



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E SOCIAIS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

ANA CRISTINA DUARTE SOUSA

**A PARTICIPAÇÃO DO PROGRAMA CREDIAMIGO NA
LUCRATIVIDADE DO BANCO DO NORDESTE**

**SOUSA - PB
2008**

ANA CRISTINA DUARTE SOUSA

**A PARTICIPAÇÃO DO PROGRAMA CREDIAMIGO NA
LUCRATIVIDADE DO BANCO DO NORDESTE**

**Monografia apresentada ao Curso de
Ciências Contábeis do CCJS da
Universidade Federal de Campina
Grande, como requisito parcial para
obtenção do título de Bacharela em
Ciências Contábeis.**

Orientadora: Professora Esp. Sandra Maijane Soares de Belchior.

**SOUSA - PB
2008**

ANA CRISTINA DUARTE SOUSA

A PARTICIPAÇÃO DO PROGRAMA CREDIAMIGO NA LUCRATIVIDADE DO
BANCO DO NORDESTE

Monografia apresentada em: ____ de _____ de 2008, ao curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Campina Grande, em cumprimento dos requisitos necessários para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

BANCA EXAMINADORA:

Prof^a Orientadora: Sandra Maijane Soares de Belchior

Prof^a Lúcia S. Albuquerque

Prof^a Nadflânia Duarte Meira

SOUSA-PB
2008

DECLARAÇÃO DE AUTENTICIDADE

Por este termo, eu, abaixo assinado, assumo a responsabilidade de autoria do conteúdo do referido Trabalho de Conclusão de Curso, intitulado: "**A participação do Programa CrediAmigo na Lucratividade do Banco do Nordeste**", estando ciente das sanções legais previstas referentes ao plágio. Portanto, ficam, a instituição, o orientador e os demais membros da banca examinadora isentos de qualquer ação negligente da minha parte, pela veracidade e originalidade desta obra.

Sousa, 08 de Julho de 08.

Ana Cristina Duarte Sousa
Ana Cristina Duarte Sousa

RESUMO

Trata-se de uma pesquisa que visa, primordialmente, identificar a participação do Programa de Microcrédito Produtivo Orientado – CrediAmigo na potencialização dos lucros do Banco do Nordeste do Brasil, concentrando-se nas principais características do programa que influenciaram neste resultado. Desse modo, foca-se, essencialmente, na proposta de identificação das variáveis de maior relevância para a lucratividade do programa, observando quais as modificações na conjuntura das demais instituições financeiras que podem acarretar algum impacto na rentabilidade do programa, pretende investigar quais as reais possibilidades de, mesmo em face das mudanças atuais, o programa permanecer na vanguarda do microcrédito no Brasil. Para tanto, faz uso de uma metodologia bibliográfica e exploratória, mediante o uso de uma perspectiva tanto qualitativa quanto quantitativa, tendo por universo o Banco do Nordeste. A lucratividade do programa CrediAmigo, em relação ao Banco do Nordeste, esta inserida em gerar um retorno justo sobre investimento em se comparando as outras taxas de juros de mercado, no sentido de que o lucro almejado possui incentivos financeiros para melhor desempenho e oportunidade de melhoria para seus clientes. Os dados obtidos através da presente persecução atestam que, de fato, a ascensão do Programa em agências de todas as jurisdições do BNB contribuiu de forma positiva para o incremento dos resultados contábeis favoráveis alcançados desde sua implantação, e que prosseguem em escala ascendente até os dias atuais.

Palavras-Chave: Microcrédito, lucratividade, Banco do Nordeste.

ABSTRACT

This paper comes up with mainly to analyse the effects of the implantation of oriented productive Microcredit Programme – CrediAmigo in the potentialization of the profits of Brazil Nordeste Bank, concentrating in the main characteristics of programme that influenced in this result. For this reason, focus essentially in the offer of identification of the countable variables of greatest relevance to the profitability of programme observing what the modifications in the juncture of the others financial institutions that will entail impact in the income of programme. Intend still to study what the actual possibilities of, indeed on face of the present changes, the programme stand in the vanguard of Microcredit in the Brazil. Besides that will make use of a bibliographic and exploratory methodology in the midst of the use of a perspective as qualitative far as quantitative having by universe of the sample the Nordeste Bank. The profitability of CrediAmigo programme, in relation to Nordeste Bank is inserted in to develop a just return about investment in comparison with other market rate of interests, so that the profit ranged has financial encouragement to best performance and opportunity of improvement for their client. The data obtained through of the present persecute testify, that of fact, the development of programme in agencies of all the BNB jurisdiction contributed of positive way to the development of the favourable results get since its implantation and that proceed in upward scale until the present days.

Key-words: Microcredit, profitable, Nordeste Bank.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Quadro 1. Países nos quais há programas de crédito do tipo grameen	15
Gráfico 1: Composição Carteira Ativa – CrediAmigo – Maio/2008.....	33
Gráfico 2. Carteira em risco > 30 dias = Saldo Total das Operações entre 30 e 360 dias de atraso / Empréstimos e Financiamentos Brutos	41
Gráfico 3. Lucro líquido, em milhões, do CrediAmigo no período de 1997 a 2007	44
Gráfico 4. Valores contratados do BNB de 1998 à 2007.....	44
Gráfico 5. Valores contratados do CrediAmigo em milhões de 1998 à 2007.....	45
Gráfico 6. Lucro do BNB x Lucro do CrediAmigo.....	46

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Pontos de atendimento do CrediAmigo.....	30
Tabela 2. Síntese das classificações de lucro líquido de acordo com seus beneficiários....	40
Tabela 3. Programa CrediAmigo 2007.....	47

LISTA DE SIGLAS

- BID – Banco Internacional do Desenvolvimento
- BNB – Banco do Nordeste do Brasil
- ANEFAC – Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade.
- BIRD – Banco Mundial
- ONU – Organização das Nações Unidas
- ONGs – Organizações não governamentais
- UNICEF – Fundo das Nações Unidas Para a Infância
- CEAPE – Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos
- FENAP – Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos
- ACISA – Associação Comercial e Industrial de Santo André
- SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa
- SETRANS – Sindicato dos Bancários do ABC e Sindicato dos Metalúrgicos do ABC)
- SCM – Sindicato de Crédito ao Microempreendedor
- FNE – Fundo Constitucional de Financiamentos do Nordeste
- BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
- BCB – Banco Central do Brasil
- BB – Banco do Brasil
- PROGER – Programa de Geração de Emprego e Renda
- IOF – Imposto sobre Operações Financeiras
- TARC – Taxa de Abertura e Formação de Crédito
- FAT – Fundo de Amparo ao Trabalhador
- OSCIP- Organização da Sociedade Civil de Interesse Público
- PNMPO- Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado

SUMÁRIO

1 APRESENTAÇÃO	10
1.1 Problemática	11
1.2 Justificativa	12
1.3 Objetivos	13
1.3.1 Objetivo Geral	13
1.3.2 Objetivos Específicos	13
1.4 Procedimentos metodológicos	14
1.4.1 Quanto à abordagem do programa	14
1.4.2 Classificação quanto aos meios	14
1.4.3 Classificação quanto aos fins.....	14
1.4.4 Quanto ao universo.....	15
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	15
2.1 Histórico do Microcrédito	15
2.2 A expansão do microcrédito no mundo.....	18
2.3 Microcrédito no Brasil: Primeiras experiências	20
2.4 Microcrédito inserido no Sistema Financeiro Tradicional.....	23
2.5 Linhas de Microcrédito nas instituições financeiras de Brasil	25
2.5.1 Banco do Brasil.....	25
2.5.2 Caixa Econômica Federal	26
2.5.3 CEAPE: Centro de Apoio aos Pequenos Empreendedores.....	26
2.5.4 Banco do Nordeste	27
2.6 CrediAmigo: Central de Microcrédito do Nordeste.....	28
2.7 Contabilidade e lucratividade	34
2.7.1 Contabilidade	34
2.7.1.1 Relatório da Administração	35
2.7.2 Lucratividade.....	35
2.7.3 Lucro como medida de eficiência.....	36
2.7.4 Lucro contábil x Econômico	36
2.7.5 Formação do lucro	37
2.7.6 Conceito operacional corrente de lucro	37
2.7.7 Conceito de lucro abrangente	38

2.7.8 Conceito de lucro como valor adicionado	38
2.7.9 Lucro líquido da empresa.....	39
2.7.10 Lucro líquido dos investidores.....	39
2.7.11 Lucro líquido dos acionistas.....	39
2.7.12 Lucro líquido dos proprietários residuais	39
3 ANÁLISE E RESULTADOS DOS DADOS.....	41
3.1 O programa de microcrédito do Banco do Nordeste do Brasil	42
3.2 Lucratividade	43
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS	47
REFERÊNCIAS	49
ANEXOS.....	52

1 APRESENTAÇÃO

Conforme bem define Morduch (1999, p.1569), "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.

De acordo com o Banco Internacional de Desenvolvimento (BID), a idéia de microcrédito veio inicialmente da Alemanha em 1846. Lá, foi denominada de Associação do Pão. Em 1900, já existia uma ramificação do microcrédito no Canadá, o chamado *Caisses Populaires*. Criado como uma alternativa ao crédito tradicional, o microcrédito foi popularizado a parti de 1976 pelo professor Muhamad Yunus, em Bangladesh. No Brasil, a parti dos anos 70, começaram a surgir programas no sistema bancário que prepararam o cenário para o microcrédito. A forma de permitir acesso ao crédito rápido e desburocratizado, voltado principalmente para pessoas excluídas do sistema financeiro tradicional precisava ser revista. Mas a ascensão do microcrédito no Brasil só se deu em meados nos anos 90, quando o Governo Federal começou a estimular programas de microcrédito voltados para as micro e pequenas empresas. O Banco do Nordeste maior instituição da América do Sul voltada ao desenvolvimento regional, lançou, em 1998, o CrediAmigo, Programa de Microcrédito Produtivo Orientado, tornando-se o pioneiro entre outros bancos públicos na implantação de um modelo de atendimento voltado para o segmento (Relatório Anual CrediAmigo 2007, p.8).

Portanto esta pesquisa, esta focada na identificação como forma de mensurar os lucros do programa CrediAmigo dentro no Banco do Nordeste.

O trabalho apresenta-se dividido em quatro capítulos: Sendo o primeiro a apresentação do mesmo, evidenciando a problemática, justificativa, objetivos e procedimentos metodológicos; o segundo capítulo contém uma base teórica acerca do microcrédito no Brasil e no mundo, linhas de crédito nas principais instituições financeiras brasileiras, contabilidade e lucratividade; o terceiro capítulo trata da análise e do resultado da pesquisa mostrando a questão da lucratividade do CrediAmigo dentro do Banco do Nordeste como um todo, analisando o período de 1997 último ano do banco sem a presença do CrediAmigo e 2007 último ano em que pode-se constatar a apuração dos lucros, fazendo assim um comparativo mostrando estatisticamente a participação do programa CrediAmigo dentro da lucratividade do Banco do Nordeste.

1.1 Problemática

O Banco do Nordeste do Brasil S. A. é o maior banco de desenvolvimento regional da América Latina e diferencia-se das demais instituições financeiras pela missão que tem a cumprir: promover o desenvolvimento sustentável da região Nordeste através do suprimento de recursos financeiros e suporte à capacitação técnica a empreendimentos regionais (BNB, 2006)¹. Verifica-se que sua preocupação básica é executar uma política de desenvolvimento ágil e seletiva, capaz de contribuir de forma decisiva para a superação dos desafios e para a construção de um padrão de vida compatível com os recursos, potencialidades e oportunidades da Região.

Segundo informações contidas no site do Banco do Nordeste, dentre as políticas que norteiam o cumprimento de sua missão, observa-se que uma das que vem sendo implementada com maior êxito é a do CrediAmigo, programa de microcrédito produtivo orientado do Banco do Nordeste, cuja proposta central consiste em facilitar o acesso ao crédito a empreendedores que desenvolvem atividades relacionadas à produção, à comercialização de bens e à prestação de serviços, de modo a oferecer aos seus associados acompanhamento e orientação para melhor aplicação do recurso, a fim de integrá-los de maneira competitiva ao mercado.

É visto que a atuação do Programa envolve aspectos essenciais em sua metodologia, os quais envolvem os conceitos de celeridade e desburocratização, aplicando-se o aval solidário.

Observa-se ainda que a metodologia do aval solidário consolidou o CrediAmigo como o maior programa de microcrédito produtivo orientado do país hoje, garantindo a milhares de empreendedores o fortalecimento de sua atividade e a melhoria da qualidade de vida de sua família.

Não obstante os benefícios sociais alcançados, este trabalho pretende apresentar de forma simplória os resultados alcançados pelo Banco do Nordeste através de análise contábil e financeira dos resultados do Programa de Microcrédito em tela, considerando, especificamente, na melhoria do resultado operacional da Instituição Financeira associada aos rendimentos obtidos por meio das operações do

¹ Relatório do Banco do Nordeste

CrediAmigo, considerando, para tanto, atributos como a forte política de adimplência, o aval solidário e as taxas de juros, competitivas, e, ao mesmo tempo, comerciais. Por tudo isso, é notória a necessidade do seguinte questionamento: Qual a real participação do programa CrediAmigo na lucratividade do Banco do Nordeste.

1.2 Justificativa

O que caracteriza fundamentalmente um programa de crédito bem sucedido é o retorno dos capitais financiados aos agentes envolvidos. O que torna o caso do CrediAmigo interessante em essência é exatamente o fato de que, nas palavras de Marcelo Néri (2008, em palestra ao Banco do Nordeste), seu lucro é positivo, mas não abusivo. Muito apropriada à observação, se for considerado que a proposta do microcrédito reside basicamente na prestação de um serviço financeiro de qualidade, de modo a gerar uma evolução, mesmo que discreta, no empreendimento atendido, refletindo-se diretamente no padrão de vida da população de baixa renda.

