



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

ORIEL ANTÔNIO GOMES DE FARIAS

**CREDIAMIGO: UM INCENTIVO AO SETOR INFORMAL NO
MUNICÍPIO DE POMBAL - PB**

**SOUSA - PB
2006**

ORIEL ANTÔNIO GOMES DE FARIAS

**CREDIAMIGO: UM INCENTIVO AO SETOR INFORMAL NO
MUNICÍPIO DE POMBAL - PB**

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

Orientador: Professor Descartes Almeida Fontes.

**SOUSA - PB
2006**

ORIEL ANTÔNIO GOMES DE FARIAS

**CREDIAMIGO: UM INCENTIVO AO SETOR INFORMAL NO
MUNICÍPIO DE POMBAL – PB**

Aprovada em 19 de Janeiro de 2006.

BANCA EXAMINADORA



Prof. Descartes Almeida Fontes
Orientador



Prof. Harlan de Azevedo Herculano
Revisor



Professora Naftali de Lucena Vieira
1º Examinador (a):



Professora Aline Cristina de Araújo Florentino Silva
2º Examinador (a):

DEDICATÓRIA

Aos meus pais que fizeram mais que o mesmo não tendo a oportunidade que tive de estudar, nunca em momento algum se opuseram a minha carreira estudantil, sempre incentivaram e contribuíram na medida do possível para que este sonho se concretizasse.

AGRADECIMENTOS

A Deus, pelo seu grande amor para comigo e na sua infinita misericórdia concedeu a minha pessoa esta grande vitória.

Ao CEMAR que me orientou e ensinou o caminho por onde eu de deveria seguir para chegar aonde cheguei.

Aos meus padrinhos na Alemanha que me financiaram desde a matrícula até a conclusão do curso.

A minha esposa pela paciência incentivo e apoio.

Aos familiares que sempre estavam presentes com uma palavra de encorajamento e nunca deixaram de acreditar em minha pessoa.

Aos meus amigos e colegas, que compartilharam comigo os anos de estudo e expectativas, no cotidiano da vida escolar.

Ao meu orientador Descartes Almeida Fontes

Ao Professor Cezário pela contribuição na organização da monografia;

Aos funcionários da FCCP pela dedicação demonstrada no exercício das suas funções.

A todos que de alguma forma me incentivaram e me acompanharam nesta jornada, os meus sinceros agradecimentos.

SUMÁRIO

ÍNDICE DE TABELAS	IX
ÍNDICE DE QUADRO	X
ÍNDICE DE FIGURA	XI
RESUMO	XII
ABSTRACT	XII
INTRODUÇÃO	14
CAPÍTULO I	18
CONSIDERAÇÕES SOBRE A CRISE DO TRABALHO ASSALARIADO E A QUESTÃO DA INFORMALIDADE	18
1.1 - A CRISE DO CAPITALISMO (CAPITAL)	19
1.1.1 - A CRISE DO TRABALHO	19
1.2 - A QUESTÃO DA INFORMALIDADE	23
1.2.1 - O AUMENTO DA INFORMALIDADE DIANTE DO DESEMPREGO	26
1.2.2 - A HETEROGENEIDADE INFORMAL DIANTE DO DESEMPREGO	27
CAPÍTULO II	28
MICROCRÉDITO: UMA ALTERNATIVA DE CRÉDITO PRODUTIVO PARA O MICRO E PEQUENO EMPREENDEDOR	28
2.1 - HISTÓRICO DO MICROCRÉDITO	28
2.2 - A EXPANSÃO DO MICROCRÉDITO NO MUNDO	31
2.3 - MICROCRÉDITO NO BRASIL: AS PRIMEIRAS EXPERIÊNCIAS	36
2.4 - MICROCRÉDITO INSERIDO NO SISTEMA FINANCEIRO TRADICIONAL	39
2.5 - LINHAS DE CRÉDITO PARA MICRO E PEQUENOS EMPRESÁRIOS E EMPREENDEDORE NO BRASIL	41
2.5.1 - Banco do Brasil	41
2.5.2 - Caixa Econômica Federal	42
2.5.3 - Banco do Nordeste	44
2.6 - CREDIAMIGO: CENTRAL DE MICROCRÉDITO DO NORDESTE	46
CAPÍTULO III	48
CONTEXTUALIZAÇÃO DA ÁREA EM ESTUDO	48
3.1 - LOCALIZAÇÃO	48
3.2 - BREVE HISTÓRICO	48
3.3 - ASPECTOS FÍSICOS	50
3.3.1 - Clima	50
3.3.2 - Acidentes Geográficos	50
3.4 - ASPECTOS SÓCIOS - ECONÔMICOS E CULTURAIS	51
3.5 - IMPLANTAÇÃO DO PROGRAMA CREDIAMIGO NO MUNICÍPIO DE POMBAL - PB	53

3.6 - ATUAÇÃO DO PROGRAMA CREDIAMIGO NO MUNICÍPIO DE POMBAL – PB	54
CAPÍTULO IV	57
RESULTADOS E DISCUSSÕES	57
4.1 - CARACTERIZAÇÃO DO CREDIAMIGO NA CIDADE DE POMBAL – PB	57
4.1.1 Atividades Desenvolvidas Pelos Clientes do Crediamigo	57
4.1.2 - Categoria dos Empreendedores	58
4.2 - INFORMAÇÕES SOBRE O PROGRAMA	59
4.2.1 - Quantidade de Empréstimos Concedidos aos Clientes	59
4.2.2 - Meios de Divulgação do Programa	59
4.2.3 – Dificuldade de Obtenção de Crédito	60
4.2.4 - Repercussão Sobre Compra e Venda dos Produtos Financiados	61
4.2.5 - Melhoria da Qualidade de Vida das Famílias	62
4.2.6 - Aquisição de Bens	62
4.2.7 - Recomendação de Crédito	63
CONSIDERAÇÕES E RECOMENDAÇÕES	65
BIBLIOGRAFIA	67
APÊNDICE	74
ANEXOS	76

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - DESEMPENHO DE PROGRAMAS DE MICROFINANÇAS NO MUNDO

TABELA 2 - ATIVIDADES DESENVOLVIDAS PELOS CLIENTES DO CREDIAMIGO

TABELA 3 - CATEGORIA DOS EMPREENDEDORES

TABELA 4 - ROTATIVIDADE DE EMPRESTIMOS CONCEDIDOS AOS CLIENTES

TABELA 6 - DIFICULDADE DE OBTENÇÃO DO CRÉDITO

TABELA 7 - AUMENTO DAS VENDAS

TABELA 8 - MELHORIA NA QUALIDADE DE VIDA DAS FAMÍLIAS

TABELA 9 - AQUISIÇÃO DE BENS

TABELA 10 - RECOMENDAÇÃO DE CRÉDITO

LISTA DE DRADROS

**QUADRO 1 - PAISES NOS QUAIS HÁ PROGRAMAS DE CRÉDITO DO TIPO
GRAMEEN BANK**

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 – CLIENTE DO CREDIAMIGO EM POMBAL - PB: AFRANCI DOS SANTOS RECEBE O II PRÊMIO BANCO DO NORDESTE DE MICROCRÉDITO

RESUMO

FARIAS, Oriel Antonio Gomes de (2006). Crediamigo: Um Incentivo ao Setor Informal no Município de Pombal – Pb. Trabalho Monográfico. Faculdade de Ciências Contábeis de Pombal – PB.

O presente trabalho expõe o incentivo que o programa de microcrédito – CREDIAMIGO, tem dado ao setor informal com segmento produtivo, gerador de emprego e renda essencial ao desenvolvimento do município de Pombal – PB.

A pesquisa foi realizada junto ao Banco do Nordeste do Brasil – Pombal – PB, mostrando que esse programa de crédito é uma alternativa a aqueles microempreendedores do setor informal, que não tinham acesso ao crédito. O CrediAmigo vem alcançando êxito na sua atuação junto aos microempreendedores pombalenses, pelo que poderá exercer na economia local. O presente estudo insere-se neste contexto e têm como objetivo analisar o incentivo que o programa de microcrédito – CREDIAMIGO, através de abordagem: teórica, documental e empírica. A amostra foi constituída de 25 estabelecimentos ou clientes representando 2,68 % do universo, que é de 932 clientes que fazem o crediamigo no Município Pombal - Pb e região. Conclui-se que o CrediAmigo é muito importante para fortalecer a economia do município de Pombal. Uma vez que de acordo com os resultados apresentados esta beneficiando os microempreendedores, desta cidade com crédito e assessoria para desenvolverem melhor seu empreendimento.

Palavras chaves: Crédito Produtivo, Microcrédito, Crediamigo.

ABSTRACT

FARIAS, Oriel Antonio Gomes de. (2006). Crediamigo: An Incentive to the Informal Section in the Municipal district of Pombal - Pb. Work Monograph. Ability of Accounting Sciences of Pombal - PB.

The present work exposes the incentive that the microcrédito program - CREDIAMIGO, has been giving to the informal section with productive segment, employment generator and essential income to the development of the municipal district of Pombal - PB. The research was accomplished the Bank of the Northeast of Brazil close to - Pombal - PB, showing that that credit program is an alternative to those microempreendedores of the informal section, that didn't have access to the credit. CrediAmigo, has been giving to the informal section as productive segment, employment generator and essential income to the development of the municipal district of Pombal -PB. And as specific objectives to verify the importance of the instruments of the microcrédito with views to the effective stabilization of the informal section; to investigate the influences of the condition of life of the population, as well as, the adaptation and amplification of the informal section, starting from the import of CrediAmigo, through abordagem: theoretical, documental and empiric. The sample was constituted of 25 establishments or customers representing 2,68% of the universe, that it belongs to 932 customers that make the crediamigo in the Município Pombal - Pb and região. Conclui-if that CrediAmigo is very important to strengthen the economy of the municipal district of Pombal. Once in agreement with the presented results this benefitting the microempreendedores, of this city with credit and consultantship for they develop its enterprise better.

Key words: Productive credit, Microcrédito,

INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, observa-se uma manutenção da taxa de desemprego em nível preocupante e conseqüente crescimento do setor informal da economia no Brasil.

Neste cenário são constituídos pequenos empreendimentos formais e informais que visam garantir renda e ocupação para um grande contingente de pessoas. Elas canalizam seus recursos e conhecimentos no desenvolvimento de seu negócio, porém encontram muitas dificuldades de ordem financeiro-administrativa para crescer e se manter no mercado. Deve-se atentar que esses pequenos empreendimentos "podem ser reconhecidos como empresas, visto que investem, correm riscos e visam ao lucro".Kwitko (1997, p. 35).

A dificuldade de acesso ao crédito no sistema financeiro tradicional para a constituição de capital de giro é um dos principais motivos pelo qual boa parte dos empreendimentos de pequeno porte encerre prematuramente suas atividades, conforme detectou a Pesquisa Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas, realizada pelo Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa (SEBRAE, 1999), entre agosto de 1998 e junho de 1999 que procurou identificar as causas do fechamento das empresas nacionais. Com 42% das indicações, a falta de capital de giro foi o elemento que mais contribuiu para o encerramento de atividades empresariais.

Esta necessidade de capital de giro - que muitas vezes não pode ser satisfeita no sistema financeiro tradicional, que alega elevados custos operacionais e financeiros para controlar os financiamentos aos pequenos empreendedores, multiplica-se para a grande maioria dos empreendedores, como observado na pesquisa do SEBRAE.

Dentro desse cenário socioeconômico, o programa de microcrédito: Crediamigo do Banco do Nordeste pode ser considerado como uma alternativa viável de política de financiamento para atender a necessidade de crédito produtivo dos micros e pequenos empreendedores¹ formais e informais no município de Pombal - Pb.

O Crediamigo 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.

Criado em novembro de 1997, o Crediamigo – Central de Microcrédito do Nordeste, estabeleceu as condições necessárias para que os microempreendedores que não possuíam garantias passassem a ter acesso ao crédito.

