Rodrigo Cipriani de. **Microcrédito no Brasil: análise das principais iniciativas e resultados**. 2021. Tese de Doutorado.

- CÉSAR, Davi. **Região Nordeste possui quase metade de toda a pobreza no Brasil, segundo IBGE**. 25 nov. 2020. Disponível em: <<https://www.opovo.com.br/noticias/brasil/2020/11/25/regiao-nordeste-possui-quase-metade-de-toda-a-pobreza-no-brasil--segundo-ibge.html>>. Acesso em 12 fev. 2022.
- DA MOTA ALMEIDA, Wilton Luiz; DE SANTANA, José Ricardo. O microcrédito como estratégia de redução da pobreza no Nordeste: uma avaliação a partir do programa Crediamigo. **Revista Econômica do Nordeste**, v. 42, n. 1, p. 25-48, 2011.
- HIGGINS, Silvio Salej; NEVES, Jorge Alexandre Barbosa. Insulamento burocrático, inserção social e políticas públicas no Brasil: O caso do CrediAmigo. **Revista de Sociologia e Política**, v. 24, n. 59, p. 3–23, 2016.
- INEC, **Nossa História**. Disponível em <<https://inec.org.br/nossa-historia/>>. Acesso em 12 dez. 2021.
- JOSÉ SHAMÁ SANTOS, Arnaldo et al. **Uma Análise da Política Pública de Microcrédito: A Experiência da Crédito Social como Operadora da Caixa Econômica Federal entre 2006 e 2008**. 2010. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal de Pernambuco.
- LIMA, Shanna Nogueira. Microcrédito como política de geração de emprego e renda. **Revista do BNDES**, v. 32, p. 47–76, 2009. Disponível em: <[http://www.bndespar.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes\\_pt/Galerias/Arquivos/co\\_nhecimento/revista/rev3202.pdf](http://www.bndespar.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/co_nhecimento/revista/rev3202.pdf)>. Acesso em 23/06/2021.
- MAIA, Guilherme Baptista da Silva. **Racionamento de crédito e crise financeira: uma avaliação keynesiana**. 2009.
- MONZONI NETO, Mario Prestes. **Impacto em renda do microcrédito: uma investigação empírica sobre geração de renda do crédito popular solidário (São Paulo Confia)**, no município de São Paulo. 2006. Tese de Doutorado.
- NORDESTE, Banco do. **Relatório 2019: Programas de Microfinanças do Banco do Nordeste**. Fortaleza, 2019.
- OHANYANN, Anna. **The Politics of microcredit**. Case study for the UN Vision Project on Global Public Policy Networks, v. 200, 1999.
- REICHSTUL, Daniel; LIMA, Gilberto Tadeu. Causalidade entre crédito bancário e nível de atividade econômica na região metropolitana de São Paulo: algumas evidências empíricas. **Estudos Econômicos (São Paulo)**, v. 36, n. 4, p. 779-801, 2006.
- SANTOS, Claire Gomes dos; CARRION, Rosinha da Silva Machado. Microcrédito e pobreza: um diálogo possível? **Revista de Administração Contemporânea**, v. 13, p. 53-67, 2009. Disponível em: <<http://www.anpad.org.br/rac>>. Acesso em: 19 jan. 2022
- SILVEIRA, Daniel; ALVARENGA, Darlan. Renda domiciliar per capita caiu em 2020, para R\$ 1.380, diz IBGE. 26 fev. 2021. Disponível em:

<https://g1.globo.com/economia/noticia/2021/02/26/renda-domiciliar-per-capita-foi-de-r-1380-em-2020-diz-ibge.ghtml>>. Acesso em 10 fev. 2022.

SOUSA, Ana Cristina Duarte. **A Participação Do Programa Crediamigo Na Lucratividade Do Banco Do Nordeste**. Monografia - Curso de Ciências Contábeis do CCJS da Universidade Federal de Campina Grande. Campina Grande, PB. 2008.

SOUZA, Maria Celia Garcia Ferreira de. **O Desenho do programa crediamigo do Banco do Nordeste: inclusão social e mercado**. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2010. (Série BNB Teses e Dissertações, n. 21)

STIGLITZ, Joseph E.; WEISS, Andrew. Credit rationing in markets with imperfect information. **The American economic review**, v. 71, n. 3, p. 393-410, 1981.

TEIXEIRA, Elenaldo Celso. Participação cidadã na sociedade civil global. **Lua Nova: Revista de Cultura e Política**, n. 46, p. 135-168, 1999.

VARELLA, Santiago; PARENTE, Silvana; FAHEINA, Conceição. **The CrediAmigo program: urban productive inclusion through microcredit**. 2017.