



INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO PIAUÍ
CAMPUS - IFPI CAMPUS ANGICAL DO PIAUÍ
CURSO - BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO

VERA ALICE PIEDADE COSTA

OS AGENTES DE MPO NA MINIMIZAÇÃO DA DESIGUALDADE DE GÊNERO NO
EMPREENDEDORISMO: O CASO DO CREDIAMIGO

ANGICAL DO PIAUÍ

2023

VERA ALICE PIEDADE COSTA

OS AGENTES DE MPO NA MINIMIZAÇÃO DA DESIGUALDADE DE GÊNERO NO
EMPREENDEDORISMO: O CASO DO CREDIAMIGO

Trabalho de Conclusão de Curso (artigo científico)
apresentado como exigência parcial para obtenção
do diploma do Curso de Bacharelado em
Administração do Instituto Federal de Educação,
Ciência e Tecnologia do Piauí, Campus Angical do
Piauí.

Orientador: Prof. Me. Bekenbauer Procopio Rocha.

ANGICAL DO PIAUÍ

2023

OS AGENTES DE MPO NA MINIMIZAÇÃO DA DESIGUALDADE DE GÊNERO NO EMPREENDEDORISMO: O CASO DO CREDIAMIGO

Vera Alice Piedade Costa¹
Bekenbauer Procópio Rocha²

RESUMO

Em termos de insurgências feministas, mulheres já conquistaram avanços e promoveram mudanças e posições sociais significativas. Todavia, restam resquícios de desigualdades como entraves no acesso ao Microcrédito ao iniciar seus empreendimentos. O objetivo geral desta pesquisa é analisar o papel dos agentes de Microcrédito Produtivo Orientado do programa Crediamigo no acesso ao Microcrédito sob perspectiva de gênero. Visa responder a problemática: como operam os Agentes de Microcrédito na concessão de Microcrédito a essas empreendedoras? A metodologia é de cunho exploratória, analisada sob revisão bibliográfica e documental dos indicadores socioeconômicos das clientes contempladas. Paralelamente, a influência dos agentes de Microcrédito será investigada pela revisão encontrada na literatura. A pesquisa se justifica pelo programa Crediamigo ser eficaz na redução de desigualdades sociais na América do Sul. Ao longo desta exploração conclui-se que a inserção dos agentes de Microcrédito e seus conhecimentos em educação financeira é fundamental na mitigação de disparidades de acesso, inadimplência e operação do Microcrédito em relação às mulheres. Além disso, as políticas de Microcrédito não isenta a ação de outras políticas sociais, haja vista que a origem das desigualdades é histórica e estrutural.

Palavras-chave: agente de microcrédito; desigualdade de gênero; crediamigo.

ABSTRACT

In terms of feminist insurgencies, women have already conquered significant changes and social positions. However, there are still remnants of inequalities and they encounter obstacles in accessing microcredit when starting their own businesses. The general objective of this research is to analyze the role of the agents of the Oriented Productive Microcredit program Crediamigo in the accessibility of Microcredit from a gender perspective. It aims to answer the problem: how do the Microcredit Agents operate in the concession of Microcredit to these female entrepreneurs? The methodology is exploratory in nature, analyzed under bibliographic and documentary review of the socioeconomic indicators of the contemplated clients. In parallel, the influence of the Microcredit agents will be investigated by the review found in the literature. The research is justified by the fact that the Crediamigo program is effective in reducing social inequalities in South America. Throughout this exploration it is

¹ Acadêmica em Bacharelado em Administração. IFPI - Campus Angical.
caang.20191baa39@aluno.ifpi.edu.br.

² Docente em Gestão e Negócios - IFPI. Mestre em Ciência da Propriedade Intelectual - UFS (2017). Bekembauer.procopio@ifpi.edu.br.

concluded that the insertion of Microcredit agents and their knowledge in financial education is fundamental in mitigating disparities in access, default, and operation of Microcredit in relation to women. Moreover, the Microcredit policies do not exempt the action of other social policies, given that the origin of inequalities is historical and structural.

Keywords: microcredit agent; gender inequality; crediamigo.

Data de aprovação: 01/06/2023.

1 INTRODUÇÃO

Ao final de 2019, com o surgimento da Pandemia de Covid-19, a economia mundial encaminhou-se a uma fase regressiva devido aos impactos nas cadeias produtivas. No Brasil tais impactos refletem exponencialmente sob a economia que ainda não havia se recuperado da crise econômica de 2014. Assim, a pandemia decretou uma nova década desequilibrada para o país, fazendo com que o PIB, acumulado em 5,5% entre 2011-2019, encerrasse a década com 0,8% (IBGE, 2021). Nesse contexto, muitos trabalhadores formais perderam seu emprego. Assim sendo, houve um crescimento na taxa de informalidade, a qual estava em torno de 40,8% em 2020. Empreender se tornou uma alternativa para diversos brasileiros durante este período (VINHAS, 2021).

Nessa conjuntura, o crédito é um recurso importante ao iniciar um empreendimento e também um dos principais entraves para mulher empreendedora. Ainda quando são maioria entre os empreendedores existentes no Brasil, isto é, 30 milhões de um total de 52 milhões, as mesmas ainda têm mais dificuldade em conseguir financiamentos. Os dados advêm de pesquisa realizada pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM) de 2020, em coparticipação com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e com o Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBPQ). O estudo classifica o país como o sétimo país do mundo com a maior quantidade de mulheres empreendedoras. “Não há oferta de crédito suficiente para empreendedoras. As que existem quase nunca chegam de quem necessita”, incorpora Ana Claudia Badra Cotait, presidente do Conselho da Mulher Empreendedora e da Cultura – CMEC da Associação Comercial de São Paulo. Pesquisas realizadas pelo IBGE em 2018 sobre estatísticas de gênero no Brasil apontam que homens e mulheres não são grupos homogêneos devido a desagregações historicamente acumuladas. O cenário ideal expresso no artigo 5º da Constituição Brasileira, Brasil (1988), onde ambos os gêneros usufruem das mesmas oportunidades ainda é longo para as mulheres. Escolaridade, etnia, religião, deficiência e, ainda se, as mesmas residirem fora das regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste são interseções que fortalecem essa desigualdade (IBGE, 2018).

As assimetrias de informações que se constitui de grupos que podem fazer uso em seu benefício - agentes superavitários, concedem capital e recebem concessão deste recurso - que outros grupos também considerariam úteis, - agentes deficitários, que utilizam deste capital - aumentam os custos de transação entre credores e mutuários. Stiglitz (1981) indica que a razão está no racionamento do crédito, próprio de mercados sujeitos a oferta e demanda. Os problemas da assimetria podem se dar *ex-ante* e *ex-post* (do latim, "antes do fato" e "por trás", sucessivamente) à concessão e o estabelecimento de contratos financeiros. Agentes munidos de capital tem poder de escolha a quem emprestar dinheiro e, logicamente, irão optar pelo excesso de garantias. Consequentemente, pessoas que têm garantias reduzidas têm mais barreiras no acesso a este recurso (SOUZA, 2018).

No Nordeste brasileiro a maior difusão do Microcrédito se deu com o surgimento do programa Crediamigo do Banco do Nordeste do Brasil (BNB) em 1997. São relevantes as inovações que compõem o Microcrédito, sobretudo na modalidade de Microcrédito Produtivo Orientado (MPO). Neste destaca-se a atuação do Agente de MPO em todo o processo (SOUZA, 2019). A escolha do programa justifica-se por esse ser o maior programa de MPO da América do Sul, referência em impactos socioeconômicos, volume de clientes contemplados, baixas taxas de inadimplência, sendo indicativos de eficiente aplicação da metodologia de MPO (CAVALCANTI; NASCIMENTO, 2022).

