



UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE – UFCG
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E SOCIAIS – CCJS
COORDENAÇÃO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS



FRANCISCO TARDELLI ALVES FERREIRA

**FATORES ESSÊNCIAIS PARA A CONCESSÃO DE MICROCRÉDITO PRODUTIVO
ORIENTADO: UM ESTUDO DE CASO DO CREDI AMIGO – PARAÍBA NA UNIDADE DE
ATENDIMENTO DE SOUSA.**

Sousa – PB

2014

DECLARAÇÃO DE AUTENTICIDADE

Por esse termo, eu, abaixo assinado, assumo a responsabilidade de autoria do conteúdo do referido trabalho de conclusão de curso, intitulado “FATORES ESSÊNCIAIS PARA A CONCESSÃO DE MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO: um estudo de caso do CREDI AMIGO – Paraíba na Unidade de Atendimento de Sousa, estando ciente das sanções legais previstas referentes ao plágio. Por tanto, ficam a instituição, o orientador e os demais membros da banca examinadora isentos de qualquer ação negligente da minha parte, pela veracidade e originalidade desta obra.

Sousa, 20 de Fevereiro de 2014.

Francisco Tardelli Alves Ferreira

FRANCISCO TARDELLI ALVES FERREIRA

**FATORES ESSÊNCIAIS PARA A CONCESSÃO DE MICROCRÉDITO PRODUTIVO
ORIENTADO: UM ESTUDO DE CASO DO CREDI AMIGO – PARAÍBA NA UNIDADE DE
ATENDIMENTO DE SOUSA.**

Trabalho Monográfico apresentado ao curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Campina Grande – Sousa/PB como requisito para obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientadora: Professor MSC Lúcia Silva Albuquerque

Sousa – PB

2014

FRANCISCO TARDELLI ALVES FERREIRA

**FATORES ESSÊNCIAIS PARA A CONCESSÃO DE MICROCRÉDITO PRODUTIVO
ORIENTADO: UM ESTUDO DE CASO DO CREDI AMIGO – PARAÍBA NA UNIDADE DE
ATENDIMENTO DE SOUSA.**

Esta monografia foi julgada adequada para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis, e aprovada na forma final pela Banca Examinadora designada pela Coordenação do Curso de Ciências Contábeis do Centro de Ciências Jurídicas e Sociais da Universidade Federal de Campina Grande- PB, Campus Sousa.

BANCA EXAMINADORA

Lúcia Silva Albuquerque - Orientador- Prof^a. MSC. UFCG.

Alexandre Wallace Ramos Pereira - Examinador- Prof. MSC. UFCG

Vorster Queiroga Alves - Examinador- Prof. MSC. UFCG

DEDICATÓRIA

A todos os que colaboraram e acreditaram para a realização deste sonho, em especial aos meus pais, Severino Francisco Ferreira e Maria Erineide Alves Ferreira que, com palavras motivacionais, me guiaram neste longo caminho e me fez chegar onde hoje estou!

AGRADECIMENTOS

Reservo esse momento para, primeiramente, agradecer a Deus, por me proporcionar uma força incrível, me dar saúde e por me fazer acreditar que sou capaz de alcançar todos os meus objetivos e ideais.

Agradeço também aos meus pais, que ao longo deste tempo acreditou e me deu força, motivação para escolher o caminho certo sem interferir em minhas decisões em relação a escolha do meu curso e conseqüentemente o caminho a ser trilhado.

A todos do CrediAmigo Banco do Nordeste S/A que fazem parte da minha vida, uma nova família a que tem um respeito e uma afetividade imensa. Em especial aos meus coordenadores: Jorge Alencar, Joctã Magbis e Marcelo Rodrigues os quais demonstraram através de práticas ao longo deste tempo vários exemplos de motivação, persistência e proatividade sendo muito importante para o desenvolvimento deste trabalho.

A todos os meus clientes que fizeram parte desta evolução e a pesquisa aplicada.

A minha esposa Rafaela Felix, por todas as orações e as palavras de fé a que me foi concedida, como também o apoio nos momentos em que mais necessitava para dar continuidade nesta caminhada repleta de conquistas, glórias e objeções.

A minha orientadora Lucia Silva Albuquerque, por direcionar meus estudos e aprendizagem de forma clara e objetiva.

“A maneira como você coleta, gerencia e utiliza as informações determina se você vai vencer ou perder...” **(Bill Gates)**

RESUMO

Tendo por base o banco de dados do Banco do Nordeste SA em relação a ascensão do microcrédito no nosso país ao longo do tempo pode-se notar que surgiram várias empresas especializadas em operações de microcréditos produtivos orientados como forma de geração de emprego e renda para pequenos empreendedores do setor informal que buscam microcréditos na tentativa do aumento do seu capital de giro como forma de garantir a sustentabilidade de seus empreendimentos. Deste modo, o objetivo geral da pesquisa foi descrever os Fatores Essenciais (econômicos, sociais e financeiros) para concessão de Microcrédito Produtivo Orientado a pequenos empreendedores, da Unidade de Atendimento do CREDIAMIGO SOUSA- Paraíba, também foi feito um levantamento de dados com o intuito de traçar o perfil dos clientes cadastrados na unidade de atendimento de Sousa (carteira de clientes da Cidade de Santa Cruz) que mantiveram suas operações de microcréditos ativas durante o período de 2011 à 2013. Para obtenção dos resultados foram analisadas variáveis sociais, econômicas e financeiras de todos os pequenos empreendedores cadastrados na Organização que se mantiveram ativos junto à instituição. Para tanto, a metodologia utilizada foi pesquisa bibliográfica, descritiva, um estudo de caso na unidade de atendimento de Sousa (Carteira de Clientes da Cidade de Santa Cruz-PB). De acordo com a análise das variáveis sociais, econômicas e financeiras os principais resultados foram: o perfil dos microempreendedores que obtiveram recursos na empresas no período analisado são de pessoas que possuem idade entre 29 e 39 anos, do sexo feminino, quanto a escolaridade a maioria apresentou possuir apenas o 1º grau completo. Em relação ao perfil econômico, os empreendimentos apresentam-se para a Instituição como sendo em sua grande maioria de acumulação simples, portanto trata-se de empreendedores que mesmo com um nível de estruturação favorável vivem na informalidade, a maioria dos créditos foram concedidos para pequenos empreendimentos do setor de comércio e que estes estavam inseridos no mercado de trabalho em sua grande maioria. De acordo com os dados financeiros apresentados, os empreendedores que mais tiveram acesso ao microcrédito produtivo e orientado fornecido pelo CrediAmigo/PB unidade de atendimento de Sousa (carteira de clientes da cidade de Santa Cruz), captaram empréstimos de R\$ 500,00 à 2.000,00 e que estes créditos foram concedidos pra empreendimentos que apresentava recebimento de vendas ou serviços de R\$ 500,00 à 2000,00.

Palavras-Chave: CrediAmigo, Microcréditos, Riscos, Inadimplência e Perdas.

ABSTRACT

Based on the database of Banco do Nordeste SA regarding the rise of microfinance in our country over time can be noted that several specialized companies emerged in productive oriented microcredit as a means of generating employment and income for small operations informal sector entrepreneurs seeking microloans in an attempt to increase its working capital in order to ensure the sustainability of its projects is that this research aims to describe economic, social and financial factors of registered clients in care unit Sousa (client Portfolio City of Santa Cruz -PB) in order to minimize the risks associated with granting , analysis and release of productive microcredit to small entrepreneurs with the city of Santa Cruz , evident from a survey in the database of the institution . Thus, a survey was done of data in order to profile the registered customer care unit in Sousa (portfolio of customers of the City of Santa Cruz) who maintained their active microcredit operations during the period 2011 to 2013. Therefore, this research in addition to helping employees CrediAmigo in microcredit, still provide subsidies can minimize the risks and maximize the hits at the time of grant, credit analysis as well as at the time of release of the credit. To obtain the results social, economic and financial variables for all small entrepreneurs registered in the Organization who remained active at the institution were analyzed. To do so, made use of a literature methodology, perspective on the quality and quantity of microcredit operations offered by Sousa, ParaíbaCrediAmigo next to small entrepreneurs in the municipality of Santa Cruz city is met. According to the analysis of social , economic and financial variables was possible to identify the key factors , where the age , education level and gender of clients who are social factors which must be taken into consideration at the time of grant and credit analysis in addition to the type of product that the company offers entrepreneurs , the number of installments and the level of structure of the enterprise and customers that make up the industry and economic factors essential for both the granting and credit analysis , since with respect to financial factors , the active portfolio of clients were analyzed, due and unpaid benefits and operations more than ninety (90) days late .

