



TECNOLOGIA EM PROCESSOS GERENCIAIS

EDUARDO CHRISTIANINI FONSECA JUNIOR

**ANÁLISE COMPARATIVA DO MICROCRÉDITO: GRAMEEN BANK VERSUS
CREDIAMIGO**

CARAGUATATUBA - SP

2022

ANÁLISE COMPARATIVA DO MICROCRÉDITO DO GRAMEEN BANK VERSUS CREDIAMIGO

Trabalho de Conclusão de Curso - TCC
Trabalho apresentado para a disciplina de
Projeto Integrado, do Instituto Federal de
Educação, Ciências e Tecnologia, como
exigência parcial à obtenção do título de
Tecnólogo em Processos Gerenciais.

Orientador(a): Professora Doutora Maria
do Carmo Cataldi Mutterle

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Serviço de Biblioteca e Documentação do IFSP Câmpus Caraguatatuba

F676a Fonseca Junior, Eduardo Christianini.
Análise comparativa do microcrédito: Grameen Bank versus Crediamigo. / Eduardo Christianini Fonseca Junior. -- Caraguatatuba, 2022.
46 f. : il.

Orientadora: Profa. Dra. Maria do Carmo Cataldi Muterle.
Trabalho de Conclusão de Curso (Tecnologia em Processos Gerenciais) -- Instituto Federal de São Paulo, Caraguatatuba, 2022.

1. Processos gerenciais. 2. Microempreendedor. 3. Empreendedorismo. 4. Desenvolvimento social. 5. Erradicação da pobreza. I. Muterle, Maria do Carmo Cataldi, orient. II. Instituto Federal de São Paulo. III. Título.

Ficha catalográfica elaborada por Elis Regina Alves dos Santos
Bibliotecária - CRB 8/8099



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E
TECNOLOGIA DE SÃO PAULO CÂMPUS
CARAGUATATUBA
DIRETORIA ADJUNTA EDUCACIONAL**

OFÍCIO N.º 217/2022 - DAE-CAR/DRG/CAR/IFSP

EDUARDO CHRISTIANINI FONSECA JUNIOR

ANÁLISE COMPARATIVA DO MICROCRÉDITO DO GRAMEEN BANK VERSUS CREDIAMIGO

Trabalho de Conclusão de Curso - TCC, apresentado ao Instituto Federal de Educação, Ciências e Tecnologia, como exigência parcial à obtenção do título de Tecnólogo em Processos Gerenciais.

Orientador: Dra. Maria do Carmo Cataldi Mutterle

BANCA EXAMINADORA

Profa. Dra. Maria do Carmo Cataldi Mutterle

Prof. Dr. Roberto Costa Moraes

Prof. Mestre Ricardo Maroni Neto

Documento assinado eletronicamente por:

- **Maria do Carmo Cataldi Mutterle, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO**, em 01/07/2022 22:03:09.
- **Roberto Costa Moraes, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO**, em 01/07/2022 23:10:02.
- **Ricardo Maroni Neto, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO**, em 02/07/2022 13:10:13.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 24/06/2022. Para comprovar sua autenticidade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifsp.edu.br/autenticar-documento/> e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 369152

Código de Autenticação: 76ae99ab1d



OFÍCIO N.º 217/2022 - DAE-CAR/DRG/CAR/IFSP

AVENIDA BAHIA, 1739, INDAIÁ, CARAGUATATUBA / SP, CEP 11665-071

Dedico esta singela obra a toda minha família, amigos, colegas de classe e todos aqueles que me deram forças para continuar firme até o final e mostrando uma recompensa muito prazerosa, que é o conhecimento.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente agradeço à minha orientadora Professora Doutora Maria do Carmo Cataldi Muterle por aceitar conduzir o meu trabalho de pesquisa e a todos os meus professores do curso de Processos Gerenciais do Instituto Federal de Educação, ciência e tecnologia de São Paulo Campus Caraguatatuba pela excelência da qualidade técnica de cada um.

E por fim a minha mãe Zaira Barboza e minha companheira Luana Rodrigues que sempre estiveram ao meu lado me apoiando ao longo desta minha trajetória e os meus colegas de trabalho por me darem conselhos e toda motivação para passar pelo momento de pandemia e todas outras dificuldades.

“O saber a gente aprende com os mestres e os livros. A sabedoria, se aprende é com a vida e os humildes.”

— Cora Coralina

RESUMO

O microcrédito que conhecemos teve sua origem em Bangladesh na década de 70 e seu criador foi o economista Muhhamed Yunus, vencedor do prêmio nobel da paz, em 2006. Sua ideia consistia em oferecer uma pequena quantia de dinheiro para habitantes de uma pequena aldeia chamada Jobra, para gerar seus próprios trabalho, pois com esse dinheiro que Yunus repassou, o tomador pode adquirir qualquer material ou insumo desejado para praticar sua atividade financeira. O microcrédito deu tão certo que se espalhou como modelo de crédito no mundo. A presente pesquisa também traz o programa Crediamigo do Banco do Nordeste para comparação. O estudo caracteriza-se como bibliográfico e documental e as fontes consultadas foram livros, documentos, relatórios e legislações de ambos os modelos com o objetivo de comparar e relacionar os dados a fim de diagnosticar se ambos cumprem o mesmo papel perante o desenvolvimento do indivíduo beneficiado.

Palavras-chaves: Microcrédito, microempreendedor, empreendedorismo, desenvolvimento social, erradicação da pobreza.

ABSTRACT

Microcredit as we know it originated in Bangladesh in the 70s and its creator was the economist Muhhamed Yunus, winner of the Nobel Peace Prize in 2006. His idea was to offer a small amount of money to the inhabitants of a small village called Jobra , to generate their own work, because with this money that Yunus transferred, the borrower can acquire any material or input desired to carry out his financial activity. Microcredit was so successful that it spread as a credit model around the world. The present research also brings the Crediamigo program of Banco do Nordeste for comparison. The study is characterized as bibliographic and documentary and the sources consulted were books, documents, reports and legislation of both models in order to compare and relate the data in order to diagnose whether both fulfill the same role in the development of the benefited individual.

Keywords: Microcredit, microentrepreneur, entrepreneurship, social development, poverty eradication.

Sumário

| | |
|--|----|
| INTRODUÇÃO | 9 |
| 2 Referencial teórico | 10 |
| 2.1 Economia Social e Solidária (ESS) | 10 |
| 2.2 Microcrédito e empreendedorismo como forma de sair da pobreza | 11 |
| 2.3 Os Países de origem dos programas do Grameen Bank e Crediamigo | 12 |
| 2.3.1 Bangladesh | 12 |
| 2.3.2 Brasil | 14 |
| 2.3.2.1 Região Nordeste do Brasil | 15 |
| 2.4 Análise do Grameen Bank | 15 |
| 2.4.1 História do Grameen Bank | 15 |
| 2.4.2 Mecanismo do Grameen Bank | 16 |
| 2.4.3 Políticas e procedimentos | 17 |
| 2.4.4 Garantias e limites do Grameen Bank | 18 |
| 2.4.5 Preferências entre mulheres e homens no Grameen Bank | 19 |
| 2.4.6 Objetivos e Motivações da Grameen Bank | 20 |
| 2.4.8 Meios de financiamento do Grameen Bank | 23 |
| 2.5 Análise do Crediamigo | 24 |
| 2.5.1 História do Crediamigo | 25 |
| 2.5.2 Políticas e procedimentos do CrediAmigo | 25 |
| 2.5.3 Garantias e limites do Crediamigo | 26 |
| 2.5.4 Preferências entre mulheres e homens no Crediamigo | 26 |
| 2.5.5 Objetivos e motivações do Crediamigo | 27 |
| 2.5.6 Processos do Crediamigo | 28 |
| 2.5.7 Meios de financiamento do Crediamigo | 29 |
| 3 METODOLOGIA | 30 |
| 3.1 Pesquisa qualitativa | 31 |
| 3.2 Pesquisa bibliográfica | 31 |
| 3.3 Pesquisa descritiva | 31 |
| 3.4 Análise documental | 31 |
| 3.5 Método comparativo | 32 |
| 4 ANÁLISE DE RESULTADO | 32 |
| 4.1 Brasil e Bangladesh | 32 |
| 4.1.1 Região Nordeste e Bangladesh | 34 |
| 4.2 História do Grameen Bank e Crediamigo | 34 |
| 4.3 Propostas do Grameen Bank e Crediamigo | 36 |
| 4.4 Processos do Crediamigo e do Grameen Bank | 36 |
| 4.5 Condições e público alvo do Grameen Bank e Crediamigo | 37 |
| 4.6 Número de beneficiários | 38 |

| | |
|--|----|
| 4.7 Divergências entre o Grameen Bank e Crediamigo | 39 |
| 5 Considerações Finais | 41 |
| Referências Bibliográficas | 44 |

LISTA DE QUADROS

| | |
|--|----|
| Quadro 1- Índice de pobreza em US\$1,90 por dia Bangladesh- 1995-2016 | 13 |
| Quadro 2- Índice Gini- Bangladesh- 1995-2016 | 13 |
| Quadro 3- Índice de pobreza em US\$1,90 por dia- Brasil- 1995-2020 | 14 |
| Quadro 4- Índice Gini- Brasil- 1995-2020 | 14 |
| Quadro 5- Índice Gini- Região Nordeste- 2001-2009 | 15 |
| Quadro 6- Os 10 mecanismos de ação do Grameen Bank | 17 |
| Quadro 7- Os 7 princípios de trabalho do Grameen Bank | 18 |
| Quadro 8- 8 condições especiais de empréstimo do Grameen Bank | 19 |
| Quadro 9- Às 16 decisões que devem ser tomadas pelos clientes do Grameen Bank | 22 |
| Quadro 10- Tipos de empréstimo do Grameen Bank | 23 |
| Quadro 11- Os 10 passos do curso Somando Esforços do Crediamigo | 28 |
| Quadro 12- Tipos de empréstimo do Crediamigo | 29 |
| Quadro 13- Dados entre Brasil e Bangladesh | 32 |
| Quadro 14- Índice de pobreza em US\$1,90 por dia-Brasil e Bangladesh- 1995-2020 | 33 |
| Quadro 15- Índice Gini- Brasil e Bangladesh- 1995-2020 | 33 |
| Quadro 16- Dados entre Bangladesh e Região Nordeste | 34 |
| Quadro 17- Origem do Grameen Bank e Crediamigo | 35 |
| Quadro 18- Missão do Grameen Bank e Crediamigo | 36 |
| Quadro 19- Procedimentos do Grameen Bank e Crediamigo | 37 |
| Quadro 20- Condições para o público do Grameen Bank e Crediamigo | 38 |
| Quadro 21- Número de beneficiários por habitante e gênero | 38 |
| Quadro 22- Número de beneficiários por habitante e gênero Bangladesh Região Nordeste | 39 |
| Quadro 23- Divergência entre os modelos de Microcrédito | 40 |
| Quadro 24- Semelhanças entre os modelos de Microcrédito | 41 |

LISTA DE GRÁFICOS

| | |
|---|----|
| Gráficos 1- Gênero dos clientes do Grameen Bank | 20 |
| Gráficos 2- Gênero dos clientes do Crediamigo | 27 |

1. INTRODUÇÃO

O uso do Microcrédito é uma ferramenta utilizada para auxiliar empreendedores de micro negócios a se inserirem no mercado de trabalho, preferencialmente orientada para as pessoas que não possuem recursos financeiros de curto prazo.

O início do microcrédito se deu em Bangladesh. Seu criador Muhammad Yunus economista e fundador do Grameen Bank identificou que as pessoas com menos recursos conseguem com uma pequena quantia de dinheiro adquirir materiais para transformá-los em produtos acabados ou gerar serviços para vendê-los.

De maneira clara e direta o microcrédito se trata de uma modalidade de financiamento, a instituição financeira disponibiliza uma pequena quantia deste crédito ao cliente, e o mesmo terá um prazo maior para estar pagando essa dívida.