O objetivo geral desta pesquisa é "Analisar o papel do Agente de MPO do programa Crediamigo (BNB) no acesso ao Microcrédito sob perspectiva de gênero feminino", atendendo aos respectivos objetivos específicos a) Descrever os perfis socioeconômicos de mulheres tomadoras de Microcrédito; b) Detectar as barreiras que essas mulheres encontram na aquisição do Microcrédito; e por fim c) Indicar a participação do Agente de MPO na redução das desigualdades de gênero no acesso ao Microcrédito. E visa responder a problemática: que métodos o Agente de MPO utiliza para conceder Microcrédito a estas empreendedoras?

A pesquisa está dividida em 5 seções; A seção 1, a Introdução, já exposta, inseri a temática; A seção 2, Fundamentação teórica, destina-se aos conceitos que darão embasamento à pesquisa; A seção 3 destina-se aos Procedimentos Metodológicos e encarrega-se do conjunto dos métodos para desenvolvimento deste artigo científico; Seção 4, Análise e Discussão de Resultados trata e estuda os resultados coletados e a seção 5, as Considerações finais, encerra com afirmações provisórias e reflexões acerca da temática.

O desempenho do programa foi examinado sob análise documental dos indicadores socioeconômicos das clientes contempladas nos relatórios de Microfinanças e do Escritório Técnico dos Estudos Econômicos do Nordeste (ETENE). Paralelamente, a atuação do agente de MPO será investigada pela revisão na literatura.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Esta seção destina-se aos conceitos que darão embasamento ao desenvolvimento desta pesquisa. Na subseção 2.1 realiza uma revisão da evolução do Microcrédito, reporta sua missão socioeconômica, inovações e principais modelos propostos. A subseção 2.2 preceitua o principal método de análise de crédito. Já na subseção 2.3 disserta sobre os entraves nos processos de concessão ao Crédito sob perspectiva de gênero. A subseção 2.4 é voltada para justificativa da missão social do Crediamigo. E por fim, a subseção 2.5 explicita a função do Agente de MPO.

2.1 MICROCRÉDITO: BREVE RELATO HISTÓRICO

A experiência de Microcrédito mais conhecida internacionalmente foi um movimento desenvolvido em Bangladesh, um dos países mais pobres do mundo. Em 1976, o professor de economia Muhammad Yunus, constatou que ao redor da Universidade de Chittagong, onde lecionava, a população não tinha acesso a crédito nos bancos para financiar suas pequenas atividades produtivas, levando-as a recorrer a agiotas sob juros exorbitantes. Com capital próprio e a ajuda de seus alunos, o Professor Yunus iniciou um trabalho de concessão de empréstimos a uma pequena parcela daquela população - US \$27.00 para um grupo de 42

pessoas. Ganhador do Prêmio Nobel da Paz em 2006 pelo feito que obteve 100% de rentabilidade, o laureado enxergava a necessidade de ir além do que ensinar teorias econômicas. Ao provar que os pobres são merecedores de crédito no sentido de confiança, Yunus, conseguiu financiamentos e doações junto a bancos privados e internacionais para fundar o Banco Grameen Bank (BARONE, 2002).

Conforme Higgins (2016), no Brasil, até o final dos anos 90, havia a lei contra a Usura (Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999, que criou a organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), facilitada para conceder serviços financeiros) que penalizava a cobrança de taxas que ultrapasse 12% ao ano, direcionada aos agentes financeiros não regulamentados. A partir de 25 de abril de 2005, a Lei n. 11.110 sancionou o Programa do Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) com objetivo de estimular a geração de renda entre microempreendedores mediante a disponibilização de fontes específicas de financiamento.

2.1.1 Principais inovações do Microcrédito

Mota (2013) argumenta que os programas de Microcrédito obtiveram sucesso por desenvolverem inovações. Segue uma síntese das principais inovações apontados pelo autor:

2.1.1.1 Aval solidário

A concessão de crédito àqueles que não têm garantias reais, têm sido deferida pelo Microcrédito de duas formas; a primeira é o Aval Solidário que consiste na reunião em grupos de pessoas que confiam umas nas outras com a intenção de assumir conjuntamente as responsabilidades pelos créditos concedidos. O ideal que no processo de formação dos grupos é que os integrantes sejam adimplentes, cientes de que o não pagamento de um faz com que todos respondam, pagando a dívida. Assim, esta rede de vigilância resulta na baixa inadimplência. O número de pessoas por grupo é dependente do programa e da instituição escolhida. Outra opção é a apresentação de um fiador que preencha as condições estabelecidas pela instituição de Microcrédito.

2.1.1.2 Dinamicidade

Os empréstimos são concedidos em ordem crescente ao longo do tempo, condicionados ao pagamento dos anteriores e não há renovação se não houver o pagamento. Com isso, o banco limita a ação de maus tomadores de empréstimos antes de conceder quantias maiores.

2.1.1.3 Calendário de pagamentos regulares

Os pagamentos são parcelados em curtos espaços de tempo e começam a ser amortizados pouco tempo depois de tomado o empréstimo. Assim o banco evita que o pagador gaste seu dinheiro com algo indevido.

2.1.1.4 Contato direto e pessoal com os Agentes de MPO

Há contato direto e pessoal entre o funcionário da instituição prestadora e seus clientes que os acompanham em toda a trajetória do empréstimo. Essas características criam um "círculo virtuoso" onde o tomador é incentivado a pagar em dia. O fato de o tomador de Microcrédito vivenciar a obtenção de diversos créditos aumenta a motivação em relação à possibilidade de crescimento do seu negócio e o grau de organização do seu empreendimento.

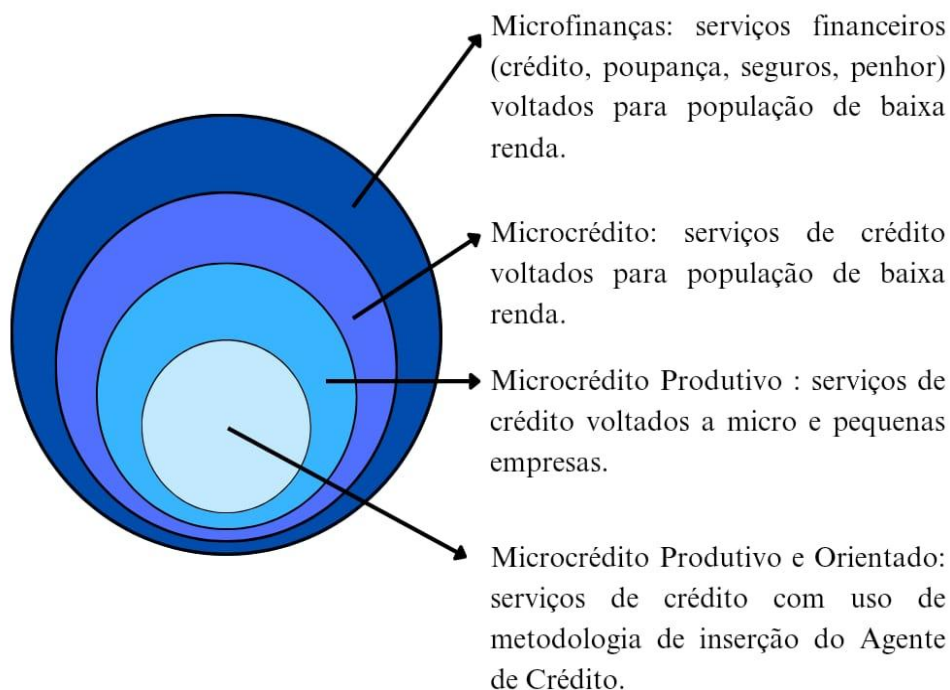
2.2.2 Diferença entre Microfinanças e Microcrédito e suas modalidades

Yunus (2006) elucida que o Microcrédito não deve ser entendido como uma política assistencialista, doação e nem transferência de renda pois “[...] ao perdoar uma dívida chega-se ao resultado inverso, podendo-se anular anos de esforços exatamente quando se começava a conseguir que a financiada adquirisse pouco a pouco a confiança em si própria.” (YUNUS, 2006, p. 193).