Keywords: CrediAmigo, Microloans, Risk, Delinquency and Loss.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Unidades de Atendimentos (CREDIAMIGO)	13
---	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 Sexo dos clientes	15
Tabela 2: Faixa Etária	15
Tabela 3: Grau de Escolaridade.....	16
Tabela 4: Nível de Estruturação da Empresa.....	17
Tabela 5: Tipos de produto (crédito)	18
Tabela 6: Quantidade de parcelas	19
Tabela 7: Setor do Empreendimento	19
Tabela 8: Carteira Ativa (em R\$).....	20
Tabela 9: Prestações vencidas e não pagas (em R\$).....	21
Tabela 10: Operações com Atrasos Superiores a 90 (noventa) dias Perdas em (R\$).....	21

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

BNDES. SOCIAL.	BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONOMICO E
FGV	FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS.
INEC.	INSTITUTO NORDESTE E CIDADANIA.
OSCIP.	ORGANIZAÇÃO DA SOCIEDADE CIVIL DE INTERESSE PÚBLICO.

SUMÁRIO

DEDICATÓRIA.....	i
AGRADECIMENTOS.....	ii
RESUMO	iv
ABSTRACT.....	v
LISTA DE QUADROS.....	vi
LISTA DE TABELAS.....	vii
LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS	viii
1 TEMA E PROBLEMÁTICA DA PESQUISA.....	1
1.1 Objetivos.....	2
1.1.1 – <i>Geral</i>	3
1.1.2 - <i>Específicos</i>	3
1.2 Justificativa.....	3
1.3 Procedimentos Metodológicos.....	5
1.3.1 <i>Tipologia da pesquisa quantos aos fins</i>	6
1.3.2 <i>Tipologia da pesquisa quanto aos meios</i>	6
1.3.3 <i>Tipologia da pesquisa quanto à abordagem do problema</i>	7
1.3.4 <i>Universo da pesquisa e amostra</i>	7
1.3.6 <i>Procedimentos de coleta de dados</i>	7
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	9
2.1 Política Pública.....	9
2.2. Micro finanças, Microcrédito e Microcrédito produtivo e orientado	11
2.3 Breve Histórico do Microcrédito.....	11
2.4 O Microcrédito no Banco do Nordeste	12
3 ANÁLISE DOS RESULTADOS	13

3.1 Variações entre os dados sociais, econômicos e financeiros dos clientes em estudo no período de 2011 a 2013.	14
3.1.1 <i>Dados Sociais</i>	14
3.1.2 <i>Dados Econômicos</i>	16
3.1.3 <i>Dados Financeiros</i>	20
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	22
REFERÊNCIAS.....	24

1 TEMA E PROBLEMÁTICA DA PESQUISA

Com base no banco de dados Nordeste o microcrédito produtivo orientado Banco do Nordeste S/A tem crescido em ritmo intenso em todo o Brasil, mas ainda está longe de alcançar todos os pequenos empreendedores que precisam de acesso aos empréstimos, avaliam especialistas em microcrédito como o coordenador do Centro de Estudos em Micro finanças da Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação de Getúlio Vargas (FGV), Lauro Gonzáles afirma em novembro do ano de 2013, o microcrédito alcançou o saldo recorde de R\$ 4,873 bilhões, com crescimento de 26,7%, comparado a igual período de 2012 (R\$ 3,570 bilhões) é neste novo cenário que as instituições que oferecem microcrédito produtivo e orientado trabalhem em busca de novas captações e são constantemente pressionadas por metas e resultados, assim, as mesmas precisam lidar com a segurança nas suas operações de financiamentos.

Deste modo, verifica-se que cada vez mais vem sendo criados mecanismos de controle, supervisão e acompanhamento na tentativa de prever o risco de cada operação e fornecer aos gestores responsáveis informações que auxiliem no processo de tomadas de decisões no que diz respeito a mensuração do risco e outras variáveis destas operações, de modo a assegurar que os valores desembolsados retornem à Instituição com a maior segurança possível. Assim o presente trabalho tem como tema de estudo os Fatores Essenciais para a Concessão de Microcrédito Produtivo Orientado: Um estudo de caso do CrediAmigo – Paraíba no Unidade de Atendimento de Sousa (Carteira de Clientes da Cidade de Santa Cruz).

Ainda conforme os dados do INEC (Instituto Nordeste Cidadania) Banco do Nordeste S/A em relação a contribuição do microcrédito produtivo e orientado nos últimos 10 anos nos Estados, os quais existe a sua presença houve uma contribuição no que diz respeito ao desenvolvimento social, econômico e financeiro dos microempreendedores do setor formal e informal da economia, Entretanto segundo, o coordenador do Centro de Estudos em Micro finanças da Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação de Getúlio Vargas (FGV), Lauro Gonzáles, mesmo com o crescimento, apenas parte do mercado é atendida. A estimativa é que atualmente 25% dos 10 milhões de clientes potenciais tenham acesso ao microcrédito, porém com a existência de várias instituições atuantes no setor de microcréditos produtivo orientado há um incremento expressivo do número de empreendedores em busca de captação de recursos financeiros (capital de giro) para o aumento de seus empreendimentos, como também aquisição de créditos para pequenas reformas e compras de máquinas e equipamentos para suas respectivas atividades

comerciais, sendo assim conseqüentemente este aumenta a demanda e procura desta modalidade de crédito culminando no surgimento de nova concorrência ocasionando um aumento expressivo nos valores transacionais de forma a elevar o risco nestas operações gerando um novo desafio a estas instituições, necessitando cada vez mais de mecanismos úteis pra o processo de análise, concessão e liberação do microcrédito para que este seja produtivo e orientado.

Neste segmento, existem várias empresas especializadas em oferecer microcrédito para pequenos empreendedores. Uma delas é o Crediamigo Banco do Nordeste S/A, surgindo como opção para pequenos empreendedores que necessitam da captação de recursos financeiros para suprir as necessidades inerentes a investimentos como capital de giro também investimento fixo (aquisição de máquina e equipamentos e pequenas reformas). Sabendo-se que para a instituição não existe garantias reais na concessão dos créditos auferidos a pequenos empreendedores, como também os riscos envolventes nestas operações são elevados, por se tratar em sua grande maioria de empreendedores do setor informal os quais ainda não tem um controle absoluto no que diz respeito a administração de seu negócio, controle financeiro, relação com fornecedores, aceitação do mercado dentre outros.

Levando em consideração que a empresa é uma OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público), sendo a mesma uma sociedade civil, sem fins lucrativos, de direito privado e de interesse público e com objetivo de minimizar os riscos e aumentar os acertos nas suas transações de crédito, como forma de garantir o retorno dos valores desembolsados pela instituição é que o presente trabalho pretende responder a seguinte pergunta: **Quais os fatores essenciais (econômicos, sociais e financeiros) podem ser analisados para a concessão de Microcrédito Produtivo Orientado a pequenos empreendedores atendidos pela Unidade de Atendimento do CrediAmigo - Paraíba na cidade de Santa Cruz?**

1.1 Objetivos

1.1.1 – Geral

Descrever os Fatores Essenciais (econômicos, sociais e financeiros) para concessão de Microcrédito Produtivo Orientado a pequenos empreendedores, da Unidade de Atendimento do CREDIAMIGO SOUSA - Paraíba.

1.1.2 - Específicos

- Traçar um perfil dos clientes do Microcrédito Produtivo Orientado da Unidade de Atendimento no CrediAmigo – Paraíba, utilizando como base de estudo os clientes da Cidade de Santa Cruz;
- Verificar os indicadores econômicos, sociais e financeiros dos clientes da Unidade de Atendimento no CrediAmigo Sousa – Paraíba, atendidos na cidade de Santa Cruz, durante o período de 2011 à 2013;
- Relacionar os indicadores encontrados ao índice de inadimplência verificado no período.