O objetivo de criar o Crediamigo foi desenvolver ações voltadas para os microempreendedores, visando à criação de emprego e a geração de renda, fomentando as atividades produtivas, a capacitação e a criação de infra-estrutura produtiva, para dotar as comunidades beneficiadas de instrumentos que permitam seu desenvolvimento em bases auto-sustentáveis.

O município de Pombal foi incluído no programa Crediamigo, em função da grande concentração de microempreendimentos do setor informal que não tinham acesso ao crédito.

No município de Pombal o Crediamigo – Central de Microcrédito do Nordeste, vem impulsionando gradativamente na economia local.

O interesse pelo tema, partiu pelo anseio de aprofundar mais sobre o assunto, e como analista social fazer uma análise do programa para posteriormente transmiti-lo para a sociedade em geral. Outro motivo também foi devido o programa está relacionado com meu trabalho como gerente do Crediamigo em Pombal - Pb, que nos levou a buscar mais conhecimento nessa área. O estudo sobre Microcrédito: Crediamigo é de extrema valia para sociedade, sobretudo investidora e estudantes, dada à importância do investimento para a economia local. Diante disso questiona - se: quais

¹ A utilização das expressões micro e pequeno empreendedor ou empreendimento neste trabalho monográfico é flexível e inclui pequenos produtores, comerciantes e prestadores de serviços formais e informais como: marcenarias, sapatarias, padarias, confecção de roupas, artesanatos, bijuterias, acessórios, utensílios domésticos, produtos de limpeza, serralharia, armazéns, fruteiras, papelarias, bazares, ambulantes, vendedores de alimentos, miudezas, calçados, vestidos, oficinas de consertos em geral, cabeleireiros, manicuros, facções mecânicas, estofarias e outras.

as principais características do Programa de Microcrédito: Crediamigo para atender as necessidades financeiras dos clientes do município de Pombal - Pb?

No entanto, não se conhece ainda a contribuição desse investimento para fomentação de emprego e renda da população deste município.

O presente trabalho tem como objetivo geral analisar o incentivo que o programa de microcrédito – CRDIAMIGO, tem dado ao setor informal como segmento produtivo, gerador de emprego e renda essencial ao desenvolvimento do município de Pombal – PB. E como objetivos específicos verificar a importância dos instrumentos do microcrédito com vistas à efetiva estabilização do setor informal; investigar a influências da condição de vida da população, como também, a adequação e ampliação do setor informal, a partir da importação do Crediamigo.

Para a realização do trabalho utilizou-se como universo os micro e pequeno investidores do crediamigo em Pombal - PB. A amostra foi constituída de 25 estabelecimentos ou clientes representando 2,68 % do universo, que é de 932 clientes que fazem o crediamigo no Município Pombal - Pb e região.

Para o levantamento de dados fez-se uma pesquisa de campo através de questionários aplicados aos clientes ativos do Crediamigo, para descobrir as informações que darão respostas ao problema de pesquisa. A pesquisa foi realizada no período de dezembro de 2005 a fevereiro de 2006. Para melhor expor o assunto à pesquisa foi realizada também através de dados secundários, nos quais foi feito um levantamento bibliográfico englobando vários autores que abordem os assuntos relacionados com tema em questão através de livros, revistas, jornais, e web sites, e etc. Como também, informações oficiais no site do Governo Federal e no Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

No primeiro capítulo, aborda-se o tema: Considerações Sobre a Crise do Trabalho Assalariado e a Questão da Informalidade. No capítulo dois aborda: Microcrédito: Uma Alternativa de Crédito Produtivo Para o Micro e Pequeno Empreendedor, Histórico do Microcrédito, A Expansão do Microcrédito no Mundo, Microcrédito no Brasil: As Primeiras Experiências, Microcrédito Inserido no Sistema Financeiro Tradicional, Linhas de Crédito Para Micro e Pequenos Empresários e Empreendedores no Brasil, Crediamigo: Central de Microcrédito do Nordeste. O capítulo três trata da demonstração e discussão dos resultados da pesquisa de campo através da aplicação junto aos microempreendedores que já fizeram o Crediamigo,

como também, será o resultado das observações diretas nos empreendimentos para que se possa assim realizar uma análise de todos os dados. Por fim a conclusão, a bibliografia, apêndice e anexos.

CAPÍTULO I

CONSIDERAÇÕES SOBRE A CRISE DO TRABALHO ASSALARIADO E A QUESTÃO DA INFORMALIDADE

Dentre as mudanças substanciais ocorridas no capitalismo no período recente, o ideário neoliberal e a reestruturação produtiva, tem provocado efeitos nefastos sobre a sociedade: o aumento do desemprego, a precarização do trabalho e a degradação crescente da relação entre o homem e a natureza. Trata-se de uma crise estrutural que segundo Antunes (2000:38), destrói a força humana que trabalha, os direitos sociais, criando enormes contingentes de homens e mulheres que vivem do trabalho, tornando predatória a relação produção/natureza, criando uma sociedade do "descartável" que joga fora ou exclui tudo que seria como "embalagem" para as mercadorias.

Neste cenário, a desregulamentação, flexibilização e a terceirização - configurações do atual mundo do trabalho - expressam "uma lógica onde o capital vale e a força humana de trabalho só conta enquanto parcela imprescindível para a reprodução do mesmo capital" (Ibidem).

O entendimento deste cenário pressupõe inicialmente uma discussão sobre a crise estrutural do capital que se alastrou nas principais economias capitalistas a partir dos anos 70.

1.1 - A CRISE DO CAPITALISMO (CAPITAL)

O Capitalismo atravessa uma das mais agudas manifestações das contradições provocadas pela tendência à queda da taxa de lucro. Esta tendência deve ser entendida como algo sempre presente; trata-se de uma força inerente ao sistema, não necessariamente se impondo sobre outras forças, conforme afirma Tauile e Faria (1998) com base nas observações de Marx. Na realidade, a contínua disputa por esta contratendência corresponde a uma ruptura dos limites do capitalismo⁸.

Em breves palavras, a dinâmica progressiva da concorrência impõe progressivamente aos capitais individuais investimentos cada vez mais crescentes em tecnologia produtivos, visando o aumento da produtividade, proporcionando uma redução do tempo de trabalho necessário à produção (fabricação) das mercadorias; além de adequá-las competitivamente ao valor médio do mercado. Essa busca incessante leva a uma crescente variação do grau de composição orgânica do capital: aumento de sua parte constante (maquinaria) relativamente à queda da parte variável (força de trabalho).

(...) fator que é responsável pela redução dos preços das mercadorias, na medida em que cada produto individual passa a conter, em si, menor quantidade de trabalho vivo incorporado. Em consequência, o gradual decréscimo do capital variável em relação ao constante, refletindo-se na ascensão progressiva da composição orgânica do capital social médio, faz com que a taxa geral de lucro...Tende continuamente a cair. Mello (2000:102)

1.1.1 - A CRISE DO TRABALHO

Essa tendência geral cadente da taxa média de lucro se dá não pela diminuição da exploração do trabalho, mas pela redução relativa do seu emprego face ao capital aplicado. O resultado de todo esse processo em cadeia é que apenas os capitais de composição (orgânica) superior, são capazes de sobreviver, ao nível de uma

⁸ Não trataremos aqui da análise de Marx contida no Livro III, vol. IV de "O Capital": o processo global de produção capitalista, o qual agrega sua investigação acerca das leis imanentes (natureza interna do capital e seu movimento). Esse não é nosso objetivo, mas pincelar sobre a lógica interna desse movimento com base em alguns estudos, a exemplo: Mello (2001), "Capitalismo e Mundialização em Marx".

taxa média de lucro, diante da concorrência acirrada, gerando, assim, uma superpopulação relativa excedente de trabalhadores (exercito industrial de reserva), provocada pelo aumento da composição orgânica do capital, tendência da lei geral da acumulação capitalista.

Portanto, a contínua disputa dos capitais e a criação de novos espaços de acumulação provenientes de novos parâmetros, seja através da difusão de uma nova base técnica ou do advento de uma revolução tecnológica correspondem às contradições para extração do excedente. A cada nova mudança tecnológica no sistema produtivo, isto é, novos inventos e descobertas científicas são incorporadas à indústria, capacitando o capital a movimentar quantidades sempre crescentes de matérias-primas e máquinas sem auxílio correspondente do trabalho vivo.

Logo, a produção progressiva de um exército industrial de reserva é também um fator básico para garantir taxas de lucro favoráveis ao capital, uma vez que a população excedente (desempregada) exerce forte concorrência, sujeitando-se as mais variadas formas de exploração e de sobrevivência.

Além do mais, a atual revolução tecnológica em curso acirra uma das contradições fundamentais do capitalismo contemporâneo: de um lado, o trabalho se revela num recurso fundamental da produção, por outro, a quantidade deste trabalho valorizado é pequena (insuficiente). Tauile e Faria (1998:18), denominam essa contradição de crise do trabalho e, tem haver com a centralidade do trabalho abstrato (grifo nosso). “Resulta, na verdade, da crescente preponderância quantitativa do trabalho incorporado sobre o trabalho vivo necessário para operá-lo, ou seja, do incremento gigantesco da composição técnica do capital” (Ibidem).

Esse incremento tecnológico abrange vários segmentos das atividades econômicas e gera uma diferenciação profissional no interior do mercado de trabalho: exigência significativa de maior qualificação para muitas atividades e a diluição (extinção) de muitas profissões. Segundo os autores citadas anteriormente, muitas atividades tornaram-se uma mera abstração de um trabalho concreto, ao mesmo tempo, as qualificações implicam a concretude de cada uma destas atividades, “(...) pois dependem crescentemente de um tipo de capacidade de abstração dos trabalhadores que as executam” (ibidem:17).

Para um conjunto de trabalhadores há uma mudança no perfil de qualificações, ao mesmo tempo, há uma incessante tendência à desqualificação do

trabalho, na medida que os equipamentos e as máquinas incorporam crescentes conhecimentos e habilidades específicas. Paradoxalmente, parece haver maior qualificação formal como superação das atividades manuais que resulta, na banalização do trabalho concreto. Neste cenário, apenas o trabalho de criação seja manual ou intelectual, foge a indiferenciação ou a abstratificação do trabalho concreto.

Assim, as transformações atuais no processo produtivo, através do avanço tecnológico, e dos novos métodos de acumulação, ou seja, a acumulação flexível e o modelo alternativo ohnismo e o toyotismo², decorrem tanto da lógica da concorrência intercapitalista quanto da necessidade do capital controlar o movimento operário e a luta de classes. A questão da "qualidade total", os chamados Círculos de Controle de Qualidade (CCQ) tem um papel fundamental no processo produtivo, onde grupos de trabalhadores são incentivados pelo capital para discutir o trabalho e o seu desempenho com o objetivo de melhorar a produtividade da empresa, revela-se uma nova *"forma de apropriação do saber intelectual pelo capital"* (Antunes, 2000:42).

Já a flexibilidade baseada na "reengenharia", na empresa enxuta, provocou forte impactos no mundo do trabalho: redução do proletariado fabril estável; aumentos do sub-proletariado fabris e de serviços são os chamados terceirizados ou subcontratados precarizado. Por outro lado, criou-se um trabalho "polivalente" e "multifuncional", capaz de operar máquinas com controles numéricos e de exercitar com intensidade seu intelecto. Essa inovação gerou uma classe de trabalhadores heterogênea, fragmentados, divididos entre trabalhadores qualificados e desqualificados.