Usualmente, a definição de Microcrédito é empregada como sinônimo de Microfinanças, porém Cezar (2016) pontua que a Microfinanças tem como foco o aumento do consumo enquanto que o Microcrédito é o financiamento de atividades produtivas. O autor adverte que essa analogia ocorre devido ao próprio governo e dos bancos estatais que incorporam seus conceitos. O presente artigo adota o conceito de Microfinanças do Sebrae (2015), Cézar (2016) e também por Salgado (2015) e segundo os mesmos a Microfinanças é “a prestação de serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, tradicionalmente excluída do sistema financeiro tradicional, com a utilização de produtos, processos e gestão diferenciados.” (SALGADO, 2015, p.2). Dessa forma, o Microcrédito é um dos serviços financeiros ofertados contido dentro das Microfinanças (Microfinanças $\supset$ Microcrédito).

Além disso, há a subdivisão de Microcrédito Produtivo para o Microcrédito Produtivo Orientado na qual a última modalidade contém um relacionamento capacitado e constante entre a instituição que concede Microcrédito e o microempreendedor mediado pelo Agente de MPO. Ao contrário do que acontece no sistema financeiro tradicional, onde existe uma postura reativa (o cliente é que vai até o banco), nas instituições de Microcrédito, os Agentes de MPO vão até o local onde o candidato ao crédito exerce sua atividade produtiva, para avaliar seu empreendimento, bem como as possibilidades de pagamento. Após a liberação do Crédito, esse profissional passa a acompanhar a evolução do negócio. A figura abaixo representa um esquema conceitual elaborado por Silva (2007), que ilustra as definições precedentes.

Figura 1 - Diagrama conceitual de Microfinanças, Microcrédito, Microcrédito produtivo e Microcrédito produtivo orientado



Fonte: Adaptado de Silva, 2007, p. 20.

2.2 METODOLOGIA DE ANÁLISE DE CRÉDITO: Os 5 "Cs"

Adverte Bangs (1999) que a negociação das circunstâncias de pagamento sempre exigem planejamentos para não expor a instituição financeira cedente a riscos desnecessários. Para tal fim, a análise de crédito é uma ferramenta com séries de exigências para auxiliar as instituições financeiras a traçar perfis de cliente com “filtros” que cooperam para uma melhor previsão de inadimplências. Nessa esfera, consoante Bangs (1999) e atualizado para Santos (2012), um dos métodos mais utilizados para uma análise de crédito eficaz e segura são os 5 “Cs” do crédito. Este método é analisado sob duas óticas, a) a análise do cliente, usado para oferecer condições de prazo e pagamento e b) análise do negócio, considerada para avaliar a capacidade de tomada de créditos da empresa. sendo estes:

2.2.1 Caráter

Refere-se à avaliação do histórico financeiro do solicitante ao crédito. É fundamental realizar uma varredura nas transações anteriores do mutuário de modo a identificar seu comportamento adimplente, isto é, se quitou suas dívidas por completo, no prazo contratual. Quando o pedido vem da empresa inclui-se também análise dos perfis dos seus sócios. Vale constatar que nas empresas iniciantes a pessoa jurídica ainda não possui um histórico que permita tirar conclusões concretas. Muitos bancos alegam que não investem em pequenas empresas, mas no proprietário com base no conhecimento que tem do caráter. Todas essas informações são obtidas junto a órgãos de proteção ao crédito, como SPC, Serasa, associações comerciais, Cadin, SINAD, entre outros.

2.2.2 Capacidade

Avalia se o solicitante tem idoneidade de quitar suas dívidas. Deve ser verificado o perfil das dívidas que o mutuário já possui. Para pessoas físicas, são por meio de comprovantes de renda, escritura de imóveis, remuneração e a declaração de imposto de renda. Já para empresas, é observar os demonstrativos contábeis obrigatórios como Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC), Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) e Balanço Patrimonial do solicitante, tempo de vida da empresa, o setor em que atua e como o crédito concedido será utilizado.

2.2.3 Capital

Corresponde ao patrimônio como garantia que pode ser solicitado na Justiça no caso de inadimplência. Para essa investigação é importante consultar dados dos balanços da empresa, fontes de financiamentos, liquidez, endividamento, rentabilidade, patrimônio líquido dos sócios e da empresa e, inclusive, o impacto da nova dívida na estrutura patrimonial.

2.2.4 Condições

Inclui o momento pelo qual passa a empresa solicitante, as tendências macroeconômicas, o setor em que atua e o andamento dos negócios. É necessário observar o histórico de vendas e faturamento da empresa nos últimos meses. Se os negócios da empresa estão em dificuldades, certamente não é o momento ideal para aprovar o crédito. Por outro ângulo, uma empresa em crescimento com caixa em alta expõe um perfil mais animador e o crédito pode ser liberado, salvo caso, o empréstimo esteja sendo solicitado para cobrir dívidas.

2.2.5 Colateral

Concerne às garantias que o solicitante negocia na concessão do empréstimo. Nesses casos, podem entrar ativos como móveis, imóveis, estoque, hipotecas, contas a receber e quaisquer outros bens. Quanto maior for a garantia ofertada, maiores as chances de obtenção do crédito.

2.3 OS GARGALOS NO PROCESSOS DE CRÉDITO SOB PERSPECTIVA DE GÊNERO

Esta subseção busca evidências que apontem a existência de *Gap* (em português, significa lacuna) de crédito no Brasil, tanto no acesso quanto no montante recebido pelas mulheres.

Conforme Silva e Barros (2002), a origem das desigualdades sociais está na ocupação de posições divergentes na estrutura social e, por conseguinte, no acesso a bens e serviços. Silva (2020) alega que a emergência sobre a vulnerabilidade social sobressaiu nos anos 90, que até então, se restringia às questões econômicas. O autor pontua que os principais elementos da vulnerabilidade social são: a exposição de um indivíduo ou grupo a

desvantagem social, a aptidão do mesmo em superá-los, bem como as consequências desses riscos aos afetados.