1.2 Justificativa

O Microcrédito Produtivo e Orientado CrediAmigo do Banco do Nordeste S/A exerce um papel significativo como também cumpre um papel estratégico no campo das políticas públicas de trabalho e renda, visto não como uma política compensatória, mas como elemento de uma perspectiva mais ampla de integração de empreendimentos populares ou de pequeno porte no processo de desenvolvimento. Segundo dados do Banco do Nordeste e a Revista Você SA Exame (2012), diz que do ponto de vista organizacional o INEC (Instituto Nordeste Cidadania) está entre as 100 melhores empresas de se trabalhar no Brasil e quanto à parte clientes houve um crescimento de 20% nos anos de 2011, 2012 e 2013, devido a fácil acessibilidade ao crédito dos micro empreendedores do setor informal, a redução nas taxas de juros e a orientação empresarial, é neste cenário do Microcrédito Produtivo e Orientado em meio aos setores formais e informais, os micro empreendedores buscam captar recursos financeiros juntos a instituições de microcrédito.

Como forma de captação destes recursos, existe em quase todo o País e em Sousa que é foco central desta pesquisa o CrediAmigo Banco do Nordeste S/A que oferece Microcrédito Produtivo Orientado (Capital de Giro) e Investimentos para pequenas reformas e compra de máquinas e equipamentos para empreendedores que não tem acesso ao sistema formal de crédito (sistema bancário tradicional) com o objetivo de iniciar suas atividades, ampliar ou melhorar seu negócio.

Fundado em 1998 anos na Cidade de Fortaleza-CE, o CrediAmigo fez do Banco do Nordeste o primeiro banco público do Brasil a ter um modelo de atuação voltado exclusivamente para o microcrédito. O Programa é operacionalizado pelo INEC e têm o objetivo de facilitar o acesso ao crédito à milhares de empreendedores pertencentes ao setor formar ou informal, que desenvolvem atividades relacionadas à produção, comercialização de bens e prestação de serviços. Atualmente a Instituição conta com várias unidades por todo o Brasil e entre elas, uma Unidade de Atendimento em Sousa-PB e dois postos de atendimentos instalados nas Cidades Sousa e Uiraúna, ambos fazendo parte da unidade de Atendimento de Sousa.

O Microcrédito Produtivo Orientado do Banco do Nordeste CrediAmigo é concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades comerciais, produtiva, indústrias e prestação de serviços de pequeno porte e caracteriza-se pela liberação de valores de forma crescente e renovável visando inclusão econômica e social através do empreendedorismo, utilizando uma metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica. Segundo a metodologia do INEC em relação a concessão, análise e liberação do crédito é feita de maneira ampla, considerando os 5C's do crédito segundo: Caráter: referente ao histórico do solicitante quanto ao cumprimento de suas obrigações financeiras e contratuais. Capacidade: referente ao potencial do solicitante para quitar o crédito solicitado. Capital: referente à solidez financeira do solicitante. Colateral: referente ao montante de bens colocados à disposição pelo solicitante para garantir o crédito. Condições: referente às condições econômicas e setoriais vigentes, assim como elementos especiais que possam vir a afetar tanto o solicitante como o credor de forma individual e coletiva dos empreendedores que buscam por microcréditos é que com esta análise espera-se que a empresa obtenha o maior retorno possível dos valores desembolsados uma vez que a instituição não visa lucro, pois a mesma busca sua auto sustentabilidade.

Tendo em vista a facilidade de acesso às informações por parte das empresas e em virtude da mesma apresentar um crescimento na inadimplência em suas operações no período de 2011 a 2013 é que este trabalho procura evidenciar através da descrição, quais os fatores (econômicos, sociais e financeiros) que podem estar direta ou indiretamente ligados ao

aumento desta inadimplência na Unidade de Atendimento na Cidade de Sousa (Carteira de clientes da Cidade de Santa Cruz). Assim, o presente trabalho busca alternativas na concessão, análises e liberação de microcréditos como descrever os fatores econômicos, sociais e financeiros de micro e pequenos empreendedores/empreendimentos dos clientes cadastrados no CREDIAMIGO/PB na Unidade de Atendimento de Sousa (Carteira de Clientes da Cidade de Santa Cruz) na tentativa de reduzir ou, ao menos, evitar este crescimento da inadimplência.

No entanto espera-se que as informações aqui prestadas possam ser úteis ao processo decisório das operações de microcréditos no CREDIAMIGO/Paraíba, mais precisamente na Unidade de Atendimento de Sousa-PB (carteira de clientes da Cidade de Santa Cruz) de forma a contribuir com a Instituição através da análise do perfil e das características comuns entre os clientes inadimplentes no período em estudo. Tendo em vista a amplitude do universo da pesquisa optou-se pela amostragem como mecanismo para a coleta de dados. Sendo assim a Cidade de Sousa-PB apresenta um ponto de apoio que facilita o acesso aos dados inerentes ao alcance dos objetivos.

Do ponto de vista teórico esta pesquisa facilita o desenvolver da análise dos créditos, fornecendo aos gestores informações úteis e relevantes quanto à concessão, análise e liberação dos valores aos pequenos empreendedores, proporcionando aos usuários conhecimento acerca do microcrédito oferecido pelo CrediAmigo Banco do Nordeste S/A, além de apresentar de maneira clara como esse microcrédito vem contribuindo para o desenvolvimento das suas atividades empreendedoras de tal modo a influenciá-los a saírem da informalidade e assim migrarem para a formalidade. Do ponto de vista prático este pode ser encarado como um meio em que as instituições de microcréditos e os pequenos empreendedores e usuários da informação podem utilizar de alternativas em microcréditos, capazes de minimizarem os riscos inerentes à concessão de créditos uma vez que estes partem de uma política pública realizada com espírito privado, além de oferecer contribuições práticas e relevantes tanto durante o seu desenvolvimento quanto na sua conclusão.

1.3 Procedimentos Metodológicos

Para atingir aos objetivos, foi realizado um estudo de caso no CrediAmigo-PB Unidade de Atendimento de Sousa, utilizando-se de dados econômicos, sociais e financeiros de clientes

cadastrados na organização, através do Sistema s580, filtrados do banco de dados da referida empresa no período de 2011 a 2013. Optou-se ainda por pesquisas bibliográficas e documental com utilização do *site* da empresa para obtenção de algumas informações disponibilizadas.

1.3.1 Tipologia da pesquisa quanto aos fins.

Verifica-se que a presente pesquisa é do tipo descritiva, uma vez que é feita descrições de fatores econômicos, sociais e financeiros e que a mesma trata-se da definição de fatos ocorridos na empresa em estudo. Segundo Silva & Menezes (2001, p.21)

A pesquisa descritiva visa descrever as características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis. Envolve o uso de técnicas padronizadas de coleta de dados: questionário e observação sistemática. Assume, em geral, a forma de levantamento.

Assim, esta pesquisa é descritiva por apresentar em seu corpo levantamentos sociais, econômicos e financeiros dos pequenos empreendedores e/ou empreendimentos que obtiveram Microcrédito Produtivo Orientado no CrediAmigo-PB na Unidade de Atendimento de Sousa, conforme citado anteriormente e por assim descrever esses fatores como forma de minimizar os riscos, assim aumentando os acertos na concessão dos microcréditos produtivos orientados.

1.3.2 Tipologia da pesquisa quanto aos meios.

Para realização da presente pesquisa, utilizou-se de dados bibliográficos através de informações publicadas em livros, manuais e através do próprio *site* do INEC e do *site* do Banco do Nordeste S/A que contribuíram para o levantamento das informações aqui contidas e que foram úteis para o alcance dos objetivos propostos. Contudo, buscaram-se principalmente informações sobre análise de riscos em concessão de microcréditos como alternativa para a minimização dos riscos e um maior número de acertos na hora da concessão, análise e liberação do microcrédito. Além de ser bibliográfica pode-se dizer que a presente pesquisa também é documental, pois segundo Silva & Menezes (2001, p.21) “a pesquisa documental é quando elaborada a partir de materiais que não receberam tratamento analítico”, deste modo foram analisadas as variáveis que compõem o CREDIT SCORE que é uma ferramenta de análise de microcrédito que auxilia na análise do crédito identificando possíveis riscos inerentes as operações auxiliando os gestores no processo de tomada de decisão, utilizada pelo CrediAmigo/PB, além das fichas de cadastros no Sistema s400 dos

pequenos empreendedores cadastrados na Unidade de Atendimento de Sousa (carteira de clientes da cidade de Santa Cruz). Quanto ao procedimento a pesquisa ainda caracteriza-se como sendo um estudo de caso, haja vista que as informações contidas no presente trabalho foram obtidas na Unidade de Atendimento de Sousa.