Sobre o fato relata Borgens (2002): “Sua importância consiste em gerar oportunidades de crédito ao cidadão excluído do sistema financeiro tradicional, que depende de fornecedores e agiotas que cobram juros bem acima do mercado”. A rentabilidade do programa CrediAmigo está presente no Banco do Nordeste do Brasil (BNB), alavancada de modo particular pela facilidade, desburocratização e pelas atraentes taxas de juros, sendo hoje conhecido como um dos mais eficientes meios de se reduzir a pobreza.

Percebe-se que há muito tempo, estudiosos e acadêmicos da contabilidade, estudam a questão dos lucros dentro das empresas, mostrando assim a real situação, dando oportunidade para funcionários traçarem metas adequadas para planejamento de pequeno, médio e longo prazo, investidores, clientes e ou acionistas terem maior segurança e confiabilidade de investimentos no mercado financeiro.

Acredita-se que o tema proposto é de suma importância para contabilidade, uma vez que os lucros são os maiores indicadores contábil, concedendo informações valiosas para gestores, investidores e clientes de qualquer empresa.

A escolha do tema esta ligada diretamente a importância da empresa Banco do Nordeste do Brasil S.A. para o desenvolvimento da região nordeste.

De acordo com Relatório do Banco do Nordeste (2006), o referido banco é a maior instituição da América do Sul voltada para o desenvolvimento regional, o BNB opera como órgão executor de políticas públicas, cabendo-lhe a operacionalização de programas como o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) e a administração do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE), principal fonte de recursos operacionalizada pela Empresa. Além dos recursos federais, o Banco tem acesso a outras fontes de financiamento nos mercados interno e externo, por meio de parcerias e alianças com instituições nacionais e internacionais, incluindo instituições multilaterais, como o Banco Mundial e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID).

Diante de tal relevância e tendo em vista o fato de estar inserida diretamente no processo como assessora de crédito do programa CrediAmigo, facilita o acesso as informações e conhecimentos específicos sobre o assunto.

Com isto, torna-se, pois, propícia uma análise científica, através de pesquisas bibliográficas, em artigos, históricos, livros, relatórios periódicos do BNB e internet, que se ocupe em apresentar de forma objetiva o impacto do programa CrediAmigo, na lucratividade e responsabilidade do Banco do Nordeste.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo Geral

Identificar a participação do Programa Crediamigo na lucratividade do Banco do Nordeste.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Identificar as variáveis mais relevantes para a lucratividade do programa;
- Investigar quais as mudanças no panorama das instituições financeiras, que poderia afetar a rentabilidade do programa;

- Verificar a viabilidade de o programa permanecer na vanguarda do microcrédito no Brasil.

1.4 Procedimentos metodológicos

1.4.1 Quanto à abordagem do Programa

Esta pesquisa é qualitativa e quantitativa, desenvolvida através de pesquisa bibliográfica e pesquisas que expressam opiniões numéricas. Souza (2007) considera que tudo pode ser quantificável, o que significa traduzir em números opiniões e informações para classificá-las e analisá-las. Pode, ainda, fazer uso de técnicas estatísticas, dentre outros recursos. Segundo o mesmo autor, na abordagem qualitativa, não são usados métodos e técnicas voltados para estatísticas, já que os pesquisadores tendem a analisar seus dados de forma indutiva. No caso específico dessa pesquisa usa-se mais a abordagem qualitativa, pois faz relação entre o mundo real e o sujeito.

1.4.2 Classificação quanto ao meio

Esta pesquisa classifica-se, ainda, em bibliográfica, pois faz uso de pesquisas em jornais, livros e relatórios. Souza (2007, p. 40) reflete que "uma pesquisa bibliográfica consiste da obtenção de dados através de fontes secundárias, utiliza como fontes de coleta de dados materiais publicados, como: livros, periódicos científicos, revistas, jornais, teses, dissertações, materiais cartográficos e meios audiovisuais, etc." Para realização desse trabalho utilizou-se em sua maioria de informações obtidas através de relatórios da administração entre outros relatórios do banco.

1.4.3 Classificação quanto aos fins

- Quanto aos fins, esta pode ser considerada como uma pesquisa exploratória, posto que, conforme Gil (2002), "visa proporcionar maior familiaridade com o problema no intuito de explicitá-lo ou construir hipóteses. Demanda levantamento bibliográfico, entrevistas, análise de exemplos que estimulem a compreensão." Visa proporcionar

maior familiaridade com o problema no intuito de explicitá-lo, procurando estimular a compreensão.

1.4.4 Classificação quanto ao universo

Para realização desse trabalho foi usado como o nosso universo de estudo o Banco do Nordeste do Brasil S.A., todas as agências de todos os estados nordestinos e as agências que se encontram em cidades no norte de Minas Gerais e Espírito Santo.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEORICA

Para Braga e Toneto (1999:16), "as instituições de microcrédito vêm atuando exatamente nos setores discriminados pelo sistema financeiro tradicional". Com esse apoio, os pequenos empreendimentos são viabilizados e dinamizados, podendo inclusive ampliar as oportunidades para realização de negócio dos empreendedores formais e informais no contexto local. No Brasil, a importância do financiamento aos micro e pequenos empreendedores formais e informais justifica-se pela grande quantidade de estabelecimentos de pequeno porte, pelo crescimento do setor informal da economia, pelo crescimento do desemprego e pela dificuldade de acesso ao crédito produtivo.

2.1 Histórico do microcrédito

De acordo com Cavalcante (2006:10), as primeiras iniciativas de oferecer recursos financeiros para incrementar a produção das pequenas unidades produtivas de bens e serviços remontam ao século XIX. São iniciativas de indivíduos que implementaram ações de apoio financeiro em suas comunidades:

A primeira experiência com crédito popular de que se tem notícia, ocorreu no sul da Alemanha, em 1846. Foi uma iniciativa de Raiffeisen, pastor e prefeito da cidade de Flammersfeld. Tentando sanar as conseqüências de um rigoroso inverno, que deixou os fazendeiros locais endividados e reféns de agiotas, Raiffeisen cedeu-lhes farinha para que, com a fabricação e comercialização de pão caseiro, pudessem obter algum capital. Foi criada então a "Associação do Pão", que rendeu recursos suficientes para a constituição de um estoque de sementes de batata, adquiridas a preços módicos, sob a negociação do próprio Raiffeisen. As sementes foram

cedidas a título de crédito aos fazendeiros, que pagaram seus empréstimos após a colheita, obtendo uma sensível melhoria na qualidade da produção de batatas. Com o passar dos anos, a associação evoluiu para a criação de uma cooperativa de crédito para a população empobrecida, em que os mais ricos davam garantia aos empréstimos dos mais pobres. (TANNURI, 2000:41).

Ainda conforme o mesmo autor (2006:10) é importante resgatar esta história para recapitular pontos em comum entre aqueles fazendeiros-produtores da cidade de Flammersfeld, na Alemanha, em 1846, e uma boa parcela dos microempreendedores, em cidades brasileiras, nos tempos atuais. Ambos endividados e reféns de dívidas contraídas para financiar seus empreendimentos. Um estudo da Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade (ANEFAC), realizado em 1999, apontou que a dívida do brasileiro é de péssima qualidade porque é de curto prazo e uma das mais caras do mundo. Desta forma, é praticamente impossível planejar e ainda abre-se um enorme campo para a agiotagem. A mesma pesquisa descobriu que os juros médios cobrados pelos agiotas são de 28% ao mês. Para socorrer pequenas empresas há as instituições de factoring, que descontam cheques pré-datados ou duplicatas com taxas médias de desconto de 12% ao mês. Nos bancos comerciais, a taxa anual de juros de cheque especial era em média de 226% ao ano. Diante dessa conjuntura de crédito, o relato do microempreendedor é muito elucidativo: Nos dias atuais, os empreendedores necessitam de recursos financeiros para investir em capital de giro e fixo a fim de atender aos pedidos de seus clientes. No entanto, boa parcela desses micro e pequenos empreendedores encontra-se à margem do mercado formal de crédito constituído por instituições financeiras e bancárias, pois não consegue corresponder às exigências de documentação, reciprocidade e garantias reais. Diante desse cenário, o empreendedor tem como fonte de financiamento o agiota ou o fornecedor da matéria-prima, que geralmente exigem condições bem desfavoráveis e taxas de juros muito elevadas, que ocasionam a diminuição da margem de lucro e a queda da renda do empreendedor.

Cavalcante (2005:21) prossegue, relatando que Muhammad Yunus, idealizador do programa de microcrédito em andamento em Bangladesh, o Grameen Bank, afirmou existirem casos de dependência do produtor em relação ao fornecedor de matéria-prima. Ressalta-se que Bangladesh é um país asiático com cerca de 127,7 milhões de habitantes, conforme Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial 2000/2001, com um território 50 vezes menor que o do Brasil e com renda per capita de 280 dólares. Em termos comparativos, Bangladesh ocupa a 150ª posição no Índice de Desenvolvimento Humano, enquanto o Brasil, a 74ª posição. Yunus, influenciado por grande noção de solidariedade humana, concluiu que havia necessidade de romper com aquele "ciclo vicioso" gerador de cada vez

mais pobreza. Assim, o passo seguinte do professor Yunus foi negociar empréstimos junto a um banco da cidade em nome da população pobre de Bangladesh, oferecendo-se como fiador. A partir dessa iniciativa ele daria início à fase experimental para a criação de uma instituição pioneira voltada para a concessão de pequenos empréstimos à população pobre, especialmente, às mulheres. Essa experiência possibilitou perceber duas situações fundamentais: os microempreendedores, por mais pobres que fossem, pagavam seus empréstimos; e o impacto da iniciativa sobre as famílias participantes era muito positivo.

Para Yunus (2000:26), o crédito é uma arma muito efetiva de luta contra a pobreza, pois através do acesso ao crédito produtivo as pessoas excluídas do circuito financeiro tradicional podem desenvolver melhores condições socioeconômicas com a dinamização de seus pequenos empreendimentos. O crédito é orientado para o desenvolvimento social ao contribuir para a expansão das atividades das pequenas unidades produtivas no contexto local. Além do acesso ao crédito, o Grameen Bank exige o compromisso com pequenas mudanças pessoais e coletivas como condição para usufruir os benefícios.

Segundo Johnson e Rogaly (1997:84), a estratégia desenvolvida pelo Grameen Bank para reduzir a desigualdade social foi apoiar a capacidade produtiva dos empreendedores populares para que eles possam gerar seus rendimentos. Mas para liberar o potencial produtivo dos microempreendedores é indispensável que eles tenham crédito para desenvolverem seus pequenos negócios, por mais micro e informais que sejam. Portanto, desde o início da década de 70, o professor Yunus percebeu que o modo mais efetivo para se promover a inclusão social era estimular a capacidade produtiva dos microempreendedores.

De acordo com Johnson e Rogaly (1997), a experiência do Grameen Bank, em Bangladesh é um marco que estimulou as experiências de microcrédito no mundo inteiro.

A idéia chegou na América Latina na década de 80, Peru, Chile e Bolívia. No Brasil a iniciativa ganhou força nos anos 90, muito embora colônias de imigrantes praticassem, há tempos, experiências de crédito rotativo ou poupança conjunta, espécie de avó dos créditos populares². Além das diversas experiências locais, há também várias experiências nacionais e estaduais³.

² De acordo com Johnson e Rogaly (1997), deve-se destacar, entretanto, no caso brasileiro que, na década de 80, foi instituído em Jaraguá (GO), um programa de desenvolvimento econômico que financiava pequenos e micro empreendedores. Além desta, há também que considerar a experiência da União Nordestina de Apoio a Pequenas Organizações, com sede em Recife, iniciada em meados dos anos 70; e o Programa Ana Terra de Porto Alegre (anos 80).

2.2 A expansão do microcrédito no mundo

Instituições internacionais como o Banco Mundial (BIRD), o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e a Organização das Nações Unidas (ONU) passaram recentemente a apoiar financeira e operacionalmente programas de microcrédito, após verificarem seu impacto positivo nas comunidades onde são implementados. A Organização das Nações Unidas (ONU) organizou em Washington, nos Estados Unidos da América, em fevereiro de 1997, o The Microcredit Summit. Este foi até então o mais importante evento em escala mundial sobre a questão da disponibilização do microcrédito às populações carentes com a finalidade de desenvolver atividades produtivas para a geração emprego e de renda. O evento estabeleceu a meta de iniciar um movimento mundial para disponibilizar o microcrédito ao alcance de 100 milhões de pessoas, especialmente para as mulheres, até o ano de 2005. O Banco Mundial (BIRD) calcula que atualmente existem no mundo mais de sete mil instituições desenvolvendo programas de microcrédito, alcançando 16 milhões de pobres. Operando com taxas de inadimplência no patamar de 5%, elas mantêm cerca de sete bilhões de dólares aplicados em microcréditos, valor que cresce cerca de 30% ao ano. A distribuição dos 59 países que possuem alguma experiência com programas de microcrédito é apresentada o quadro a seguir:

³ O Napp (Núcleo de Assessoria, Planejamento e Pesquisa) publicou, em 1997, trabalho tratando do assunto, analisando nove experiências de microcrédito, a maioria desenvolvida no âmbito local, das quais três foram desenvolvidas em áreas rurais. Em Rio Claro (SP) foi realizado, ainda em 1997, Seminário sobre iniciativas nacionais de Crédito Popular. Mais recentemente, o embaixador Rubens Ricupero escreveu na Folha de São Paulo dois artigos sobre experiências de trabalhador, para facilitar a constituição de fundos de microcrédito em Estados e Municípios. Johnson e Rogaly, 1997

Quadro 1. Países nos quais há programas de crédito do tipo grameen

ÁFRICA	23	África do Sul	Marrocos
		Burkina Fasso	Nigéria
		Chade	República Centro-Americana
		Egito	Serra Leoa
		Etiópia	Somália
		Gana	Sudão
		Guiné	Tanzânia
		Quênia	Togo
		Lesoto	Uganda
		Mali	Zanzibar
		Malawi	Zimbábue
		Mauritânia	
		ÁSIA	15
Bangladesh	Malásia		
Butão	Nepal		
Camboja	Paquistão		
China	Quirquístão		
Filipinas	Sri Lanka		
Índia	Vietnã		
Indonésia			
AMÉRICAS	15	Argentina	Estados Unidos
		Bolívia	Guatemala
		Brasil	Guiana
		Canadá	Jamaica
		Chile	México
		Colômbia	Peru
		El Salvador	República Dominicana
		Ecuador	
EUROPA	4	Albânia	Holanda
		França	Noruega
OCEANIA	2	Papua-Nova Guiné	Fidji
TOTAL	59		

Fonte: YUNUS & JOLIS (2000)

Para Ricupero (1998:41), o potencial de mercado das instituições de microcrédito no mundo é bastante grande e pouco explorado pelo sistema financeiro tradicional:

A UNCTAD-Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento estima que existam atualmente cerca de 500 milhões de microempresas com até oito empregos. Infelizmente, apenas 2% delas têm acesso ao crédito. Se calcularmos em cerca de US\$ 500 em média o capital mínimo necessário a cada microfirma, seria necessário dispor de US\$ 250 bilhões para dar a essa galáxia de empresas condições razoáveis de funcionar. (RICUPERO, 1998:2)

Ainda segundo Ricupero (1998), o desempenho de programas selecionados pelo *MicroFinance Bulletin*, em dezembro de 1999 mostra que o número de empréstimos ativos é da ordem de 6,6 milhões, destacando-se a quantidade 6,1 milhões de operações existentes em Bangladesh e Indonésia. O valor médio dos empréstimos ofertados gira em torno de 206 dólares; variando de três mil dólares, na República Dominicana, a 53 dólares, em Bangladesh. No quesito inadimplência (prestações vencidas a mais de 90 dias), percebe-se a ocorrência do maior índice de inadimplência em Ghana, com a taxa no patamar de 7,9%.