Segundo os dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD-C) e Covid19 (PNAD-Covid19), do IBGE (2020), numa amostra durante os meses de maio a setembro de 2020, os efeitos provocados pela Pandemia sobre o mercado de trabalho brasileiro foram visíveis sob a subida da taxa de desemprego. Mulheres atingiram taxas de 16,9% contra 11,8% em relação aos homens. Ainda sobre o Instituto – IBGE - a pesquisa de estatística de gênero no Brasil, de 2016, revela que mulheres se dedicaram aos cuidados de pessoas e/ou afazeres domésticos cerca de 73% horas a mais do que os homens. Ao desagregar por região, há maior desigualdade na Região Nordeste, onde as mulheres dedicam cerca de 80% horas a mais do que os homens. Conciliar trabalho com atividades do lar, em muitos casos, exigem a estas mulheres a optar por ocupações com carga horária reduzida impactando diretamente na quantia de remuneração e desempenho ocupacional (IBGE, 2018). Silva (2020) adverte considerar a vulnerabilidade socioeconômica da população residente na Região do Nordeste que subsiste com uma renda per capita inferior a meio salário mínimo, elevado número de mulheres jovens com filhos, elevada taxa de analfabetismo e muitos adultos que não trabalham e nem estudam, além da região possuir concentração do clima semiárido e escassez hídrica afetando diretamente os Agronegócios.

Porto et al. (2022) realizaram um mapeamento dos obstáculos enfrentados pelas empreendedoras no Brasil ao recorrer a uma instituição financeira para obter recursos. O mapeamento foi feito com base na literatura nacional e nos obstáculos identificados internacionalmente e foi classificado em: fatores institucionais, fatores econômico-financeiros e fatores psicológicos e sociais.

O quadro abaixo traz uma síntese desses fatores que se desdobram em aspectos específicos apontados pela literatura internacional, para o caso brasileiro:

Quadro 1 - Síntese dos gargalos no acesso a financiamento pelas mulheres brasileiras

Fatores	Barreiras	Bibliografia	Destaque
Institucionais	Discriminação baseada no gosto (taste-based)	Agier (2013)	35% do gap existente na instituição seriam explicados por fatores subjetivos
	Falta de informação dos bancos	Sebrae (2019); RME (2019); BCB (2018);	11% das mulheres relatam como justificativa a baixa movimentação bancária para o crédito negado
	Gap entre oferta e demanda dos produto	Sebrae (2019); RME (2019);	14% das mulheres relataram recusa ao crédito por falta de linha para seu perfil
Econômicos-financeiros	Menor tamanho das empresa	PNADC (2019); RME (2020); Sebrae (2020)	Mulheres têm grande concentração nos segmentos MPEs (PNADC, 2019)
	Setor das empresa	PNADC (2019); Franco (2014); RME (2016, 2018,2019); Agier e Szafarc(2013);Sebrae (2020)	Análise da PNADC apontou concentração em comércio e serviço como setores de baixa produtividade e, assim, restrição ao crédito (PNADC, 2019)
	Menor idade das empresas	Sebrae (2019; 2020); RME (2016; 2019; 2020)	A maioria das mulheres está no mercado há menos de 5 anos (52,1%).
	Capacidade de fornecer garantias	Sebrae (2019)	28% das mulheres não possuem nenhuma garantia para dar aos empréstimos.
	Menor demanda de financiamento	RME (2016; 2018; 2019; 2020); Sebrae (2019; 2020); Global Findex 2017	63% das mulheres não consideram ou nunca foram atrás de empréstimo bancário.
	Vontade de manter o controle da empresa	Agier, e Szafarz (2013); RME (2018; 2019);	60% das mulheres não possuíam sócios em seus negócios. (RME, 2018)
Psicológicos e sociais	Aversão ao risco	RME (2018); Silva Carreira et al. (2015)	45% das mulheres apontam que não solicitaram empréstimo por medo de dívidas. (RME, 2018)
	Responsabilidades	Agier (2013);	Conciliar trabalho e

	familiares e do lar	RME (2020);	família.
--	---------------------	-------------	----------

Fonte: Porto et al (2022).

Os fatores institucionais estão relacionados a aspectos originados no interior das instituições financeiras. Os fatores econômico-financeiros, são utilizados pelas instituições financeiras para realizar a classificação de risco de crédito e estão relacionados às características das empresas. Os fatores psicológicos e sociais referem-se aos comportamentos que distinguem as mulheres dos homens em relação ao sistema financeiro.

Tratando-se das condições e do *gap* de financiamento a micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) lideradas por mulheres, conclui-se que há déficits no acesso de informações e serviços para mulheres no mercado financeiro (PORTO et al., 2022). Todavia, o estudo foi elaborado com base em pesquisas e estudos de levantamentos pontuais e análises monográficas que apresentam indícios e observações preliminares. Contudo, capazes de caracterizar os contornos do problema.

2.4 O PROGRAMA CREDIAMIGO COMO AÇÃO ALIADA AO EMPREENDEDORISMO NORDESTINO

Criado pela Lei Federal nº 1.649, de 19 de julho de 1952, o Banco do Nordeste do Brasil tem por missão estimular o desenvolvimento sustentável da região Nordeste em seus nove Estados (Alagoas, Bahia, Ceará, Maranhão, Paraíba, Pernambuco, Piauí, Rio Grande do Norte e Sergipe) além das regiões do norte de Minas Gerais (Vale do Jequitinhonha e do Mucuri) e a região norte do Espírito Santo.

O BNB procura disponibilizar, com determinada seletividade, o crédito necessário para estimular setores produtivos de áreas relativamente estagnadas do país (MOTA et al, 2021). O CrediAmigo, programa pertencente ao BNB, objeto deste estudo, foi criado em 1998 e concede crédito para empreendedores de atividades como a comercialização de bens e a prestação de serviços. Além disto, o programa oferece aos seus clientes acompanhamento e orientação para o gerenciamento dos recursos recebidos (MOTA et al, 2021). Considerando a ênfase deste trabalho sobre a importância do acesso ao Microcrédito sob perspectiva de gênero, destaca-se o papel que tem sido desempenhado pelo Banco do Nordeste do Brasil (BNB).

Dado o objetivo deste estudo, alguns trabalhos empíricos foram realizados com o objetivo de investigar seus possíveis resultados do CrediAmigo na perspectiva de gênero. Assim, no quadro-resumo a seguir, podemos verificar dois dos principais resultados.

Quadro 2 - Sumarização de pesquisas que analisaram o Crediamigo sob perspectiva de gênero

Ano da publicação	Bibliografia	Destaque
2016	Mendonça, Vieira; Soares, Brito.	As taxas médias de retorno são um pouco maiores para os homens, porém as mulheres possuem menores riscos em suas trajetórias.
2021	De Lucena et al.	Os autores constataam a crescente participação das mulheres enquanto beneficiárias do Programa Crediamigo, o que sugere impactos positivos dessa política na vida das mulheres residentes de Recife/ Pernambuco

Fonte: ETENE (2022)

2.5 O AGENTE DE MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO

A operacionalização dos programas de MPO não se restringe a conceder o crédito, pois, para esse recurso ser sustentável tem de ser orientado e acompanhado por um profissional qualificado que seja capaz de replicar conhecimentos de Educação Financeira a seus clientes, circunstância essa que direciona para a importância do Agente do MPO, que é o elo de relacionamento do tomador do MPO com a Instituição Financeira (FRANÇA, 2021).