1.3.3 Tipologia da pesquisa quanto à abordagem do problema

Quanto à forma de Abordagem do Problema esta pesquisa é quantitativa, pois para Souza apud Queiroga (2007, p. 39) “um estudo caracteriza-se como quantitativo, pelo emprego da quantificação tanto no processo de coleta de dados quanto na utilização de técnicas estatísticas para o tratamento dos mesmos”. Para tanto, a pesquisa elaborada procurou proporcionar uma compreensão sobre o contexto ao qual a mesma fora desenvolvida procurando de forma clara e objetiva favorecer através das mensurações de informações contidas neste trabalho a compreensão através da quantificação dos créditos analisados para a sua integração ao tema abordado. Ainda de acordo com a abordagem do problema a pesquisa caracteriza-se como qualitativa, pois ainda de acordo com Souza apud Queiroga (2007, p.39) “Pode-se assim definir um trabalho qualitativo quando este considera que há “uma relação dinâmica entre o mundo real e o sujeito, isto é, um vínculo indissociável entre o mundo objetivo e a subjetividade do sujeito, que não pode ser traduzido em números”

1.3.4 Universo da pesquisa e amostra

Segundo Stevenson (1981), Universo de pesquisa ou população consiste no todo pesquisado, do qual se extrai uma parcela que será examinada e que recebe o nome de amostra. Desta forma o universo da pesquisa contempla 2209 cliente ativos no Programa CrediAmigo cadastrados na Unidade de Atendimento de Sousa. Enquanto que a pesquisa realizada levou-se em consideração a amostra, pois o universo foi analisado com um todo, sendo portanto realizado um censo.

1.3.6 Procedimentos de coleta de dados

A coleta de dados foi realizada por meio de revisão bibliográfica, e através dos Sistemas s580 e s400 que é a ferramenta onde constam todas as informações de clientes cadastrados na Organização. Os dados econômicos, sociais e financeiros dos clientes do CrediAmigo/PB

foram tabulados no Excel com o objetivo de traçar o perfil dos referidos clientes para que os dados analisados pudessem interagir com o processo de concessão de créditos para estes empreendedores que não tem acesso ao sistema tradicional de crédito oferecido pelos bancos.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Política Pública

A política consiste no “[...] conjunto de procedimentos formais e informais que expressam relações de poder e que se destinam à resolução pacífica dos conflitos quanto a bens públicos” (RUA, 1998). O termo público é aqui caracterizado como sendo do coletivo; de todos. Vê-se a figura do Estado como sendo o principal responsável; se é do coletivo, porém, a esfera privada também deve ter participação.

Embora as políticas públicas sejam de competência do Estado, não são decisões impositivas e injunções do governo para a sociedade, mas que envolvem relações de reciprocidade e antagonismo entre duas esferas. Portanto, mesmo considerando a primazia do Estado pela condução de políticas públicas, a participação ativa da sociedade civil nos processos de definição e controle da sua execução é fundamental para a consolidação da sua dimensão efetivamente pública (RAICHELIS; WANDERLEY, 2004).

Ainda para definição do que é política pública e a diferença para com uma decisão política, Rua (1998) diz que:

As políticas públicas (*policies*), por sua vez, são *outputs*, resultantes da atividade política (*politics*): compreendem o conjunto das decisões e ações relativas à alocação imperativa de valores. Nesse sentido é necessário distinguir entre política pública e decisão política. Uma política pública geralmente envolve mais do que uma decisão e requer diversas ações estrategicamente selecionadas para implementar as decisões tomadas. Já uma decisão política corresponde a uma escolha dentre um leque de alternativas, conforme a hierarquia das preferências dos atores envolvidos, expressando - em maior ou menor grau - uma certa adequação entre os fins pretendidos e os meios disponíveis. Assim, embora uma política pública implique decisão política, nem toda decisão política chega a constituir uma política pública. [...] Além disso, por mais óbvio que possa parecer, as políticas públicas são ‘públicas’ - e não privadas ou apenas coletivas. A sua dimensão ‘pública’ é dada não pelo tamanho do agregado social sobre o qual incidem, mas pelo seu caráter ‘imperativo’. Isto significa que uma das suas características centrais é o fato de que são decisões e ações revestidas da autoridade soberana do poder público.

Faz-se essencial uma maneira diferente de conceber o que é público. É importante ultrapassar os interesses individuais para produzir transformações na vida social. Não há mais como separar do Estado e do privado aquilo que é público: ambos têm responsabilidades distintas, mas são responsáveis ao mesmo tempo. Assim, as políticas públicas são formas de atuação dos governos e traduzem-se em instrumentos reguladores do comportamento dos agentes econômicos. Elas são utilizadas pelo Estado para regular, mas também para intervir

e incentivar, com vistas à construção de uma sociedade mais justa, mais humana, mais equilibrada e mais coesa. Silva (2007, p. 40) aborda a disseminação das políticas públicas, baseado em Dolowitz e Marsh (1996), propondo uma estrutura baseada em sete perguntas, conforme a sequência: a) por que há o engajamento na transferência de políticas?; b) o que é transferido?; c) quem está envolvido no processo de transferência de políticas?; d) de onde são obtidas as referências para a adoção de políticas?; e) há graus diferentes de transferências?; f) quais os fatores que constroem a realização da transferência?; e ainda uma nova pergunta: g) como o processo de transferência pode levar ao sucesso ou fracasso da política? As seis primeiras perguntas

[...] buscam identificar fatores que influenciaram a adoção ou não de determinadas políticas, arranjos institucionais, ferramentas, etc. de outras localidades ou tempo, fazendo do processo de transferência uma variável dependente de fatores a serem estudados. A nova pergunta considera o processo de transferência como variável independente e busca analisar seu efeito sobre o desempenho da política adotada. Os autores reconhecem que umas das principais dificuldades desse tipo de investigação está na definição sobre o que seria o sucesso ou fracasso de uma política, e propõem que seja perguntado aos gestores se a política alcançou os objetivos esperados (SILVA, 2007, p. 42).

Face ao conjunto das condições e dos problemas identificados, as políticas públicas traduzem-se em preferências. Os governantes se defrontam com a necessidade de trabalhar a agenda institucional para produzir a agenda governamental. Dessa forma, a segunda questão com que se deparam é a seleção de um problema, de forma a produzir e implementar uma política ajustada aos objetivos, às limitações existentes e à respectiva dimensão temporal. Por tais fatos, a decisão daquela escolha depende, também, da sensibilidade pessoal e da filosofia política, assim como dos princípios de cada governante. Também definida por Silva (2000, p. 13), “[...] a política pública é resultado de um demorado e intrincado processo que envolve interesses divergentes, confrontos e negociações entre várias instâncias instituídas ou arenas e entre os atores que delas fazem parte”.

Em praticamente todas as definições de políticas públicas está presente a noção de publicidade, ou seja, políticas públicas são políticas que possuem como caráter central o fato de que as decisões tomadas e as ações implementadas são revestidas pela autoridade soberana do poder público. Não podem, assim, ser produzidas por atores privados, mas somente por atores públicos (parlamentares, gestores e técnicos do executivo) que detenham autoridade para tal (RUA, 1998).

Definido o que seja política pública, apresenta-se a seguir as principais políticas públicas governamentais que estão sendo implantadas no Brasil, notadamente na área de trabalho e renda.

2.2. Micro finanças, Microcrédito e Microcrédito produtivo e orientado

Atualmente fala-se sobre o microcrédito e seus benefícios para geração de emprego e renda, vendo-se nele uma das saídas para dinamizar a economia. O conceito de microcrédito, no entanto, é muitas vezes confundido com o de microfinanças. Isso ocorre quando o único serviço de micro finanças disponível é o crédito e, como visto hoje, o microcrédito, como o principal produto dentro das micro finanças (BARONE, 2002, p. 12).

O conceito de micro finanças é entendido pela maioria dos autores como abrangendo todos os serviços financeiros destinados à população de baixa renda, voltados a pequenas atividades produtivas ou não (MONZONI, 2006; ALVES, 2001; ALVES E SOARES, 2006; BARONE, 2002). Há na micro finanças, portanto, uma abrangência maior, incluindo o microcrédito e o microcrédito produtivo e orientado.