Quanto ao direcionamento dos empréstimos por gênero, cerca de 61,7% do total de operações têm como destino as mulheres, sendo que os programas em desenvolvimento em Bangladesh e México destinam quase a totalidade de suas operações de empréstimo para clientes do sexo feminino. Outro ponto importante é que o valor médio dos depósitos é em torno de 2,5 mil dólares, demonstrando o potencial de poupança dos clientes dos programas de microfinanças. Ressalta-se que esses programas são desenvolvidos por intermédio das instituições públicas e privadas, das Organizações Não-Governamentais (ONGs) especializadas em microcrédito e outras parcerias institucionais.

De certa forma, esses programas de microfinanças identificaram os obstáculos à criação de pequenos projetos e proporcionaram aos pobres e microempreendedores os meios de contorná-los. Um dos mais sérios foi o crédito, que foi ofertado por meio da sistemática de concessão de empréstimos desenvolvida pelo Grameen Bank, rompendo uma das concepções retrógradas do sistema bancário tradicional:

Em sua concepção habitual da atividade econômica, os bancos não costumavam conceder crédito para pequenos projetos, sobretudo os desenvolvidos por pessoas insolventes como o são, por definição, os pobres. Ao oferecerem crédito, de maneira seletiva, a uma população pobre e empreendedora, os governos e agências de cooperação podiam esperar que se produzisse um efeito multiplicador que permitiria criar atividades econômicas geradoras de renda e, dessa forma, aliviar a pobreza. (GARSON, 1997:12)

2.3 Microcrédito no Brasil: As primeiras experiências

No Brasil, de acordo com Schreiber (1976:11), as primeiras iniciativas de programas de crédito para pequenos empreendedores formais e informais aconteceram nos anos 70 com o apoio técnico da ACCION Internacional. Em julho de 1973, a *Northeast Union for Assistance to Small Organizations* (UNO), cujo Conselho Diretivo era formado por dirigentes

empresariais das áreas bancária, industrial e comercial e por representantes da Administração Pública local, começou a operar na Cidade de Recife (PE). Era uma instituição civil sem fins lucrativos com o objetivo de criar um programa de crédito e de capacitação para pequenos empreendedores principalmente os de baixa renda. Para Schreiber (1976:15), os resultados da *Northeast Union for Assistance to Small Organizations* (UNO), na sucursal de Recife (PE), até março de 1976, foram considerados significativos pelo então Diretor Executivo da ACCION International, John C. Hammock: 1,3 mil clientes haviam recebido cursos de capacitação, um total de 870 mil dólares foram emprestados para 595 clientes, com uma taxa de inadimplência de 0,4%. No ano de 1976, a experiência foi expandida para Salvador (BA) e posteriormente para cidades no Sul do Brasil. Mas o programa de microcrédito da *Northeast Union for Assistance to Small Organizations* (UNO) entrou em crise, ocasionando o encerramento de suas atividades. Porém, entre aquelas experiências iniciais de microcrédito e as desenvolvidas atualmente, há diferenças importantes na concepção e metodologia de concessão de apoio financeiro aos pequenos empreendedores, como descreve Guimarães e Magalhães (1997:34):

Àquela época [anos 70], tais ações visavam apoiar iniciativas de organizações não-governamentais que atuavam junto a populações carentes. Os programas não possuíam um foco definido de ação e, muito menos, uma estratégia própria de concessão de crédito. Em decorrência, as instituições que operavam os empréstimos, via de regra, não resistiram ao processo de descapitalização e às mudanças no quadro político-econômico. Pode-se dizer que a natureza dessas ações era muito mais assistencialista do que de fomento à produção. (GUIMARÃES E MAGALHÃES, 1997:34)

A experiência técnica adquirida pela ACCION Internacional na *Northeast Union for Assistance to Small Organizations* (UNO) foi importante para a implementação, em 1986, de um projeto para apoiar atividades econômicas informais de mulheres e famílias de baixa renda em áreas periféricas de Porto Alegre (RS). Em 1987, com o apoio do Fundo das Nações Unidas para a Infância (UNICEF), foi constituída uma entidade civil sem fins lucrativos: o Centro Ana Terra, que posteriormente daria origem ao Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (CEAPE-RS), que exerceu papel importante para instituir e aprimorar a sistemática de concessão de crédito e de grupos de fiança solidária atualmente usados pelos programas de microcrédito no Brasil. Os programas de microcrédito atuais têm como foco facilitar o acesso dos microempreendedores ao crédito produtivo, visando ampliar as suas condições de produção, comercialização e prestação de serviços. Atualmente, a sistemática de concessão de crédito adota procedimentos operacionais e financeiros para preservar a saúde financeira do programa, por meio do retorno dos recursos concedidos, ou

seja, o empréstimo deve ser concedido mediante a perspectiva de seu retorno, acrescido de juros. Com isso, pode-se alcançar a auto-sustentabilidade do programa de microcrédito.

A partir da iniciativa do Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (CEAPE/RS) surgiram mais outros 12 Centros similares em 13 estados brasileiros, que juntos formam a Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (FENAPE). Até o primeiro semestre de 2001, a rede CEAPE em todo o Brasil concedeu 36,6 mil créditos, com valor médio de 918 reais e valor total de cerca de 33,5 milhões de reais, a 26,3 mil microempreendedores.

Em 1995, a Prefeitura de Porto Alegre (RS) criou, com apoio do governo estadual, iniciativa privada e da sociedade civil, a Instituição Comunitária de Crédito Portosol (Portosol), oferecendo microcrédito típico com garantia de aval solidário e também financiamentos para empreendimentos maiores que exigem formas de garantia mais reais. Até 2001, o Portosol já havia emprestado cerca de 33,7 milhões de reais, no valor médio de 1,4 mil reais, em mais de 23,5 mil operações.

O programa de microcrédito desenvolvido pela Secretaria de Estado do Emprego e Relações do Trabalho do Estado São Paulo, o Banco do Povo Paulista - Fundo de Investimentos de Crédito Produtivo Popular, constituído exclusivamente com recursos orçamentários dos governos estadual e municipais, já emprestou 16 milhões de reais a mais de 51 mil pessoas, em aproximadamente 130 unidades espalhadas pelo Estado de São Paulo. O Banco do Povo de Santo André é outra experiência de microcrédito no nível local, que foi constituído como uma Organização Não-Governamental (ONG) e iniciou as suas operações, em 18 de maio de 1998, oferecendo crédito produtivo a um segmento da população com dificuldade de acesso ao crédito no sistema financeiro tradicional. Foi o resultado de uma parceria entre a Prefeitura do Município de Santo André (SP) e diversas instituições: Associação Comercial e Industrial de Santo André (ACISA), Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa-São Paulo (SEBRAE-SP), Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas do ABC (SETRANS), Sindicato dos Bancários do ABC e Sindicato dos Metalúrgicos do ABC. O Banco do Povo de Santo André ainda está procurando atingir o seu ponto de auto-sustentabilidade, com o equilíbrio entre suas despesas e receitas.

Segundo a Revista Veja (22/03/06:99), o CrediAmigo⁴, da Central de Microcrédito do Nordeste (iniciativa do Banco do Nordeste do Brasil) é hoje o maior programa de microcrédito produtivo orientado da América do Sul. O microcrédito produtivo orientado é eficiente instrumento redutor da pobreza e gerador de emprego e renda. Beneficia micro e pequenos empreendedores, em geral atuantes na informalidade. O CrediAmigo do Banco do Nordeste, em 2005, escreveu mais uma página de sucesso em sua já consagrada história. Foram 595,7 mil empréstimos, num investimento total de R\$ 548 milhões, um acréscimo de 24% em relação aos índices de 2004. Hoje, o CrediAmigo conta com 244 mil clientes ativos, numa carteira ativa de R\$ 260,7milhoes. Este programa de acordo com BNB (2007)esta presente em 1.481 municípios da área de atuação do Banco (Região Nordeste e norte dos estados de Minas Gerais e Espírito Santo), O atendimento se dá por meio de uma estrutura logística que dispõe de 170 agências e 37 postos de atendimento a clientes com 1.517 colaboradores operacionalizando o programa nestas unidades.

Segundo Guimarães e Magalhães (1997:34), de um modo geral, os programas de microcrédito brasileiros procuram adotar uma política não assistencialista e garantir a sua auto-sustentabilidade, oferecendo empréstimos que variam de 200 reais a 5 mil reais para os micro e pequenos empreendedores formais e informais e até 25 mil reais para cooperativas de produção ou de trabalho. Estes recursos são canalizados para a compra de mercadorias e estoques ou para a aquisição de equipamentos e instalações ou, ainda, para a expansão do empreendimento. A taxa de juros pode ser considerada competitiva em relação à praticada no mercado bancário tradicional, variando em média de 1% a 5% ao mês, com prazos médios de quatro meses, para capital de giro, até 18 meses, para capital fixo. Algumas instituições de microcrédito ainda oferecem ao empreendedor programa de capacitação para melhorar a gestão do negócio. Os programas de microcrédito brasileiros podem ser implantados por meio de parceria entre Organizações Governamentais, Organizações Não-Governamentais (ONGs) e Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCM).

2.4 Microcrédito inserido no sistema financeiro tradicional

Segundo Cavalcante (2005:25), as necessidades de crédito produtivo desse imenso contingente de micro e pequenos empreendedores são bastante grandes. No entanto, ainda

⁴ CrediAmigo – é o nosso objeto de estudo, por isso não entraremos em uma discussão mais profunda, pois é assunto do último capítulo desse trabalho.

é pouco explorada pelo setor bancário de varejo, que até hoje não apresenta formas alternativas de atuação mercadológica a fim de satisfazer aquelas necessidades de crédito produtivo. Torna-se necessário desenvolver uma gestão bancária focada em micro e pequenos empreendedores formais e informais que até então se encontram praticamente excluídos do mercado bancário tradicional. A trajetória do Grameen Bank, de Bangladesh, já demonstrou que o crédito é uma arma muito efetiva de luta contra a pobreza, pois através do acesso ao crédito as pessoas excluídas do circuito bancário tradicional podem desenvolver melhores condições socioeconômicas com a dinamização de seus pequenos empreendimentos. Com esse exemplo do Grameen Bank, tornou-se possível incorporar grande quantidade de tomadores de crédito, que com suas habilidades produtivas, saíram do nível de extrema pobreza em Bangladesh.

Mesmo os programas de microcrédito, que adotam uma metodologia de crédito mais flexível e participativa, seguem princípios essenciais de gestão de crédito. Para qualificar-se ao crédito produtivo os micro e pequenos empreendedores devem compreender e atender àqueles princípios ao solicitarem empréstimo nos programas de microcrédito. Esses princípios são conhecidos como:

Os "Cinco Cs do Crédito": (1) o caráter do solicitante, (2) a capacidade do solicitante para pagar o empréstimo, (3) o capital que está sendo investido no empreendimento pelo solicitante, (4) as condições da indústria e da economia e (5) a caução (garantia) disponível para assegurar o empréstimo. (LONGENECKER, 1998:256).

A falta de flexibilização dos "Cinco Cs do Crédito" pode gerar um processo bastante burocratizado para o micro e pequeno empreendedor conseguir um financiamento no sistema bancário tradicional. Para facilitar o acesso ao crédito e dinamizar esse processo, os programas de microcrédito desenvolveram uma metodologia de análise de crédito que engloba os "Cinco Cs do Crédito", porém de uma forma muito mais dinâmica e ágil, que permite a inclusão de empreendedores até então praticamente excluídos do sistema financeiro tradicional.

Com essa flexibilização da transação financeira de crédito produtivo, o microempreendedor que vivia à margem do sistema bancário tradicional poderá ter acesso ao crédito e até poupar em uma escala microscópica. Essa situação começa a despertar interesse de empresas financeiras privadas, conforme observa a Diretoria da Área Social do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES):

A expectativa é que o microcrédito se espalhe pelo Brasil como atividade do setor privado, diz a diretora da Área Social do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Beatriz Azeredo. (OESP, 23/10/00:4)

Os donos de capital privado não estão familiarizados com as metodologias de análise de crédito dos programas de microcrédito e ainda não perceberam os benefícios socioeconômicos proporcionados aos micro e pequenos empreendedores formais e informais. Estão descobrindo só recentemente a possibilidade do retorno lucrativo da operação. Por enquanto, o investimento nas instituições de microcrédito é observado como um negócio de elevada taxa de risco, mas esse cenário está mudando, como vem mostrando a atuação da Fininvest, financeira especializada no crédito direto ao consumidor e pessoal de baixa renda, que em 1998 participou ativamente da experiência da RioCred⁵, em parceria com a Secretaria do Trabalho da Prefeitura do Rio de Janeiro (RJ).