Portanto, segundo Thomaz Jr. Apud Gonçalves e Thomaz Jr (2002:4) a combinação entre reestruturação produtiva e neoliberalismo, que vem se desenhando o novo contexto social em que os trabalhadores de todo o mundo são mais uma vez aviltados, ora por serem destituídos dos seus direitos trabalhistas, levados a cabo por políticos governamentais que deixam de lhe conferir a devida proteção, outrora por serem obrigados, pela exclusão do mercado formal de trabalho, a sobreviverem do trabalho em condições precárias muitas vezes marcado pela informalidade.

² Segundo Coriat (1988:10), o ohnismo/toyotismo "modelo" japonês (de Ohno, principal engenheiro elaborador do "método"). O primeiro é a "autonomiação" e a auto-ativação, que provocam, de um lado, a desespecialização e a polivalência operária e, de outro, a intensificação do trabalho, que constituem as duas faces de um mesmo e único movimento; e o segundo é o just-in-time e o método kanban, que recebem um longo tratamento.

Assim, nos anos 90, acelera-se elevadas taxas de desemprego (de exclusão do mercado formal), ao mesmo tempo, que se intensifica o trabalho dos incluídos, provocando mecanismos de complementação de renda e de busca de alternativas profissionais que cada vez mais passam pelo exercício de profissões liberais fora das estruturas formais existentes.

De fato, durante os anos 90, segundo a ANPEC (Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia), intensificou-se a tendência à exclusão manifestada pelo desaparecimento de numerosos postos de trabalho acelerando as taxas de desemprego, a Espanha chegou a registrar taxas de desemprego superior a 20%, por exemplo, já nos EUA, assistiu-se à criação de numerosos postos de trabalhos precários, carentes de cobertura social.

Na América Latina, a deterioração das condições de trabalho (a crise de trabalho) foi visível durante as últimas décadas, resultado dos ajustes econômico realizados em diferentes países, através das políticas de reinserção externa propostas por aquelas instituições externas. Tais ajustes expuseram os sistemas produtivos latino-americanos a níveis de concorrência externas, ausentes das realidades nacionais. Os reflexos no mundo do trabalho foram fortes, agravando o desemprego e o caráter precário do trabalho.

Numa sociedade onde o dinheiro é o padrão de referência social, logo a exclusão social existe quando se nega a qualquer indivíduo o acesso ao trabalho. Esta exclusão vem atingindo diversos grupos sociais, como já foi dito, que vão sendo empurrados para a marginalidade. Essa marginalidade se amplia e se multiplica, só na Espanha são oito milhões, na Europa trinta e nos EUA 33 milhões⁹.

É através da precarização das condições de existência de grande parte daqueles que vivem da venda da força de trabalho, seja pela falta de "comprador" desta mercadoria, ou pelo abandono das práticas políticas e sociais do estado voltadas para o amparo dos trabalhadores, que os países de capitalismo avançado estão vendo surgir e crescer, conjuntamente com o desemprego as atividades informais, ocupações classificadas anteriormente como próprias de uma economia em subdesenvolvimento. As conseqüências da precarização do trabalho não podem ser entendidas como sendo de retração do desenvolvimento do capitalismo em estes países, e sim como efeitos de uma

que surge intrinsecamente diante das novas transformações do processo produtivo

⁹ NIETO, disponível on-line:([http://www.fespind.com/espinal castellano/visual/es20.htm](http://www.fespind.com/espinal%20castellano/visual/es20.htm)).

capitalista, e procuram mais uma vez sacrificar aqueles que pela lógica de funcionamento da sociedade capitalista, não tem outra forma de garantir a sua sobrevivência que não seja a comercialização de suas potencialidades.

A parcela informal da sociedade é formada por aqueles que têm como único meio de vida a venda da sua força de trabalho, já que essas transformações de cunho técnico, político e espacial incidem diretamente sobre as formas de exploração e controle da força de trabalho. As mudanças ocorridas no processo técnico implicam mudanças do espaço que o regula, logo no mundo do trabalho.

Portanto, a precarização do trabalho e o aumento de desemprego levam ao crescimento das atividades informais (trabalho informal).

1.2 - A QUESTÃO DA INFORMALIDADE

Apesar da grande variedade de estudos dentro das ciências sociais referentes às atividades econômicas informais, ainda permanecem várias lacunas sobre o tema, principalmente, no que diz respeito ao seu conceito e suas derivações. Contudo, não se pretende aqui retomar e discutir tal debate, mas apresentar algumas questões relativas ao fenômeno informalidade.

A expansão e a heterogeneização do trabalho na esfera da economia informal, tem uma raiz direta com o processo atual de crescimento da exclusão do mercado formal de trabalho. É nesta busca pelas condições mínimas devidas que se avolumam as atividades que ocupam um grande número de trabalhadores e que estão ligados à economia informal. A comercialização das atividades informais, mesmo fugindo ao regramento tributário, vinculam-se ao movimento geral de reprodução do capital.

Segundo Barros (1997:338), o mercado informal é composto não só por indivíduos sem carteira profissional assinada, como também por autônomos cujas firmas tem ou não registro.

Conceituar o setor informal a partir de uma variável quantitativa (renda) é bastante problemático, uma vez que não há nenhuma variação qualitativa que sirva de base para uma separação nítida. Por isso, algumas vezes se faz necessário introduzir

critérios não puramente econômicos (variável qualitativa) para se definir a separação entre trabalhadores formais e informais. Por exemplo, os trabalhadores informais são aqueles que “não existem” legalmente, ou seja, não desfrutam da previdência social. A inexistência da carteira profissional impede a obtenção de outros direitos que a legislação em vigor garante, tais como: Salário família, Férias remunerada, FGTS, 13º Salário e, finalmente, aposentadoria. (Cassimiro, 1981:231)

Com relação a variável renda geralmente se escolhe arbitrariamente algum valor de renda para determinar os que são trabalhadores formais e informais. O corte de renda não é adequado para caracterizar a informalidade, pois este setor tende a passar por flutuações que afetam a renda dos indivíduos. Isto é, em períodos “Boom”, alguns serviços informais podem facilmente ter uma renda acima do patamar fixado.

De acordo com o trabalho realizado pela CUT (Central Única dos Trabalhadores), pode-se definir o mercado informal como aquele vinculado a estabelecimento de natureza não tipicamente capitalista. Esses estabelecimentos podem se distinguir pelo baixo nível de produtividade e pela pouca diferenciação entre capital e trabalho. De acordo com esse enfoque, o trabalho informal é definido de acordo com a dinâmica do trabalho produtivo. Por isso esse setor se caracteriza como desorganizado ou desestruturado.

Para Gonçalves e Thomaz Jr (2002:2), a informalidade gera uma gama enorme de trabalhadores que são obrigados a se sujeitarem a condições cada vez mais precárias, com baixos salários, péssimas condições de trabalho, perda de direitos trabalhistas e extensão da jornada de trabalho, realizando também trabalhos domiciliares para satisfação de partes de suas necessidades. Os componentes do trabalho informal são redimensionados pelo acelerado crescimento demográfico urbano nos países de terceiro mundo, que além das características anteriormente atribuídas, passa a ser entendido como setor econômico que abriga os trabalhadores que não conseguem integrar nos setores produtivos mais importantes da economia capitalista em desenvolvimento, sendo assim obrigados a compor e buscar meios de sobrevivência em atividades economicamente menos importante e que compunham o denominado setor informal.

Um outro fator que contribui para o aumento da informalidade segundo os autores supra citados é a migração da força de trabalho do campo rumo à cidade, que do ponto de vista geográfico remete a desterritorialização do camponês e dos

trabalhadores rurais de modo geral (a assalariados, meeiros, posseiros, etc.), foi considerada a principal determinante do crescimento do setor informal urbano.

Assim, os recém-chegados a cidade, e em condições de serem empregados, cumpriam o papel de aumentar a força de trabalho disponível no mercado, pressionando os salários dos que se encontravam empregados, já que a oferta tornava-se maior do que a demanda. E aqueles que não cumpriam as exigências técnicas e educacionais do capital industrial e urbano, sendo vistos por esta ótica como não aproveitáveis incapazes de serem empregados iriam encontrar ocupação que se proporciona alguma renda e que lhes garantisse minimamente a sua sobrevivência nas atividades que compunham o setor informal. “A ausência de uma tradição de trabalho assalariado da população que migrar para do campo facilitava sua inserção direto do setor informal” (Dedecca e Baltar apud Gonçalves e Thomaz Jr, 2002:2).

O surgimento do setor informal como “abrigo” dos trabalhadores pouco, ou sem nenhuma qualificação para o trabalho urbano moderno, torna-se possível segundo algumas interpretações mais recentes, pela não possibilidade, ou não viabilidade econômica, de grandes empresas exercerem certas funções, o que permite o surgimento do de interstícios, entre as atividades econômicas mais importantes. De acordo com os estudos do IBGE: “Nesta acepção setor informal, estaria ocupando”as franjas do mercado”os espaços ainda não preenchidos ou já abandonados pela produção capitalista, concentrando-se, em última análise, nas atividades que inibem um processo sistemático de acumulação do capital (Gonçalves e Thomaz Jr, 2002:4).

O setor informal passa também a figurar no contexto da economia urbana como a sendo a grande importância para a manutenção de uma certa ordem social, que poderia vir a ser desfeita pela pressão dos que se encontram excluída do mercado de trabalho formal. É importante salientar que em vários casos estas ocupações exigem dedicação total do trabalhador para que possa conseguir atingir um ganho que garanta a sua sobrevivência, noutros casos há a realização de mais de uma atividade no dia pelo mesmo trabalhador para conseguir atingir o patamar de ganho mínimo para a sua manutenção.

1.2.1 - O AUMENTO DA INFORMALIDADE DIANTE DO DESEMPREGO

Com a retração das atividades produtivas ocorridas na década de 90, ocorreu um crescimento do desemprego ampliando a economia informal, favorecendo assim, a expansão das atividades informais.

Segundo Malaguti (2001:63), nas seis principais regiões metropolitanas do país, o desemprego vem atingindo níveis altíssimos. Por exemplo, em 1999 a taxa de desemprego atingiu em Salvador 28,7%(agosto), e Belo Horizonte passou para 19,3%(maio), e em São Paulo atingiu 19,3% a média anual. Em pesquisa realizada em 141 países, em 1986 o Brasil ocupava a 13ª posição no ranking internacional do desemprego, e em 1999 ocupava a 3ª maior quantidade de desempregado do mundo.

Nos últimos anos, segundo Malaguti (2001:64), milhares de famílias, se encontram privadas de um rendimento, sendo obrigadas a sujeitar-se as diversas experiências de sobrevivência. Mais de 2,3 milhões de pessoas estavam desempregadas em 1997, chegando a 3,0 milhões de desempregados em 1998, em apenas cinco regiões metropolitanas (Brasília, Belo Horizonte, Curitiba, Porto Alegre, Salvador e São Paulo). Esses trabalhadores expulsos do sistema salarial formal vêm-se obrigados na penetrar no mundo da informalidade, das transações ilícitas, da pequena marginalidade e mesmo do crime. Sendo a informalidade um trabalho e uma forma de “ganhar a vida” para inúmeras pessoas desocupadas, ou seja, desempregadas.

Embora as remunerações obtidas no setor informal tenham aumentado mais do que as ocupações regulares (os salários formais aumentaram 21,5% no período que vai de julho de 1994 a julho de 1996, enquanto as remunerações médias dos trabalhadores sem carteira assinada cresceram 34% (Malaguti: 2001:65).

É válido lembrar que o desemprego, muito mais que a informalidade, aparece como destino provável daqueles que deixaram de ser trabalhadores por conta própria: enquanto a informalidade cresce 5,20%, o desemprego aumenta em 38,0%(94-98). O que permite prever, para breve, o esgotamento da própria informalidade como mecanismo anticíclico e de legitimação (mesmo duvidosa) das atuais políticas econômicas neoconservadoras. Malaguti (2001:80).