O Banco Mundial, conforme MARTINS (2002, p. 59), faz uma observação segundo a qual as micro finanças se caracterizam pelos seguintes aspectos: a) oferecer pequenos empréstimos, tipicamente para capital de giro; b) fazer análise de crédito informal; c) oferecer alternativas à apresentação de bens em garantia, tais como grupos de garantia solidária ou mecanismos de poupança compulsória; d) dar acesso contínuo a empréstimos de valor crescente com base no histórico de pagamento; e) utilizar formas simplificadas de concessão e acompanhamento de empréstimos; f) oferecer formas seguras de poupança.

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) entende as micro finanças como uma concessão de serviços financeiros, tais como crédito, poupança e seguros a microempreendedores e famílias de baixa renda. Barone (2002, p. 12) define micro finanças como um “[...] conjunto de serviços postos à disposição da população de baixa renda”

2.3 Breve Histórico do Microcrédito

O microcrédito é a concessão de empréstimos de pequeno valor a microempreendedores formais e informais, normalmente sem acesso ao sistema financeiro tradicional. O objetivo, na implementação do microcrédito, não é outro senão o de promover a criação e a manutenção de empregos e a geração de renda nas comunidades mais necessitadas, como também geração de emprego e renda através dos incentivos ao crescimento dos micros empreendimentos populares, por meio de uma política orientada para a redução das desigualdades sociais e econômicas (YUNUS 2009).

O microcrédito possui características destinadas à população de baixa renda tais como: atua diretamente na comunidade, realizando visitas e esclarecendo as condições dos empréstimos; a liberação do empréstimo é rápida e sem burocracia; não é necessário de grandes garantias; os valores dos empréstimos se tornam crescente à medida que os negócios vão prosperando e os devedores cumprem com suas obrigações; é direcionado as atividades econômicas já existentes ou que estejam em planejamento. Dessa forma o microcrédito não é apenas uma medida de Política Econômica, mas um caminho encontrado pela população mais carente melhorar seu nível de renda e bem-estar social.

De acordo com Lhacer (2003) existem três características distintas do microcrédito em relação ao crédito tradicional: público-alvo, finalidade e montante. Desse modo é concebido o empréstimo a população de baixa renda ou que esteja pouco acima da linha de pobreza e que não tem acesso ao crédito tradicional; é destinado ao capital de giro ou fixo do tomador; seu volume é pequeno e não se destina ao consumo.

2.4 O Microcrédito no Banco do Nordeste

O CrediAmigo é o Programa de Microcrédito Produtivo Orientado do Banco do Nordeste do Brasil S/A, operacionalizado pelo Instituto Nordeste Cidadania, que tem o objetivo de facilitar o acesso ao crédito a milhares de empreendedores que desenvolvem atividades relacionadas à produção, à comercialização de bens e à prestação de serviços. Criado em 1998, o Crediamigo fez do Banco do Nordeste o primeiro banco público do Brasil a ter um modelo de atuação voltado exclusivamente ao microcrédito.

Desde 2003, o Banco do Nordeste mantém parceria com o Instituto Nordeste Cidadania com as premissas do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) do Governo Federal. O atendimento ao cliente é personalizado, com a presença de Assessores de Microcrédito no próprio local de atividade do cliente. Além disso, são realizadas visitas de acompanhamento aos clientes, que têm por objetivo a verificação da regularidade da atividade produtiva, da situação financeira do empreendimento e a orientação para a gestão do negócio.

O Microcrédito do Banco do Nordeste tem ajudado muitos empreendedores e micro empresários a ampliarem seus negócios e tem como vantagem a possibilidade de acesso a este benefício tanto os empreendedores com empresas formais como os trabalhadores empreendedores que não formalizaram a sua empresa de acordo com todas as regras e leis que são necessárias. O microcrédito do Banco do Nordeste (CREDI AMIGO) é uma forma

rápida, fácil e acessível para quem deseja ampliar as atividades da sua empresa e por isso tem grande visibilidade no cenário nacional e procura por quem tem seu próprio negócio.

O Microcrédito Produtivo e Orientado do Banco do Nordeste (CREDIAMIGO) torna realidade para milhares de empreendedores brasileiros o acesso ao sistema formal de crédito para montar, ampliar ou melhorar suas atividades, com atendimento personalizado, no próprio local de trabalho e de forma rápida, produtiva e orientada. Por meio do aval solidário, o CrediAmigo também atua como um fortalecedor da cidadania, incentivando a consolidação das relações sociais e da confiança entre os residentes das comunidades. Isso tudo mostra que, para o Banco do Nordeste, microcrédito é uma decisão estratégica prioritária.

Quadro 1: Unidades de Atendimentos (CREDIAMIGO)

Maranhão	36 unidades
Piauí	36 unidades
Distrito Federal	01 unidade
Minas Gerais	15 unidades
Espírito Santo	03 unidades
Rio de Janeiro	06 unidades
Ceará	120 unidades
Rio Grande do Norte	21 unidades
Paraíba	27 unidades
Pernambuco	27 unidades
Alagoas	19 unidades
Sergipe	20 unidades
Bahia	49 unidades

Fonte: INEC (Instituto Nordeste Cidadania)

A Missão Institucional do CREDIAMIGO é Contribuir para o desenvolvimento do setor micro empresarial mediante a oferta de serviços financeiros e de orientação empresarial de forma sustentável, oportuna e de fácil acesso, assegurando novas oportunidades de ocupação e renda no Brasil. Tendo como Visão Institucional ser Líder da América do Sul no mercado de micro finanças direcionado ao setor produtivo, atendendo aos empreendedores de forma orientada, ética e socialmente responsável. Os valores do CREDIAMIGO são: Confiança, Ética, Inovação, Responsabilidade Social, Superação, Transparência e União.

3 ANALISE DOS RESULTADOS

Com base nos dados apresentado a seguir, esta etapa do trabalho consiste em apresentar as variáveis do tipo social, econômico e financeiro dos clientes cadastrados no CrediAmigo/PB no período em estudo. Contudo os dados estarão expostos em tabelas e gráficos para uma melhor compreensão do leitor. Os dados apresentados baseiam-se nas informações contidas no banco de dados da instituição (S580 e S400) que contempla uma série de informações

que constam na Ficha Cadastral de cada empreendedor. As tabelas e gráficos apresentarão dados de 2209 clientes ativos no período de 2011 à 2013.

3.1 Variações entre os dados sociais, econômicos e financeiros dos clientes em estudo no período de 2011 a 2013.

3.1.1 Dados Sociais

Nesta seção serão apresentadas 03 (três) tabelas que foram analisadas, levando em consideração os dados sociais dos pequenos empreendedores (sexo, faixa etária e nível de escolaridade) dos clientes que obtiveram crédito na Unidade de Atendimento de Sousa (carteira de clientes da Cidade de Santa Cruz) do estado da Paraíba no período de 2011 à 2013. Os dados contidos nas tabelas foram obtidos através das Fichas de Cadastros dos clientes cadastrados no sistema S480 e S580 e referem-se a 2209 clientes que o CrediAmigo/PB Unidade de Atendimento de Sousa (carteira de clientes da cidade de Santa Cruz) concedeu para pequenos empreendedores no período em estudo.

A tabela 1 apresenta o perfil dos clientes cadastrados na Unidade de Atendimento de Sousa CrediAmigo/PB destacando-se as mulheres e sua ascensão ao microcrédito. No período em estudo através do sexo dos clientes é nítido que as mulheres são as que cada vez vem buscando captar recursos financeiros junto a Unidade de Atendimento de Sousa totalizando assim um percentual de 61,75% dos clientes ativos concedidos no período de 2011, equivalendo este percentual a 651 clientes ativos em operações de microcréditos. Quanto ao ano de 2012 ainda são as mulheres que buscam o seu espaço no mercado empreendedor totalizando um percentual 63,92% dos clientes ativos concedido neste período, equivalendo este percentual de 826 clientes ativos em operações de microcrédito.

No ano 2013 embora tenha reduzido a carteira de clientes comparado ao ano de 2012 as mulheres conseguem se manter na média de 62,57% dos clientes ativos concedido naquele período, equivalendo este percentual a 732 clientes ativos em operações de microcrédito. Com tudo fica nítido que nos períodos de 2011 à 2013 quando comparado aos homens são as mulheres que possuem uma maior média totalizando um percentual de 62,83% enquanto que os homens totalizam 37,17% das operações de microcrédito. O ponto que deve ser ressaltado é a redução expressiva na carteira de clientes nos anos 2012 para 2013 deu-se através de uma transferência quando há contratação de um novo colaborador na Instituição, contudo, não influenciou a análise de resultado deste trabalho.