Ao recorrer ao crédito, muitos empreendedores encontram dificuldades ao escolher o produto além de não compreenderem os processos de tomada, os contratos e as diferenças de custos e taxas praticados por cada instituição. Existem inúmeras opções de crédito com características e custos muito diferentes, oferecidos por diferentes instituições. Sem contar que um produto, em uma mesma instituição, pode apresentar condições diferentes de acordo com o perfil do cliente. Para isso, algumas instituições trabalham em conjunto com os agentes de crédito, que atuam orientando os tomadores e desempenhando um papel de consultor nas transações. Essa atividade é indispensável para que as concessões sejam bem sucedidas e benéficas tanto para tomadores quanto para quem concede o crédito.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Segundo Bruyne (1991), a metodologia é a competência empregada dos procedimentos científicos em seu gênese e desenvolvimento, e não se reduz, portanto, a uma "metrologia" e deve ajudar a explicar não apenas os produtos da investigação científica, mas principalmente seu próprio processo, pois suas exigências não são de submissão precisa a procedimentos rígidos, mas antes da geração na produção dos resultados. (BRUYNE, 1991, p. 29).

3.1 QUANTO AOS OBJETIVOS

Para atendimento dos objetivos a pesquisa se classifica como exploratória. Também conhecida como pesquisa interpretativa, os resultados desta pesquisa fornecem respostas a perguntas como o que, como e por quê. Gil (2002) indica que:

Estas pesquisas têm como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a constituir hipóteses. [...] seu planejamento é, portanto, bastante flexível, de modo que possibilite a consideração dos mais variados aspectos relativos ao fato estudado (GIL, 2002, p. 42)

Este método tem como finalidade ganhar familiaridade e adquirir novos insights sobre uma situação. O processo desta modalidade varia de acordo com a descoberta de novos dados ou percepções. Este método permite proporcionar mais informações sobre o assunto investigado, e assim definir a participação do agente de MPO como intermediário nas assimetrias de informações bancárias.

3.2 QUANTO À ABORDAGEM DA PROBLEMÁTICA

A abordagem desta seguinte pesquisa é qualitativa. Normalmente são usados para o entendimento de contexto social e cultural. Para aprender métodos qualitativos é preciso aprender a observar, registrar e analisar interações reais entre pessoas, e entre pessoas e sistemas (Liebscher, 1998). Esta abordagem analisa o perfil das contempladas e os efeitos do programa utilizando dados dos relatórios de Gestão e Microfinanças do Crediamigo desde o ano 2019 a 2021 e dados do Escritório Técnico de Estudos Econômicos do Nordeste (ETENE) de 2022.

O presente estudo foi desenvolvido com base em dados secundários do cadastro socioeconômico do Crediamigo, considerando os clientes do Ceará, que estão ativos no Programa em 2021. A base de dados analisada envolve 611.260 clientes do Crediamigo em dois momentos, o primeiro na entrada do Programa (antes) e o segundo no último empréstimo tomado junto ao BNB (depois), entre o período de 2000 e 2021.

3.3 QUANTO AOS PROCEDIMENTOS

Os procedimentos adotados para coleta de dados foram, inicialmente, a pesquisa bibliográfica utilizada na elaboração da revisão da literatura. Silva (2005, p.21) personaliza a pesquisa bibliográfica “quando elaborada a partir de material já publicado, constituído principalmente de livros, artigos de periódicos e atualmente com material disponibilizado na Internet.” Neste artigo, os dados bibliográficos foram coletados, principalmente, de: livros físicos, jornais, periódicos científicos, tais como, monografias, dissertações, teses, artigos científicos, através das plataformas Google Acadêmico, SciELO, Portal de periódicos da Capes e a Internet. O material secundário, a pesquisa documental, constitui-se de relatórios dos dados centrais do BNB e boletins do IBGE. Muito semelhante a pesquisa bibliográfica Gil (2002) elucida:

A pesquisa documental assemelha-se muito à pesquisa bibliográfica. A diferença essencial entre ambas está na natureza das fontes. Enquanto a pesquisa bibliográfica se utiliza fundamentalmente das contribuições dos diversos autores sobre determinado assunto, a pesquisa documental vale-se de materiais que não recebem ainda um tratamento analítico, ou que ainda podem ser reelaborados de acordo com os objetos da pesquisa (Gil, 2002, p. 45).

Logo, a pesquisa documental se enquadra como uma pesquisa bibliográfica se divergindo na natureza das fontes. Enquanto a pesquisa bibliográfica já recebeu tratamento para determinado assunto, a pesquisa documental é composta de materiais que ainda não receberam tratamento analítico. Estes documentos são fonte rica e estável de dados. Este método engloba os períodos de 2000 a 2022.

A divisão e análise se dará do isolamento de 611.260 clientes do Ceará, que estão ativos no Programa em 2021 em dois momentos; 1) o primeiro momento é na entrada do Programa (antes) e 2) o segundo momento, quando ocorre o último empréstimo (depois), entre o período de 2000 e 2021. Um limite encontrado da análise é a ausência do grupo de Controle, composto por clientes que contratam até 3 operações, não proporcionado pela base de clientes do CrediAmigo.

Quadro 3 - Estatísticas descritivas por grupos de controle e tratamento

Grupo	Mulheres	Homens	Total
Controle	124.272 (15%)	83.839 (22%)	208.111 (17%)
Tratamento	711.340 (85%)	303.166 (78%)	1.014.506 (83%)

Fonte: Etene (2022)

Mendonça (2016) adverte que apenas a partir do quarto fluxo verifica-se uma inversão, ou seja, o valor do empréstimo passa a ser maior que o Lucro Operacional, tese também levantada por Branco et al. (2014). Assim, o grupo de controle é formado a partir dos clientes que tomaram até três empréstimos do Crediamigo, que seria o grupo que ainda não experimentou os efeitos do Microcrédito e da continuidade no Programa. O segundo, chamado de Tratamento, é composto por aqueles clientes que tomaram mais de três empréstimos dispostos no quadro 3.

3.4 QUANTO AO MÉTODO

Dado que a abordagem da pesquisa é qualitativa, ela também se classifica quanto ao método em indutiva, que procede do pesquisador desenvolve conceitos, ideias e entendimentos a partir de padrões encontrados nos dados, ao invés de coletar dados para comprovar teorias, hipóteses e modelos preconcebidos (RENEKER, 1993). Os autores Lakatos e Marconi (2007) elucidam que:

Indução é um processo mental por intermédio do qual, partindo de dados particulares, suficientemente constatados, infere-se uma verdade geral ou universal, não contida nas partes examinadas. Portanto, o objetivo dos argumentos indutivos é

levar a conclusões cujo conteúdo é muito mais amplo do que o das premissas nas quais se basearam (LAKATOS e MARCONI, 2007, p. 86)

Assim, com os fundamentos encontrados na literatura procura-se ordenar e analisar a complexidade do problema de forma a alcançar os impactos que ele provoca no ambiente inserido. Em vista disso, pretende-se revelar os indicativos que demonstram os êxitos, fragilidades e as lições aprendidas através da experiência do programa a fim de buscar soluções para o enfrentamento da desigualdade socioeconômica de gênero. Concomitantemente, a eficiência dos agentes de MPO que sustentam este estudo foram coletados pela revisão na literatura acerca de suas particularidades funcionais.

3.5 QUANTO À NATUREZA

No que tange a natureza, a pesquisa se define como básica que “objetiva gerar conhecimentos novos, úteis para o avanço da ciência sem aplicação prática prevista. Envolve verdades e interesses universais” (PRODANOV, 2013, p. 51). Nesse ínterim, visa ampliar a compreensão dos fenômenos e comportamentos sem procurar resolver as hipóteses.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DE RESULTADOS

Nesta seção será feita o estudo dos resultados obtidos em determinado âmbito, que tem como objetivo compreender a performance do programa Crediamigo, bem como seus serviços e averiguar a participação do Agente de MPO em seus processos através da análise de conteúdo e indicadores numéricos.