Graças ao Microcrédito foi possível que pessoas que antes viviam com pouco, conseguissem financiamentos pequenos, segundo YUNUS, 2006, em taxas menores e prazos maiores, seus beneficiários podem investir em processos de trabalho para prover suas necessidades. Com o decorrer dos anos o microcrédito ganhou força pelo mundo, e atualmente inúmeras instituições buscam trabalhar com este sistema com o principal objetivo de engajar os empreendedores.

No Brasil, um programa de Microcrédito que se destaca é a Crediamigo, ele ainda conta com a orientação financeira e melhor aplicação dos recursos e do negócio.

O problema de pesquisa do presente trabalho é: Quais as semelhanças e diferenças dos dois modelos de Microcrédito? Perante o exposto, o trabalho analisa as diferenças e semelhanças do Grameen Bank e Crediamigo numa abordagem econômica e social.

Os objetivos específicos são: a) observar a presença do microcrédito na sociedade como impulsionador do empreendedorismo; b) analisar o contexto do Microcrédito como influenciador da cultura empreendedora e da emancipação social e econômica das pessoas.

A justificativa para realização de tal pesquisa se dá devido a compreensão do Microcrédito no mundo e no Brasil, como foi seu desenvolvimento e identificar particularidades em relação ao Banco Grameen, pioneiro na concessão de microcrédito, e também do sistema de microcrédito do Crediamigo e a partir deste pressuposto analisar quais são as suas semelhanças e diferenças e como atualmente influencia no comportamento do empreendedor e sociedade.

A metodologia proposta a fim de alcançar a obtenção do sucesso da pesquisa é a realização de análise bibliográfica e documental utilizando materiais de confiabilidade como livros, dissertações e teses de pesquisadores da área e sites oficiais do Grameen Bank e Crediamigo. As pesquisas bibliográfica e documental embasam a análise comparativa que pretende ter como critério o levantamento de semelhanças e diferenças, sem perder de vista os diferentes contextos dos dois países.

Dessa forma, a pesquisa se estrutura do seguinte modo: o primeiro capítulo consiste em demonstrar uma breve introdução com a apresentação do tema, o porquê da pesquisa e a metodologia que será utilizada. No segundo capítulo, são detalhadas e analisadas as histórias, preferências, ferramentas, motivações e formas de captação do programa de Microcrédito do Grameen Bank e Crediamigo, quais foram as lições aprendidas e como elas podem contribuir para a comunidade científica. No terceiro capítulo é desenvolvida a classificação da pesquisa, bem como os procedimentos de coleta e análise de dados. No quarto capítulo é elaborada a análise de resultados, em um primeiro momento se destacam os diferentes contextos dos dois países onde os dois casos estão, no segundo momento elabora-se a análise comparativa. A presente pesquisa apresenta no quinto capítulo as considerações finais, que mostra a síntese dos resultados, a contribuição da presente pesquisa para a ciência e para a sociedade e por fim, a partir da determinação dos limites da pesquisa, propor novos estudos.

2 Referencial teórico

Nesta seção é apresentada a modalidade de microcrédito como ferramenta de suporte para aqueles que possuem fragilidade econômica ou microempreendedores, e posteriormente, enfoque no Grameen Bank e Crediamigo, quais são suas histórias, objetivos, motivações, garantias, limites, preferências, ferramentas, políticas e seus meios de financiamento.

2.1 Economia Social e Solidária (ESS)

As disparidades econômicas e sociais que podem ser visualizadas no cenário mundial, a partir do final da Era de Ouro do Capitalismo, na segunda metade do século XX, reacendeu a discussão do conceito de emancipação social e econômica. Segundo Singer (2003) a ESS visa promover a solidariedade e a justiça entre os

membros da organização e todos os demais envolvidos no sistema produtivo, baseada nos princípios democráticos e igualitários da autogestão, promovendo a solidariedade e a justiça entre os membros da organização e todos os demais envolvidos no sistema produtivo.

A economia solidária é uma “nova economia”, segundo Morchane (2003) pois retoma algumas características da tradição de luta do movimento operário e sindical contra a miséria, constitui organizações mais militantes, porém também mais frágeis em certos casos.

A economia solidária propõe um questionamento sobre a forma de apropriação do excedente, que pode ser coletivo ao invés de individual (sob a forma de lucro). Significa a real democracia na posse e controle dos bens de produção, assim como na distribuição do que é produzido, ou seja, é a organização igualitária e democrática de crédito, produção e consumo. Faz parte da economia solidária o cooperativismo autêntico, isto é, aquele em que os trabalhadores detêm igualitária e democraticamente a posse e o controle do empreendimento, além de outras formas de organização coletiva e democrática de trabalho.

As experiências que compõem a ESS convivem com as formas capitalistas de produção. Ressalta-se nessa pesquisa o objetivo de emancipação social e política dos membros participantes da ESS.

2.2 Microcrédito e empreendedorismo como forma de sair da pobreza

O surgimento do microcrédito teve como missão ajudar famílias pobres a superar a pobreza, segundo o site da Serasa (2019), o microcrédito é um tipo de empréstimo destinado principalmente a micro e pequenos empreendedores.

O microcrédito é uma concessão de pequeno valor e direcionado a um público restrito, geralmente direcionado à produção (capital de giro e investimentos), o autor Barone (2002), define o público pelo seu ramo de negócios, no caso, micro e pequenos empreendedores informais, que por sua vez não possuem garantias reais para cobrir possíveis inadimplências, dessa forma possuem restrições às formas convencionais de crédito de outras instituições financeiras.

O microcrédito é modelo de empréstimo para pobres ou microempreendedores de baixa renda sem acesso ao crédito formal, segundo Costanzi (2002). Concedido sem garantias reais, propicia o mecanismo autossustentável de combate à pobreza.

O microcrédito se tornou fundamental para a democratização do crédito. A ideia de Costanzi (2002) sobre o microcrédito destaca a autossustentabilidade do tomador em oposição a ações assistencialistas de combate à pobreza que precisam de subvenções concedidas pelo poder público para combatê-la, muitas vezes sem impactos duradouros ou de longo prazo sobre o público beneficiário.

Trazendo então, essa importância ao uso acerca do microcrédito, não só o tornando uma ferramenta de acesso ao crédito, mas também uma forma de estimular o público de classe baixa e os micros e pequenos empreendedores a praticarem uma produção autossustentável. O microcrédito expõe a possibilidade de que há formas de trazer a emancipação econômica por meio do trabalho sendo esse um produto ou serviço, quebrando as práticas demagógicas, as quais são muito praticadas e pouco retorno social é percebido.

2.3 Os Países de origem dos programas do Grameen Bank e Crediamigo

São apresentados dados gerais sobre Bangladesh e Brasil, os respectivos países possuem o modelo de microcrédito, será analisada a extensão territorial e a quantidade estimada de habitantes por país. No aspecto econômico são analisadas as moedas, PIB, PIB per capita e IDH.

Além do disposto, será feita uma breve análise da linha da pobreza, que segundo o Banco Mundial (2017), em sua última estimativa oficial considerou que a pobreza extrema é medida como o número de pessoas que vivem com menos de US\$1,90 por dia. E analisado o índice Gini, que ainda de acordo com o Banco Mundial, o índice de Gini mede a distribuição de renda ou consumo entre indivíduos ou famílias dentro de uma economia. Um índice de Gini de 0 representa igualdade perfeita, enquanto um índice de 100 implica desigualdade perfeita.

2.3.1 Bangladesh

Bangladesh é um país localizado no sul da Ásia, mais precisamente a leste das fronteiras da Índia, no Golfo de Bengala, possui uma extensão territorial de aproximadamente 148.460 quilômetros quadrados e uma população estimada em 164.689.383 habitantes em 2020, segundo o IBGE.

A moeda oficial de Bangladesh é o Taka, por meio de dados obtidos a partir do conversor de moedas do Banco Central do Brasil, 1,00 Taka (BDT), equivalente a 0,0115 dólares americanos (USD).

O Produto Interno Bruto (PIB) em 2020 foi 329.384.193 bilhões de dólares, e o PIB per capita de 2.001,00 dólares. Seu índice de desenvolvimento humano (IDH) em 2019 era de 0,632, ocupando o 131º lugar no ranking das Nações Unidas, dados obtidos no site IBGE- Países, em 2019.

O Quadro 1 abaixo apresenta os índices obtidos pelo Banco Mundial nos anos em que Bangladesh compartilhou seus dados a respeito da linha da pobreza, considerando o percentil da população de Bangladesh.

Quadro 1- Índice de pobreza em US\$1,90 por dia - Bangladesh- 1995-2016
(2011 PPP) (% da população) (2011 PPP) (% da população)

| Bangladesh | | | | | |
|------------|------|------|------|------|------|
| ANO | 1995 | 2000 | 2005 | 2010 | 2016 |
| % | 35 | 34,2 | 25,1 | 19,2 | 14,3 |

Fonte: Adaptado pelo autor com base em World Bank (2022).

Conforme dados do quadro supracitado, é possível identificar que com o passar dos anos a quantidade de pessoas que viviam com apenas US\$1,90 por dia diminuiu consideravelmente, em 1995 cerca de 35% da população estava abaixo da linha de pobreza, e em seu último censo em 2016 ficou em 14,3%.

No mesmo período foi analisado o índice Gini, lembrando que quanto mais próximo de 0% mais igualitária é a distribuição de renda, conforme quadro abaixo:

Quadro 2- Índice Gini - Bangladesh- 1995-2016

| Bangladesh | | | | | |
|------------|------|------|------|------|------|
| ANO | 1995 | 2000 | 2005 | 2010 | 2016 |
| % | 32,9 | 33,4 | 33,2 | 32,1 | 32,4 |

Fonte: Adaptado pelo autor com base em World Bank (2022).

Conforme dados do Quadro 2, fica destacado que não houve mudanças drásticas, considerando que a média nos anos em destaque é igual a 32,8%, o que torna os valores acima inexpressivos em relação à distribuição igualitária.

2.3.2 Brasil

O Brasil em área geográfica é o maior país da América do Sul, com cerca de 8.516.000 milhões de quilômetros quadrados. O país faz fronteira com dez países, respectivamente, Argentina, Bolívia, Colômbia, Guiana, Guiana Francesa, Paraguai, Peru, Suriname, Uruguai e Venezuela.

De acordo com o IBGE - Países (2020), sua população em 2020 era de 212.559.409 habitantes, e o IDH em 2019 de 0,765 de acordo com relatório mundial das Nações Unidas onde ocupava a 83ª colocação. O PIB per capita em 2020 foi de 6.796,84 dólares e o PIB nacional no mesmo ano foi de 1.444 trilhões de dólares.

O Quadro 3 apresenta os índices obtidos pelo Banco Mundial nos anos em que o Brasil compartilhou seus dados a respeito da linha da pobreza, considerando o percentil da população do Brasil.

Quadro 3- Índice de pobreza em US\$1,90 por dia- Brasil- 1995-2020 (2011 PPP) (% da população)

| Brasil | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------|------|------|----|------|------|------|------|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| A n o | 95 | 96 | 97 | 98 | 99 | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| % | 12,9 | 14,1 | 14 | 12,7 | 13,3 | 11,5 | 10,2 | 11 | 9,7 | 8,6 | 7,2 | 6,7 | 5,5 | 5,4 | 4,7 | 3,9 | 3,2 | 2,9 | 3,4 | 4,1 | 4,7 | 4,7 | 4,9 | 1,7 |

Fonte: Adaptado pelo autor com base em World Bank (2022).

Conforme dados do quadro supracitado, é possível identificar que com o passar dos anos a quantidade de pessoas que viviam com apenas US\$1,90 por dia diminuiu consideravelmente, em 1995 cerca de 12,9% da população estava abaixo da linha de pobreza, e em seu último censo em 2020 ficou em 1,7%.