Tabela 1 Sexo dos clientes

	DADOS SOCIAIS							
Tabela 1	Sexo dos Clientes							
	2011	%	2012	%	2013	%	Total	%
Masculino	249	38,25%	298	36,08%	274	37,43%	821	37,17%
Feminino	402	61,75%	528	63,92%	458	62,57%	1388	62,83%
Total	651	100,00%	826	100,00%	732	100,00%	2209	100,00%

Fonte: Dados da Pesquisa (2014)

Na tabela 2 verifica-se a faixa etária dos clientes nos períodos de 2011 à 2013, Contudo percebe-se a maior busca por captação de recursos nas faixas etárias de 18 à 28, como também na faixa etária de 29 à 39 se comparado as demais. Destaque aqui para a faixa etária de 29 à 39 anos que conforme disposto na tabela no ano de 2011 totalizou 39,94%, equivalentes a um percentual de 651 clientes ativos em operações de microcrédito.

No ano de 2012 com a alta na carteira de clientes comparados ao ano anterior, foi mantida a média totalizando 39,95%, equivalentes a um percentual de 826 clientes ativos em operações de microcrédito. Quanto ao ano de 2013 mesmo ainda com a redução na carteira de clientes comparado ao ano anterior foi também mantida a média totalizando 39,93% equivalentes a um percentual de 732 clientes ativos em operações de microcrédito. De um modo geral analisa-se que a faixa etária de 29 à 30 anos possui a maior média dos período dispostos na tabela acima, demonstrando que cada vez mais cedo a população busca o microcrédito produtivo e orientado como forma de gerar uma nova renda em suas famílias como também conquistar a sua independência financeira, trabalhando para elas próprias.

Tabela 2: Faixa Etária

Tabela 2	Faixa Etária dos Clientes							
	2011	%	2012	%	2013	%	Total	%
De 18 a 28	196	30,11%	291	35,23%	292	39,89%	779	35,26%
De 19 a 39	260	39,94%	330	39,95%	292	39,89%	882	39,93%
De 40 a 50	130	19,97%	123	14,89%	109	14,89%	362	16,39%
Acima de 50	65	9,98%	82	9,93%	39	5,33%	186	8,42%
Total	651	100,00%	826	100,00%	732	100,00%	2209	100,00%

Fonte: Dados da Pesquisa (2014)

Relacionando-se ao grau de escolaridade dos clientes observa-se que a grande maioria os clientes possuem apenas o ensino fundamental completo, no ano de 2011 29,65%,

equivalentes a um percentual de 651 clientes ativos em operações de microcrédito, no período de 2012 totalizou 36,92%, equivalentes a um percentual de 826 clientes ativos em operações de microcrédito e por fim o ano de 2013 totalizando 39,89%, equivalentes a um percentual de 732 clientes ativos em operações de microcrédito, ou seja, mesmo com a oscilação na carteira de cliente dos anos 2012 e 2013 com o nível de escolaridade acima citado vem crescendo somando um total em média dos período de 35,76%. Deste modo nota-se que gera um enorme desafio para a Instituição no quesito orientação empresarial, pois mesmo possuindo o empreendimento ainda não possuem todo o conhecimento escolar necessário. Entretanto, a Instituição oferece, como também através de parcerias buscar cursos, oficinas voltadas para a administração de suas atividades, com intuito de que cada vez mais tais clientes possam investir de maneira segura em suas atividades e conseqüentemente alcançar a rentabilidade tão desejada.

Tabela 3: Grau de Escolaridade

Tabela 3	Grau de Escolaridade dos Clientes							
	2011	%	2012	%	2013	%	Total	%
Analfabeto	32	4,92%	48	5,81%	40	5,46%	120	5,43%
Ens. Fund. Incompleto	97	14,90%	183	22,15%	158	21,58%	438	19,83%
Ens. Fund. Completo	193	29,65%	305	36,92%	292	39,89%	790	35,76%
Ens. Méd. Incompleto	117	17,97%	120	14,53%	123	16,80%	360	16,30%
Ens. Méd. Completo	165	25,35%	80	9,69%	44	6,01%	289	13,08%
Ens. Sup. Incompleto	40	6,14%	80	9,69%	60	8,20%	180	8,15%
Ens. Sup. Completo	7	1,08%	10	1,21%	15	2,05%	32	1,45%
Total	651	100,00%	826	100,00%	732	100,00%	2209	100,00%

Fonte: Dados da Pesquisa (2014)

3.1.2 *Dados Econômicos*

A análise, concessão e liberação do crédito de acordo com a classificação da empresa, indústria ou prestação de serviços é realizada através de três níveis de estruturação do negócio pelo CrediAmigo-PB Unidade de Atendimento de Sousa. Na tabela 4 está disposto três níveis de estruturação como: subsistência clientes que possuem seu recebimento de vendas ou prestações de serviços a partir de R\$ 100,00 à 1.000,00, acumulação simples de R\$ 1.001,00 à 5.000,00 e acumulação ampliada de R\$ 5.001,00 a 10.000,00. Portanto ao analisar os níveis de estruturação percebe-se que o nível de acumulação simples destaca-se entre os demais níveis, logo no período de 2011 totalizou 44,85% equivalentes a um percentual de 651 clientes ativos em operações de microcrédito, quanto ao período de 2012

totalizou 44,92% equivalentes a um percentual de 826 clientes ativos em operações de microcrédito e por fim no período de 2013 totalizou 44,95% equivalentes a um percentual de 732 clientes ativos em operações de microcrédito.

Desta forma analisa-se que quase 50% da carteira de clientes em estudo e de nível de acumulação simples, demonstrando que mesmo sem a devida formação e com a ausência de informações no que diz respeito à relação cliente X fornecedor, como também controle financeiro entre receitas e despesas conseguem alcançar uma rentabilidade significativa.

Tabela 4: Nível de Estruturação da Empresa

	DADOS ECONÔMICOS							
Tabela 4	Nível de Estruturação da Empresa							
	2011	%	2012	%	2013	%	Total	%
Subsistência	262	40,25%	332	40,19%	294	40,16%	888	40,20%
Acum. Simples	292	44,85%	371	44,92%	329	44,95%	992	44,91%
Acum. Ampliada	97	14,90%	123	14,89%	109	14,89%	329	14,89%
Total	651	100,00%	826	100,00%	732	100,00%	2209	100,00%

Fonte: Dados da Pesquisa (2014)

No tocante aos tipos de produtos, a tabela 5 expõe três produtos entre outros que o CrediAmigo Banco do Nordeste S/A possui, nesta pesquisa foram utilizados os produtos Giro Popular Solidário, Giro Solidário e CrediAmigo Comunidade acima citados por tratar-se dos produtos mais comuns entre os clientes em estudo. Giro Popular Solidário: que tem como características empréstimos de R\$ 100,00 à R\$ 2.500,00, taxa efetiva de 0,41% ao mês, prazo de 4 à 12 meses, pagamentos fixos e mensais e tem como garantia o grupo solidário de 3 a 10 pessoas.

Enquanto que o Giro solidário tem como característica empréstimos de R\$ 2.600,00 à R\$ 15.000, taxa efetiva de 1.20% ao mês, prazo de até 12 meses, pagamentos fixos e mensais e o cliente precisa ter um negócio próprio já estabelecido a 6 meses e tem como garantia o grupo solidário de 3 à 10 pessoas. E no CrediAmigo Comunidade possui as mesmas características do Giro Popular Solidário porém o que difere é a quantidade de pessoas do grupo solidário e a quantia liberada sendo: empréstimos de R\$ 100,00 à R\$ 1.100,00 e o limite de 15 a 30 pessoas.

Vale ressaltar que existe outros produtos que não foram citados nesta pesquisa pelo o fato do sistema operacional não fornecer dados preciso a respeito dos mesmos são eles: o Giro Investe e o Investimento fixo, ambos são créditos individuais para compra de mercadorias

como também para pequenas reformas, compra de máquinas e equipamentos e o Seguro Vida CrediAmigo (sistema tradicional bancário) porém este produto possibilita que cliente concorra por semana a prêmios em dinheiro ao adquiri-lo. Quanto à análise dos resultados em relação aos tipos de produtos é notório que o Giro Popular Solidário tem uma boa aceitação entre os clientes comparando aos outros produtos acima citados. Totalizando 77,27% no período de 2011, equivalentes a um percentual de 651 clientes ativo em operações de microcrédito.