No entanto, ainda é preciso oferecer a oportunidade aos programas de microcrédito de captar depósito em poupança, que hoje é proibido pela Resolução n.º 2627/99, do Banco Central do Brasil (BCB), pois isso ampliará a gama de serviços financeiros aos micros e pequenos empreendedores formais e informais e poderá garantir maior possibilidade de auto-sustentabilidade dos programas de microcrédito.

2.5 Linhas de Microcrédito nas Instituições Financeiras do Brasil.

2.5.1 Banco do Brasil

Segundo o Banco do Brasil (2006), na área de microcrédito atua com o Banco Popular do Brasil através de *empréstimo para empreendedores de micro e pequenos negócios, em especial, os informais que não têm acesso ao crédito nos formatos convencionais oferecidos pelos Bancos em geral. Trata-se de um crédito destinado à produção de bens e serviços, que podem ser utilizados no setor comercial, industrial e prestação de serviços.*

No Microcrédito Produtivo, o Banco Popular atua também em parceria com a Estratégia Negocial de Desenvolvimento Regional Sustentável - DRS do Banco do Brasil, que apóia

⁵ A RioCred nasceu para conceder crédito de pequeno valor para pessoas físicas e jurídicas para capital de giro e financiamento da compra de ativo fixo. São clientes em potencial os proprietários de empreendimentos como bares, lavanderias, cabeleireiras, que dificilmente teriam acesso ao crédito em outro tipo de estabelecimento financeiro até pela falta de documentação. (Gazeta Mercantil, 2001, p. B-1)

atividades produtivas, identificadas pelas agências do BB e que tenham potencial para gerar desenvolvimento e sustentabilidade nas regiões onde o Banco do Brasil está presente.

A concessão do crédito é feita por Entidades Parceiras do Banco Popular. Para emprestar o dinheiro, essas Entidades fazem uma análise prévia sobre a viabilidade dos micro empreendimentos informais, além realizarem um acompanhamento junto ao tomador durante o período do empréstimo.

2.5.2 Caixa Econômica Federal

Segundo a Caixa Econômica Federal (2006), a Contratação de Microcrédito, Com o Microcrédito CAIXA, criou-se uma oportunidade para que microempreendedores do setor informal tenham acesso ao sistema financeiro. Sem entraves burocráticos e com a finalidade exclusivamente produtiva, o crédito possibilita ao microempreendedor o acesso a empréstimos para a aquisição de equipamentos, matéria-prima, capital de giro ou adequação de infra-estrutura. O Microcrédito CAIXA é concedido exclusivamente a microempreendedores do setor informal com pelo menos um ano de atividade no empreendimento, sem restrições cadastrais e com capacidade de pagamento, conforme avaliação efetuada pela CAIXA. Essa modalidade de crédito não se destina aos profissionais liberais. Os limites são de no mínimo R\$ 250e no máximo R\$ 5 mil. O valor do empréstimo será definido pela CAIXA, após a avaliação da capacidade de pagamento do tomador. Em empréstimos subseqüentes, o valor pode ser elevado, se comprovado o aumento da capacidade de pagamento. O prazo de pagamento é de até 12 meses, sem carência e com prestações mensais. Será possível escolher o dia do mês mais conveniente e os pagamentos poderão ser efetuados em toda a rede de atendimento CAIXA, ou correspondentes bancários. Os documentos necessários são: Carteira de Identidade e CPF do tomador e do cônjuge, Comprovante de residência e comprovante de renda (caso possuir). Documentos comprobatórios de regularização de eventuais restrições cadastrais (se for o caso).

2.5.3 CEAPE: Centro de Apoio aos Pequenos Empreendedores

O CEAPE é uma organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), reconhecida pelo Ministério da Justiça e criada para apoiar financeiramente os micro empreendedores, prestando-lhes orientação gerencial.

Faz empréstimos para capital de giro, sem burocracia, liberando o dinheiro dentro de 48 horas, na maioria das vezes, e ainda orienta os clientes sobre a melhor maneira de conduzir seus negócios, é destinado ao setor comercial, industrial e prestação de serviço, podendo ser feito tanto de forma individual com avalista como em grupo de 3 a 5 pessoas. Os empréstimos podem ser pagos em até 120 dias, em quatro parcelas iguais, podendo ir até 180 dias se o cliente já trabalha com o CEAPE há mais de um ano e fez todos os seus pagamentos em dia.

Para estar apto a obter um empréstimo precisa que o proponente tenha 18 anos, esteja trabalhando por conta própria há seis meses e não possua restrição cadastral.

2.5.4 Banco do Nordeste

De acordo com Banco do Nordeste (2006), CrediAmigo – Central de Microcrédito do Nordeste - de acordo com os documentos oficiais do Banco do Nordeste S.A – Manual Básico do CrediAmigo (1998:09), O crédito diversos produtos, com isso as taxas de juros variam de acordo com cada produto; o capital de giro popular – aquele destinado aos que têm um comercio bem pequeno cujo valor varia de R\$ 100,00 a 1000,00 os juros são de 2% ao mês, conforme Resolução do governo federal que decidiu reduzir esta taxa de 4,50% , sendo esta redução apenas para os menores comerciantes. O capital de giro solidário que é para comerciantes que precisam de valores acima de 1.000,00 reais podendo chegar até R\$ 9.500,00 com taxas que variam de 2% a 3% dependendo do prazo e periodicidade (quinzenal ou mensal). O Investimento Fixo que é aquisição de ativos fixos têm a menor taxa do programa chegando a 1,80% a.m, para os produtos Capital de Giro Popular e Capital de Giro Solidário o prazo pode chegar até 06 meses. Para o Investimento Fixo que é aquisição de ativos fixos o prazo chega até 36 meses. Como se trata de microcrédito a maior preocupação dos criadores era quanto as garantias que boa parte dos microempresários do setor informal teriam dificuldades de apresentar, caso fosse uma garantia real (bem imóvel). Neste caso o banco baseado em experiências de outros países copiou a forma de Aval Solidário que nada mais é que uma reunião de amigos, que trabalhem e morem próximos, se conheçam e confiem um nos outros, juntos eles conseguem crédito e avalizam um pelo outro na forma de aval solidário. Com isso facilitaria o acesso ao crédito á classe mais pobre. Para os clientes que já tem experiência no Banco do Nordeste ou participaram de grupos também podem adquirir o crédito individualmente com apenas um avalista que tenha renda comprovada.

2.6 CrediAmigo: Central de microcrédito do Nordeste

De acordo com BRUM (1998:498), retirar o Brasil da crise que durava mais de uma década, reordenar a vida do país, lançar as bases de um novo ciclo histórico e criar as condições para uma nova etapa de desenvolvimento eram os principais desafios e propósitos do governo Fernando Henrique Cardoso.

O compromisso maior do governo era a estabilidade econômica. E o instrumento principal para tanto, era o plano real. Além da consistência técnica, o sucesso do plano, dependia também da sua administração e do gerenciamento competente. Era previsível que o governo aproveitasse essa ocasião para exaltar as virtudes da atual política econômica no combate à inflação, na distribuição de renda e na modernização produtiva do país, minimizando ao mesmo tempo a gravidade dos desajustes macroeconômicos e dos custos sociais.

Foi dada uma atenção especial à microempresa e a pequena empresa, importante para a geração de postos de trabalho e distribuição de renda estimulando-a a também modernizar-se e ocupar os espaços econômicos locais e regionais. Com o crescimento do setor informal, assumindo assim o posto de maior criador de empregos do país, mesmo sem apoio financeiro das instituições e sem qualquer orientação por parte dos órgãos competentes. Os pequenos e micro empreendedores necessitavam de uma medida urgente para auxiliar no desenvolvimento de suas atividades.

Para tanto se tornou imprescindível à criação de alguns programas sociais, voltados para reestruturação produtiva, industrial e agrária. Com ênfase na geração de emprego e renda, diminuindo a diferença entre classes sociais e apoiando as micro e pequenas empresas, que seja formais ou informais. Dentre tantos projetos e programas de crédito o que mais se destacou foi o CrediAmigo que se firmou no mercado e com o auxílio do Governo Luiz Inácio Lula da Silva teve seu maior crescimento, pois assim que tomou posse enfatizou a importância do microcrédito produtivo orientado para os micros e pequenos empresários. Com isso destinou o dobro de recursos e permitiu que as instituições financeiras utilizassem parte dos depósitos a vista para as linhas já existentes ou novas linhas de microcrédito. Com isso reduziu o custo do dinheiro empregado e conseqüentemente os juros cobrados aos pequenos comerciantes.

É um programa de crédito popular, destinado ao reforço de capital de giro aos microempreendedores do setor informal da economia. Banco do Nordeste Manual Básico do CrediAmigo (1998:09).

Ainda de acordo com o Manual Básico do CrediAmigo (2007), o sistema de concessão de microcréditos do CrediAmigo tem os seguintes objetivos:

- a) Democratização de crédito, permitindo fácil acesso a segmentos da população não atendida pelo sistema financeiro formal, dos quais dependem de agiotas e fornecedores que lhes cobram taxas de juros bem acima do mercado.
- b) Introduzir uma metodologia inovadora de concessão de crédito de forma ágil, desburocratizada e sem as garantias tradicionais do sistema financeiro;
- c) Assegurar o capital adequado ao ciclo do negócio com prazos que varia de um a seis meses;
- d) Oferecer ao cliente do Programa serviços de capacitação focados nas áreas de recursos humanos e de gestão empresarial, garantindo ao beneficiado condições para gerir bem seu negócio, via melhoria da competitividade e integração no mercado.

O Programa tem como objetivo principal à união de pessoas que desejam obter empréstimo, trocando a garantia real pelo aval solidário. O microempreendedor participa de um grupo solidário de 3 a 10 pessoas, que tenham seus negócios próximos, se conheçam e, estejam pelo menos há um ano na atividade; sejam maiores de idade, comprovem residência fixa, nome limpo na praça e boas referências, de modo a que possam se avaliar mutuamente.

Os pedidos de empréstimo são levados ao comitê gestor, formado por assessores de crédito, assessor coordenador e assistente administrativo, para serem avaliados aprovados e conseqüentemente concedidos, num prazo de até cinco dias úteis.

O programa do Banco do Nordeste visa proporcionar uma melhor qualidade de vida para os microempreendedores da região, e ensejar a obtenção de maiores lucros pelos mesmos, destinados ao crescimento das atividades. Um de seus efeitos é o fortalecimento dos empregos atuais nos microempreendimentos financeiros, bem como a criação de novas fontes de emprego. O programa ainda contribui para aumentar a renda familiar e melhorar as condições de vida, liberar os microempreendedores da dependência do crédito de custo exorbitante.

O público do CrediAmigo é formado basicamente por aquelas personagens da vida brasileira não atendidos pelo sistema financeiro tradicional, mas ativos participantes do setor produtivo informal. São costureiras, sacoleiras, artesãos, cabeleireiros, cozinheiros, camelôs e todos os outros profissionais forjados na urgência de sobreviver.

O Banco do Nordeste foi buscar essas pessoas em toda sua área de atuação - que inclui os nove estados do Nordeste e mais o norte de Minas Gerais e Espírito Santo - promovendo a inclusão social de milhares de pessoas que foram enxotadas de suas atividades quer pelas exigências do mercado, redução ou fechamento dos postos de trabalho, transformando esses brasileiros em verdadeiros empreendedores.

De acordo com o Relatório Anual do CrediAmigo (2007), a arquitetura organizacional do CrediAmigo abrange 1.481 municípios, 170 unidades e 37 postos de atendimento.

Tabela 1. Pontos de atendimento do CrediAmigo

ESTADO	UNIDADES DE ATENDIMENTO	POSTOS DE ATENDIMENTO	MUNICÍPIOS ATENDIDOS
Alagoas	9	-	94
Bahia	33	-	230
Ceará	27	15	177
Distrito Federal	1	-	1
Espírito Santo	2	-	4
Maranhão	14	5	150
Minas Gerais	12	1	82
Paraíba	13	4	190
Pernambuco	17	2	171
Piauí	15	6	165
Rio Grande do Norte	13	4	143
Sergipe	14	-	74
TOTAL	170	37	1.481

FONTE: RELATÓRIO ANUAL DO CREDIAMIGO 2007.

Conta ainda com 1.327 assessores de crédito e uma média de 408 clientes atendidos por assessor. São esses colaboradores que vão aonde o povo está oferecendo crédito mais barato e assessoria profissional para tocar o próprio negócio.

De acordo com informações retiradas do site do Banco do Nordeste/CrediAmigo, 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. Este Instituto é uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP),

fundada em 1993 durante a Campanha Nacional de Combate à Fome, à Miséria e pela Vida, por iniciativa de funcionários do Banco do Nordeste.

O Instituto operacionaliza o CrediAmigo em toda a área de atuação do Banco do Nordeste, dispondo de mais de mil colaboradores, dentre Coordenadores, Administrativos, Assessores de Crédito, Recursos Humanos e Técnicos.

De acordo com o termo de parceria, o Instituto é responsável pela execução do CrediAmigo, conforme plano de trabalho aprovado pelo Banco do Nordeste, zelando pela qualidade e eficiência das ações e serviços prestados, e pela gestão administrativa do pessoal, sua contratação e pagamento

Os financiamentos do CrediAmigo não têm cunho assistencialista e independem de dados públicos ou de complicações de mercado, como a variação cambial ou o sobe-desce das bolsas de valores. Os recursos são captados pelo Banco no mercado e repassados aos clientes que constitui seu público alvo. Dois ingredientes importantes respondem pelo bom desempenho do Programa - a garantia solidária e a capacitação. O interessado forma um grupo de 03 a 10 microempreendedores que morem ou trabalhem próximo e que desenvolvam alguma atividade produtiva há pelo menos um ano. Cada participante ficará responsável pelo pagamento de sua parcela e também da parte restante do empréstimo liberado ao grupo. O Valor para cada membro do grupo é definido em função de sua capacidade de pagamento. Toda vez que termina o empréstimo, o beneficiário se habilita a obter novos cada vez maiores.