1.2.2 - A HETEROGENEIDADE INFORMAL DIANTE DO DESEMPREGO

O setor informal se insere em um universo complexo e heterogêneo, porque coexistem umas diversidades de atividades que no seu interior se destaca distinto grau de organização, isto é, diferentes formas de inserção no mercado, constituindo-se num elenco de estratégias de sobrevivência. De acordo com Mendonça (1991:51), a necessidade de sobreviver é um impulso vital que leva os homens a buscarem múltiplas respostas, isto é, a despenderem diariamente muita energia e esforço para assegurar sua reprodução material e a de seu núcleo familiar.

Assim, para sobreviver às famílias recorrem as mais simples e as mais evidentes alternativas de sobrevivência, para superar a ausência de emprego e de renda suficiente para satisfazer as necessidades mínimas e as de seus membros.

Dentre a diversidade de atividades, Mendonça (1991:52) cita a produção doméstica como fonte alternativa para manutenção da unidade familiar. Diversas tipas de produção domésticas podem ser encontradas; **NO SETOR SECUNDÁRIO:** diretamente ligado pela indústria domiciliar, bem como, produção de calçados, artesanato, confecções e produtos alimentares. **NO SETOR TERCIÁRIO:** Destaca-se o comércio de mercadorias e pequenos serviços, por exemplo: ambulantes, camelôs, sacoleiras, e etc. **NO SETOR PRIMÁRIO:** Sobressaem as criações de animais de pequeno porte e o cultivo para o consumo próprio e a venda.

Dessa forma surge uma oportunidade através do crédito produtivo, e suas linhas de microcrédito, como alternativa para as diversas atividades informais, para a sobrevivência das famílias.

CAPÍTULO II

MICROCRÉDITO: UMA ALTERNATIVA DE CRÉDITO PRODUTIVO³ PARA O MICRO E PEQUENO EMPREENDEDOR

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 micros e pequenos empreendedores formais e informais justifica-se pelos seguintes motivos: grande quantidade de estabelecimentos de pequeno porte; crescimento do setor informal da economia; crescimento do desemprego e 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:

³ As instituições financeiras surgem como intermediárias entre as famílias que poupam e as empresas que investem (investimento produtivo), Braga e Toneto Jr, 1999)

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).

Segundo Cavalcante (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:

Ercy Rossini é um paulista de 37 anos que há catorze resolveu largar o emprego de bancário para montar um negócio próprio. Abriu uma fábrica de camisas e calções esportivos. Era o tempo do Plano Cruzado. (...) Em 1995, um ano depois de o Plano Real ter praticamente acabado com a inflação, Ercy achou que vivia num ambiente seguro o bastante para investir na ampliação de sua microindústria. Ocorre que ele não tinha dinheiro em caixa para pôr em prática seus projetos. Tomou um empréstimo de 6.500 reais para comprar máquinas e matéria-prima e esquentaram a caldeira da Edros Confecções. Produziu mais, vendeu mais, mas seus lucros não foram suficientes para pagar o empréstimo. Então, Ercy procurou outro banco e se endividou mais um pouco. Em 1998, o microempresário paulista já

carregava um papagaio impagável de 52.000 reais. No ano de 2000, depois de ter renegociado as promissórias, o valor da dívida baixou para 21.400 reais. "Ainda é demais. Os juros me comeram pelas pernas. Perdi o cheque especial, tive de renegociar as prestações do carro, pago as contas com atraso e minha empresa em vez de crescer, encolheu". (Veja, 09/02/00:110)

Nos dias atuais, os empreendedores demonstram necessitar de recursos financeiros para investir em capital de giro e fixo a fim de atender os pedidos de seus clientes. No entanto, boa parcela desses micros 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.

Segundo Cavalcante (2005:21), Muhammad Yunus, idealizador do programa de microcrédito em andamento em Bangladesh, o Grameen Bank, relata um dos muitos 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.

O professor 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.

Segundo 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 populares⁴.

Além das diversas experiências locais, há também várias experiências nacionais e estaduais⁵.

2.2 - A EXPANSÃO DO MICROCRÉDITO NO MUNDO

⁴ 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).

⁵ 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

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 um abaixo:

QUADRO 1

PAISES NOS QUAIS HA PROGRAMAS DE CREDITO DO TIPO GRAMEEN

AFRICA	23	Africa do Sul	Marruecos
		Burkina Faso	Nigéria
		Chade	Republica Centro-Americana
		Egito	Senegal
		Etiópia	Somália
		Gana	Sudão
		Guiné	Tanzânia
		Quênia	Togo
		Lesoto	Uganda
		Mali	Zanzibar
		Malawi	Zimbábue
		Mauiitânia	
		ASIA	15
Bangladesh	Malásia		
Butão	Nepal		
Camboja	Paquistão		
China	Quirguistão		
Filipinas	Sri Lanka		
Índia	Vietnã		
Indonésia			
AMÉRICAS	12	Argentina	Estados Unidos
		Bolívia	Guatemala
		Brasil	Guiana
		Canadá	Jamaica
		Chile	México
		Colômbia	Peru
		El Salvador	Republica Dominicana
Equador			
EUROPA	4	Albânia	Holanda
		França	Noruega
OCEANIA	2	Papua-Nova Guiné	Fidji
TOTAL	39		

Fonte: YOUNG & JOLES (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).

A tabela 1 apresentada abaixo demonstra o desempenho de programas selecionados pelo MicroFinance Bulletin, em dezembro de 1999. 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 3 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.

TABELA 1 - DESEMPENHO DE PROGRAMAS DE MICROFINANÇAS NO MUNDO

Programas de Microfinanças	Número de Empréstimos Ativos	% Empréstimos para mulheres	Valor Médio dos Empréstimos (US\$)	Valor Total da Carteira (M US\$)	Taxa de Inadimplência (>90 dias)	Valor Total dos Depósitos (M US\$)
ABA. Egypt	17.317	12,1%	760	13,2	1,2%	0
ACEP. Senegal	7.084	34,0%	1.668	11,8	2,7%	0,1
ACLEDA. Camboja	56.412	85,0%	243	13,7	1,9%	0
ASA. Bangladesh	1.084.318	92,9%	66	72,0	0,5%	12,4
BancoADEMI. República Dominicana	13.918	36,0%	3.004	41,8	1,2%	13,4
BancoSol. Bolívia	73.073	65,3%	1.126	82,3	3,7%	54,9
Banco del Desarrollo. Chile	12.347	53,0%	1.198	13,3	ND	1,0

BRAC. Bangladesh	2.582.016	100,0%	53	137,6	3,2%	0
BRI Unit Desa. Indonésia	2.473.923	25,0%	273	848,0	0,9%	2429,0
Caja Los Andes. Bolívia	36.815	54,0%	974	35,8	0,9%	10,4
Centenary Rural Dvpmnt. Bank Ltd.. Uganda	14.168	27,0%	838	10,9	2,1%	26,8
CHISPA. Nicaragua	5.671	66,0%	480	2,6	2,2%*	3,1
Citi Savings & Loans Co. Ltd.. Ghana	5.762	71,0%*	202	1,0	7,9%	4,3
Compartamos. México	48.835	99,0%	129	6,3	0,2%	0
Cooperativa Emprender.** Colômbia	ND	ND	ND	4,1	0,5%	0
FINAMERICA. Colômbia	10.213	48,3%	1.483	14,1	3,3%	8,4
FED. Equador	10.499	67,1%	140	1,5	ND	0
FINCA Quiriquistão	14.821	90,0%	76	1,1	ND	0
Fundusz Mikro. Polônia	8.650	42,0%	1.164	10,1	1,7%	0
K-Rep. Quênia	13.970	58,0%	354	3,8	ND	1,6
Kafo Jiginew. Mali	42.051	16,70%	168	7,5	3,1%	4,6
Mibanco. Peru	41.344	62,0%*	469	21,1	1,3%	5,6
PRIDE Tanzânia	32.620	66,0%	119	3,9	0	0
PRODEM. Bolívia	35.924	59,0%	606	21,8	0,3%	ND
TSPI . Filipinas	14.558	94,0%	186	2,6	4,9%	0
Total	6.629.992	61,7%	206***	1.360,0	ND	2.566,8
		(média)	(média)			

Fonte: Microfinance Bulletin, dezembro de 1999, com adaptações.

*Dados de 1998.

**Cooperativa-Emprender é uma cooperativa que empresta para instituições de microfinanças.

***Este valor representa volume total de empréstimos em carteira dividido pelo número total de clientes em carteira.

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. (Garso: 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, porém 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):

Aquela 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 municipal, 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 Crediamigo⁶, da Central de Microcrédito do Nordeste (iniciativa do Banco do Nordeste do Brasil). 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 195,4 mil clientes ativos, numa carteira ativa de R\$136,6milhões. Este programa de acordo com o Banco do Nordeste (2006:6), está presente em 1.198 municípios da área de atuação do Banco (Região Nordeste e norte dos estados de Minas Gerais e Espírito Santo), com 968 municípios tendo mais de 20 clientes ativos. O atendimento se dá por meio de uma estrutura logística que dispõe de

⁶ CrediAmigo – é o nosso objeto de estudo, por isso não entraremos em uma discursão mais profunda, pois é assunto do último capítulo desse trabalho.

170 agências e 27 postos de atendimento a clientes, com 892 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 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 micros 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 RioCred⁷, 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 micro e pequenos empreendedores formais e informais e poderá garantir maior possibilidade de auto-sustentabilidade dos programas de microcrédito.

2.5 - LINHAS DE CRÉDITO PARA MICRO E PEQUENOS EMPRESÁRIOS NO BRASIL

2.5.1 - Banco do Brasil

Segundo o Gerente Geral do Banco do Brasil em exercício (2006), existe as seguintes linhas de crédito:

- BB Giro Automático e BB Giro rápido – Este é destinado para empresas do setor formal sendo para capital de giro puro. O valor máximo da operação é de R\$ 500 mil, sem exigência de garantia real. O valor do crédito de R\$ 500 a R\$ 5 mil, o prazo é de 12 meses e com taxas de juros de 2,54% a.m.
- PROGER Urbano Empresarial (Programa de geração de emprego e renda), Também para empresas do setor formal. Financia bens de instalação e modernização, podendo ter agregado ao financiamento até 50% do valor solicitado para capital de giro. Os valores estão intercalados entre R\$ 1 mil e R\$

⁷ 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)

400 mil dependendo da capacidade da empresa. Com taxas anuais de 5.33% mais a TJLP.

- BNDES Capital de Giro (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), Crédito destinado a empresas do setor formal. Com valores de R\$ 5 mil á 4 milhões dependendo da capacidade de pagamento da empresa. Com taxas de juros de 7.5% a.a mais TJLP (Taxa de Juros a Longo Prazo);
- Conta Empresarial, Cheque Contrarrâneo e Desconto de Cheques – os quais todas as instituições também possuem a mesma linha de crédito com juros tabelados pelo governo federal.

2.5.2 - Caixa Econômica Federal

Segundo o Gerente Geral da Caixa Econômica Federal em exercício (2006), existe as seguintes linhas de crédito:

- PRODUCARD - Limite de crédito com recursos CAIXA destinado a empresas com faturamento de até R\$ 7 milhões/ano. Tem como objetivo atender às necessidades de aquisição de insumo para produção e material de construção ou móveis sob medida por meio de compras com cartão magnético em estabelecimentos conveniados. Os pagamentos são efetuados mensalmente. O financiamento possui duas fases: a primeira, chamada de fase de utilização, quando são realizadas as compras, e a segunda, chamada de fase de amortização, destinada à amortização do saldo devedor mediante pagamento de encargos. Os encargos devidos nas fases de utilização e amortização são, automaticamente, debitados na conta corrente aberta na CAIXA em nome do cliente. Os limites são de no mínimo R\$ 500 e no máximo: R\$ 100 mil. Com prazos de utilização de 2 a 6 meses e amortização em até 36 meses, somando um prazo máximo de 42 meses. Encargos de TR (taxa referencial) mais juros contratuais, IOF (imposto sobre operações financeiras) de acordo com legislação vigente. Sendo exclusivamente por débito em conta. Sendo estes os primeiros encargos: Taxa de Abertura de Crédito - TAC: 2,00% do valor contratado, mínimo de R\$ 40,

limitado a R\$ 200, paga á vista, debitada automaticamente na data da contratação, na conta corrente.