Em sequência houve uma redução totalizando 69,98% no período de 2012 equivalentes a um percentual de 826 clientes ativos em operações de microcrédito. Por fim mesmo com a redução no período acima citado e com a oscilação da carteira no quesito clientes, totalizou no próximo período seguinte de 2013 o total de 79,92% equivalentes 732 clientes ativos em operações de microcrédito. Deste modo demonstra que a carteira de cliente em estudo possui uma média significativa de 75,42% relativa aos períodos de 2011 à 2013.

Tabela 5: Tipos de produto (crédito)

Tabela 5	Tipos de Produtos (crédito)							
	2011	%	2012	%	2013	%	Total	%
Giro Popular Solidário	503	77,27%	578	69,98%	585	79,92%	1666	75,42%
Giro Solidário	118	18,13%	207	25,06%	147	20,08%	472	21,37%
CrediAmigo Comunidade	30	4,61%	41	4,96%			71	3,21%
Total	651	100,00%	826	100%	732	100,00%	2209	100%

Fonte: Dados da Pesquisa (2014)

O microcrédito produtivo e orientado oferecido pelo CrediAmigo Banco do Nordeste SA possuem prazos que variam de 30 à 180 dias (1 – 6 meses). Por se tratar de pequenos créditos os clientes em sua grande maioria poderiam optar por retirarem esse créditos no prazo máximo de quatro meses tendo em vista que os mesmos obterão 3 vezes ao ano novos recursos junto a instituição. No entanto a tabela acima expõe que os clientes estão cada vez mais buscando a quantidade de cinco parcelas em seus créditos mesmo tendo a orientação de captar recursos 03 (três) vezes ao ano junto a Instituição no ato da concessão. Deste modo percebe-se que no ano período de 2011 totalizou 49,92% o equivalente a 651 clientes ativo em operação de microcrédito, no período de 2012 totalizou 50,00% o equivalente a 826 cliente ativos em operações de microcrédito e no período seguinte de 2013 manteve a média de 50,00% o equivalente a 732 clientes ativos em operações de microcrédito.

Tabela 6: Quantidade de parcelas

Tabela 6	Quantidade de Parcelas							
	2011	%	2012	%	2013	%	Total	%
Quatro (4)	130	19,97%	165	19,98%	146	19,95%	441	19,96%
Cinco (5)	325	49,92%	413	50,00%	366	50,00%	1104	49,98%
Seis (6)	196	30,11%	248	30,02%	220	30,05%	664	30,06%
Total	651	100,00%	826	100,00%	732	100,00%	2209	100,00%

Fonte: Dados da Pesquisa (2014)

O CrediAmigo Banco do Nordeste S/A do Estado da Paraíba na Unidade de Atendimento de Sousa classifica os empreendimentos de acordo com o setor em três modalidades (comércio, serviços e produção). De acordo com a tabela 7, destaca-se o setor de comércio sendo o mais favorecido com os créditos, obtendo uma média de 69,71% da quantidade total concedida no período de 2011 à 2013 o equivalente a 2209 clientes ativos em operação de microcrédito. Em seguida do setor de serviços totalizando uma média de 18,61% da quantidade total concedida no período de 2011 à 2013 o equivalente a 2209 clientes ativos em operações de microcrédito. E, por fim, o setor de indústria o menos favorecido obtendo 11,68% da quantidade total concedida no período de 2011 à 2013 o equivalente a 2209 clientes ativos em operações de microcrédito.

Tabela 7: Setor do Empreendimento

Tabela 7	Setor do Empreendimento							
	2011	%	2012	%	2013	%	Total	%
Comércio	450	69,12%	578	69,98%	512	69,95%	1540	69,71%
Serviços	120	18,43%	157	19,01%	134	18,31%	411	18,61%
Indústria	81	12,44%	91	11,02%	86	11,75%	258	11,68%
Total	651	100,00%	826	100,00%	732	100,00%	2209	100,00%

Fonte: Dados da Pesquisa (2014)

3.1.3 **Dados Financeiros.**

Verificando a Tabela 08 observa-se os clientes que fazem retirada de R\$ 500,00 à R\$ 2.000,00 representa a grande maioria em reais nas operações de microcrédito no Banco do Nordeste CrediAmigo, totalizando 70% o equivalente a R\$ 1.600.145,75 liberados no período de 2011 à 2013. Em seguida os clientes que retiram os valores de R\$ 2.001,00 a R\$ 5.000,00 obtendo 20% o equivalente a R\$ 457.184,50 liberados no período de 2011 à 2013. Por fim os clientes que retiram acima de R\$ 5.000,00 representam apenas 10% o equivalente a R\$ 228.592,25 em operações de microcrédito liberados no período de 2011 à 2013. A tabela acima ainda destaca o total de sua carteira ativa entre as três modalidades R\$ 2.285.922,50, valores liberados no período de 2011 à 2013.

Tabela 8: Carteira Ativa (em R\$)

Tabela 8	Carteira Ativa (em R\$)							
	2011	%	2012	%	2013	%	Total	%
De 500,00 a 2.000,00	471593,92	70	542576,30	70	585975,53	70	1600145,75	70
De 2.001,00 a 5.000,00	134741,12	20	155021,80	20	167421,58	20	457184,50	20
Acima de 5.000,00	67370,56	10	77510,90	10	83710,79	10	228592,25	10
Total	673705,60	100	775109,00	100	837107,9	100	2285922,50	100

Fonte: Dados da Pesquisa (2014)

A Tabela 9 expõe a variável inadimplência da Instituição no período de 2011 à 2013, nota-se que no período 2011 de acordo com a média anual de sua carteira ativa migrou para atraso a quantia de R\$ 11.481,65 de sua carteira ativa representada na tabela 8, sendo 80% referente as prestações de um a 30 trinta dias e 20 % as prestações de 30(trinta) a 90(noventa) dias. No período seguinte de 2012 houve uma redução na inadimplência migrando para atraso a quantia de R\$ 6.576,36 de sua carteira ativa representada na tabela 8, sendo 80% referente as prestações de um a trinta dias e 20 % as prestações de 30(trinta) a 90(noventa) dias. No período seguinte de 2013 reduziu de forma expressiva totalizando a quantia de R\$ 3.099,75 de sua carteira ativa representada na tabela 8, sendo 80% referente as prestações de 01(um) a 30(trinta) dias e 20% as prestações de 30(trinta) a 90(noventa) dias. Logo pode-se perceber que a cada período há uma evolução na concessão, análise e liberação de crédito provando que a Instituição dispõe de ferramentas para a redução na inadimplência e que também está presente fortemente a orientação técnica do colaborado em campo.

Tabela 9: Prestações vencidas e não pagas (em R\$)

Tabela 9	Prestações Vencidas e Não Pagas (em R\$)							
	2011	%	2012	%	2013	%	Total	%
De 1 a 30 dias	9185,32	80,00%	5261,09	80,00%	2479,80	80,00%	16926,21	80,00%
De 30 a 90 dias	2296,33	20,00%	1315,27	20,00%	619,95	20,00%	4231,55	20,00%
Total	11481,65	100,00%	6576,36	100,00%	3099,75	100,00%	21157,76	100,00%

Fonte: Dados da Pesquisa (2014)

De acordo com a tabela 10 que dispõe os microcréditos que migraram para perda, ou seja, prestações acima de 90 dias que foram contratadas e não pagas. Logo no período de 2011 uma quantia de R\$ 20.721,00 dividido entre R\$14.505,25 para valores contratados de R\$100,00 a 2.000,00 e R\$ 6.216,54 para valores contratados de R\$ 2.001,00 a 5.000,00, nada consta para valores acima de 5.000,00. No período de 2012 houve uma redução em valores que migraram para perda, sendo a quantia de R\$ 7.130,39 apenas para valores contratado de R\$100,00 a 2.000,00 e nas outras modalidades nada conta. Por fim, no ano de 2013, houve uma perda no valor 7.051,60, sendo a quantia de R\$ 1.410,32 para valores contratados de R\$100,00 a 2.000,00 e a quantia de R\$ 5.641,27 valor contratado acima de 5.000,00. Nota-se que ao comparar os períodos houve uma redução nos valores que migraram para perda nas três modalidades. A quantia migrada para perda correspondem a Carteira Ativa representada na tabela 8, ou seja, no período de 2011 foram migrados para perda 3% da carteira ativa daquele período, já no período de 2012 foram migrados para perda 0,91% da carteira ativa. Por fim no período de 2013 foram migrados para perda 0,84 % da carteira ativa daquele período.