No mesmo período foi analisado o índice Gini, lembrando que quanto mais próximo de 0% mais igualitária é a distribuição de renda, conforme quadro abaixo:

Quadro 4- Índice Gini - Brasil- 1995-2020

| Brasil | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------|------|------|------|------|----|------|------|------|------|------|------|------|----|------|------|------|------|----|------|------|------|------|------|------|
| A n o | 95 | 96 | 97 | 98 | 99 | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| % | 59,6 | 59,9 | 59,8 | 59,6 | 59 | 58,4 | 58,1 | 57,6 | 56,5 | 56,3 | 55,6 | 54,9 | 54 | 53,7 | 52,9 | 53,4 | 52,7 | 52 | 51,9 | 53,3 | 53,3 | 53,9 | 53,5 | 48,9 |

Fonte: Adaptado pelo autor com base em World Bank (2022).

Conforme dados do quadro 4, fica destacado que houve uma queda de mais de 10 pontos percentuais, considerando que em 1995 o índice Gini era de 59,6% e em 2020 esse número caiu para 48,9%.

2.3.2.1 Região Nordeste do Brasil

O presente estudo apresenta o Crediamigo como modelo de microcrédito, o qual possui sua maior área de atuação é delimitada na Região Nordeste do Brasil.

A Região Nordeste dentre todas as outras é a que possui maior quantidade de estados, sua área geográfica possui cerca de 1.558.000 milhões de quilômetros quadrados, por volta de 18% do território brasileiro. Também de acordo com IBGE, 2015, sua população é estimada em 57.071.564 pessoas. Atualmente, a Região Nordeste possui um dos melhores IDH da América Latina, tendo 0,710 um número considerado alto.

Quadro 5- Índice Gini - Região Nordeste- 2001-2009

| Região Nordeste | | | | | | | | |
|-----------------|------|----|------|----|------|----|----|----|
| 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 |
| 60,1 | 59,5 | 59 | 58,2 | 58 | 57,5 | 57 | 56 | 56 |

Fonte: Adaptado pelo autor com base no IPEA (2009).

A Região Nordeste teve algumas melhorias em sua distribuição de renda, quando comparado a 2001, diminuindo cerca de 4 pontos percentuais.

2.4 Análise do Grameen Bank

Análise do modelo de microcrédito do Grameen Bank, desde sua origem a partir de sua história, políticas e procedimentos, as preferências do banco entre mulheres e homens, os objetivos e motivações, processos e trâmites realizados e meios de financiamento.

2.4.1 História do Grameen Bank

O Grameen Bank surgiu na Índia, em 1983, e seu fundador foi Muhammad Yunus. Segundo Spiegel (2010) Yunus ficou conhecido como o *banqueiro dos pobres*, e afirmou que para criar o Grameen Bank ele observou como funcionam os sistemas financeiros de outros bancos e fez exatamente o contrário.

Em Yunus (2011) explicou que no início de seu projeto, passou cerca de três anos fazendo experimentos para criar o banco de microcrédito para as pessoas de baixa renda, onde homens e mulheres abaixo da linha da pobreza trabalhavam em um sistema semelhante ao escravo e a partir das conclusões, foram estabelecidas algumas características do Banco Grameen para conceder empréstimos. Devido sua experiência positiva com as mulheres de Jobra, e percebendo quanto impacto iria ser gerado com uma pequena quantidade de dinheiro, o Professor Yunus fundou o Grameen Bank, com a finalidade de emprestar dinheiro (microcrédito) para pessoas que não teriam acesso a capital em bancos comerciais tradicionais.

Muhammad Yunus deu início ao microcrédito com a quantia de cerca de US\$27,00 e distribuiu esse valor para cerca de quarenta e duas pessoas (ou seja, menos de US\$1,00). Ele conviveu com as mulheres pobres e as observou na aldeia de Jobra, segundo o autor Spiegel (2010), e as considerava suas mestras, essas que por sua vez viviam com dois centavos de dólar por dia.

Entre os ensinamentos está a habilidade de sobreviver em condições difíceis em oposição à garantia de bens materiais. Yunus afirma que uma pessoa sem oportunidades, quando a recebe, faz de tudo para mantê-la.

O sistema da Grameen Bank conseguiu tirar um terço de seus usuários da pobreza, a empresa foi projetada pensando no social, seus princípios de maximização de lucro foram substituídos por princípios que promovem benefícios sociais. Segundo o site Grameen Bank, o microcrédito se baseia no pressuposto de que a população pobre possui capacidades criativas, na qual podem ser utilizadas para justamente romper essa barreira da pobreza.

Segundo o Relatório Anual de 2020 do Grameen Bank, com o passar dos anos já alcançou cerca de 9.336.847 milhões de membros ativos, emprestando mais de US\$2.328.446 bilhões.

2.4.2 Mecanismo do Grameen Bank

O Grameen Bank segue por alguns princípios em seus métodos de ação antes de atender seus clientes, ao invés de atendê-los por meio de um sistema de crédito bancário com técnicas já pré estabelecidas, eles se baseiam em levantamentos de contexto social e econômico, analisando então o problema de seu beneficiário. No quadro 5 são apresentados os 10 mecanismos de ação do Grameen Bank.

Quadro 6: Os 10 mecanismos de ação do Grameen Bank:

| Mecanismos de Ação | |
|--------------------|---|
| 01 | O sistema de microcrédito do Grameen Bank se baseia em um levantamento do contexto social e não em uma técnica bancária que em geral solicita algum tipo de garantia. |
| 02 | Foi adotada uma atitude progressiva, o desenvolvimento é um processo a longo prazo que depende das aspirações e do empenho dos operadores econômicos. |
| 03 | Se certificam de que o sistema de microcrédito atende aos pobres, e não vice-versa, os agentes de crédito visitam as aldeias, permitindo-lhes conhecer os mutuários. |
| 04 | São estabelecidas prioridades de atuação, sendo elas as pessoas mais carentes que necessitam de recursos de investimento, que não têm acesso ao crédito. |
| 05 | A princípio o microcrédito tem como foco atender as operações produtivas geradoras de renda, livremente selecionadas pelo tomador. |
| 06 | O Grameen Bank se associa a pequenos grupos informais constituídos por membros da mesma origem (aldeias) e que confiam uns nos outros. |
| 07 | A poupança é associada ao crédito sem que este seja necessariamente um pré-requisito. |
| 08 | O Grameen Bank combina o monitoramento próximo aos mutuários com procedimentos que sejam o mais simples e padronizados possível. |
| 09 | É feito o possível para garantir o equilíbrio financeiro do sistema. |
| 10 | São realizados investimentos na formação de líderes para geração de uma verdadeira ética de desenvolvimento baseada no rigor, criatividade, compreensão e respeito pelo meio rural. |

Fonte: Elaborado pelo autor, com base no site <https://grameenbank.org/method-of-action/>. Acesso em: 17 de Jan. 2022

É possível identificar com esses mecanismos que a metodologia do Grameen Bank está ligada fundamentalmente aos interesses de proporcionar às pessoas a economia auto sustentável, principalmente para aqueles que não possuem recursos.

2.4.3 Políticas e procedimentos

O Grameen Bank reconhece que as pessoas que vivem abaixo da linha da pobreza possuem a capacidade de se sobressair com dignidade e podem demonstrar potenciais criativos para melhorar sua situação, desde que exista um ambiente propício e as oportunidades certas. De acordo com a resolução da Assembleia Geral 52/194 18 de dezembro de 1997 das Nações Unidas foi declarado que os programas de microcrédito, além de seu papel na erradicação da pobreza, também têm contribuído para o processo de desenvolvimento social e humano. Observando que o desenvolvimento qualitativo e quantitativo das instituições de microcrédito e sua

capacidade de alcançar os grupos marginalizados requer a provisão de um ambiente propício, incluindo uma estrutura política para o setor financeiro, bem como vínculos com o setor financeiro formal.

Para agir de acordo com seus objetivos e atingir de fato os resultados esperados, o Grameen Bank utiliza como base 7 princípios de trabalho, conforme o Quadro 6:

Quadro 7: Os 7 princípios de trabalho do Grameen Bank:

| 7 Princípios | |
|--------------|--|
| 01 | O objetivo do negócio é a redução da pobreza ou mais problemas (como educação, saúde, acesso à tecnologia e meio ambiente) que ameaçam as pessoas e a sociedade; não a maximização dos lucros. |
| 02 | Instituição financeira que é economicamente sustentável, junto ao microcrédito, busca auxiliar o desenvolvimento do beneficiário de forma auto-sustentável. |
| 03 | Investidores recebem de volta somente o valor investido. Nenhum dividendo é pago além do dinheiro investido. |
| 04 | Depois que o investimento for devolvido, o lucro da empresa fica na empresa para ampliação e melhorias. |
| 05 | Ambientalmente consciente, quando se refere ao seu público. |
| 06 | Colaboradores recebem valor de mercado com melhores condições de trabalho. |
| 07 | Realizar todos os princípios com alegria. |

Fonte: Elaborado pelo autor, com base no site <https://www.yunusnegociossociais.com/> Os sete princípios. Acesso em: 17 de jan. 2022

2.4.4 Garantias e limites do Grameen Bank

Justamente, na tentativa de trabalhar honestamente com os valores, para incentivar os seus clientes a Grameen Bank trabalha com uma metodologia diferenciada, conforme é descrito no site grameenbank.org, em 28/01/2022:

“O Grameen Bank criou uma metodologia e uma instituição em torno das necessidades financeiras dos pobres e criou acesso ao crédito em prazo razoável, permitindo que os pobres desenvolvessem suas habilidades existentes para obter uma renda melhor em cada ciclo de empréstimos.”

Essa metodologia do Grameen Bank leva o crédito direto aos mais pobres, dentro dessa metodologia é necessário destacar que a elegibilidade é estabelecida por meio de uma seleção de clientes que realmente precisam, e também são adicionadas práticas para excluir aqueles que não possuem perfil. Dentro destes procedimentos, a prioridade para conceder crédito às mulheres tem sido cada vez maiores.

Quadro 8: 8 condições especiais de empréstimo do Grameen Bank

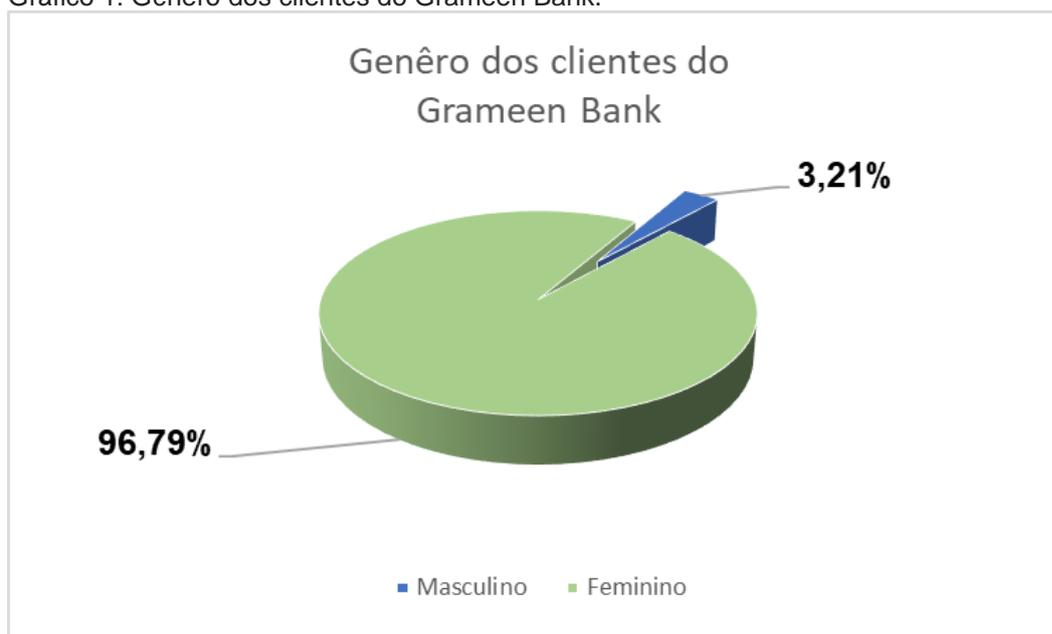
| | |
|----|--|
| 01 | Empréstimos concedidos sem qualquer garantia. |
| 02 | Empréstimos reembolsáveis em prestações semanais ao longo de um ano. |
| 03 | A elegibilidade para um empréstimo subsequente depende do pagamento do primeiro empréstimo. |
| 04 | O Grameen Bank busca incentivar as atividades individuais e já auto-escolhidas de seus beneficiários, pois os mesmo já possuem certa aptidão para a geração de renda. |
| 05 | A supervisão do Grameen Bank é rigorosa na orientação de crédito, bem como o grupo de beneficiários deve ter um bom controle. |
| 06 | O Grameen Bank dá ênfase na disciplina de crédito e solidariedade no apoio aos pares. |
| 07 | Seguranças especiais por meio de economias para minimizar os riscos que os pobres enfrentam |
| 08 | Transparência em todas as transações bancárias, a maioria das quais ocorre nas reuniões de centro, as mesmas ocorrem quando os líderes do grupo de mutuários pagam seus empréstimos adquiridos e discutem sobre futuros investimentos. |

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de informações obtidas pelo site: grameenbank.org/credit-delivery-system. Acesso em: 19 Jan. 2022

2.4.5 Preferências entre mulheres e homens no Grameen Bank

O Grameen Bank possui cerca de 9.336.847 milhões de membros ativos, segundo o Relatório Anual do Grameen Bank 2020, cerca de 96,79% dos clientes são mulheres e historicamente, a maioria dos membros do Grameen Bank são mulheres.