Uma marca de sucesso do CrediAmigo é o índice de inadimplência extremamente baixo. O índice de inadimplência do CrediAmigo manteve em 2007 o nível historicamente baixo, encerrando o exercício em 1,4%.

Segundo o Relatório Anual do CrediAmigo (2007), uma preocupação do Programa é a Assistência Empresarial, pelo CrediAmigo a capacitação gerencial adotada paralelamente a concessão de crédito. Até 2007 foram capacitados 1.375 clientes baseados na metodologia de Orientação Empresarial e Ambiental. A ação permite aos mutuários uma melhoria da competitividade e sua inserção no mercado, com ganhos financeiros e sociais. Para tanto os treinamentos usam metodologia e recursos pedagógicos específicos, com o objetivo de tornar o empreendedor apto a gerir seu negócio, de modo a promover o desenvolvimento de sua comunidade, garantir a manutenção do empreendimento e minimizar os riscos do crédito.

Além dos eventos de capacitação, o Banco do Nordeste oferece assessoria técnica ao pequeno empreendedor, prestado durante o atendimento dos assessores de crédito. A assessoria abrange temas ligados a controle financeiro, otimização de recursos, visão empresarial, estratégia de vendas, meio ambiente e qualidade dos produtos e serviços.

O CrediAmigo dispõe de 07 linhas de crédito que se adaptam a necessidade de cada público do programa.

- a) Giro Popular Solidário - empréstimo a grupo de 3 (três) a 10 (dez) pessoas com valores escalonados de R\$ 100,00 até R\$ 1000,00 por pessoa, em um prazo de até 4 (quatro) meses, pagos com periodicidade quinzenal ou mensal, tendo como garantia o aval solidário e taxa de juros de 1,95 % ao mês mais TAC (taxa de abertura de crédito);
- b) Giro Solidário - empréstimo a grupo de 3 (três) a 10 (dez) pessoas com valores escalonados de R\$ 1001,00 até R\$ 10.000 reais por pessoa, em um prazo de até 6 (seis) meses, pagos com periodicidade quinzenal ou mensal, tendo como garantia o aval solidário, a taxa de juros variam de 2 % a 3 % ao mês mais TAC (taxa de abertura de crédito), de acordo com a quantidade de empréstimos realizados no CrediAmigo, pelo cliente ou pelo componente mais antigo de seu grupo;
- c) Giro Individual - empréstimo individual com valores escalonados de R\$ 1.100,00 até R\$ 10.000,00 em um prazo de até 6 (seis) meses pagos com periodicidade quinzenal ou mensal, tendo como garantia o aval. O crédito é dado quando o cliente tem boa experiência no capital de giro, com pelo menos dois créditos pagos ou já ter feito alguma outra linha de crédito do BNB com um bom histórico, a taxa de juros variam de 2 % a 3 % ao mês mais TAC (taxa de abertura de crédito), de acordo com a quantidade de empréstimos realizados no CrediAmigo, pelo cliente;
- d) Investimento Fixo - empréstimo individual, com valores escalonados de até R\$ 5.000,00 em um prazo de até 36 (trinta e seis) meses pagos com periodicidade mensal, tendo como garantia, o aval. Essa linha de crédito é voltada para reformas no prédio comercial ou na casa do cliente se forem prédios próprios e compra de máquinas ou equipamentos, a taxa de juros é de 3,95% ao mês mais TAC (taxa de abertura de crédito);
- e) Giro Complementar – empréstimo individual com valores a parti de R\$ 300,00, levando em conta o grau de endividamento e a capacidade do cliente. Essa linha como o próprio momento diz é para complementar o valor já retirado pelo cliente no giro popular ou giro

Além dos eventos de capacitação, o Banco do Nordeste oferece assessoria técnica ao pequeno empreendedor, prestado durante o atendimento dos assessores de crédito. A assessoria abrange temas ligados a controle financeiro, otimização de recursos, visão empresarial, estratégia de vendas, meio ambiente e qualidade dos produtos e serviços.

O CrediAmigo dispõe de 07 linhas de crédito que se adaptam a necessidade de cada público do programa.

a) Giro Popular Solidário - empréstimo a grupo de 3 (três) a 10 (dez) pessoas com valores escalonados de R\$ 100,00 até R\$ 1000,00 por pessoa, em um prazo de até 4 (quatro) meses, pagos com periodicidade quinzenal ou mensal, tendo como garantia o aval solidário e taxa de juros de 1,95 % ao mês mais TAC (taxa de abertura de crédito);

b) Giro Solidário - empréstimo a grupo de 3 (três) a 10 (dez) pessoas com valores escalonados de R\$ 1001,00 até R\$ 10.000 reais por pessoa, em um prazo de até 6 (seis) meses, pagos com periodicidade quinzenal ou mensal, tendo como garantia o aval solidário, a taxa de juros variam de 2 % a 3 % ao mês mais TAC (taxa de abertura de crédito), de acordo com a quantidade de empréstimos realizados no CrediAmigo, pelo cliente ou pelo componente mais antigo de seu grupo;

c) Giro Individual - empréstimo individual com valores escalonados de R\$ 1.100,00 até R\$ 10.000,00 em um prazo de até 6 (seis) meses pagos com periodicidade quinzenal ou mensal, tendo como garantia o aval. O crédito é dado quando o cliente tem boa experiência no capital de giro, com pelo menos dois créditos pagos ou já ter feito alguma outra linha de crédito do BNB com um bom histórico, a taxa de juros variam de 2 % a 3 % ao mês mais TAC (taxa de abertura de crédito), de acordo com a quantidade de empréstimos realizados no CrediAmigo, pelo cliente;

d) Investimento Fixo - empréstimo individual, com valores escalonados de até R\$ 5.000,00 em um prazo de até 36 (trinta e seis) meses pagos com periodicidade mensal, tendo como garantia, o aval. Essa linha de crédito é voltada para reformas no prédio comercial ou na casa do cliente se forem prédios próprios e compra de máquinas ou equipamentos, a taxa de juros é de 3,95% ao mês mais TAC (taxa de abertura de crédito);

e) Giro Complementar – empréstimo individual com valores a partir de R\$ 300,00, levando em conta o grau de endividamento e a capacidade do cliente. Essa linha como o próprio momento diz é para complementar o valor já retirado pelo cliente no giro popular ou giro

Desta maneira o CrediAmigo tem interesse de contribuir para o desenvolvimento do setor microempresarial, mediante oferta de serviços financeiros e de assessoria empresarial, de forma sustentável, oportuna, adequada e de fácil acesso, assegurando novas oportunidades de ocupação e renda na região Nordeste (BNB, 2004).

2.7 Contabilidade e Lucratividade

2.7.1 Contabilidade

A contabilidade na concepção de estudiosos se preocupa em estudar e controlar o patrimônio das empresas ou entidades mediante o registro, demonstrações expositivas e interpretações de fatos ocorridos, com a finalidade de oferecer informações sobre suas variações, como também sobre o resultado econômico decorrente da gestão da riqueza patrimonial, servindo de ferramenta na tomada de decisões.

A evidenciação das informações contábeis caracteriza-se por identificar ou como o próprio nome diz dar maior evidencia as informações contábeis de maior relevância para tomada de decisões.

São vários os mecanismos usados na divulgação dessas informações contábeis, onde devemos levar em conta que, no Brasil seguimos a Lei 6.404/76, Lei das Sociedades por Ações e alterações posteriores, que norteia a divulgação de tais informações contábeis. Recentemente foi sancionada a lei 11.638/2007 que altera o art. 176 da Lei 6.404/76, deixando claro que ao fim de cada exercício social, devem ser elaboradas e divulgadas as demonstrações financeiras abaixo relacionadas:

- Balanço Patrimonial;
- Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados;
- Demonstração do Resultado do Exercício;
- Demonstração dos Fluxos de Caixa;
- Em caso de companhia aberta, Demonstração do Valor Adicionado;
- Notas Explicativas e Demonstrações Complementares.

A divulgação financeira é feita a uma ampla gama de usuários, sejam órgãos governamentais, credores, investidores e funcionários, essa divulgação tende a impedir ou diminuir os riscos de surpresas que poderiam afetar a confiabilidade dessas empresas.

2.7.1.1 Relatório da Administração

Apesar de não estar entre as demonstrações obrigatórias de ser divulgada, o Relatório da Administração é muito importante, pois fornece importante contribuição aos usuários.

Outra característica relevante a ser considerada é que o Relatório da Administração, por ser descritivo e menos técnico que as demonstrações contábeis, reúne condições de entendimento por uma gama bem maior de usuários em relação àquele número de usuários que conseguirá entender e tirar as conclusões básicas que necessitem somente das demonstrações contábeis (IUDICIBUS, MARTINS, GELBCKE, 2006, p. 445).

Neste sentido, o relatório da Administração poderá chegar a uma gama maior de usuários tanto internos quanto externos, pois leva uma comunicação bem mais fácil de ser entendida.

2.7.2 Lucratividade

No tocante ao lucro não só tem um conceito único formado acerca do tema, diversos conceitos devem ser divulgados para atender a finalidades distintas.

O conhecimento de medidas distintas do lucro líquido de uma empresa pode ser útil para finalidades diversas, mas acredita-se haver alguma vantagem na aceitação geral de um conceito abrangente de lucro líquido para fins de divulgação externa. (HENDRIKSEN & VAN BREDA, 2007, p. 199).

O maior objetivo da divulgação do lucro é servir de fonte de informação útil para os que estão interessados nos relatórios financeiros. No entendimento de Hendriksen & Van Breda (2007), um dos objetivos básicos mais importante pra todos os usuários de demonstrações financeiras é a necessidade de se distinguir entre capital aplicado e lucro, como parte do processo descritivo da contabilidade. Objetivos mais específicos incluem:

1. O uso de lucro como uma medida de eficiência da gestão da empresa.

2. O uso de dados históricos de lucro como instrumento de predição da trajetória futura da empresa ou dos pagamentos futuros de dividendos.
3. O uso do lucro como medida de desenvolvimento e orientação para decisões gerenciais futuras.

2.7.3 Lucro como medida de eficiência

Os investimentos e acionistas ordinários preocupam-se com a eficiência da administração dentro das empresas e organizações.

O funcionamento eficiente de uma empresa afeta tanto a série de dividendos correntes quanto o uso do capital aplicado para a função de fluxos de dividendos futuros. (HENDRIKSEN & VAN BREDA, 2007, p. 202).

Assim sendo, os investidores correntes podem solicitar a transferência de administradores se ficar evidente que os já existentes não estão sendo eficientes ou podem agregar incentivos ou prêmios para recompensar os administradores eficientes.

De acordo com o autor acima citado, a eficiência representa a capacidade relativa de obtenção do máximo resultado com um dado volume de recursos, certo resultado com mínimo de recurso ou uma combinação de recursos utilizados, de acordo com a demanda pelo produto, permitindo rentabilidade máxima para os proprietários. Se o capital aplicado pela empresa permanecer constante de um ano para outro, o lucro poderia ser uma medida útil de eficiência, dessa forma, o lucro do ano em curso poderá ser comparado ao lucro de anos anteriores, assim sendo, é feito um comparativo para saber se o lucro de algum exercício teria alcançado superado ou alguém da meta estipulada.

2.7.4 Lucro contábil x Econômico

Tanto produtores quanto usuários procuraram estabelecer relação entre o retorno sobre o investimento e a taxa interna de retorno. Segundo Hendriksen & Van Breda (2007), a diferença entre os dados de lucro é atribuível aos diferentes métodos de depreciação. Os

contadores usam métodos de depreciação linear ou acelerada, os economistas, métodos de desconto pela taxa de juros.

No entanto pode-se perceber que os investidores reavaliam continuamente o lucro líquido da empresa, em harmonia com a realidade econômica, devido a essa reavaliação, os resultados refletem nas flutuações do preço da ação da empresa de um dia para o outro. A partir desse pensamento. Conclui-se que a tarefa dos contadores não é a de calcular o lucro econômico, mas de fornecer informações ao mercado para permitir que os investidores calculem o lucro econômico.

2.7.5 Formação do lucro

Geralmente a avaliação anual feita em grande parte das empresas demonstra uma incapacidade de revelar a natureza e a composição do lucro necessário para atender a exigência de previsibilidade.

Os objetivos mais comuns de mensuração do lucro exigem mensuração em períodos mais curtos pra facilitar o controle e a tomada de decisões por acionistas, credores e administradoras em bases contínuas ou periódicas. (HENDRIKSEN & VAN BREDA, 2007, p. 207).

Portanto a mensuração de forma ampla e anual de uma empresa não oferece informações e não descreve prováveis causas de sucesso ou insucesso.

2.7.6 Conceito operacional corrente de lucro

O conceito de lucro operacional corrente está na quantificação da eficiência da empresa, já o termo eficiência deve ser utilizado quando da utilização eficaz dos recursos da empresa na realização das atividades e na geração dos lucros.

No cálculo do lucro, ênfase especial é dada aos termos corrente e operacional. Somente as variações de valor e os eventos que são controláveis pela administração e resultam de decisões do período corrente devem ser incluídos. Entretanto, essa afirmação deve ser ressalvada, incluindo-se o uso de fatores adquiridos em períodos anteriores, mas usando o período atual. (HENDRIKSEN & VAN BREDA, 2007, p. 208).

Não obrigatoriamente é necessário que cada período represente experiências econômicas distintas.

2.7.7 Conceito de lucro abrangente

Pode-se definir como lucro abrangente as variações totais do capital durante um período determinado, executando-se os pagamentos de dividendos e as transições de aumento ou redução do capital. (HENDRIKSEN & VAN BREDA, 2007).