- Giro CAIXA - é uma modalidade de empréstimo que atende às necessidades de capital de giro de microempresas e empresas de pequeno e médio porte, sejam elas dos setores industrial (inclusive agroindústria), comercial ou de serviços. GiroCAIXA para Microempresa e Empresa de Pequeno Porte – utiliza recursos do PIS (programa de integração social). O limite máximo de crédito é R\$ 100 mil. A garantia é o aval dos sócios e respectivos cônjuges, se houver. Com prazo a ser negociado na agência. Pagamento efetuado em prestações mensais, calculadas pelo sistema Francês de Amortização – Tabela Price. Além da Taxa de Abertura e Renovação de Crédito - TARC (conforme Tabela de Tarifas de Serviços CAIXA). Seguro de Crédito, descontado no ato da contratação. Taxa de juros entre as mais competitivas do mercado. IOF, conforme legislação em vigor. O cliente tem que ser correntista da CAIXA.
- PROGER Giro-Renda, é uma linha de crédito instituída pelo Ministério do Trabalho voltada ao financiamento de capital de giro associado, visando à geração e manutenção de emprego e renda, com a utilização de recursos do FAT - Fundo de Amparo ao Trabalhador. Para contratá-lo, o proponente procura a Agência da CAIXA de sua preferência a fim de elaborar o cadastro. A CAIXA analisa a viabilidade, a capacidade de pagamento e as garantias oferecidas. A liberação dos recursos independe de destinação específica. Taxas de juros entre as mais competitivas do mercado. Limites para empréstimos de no máximo R\$ 70 mil, com recursos do FAT. A CAIXA entra com mais recursos para que aproximadamente 30% do total emprestado seja recurso CAIXA. Prazo até 18 meses, sem carência.
- 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\$ 250 e no máximo R\$ 5 mil. O valor do empréstimo será definido pela CAIXA, após a avaliação da capacidade de pagamento do tomador. Em empréstimos subsequentes, 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 - Banco do Nordeste

De acordo com o Gerente Geral do Banco do Nordeste em exercício (2006), existe as seguintes linhas de crédito:

- Capital de Giro Simples – Este crédito é destinado para empresas do setor formal e oferece crédito para capital de giro. O valor mínimo por operação é de R\$ 5 mil e máximo de R\$ 100 mil. As taxas variam entre 0,68% a 2,8% ao mês. O prazo pode ser até 12 meses.
- Giro Insumos – Também para o setor formal empresas com firmas registradas destinados a: matérias-primas e insumos utilizados no processo produtivo de indústrias e agroindústrias; mercadorias para a constituição de estoques de empresas comerciais; insumos utilizados por empresas turísticas e de prestação de serviços. **Público-alvo** - Empresas industriais, agro-industriais, turísticas, comerciais e de prestação de serviços, de qualquer porte (empresários cadastrados na junta comercial e pessoas jurídicas) que se enquadrem no público-alvo dos seguintes programas de crédito, alternativamente. Os valores limitam-se entre um mil reais até quatro milhões dependendo do tamanho da empresa. Com prazos de até 18 meses e juros de 8,75% ao ano.

- Conta Empresarial, Cheque Conterrâneo e Desconto de Cheques – os quais todas as instituições também possuem a mesma linha de crédito com juros tabelados pelo governo federal.
- 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 comércio 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\$ 8000,00 com taxas que variam de 2,82% a 4,80% dependendo do prazo e periodicidade (se quinzenal ou mensal). O Investimento Fixo que é aquisição de ativos fixos têm a menor taxa do programa chegando a 1,80% a.m. se o cliente pagar pontualmente em dia. op cit (1998:11), para os produtos Capital de Giro Popular e Capital de Giro Solidário do prazo pode chegar até 06 meses. Para o Investimento Fixo que é aquisição de ativos fixos o prazo chega até 18 meses. como se trata de microcrédito a maior preocupação dos criadores era quanto às garantias que boa parte dos microempresários do setor informal teria dificuldade de apresentar, caso fosse uma garantia real (bem imóvel). Neste caso o Banco baseado em experiências de outros países copiou o a forma de Aval Solidário que nada mais é que uma reunião de amigos, que trabalhem ou morem próximos, se conhecem e confiam uns nos outros, juntos eles conseguem crédito e avalizando um pelo outro, na forma de aval solidário. Com isso facilitaria o acesso ao crédito à classe mais pobre. Para os clientes que já têm 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 aproveita-se 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 se modernizar 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 microempreendedores 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 reduziram 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).

O manual básico do crediamigo, o sistema de concessão de microcrédito do Crediamigo tem os seguintes objetivos:

O objetivo geral do programa é contribuir para o desenvolvimento de micro e pequenos comerciantes do setor informal, proporcionando um aumento em seu capital de giro e orientando para o melhor desempenho de sua atividade. E seus objetivos específicos: Contribuir para o crescimento de microempresas mediante a oferta de crédito para atividades produtivas, de formas rápidas, oportunas e adequadas; Garantir ao beneficiário do programa condições para ele gerir bem seus negócios, via melhoria da competitividade e integração ao mercado; Oferecer ao mutuário do programa serviços de capacitação focados nas áreas de recursos e de gestão empresarial; Assegurar capital de trabalho aos interessados com prazos de até seis meses e acréscimos graduais em função de sua capacidade de pagamento e experiência; Constitui-se no programa do Banco do Nordeste que visa proporcionar uma melhor qualidade de vida para os microempreendedores da região; Ensejar a obtenção de maiores lucros pelos microempreendedores, destinados ao crescimento das atividades; Fortalecer os empregos atuais nos microempreendimentos financeiros; Contribuir para a criação de novas fontes de emprego; Aumentar a renda familiar e melhorar as condições de Vida; Liberar os microempreendedores da dependência do crédito de custo exorbitante; Permitir fácil acesso a segmentos da população marginalizada do sistema formal; Beneficiar os setores da população, que dependem de agiotas e fornecedores, para poder produzir.

Portanto esses programas de crédito popular são um incentivo ao setor informal da economia, alavancando a economia local e nacional, como é o caso do Crediamigo em Pombal – Pb.

CAPÍTULO III

CONTEXTUALIZAÇÃO DA AREA EM ESTUDO

3.1 – LOCALIZAÇÃO

O município de Pombal, localizado na Microrregião de Sousa, que se integra a mesorregião do sertão Paraibano. Possui uma superfície de 888,811 Km², O que lhe dá o 2º lugar no ranking dos maiores municípios do Estado da Paraíba. A sede do município fica a 373 km da capital, segundo os dados do IBGE no ano de 2005.

3.2 – BREVE HISTÓRICO

De acordo com Sousa (2005:02), em 1695, o Capitão-mor, Teodósio de Oliveira Ledo, se encontrava no Sertão de Piranhas^o, no lugar conhecido como Povoação do Piancó, na tentativa de fundar um Arraial. O grande impedimento eram os índios Tapuis, Curemas e Panatís, que habitavam a região. Teodósio, em 1697, viajou a capital da Província, para entender-se com o governador e pedir soldados, mantimentos, armas e munições para expulsar os índios de suas terras. As solicitações foram

^o O termo Arraial de Pirannas. Entendia-se como uma vasta região, compreendendo todo alto sertão da Paraíba, das Espinharas ao Rio do Peixe e parte do Rio Grande do Norte, não especificamente o local onde foi fundada Pombal, pois, na época, esse lugar era conhecido como Povoação do Piancó, o primeiro nome da atual cidade de Pombal. Segundo o historiador. Verneck Abrantes de Sousa, disponível no Portal Pombal (2005).

atendidas, depois, a notícia da conquista chega ao governador da Capitania, Manoel Soares de Albergaria, que escreve ao El - Rei, dando a notícia do “bom sucesso” que teve o Capitão-mor frente aos índios no Sertão de Piranhas. Assim, no lugar denominado Povoação do Piancó, Teodósio fundou, em 27 de julho de 1698, o Arraial de Nossa Senhora do Bom Sucesso do Piancó, portanto, o primeiro e o segundo nome, respectivamente, da atual cidade de Pombal.

Foi autorizada a criação da vila. Mas, por carta régia de 22 de junho de 1766, a Elevação e sua Emancipação Política só ocorreram, oficialmente, em 04 de maio de 1772, com a denominação de Vila Nova de Pombal, em homenagem a Sebastião José de Carvalho e Melo, o Marquês de Pombal, ministro de D. José I, Rei de Portugal. Para efeito de sua Emancipação Política, foi constituída a Câmara de Vereadores, e para dirigir os destinos político e administrativo da vila foi indicado o Capitão-mor, Francisco de Arruda Câmara.

A Vila de Pombal é elevada a categoria de cidade, pela Lei N.º 63, de 21 de julho de 1862, com a denominação de Cidade de Pombal. Na época, as edificações residências não passavam de cem casas, formando praticamente três pequenas ruas: a dos Prazeres, depois denominada de Rua do Comércio (hoje Cel. João Leite), a Rua do Rio (hoje Cel. José Fernandes) e a de São Benedito, situada ao sul, dando formação ao antigo largo do Bom Sucesso. Pombal tinha ainda: a Igreja do Rosário, um Açude Público, Casa do Mercado, um Cemitério, a Casa da Câmara e a Cadeia, a maior e mais segura do sertão da Paraíba.

Destacando as três datas importantes: 27 de julho de 1698 – No sertão de Piranhas, no lugar conhecido como Povoação do Piancó, Teodósio de Oliveira Ledo fundou o Arraial de Nossa Senhora do Bom Sucesso do Piancó (Pombal). 04 de maio de 1772 – Ocorre à elevação do Arraial a categoria de vila, com a denominação de Vila Nova de Pombal, na mesma data também ocorre sua Emancipação Política. E 21 de julho de 1862 – A Vila de Pombal é elevada à categoria de Cidade.

Portanto, em 2005 Pombal completa: 307 anos de fundação. 233 anos de Vila e Emancipação Política. 143 anos do seu aniversário como Cidade.

3.3 - ASPECTOS FÍSICOS

Segundo informações colhidas com o representante do IBGE no município de Pombal (2006) pesquisas realizadas em (2005), as coordenadas geográficas da sede são 06°46'12" de latitude sul e 37°47'56" de longitude W. Gr, sendo sua altitude de 184 m. Limita-se ao Norte com Lagoa e Paulista; ao Sul com Cajazeirinhas e Coremas; ao Leste com Condado e São Bentinho e ao Oeste com São José da Lagoa Tapada, São Domingos de Pombal, Aparecida, São Francisco e Santa Cruz.

3.3.1 – Clima

O município apresenta um clima quente e seco, com temperaturas que variam entre 17 e 38 graus. Em anos normais de inverno, sua precipitação pluviométrica média é de 800 a 900 mm.

3.3.2 - Acidentes Geográficos

Estudos do IBGE (2005), mostram que o relevo é plano em sua grande maioria, erguendo-se diversas elevações em seu território, sendo justo destacar as serras do Tigre e do Comissário.

O município é banhado pelo rio Piranhas se destaca como um dos mais importantes cursos d'água do Estado da Paraíba, sendo seu principal afluente o rio Piancó. Além deste, o Piranhas tem como tributários dentro de seu território, e os riachos: Caiçara, Gado Bravo, Melado, Jericó, São Miguel e outros.

O rio Piranhas percorre cerca de 50 Km dentro do município de Pombal; sua extensão total é de aproximadamente 500 Km, profundidade média é de 5m de largura máxima 200 m. Nasce no município de Bonito de Santa Fé, limita-se com o Estado do Ceará.