4.1 O AGENTE DE MPO DO CREDIAMIGO

O Agente de MPO é o profissional que torna os programas de MPO viável para a Instituição Financeira Cedente. Para isso, ele prospecta clientes, analisa os dados financeiros coletados em sua visita, orienta o tomador na gestão do seu negócio replicando seus conhecimentos sobre Educação Financeira, para posteriormente aprovar e conceder o Microcrédito.

Barone (2002) preceitua que o trabalho do Agente de MPO começa com uma entrevista com o pretendente ao Microcrédito, no local do empreendimento, muitas vezes na própria moradia. No diálogo com o cliente, o Agente de MPO faz o diagnóstico dos aspectos gerenciais e financeiros do negócio, dimensionando a viabilidade do crédito a ser concedido. De um modo geral, para empréstimos de valores muito baixos essa análise quantitativa é simplificada, com destaque para a confiabilidade do empreendedor, o plano de investimento e o fluxo de caixa (BARONE, 2002).

Contudo, para que esse Agente possa realizar o esperado, ele deve estar inserido nas Instituições Financeiras, ter formação, autonomia e alçada. Como consultor, a formação recomendada é nas áreas da Administração, Ciências Contábeis e afins, pois é essencial para disseminar junto ao tomador os conceitos de Educação Financeira e analisar os dados financeiros e econômicos coletados no momento em que ele realiza a visita ao seu cliente. Visa essa, que remete a autonomia, pois, esse profissional deverá ser dedicado ao atendimento dos tomadores de MPO, tendo flexibilidade para se ausentar do ambiente das agências bancárias

sempre que achar necessário para a realização de atividades externas de prospecção ou acompanhamento e, por fim, o Agente de MPO deverá ter autoridade gerencial, isto é, deverá ocupar um cargo de nível gerencial, afinal, ele irá formar e gerenciar uma carteira de clientes (pessoas físicas e pessoas jurídicas) (FRANÇA, 2021). No quadro abaixo, estabelece as funções em etapas exercidas pelo agente de MPO de forma detalhada.

Quadro 4 - Conjuntos de tarefas desempenhadas pelo agente de MPO do PNMPO

Conjunto de tarefas	Características e Implicações
a. Divulgação e prospecção	Trabalho em campo de mapeamento de possível cliente
b. Visitas prévias à concessão do crédito	Aplicação de levantamento socioeconômico
c. Análise do empreendimento e empreendedor	Período de análise das informações coletadas através de cálculos e busca da veracidade
d. Formalização do crédito	Novo contato com o cliente onde é repassada a decisão do Comitê de Crédito. Com resultado positivo inicia-se coleta de documentos, emissão de contrato, cheques e boletos
e. Visitas de monitoramento	Acompanhamento direto no local do empreendimento. Observância de aplicação do crédito e benefícios gerados
f. Cobrança	Atenção para capacidade de pagamento das parcelas. Em caso de atraso ou inadimplência, como cliente faz parte da carteira desse agente, ele é responsável pelos primeiros contatos e negociação

Fonte: Souza (2018)

4.2 ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS

A análise descritiva tem como intuito a comparação entre os gêneros masculino e feminino dos clientes do Crediamigo em relação às principais variáveis monetárias e categóricas da amostra isolada sendo estes o Valor do Empréstimo, o Lucro Operacional, as Receitas Não Operacionais e a Capacidade de Pagamento. Ademais, os valores monetários (em reais) foram calculados, utilizando-se o Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna (IGP-DI), atualizado para dezembro de 2021.

Em observância aos dados apresentados no quadro 5, em média, o valor emprestado aos clientes do Crediamigo foi de R\$ 2.173,00 entre 2000 e 2021. O público feminino registrou uma distância do *Gap* médio em cerca de R\$ 88,00 menor que a base média, enquanto os homens obtiveram R\$ 191,00 acima da média.

Quadro 5 - Estatística descritiva do Valor do Empréstimo

Valor do Empréstimo	Mulheres	Homens	Total
Média	2.085	2.364	2.173
Desvio - Padrão	2.104	2.520	2.248
Mediana	1.320	1.526	1.386

Fonte: Etene (2022)

Na variável Receitas Não Operacionais, ditas aquelas decorrentes das transações não incluídas nas atividades principais que constituam objeto da empresa, foi a amostra que representou o maior grau de variabilidade dentre as demais, que pode ser verificado em seus desvios-padrão. Em geral, os clientes do Crediamigo têm R\$ 1.750,00 derivados de outras rendas recebidas mensalmente, em média. O público masculino do programa tem como média R\$ 1.780,00 e o feminino R\$ 1.736,00.

Quadro 6 - Estatística descritiva das Receitas não operacionais

Receitas não Operacionais	Mulheres	Homens	Total
Média	1.736	1.780	1.750
Desvio - Padrão	4.445	1.719	3.800
Mediana	1.497	1.514	1.505

Fonte: Etene (2022)

Em relação ao Lucro Operacional, que aqui é obtido da renda derivada do negócio, os homens apresentaram um valor médio e mediano maior, de R\$ 1.947 e R\$ 1.337, respectivamente, que as mulheres. Conforme Romano Carrão et al. (2013) quando o empreendedor detém nível de escolaridade mais alto, ele encara com menos dificuldade diversos pontos que implicam a gestão de um negócio, em especial quando se trata da questão financeira. Logo, o perfil de clientes com limitadas noções de Educação Financeira almeja tomar crédito, muitas vezes, encontra dificuldades logo no começo do processo, porque não sabe exatamente o que precisa e nem conhece as soluções que as instituições financeiras disponibilizam. Ressalta assim, a atuação do agente de MPO em seu trabalho consultivo, auxiliando seu cliente a identificar suas necessidades e, então, a encontrar a solução certa para seu caso. Esse apoio é essencial para que a concessão de crédito seja bem sucedida para os dois lados.

Quadro 7 - Estatística descritiva do Lucro Operacional

Lucro Operacional	Mulheres	Homens	Total
Média	1.524	1.947	1.658
Desvio - Padrão	1.591	1.976	1.733
Mediana	1.030	1.337	1.118

Fonte: Etene (2022)

E por fim, a variabilidade da Capacidade de Pagamento média dos clientes foi de R\$ 2.489,00, para homens em R\$ 2.767,00 e as mulheres com R\$ 2.360,00, em média. É discutido que o Agente de MPO é instigado por motivos que vão além dos seus próprios interesses contratuais, todavia criando laços de proximidade com o cliente. Destarte, a possibilidade de atendimentos personalizados pode minimizar conflitos e reduzir a assimetria de informações. É o trabalho dos Agentes de MPO, segundo Higgins (2016), assegurar que os níveis de inadimplência sejam relativamente baixos. No Crediamigo, considera-se inadimplente qualquer cliente com um dia de atraso em suas parcelas. No programa, há a cultura de inadimplência zero, onde os Agentes de MPO fazem uma visita no dia anterior ao vencimento da parcela. Se acontece atraso, voltam imediatamente um dia depois para verificar o motivo do não pagamento. Impera um espírito de parceria, na qual não queremos endividar o cliente, mas crescer com ele”, dizem funcionários do Banco (HIGGINS, 2016).