Gráfico 1: Gênero dos clientes do Grameen Bank.



Fonte: Elaborado pelo autor, com base nos dados do Relatório Anual de 2020 do Grameen Bank.

Isso se justifica quando no início de seu projeto ficou evidenciado que as mulheres possuíam maior controle financeiro, e parte de seu dinheiro eram investidos em atividades empreendedoras, como a confecção de móveis, roupas entre outros. Justamente durante sua fase de planejamento já havia sido identificado que as mulheres, em condições desfavoráveis em Bangladesh, quando recebem um crédito, procuram aproveitar ao máximo a oportunidade e garantir a independência financeira. Elas utilizam o dinheiro primeiramente para beneficiar os filhos e a manutenção da casa, ao contrário dos homens, que costumam investir o dinheiro primeiro para benefício deles mesmos.

Atualmente a taxa de reembolso dos empréstimos é 98,92%, segundo o site grameenbank.org.(acessado em 14 Jan 2022), essa taxa de recuperação é superior a de qualquer outro sistema bancário.

2.4.6 Objetivos e Motivações da Grameen Bank

Em sua visão, o Grameen Bank busca ser o Banco para os pobres, tendo como principal objetivo o fornecimento de serviços financeiros e capacitando os pobres a sair do ciclo vicioso da pobreza, e trabalhando da forma mais abrangente possível.

O ciclo de pobreza é causado por mecanismos de auto-reforço que fazem com que a pobreza, uma vez que exista, persista a menos que haja intervenção externa. Em PINZANI e REGO, 2015, fica esclarecido que o ciclo da pobreza se fortalece

devido à exclusão social e econômica do indivíduo, em junção à falta de instrução. O indivíduo que se encontra no ciclo da pobreza possui renda baixa, o que reduz suas chances de promover uma capacidade, o limitando sempre a permanecer do mesmo jeito, e posteriormente o que impede de possuir mais renda.

Foi observado pelo próprio Yunus que parte da população com o pouco que possuía sempre estava em busca do melhor e principalmente conseguir viver, e ao emprestar dinheiro ele estaria ajudando a pessoa de certa forma a enfrentar as adversidades, segundo o site grammenbank.org:

“Ele descobriu que era possível com essa pequena quantia não apenas ajudá-los a sobreviver, mas também criar a centelha de iniciativa pessoal e empreendedorismo necessário para sair da pobreza.” (grameenbank.org)

2.4.7 Processos do Grameen Bank

A Grameen Bank se organiza com equipes e bancos localizados estrategicamente, a unidade é constituída por um gerente de campo e inúmeros funcionários do banco, dessa forma conseguem alcançar até 22 aldeias.

O *modus operandi* do Grameen Bank, segundo o site grameenbank.org (acessado em 14 de jan 2022), se inicia a partir de um gestor e funcionários de uma das agências bancárias, que devem ir às aldeias para se adaptarem ao local, explicar e orientar a população quanto às ações do Grameen Bank e o mais importante identificar potenciais clientes, e para isso seguem por um processo longo de escolha do usuário, primeiramente são separados cinco potenciais clientes em grupos membros de uma aldeia, e apenas dois desses grupos podem ser elegíveis a receber um empréstimo, esse acompanhamento é feito por cerca de 1 mês para verificar se os integrantes aprovam as regras do Grameen Bank, a qualificação dos demais mutuários só é definida após os dois dos primeiros mutuários realizarem o pagamento, sendo esse o principal mais os juros em um período de seis semanas e com isso eles também se tornam elegíveis para um empréstimo mais alto.

Os processos de microcrédito da Grameen Bank devem de certa forma acompanhar e realizar um levantamento da origem social, sendo justamente

necessárias as visitas às aldeias e consumidores, em especial pessoas mais pobres que não têm acesso a outros meios de financiamento.

Ainda segundo a Grameen Bank, há a utilização de colaboradores vindos da mesma origem das populações alvo, justamente para haver uma melhor comunicação e confiança, o site grameenbank.org descreve que:

“[...] pequenos grupos informais consistindo de membros cooptados vindos da mesma origem e que confiam uns nos outros.”

O Grameen Bank também trás as seus clientes 16 decisões que devem ser seguidas, para o direcionamento e crescimento econômico adequado da sociedade como um todo, conforme o quadro abaixo:

Quadro 9: Às 16 decisões que devem ser tomadas pelos clientes do Grameen Bank

| 16 Decisões | |
|-------------|--|
| 01 | Devem seguir e avançar os quatro princípios do Grameen Bank – Disciplina, Unidade, Coragem e Trabalho Duro – em todas as esferas da vida. |
| 02 | Levar a prosperidade às suas próprias famílias. Uma forma de incentivar o comprometimento com o Grameen Bank. |
| 03 | Não viver em casas em ruínas. Devem consertar as casas e trabalhar para construir novas casas o mais rápido possível. |
| 04 | Cultivar as hortaliças durante todo o ano. Para poder se alimentar bastante e poder comercializar o excedente. |
| 05 | Durante as épocas de plantio, devem plantar o maior número de mudas possível. |
| 06 | Planejar e manter as famílias pequenas, para que seja possível a minimização dos gastos. Cuidar da saúde familiar. |
| 07 | Devem educar os filhos, e garantir que eles possam ganhar para pagar sua educação. |
| 08 | Devem sempre manter os ambientes familiares e filhos limpos. |
| 09 | Devem construir e usar latrinas de fossa. |
| 10 | Devem beber água de poços tubulares. E em caso de não possuir poços disponíveis, devem ferver água. |
| 11 | Não devem aceitar nenhum dote no casamento de seus filhos, nem dar nenhum dote no casamento de suas filhas. Não praticar o casamento infantil. |
| 12 | Não infligir injustiça a ninguém, nem permitir que alguém o faça. |
| 13 | Devem realizar coletivamente os maiores investimentos para alavancar o aumento dos rendimentos. |
| 14 | Estar sempre pronto para ajudar uns aos outros. Se alguém estiver em dificuldade, todos |

| | |
|----|---|
| | devem o ajudar. |
| 15 | Se o cliente souber de qualquer quebra de disciplina em qualquer centro, todos irão até lá para ajudar a restabelecer a disciplina. |
| 16 | Participar de todas as atividades sociais coletivamente. |

Fonte: Adaptado com base em dados adquiridos no site do grameenbank.org/16-decisions, acessado em 19 de jan de 2022.

2.4.8 Meios de financiamento do Grameen Bank

Em sua área de financiamento o microcrédito da Grameen Bank se dividiu em inúmeros espectros, sendo seu principal modelo o empréstimo direto, ou seja, aquele que a empresa trabalha diretamente com o cliente.

Algumas condições são direcionadas a seu público de classe social mais baixa, esses empréstimos em particular, são concedidos a esse público sem qualquer garantia que de fato o Grameen Bank receba esse valor, para que o cliente possa ser elegível a um novo empréstimo o mesmo terá que ter pagado o empréstimo anterior. Esse público também recebe uma minuciosa supervisão, justamente para orientar esse crédito e evitar possíveis evasões. Mesmo havendo um custo operacional elevado, devido a política de relacionamento entre beneficiário e membros, o Grameen Bank mantém as taxas mais baixas do local, enquanto o Governo de Bangladesh autoriza até 27% de juros para o microcrédito.

Outros tipos de financiamento de microcrédito são realizados, por alguns meios diferentes, como intermediários onde uma empresa intermediária entre os credores e devedores. Também existem as ONGs que são os principais intermediários, justamente por envolver atividades sociais, as quais as aproximam da população mais carente.

O Grameen Bank possui diferentes tipos de empréstimos e também outros serviços como investimentos e seguros. No quadro abaixo estão descritos os tipos de empréstimo.

Quadro 10: Tipos de empréstimo do Grameen Bank

| TIPOS DE EMPRÉSTIMO | |
|---------------------|--|
| | O empréstimo básico é o que tipo mais solicitado em Bangladesh, o mesmo visa atender e desenvolver qualquer tipo de atividade financeira ou econômica de seus beneficiários, seu valor inicial é 10.000 Taka (em |

| | |
|--|---|
| Basic Loan- (Empréstimo Básico) | dólar esse valor corresponde a USD 115,20), podendo alcançar um empréstimo de 12.000 Taka (USD 134,25), caso o cliente pague e solicite uma segunda vez. Cerca de 90% de seus mutuários pagam tudo em 44 semanas (um ano oficial). |
| Micro Enterprise Loan- (Empréstimo para microempresa) | Esse empréstimo é limitado aos membros com mais de 3 anos na Grameen Bank, como principal benefício, o empréstimo voltado às microempresas visa a expansão dos negócios e aumentar os volumes financeiros, isso de acordo com as necessidades e capacidades de expansão dos mesmos. |
| Flexible Loan- (Empréstimo Flexível) | O empréstimo flexível é como uma ferramenta para assegurar os clientes que estejam passando por maiores dificuldades, sejam essas relacionadas a problemas de saúde, desemprego ou desastres naturais. Por consequência dos problemas supracitados, o cliente pode solicitar a mudança para o Flexible Loan, uma forma de afrouxar os acordos do Basic Loan, aumentando o prazo para cerca de 2 anos. O processo só pode ser autorizado após o funcionário da filial realizar uma conferência. |
| Housing Loan- (Empréstimo à habitação) | Empréstimo acessível apenas para clientes com mais de 3 anos com a Grameen Bank, por ser um empréstimo que não vai gerar recursos a curto e longo prazo o Grameen Bank cobra um juros de 8% por ano e um prazo de no máximo 10 anos para quitar a dívida. |
| Higher Education Loan- (Empréstimo para ensino superior) | Visa dar suporte educacional aos filhos dos membros, sejam esses clientes ou funcionários do Grameen Bank. Não se paga nenhum valor deste empréstimo durante o estudo, apenas após ser formado, com 5% ano. As amortizações são pagas mensalmente. |
| Beggars Loan– Struggling Members (Empréstimo para Mendigos – Membros com Dificuldades) | Esse empréstimo tem como público alvo os pedintes, e para motivá-los a solicitar empréstimos orientados o Grameen Bank trabalha com 0%, e por ser um público tão específico o Grameen Bank tem uma política tratamento, proporciona a esses moradores de rua a oportunidade de dar início a pequenos negócios, o Grameen Bank oferece no mínimo 100 Taka (USD 1,15), para que seja possível que o mutuário possa vender frutas, legumes e oferecer pequenas mercadorias. Graças a esse tipo de empréstimo, cerca de 80 mil pedintes se tornaram pequenos empreendedores. São realizados pagamentos semanais sem montante definido, e em caso de morte do beneficiário o empréstimo é segurado pelo banco. |

Fonte: Elaborado pelo autor, com base em: NETO, O. **Um brasileiro e suas experiências de estágio do Grameen Bank**, p. 33, 2013

2.5 Análise do Crediamigo

O modelo de microcrédito do Crediamigo, desde sua origem a partir de sua história, políticas e procedimentos, as preferências do banco entre mulheres e homens, os objetivos e motivações, processos e trâmites realizados e meios de financiamento.