Ainda segundo informações colhidas com o representante do IBGE (2006) pesquisas realizadas em 2005, o rio Piancó tem extensão de 175 Km, dos quais 48 no território deste município. Nasce na Serra Pintada, no município de Conceição PB e lança-se no rio Piranhas a 6 Km abaixo da sede municipal. Sua largura máxima é de 150 m e a maior profundidade é de 4 m.

3.4 – ASPECTOS SÓCIOS – ECONÔMICOS E CULTURAIS

Conforme dados do IBGE 2000, a população do município no ano de 2000 totalizava de 31.954 habitantes, sendo que a população urbana 23.614 habitantes residente na zona urbana, e 8.314 habitantes, na zona rural.

No setor de saúde existe um hospital público estadual, que atende pelo SUS (Sistema Unico de Saúde), e vários postos de saúde públicos municipais, que atendem pelo município e pelo Programa do Governo Federam PSF (Programa de Saúde da Família), funcionando no município com cinco equipes, um na zona rural, e quatro na zona urbana localizados nos postos dos bairros para melhor atendimento da população.

Na educação tem-se: 33 escolas municipais, sendo 25 na zona urbana e 8 na zona rural, e mais 2 creches, com vários Programas como: EJA (Educação de Jovens e Adultos), O PETI (Programa de Erradicação do Trabalho Infantil) e o Alfabetização Solidária, que é financiado pela Universidade de Araguari de Minas Gerais, e dentro das Escolas Municipais funcionam Projetos Políticos Pedagógicos para um maior fortalecimento das ações educacionais quanto ao crescimento intelectual do aluno e garantindo uma educação voltada para humanização e cidadania, tais como: projeto Xadrez na Escola, Higiene e Saúde, Interdisciplinar Vida pela Vida, Anjos Amantes da Arte, Educação este é o caminho, Escola e Dengue, Recreio Brincando também se aprende, Agua um Bem Limitado, Selo Solidário e Informática na escola dentre outros.

A educação municipal do município houve um melhoramento no ano de 1996 existiam 357 alunos matriculados na escolas municipais, e no ano de 2005 soma-se um total de 5.297 alunos incluído zona urbana, zona rural e os Programas (Alfabetização Solidária, Creches, EJA e o PETI), que são monitorados pela Secretaria

Municipal de Educação – SEMED conforme Boletim Informativo da SEMED (2004:02/05).

O Ministério da Educação, Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais - INEP -, Censo Educacional 2003 apud IBGE 2005, e quanto ao restante da educação são 10 escolas estaduais, 7 particulares, com 7.519 alunos matriculados no ensino fundamental, e 1.520 alunos no ensino médio, isso no ano de 2003. E uma faculdade privada com dois cursos: agronomia e ciências contábeis.

Conforme publicação da Secretaria de Educação do Município de Pombal (2003). Pombal tem um rico folclore, destacando-se: congos, reisados, e negro dos portões, que são as danças antigas de origem africana, que fazem parte dos festejos populares do município. Possui ainda o município registros históricos do final do século XVIII, que é o seu maior monumento, é uma homenagem à fé do seu povo a Igreja de Nossa Senhora do Rosário construída em 1721.

Temos vários órgãos estaduais que prestam serviços à população como: Saelpa, Cagepa, Telemar, Emater, Detran. E o escritório do Sebrae. A cidade possui três agências bancárias: Banco do Brasil, Banco do Nordeste e Caixa Econômica Federal, e 5 rádios, sendo 3 rádios FM e 2 AM.

No município existe varias empresas de pequeno, micro e até as chamadas de fundo de quintal, tais como: 2 empresas de Agricultura, pecuária, silvicultura e exploração florestal; 64 Indústrias de transformação; 6 no ramo da Construção civil; 18 na atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas; 2 em administração pública, defesa e seguridade social; no setor de educação são 20 empresas; no setor de Saúde e serviços sociais são 5 empresas; e outros serviços coletivos, sociais e pessoais somam 101 empresas, mais ainda muito incipientes como algumas fabricas de redes, doces, confecções, calçadistas e panificadoras, isso no ano de 2001, segundo IBGE (2001).

No artesanato é utilizado o barro para confecções de utensílios domésticos e confecção de brinquedos. O maior extrativismo vegetal constatado no município é a madeira e no extrativismo animal a principal atividade é a pesca fluvial.

Segundo o IBGE, produção da Pecuária Municipal 2002. A base econômica do município de Pombal é a agropecuário com um rebanho Bovino – efetivo em 2002, de 11.700 cabeças, sendo a 2ª maior bacia leiteira do Estado. E quanto ao rebanho ovino – efetivo chega a uma soma 7.760 cabeças. Em 2001 de acordo com a

SAIA – Secretaria da Agricultura, Irrigação e Abastecimento (2003:1), o rebanho ovino esta classificado como o 3º maior produtor de ovino do estado, com grande qualidade, e diversidade no rebanho, seus maiores produtos derivados conhecido no mercado nacional, são os reprodutores de raças internacionais cujo sêmen é vendido para outros criadores.

3.5 - IMPLANTAÇÃO DO PROGRAMA CREDIAMIGO NO MUNICÍPIO DE POMBAL - PB

De acordo com a assessora regional do Programa CrediAmigo, Dulceia Maria da Silva, o mesmo foi implantado em Pombal 01 de Abril de 2000, em uma solenidade com a participação de muitas autoridades locais, gerente regional do programa e diretores do banco. Tendo como público – alvo os microempreendedores que atuam no setor secundário e terciário, preferencialmente, aqueles que desenvolvem atividades informais. São borracheiros, ambulantes, pequenos vendedores e fabricantes de uma infinidade de produtos de consumo, que estavam fora do mercado formal do crédito e que recorriam principalmente, á “agiotas” ou á “fornecedores de matéria-prima”, para obterem financiamento destinado ao investimento e ao capital de giro, pagando por ele taxas de juros mais elevadas do que o crédito ao consumidor.

Inicialmente, em virtude de só ter um assessor o Crediamigo na cidade de Pombal foi atendido de uma forma unificada, todos os setores de uma só vez, com um funcionário, começando pelo centro da cidade, e conseqüentemente se estendendo aos bairros.

A partir desse momento o assessor começou fazer visitas diretas aos microempreendedores, onde era informada a existência do novo programa e suas principais características.

Em função da grande concentração de microempreendimentos, o centro da cidade foi à zona escolhida para a implantação, que atraiu grande número de microempreendedores, que antes não tinha acesso ao crédito e que agora podiam reforçar seu capital de giro com ajuda do Crediamigo.

Com a contratação de um novo assessor (funcionário) foi possível fazer um novo zoneamento, realizações de novas visitas e a várias palestras informativas nos bairros.

O Crediamigo obedece a processo metodológico que possibilita ao cliente o acesso ao crédito para capital de giro de forma rápida, de acordo com a sua capacidade de pagamento e com esquema e mecanismos de garantias adequados.

Para obter o crédito é necessário que o cliente assista à palestra informativa ou à explicação minuciosa a respeito do crédito, na qual o mesmo apresenta cópia de CPF, Identidade e comprovante de residência, em seguida solicita o crédito. O assessor responsável faz a vista ao negócio, convocando-os a uma reunião de consolidação do grupo solidário. Logo após o assessor faz a visita de inspeção, levando as informações ao comitê para aprovação do crédito e, posteriormente haverá a sua liberação. Esse processo todo pode levar uma semana ou até mesmo um dia dependendo do caso e da necessidade do cliente.

3.6 - ATUAÇÃO DO PROGRAMA CREDIAMIGO NO MUNICÍPIO DE POMBAL - PB

O Crediamigo, segundo a assessora regional do Programa Crediamigo, Dulceia Maria da Silva, foi lançado no dia 02 de Abril de 2000 com a presença do Gerente Regional do Programa, Diretores do Banco, Autoridades locais e clientes que receberam seus créditos no mesmo dia. A principio com apenas um funcionário trago de outra cidade para assumir a função de Assessor Solo, sendo responsável por todos os bairros da cidade. A principio com algumas dificuldades por falta de conhecimento da área, superadas com a experiência trazida de uma cidade maior da qual ele veio. Ao passar do tempo com o crescimento do número de clientes foram contratados outros colaboradores. Os grupos que iniciaram naquele momento alguns deles até hoje estão no Programa satisfeitos com os resultados alcançados pela sua atividade. O programa fechou seu primeiro ano com um valor ativo de aproximadamente R\$ 90 mil.

O programa fechou o ano de 2005 no município de Pombal - Pb, com uma equipe de 05 funcionários, e conta com uma carteira ativa de 650 clientes, e

movimenta uma carteira ativa no valor de R\$ 1,5 milhões em crédito, que varia entre R\$ 200 a R\$ 1000, com juro de 0,5%. De acordo com a necessidade e o porte do negócio, os empréstimos podem ser renovados e evoluir até R\$ 8 mil, dependendo da capacidade de pagamento e estrutura do negócio. São atendidos todos os bairros da cidade com uma boa aceitação. E uma grande prova do sucesso do programa segundo a Coordenadora em Exercício no mês de fevereiro de 2006, Palloma Queiroga é a baixa inadimplência, não ultrapassando 0,5% do valor emprestado. Chegando a marca de dois anos sem nenhuma perda. Ela atribui isso a forma com que são fidelizados os clientes, muitos deles passando consideram os assessores como da família e por isso priorizam o pagamento. Além da orientação prestada na condução de seus comércios. Muitas vezes chegando à inadimplência zero, graças a um excelente trabalho da equipe. A agência foi a segunda colocada no ranking nacional, sendo este de mais 170 agencias. Sendo a primeira colocada na Paraíba. Feito este que lhe rendeu diversas homenagens por todo o banco. Uma de suas clientes no ano de 2003 ganhou o segundo lugar no prêmio CITIBANK em São Paulo de melhor empreendedora do Nordeste. A mesma fazia parte do programa a mais de 03 anos e obteve um crescimento significativo, chegando a sair do setor informal para o formal um grande feito em 03 anos. Hoje com uma excelente colocação no banco (ver figura 1 abaixo), a agencia é conhecida nacionalmente por ter o maior crescimento no interior.

FIGURA 1 – CLIENTE DO CREDIAMIGO EM POMBAL-PB: AFRANCI DOS SANTOS⁹ RECEBE O II PRÊMIO BANCO DO NORDESTE DE MICROCREDITO



Foto: Oriel Antônio Gomes de Farias, outubro de 2005.

⁹ Mercearia em Pombal – PB, setor comércio.

Já empregou no município cerca de R\$ 1,5 milhões em um curto prazo de atuação, mudando a vida de muitos comerciantes, aumentando a renda e melhorando a qualidade de vida de praticamente todos eles. O programa hoje conta com sua carteira em giro popular (valores de 100,00 a 1000,00 reais), de Giro Individual (valores de 1.100,00 a 8.000,00) e de investimento fixo (valores até 3.000,00 para compra de máquinas e equipamentos).

Dessa forma o programa têm se mostrado de suma importância para a economia do município de Pombal – PB, conforme mostraremos no capítulo seguinte.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS E DISCUSSÕES

O presente capítulo trata da demonstração e discussão dos resultados da pesquisa realizada com 25 microempreendedores participantes do programa crediamigo, onde foram feitas observações e análise direta de todos os dados coletados.

4.1 - CARACTERIZAÇÃO DO CREDIAMIGO NA CIDADE DE POMBAL - PB

4.1.1 - Atividades Desenvolvidas Pelos Clientes do Crediamigo

TABELA 2 – ATIVIDADES DESENVOLVIDAS PELOS CLIENTES DO CREDIAMIGO

ATIVIDADES	QUANTIDADES	%
Confecções	14	56
Miudezas	02	08
Mercearias	02	08
Calçados	02	08
Outros	05	20
TOTAL	25	100%

Fonte: Pesquisa Direta Realizada entre Junho de 2005 a Dezembro de 2005.