Consoante Abramovay et al (2013), é ideal que o Agente de MPO atue próximo a localidade próximo aos clientes. Destarte, essa proximidade possibilita atendimentos personalizados e contato social pelo agente de crédito poderiam minimizar conflitos, reduzir a assimetria de informações e ser útil para evitar a inadimplência.

Quadro 8 - Estatística descritiva da Capacidade de Pagamento

Capacidade de pagamento	Mulheres	Homens	Total
Média	2.360	2.767	2.489
Desvio - Padrão	4.670	2.475	4.108
Mediana	1.824	2.116	1.914

Fonte: Etene (2022)

A tabela 9 apresenta os dez municípios cearenses com a maior quantia de clientes do Crediamigo em termos de população concentrada. A média da população relativa atendida nos dez municípios é de 13,9%.

Tabela 1 - Municípios cearenses com as maiores participações relativas dos clientes do Crediamigo, por gênero – 2021

Municípios	Mulheres	Homens	Totais
Jaguaretama	1.794	1.242	3.036
Palhano	895	519	1.414
Porteiras	1.398	830	2.228
Tamboril	2.428	1.243	3.671
Jaguaruana	3.010	1.620	4.630
Guaramiranga	439	244	683
Caririaçu	2.328	1.271	3.599
Capistrano	1.448	831	2.279
Icapuí	1.860	704	2.564
Nova Olinda	1.352	646	1.998
Total	16.952	9.150	26.102
Participação na	(64,94%)	(35,06%)	(100%)

amostra isolada em (%)			
Demais municípios	400.818	184.340	585.158
Totais	417.770	193.490	611.260
Participação total no Estado (%)	(68,34%)	(31,66)	100%

Fonte: Adaptado a partir da base de dados do Etene (2022)

No tocante a participação no programa por gênero, de modo geral, as estatísticas revelam que a participação feminina é a principal receptora do microcrédito em todos os estratos analisados, (64,94%) na amostra isolada, (68,34%) no Estado e (67%) em toda área que abrange o programa (BNB,2021). Logo, este grupo implica em maior acompanhamento especializado por parte dos agentes e assessores de MPO e recursos financeiros para capital de giro ou investimento em seus micronegócios. Desse modo, revela-se, especialmente para as mulheres, uma ferramenta para o alcance da autonomia financeira e conhecimentos administrativos (ETENE, 2022). Segundo este levantamento feito pelo Etene, esse protagonismo, mesmo no cenário atípico, registrou R\$ 7,8 bilhões de crédito em 2020, correspondente a 2,9 milhões de operações. Nas palavras da Superintendente de Microfinanças e Agricultura Familiar do BNB, Lúcia de Fátima Barbosa, “o protagonismo feminino no Crediamigo configura um reflexo do papel de liderança que a mulher exerce em meio ao público-alvo do programa, caracterizado essencialmente pela informalidade dos micronegócios”. (RELATÓRIO DE MICROFINANÇAS DO CREDIAMIGO 2019, 2020 e 2021).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Considerando que a oferta de capital é, no geral, racionada, os bancos públicos têm o dever de reduzir os efeitos de restrição de crédito privado e o Microcrédito se apresentou como uma ferramenta financeira para atender setores da população e da economia excluídos pelo sistema financeiro tradicional. O programa Crediamigo do BNB demonstra participação no fomento das atividades desses setores na geração e manutenção de empregos para as camadas menos abastadas da população brasileira. Nesse sentido, a escolha do público-alvo do programa foi fundamental.

Acerca dos impactos na desigualdade de gênero, diante de disparidades nas condições iniciais e de um valor médio de empréstimo mais baixo em comparação ao masculino, o segmento feminino corresponde a maior parcela de clientes tomadora de Microcrédito na amostras isoladas, no Estado do Ceará e as regiões em que o programa abrangem (64,94%, 68,34%, 67%, respectivamente) (BNB,2021).

Levando em consideração os resultados da prospecção de clientes, a concentração deste perfil gênero de cliente, *Gap* nos montantes, receio de dívidas e falta de linha de crédito para perfil feminino, o BNB lançou no dia 08 de Março de 2021, o produto Crediamigo Delas que financia atividades produtivas de empreendedoras formais e informais em regime aval solidário de 3 a 10 pessoas ou aval de acordo com a capacidade de pagamento das tomadoras do crédito cujo montante poderá ser utilizado para operações de investimento fixo e capital de giro em 90 dias de carência. Após um ano de lançamento houve um aumento na parcela de 10% neste produto (BNB, 2021).

Para tanto, devido ao seu recente lançamento, as variáveis de impactos sob perspectiva de gênero ainda são insuficientes para determinar mudanças expressivas. Para todo caso, o segmento feminino implica em maior acompanhamento especializado por parte dos Agentes de MPO que desempenha a função de assegurar a minimização de riscos viabilizada pelos grupos solidários, o contínuo acompanhamento das atividades dos empreendedores, a orientação educativa e os serviços de cobrança desempenhados e assim mantêm as taxas de inadimplência baixas. A expansão do volume das operações do Crediamigo, é, em grande parte, resultado da expansão geográfica, iniciativa que requer estudo e experiência de mercado. Para isso, contratar agentes de MPO que já têm contato com o público-alvo ou carteira de clientes na região foi uma forma de mitigar riscos e reter os clientes dos portfólios antigos.

Para finalizar, algumas considerações devem ser salientadas. As iniciativas de microcrédito têm o dever de auxiliar e não de protagonizar as políticas de desenvolvimento. Trata-se de uma medida socioeconômica que visa dar dignidade à população mais pobre através da geração de emprego, o que não exclui a necessidade de políticas na área de educação, saúde, cultura, tecnologia, etc. Portanto, a revisão da literatura acerca do tema, a análise e a discussão dos resultados revelam limitações que deverão ser aprofundadas em estudos futuros.

REFERÊNCIAS

- AMARAL, Grazielle Alves. **Os desafios da inserção da mulher no mercado de trabalho**. Itinerarius Reflectionis, Jataí, v. 2, n. 13, 2012. Disponível em: <<https://www.revistas.ufg.br/rir/article/view/22336/19243>>. Acesso em: 05 set. 2022.
- BANGS JR, DAVID H. **Guia prático: como abrir seu próprio negócio**. NBL Editora, 1999.
- BARONE, Francisco Marcelo et al. **Introdução ao microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, v. 65, 2002.
- BNB - BANCO DO NORDESTE. **Relatório 2019: Programas de Microfinanças do Banco do Nordeste**. Fortaleza: BNB, 2019. Disponível em: <https://bit.ly/30t0KI5>. Acesso em: 15 mar. 2023.
- CUNHA JÚNIOR, José Maria da; OLIVEIRA, Alysson Inácio de, et al. **Microcrédito e empoderamento feminino: o caso do crediamigo no ceará**. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, ano 3, n.1, maio. 2022.(Artigos ETENE)
- BNB - BANCO DO NORDESTE. **Relatório 2020: Programas de Microfinanças do Banco do Nordeste**. Fortaleza: BNB, 2020. Disponível em: <https://bit.ly/30t0KI5>. Acesso em: 15 mar. 2023.
- BNB - BANCO DO NORDESTE. **Relatório 2021: Programas de Microfinanças do Banco do Nordeste**. Fortaleza: BNB, 2021. Disponível em: <https://bit.ly/30t0KI5>. Acesso em: 15 mar. 2023.

BNB. **Sobre o Banco**. Disponível em: <<https://www.bnb.gov.br>>. Acesso em 20 de Nov de 2022.