De acordo com os autores já citados, pode-se seguir a seguinte hierarquia acerca do lucro.

Lucro = lucro operacional corrente + itens extraordinários.

Lucro líquido = lucro + efeito acumulado de mudança de princípios contábeis sobre exercícios anteriores.

Lucro abrangente = lucro líquido + ajustes acumulados de exercícios anteriores + outras variações de capital não pertencente aos proprietários.

2.7.8 Conceito de lucro como valor adicionado

O valor adicionado em termos amplos que dizer que a empresa é possuidora de um grande grupo de indivíduos como de proprietários, investidores, funcionários, níveis de governos, entre tantos outros, já levando pra o lado econômico, o valor adicionado é o preço de mercado menos o preço de bens e serviços adquiridos e transferidos de outras empresas.

Em empresas muito grandes, o valor adicionado torna-se mais significativo, pois afeta melhora de indivíduos e possuem importância social e econômica global, o lucro, em se falando de valor adicionado, inclui salários, aluguéis, impostos, dividendos pagos a acionistas e lucros não distribuídos.

2.7.9 Lucro líquido da empresa

Sabe-se que os acionistas, os titulares de obrigações e o Governo são beneficiados da empresa. O lucro líquido da empresa é um conceito operacional de lucro líquido.

2.7.10 Lucro líquido dos investidores

Segundo Hendriksen & Van Breda (2007), o lucro dos investidores incluem os juros de dívidas, os dividendos de acionistas preferenciais e ordinários e o saldo não distribuído. Dessa forma o lucro possui mérito considerável para diversas finalidades.

1. As decisões relativas às fontes de capital a longo prazo são questões financeiras e não operacionais;
2. Devido à diferença em termos financeiros, as comparações podem ser feitas mais facilmente utilizando esse conceito de lucro;
3. A taxa de retorno sobre o investimento total, calculada a partir desse conceito de lucro, representa melhor a eficiência relativa do capital aplicado do que a taxa de retorno para os acionistas.

2.7.11 Lucro líquido dos acionistas

O lucro líquido representa retorno para os acionistas, além de ser usado para avaliar o desempenho da administração, o lucro publicado pode servir de produção para lucros futuros.

2.7.12 Lucro líquido dos proprietários residuais

Nota-se que o lucro líquido residual indica o grau de segurança dos direitos prioritários e até mesmo a questão do montante disponível para distribuição aos investidores residuais.

Portanto, embora seja possível encarar o lucro líquido corrente como retorno aos acionistas existentes, os proprietários residuais, em potencial devem ser levados em consideração nas produções relativas aos lucros e dividendos futuros por ação. Além disso, se o lucro líquido corrente não for distribuído os acionistas correntes, o montante adicionado aos lucros retidos poderá ser compartilhado por esses investidores potenciais em ações ordinárias. (HENDRIKSEN & VAN BREDA, 2007, p. 216).

A repartição desse lucro deverá ser divulgada, informações mais completas devem ser apresentadas caso o lucro líquido residual esteja restrito a poucos investidores.

Tabela 2. Síntese das classificações de lucro líquido de acordo com seus beneficiários

Conceito de Lucro	Lucro Incluído	Beneficiários do Lucro
Valor Adicionado	Preço de venda do produto da empresa, menos custo de bens e serviços adquiridos.	Funcionários, proprietários, credores e governo.
Lucro líquido da empresa	Diferença entre receitas e despesas; todos os ganhos e perdas. Despesas não incluem juros, imposto de renda e participações no lucro.	Acionistas, titulares de obrigações e governo.
Lucro líquido de investidores	Igual ao lucro líquido da empresa, mas depois do imposto de renda.	Acionistas e titulares de obrigações a longo prazo.
Lucro líquido dos acionistas	Lucro líquido de investidores menos juros e participações no lucro.	Acionistas (preferenciais e ordinários).
Lucro líquido de proprietários residuais	Lucro líquido de acionistas menos dividendos.	Acionistas ordinários correntes e em potencial, a menos que pagamentos prioritários não possam ser feitos.

FONTE: HENDRIKSEN & VAN BREDA (2007).

Temos na tabela acima uma síntese de vários conceitos de lucro da empresa, classificados de acordo com seus beneficiários.

Programa CrediAmigo, que já esta na ativa há dez anos, e é considerado o maior Programa de Microcrédito Produtivo e Orientado do país, construiu seu alicerce sobre forte metodologia, tendo como variáveis contábeis mais relevantes para a lucratividade do Banco:

- a) Taxas de juros, que levando em conta que o programa empresta principalmente capital de giro rápido, é uma das mais baixas, isso eleva o número de operações;
- b) Baixa inadimplência, influenciando diretamente no retorno e lucratividade do programa conforme mostra gráfica abaixo.

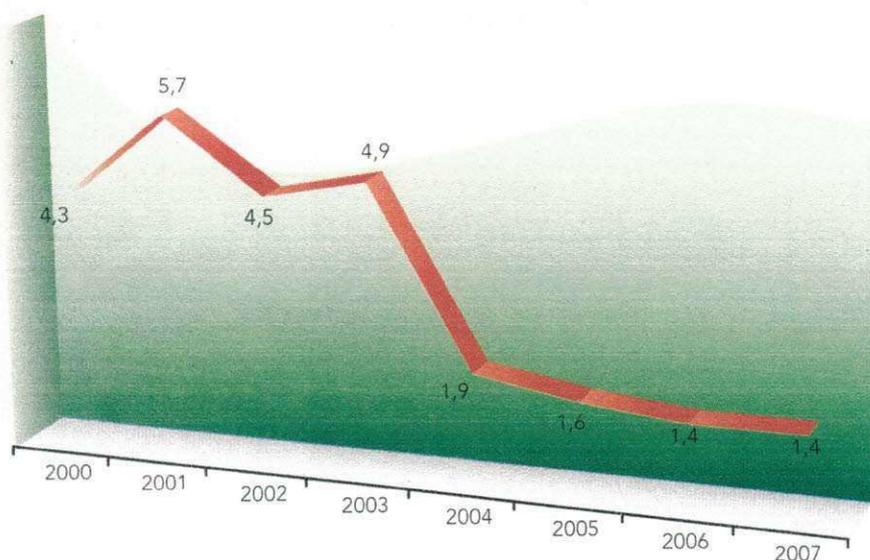


Gráfico 2. Carteira em risco > 30 dias = Saldo Total das Operações entre 30 e 360 dias de atraso / Empréstimos e Financiamentos Brutos (com provisão de operações de créditos)
 FONTE: Relatório anual do CrédiAmigo 2007

Um ponto relevante que deve ser destacado é a baixa inadimplência do programa CrédiAmigo, que é verificado através do Colateral Social⁶. Onde cada membro de um grupo de tomadores de empréstimos garante o pagamento dos demais membros do grupo.

Neri (2008, p. 9) “A disposição de se entrar num esquema do tipo um por todos e todos por um informa tudo o que os credores gostariam de saber sobre os devedores, sem precisar investigar”.

C. Programas Oficiais de Transferência de Renda. A expansão desses programas foi outro aspecto que ajudou no crescimento e fortalecimento dos lucros para o Programa, pois aqueceu transações monetárias nos mercados e negócios.

3 ANÁLISE E RESULTADO DOS DADOS

De acordo com o Relatório Anual do CrédiAmigo (2007, p.7), o Banco do Nordeste do Brasil S.A. foi criado em 1952, com o objetivo de diminuir a desigualdade socioeconômica existente entre o nordeste e as regiões mais desenvolvidas do país.

⁶ Colateral Social é o mesmo que grupo solitário.

O Banco do Nordeste tem como missão "atuar na capacidade de instituição financeira pública, como agente catalisador do desenvolvimento sustentável do nordeste, integrando-o na dinâmica da economia nacional". Dessa forma o Banco do Nordeste hoje é uma das maiores instituições financeiras da América Latina voltada para o Desenvolvimento Regional. Sua área de atuação engloba, além de todos os estados nordestinos, a região norte dos estados de Minas Gerais e Espírito Santo, totalizando 1.989 municípios atendidos.

3.1 O programa de Microcrédito do Banco do Nordeste do Brasil

Segundo o Relatório Anual do CrediAmigo (2007, p. 8), em 1998 o Banco do Nordeste lançou o CrediAmigo, tornando-se pioneiro entre os bancos públicos na implementação de um modelo de atendimento voltado para o segmento de atendimento ao micro empreendedor. Atualmente, o CrediAmigo é o maior Programa de Microcrédito Produtivo e Orientado do país.

A ação do programa, ao longo de seus dez anos de existência, mudou a vida de milhares de empreendedores, transformando em realidade o sonho de montar, ampliar ou melhorar seus negócios. O acesso ao crédito bancário rápido e desburocratizado, o atendimento personalizado no local do trabalho e a vontade de trabalhar desses empreendedores estão mudando a realidade da região Nordeste. (RELATORIO ANUAL DO CREDIAMIGO, 2007, p. 8)

É pela sua forma de atuação diferenciada e pelo fato de fazer parte de uma instituição antiga e de renome em toda região como é o Banco do Nordeste, que o Programa CrediAmigo tem tido todo este destaque que o consagrou como o maior programa de Microcrédito do país.

Pode-se ainda dizer que o programa CrediAmigo continua ainda hoje na vanguarda do microcrédito no Brasil projetando taxas de crescimentos de sua clientela em torno de 30% ao ano até 2011 que é uma trajetória diversa daquela assumida por programas públicos curto prazistas, segundo Néri (2008). Outro fator exclusivo e de destaque para o CrediAmigo é a questão do Microcrédito ser Orientado. Os colaboradores do programa recebem cursos de capacitação e orientação empresarial para repassar aos clientes do programa. A maior ameaça a primeira colocação do CrediAmigo no ranking dos microcréditos hoje é a concorrência, é notório o crescimento de novos programas de microcrédito e a ampliação de

programas já existentes, tendo em vista principalmente a lucratividade e o baixo custo para as Instituições Financeiras.

3.2 Lucratividade

O lucro líquido obtido no exercício de 1997 foi de 67,2 milhões, representando 58,3% de acréscimo relativo ao exercício anterior. Este foi o último ano em que o BNB funcionou sem a presença marcante do CrediAmigo, já que, não obstante houvesse alguns projetos-piloto funcionando, não foram considerados para fins de apuração do resultado no ano em tela.

Comparando-se tais dados com a conjuntura mais recente, tem-se que, no balanço de 2007, o lucro líquido obtido foi de R\$ 219,7 milhões, registrando um crescimento de 8,4% com relação ao exercício de 2006. Desse montante, advém do programa de microcrédito CrediAmigo R\$ 794,3 milhões.

No exercício de 2007, o Banco do Nordeste do Brasil S.A. (BNB) manteve o seu compromisso de fornecer o desenvolvimento da região nordeste por meio do apoio financeiro aos diversos públicos que compõe o cenário de desenvolvimento da região: Empresas de grande e médio porte, micro e pequenas empresas, empreendedores informais, agricultores familiares e outras pessoas físicas, além de governos.

Assim, ainda conforme os dados do relatório acima citado pode-se observar que as contratações globais de empréstimos e financiamentos, durante o ano, somaram R\$ 7,5 bilhões, tendo o Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE) como a principal fonte de recurso.

Com o valor de R\$ 4,2 bilhões em financiamentos com o FNE, 2007 foi o terceiro ano consecutivo de contratações acima de 4 bilhões com essa fonte de recurso, demonstrando a importância do FNE para o cumprimento da missão do BNB.

Os empreendedores informais foram beneficiados com R\$ 794,3 milhões por meio do Programa de Microcrédito CrediAmigo.

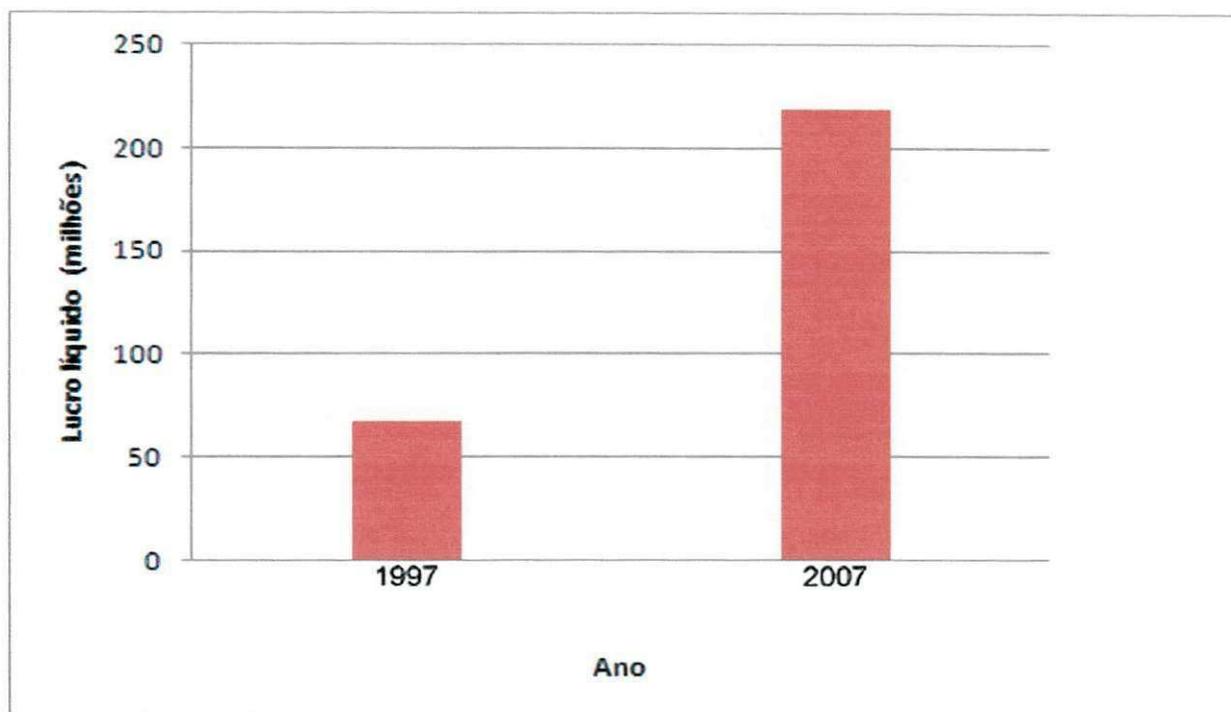


Gráfico 3. Lucro líquido, em milhões, do BNB no período de 1997 a 2007
 FONTE: PRÓPRIA, OBTIDA ATRAVÉS DE DADOS DE PESQUISA

A ilustração acima mostra de forma simplória o Lucro Líquido do Banco do Nordeste no ano que antecedeu a implantação do Programa CrediAmigo e do último ano de fechamento dos balanços do BNB.