De acordo com a tabela 2, 14 pessoas trabalham na atividade de confecção que correspondem a 56% do total, as atividades de miudezas, mercearias e calçados, cada qual com a quantidade de 02 pessoas, obteve um índice correspondente cada um a 8% do total, o restante corresponde a 05 pessoas 20% do total ficaram inclusas em outras atividades, tais como: lanchonete, carnes, bares e etc. podem-se observar a diversidade de atividades, o que deixa claro que não existe um direcionamento quanto à atividade produtiva dos participantes.

4.1.2 - Categoria dos Empreendedores

TABELA 3 – CATEGORIA DOS EMPREENDEDORES

CATEGORIAS	QUANTIDADES	%
Formal	08	12,5
Informal	17	87,5
TOTAL	25	100

Fonte: Pesquisa Direta Realizada entre Junho de 2005 a Dezembro de 2005.

De acordo com a tabela 3, 08 pessoas 12,5% do total possuem atividades no setor formal, o restante correspondente as 17 pessoas 87,5% do total ficaram inclusas na atividade informal. Sendo do setor Formal, 04 mercearias, 02 lojas de calçados e 02 confecções. Isso implica dizer que o crédito se focaliza mais no setor informal já que o mesmo apresenta uma maior facilidade de aquisição de crédito com taxas de juros compatíveis com o mercado, não apresentando burocracias. Este fato torna-se fundamental para o setor informal que trabalha sem a documentação oficialmente exigida.

4.2 - INFORMAÇÕES SOBRE O PROGRAMA

4.2.1 - Quantidade de Empréstimos Concedidos aos Clientes

TABELA 4 – ROTATIVIDADE DE EMPRESTIMOS CONCEDIDOS AOS CLIENTES

EMPRÉSTIMOS	QUANTIDADES	%
01 - 05	08	32
06 - 10	13	52
11 - 15	02	08
16 - 23	02	08
TOTAL	25	100%

Fonte: Pesquisa Direta Realizada entre Junho de 2005 a Dezembro de 2005.

De acordo com a tabela 4, 08 pessoas 32% do total possuem entre 01 e 05 empréstimos realizados, 13 pessoas 52% do total possuem entre 06 e 10 empréstimos realizados, 02 pessoas 08% do total possuem entre 11 e 15 empréstimos realizados, 02 pessoas 08% do total possuem entre 16 e 23 empréstimos.

Isso demonstra que o crédito fornecido vem tendo boa aceitação, haja vista que o mesmo apresenta um bom índice de liquidez corrente, com aumentos progressivos nos valores dos créditos, o que reflete na continuidade de renovações por parte dos clientes.

4.2.2 - Meios de Divulgação do Programa

TABELA 5 – MEIOS DE DIVULGAÇÃO DO PROGRAMA

DIVULGAÇÃO	QUANTIDADES	%
Assessor	15	60
Amigo	06	24
Carro de Som	02	08
Outros	02	08
TOTAL	25	100%

Fonte: Pesquisa Direta Realizada entre Junho de 2005 a Dezembro de 2005.

De acordo com a tabela 5, 15 pessoas 60% do total conheceram o crediamigo através de divulgação feita pelos próprios assessores do programa, 06 pessoas 24% do total por meio de um amigo que participa ou já participou do programa e finalmente 04 pessoas 16% do total entre carro de som e outros meios de comunicação.

Os assessores são agentes contratados pelo Crediamigo que atuam em sistema de visitas aos estabelecimentos divulgando o crédito, suas vantagens, como também prestando assessoria empresarial para os mesmos, ajudando no gerenciamento de suas atividades.

4.2.3 – Dificuldade de Obtenção de Crédito

TABELA 6 – DIFICULDADE DE OBTENÇÃO DO CRÉDITO

DIFICULDADE	QUANTIDADES	%
Sim	20	80
Não	05	20
TOTAL	25	100

Fonte: Pesquisa Direta Realizada entre Junho de 2005 a Dezembro de 2005.

De acordo com a tabela 6, 20 pessoas 80% do total não tiveram nenhuma dificuldade em obter o crédito, 05 pessoas 20% do total tiveram dificuldade na hora de escolher as pessoas para formar seu grupo. Isso mostra a quantidade de pessoas que não encontram nenhuma dificuldade para obter o crédito por ser uma linha sem burocracia e com metodologia simplificada.

4.2.4 - Repercussão Sobre Compra e Venda dos Produtos Financiados

TABELA 7 – AUMENTO DAS VENDAS

AUMENTO	QUANTIDADES	%
Sim	25	100
Não	00	00
TOTAL	25	100

Fonte: Pesquisa Direta Realizada entre Junho de 2005 a Dezembro de 2005.

De acordo com a tabela 7, 25 pessoas 100% do total obtiveram aumento de vendas. *“Depois do Crediamigo, tive a oportunidade de aumentar minha empresa e abri dois novos pontos de comércio, melhorei minha condição de vida e aumentei meu patrimônio...”* *“O que havia me restado era apenas uma bodega que me rendia uma receita bruta de R\$ 1.000,00 mensais, sendo apenas 20% de lucro. Confesso que pensei em desistir... meus filhos que precisavam de um referencial de vida, mergulhei no trabalho, passei a vender de dia e de noite, junto com meu filho que sempre teve uma visão empreendedora, e estamos aqui, hoje com 03 pontos de comércio, faturando uma receita bruta de R\$ 43.000,00 mensais sendo 20% de lucro...”* (Afranci – comerciante – Pombal – PB).

O crediamigo oferece aos clientes do programa serviços de capacitação focados nas áreas de recursos e de gestão empresarial para o processo de crescimento das atividades. *“... O crediamigo foi uma pequena grande ajuda que o BANCO DO NORDESTE nos ofereceu, pois não recebemos apenas dinheiro, mas orientação, e isso foram o diferencial na hora de abirmos os pontos comerciais...”*. Dando-lhe a oportunidade de poder de decisão no momento das compras, diversificando seus produtos e conseqüentemente ampliando sua produção com a compra de novos equipamentos.

4.2.5 - Melhoria da Qualidade de Vida das Famílias

TABELA 8 – MELHORIA NA QUALIDADE DE VIDA DAS FAMÍLIAS

MELHORIA	QUANTIDADES	%
Sim	25	100
Não	00	00
TOTAL	25	100

Fonte: Pesquisa Direta Realizada entre Junho de 2005 a Dezembro de 2005.

De acordo com a tabela 8, 25 pessoas 100% do total obtiveram alguma melhoria na condição de vida, uns mais que os outros, mas todos conseguiram melhoria. ***“Quando comecei com esta atividade estava abandonada pelo marido com 03 crianças para manter e sem nenhuma perspectiva de futuro. O que havia me restado era apenas uma bodega... hoje melhorei minha condição de vida e aumentei meu patrimônio...” (Afranci – comerciante – Pombal – PB).***

Na visão dos clientes o Crediamigo deu a oportunidade que eles não tinham, não só no aspecto de receber crédito para investir no seu negócio, mas de saber que este projeto foi muito além do que eles imaginavam, houve um aumento de produção bem significativo, assim gerando novos ganhos e que influenciou diretamente no seu bem estar, satisfazendo-os com a compra de utensílios, como também, o aumento do poder aquisitivo. ***“...O que era um sonho hoje se tornou realidade posso pagar faculdade pra minha filha, tenho condições de dar uma casa pro meu filho e vivemos bem...” (Afranci – comerciante – Pombal – PB)***

4.2.6 - Aquisição de Bens

TABELA 9 – AQUISIÇÃO DE BENS

AQUISIÇÃO	QUANTIDADES	%
Sim	23	92
Não	02	08
TOTAL	25	100

Fonte: Pesquisa Direta Realizada entre Junho de 2005 a Dezembro de 2005.

De acordo com a tabela 9, 23 pessoas 92% do total obtiveram a aquisição de bens e apenas 02 pessoas 8% do total não obteve, dado o período de quatro anos da inicialização do programa nota-se que a grande maioria de seus clientes adquiriu bens, desde os bens mais simples como: televisão, máquina de costura e computador. Como também de valores aquisitivos altos tais como: carro, moto, terreno, dentre outros. “... *hoje possuo 01 moto no valor de R\$ 8000,00, dois terrenos, 01 casa de morada, 01 casa alugada, um ponto comercial com casa...*” (Afranci – comerciante – Pombal – PB). Sendo a maior procura a reforma do ponto comercial e até mesmo da casa do cliente, proporcionando uma melhoria na qualidade de vida do mesmo.

4.2.7 - Recomendação de Crédito

TABELA 10 - RECOMENDAÇÃO DE CREDITO

MELHORIA	QUANTIDADES	%
Sim	25	100
Não	00	00
TOTAL	25	100

Fonte: Pesquisa Direta Realizada entre Junho de 2005 a Dezembro de 2005.

De acordo com a tabela 10, 25 pessoas 100% do total recomendariam o crédito para outras pessoas, segundo os clientes o crediamigo é um sistema de crédito produtivo sério, desburocratizado e de acompanhamento efetivo que gera satisfação, motivo pelo qual recomendariam para outras pessoas.

Portanto, pode-se perceber que as pessoas que procuram o Crediamigo conseguem melhor conduzir o seu negócio e pagar o crédito, uma vez que esta é a condição essencial para a sua renovação.

Dos entrevistados a grande maioria, quase unanimidade, está conseguindo avançar no seu negócio, mesmo nesta época denominada “de crise” pela possibilidade que o crédito dá de colocar em prática as idéias, o que para muitas pessoas ficam armazenadas por falta de condição de realização.

Estas empresas estavam muitas delas sem acesso ao crédito em nenhuma instituição de financeira de crédito, dependendo exclusivamente dos fornecedores e muitas vezes dos agiotas, os quais cobravam juros abusivos e irreais para realidade de

qualquer comerciante. Vendo sua margem de lucro diminuir a cada dia com o crescimento das taxas e aumento dos preços pelos fornecedores. Situação que impedia o crescimento, tornando-os paralisados, sem possibilidade de qualquer desenvolvimento. Segundo eles o acesso ao crédito possibilitou a libertação de tudo que impedia o crescimento de suas atividades. Possibilitando a compra á vista da mercadoria e resgatando-os das mãos dos agiotas. Com o crescimento veio também a melhoria de vida e a geração de emprego diretos e indiretos. Alguns familiares outros não.

CONCLUSÃO

O quadro sócio-econômico atual no Brasil favorece a atuação de um Programa como o Crediamigo, para proporcionar uma melhor qualidade de vida para os microempreendedores, através do reforço do capital de giro.

Dentre os resultados observados, destaca-se no final da pesquisa a importância do crediamigo para os microempreendedores pombalenses, sobretudo pelo fato de ser um programa com metodologia bastante simplificada e que tem como aspecto positivo a forma desburocratizada de concessão do crédito, adequada ao segmento informal.

Através da pesquisa, chegamos aos seguintes resultados: 56% do total dos clientes do crediamigo trabalham na atividade de confecção de roupa. E os 44% nas demais atividades, 87,5% dos empreendedores do programa são informais, mostrando a facilidade do acesso ao crédito e suas taxas de juros compatíveis com o mercado, não apresentando burocracias, 08% dos clientes possuem entre 16 e 32 de empréstimos rotativos, e 32% dos clientes possuem entre 01 e 05 empréstimos rotativos, 60% dos clientes conheceram o programa através dos assessores do programa Crediamigo que atuam na assessoria empresarial dos clientes, ajudando no gerenciamento de suas atividades, 80% dos clientes não tiveram dificuldade em obter o crédito, 100% dos clientes obtiveram aumento nas vendas. Pois o crediamigo oferece serviços de capacitação focados nas áreas de recursos e de gestão empresarial para o processo de crescimento das atividades, 100% dos clientes tiveram melhoria na qualidade de vida. Sendo incluso em uma sociedade excludente e classista. Verificou-se que 92% dos clientes em um período de quatro anos da inicialização do programa na cidade, já adquiriram bens duráveis e 100% dos clientes entrevistados recomendariam o crédito para outras pessoas, pois é uma linha de crédito produtivo sério, e desburocratizado e de acompanhamento efetivo gerando satisfação para outras pessoas.