2.5.1 História do Crediamigo

O Crediamigo surgiu no Brasil como um programa do Banco do Nordeste (BNB) que é uma instituição financeira da América Latina voltada para o desenvolvimento regional, foi criado em 1952, para reduzir a desigualdade socioeconômica entre o Nordeste e as outras regiões do país. Segundo o Relatório de Microfinanças, 2012 do Banco do Nordeste, houve muita inspiração em bancos sociais de outros países, esses com características regionais e populacionais parecidas com o Nordeste, devido às suas experiências positivas em levar crédito para pequenos empreendimentos informais, o Banco do Nordeste lançou o seu programa de microcrédito, no caso o Crediamigo.

O Crediamigo deu início nos anos 90, e passou a atuar principalmente junto aos microempreendedores urbanos, foi pioneiro nesta modalidade, entre os bancos públicos brasileiros.

Atualmente, o microcrédito do programa Crediamigo é reconhecido como um importante instrumento de política pública que promove a inclusão de microempreendedores no sistema produtivo e financeiro, resgatando a autoestima de homens e mulheres, gerando desenvolvimento, renda, ocupação, inserção econômica e social e diminuição da pobreza no Nordeste.

2.5.2 Políticas e procedimentos do Crediamigo

O Crediamigo segue as diretrizes do Programa Nacional de Micro finanças Produtivas (PNMPO), do governo federal, que tem como objetivo estimular o microempreendedor a gerar emprego e renda. O Banco do Nordeste mantém parceria operacional com o Instituto Nordeste Cidadania (Inec), que possui a qualificação de Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) cujas atividades são regulamentadas pela Lei 9.790/99, e que atua em todo o campo de atuação da agência.

A OSCIP é uma qualificação jurídica que, segundo o site do Sebrae (visualizado na data 10 de junho de 2022), é atribuída a diferentes tipos de entidades privadas atuando em áreas típicas do setor público com interesse social, que podem ser financiadas pelo Estado ou pela iniciativa privada sem fins lucrativos.

O Instituto Nordeste Cidadania foi fundado em 1993, segundo o site do INEC (acessado em 10 de junho de 2022), após ser qualificada como OSCIP em 2003, foi possível iniciar a parceria com o Banco do Nordeste para operacionalizar o

Crediamigo, programa de micro finança urbana. Atualmente atende, por ano, cerca de 3,6 milhões de microempreendedores, com mais de 15 bilhões investidos em 2020.

A metodologia adotada na operacionalização do Crediamigo é a do microcrédito produtivo orientado, o mesmo possui um atendimento realizado por profissionais treinados, voltados aos empreendedores formais ou informais, com o objetivo de efetuar o levantamento socioeconômico para definição das necessidades de crédito. Muitas das vezes esses encontros entre os agentes de microcrédito e empreendedores são no próprio local de trabalho, para que assim seja possível identificar o atual plano de negócio.

2.5.3 Garantias e limites do Crediamigo

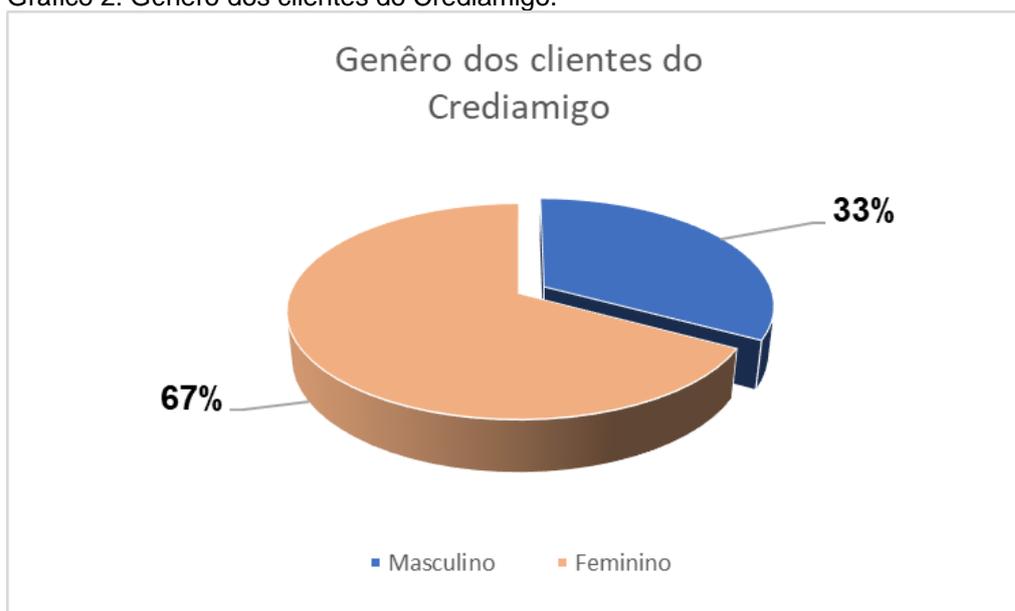
Em parte, o Crediamigo estabelece algumas condições as quais o cliente deve se dispor para estar adquirindo o empréstimo, segundo o site bnb.org.br (acessado em 19 de jan de 2022), os clientes devem ter maioridade (18 anos ou mais), devem ter ou iniciar uma atividade comercial, seja essa informal ou formal, outra condição indicada é que o faturamento do interessado precisa ser de até R\$360 mil ao ano.

Para crédito em grupo, é preciso reunir um grupo de empreendedores, que morem ou trabalhem próximos e que confiem uns nos outros. Esta união possibilita o aval solidário, que é a garantia conjunta para o pagamento das prestações. O aval solidário em geral é a garantia mais exigida do Crediamigo, segundo o site do bndes.gov.br (acessado em 12 de jun de 2022), o aval solidário é uma das formas mais efetivas de controlar, já que os tomadores de empréstimos formam grupos, no qual os membros se avaliam mutuamente. Dessa forma, os beneficiários fiscalizam uns aos outros para evitar a inadimplência e o cancelamento dos empréstimos.

2.5.4 Preferências entre mulheres e homens no Crediamigo

O Crediamigo atua com cerca de 2.465.770 milhões de clientes ativos, segundo o Relatório de Micro finanças, em 2021, cerca de 67% do público que o programa atende é do gênero feminino.

Gráfico 2: Gênero dos clientes do Crediamigo.



Fonte: Elaborado pelo autor, com base em dados do Relatório de Microfinanças de 2021.

O Crediamigo está ofertando para seu público em geral, capacitação sobre inovação do empreendedorismo, segundo o Relatório de Microfinanças de 2021, serão disponibilizados cursos a seus mutuários pelo Whatsapp, como se trata ainda de um projeto piloto, serão atendidos cerca de 2.800 clientes ativos, e posteriormente se há o interesse da maximização de atendimento.

Vale ressaltar que a linha Crediamigo Delas, segundo o Relatório de Microfinanças de 2021, é um microcrédito do Banco do Nordeste destinada a financiar atividades produtivas para mulheres empreendedoras que atuam no setor informal e formal da economia.

2.5.5 Objetivos e motivações do Crediamigo

O Banco do Nordeste possui uma política de desenvolvimento ágil e seletiva, segundo o site bnb.gov.br (acessado em 16 de jan 2022), isso contribui para a superação dos desafios de seus clientes e a construção de um melhor padrão de vida, compatível com os recursos, potencialidades e oportunidades da Região Nordeste.

Como principal missão do Crediamigo está a contribuição para o desenvolvimento socioeconômico dos empreendedores e empreendedoras, por meio de produtos e serviços de microfinanças e orientação empresarial, de forma sustentável, oportuna e de fácil acesso. O Crediamigo tem como visão ser cada vez

mais líder local e global no mercado de Microfinanças, pela dimensão, impacto social e qualidade no atendimento das necessidades dos empreendedores brasileiros.

2.5.6 Processos do Crediamigo

Para a operacionalização do Crediamigo, se procede algumas etapas, segundo o site bnb.gov.br (acessado em 16 de jan de 2022), a metodologia adotada está de acordo com a lei 9.790/99, que consiste em, realizar o atendimento, por meio de pessoas treinadas, aos empreendedores formais ou informais, com o objetivo de efetuar o levantamento sócio-econômico para definição das necessidades de microcrédito, esse contato é direto entre os agentes de microcrédito e os empreendedores, no próprio local de trabalho, exatamente para ter um maior escopo sobre a gestão e o negócio em si. Com base nos dados e indicadores adquiridos, se inicia os serviços de orientação sobre o planejamento do negócio. O Banco do Nordeste atua em primeiro nível, acompanhando, supervisionando e fiscalizando o cumprimento do termo de parceria, e proporcionando o apoio necessário ao Inec para que o objeto do termo de parceria seja alcançado em toda a sua extensão.

Os clientes do Crediamigo não só possuem acompanhamento e orientações relacionadas a sua gestão de negócios, mas também passam por alguns cursos que os preparam para ações coletivas, essas quais são processadas após a formalização de seu grupo, são 10 passos *Somando Esforços*, conforme Quadro 10:

Quadro 11- Os 10 passos do curso Somando Esforços do Crediamigo

| 10 passos do Somando Esforços | |
|-------------------------------|---|
| 01 | Reunir as pessoas interessadas. Com o grupo já constituído fica fácil de se reunir e iniciar uma discussão voltada à ação em grupo. |
| 02 | Escolher a melhor forma de se organizar. Identificar qual é o objetivo da reunião do grupo, e que todos se juntem para ajudar. |
| 03 | Entre na roda. O objetivo dessa fase é fazer todos entenderem que há a necessidade de interagir e confiar que o grupo vá conseguir atingir a meta ou ação em conjunto. |
| 04 | Estar atento ao que atrapalha o grupo. Evitar individualismos, falta de atitudes para complementação das ideias e não empurrar mais problemas para que os outros resolvam. |
| 05 | Identificar o que facilita no processo. O grupo deve manter a paciência para novas ideias, e também deve haver sinceridade entre todos. Deve ser valorizada a cooperação e a solidariedade. |
| 06 | Decidir o desafio, entrar em um consenso quanto às reais motivações para as ações tomadas |

| | |
|----|---|
| | e o quanto cada um está disposto para mudança da comunidade. |
| 07 | Calendário. Sempre que haja a necessidade de atualização de problemas e enfrentamentos para serem resolvidos deve haver uma comunicação antecipada para marcar uma nova data de reunião. |
| 08 | Manter a animação. É o que vai estimular mais ações dentro do grupo, para evitar dificuldades de comunicação. |
| 09 | Perceber e remendar os “nós” da rede. O Crediamigo faz uma metáfora, existem os “nós dos problemas” e os “nós das soluções”, assim que entrelaçados esses se tornam a estrutura de uma rede de pesca, e cada um depende do outro. |
| 10 | Quem pode mais, faz mais. Esse tópico deve ser acordado entre o grupo, para que haja a confiança necessária e também empatia do tempo de cada indivíduo. O importante ainda é o fortalecimento do grupo. |

Fonte: Elaborado com base em dados adquiridos no site do bnb.org.br/crediamigo/orientacao-empresarial-e-ambiental, acessado em 11 de jun de 2022.

2.5.7 Meios de financiamento do Crediamigo

O Crediamigo possui dentre seus serviços alguns tipos de linhas de microcrédito, essas que em geral são para se aplicarem em insumos, móveis, equipamentos, utensílios, máquinas e reformas no estabelecimento. E possivelmente possui outros tipos de foco, sejam estes relacionados à produção ou serviços. Vale ressaltar que seus juros em cada empréstimo variam de acordo com cada unidade, seus juros são de 0,95%a.m a 2,5%a.m. No Quadro 11 são descritos os tipos de empréstimos do Crediamigo.