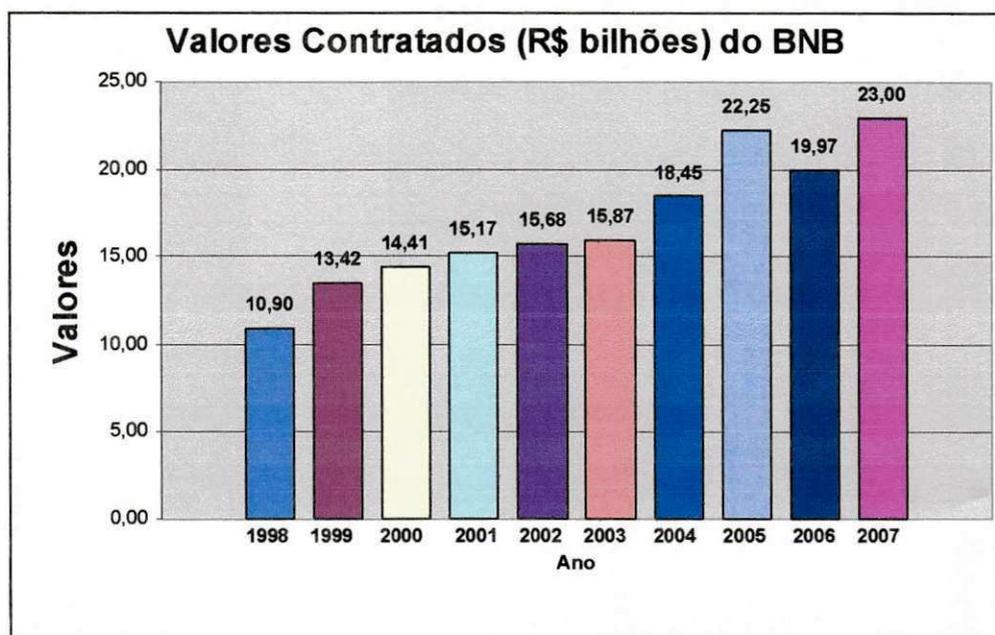


Gráfico 4. Valores contratados do BNB de 1998 a 2007
 FONTE: PRÓPRIA, OBTIDA ATRAVÉS DE DADOS DA PESQUISA.

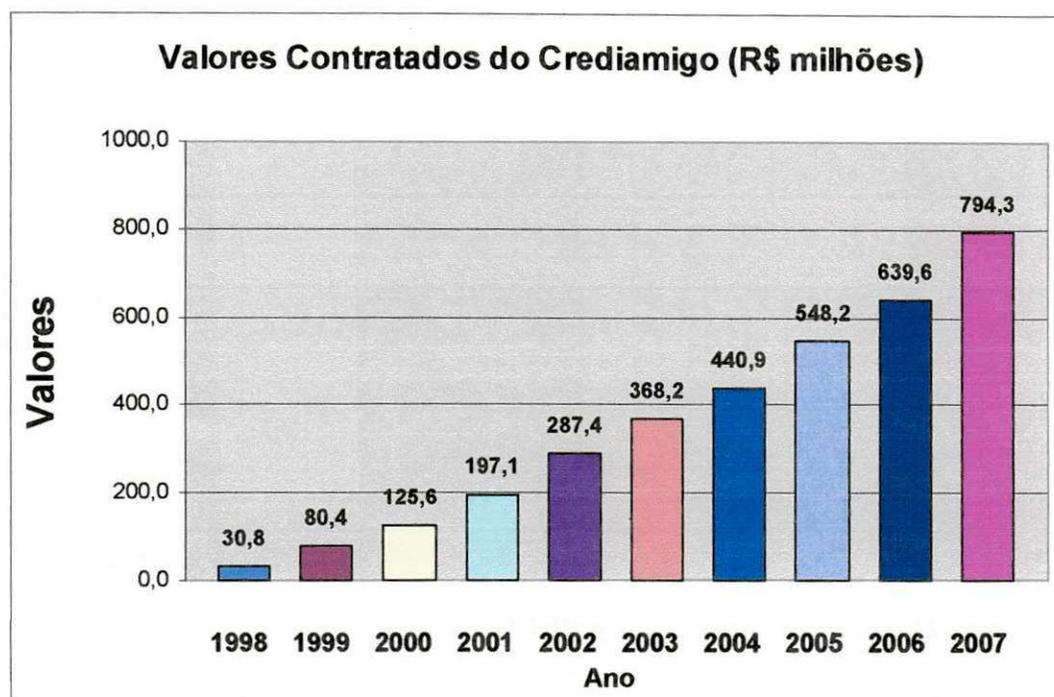


Gráfico 5. Valores contratados pelo CrediAmigo de 1998 à 2007
 FONTE: PRÓPRIA, OBTIDA ATRAVÉS DE DADOS DA PESQUISA.

As ilustrações acima detalham os valores contratados pelo Banco do Nordeste ano a ano desde 1998 quando o banco emprestou R\$ 10,90 bilhões de reais até 2007 quando o banco emprestou R\$ 23,00 bilhões de reais, como também os valores contratados pelo programa CrediAmigo desde 1998 foi contratado R\$ 30,8 milhões de reais até 2007 quando foram contratados R\$ 794,3 milhões de reais

A representatividade do lucro do CrediAmigo no balanço total do BNB representa 8,6% do total geral, tendo em vista que o lucro líquido apurado para o ano de 2007 foi de R\$ 18.824 milhões (RELATÓRIO ANUAL DO CREDIAMIGO 2007, P.23).

De acordo com o Relatório da Administração do BNB (2007), o desempenho no microcrédito vem crescendo de forma sustentável. Em 2007, o BNB contratou 825 mil operações em seu programa de microcrédito CrediAmigo, aplicando R\$ 794,3 milhões, com índice de inadimplência de apenas 0,81%. Essa operação tem grande apelo social, mas que é feita dentro da boa prática bancária e com um retorno compatível para o banco.

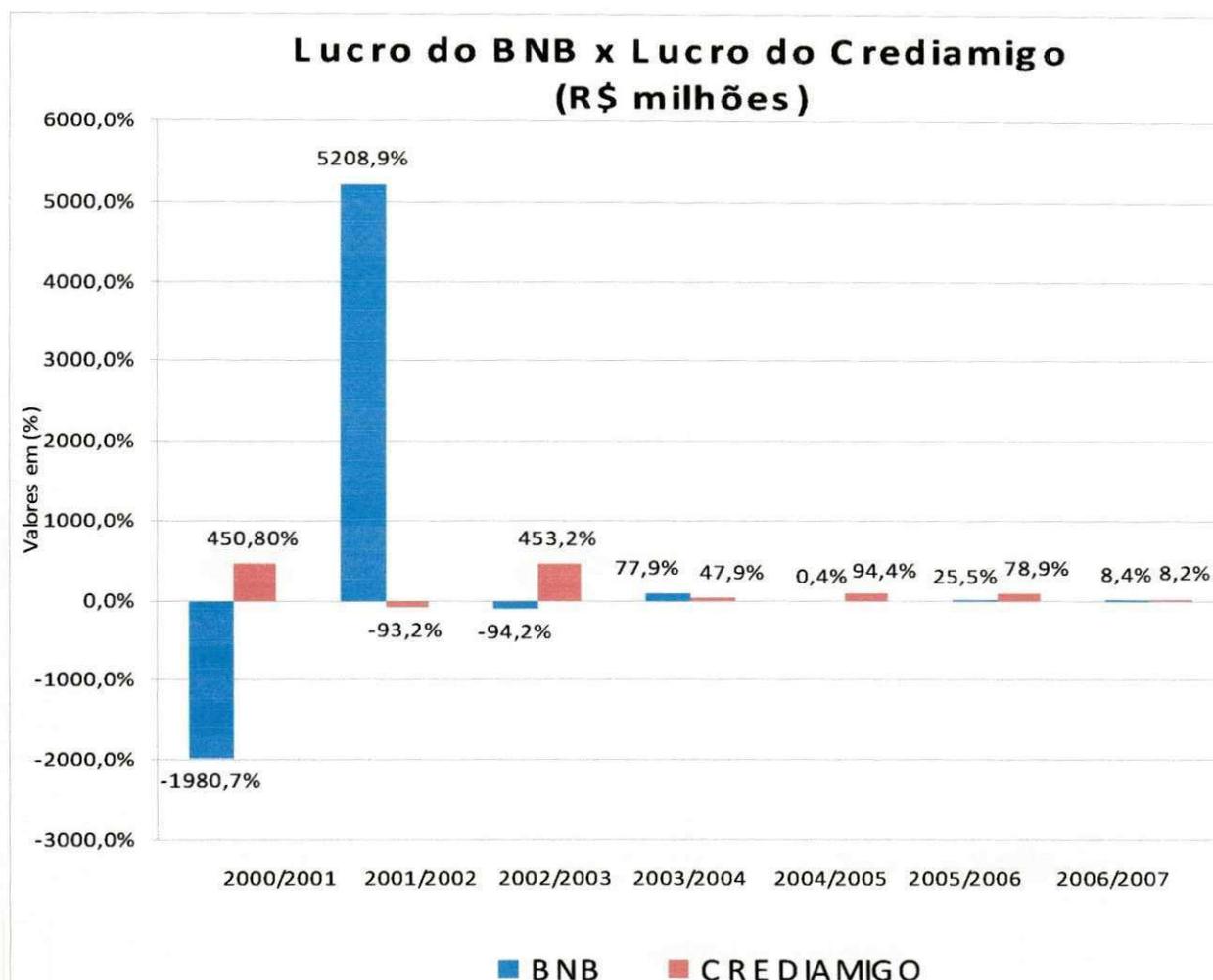


Gráfico 6. Lucro Líquido do BNB x Lucro Líquido do CrediAmigo
 FONTE: PRÓPRIA, OBTIDA ATRAVÉS DE DADOS DA PESQUISA.

A ilustração acima faz um comparativo entre o Lucro Líquido do BNB e o Lucro Líquido do Programa CrediAmigo, desde o início da década de 2000, quando o Banco obteve um decréscimo em seu lucro, no mesmo período o Crediamigo teve um aumento de mais 450% em relação ao BNB, no ano seguinte o Banco reagiu aumentando consideravelmente seu lucro nesse momento o Crediamigo não conseguiu acompanhar percentualmente o valor do BNB, no período de 2002/2003 o programa CrediAmigo mais uma vez tem seu lucro muito acima do BNB, até o ano de 2007 quando tanto o lucro do BNB quanto o lucro do CrediAmigo ficaram quase que no mesmo patamar. Vale ressaltar que para se chegar a esses dados levou-se em consideração sempre um ano em relação ao exercício anterior.

Ao final de 2007 o CrediAmigo alcançou o número de 299.975 clientes ativos, o que representa um crescimento de 27,3% em relação ao mesmo período do ano anterior quando o programa contava com 235.729 clientes. A carteira ativa cresceu 37,5%, passando de R\$

170,6 milhões para R\$ 234,7 milhões. Essa realidade pode ser retratada pelo quadro abaixo.

Tabela 3. Programa CrediAmigo 2007

	VALOR R\$
Quantidade de operações - ANO	824.782
Valor contratado (R\$ mil) - ANO	794.257,10
Valor médio contratado (R\$ 1,00) - ANO	962,99
Clientes Atendidos - ANO	766.582
Clientes Atendidos com operações por DIA	3.312
Clientes Ativos - 31.12.2007	299.975
Carteira Ativa (R\$ mil) - 31.12.2007	234.656,50
Valor Médio Ativo (R\$ 1,00) - 31.12.2007	782,25

FONTE: RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO DO BNB (2007)

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em um Brasil de situações sociais tão destoantes, o CrediAmigo tem agido como veículo de redistribuição de renda, e não apenas isso, mas contribuindo, ainda, para a potencialização do empreendedorismo nas diversas escalas que este pode galgar. Não obstante sua nobre função social, O CrediAmigo se preserva como um dos fatores mais relevantes para a aferição de lucros do BNB, devido, de modo especial, ao baixo custo do crédito para o Banco.

Portanto conclui-se que as taxas de juros do programa é uma das mais baixas em relação à microcréditos, aumentando o número e a carteira de empréstimos a cada ano.

E quanto à inadimplência verificou-se que é uma das mais baixas dos programas do Banco do Nordeste, facilitando a rotatividade do crédito, aumentando por sua vez a taxa de lucro promovido pela facilidade do aval solidário.

A expansão do programa foi fundamental na transferência de renda promovida pela redução nas taxas de juros que hoje chega a 2% ao mês, contempladas pelas políticas de renda do Governo Federal, aumentando o volume de transações econômicas.

Em relação às mudanças no panorama das instituições financeiras, pode-se perceber que o aumento no número de programas voltados para o microcrédito tem aumentado consideravelmente, esse fator pode afetar a lucratividade devido à concorrência e a inadimplência do programa, devido o crescimento da oferta aumentar o risco de endividamento do cliente.