Tabela 10: Operações com Atrasos Superiores a 90 (noventa) dias Perdas em (R\$)

Tabela 10	Operações com Atraso Superior a 90 dias - Perdas (em R\$)							
	2011	%	2012	%	2013	%	Total	%
De 100,00 a 2.000,00	14505,25	70,00%	7130,39	100,00%	1410,32	20,00%	23045,96	66,03%
De 2.001,00 a 5.000,00	6216,54	30,00%					6216,54	17,81%
Acima de 5.000,00					5641,28	80,00%	5641,28	16,16%
Total	20721,79	100,00%	7130,39	100,00%	7051,60	100,00%	34903,78	100,00%

Fonte: Dados da Pesquisa (2014)

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho procurou analisar de forma clara e objetiva os diversos fatores que são essenciais para a concessão de Microcrédito Produtivo Orientado a partir de um estudo de caso desenvolvido na Unidade de Atendimento do CrediAmigo na Cidade de Sousa (carteira de clientes na Cidade de Santa Cruz-PB), onde através dos indicadores econômicos, sociais e financeiros os quais estavam diretamente ligados para a concessão, análise e liberação do crédito foi possível traçar um perfil do empreendedor que busca por alternativa o Microcrédito Produtivo e Orientado do CrediAmigo Banco do Nordeste S/A.

Verificou-se que o perfil dos microempreendedores que obtiveram recursos na empresas no período analisado são de pessoas que possuem idade entre 29 e 39 anos, do sexo feminino. Quanto a escolaridade a maioria apresentou possuir apenas o 1º grau completo. Este, portanto é o perfil do empreendedor de acordo com os dados sociais obtidos junto ao CrediAmigo PB na cidade de Sousa (carteira de clientes da cidade de Santa Cruz)

Em relação ao perfil econômico, os empreendimentos apresentam-se para a Instituição como sendo em sua grande maioria de acumulação simples, portanto trata-se de empreendedores que mesmo com um nível de estruturação do seu negócio favorável vivem na informalidade. Ainda de acordo com os dados econômicos a maioria dos créditos foram concedidos para pequenos empreendimentos do setor de comércio e que estes estavam inseridos no mercado de trabalho em sua grande maioria.

De acordo com os dados financeiros apresentados, os empreendedores que mais tiveram acesso ao microcrédito produtivo e orientado fornecido pelo CrediAmigo/PB unidade de atendimento de Sousa (carteira de clientes da Cidade de Santa Cruz), captaram empréstimos de R\$ 500,00 à 2.000,00 e que estes créditos foram concedidos pra empreendimentos que apresentava recebimento de vendas ou serviços de R\$ 500,00 à 2.000,00.

Elaborada a análise dos resultados, verifica-se que os fatores essenciais para a concessão, análise e liberação de microcrédito produtivo orientado estão subdivididos em fatores, sociais, econômicos e financeiros. Para tanto, a faixa etária e o grau de escolaridade são fatores sociais que devem ser levados em consideração na hora da concessão, análise e liberação do crédito. Quanto ao tipo de produto que a empresa oferece aos empreendedores, a quantidade de parcelas e o nível de estruturação dos clientes que são fatores econômicos, os mesmos devem ser analisados a fim de obter um melhor resultado ao que se refere rentabilidade e o retorno com maior segurança pela instituição em análise e, por fim, têm-se

os fatores financeiros como, a carteira ativa, as prestações vencidas e não pagas e os atrasos superior a 90 (noventa) dias que são essências para a saúde da Instituição.

De modo geral, em relação às informações aqui disponibilizadas, espera-se que as mesmas possam ser úteis e relevantes no processo de tomada de decisão tanto para os colaboradores quanto para a Instituição que concedem estas linhas de créditos e que por ventura novos estudos sejam feitos acerca do conteúdo, tendo em vista a busca de novas pesquisas com o intuito de criar novos modelos alternativos em concessão, análise e liberação de microcréditos produtivos orientados capazes de conceder com qualidade o crédito e diminuir os riscos inerentes a concessão dos referidos créditos.

REFERÊNCIAS

ALVES, José Caetano Lavorato. **O preço da maturidade metodológica em microcrédito**. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas, 2001. 120 f. Dissertação (Mestrado em Administração Pública e Governo – apresentado à FGV/Escola de Administração de Empresas de São Paulo).

ALVES, Sergio Darcy da Silva; SOARES, Marden Marques. **Micro finanças: democratização do crédito no Brasil, a atuação do Banco Central**. 3 ed. rev. e ampliada. Brasília: BCB, 2006. 91 p.

ALMEIDA, W. L. M. **O Sistema de Microcrédito como Estratégia de Redução da Pobreza: Uma Avaliação no Âmbito dos Municípios Nordestinos**. Dissertação (Mestrado) - Núcleo de Pós-Graduação e Pesquisa em Economia, Universidade Federal de Sergipe, Alagoas, 2009.

BARONE, Francisco Marcelo et al. **Introdução ao microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.

BARRETO, L. P. **Educação para o empreendedorismo**. Salvador: Escola de Administração de Empresas da Universidade Católica de Salvador, 1998

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.

GIL, Antonio de Loureiro. **Sistemas de informações contábil-financeiros**. São Paulo: Atlas, 1999. NERI, Marcelo. **Microcrédito, o mistério nordestino e o Grameen brasileiro: perfil e performance dos clientes do CrediAmigo**. Rio de Janeiro: FGV, 2008.

QUEIROGA, Palloma da Silva. **Um estudo sobre o comportamento das provisões e despesas com créditos de liquidação duvidosa de instituição financeira: O Caso do BNB**. Sousa: 2008

LHACER, P. M. V. **Acesso ao Crédito pela População de Baixa Renda: a experiência do microcrédito e o mecanismo de aval solidário**. Dissertação (Mestrado). São Paulo. FEA, 2003.

MARTINS, Paulo Haus. **Manual de regulamentação das micro finanças: Programa de Desenvolvimento Institucional**. Paulo Haus Martins, Andrei Winograd,

MONZONI Neto, Mário Prestes. **Impacto em renda do microcrédito: uma investigação empírica sobre a geração de renda do crédito popular solidário (São Paulo Confia)**. Tese (doutorado) Escola de Administração de Empresas de São Paulo. São Paulo, 2006.

SALLES; Renata de Carvalho. BNDES – **Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social**. Rio de Janeiro: 2002.

SILVA Edna Lúcia, MENEZES Ester Muszkat, 2001 - Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação. Florianópolis: 2001.

SILVA, E. L. / MENEZES, E. M. Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação. 2. ed. Revisada. Florianópolis: UFSC, 2001.

SILVA, Roberto Vilela de Moura. **Disseminação de programas públicos de microcrédito: o caso da região metropolitana de São Paulo**. Dissertação (mestrado) Escola de Administração de Empresas de São Paulo. São Paulo, 2007.

SOARES, Marden Marques; MELO SOBRINHO, Abelardo Duarte de. **Micro finanças: O Papel do Banco Central do Brasil e a Importância do Cooperativismo de Crédito**. Brasília: BCB, 2007. 170 p.

SOUZA, Antonio Carlos de. **TCC: Métodos e Técnicas**. Florianópolis: Visual Books, 2007.

STEVENSON, William J. **Estatística aplicada à administração**. Tradução de Alfredo Alves de Faria. São Paulo: Harbra, 1981. RAICHELIS, Raquel; WANDERLEY, Luiz Eduardo W. Desafios de uma gestão pública democrática na integração regional. Artigo. Revista Serviço Social & Sociedade. N. 78, ano XXIV, julho, 2004.

RUA, M. G. **Análise de políticas públicas: conceitos básicos**. In: RUA e CARVALHO (Orgs.). O estudo da política: tópicos selecionados. Brasília: Paralelo 15, 1998.

YUNUS, Muhammad. **O Banqueiro dos pobres: a revolução do microcrédito que ajudou os pobres de dezenas de países**. São Paulo: Ática, 1999.