Quadro 12- Tipos de empréstimo do Crediamigo

| TIPOS DE EMPRÉSTIMO | |
|----------------------------|---|
| Crediamigo Comunidade | Financia atividades produtivas de empreendedores, com crédito para capital de giro produtivo, melhoria da infraestrutura do local do empreendimento e aquisição de ferramentas. Os valores vão de R\$100,00 a R\$21 mil, e os prazos vão de 2 a 24 meses para empréstimos individuais e de 2 a 12 meses para empréstimos a grupos solidários. |
| Crediamigo Delas | Crediamigo Delas é uma linha de crédito destinada a financiar atividades produtivas para mulheres empreendedoras que atuam no setor informal e formal da economia. O Crediamigo Delas financia investimento e capital de giro, com prazo de 4 a 24 meses, tanto na modalidade individual como solidário. O valor mínimo é de R\$500,00 e valor máximo de até R\$12.000,00. O Crediamigo Delas possui carência de até 90 dias. |
| | O Crediamigo Mais, financia investimentos fixos para aquisição de máquinas ou equipamentos, sejam esses novos ou usados é possível aplicar em reformas e assistência técnica de instalações físicas. |

| | |
|-----------------|--|
| Crediamigo Mais | Também pode financiar a capacitação, pagando cursos de capacitação, educação formal e/ou consultoria gerencial para o titular da empresa ou seus empregados. O valor mínimo é de R\$1.000,00 e o máximo equivale a R\$21.000,00. O prazo de quitação é de 24 meses. |
| Giro Individual | Financiar atividades produtivas de empreendedores mediante a concessão de empréstimos para capital de giro, destinado a suprir as necessidades de aquisição de matéria-prima ou mercadorias. Seu valor mínimo é de R\$300,00 a R\$21.000,00. O prazo para quitar este empréstimo é de 12 meses. (como condição de adquirir o Giro Individual o cliente deve ter tido no mínimo 2 participações em empréstimos em grupo). |
| Giro Solidário | Financiar atividades produtivas de empreendedores para capital de giro, com prazos curtos, empréstimos sucessivos em valores crescentes, de acordo com a capacidade de pagamento dos tomadores de crédito e o desenvolvimento da atividade. O valor mínimo é de R\$100,00 e o máximo equivale a R\$21.000,00. O prazo de quitação é de 12 meses. |

Fonte: Elaborado pelo autor, com base no site bnb.org.br, acessado em 20 de jan 2022.

O Banco do Nordeste também oferece a seus clientes a Conta-Corrente, por meio do uso de cartões de débito, segundo o site bnb.org.br (acessado em 19 jan de 2022), dessa forma é possível colaborar com a inclusão financeira de determinado público e criar facilidades para seus clientes realizarem negociações com seus fornecedores, permitindo também acesso de movimentação financeira nos próprios Bancos do Nordeste, caixas 24 horas, lotéricas e outros.

Também de praxe, assim que o cliente contrata o microcrédito são oferecidos alguns outros serviços, como seguros de vida e o seguro prestamista.

3 METODOLOGIA

A metodologia utilizada é embasada na pesquisa bibliográfica e documental, demonstra-se que os autores pesquisados e sites visitados compreendem de modo consensual as informações do Grameen Bank e Crediamigo, e que o microcrédito de ambas são efetivas para o uso da sociedade e principalmente empreendedores.

A fim de atingir os objetivos desta pesquisa e responder o seu problema, foi elaborado um plano de trabalho, pelo qual foi possível englobar elementos relacionados ao Microcrédito, desde sua base ampla de economia e contexto de emancipação social até o uso dele por empreendedores de classe baixa.

Com isso é possível analisar as diferenças e semelhanças do Grameen Bank e Crediamigo numa abordagem econômica e social, e ainda é possível analisar o uso do microcrédito em sua origem em Bangladesh e no Brasil.

3.1 Pesquisa qualitativa

A abordagem da pesquisa é qualitativa, segundo Malhotra (2012), McDaniel, Gates (2003) e Hair et al. (2014) a pesquisa qualitativa tem como objetivo proporcionar percepção sobre os dados secundários sobre o problema desta pesquisa, logo, não há a necessidade de uma análise de quantificação ou quantitativa.

As análises comparativas entre os modelos de microcrédito do Grameen Bank e Crediamigo com base em suas características, metodologias e meios de processamento tornam-se fundamentais para o estudo qualitativo.

3.2 Pesquisa bibliográfica

A pesquisa bibliográfica, considerada uma fonte de coleta de dados secundária, segundo Lakatos e Marconi (2001), este trabalho teve o apoio e o embasamento na pesquisa bibliográfica, foram obtidos dados secundários oriundos de livros, pesquisas e artigos científicos.

3.3 Pesquisa descritiva

As pesquisas descritivas têm como finalidade principal a descrição das características de determinada população, segundo Gil (1999) e Sellitz et. al. (1965), essa pesquisa se estabeleceu com esta coleta de dados entre variáveis. Possibilitando que esta pesquisa pudesse alcançar mais detalhamentos sobre os assuntos abordados, bem como trazer associações.

3.4 Análise documental

A análise documental é uma ferramenta de coleta de dados, na qual são selecionados documentos para a leitura, que se procede por meio da leitura, análise e identificação se o conteúdo contribui para solução dos problemas de estudo propostos, para os autores Cellard (2008) e Gil (2010), a utilização neste trabalho teve por atribuição encontrar os dados qualitativos dos modelos de microcrédito do

Grameen Bank e Crediamigo, dentre para que assim realize o tratamento destes dados.

3.5 Método comparativo

O método comparativo consiste em investigar coisas ou fatos e explicá-los segundo suas semelhanças e suas diferenças, segundo Fachin (2005), este trabalho passou por análise de dados concretos e a dedução de semelhanças e divergências de elementos constantes, abstratos e gerais para gerar uma análise de resultado.

Os critérios de comparação foram ressaltados sob cada aspecto analisado dentre os dois modelos de microcrédito, a história desde sua origem até a atualidade, políticas e procedimentos, garantias e limites, preferências entre homens e mulheres, e por fim os objetivos e motivações do Grameen Bank e Crediamigo.

4 ANÁLISE DE RESULTADO

Neste capítulo são aplicados os métodos comparativos, nos programas de microcrédito do Grameen Bank e Crediamigo, a análise será feita a partir dos capítulos já discutidos, começando pelos países de origem, Bangladesh referente a Grameen Bank e Brasil referente ao Crediamigo.

São realizadas as comparações, destacando suas principais semelhanças e diferenças, referentes a história de cada banco, as políticas e procedimentos, preferências entre mulheres e homens, os objetivos e motivações, os processos e meios de financiamento.

4.1 Brasil e Bangladesh

Durante a etapa de comparação foram considerados os dados de população, KM², densidade demográfica, PIB, renda per capita, IDH e posição dos respectivos países.

Quadro 13: Dados entre Bangladesh e Brasil

| Países | População | KM ² | Densidade demográfica | PIB | PER CAPITA | IDH | Posicionamento no ranking de IDH |
|------------|-------------|-----------------|-----------------------|---------------------------|------------|-------|----------------------------------|
| Bangladesh | 164.689.383 | 148.460 | 1109,32 | USD 329.384.193.000,00 | 2.001,00 | 0,632 | 131° |

| | | | | | | | |
|--------|-------------|-----------|-------|-----------------------------|----------|-------|-----|
| Brasil | 212.559.409 | 8.516.000 | 24,96 | USD 1.444.733.210.000,00 | 6.797,00 | 0,765 | 83° |
|--------|-------------|-----------|-------|-----------------------------|----------|-------|-----|

Fonte: Elaborado pelo autor, com base no site pais.ibge.gov.br

Com base no Quadro 12, é possível identificar que mesmo Bangladesh sendo um país 57 vezes menor que o Brasil, possui uma diferença de apenas 47.870.026 (22,52%) habitantes a menos que o Brasil, tornando sua densidade demográfica muito grande. Comparando economicamente, o PIB e renda per capita do Brasil é muito maior que Bangladesh.

A linha da pobreza entre Brasil e Bangladesh também se diferem muito, a porcentagem de pessoas ainda abaixo da linha da pobreza é muito maior que a do Brasil.

Quadro 14- Índice de pobreza em US\$1,90 por dia - Brasil e Bangladesh- 1995-2020 (2011 PPP) (% da população)

| Brasil x Bangladesh | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------|------|------|----|------|------|------|------|------|----|-----|------|-----|-----|-----|-----|------|-----|-----|-----|-----|-----|------|-----|-----|-----|-----|
| A n o | 95 | 96 | 97 | 98 | 99 | 00 | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| B R | 12,9 | 14,1 | 14 | 12,7 | 13,3 | - | 11,5 | 10,2 | 11 | 9,7 | 8,6 | 7,2 | 6,7 | 5,5 | 5,4 | - | 4,7 | 3,9 | 3,2 | 2,9 | 3,4 | 4,1 | 4,7 | 4,7 | 4,9 | 1,7 |
| B D | 32,9 | - | - | - | - | 33,4 | - | - | - | - | 33,2 | - | - | - | - | 32,1 | - | - | - | - | - | 32,4 | - | - | - | - |

Fonte: Adaptado pelo autor com base em World Bank (2022).

Com base no Quadro 13 é perceptível a diferença entre Brasil e Bangladesh, no mesmo período de 2016 o Brasil possui 4,1% de sua população abaixo da linha da pobreza, enquanto Bangladesh possui ao todo 32,4% em situação de pobreza.

Entretanto, quando analisado o Índice Gini fica evidente que o Brasil é um país com distribuição de renda mais desigual, conforme o quadro abaixo:

Quadro 15- Índice Gini- Brasil e Bangladesh- 1995-2020

| Brasil x Bangladesh | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------|------|------|------|------|----|------|------|------|------|------|------|------|----|------|------|------|------|----|------|------|------|------|------|------|------|------|
| A n o | 95 | 96 | 97 | 98 | 99 | 00 | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| B R | 59,6 | 59,9 | 59,8 | 59,6 | 59 | 58,4 | 58,1 | 57,6 | 56,5 | 56,3 | 55,6 | 54,9 | 54 | 53,7 | 52,9 | 53,4 | 52,7 | 52 | 51,9 | 53,3 | 53,3 | 53,9 | 53,5 | 48,9 | 59,6 | 59,9 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|------|---|---|---|---|------|---|---|---|---|------|---|---|---|---|------|---|---|---|---|------|---|---|---|---|
| % | B | D | 32,9 | - | - | - | - | 33,4 | - | - | - | - | 33,2 | - | - | - | - | 32,1 | - | - | - | - | 32,4 | - | - | - | - |
|---|---|---|------|---|---|---|---|------|---|---|---|---|------|---|---|---|---|------|---|---|---|---|------|---|---|---|---|

Fonte: Adaptado pelo autor com base em World Bank (2022).

Conforme apresentado no Quadro 14, é possível identificar que a distribuição de Bangladesh no ano de 2016 corresponde a 32,4%, o que significa que sua renda é melhor distribuída do que o Brasil, que no mesmo período seu índice Gini possui cerca de 53,9%.

4.1.1 Região Nordeste e Bangladesh

Para fim de melhor comparação, devido a limitação da área de atuação que o Crediamigo possui, na qual se estabeleceu inteiramente na Região Nordeste do Brasil, também são comparados os dados de população, KM², densidade demográfica, PIB, renda per capita e IDH.

Quadro 16: Dados entre Bangladesh e Região Nordeste

| Países | População | KM ² | Densidade demográfica | PIB | PER CAPITA | IDH |
|-----------------|-------------|-----------------|-----------------------|-----------------------------|------------|-------|
| Bangladesh | 164.689.383 | 148.460 | 1109,32 | USD 329.384.193 x1000000 | 2.001,00 | 0,632 |
| Região Nordeste | 57.071.564 | 1.558.000 | 36,06 | USD 191.834.287 x1000000 | 3.012,43 | 0,710 |

Fonte: Elaborado pelo autor, com base no site paises.ibge.gov.br e IBGE (2015)

Em comparação a população, o país de Bangladesh possui um número maior, entretanto quando comparado novamente ao seu território é possível identificar que Bangladesh é pelo menos 10 vezes menor que a Região Nordeste do Brasil. Dados esses que acabam por sua vez influenciando a densidade demográfica e renda per capita.