As operações são, no geral, de curto a médio prazo, assegurando um retorno rápido dos capitais desembolsados. A metodologia do aval solidário é muito eficaz na prevenção de problemas de inadimplência. Suas propostas possuem tramitação célere, sua mão-de-obra é cem por cento terceirizada, e os funcionários são estimulados a fazerem negócios através do sistema simples de comissões por produtividade e baixa inadimplência da sua carteira. Além desses fatores, deve-se considerar, ainda, a infra-estrutura logística mínima que o programa exige, e as taxas de juros praticadas, que, conseguem mesclar de forma equilibrada seu caráter não-abusivo e ao mesmo tempo competitivo, o que garante um retorno de spread para o Banco bastante interessante.

Os fatores elencados, associados à prestação de orientação na gestão financeira dos empreendimentos, são os principais responsáveis por, ainda hoje, mesmo com toda a agressiva concorrência enfrentada devido ao engajamento no setor de outras financeiras, o CrediAmigo continuar ocupando a posição de maior programa de microcrédito produtivo orientado da América do Sul.

A lucratividade do programa CrediAmigo, em relação ao Banco do Nordeste, esta inserida em gerar um retorno justo sobre investimento em se comparando as outras taxas de juros de mercado, no sentido de que o lucro almejado possui incentivos financeiros para melhor desempenho e oportunidade de melhoria para seus clientes.

Contudo, isso não o isenta do dever de acompanhar as flexibilizações de mercado, já que, em se tratando de finanças, o universo de análise é extremamente dinâmico, e, quem não se adéqua às exigências do sistema, corre o risco de ficar defasado e ceder sua posição para outrem. Isso remonta à divagação de que, em um futuro próximo, novas mudanças poderão ser propostas na metodologia tradicional de microcrédito utilizada pelo CrediAmigo, de modo a acompanhar as variações nos cenários local e global, considerando as mutações macro e microeconômicas.

REFERÊNCIAS

BANCO DO BRASIL. **Linhas de Créditos**. Disponível em <<http://www.bb.com.br>> Acesso no dia 30 Março de 2008.

BANCO DO NORDESTE DO BRASIL. **Linhas de Credito**. Disponível em <<http://www.bnb.gov.br> >. Acesso no dia 30 de Março de 2008.

BANCO DO NORDESTE DO BRASIL/PANORAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO. **Relatório – Pré-diagnóstico sócio e econômico do município de Pombal – PB, Pombal, 1996.**

BANCO DO NORDESTE DO BRASIL. **Manual Básico – CrediAmigo. Sistema de Comunicação Normativa**. Fortaleza. 2008.

BANCO DO NORDESTE DO BRASIL. Disponível em: <http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Produtos_e_Servicos/Crediamigo/gerados/Resultados.asp?idtr=crediamigo>. Acesso 26 junho 2008. As 22h12min.

BANCO DO NORDESTE DO BRASIL. Disponível em: <http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/O_Banco/Demonstrativos_Contabeis/gerados/demonstracoes_financeiras.asp?idTR=democon>. Acesso 26 junho de 2008. As 22h39min.

BANCO DO NORDESTE DO BRASIL. Disponível em: <http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Produtos_e_Servicos/Crediamigo/gerados/forma_de_atuacao.asp?idtr=crediamigo>. Acesso 29 junho 2008. As 09h23min.

BANCO MUNDIAL. (BIRD). **Relatório Sobre o Desenvolvimento Mundial 2000/2001. Atacando a Pobreza**. Washington : Oxford University Press : 2001.

BARONE, Francisco M. et al. **Introdução ao Microcrédito**. Conselho da Comunidade Solidária, 2002

BNDES. **Seminário Internacional BNDES Microfinanças. Ensaios e Experiências**. Rio de Janeiro: BNDES, 2000.

BRAGA, Hilda Maria de Carvalho. "**Cooperativismo y Reciclado: Estratégias de Supervivencia de los Seleccionadores de Basura de Salvador, Bahia, Brasil**". In: Scripta Nova Revista Electrónica de Geografía y Ciencia Sociales, Universidad de Barcelona, v.45, n.18, 1999.

BRUM, Argemiro J. **Desenvolvimento Econômico Brasileiro**. 19ª ed. Rio de Janeiro: Unijui, 1998.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL, **Linhas de Crédito**. Disponível em <<http://www.caixa.gov.br/>> Acesso no dia 30 de Março de 2008.

CAVALCANTE, André Bezerra. **Microcrédito: Uma Alternativa de Crédito Produtivo Para o Micro e Pequeno Empreendedor**. Disponível em <<http://www.anpad.org.br>>. Acesso no dia 04 de Abril de 2008. As 20:30h

CENTRAL DE MICROCRÉDITO DO NORDESTE. Disponível em <<http://www.capgv.web01/CrediAmigo>> Acesso no dia 04 de Abril de 2008.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. **Dicionário Aurélio Escolar**. Rio de Janeiro: Nova Friburgo, 1998.

GARSON, Sol. **Gasto Social no Brasil**. Disponível em <www.abep.nepo.unicamp.br/>. Acesso no dia 15 de março de 2008

GUIMARÃES, Ivan Gonçalves Ribeiro e MAGALHÃES, Mário. **A experiência do Microcrédito no Distrito Federal**. São Paulo em Perspectiva, São Paulo, v.11, n.4, Out./Dez.1997.

HENDRIKSEN, Eldon S.; BREDA, Michael F. Van. **Teoria da Contabilidade**. 1.ed. São Paulo:Atlas, 2007.

IUDICIBUS, DE Sergio; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto Rubens. **Manual de Contabilidade das Sociedades por Ações:Aplicável às demais Sociedades**. 6.ed.rev.e atual. São Paulo: Atlas, 2006.

JOHNSON, Susan e ROGALY, Ben. **Microfinance and Poverty Reduction**. London: Oxfam, 1997.

LIMA, Mauricio; PAIVA, Angélica. **Relatório da Administração**. Exercício de 2007. Notícias do BNB, Fortaleza, 18 de fevereiro de 2008. N 06, 3.

LONGENECKER, Justin G., MOORE, Carlos W., PETTY, J. William. **Administração de Pequenas Empresas**. São Paulo : Makron, 1998.

MICROFINANCE NETWORK. **MicroFinance Network Basic Statistics. Bulletin**, Dec. 1999.

RICUPERO, Rubens. **Para um mundo sem pobreza**. Folha de S. Paulo, São Paulo, Dinheiro, 7 fev. 1998.

SCHREIBER, José Gentil. **Small Business Development in Brazil**. New York : ACCION International, 1976.

SOUZA, F. C.; FIALHO, F. A. P.; OTANI, N. TCC: **Métodos e Técnicas**. Florianópolis: Visual Books, 2007.

TANNURI, Dulce M. J. **Microcrédito**. In: SPITZ, André e PEITER, Gleyse (Orgs.). **Desenvolvimento Local: Práticas Inovadoras**. Rio de Janeiro: Oficina Social/Centro de Tecnologia, Trabalho e Cidadania, 2000.

TONETO JR, Rudnei e BRAGA, Márcio Bobik. "**Microcrédito – Aspectos teóricos e perspectivas**". Informações Fipe. São Paulo, julho de 1999.

YUNUS, Muhammad. **O Banqueiro dos Pobres**. São Paulo: Ática, 2000.

YUNUS, Muhammad e JOLIS, Alan. **O Banqueiro dos Pobres**. São Paulo: Ática, 2000.

ANEXOS



CREDI **AMIGO** 10
ANOS

RELATÓRIO ANUAL 2007

O BANCO DO NORDESTE DO BRASIL S.A.

Criado em 1952, com o intuito de reduzir a desigualdade socioeconômica existente entre o Nordeste e as regiões mais desenvolvidas do país, o Banco do Nordeste do Brasil S.A. tem como missão *"atuar, na capacidade de instituição financeira pública, como agente catalisador do desenvolvimento sustentável do Nordeste, integrando-o na dinâmica da economia nacional"*.



Centro Administrativo Presidente Getúlio Vargas – Banco do Nordeste

O Banco do Nordeste é uma das maiores instituições financeiras da América Latina voltadas para o desenvolvimento regional. Sua área de atuação engloba, além de todos os Estados nordestinos, a região norte dos Estados de Minas Gerais e do Espírito Santo, totalizando 1.989 municípios atendidos.

O PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DO BANCO DO NORDESTE DO BRASIL

Há 10 anos, o Crediamigo é nota 10 em microcrédito.

O Banco do Nordeste lançou, em 1998, o Crediamigo, tornando-se pioneiro entre os bancos públicos na implementação de um modelo de atendimento voltado para esse segmento. Atualmente, o Crediamigo é o maior Programa de microcrédito produtivo e orientado do país.

A ação do Programa, ao longo de seus dez anos de existência, mudou a vida de milhares de empreendedores, transformando em realidade o sonho de montar, ampliar ou melhorar seus negócios. O acesso ao crédito bancário, rápido e desburocratizado, o atendimento personalizado no local de trabalho e a vontade de trabalhar desses empreendedores estão mudando a realidade da Região Nordeste.

Por meio das finanças de proximidade, o Crediamigo busca fortalecer a cidadania e a consolidação do capital social entre os residentes das comunidades atendidas.

Para o Banco do Nordeste, microcrédito é uma decisão estratégica prioritária.

Crediamigo do Banco do Nordeste: serviços financeiros e orientação para microempreendedores que querem transformar sonhos em realidade.

PRODUTOS

Os empréstimos são produtivos e orientados, destinados a capital de giro e investimento fixo.

PRODUTOS	VALORES	ENCARGOS	PRAZOS	GARANTIAS
Giro Popular Solidário Grupos de 3 a 10 integrantes	R\$ 100,00 até R\$ 1.000,00	Taxa efetiva de 1,95% ao mês + TAC	Entre 2 e 6 meses	Aval Solidário
Giro Solidário Grupos de 3 a 10 integrantes	R\$ 1.001,00 até R\$ 10.000,00	Taxa efetiva entre 2,00 e 3,00% ao mês + TAC*	Entre 2 e 6 meses	Aval Solidário
Crediamigo Comunidade Grupos de 15 a 30 integrantes	R\$ 100,00 até R\$ 1.000,00	Taxa efetiva de 1,95% ao mês + TAC	Entre 2 e 6 meses	Aval Solidário
Giro Individual	R\$ 300,00 até R\$ 10.000,00	Taxa efetiva entre 2,00 e 3,00% ao mês + TAC*	Entre 2 e 6 meses	Avalista
Investimento Fixo	R\$ 100,00 até R\$ 5.000,00	Taxa efetiva de 3,00% ao mês + TAC	Até 36 meses	Avalista

*A taxa efetiva de juros depende da quantidade de empréstimos do cliente ou do integrante mais antigo de seu grupo. A cada três empréstimos de qualquer produto de capital de giro (ciclos), os clientes têm sua taxa reduzida em 0,25 p.p.

EMPRÉSTIMOS DESEMBOLSADOS POR FAIXA DE VALOR

Os empréstimos são adequados ao perfil da atividade do cliente e têm beneficiado os empreendedores da base da pirâmide. Em 2007, dos 824.782 empréstimos desembolsados, 78,5% foram de até R\$ 1.000,00, conforme demonstra a tabela abaixo:

Quadro de empréstimos desembolsados por faixa de valor

PRODUTOS	VALORES EM R\$ (mil)	%	QUANTIDADE	%
Até R\$ 300,00	10.416,5	1,3%	51.552	6,3%
De R\$ 300,01 a R\$ 600,00	106.978,7	13,5%	243.776	29,6%
De R\$ 600,01 a R\$ 1.000,00	304.643,8	38,4%	351.355	42,6%
De R\$ 1.000,01 a R\$ 2.000,00	153.409,5	19,3%	110.701	13,4%
De R\$ 2.000,01 a R\$ 3.000,00	84.964,0	10,7%	36.555	4,4%
De R\$ 3.000,01 a R\$ 4.000,00	52.132,9	6,6%	15.700	1,9%
De R\$ 4.000,01 a R\$ 5.000,00	37.568,8	4,7%	8.420	1,0%
De R\$ 5.000,01 a R\$ 6.000,00	15.154,9	1,9%	2.840	0,3%
De R\$ 6.000,01 a R\$ 7.000,00	9.530,5	1,2%	1.498	0,2%
De R\$ 7.000,01 a R\$ 8.000,00	10.965,1	1,4%	1.423	0,2%
Superior a R\$ 8.000,01	8.492,4	1,1%	962	0,1%
TOTAL	794.257,1	100,0%	824.782	100,0%

ALCANCE

Desempenho Operacional

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Empréstimos Desembolsados / Ano (R\$ milhões)	125,7	197,1	287,4	368,2	440,9	548,2	639,6	794,2
Empréstimos Desembolsados / Ano (Quantidade)	165.665	250.119	359.216	434.810	507.807	595.742	690.415	824.782
Cientes Ativos (31/12)*	57.943	85.309	118.955	138.497	162.868	195.378	235.729	299.975
Cientes Atendidos (Acumulado)	109.907	181.849	263.154	344.334	425.898	516.095	623.787	766.582
Valor Médio dos Empréstimos (R\$)	758,58	788,03	800,03	846,81	868,28	920,26	926,41	962,99

*Consideram-se os clientes com operações sem atraso ou que estão inseridos na faixa de 1 a 90 dias de atraso.

PRODUTIVIDADE

Ocorreu aumento de 25,19% no número total de assessores, comparando-se a posição de dezembro de 2006. A produtividade cresceu continuamente nos últimos anos e já se consolidou, atingindo padrões internacionais, alcançando a média de 408 clientes por assessor de negócio em dezembro de 2007.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Assessores de Negócio*	252	472	500	525	502	547	587	735
Total de Assessores	424	797	859	824	839	941	1.060	1.327
Clientes Ativos / Assessor de Negócio	230	181	238	264	324	357	402	408
Clientes / Unidade	585	527	730	844	958	1.143	1.387	1.765
Média de Clientes Atendidos por Dia	628	947	1.361	1.647	1.924	2.257	2.773	3.312

*Consideram-se Assessores de Negócio todos os Assessores de Crédito e Assessores Coordenadores que tenham carteira de clientes.