BRASIL. [Constituição (1988)]. **Constituição da República Federativa do Brasil: promulgada em 5 de outubro de 1988**. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 1990.

BRUYNE, P. de et alii. **Dinâmica da Pesquisa em Ciências Sociais**. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1991.

CAVALCANTI, Matheus Corrêa Netto. **Microcrédito em perspectiva: análise sobre o desempenho do programa Crediamigo do Banco do Nordeste**. 2022.

CEZAR, Irina Frare. **Microcrédito e empoderamento de mulheres de baixa renda: uma análise do projeto “Elas”**. 2016. Tese de Doutorado CMEC **lança programa de crédito para mulheres**. Portal Cliente S.A, 2022. Disponível em: <<http://https://portal.clientesa.com.br/credcob/cmec-lanca-programa-de-credito-para-mulheres/>>. Acesso em 25 de Mar. de 2023.

CUNHA JÚNIOR, José Maria da; OLIVEIRA, Alysson Inácio de, et al. **Microcrédito e empoderamento feminino: o caso do crediamigo no ceará**. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, ano 3, n.1, maio. 2022.(Artigos ETENE)

CUNHA JÚNIOR, José Maria da et.al.. **Microcrédito e empoderamento feminino: o caso do Crediamigo no Nordeste**. Fortaleza: BNB, ano 3, n.11, out. 2022. (Artigos Etene)

DE LUCENA MOTA, Mirella et al. **As políticas de microcrédito na região metropolitana de recife: a participação e o empoderamento das mulheres no programa crediamigo**. Brazilian Journal of Development, v. 7, n. 4, p. 38198-38211, 2021.

ETENE. **Conheça o ETENE**. Acesso em 20 de Maio de 2023.

FRANÇA, Márcio Alberto de et al. **Agente de MPO e a educação financeira como instrumento de apoio à adimplência das operações de microcrédito produtivo orientado: um estudo de caso em agências de uma instituição financeira**. 2021.

GEM – Global Entrepreneurship Monitor. (2019). **Empreendedorismo no Brasil – 2019: relatório executivo**. Curitiba: IBQP/SEBRAE, 2019. Disponível em: <https://ibqp.org.br/gem/>. Acesso em: 10/09/2020.

GIL, A. C. **Como elaborar projeto de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

HIGGINS, Silvio Salej; NEVES, Jorge Alexandre Barbosa. **Insulamento burocrático, inserção social e políticas públicas no Brasil: o caso do CrediAmigo**. Revista de Sociologia e Política, v. 24, p. 3-23, 2016.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Contas Nacionais Trimestrais: Indicadores de Volume e Valores Correntes** out-dez/2020, Rio de Janeiro: IBGE, 2021. Disponível em: https://ftp.ibge.gov.br/Contas_Nacionais/Contas_Nacionais_Trimestrais/Fasciculo_Indicadores_IBGE/pib-vol-val_202003caderno.pdf. Acesso em: 9 jul. 2022.

IBGE. **Estatística de gênero**, 2016. Disponível em <<https://www.ibge.gov.br/estatisticas-novoportal/multidominio/genero/20163-estatisticas-de-genero-indicadores-sociais-das-mulheres-no-brasil.html?=&t=resultados>> Acesso em 06 maio 2022.

IBGE. **Mulheres dedicam mais horas aos afazeres domésticos e cuidado de pessoas, mesmo em situações ocupacionais iguais a dos homens**. Disponível em: <<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/24266-mulheres-dedicam-mais-horas-aos-afazeres-domesticos-e-cuidado-de-pessoas-mesmo-em-situacoes-ocupacionais-iguais-a-dos-homens>> Acesso em: 12 maio 2022.

LIEBSCHER, Peter. **Quantity with quality? Teaching quantitative and qualitative methods in a LIS Master's program**. Library Trends, v.46, n.4, p.668-680, Spring 1998.
MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Metodologia Científica**. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2004.

MARQUES, Samantha Ribeiro Meyer-Pflug; POMPEU, Gina Vidal Marcílio. **A dimensão jurídica e econômica do empoderamento feminino**. Prisma Jurídico, v. 21, n. 1, p. 218-239, 2022.

MENDONÇA, Kamila Vieira de; SOARES, Ricardo Brito. Trajetória de crescimento para microempreendedores: Diferencial de gênero dos clientes do programa crediamigo. **Estudos Econômicos** (São Paulo), v. 46, p. 701-731, 2016.

MOTA, Raiza Melo. **Microcrédito e sua contribuição para o desenvolvimento econômico: caso do Crediamigo do BNB**. 2013.

NASCIMENTO, André Barreto. **Ações de Microcrédito e o perfil do agente de crédito do programa Crediamigo em Aracaju/SE**. São Cristóvão, 2022. Monografia (graduação em Administração) - Departamento de Administração, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal de Sergipe, São Cristóvão, SE, 2022.

PORTO, Rodrigo Pereira et al. **Caracterização das MPMEs brasileiras e os entraves do acesso ao crédito sob a perspectiva de gênero**. 2022.

PRODANOV, C. C.; FREITAS, E. C. de. **Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico**. 2. ed. Novo Hamburgo: Feevale, 2013.

RENEKER, Maxine H. **A qualitative study of information seeking among members of na academic community: methodological issues and problems**. Library Quarterly, v.63, n.4, p.487-507, Oct. 1993.

SALES, Maria Inez Simões; ALVES, Maria Odete. **Microempreendimentos individuais e acesso ao crédito: a intervenção do BNB no contexto da cidadania financeira.** Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, ano 2, n.1, fev. 2021. (Artigos ETENE, n.1)

SALGADO, Rodrigo Mendonça; MUNIZ, Anne Caroline Campos. Financiamento das micro e pequenas empresas no Brasil: o papel do microcrédito. **Revista de Economia Mackenzie**, v. 12, n. 1, 2015.

SANTOS, J. O. (2012) *Análise de crédito*. 5 ed. São Paulo: Atlas.

SILVA, E. L. da. MENEZES, E. M. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**. 4. ed. rev. atual. Florianópolis: UFSC, 2005.

SILVA, Michele Lins Aracaty et al. **Vulnerabilidade social, fome e pobreza nas Regiões Norte e Nordeste do Brasil**. Políticas Públicas, Educação e Diversidade: Uma Compreensão Científica do Real, 2020.

SILVA, R. V. D. M. **Disseminação de programas públicos de microcrédito: o caso da região metropolitana de São Paulo**. 2007.

SOUZA, Natália de Olivindo; JÚNIOR, Reynaldo Rubem Ferreira. **PERFIL DO AGENTE DE CRÉDITO E FATORES RELACIONADOS A SUA EFICIÊNCIA NO PROGRAMA CREDIAMIGO (BNB)**. Revista Econômica do Nordeste, v. 50, n. 1, p. 171-188, 2019.

SOUZA, Natália de Olivindo et al. **Papel estratégico do agente de crédito para a sustentabilidade do Microcrédito produtivo orientado: o caso do Crediamigo (BNB)**. 2018.

STIGLITZ, Joseph E.; WEISS, André. **Racionamento de crédito em mercados com informações imperfeitas**. The American Economic Review , v. 71, n. 3, pág. 393-410, 1981.

VINHAS, Valéria Quiroga; LOPES, Ana Luiza Szuchmacher V. **Fique em casa, a Casa Porto entrega: empreendedorismo humanizado na pandemia**. Revista de Administração Contemporânea, v. 25, 2021.