4.2 História do Grameen Bank e Crediamigo

O Grameen Bank surgiu em meados de 1976 como um experimento de um novo sistema, o microcrédito, capaz de ajudar as pessoas que possuem necessidades específicas de capital a fomentar suas atividades, geralmente está ligado a compra

de materiais ou insumos necessários para fabricação e elaboração de produtos acabados e também serviços.

Seu início está fortemente ligado às experiências vividas pelo seu fundador, Muhammad Yunus, que presenciou as condições de extrema pobreza da população que em geral trabalha de forma informal.

Atualmente o Grameen Bank atua com diversas agências por todo o mundo, viabilizando a concessão de crédito para pessoas que se encontram abaixo da linha da pobreza.

Já o Crediamigo é um programa de microcrédito orientado do Banco do Nordeste, que deu início em 1998, sua atuação atinge principalmente os microempreendedores urbanos, como uma experiência pioneira no Brasil, entre os bancos públicos brasileiros.

Nos dias atuais o Crediamigo atingiu a marca de 50 milhões de operações, um dado bastante relevante, que traduz a importância do Crediamigo para o desenvolvimento econômico e social na sua área de atuação.

Quadro 17- Origem do Grameen Bank e Crediamigo

| Grameen Bank | Crediamigo |
|--|--|
| Surgiu em meados de 1976 como um experimento, Yunus foi seu fundador, ao observar que pessoas abaixo da linha da pobreza tinham capacidade de se auto sustentar com incentivo econômico. | Programa de microcrédito do Banco do Nordeste, deu início nos anos 90, e passou a atuar principalmente junto aos microempreendedores urbanos, foi pioneiro nesta modalidade, entre os bancos públicos brasileiros. |

Fonte:Elaborado pelo Autor

Tanto o Grameen Bank quanto o Crediamigo tiveram como iniciativa a contribuição para o desenvolvimento socioeconômico da população. Porém, fica evidenciado que o Crediamigo possui um foco maior em microempreendedores, seu microcrédito é orientado para que seus tomadores possam usar esse capital como giro ou investimentos em ferramentas e equipamentos. Enquanto o Grameen Bank de fato busca a emancipação social de sua população abaixo da linha da pobreza, também traz à tona a auto sustentabilidade de seus tomadores de crédito, de uma forma que as pessoas mais necessitadas também pratiquem atividades relacionadas ao empreendedorismo informal.

4.3 Propostas do Grameen Bank e Crediamigo

A missão do Grameen Bank se resume a fornecer serviços financeiros abrangentes, que capacitem os pobres a realizarem seu potencial e sair do ciclo vicioso da pobreza. Essa missão está fortemente ligada a criação de uma ferramenta que auxilie o seu público a sair da pobreza, explorando totalmente o esforço de seu tomador de crédito, que agora além de capital para comprar os materiais necessários tem o devido acompanhamento de agentes financeiros e em centros de reuniões.

Já a missão do Crediamigo refere-se a contribuir para o desenvolvimento do setor microempresarial 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. Sua conexão é maior em relação aos microempreendedores, utiliza o microcrédito como ferramenta de equilíbrio a esse público que já atua no mercado formal ou informal.

Quadro 18- Missões do Grameen Bank e Crediamigo

| Grameen Bank | Crediamigo |
|---|--|
| Fornecer serviços financeiros abrangentes, capacitando os pobres a realizar seu potencial e sair do ciclo vicioso da pobreza. | Contribuição para o desenvolvimento socioeconômico dos empreendedores e empreendedoras, por meio de produtos e serviços de microfinanças e orientação empresarial, de forma sustentável, oportuna e de fácil acesso. |

Fonte: Elaborado pelo autor.

Suas propostas partem do mesmo pressuposto de desenvolver economicamente o público-alvo com base em seu microcrédito e os orientando com base em suas atividades já praticadas. Entretanto, o Grameen Bank generaliza seu campo de atuação ao abranger todo público abaixo da linha da pobreza. Enquanto, o Crediamigo tem seu interesse nos micros ou pequenos empreendedores, sejam esses formais ou informais.

4.4 Processos do Crediamigo e do Grameen Bank

O Grameen Bank realiza acompanhamento semanal com seus tomadores de microcrédito em seus centros de reunião, esses tomadores em geral são líderes de cada grupo e geralmente também possuem algum tipo de influência em suas regiões. Essa estratégia reforça a credibilidade do banco e o aproxima de seu público-alvo.

O Crediamigo, por sua vez, realiza seu atendimento personalizado, no qual, agentes financeiros vão até a micro ou pequena empresa tomadora do microcrédito, e realizam seu acompanhamento e orientações para a gestão de negócios.

Quadro 19- Procedimentos

| Grameen Bank | Crediamigo |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Uma vez por semana, todos os líderes de cada grupo de tomadores de empréstimo (com 5-10 membros em cada grupo) pagam os empréstimos adquiridos e discutem mais investimentos para o futuro • Controle da concessão de novos empréstimos, após pagamento de prestações. • Oferta exclusiva do Grameen Bank. | <ul style="list-style-type: none"> • Atendimento personalizado no local da atividade produtiva, com ampla inserção no contexto comunitário. • São realizadas reuniões entre o grupo (5 pessoas), para discutirem e planejarem investimentos futuros. • O crédito é acompanhado de orientação financeira e para gestão de negócios. • Ampla rede de atendimento, com pontos de atendimento autônomos de agências bancárias e funcionamento 24h. |

Fonte: Elaborado pelo autor

Em geral, o Grameen Bank possui uma tática mais próxima a realidade de seu público, o contato em trazer seus credores para os centros de reunião para discutir os principais desafios e orientar, criam de certa forma um laço mais forte, dando um viés na luta contra a pobreza.

O Crediamigo, também possui o interesse em se aproximar de seu público, mas diferentemente de tratar isso com vários grupos de uma única vez, têm a preferência de atuar individualmente (com o grupo tomador do empréstimo) e realizar o acompanhamento no local de atividade produtiva

4.5 Condições e público alvo do Grameen Bank e Crediamigo

O Grameen Bank leva o crédito direto aos mais pobres, dentro dessa metodologia é necessário destacar que a elegibilidade é estabelecida por meio de uma seleção de clientes que realmente precisam, e também são adicionadas práticas para excluir aqueles que não possuem perfil. Mas é necessário que o interessado já esteja em um grupo com mais quatro pessoas, as quais também devem ser dedicadas, entretanto o grupo não pode possuir laços, sejam estes familiares ou outro tipo de vínculo.

Fica bem claro que a preferência do Grameen Bank, é em ter como clientes as mulheres, além de já terem seu histórico como pessoas mais responsáveis, as mulheres tem potencial para praticar mudanças estruturais na sociedade.

Para tomar um microcrédito do Crediamigo, os clientes devem ter maioria (18 anos ou mais), devem ter ou iniciar uma atividade comercial, seja essa informal ou formal, outra condição indicada é que o faturamento do interessado precisa ser de até R\$360 mil ao ano.

Para crédito em grupo, é preciso reunir um grupo de empreendedores, que morem ou trabalhem próximos e que confiem uns nos outros. Esta união possibilita o aval solidário, que é a garantia conjunta para o pagamento das prestações. O aval solidário em geral é a garantia mais exigida do Crediamigo, somente após dois empréstimos em grupo, o tomador se qualifica para fazer um individual.

Quadro 20- Condições para o público.

| Grameen Bank | Crediamigo |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Pessoas que realmente necessitam de recursos financeiros. • A formação de um grupo de 5 membro da Aldeia., | <ul style="list-style-type: none"> • Empreendedores interessados no serviço de microcrédito • A formação de um grupo de 5 pessoas, pode haver vínculo. • Ter a renda menor ou igual a R\$360 mil por ano. |

Fonte: Elaborado pelo autor.

4.6 Número de beneficiários

Com base nos dados coletados neste trabalho foi possível fazer um balanço com a quantidade exata de pessoas que são atingidas diretamente pelo microcrédito, essa análise foi feita com base nos clientes ativos do Grameen Bank e do Crediamigo.

Quadro 21- Número de beneficiários por habitante e gênero.

| | | Mulheres | | Homens | | Total | |
|-----------|--------------|-------------|--------|-------------|--------|-------------|------|
| População | Bangladesh | 81.430.275 | 49,44% | 83.259.108 | 50,56% | 164.689.383 | 100% |
| | Brasil | 108.123.626 | 50,87% | 104.435.783 | 49,13% | 212.559.409 | 100% |
| Contratos | Grameen Bank | 9.037.134 | 96,79% | 299.713 | 3,21% | 9.336.847 | 100% |
| | Crediamigo | 1.652.066 | 67% | 813.704 | 33% | 2.465.770 | 100% |

| | | | | |
|--------------------------------|--------------|--------|-------|-------|
| Proporção Contratos/ população | Grameen Bank | 11,10% | 0,36% | 5,67% |
| | Crediamigo | 1,53% | 0,78% | 1,16% |

Fonte: Elaborado pelo autor, com base em Relatório anual do Grameen Bank (2020), Relatório de Microfinanças do Crediamigo (2021) e IBGE Países (2022).

Com base nos dados supramencionados no quadro 20, é possível identificar que a quantidade de mulheres ativas nos programas de microcrédito em ambos os países supera a quantidade de homens. Em Bangladesh a proporção dos contratos é de 5,67%, de certa forma demonstra um maior atendimento à população, quando comparado ao Brasil.

E para melhor compreensão dos dados, uma comparação utilizando os dados obtidos da Região Nordeste, na qual o modelo de microcrédito do Crediamigo se delimitou, conforme apresentado no Quadro 21.

Quadro 22- Número de beneficiários por habitante e gênero Bangladesh e Região Nordeste (Brasil).

| | | Mulheres | | Homens | | Total | |
|--------------------------------|-----------------|------------|--------|------------|--------|-------------|------|
| População | Bangladesh | 81.430.275 | 49,44% | 83.259.108 | 50,56% | 164.689.383 | 100% |
| | Região Nordeste | 29.214.934 | 51,19% | 28.427.346 | 49,81% | 57.071.564 | 100% |
| Contratos | Grameen Bank | 9.037.134 | 96,79% | 299.713 | 3,21% | 9.336.847 | 100% |
| | Crediamigo | 1.652.066 | 67% | 813.704 | 33% | 2.465.770 | 100% |
| Proporção Contratos/ população | Grameen Bank | 11,10% | | 0,36% | | 5,67% | |
| | Crediamigo | 5,65% | | 2,78% | | 4,32% | |

Fonte: Elaborado pelo autor, com base em Relatório anual do Grameen Bank (2020), Relatório de Microfinanças do Crediamigo (2021), IBGE Países (2022) e IBGE (2015).

Com base nos dados é constatado que em relação ao percentual total dos tomadores de microcrédito, há uma pequena semelhança, entretanto o valor total da população de Bangladesh é respectivamente maior.

4.7 Divergências entre o Grameen Bank e Crediamigo

Em primeiro aspecto diferente entre o Grameen Bank e o Crediamigo, se trata de suas origens, enquanto o Grameen Bank teve como sua origem o microcrédito e

motivo do negócio, o Crediamigo o teve por consequência de mercado, necessidade por parte de seus clientes.

Também há a relação de atendimento dos dois bancos, enquanto o Crediamigo atende toda Região Nordeste, com suas instituições habilitadas conforme a seção 2.5.2. Em contrapartida o Grameen Bank atende toda a extensão de Bangladesh, com seus centros comunitários e filiais. Entretanto vale ressaltar que o Nordeste possui cerca de 1.558 milhões de km², o que equivale territorialmente a 10 Bangladesh considerando que seu território possui cerca de 148.460 km².