O programa crediamigo vem dando uma contribuição muito grande ao segmento, de microempreendedores que antes era marginalizado, por não ter bens para oferecer em garantia como ocorre nos financiamentos tradicionais.

Com base no estudo realizado e considerando todos esses fatores, podemos concluir que o Crediamigo é muito importante para fortalecer a economia do

município de Pombal. Uma vez que de acordo com os resultados apresentados esta beneficiando os microempreendedores, desta cidade com crédito e assessoria para desenvolverem melhor seu empreendimento.

BIBLIOGRAFIA

ANTUNES, Ricardo. **“Adeus ao trabalho”**: ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho. 4º. Ed. São Paulo: Cortez; Campinas, SP: editora da universidade estadual de Campinas, 1997.

BANCO DO BRASIL. **Linhas de Créditos**. Disponível em < <http://www.bb.com.br> > Acesso no dia 14 de Novembro de 2005 às 09:10h.

BANCO DO NORDESTE DO BRASIL. **Linhas de Credito**. Disponível em < <http://www.bnb.gov.br> > Acesso no dia 20 de Dezembro de 2005 às 11:15h.

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. **Manual Básico – Crediamigo. Sistema de Comunicação Normativa**. Fortaleza. 1998.

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

BARROS, Alexandre Rands. **“Setor informal e o desemprego na região metropolitana do Recife”**. Revista Econômica do Nordeste, Fortaleza, v.28, n. especial. 1997.

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 22 de Dezembro de 2005 às 10:10h.

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 15 de março de 2006. As 23:30h

CASSIMIRO, Liana Maria Carleal de. "**Mercado informal de Trabalho: Uma abordagem Preliminar**". Revista Econômica, Fortaleza, v.12, n. especial. 1997.

CENTRAL DE MICROCRÉDITO DO NORDESTE. Disponível em < <http://www.capgv.web01/crediamigo> > Acesso no dia 10 de outubro de 2005. As 18:30h.

CORIAT, Benjamin. "**Automação programável: Novas formas e conceitos de organização da produção**". In: Schmitz, Hubert e Carvalho, Ruy de Q. **Automação, competitividade e trabalho: A experiência internacional**. São Paulo, Hucitec, 1988.

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 2000 as 23:30h

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.

IBGE. **Pesquisa Economia Informal Urbana. Brasília** : Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE, 1997.

IBGE. **População (2000)**. Disponível em < [http://www. ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br) > Acesso no dia 22 de maio de 2004. As 10:10h.

_____. **Cadastro Central de Empresas (2001)**. Disponível em < [http://www. ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br) > acesso no dia 20 de maio de 2005. As 24:10

_____. **Produção da Pecuária Municipal (2002)**. www.ibge.gov.br. Acesso as 11:20 do dia 16 de maio de 2005.

_____. **Ensino (2003)**. Disponível em < <http://www.ibge.gov.br> >. Acesso as 11:50, de 15 de maio de 2005.

_____. **Produção (2005)**. Disponível em < [http://www. ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br) > acesso no dia 20 de maio de 2005. As 24:10.

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

KWITKO, Evanda B. (Coord.). **Manual do Agente de Crédito**. Porto Alegre : BNDES/CREAR BRASIL, 1997.

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

MALAGUTI, Manoel Luiz. **“Crítica a razão informal: A imaterialidade do salário”**. São Paulo. Bomtempo; Vitória: EDUFES. 2001.

MENDONÇA NETA, Herundina Mota. **“Pobreza e subemprego Urbano no Nordeste do Brasil”**. Recife, SUDENE. 1991

MERCADO INFORMAL DE TRABALHO. Disponível em < [http://www.anpec.org.br/encontro 2001](http://www.anpec.org.br/encontro_2001) > Acesso no dia 17 de outubro de 2001. As 20:00h.

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

PLANEJAMENTO. Disponível em < <http://www.planejamento.gov.br> > Acesso no dia 11 de outubro de 2005. As 20:00h.

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

RUIZ, João Álvaro. **Metodologia científica. Guia para eficiência nos Estudos**. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 1996.

SAIA (2003). **Ovinos**. Disponível em < <http://www.saia.pb.gov.br> > Acesso em 16 de março de 2004. às 15:00h

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

SEBRAE. **Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas**. (Relatório de Pesquisa). Brasília: Sebrae, 1999.

SEMED – Secretaria de Educação do Município de Pombal – Pb. **Boletim Informativo**. Ano II, Nº 02, Julho de 2004.

SOUSA, Verneck Abrantes de, **A História de Pombal**. Disponível em < <http://www.portalpombal.com.br> > acesso no dia 20 de maio de 2005. As 23:30h

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.

UNIBANCO MERGULHA NO EMPRÉSTIMO À PEQUENA EMPRESA. Gazeta Mercantil, Caderno Finanças e Mercados, 3 e 4 nov. 2001, p. B1.

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

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

DEPOIMENTOS:

Afranci dos Santos Soares, Comerciante da cidade de Pombal – Pb. Cliente Crediamigo, entrevista realizada em 22 de janeiro de 2006.

Dulceia Maria da Silva, Assessora Regional do Programa Crediamigo, entrevista realizada em 12 de dezembro de 2005.

Palloma Queiroga, Coordenadora em Exercício do Crediamigo no município de Pombal
- Pb, entrevista realizada em 12 de fevereiro de 2006.

APÊNDICE

FOTO 1 – A cliente Crediamigo (Marilene Evangelista) era sacoleira em 2000



FOTO: Oriel Gomes de Farias, agosto de 2000.

FOTO 2 - A cliente Crediamigo (Marilene Evangelista) se torna empresaria



FOTO: Oriel Gomes de Farias, janeiro de 2006.

ANEXOS

1 - HISTORICO DO CREDIAMIGO¹⁰

1.1 - HISTÓRIA DE DONA AFRANCI

Agência: POMBAL

Nome : AFRANCI DOS SANTOS SOARES

Atividade Principal: MERCEARIA

Valores Contratados Acumulados: 48.000,00

No. De empréstimos no Crediamigo: 12

Valor do último Empréstimo: R\$ 4.000,00

O que melhorou na empresa e na vida do cliente, após o Crediamigo? “Depois do Crediamigo, tive a oportunidade de aumentar minha empresa e abri dois novos pontos de comércio, melhorei minha condição de vida e aumentei meu patrimônio. Quando comecei com esta atividade estava abandonada pelo marido com 03 crianças para manter e sem nenhuma perspectiva de futuro. O que havia me restado era apenas uma bodega que me rendia uma receita bruta de R\$ 1.000,00 mensal sendo apenas 20% de lucro. Confesso que pensei em desistir e entregar os pontos, porém como mulher guerreira que sou, pensando nos meus filhos que precisavam de um referencial de vida, mergulhei no trabalho, passei a vender de dia e de noite, junto com meu filho que sempre teve uma visão empreendedora, e estamos aqui, hoje com 03 pontos de comércio, faturando uma receita bruta de R\$ 43.000,00 mensais sendo 20% de lucro, possuo 01 moto no valor de R\$ 8.000,00, dois terrenos, 01 casa de morada, 01 casa alugada, um ponto comercial com casa. Tudo isso graças há uma força inexplicável que me”. Impulsionou “. E me encorajou para lutar por melhorias”. Quando a cliente retirou o primeiro empréstimo no CrediAmigo estava apenas com um ponto comercial, alugou um prédio e estendeu o atendimento a outro bairro, depois de 01 ano comprou o prédio antes alugado e construiu uma casa em cima para o seu filho morar. Com o fluir das vendas abriu em outro bairro um outro ponto comercial. o qual esta lhe rendendo bons lucros. “O que era um sonh

¹⁰ Gentilmente cedido pelo Crediamigo da agência de Pombal - Pb

hoje se tornou realidade posso pagar faculdade pra minha filha, tenho condições de dar uma casa pro meu filho e vivemos bem. O crediamigo foi uma pequena grande ajuda que o BANCO DO NORDESTE nos ofereceu, pois não recebemos apenas dinheiro, mas orientação, e isso foram o diferencial na hora de abriremos os pontos comerciais”. A cliente hoje retira no crediamigo R\$ 4.000,00 de capital de giro e nunca perdeu o bônus da operação.

Número de Empregos Gerados: 04

Outras informações julgadas necessárias:

Antes só trabalhava ela e os filhos, hoje têm a nora e mais 03 empregados.

Assessor de Crédito Responsável:

ORIEL ANTONIO GOMES DE FARIAS

1.2 - HISTÓRIA DE UM GRUPO DE SUCESSO

O Crediamigo é um programa de microcrédito do Banco do Nordeste voltado para o desenvolvimento de microempresas mediante a oferta de crédito para atividades produtivas, de forma rápida, oportuna e adequada. Então, sabendo disso, ao conversar com a assessora de crédito de sua cidade, as garotas comerciantes: Marilene Evangelista, Magda Girleide Marení Barbosa se reuniram em um grupo composto de três componentes, e fizeram o seu 1º crédito solidário em 03/07/00.

Logo depois, ouvindo suas amigas falarem de como o empréstimo estava sendo bom para elas, a garota Maria do Bom Sucesso (Sessinha) passou a fazer parte desse time de sucesso em 03/10/00, além da caçula Suenia Moura, que não querendo ficar pra traz também ingressou juntou-se a este time.

O grupo estava crescendo, o desenvolvimento do comercio era notável.

As meninas estavam indo muito bem, seus créditos estavam aumentando e sempre pagavam suas parcelas em dia. Marilene que antes vendia em uma bicicleta com uma sacola enorme, muitas vezes cansada de pedalar, tento que visitar vários clientes no mesmo dia, chegava muitas vezes em casa extremamente cansada, pra não dizer esgotada de tanto

andar. Hoje ela não só vende 10 vezes mais do que vendia, além de ter 12 vezes o fiado que tinha, sem contar também no estoque de mercadorias, que muitas vezes chegávamos para renovar o crédito e ela estava praticamente sem mercadorias, o que não acontece hoje. Além de várias revendedoras, possui seus transportes para trabalhar, claro que não foi só o crediamigo, pois a força de vontade, coragem e determinação fizeram da mesma a pessoa que é hoje. Com Maria do Real, não foi diferente, comparamos o comércio da mesma há cinco anos atrás e percebemos que houve um crescimento de 200% nas vendas e nos estoques também, o que antes dava para juntar em uma sacola, hoje têm que estar na estante. A cliente Sessinha continua com sua loja, com cerca de 100% de aumento de estoque, além de aumento de 80% nas vendas e 100% nas contas a receber. Suênia estamos torcendo para que em pouco tempo possamos estar contando sua história de sucesso. Isso contando do dia em que ingressaram no programa até hoje, graças a uma parceria de sucesso entre o CREDIAMIGO e pessoas que têm coragem de investir e trabalhar para ter o retorno. O grupo tem um histórico de 17 créditos liquidados, prezando sempre pelo pagamento em dia, nunca atrasaram um dia sequer durante os cinco anos, ganhando prestígio com o banco. Por esse motivo, estamos aqui hoje, prestando essa homenagem a esse querido grupo que mesmo não estando com a mesma formação, hoje com apenas 04 componentes continuam honrando com seus compromissos crescendo com responsabilidade e dedicação.

Durante os cinco anos pegaram juntas: R\$ 273 mil com o CREDIAMIGO BNB e pagaram rigorosamente em dia.