Em relação aos procedimentos, por mais que em ambos os modelos de microcrédito haja fundamentalmente a formação de um grupo para que haja menos inadimplentes, o Grameen Bank busca formar esses grupos dentro dos vilarejos, enquanto o Crediamigo tem por critérios já buscar pessoas que tenham algum tipo de laços. Ainda em relação aos indivíduos, em geral é identificável a relação que Grameen Bank tem com seus clientes, já que em geral busca melhorias da sociedade em si, buscando geralmente as pessoas que podem se desenvolver melhor socialmente, como as mulheres. E o Crediamigo possui um relacionamento muito mais econômico e empresarial, mesmo que seus serviços sejam essenciais aos micros e pequenos empreendedores o Crediamigo tem uma interação apenas funcional.

Quadro 23- Divergências entre os modelos de Microcrédito.

| Divergências entre os modelos de Microcrédito | |
|--|---|
| Grameen Bank | Crediamigo |
| <ul style="list-style-type: none"> •Microcrédito como origem da Instituição, •Grupos com pessoas em vilarejos, •Atinge o país por inteiro, •Desenvolvimento do indivíduo (sociedade em geral), •Desenvolvimento e crescimento econômico da sociedade. | <ul style="list-style-type: none"> •Microcrédito como produto do Banco do Nordeste, •Grupos com pessoas preferencialmente com vínculo, •Uma região do país, •Desenvolvimento do indivíduo (especificamente empreendedores), •Desenvolvimento e crescimento econômico dos empreendedores. |

Fonte: Elaborado pelo autor

4.8 Semelhanças entre o Grameen Bank e Crediamigo

Em aspectos de funcionamento tanto o Crediamigo quanto o Grameen Bank possuem suas semelhanças, a partir da integração de seus clientes em grupos de tomadores, ambos os modelos utilizam desse procedimento para que haja ajuda mútua do grupo.

Para melhor integração de seus clientes, o Grameen Bank se responsabiliza em realizar reuniões em Centros Comunitários, enquanto o Crediamigo faz o mesmo, embora tenha um agente de crédito no qual realiza monitoramento específico nas micro e pequenas empresas.

Graças a esses procedimentos de grupos, ambas as taxas de inadimplência do Grameen Bank e Crediamigo são baixas, de acordo com os relatórios utilizados foi possível identificar que a taxa de reembolso é similar entre os dois sistemas.

Ainda que com objetivos diferentes, tanto o modelo de microcrédito do Grameen Bank quanto o Crediamigo possuem um número predominante de mulheres, para o Grameen Bank isso se dá devido a responsabilidade social das mulheres, compreendida como peça fundamental para melhoria social de Bangladesh, já que a mesma representa em sua maioria a família e respectivos locais.

Quadro 24- Semelhanças entre os modelos de Microcrédito.

| Semelhanças entre os modelos de Microcrédito | |
|---|--|
| Grameen Bank | Crediamigo |
| <ul style="list-style-type: none"> •Formação de grupos com até 5 pessoas para administrarem o microcrédito, •Reuniões em centros comunitários, •Taxa de juros cerca de 20%a.a, •Taxa de reembolso é igual a 98,92% •Clientes predominantemente constituído por mulheres. | <ul style="list-style-type: none"> •Formação de grupos para administrarem o microcrédito, após 2 quitações é possível fazer um empréstimo individual, • Atendimento personalizado nas empresas tomadoras do crédito, •Taxa de juros cerca de 20,7%a.a •Taxa de reembolso é igual a 96,30%. •Mais da metade dos clientes são mulheres. |

Fonte: Elaborado pelo autor

5 Considerações Finais

Em resposta ao problema proposto foram identificadas as semelhanças e diferenças dos modelos de microcrédito do Grameen Bank e Crediamigo. Antes de evidenciá-los, por meio desta pesquisa foi possível identificar que o microcrédito contribui para gerar renda e, muitas vezes, solucionar as disparidades econômicas que permeiam nossa sociedade, atendendo principalmente grupos sociais diversificados e menos favorecidos.

Quanto aos objetivos específicos, ambos foram atingidos, é possível concluir que o microcrédito sozinho não tem poder de impulsionar o empreendedorismo, esses ambientes variam muito de acordo com as condições proporcionadas. Entretanto, quando falamos de emancipação social, o microcrédito é um forte aliado, porém, varia de acordo com o ambiente de negócio. De fato, o microcrédito é apenas um

potencializador de capital de giro na compra de recursos e insumos para a gestão do trabalho.

Comparando os modelos de microcrédito do Grameen Bank e Crediamigo, fica claro que o programa de Ynus possui uma visão muito mais social e econômica, a utilização do microcrédito pelos habitantes de Bangladesh que possuem potencial de serem auto sustentáveis com seus trabalhos, estão muito ligados a proporcionar uma vida digna a suas famílias e povoados. Enquanto o Crediamigo por sua vez possui também a preocupação social, porém de forma mais orientada a segmentação de micro e pequenos empreendedores.

Seus públicos são constituídos por maioria de mulheres, para o Grameen Bank, essa é a chave para o melhor desenvolvimento social, já que as mulheres em geral são quem realizam as atividades financeiras e cuidados da casa, também há o fato delas terem maiores responsabilidades e por isso serem tão cautelosas para não ficarem inadimplentes. No programa Crediamigo as mulheres também fazem maior parte dos clientes ativos, entretanto, por consequência de programas mais orientados a elas e seu número não possui muita disparidade quando comparado com o Grameen Bank.

Como semelhanças é possível identificar o cuidado com seus mutuários, tanto o Crediamigo quanto o Grameen Bank possuem serviços específicos de acompanhamento, foi possível identificar muitas semelhanças em seus procedimentos, tanto o Grameen quanto o Crediamigo separam grupos com 5 pessoas, e possuem também reuniões para realizarem orientações e vistorias para acompanhamento. E também, Crediamigo tem preferência que seus mutuários possuam laços, enquanto o Grameen busca por mutuários nas mesmas aldeias para criar um grupo no qual haja maior confiança. Mas em qualquer de suas diferenças institucionais, ambas possuem preceitos sociais, sejam estes para gerar melhoria de condições de vida para população, sem a necessidade de sistemas assistencialistas, assim como o Grameen Bank busca. Ou microcrédito orientado para geração de recursos para micro e pequenos negócios no nordeste do Brasil, no caso do Crediamigo.

A realização deste trabalho foi importante para comparar as particularidades de atuação do Grameen Bank e Crediamigo. Esta pesquisa pode servir de base para outras com embasamento mais aprofundado no espectro financeiro, econômico e até mesmo administrativo, o microcrédito ainda pode se tornar muito mais relevante no

futuro. Com base nos estudos realizados pode-se afirmar que o microcrédito é uma potencial ferramenta para contribuir com a erradicação da pobreza, mas pode ser melhor desenvolvido se for considerado as diversas condições socioeconômicas.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, M. M. D. Introdução à Metodologia do Trabalho Científico. 10. ed. ed. São Paulo: Atlas S.A, 2010.

BARONE, F. M. et al. Introdução ao Microcrédito. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002. 65 p. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/microcredito.pdf>>. Acesso em: 26 maio 2022.

Banco do Nordeste. **Orientação Empresarial e Ambiental**. bnb.org.br/crediamigo/orientacao-empresarial-e-ambienta. Acesso em: 11 de Jun de 2022.

Banco do nordeste. **Crediamigo**. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/crediamigo>. Acesso em: 15 Jan 2022

Banco do nordeste. **Crediamigo Delas**. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/crediamigo-delas>. Acesso em: 15 Jan 2022

CELLARD, A. A análise documental. In: POUPART, J. et al. A pesquisa qualitativa: enfoques epistemológicos e metodológicos. Petrópolis, Vozes, 2008.

FACHIN, O. Fundamentos de Metodologia. Saraiva. 2006

Gil, A. Métodos e Técnicas de Pesquisa Social. 5. ed. São Paulo, SP: Atlas, 1999.

Gil, A. Métodos e Técnicas de Pesquisa Social. São Paulo, SP: Atlas, 2010.

Grameen Bank. **Bank for the poor- Home**. <https://grameenbank.org/>. Acesso em: 14 Jan 2022

Grameen Bank. **Bank for the poor- Fundador**. Disponível em: <https://grameenbank.org/founder-2/>. Acesso em: 14 Jan 2022

Grameen Bank. **Bank for the poor- Método de ação**. Disponível em: <https://grameenbank.org/method-of-action/>. Acesso em: 14 Jan 2022

Grameen Bank. **Bank for the poor- Modelos de empréstimo de crédito**. Disponível em: <https://grameenbank.org/credit-lending-models/>. Acesso em: 14 Jan 2022

Grameen Bank. **Bank for the poor- Quebrando o ciclo vicioso da pobreza através do microcrédito**. Disponível em: <https://grameenbank.org/breaking-the-cycle-of-proverty/>. Acesso em: 14 Jan 2022.

Grameen Bank. **Bank for the poor- Sistema de entrega de crédito**. Disponível em: <https://grameenbank.org/credit-delivery-system/>. Acesso em: 03 Mai 2022

Grameen Bank. **Bank for the poor- Visão, Missão e Valores**. Disponível em: <https://grameenbank.org/vision-mission/>. Acesso em: 14 Jan 2022

IPEA. **QUEDA NA DESIGUALDADE DE RENDA DAS MACRORREGIÕES BRASIL.** <https://www.ipea.gov.br/code2011/chamada2011/pdf/area4/area4-artigo31.pdf>. Acessado em 10 de Jun 2022

LÜDKE, M.; ANDRÉ, M.E.D.A. Pesquisa em educação: abordagens qualitativas. São Paulo, EPU, 1986.

NETO, O. Um brasileiro e suas experiências no estágio do Grameen Bank. Ribeirão Preto, 2013

MALHOTRA, N. Pesquisa de marketing: foco na decisão. 3. ed. ed. São Paulo: Pearson, 2010.

MALHOTRA, N. Pesquisa de Marketing. São Paulo: Bookman, 2012.

MCDANIEL, C. J.; GATES, R. Pesquisa de Marketing. São Paulo: Pioneira Thomson, 2003.

MATTAR, F.N., Pesquisa de marketing, metodologia, planejamento, execução e análise. 7. ed. Ed. Rio de Janeiro: Elsevier. 2014.

PAÍSES IBGE. **BANGLADESH** <https://paises.ibge.gov.br/#/dados/bangladesh/>. Acesso em 07 Mai 2022

PAÍSES IBGE. **BRASIL** <https://paises.ibge.gov.br/#/dados/brasil/>. Acesso em 07 Mai 2022

PINZANI, Alessandro; REGO, Walquiria. Pobreza e cidadania. DF: Ministério da Educação, 2015.

Sebrae. **OSCIP- Organização da sociedade civil de interesse público.** Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/oscip-organizacao-da-sociedade-civil-de-interesse-publico,554a15bfd0b17410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 10 de Jun 2022

SELLTIZ C. Métodos de pesquisa das relações sociais. São Paulo : HERDER : Editora da Universidade de São Paulo, 1965.

SINGER, P. Introdução à Economia Solidária. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2003

SPIEGEL P. Muhammad Yunus. O Banqueiro Dos Pobres. Cidade Nova; 1ª edição, 2010

World Bank. **INDICATOR.** <https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.DDAY?locations=BR>. Acesso em: 12 de Jun de 2022.

World Bank. **INDICATOR.**
<https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.DDAY?locations=BD>. Acesso em: 12 de Jun de 2022.

World Bank. **Metadata** **Glossary.**
<https://databank.worldbank.org/metadataglossary/gender-statistics/series/SI.POV.GINI>. Acesso em: 12 de jun de 2022

Yunus Investimentos. **Muhammad Yunus.** Disponível em:
<https://www.yunusnegociossociais.com/muhammad-yunus>. Acesso em: 16 Jan 2022

YUNUS, M.; JOLIS, A. O banqueiro dos pobres. 1. ed. São Paulo: Ática, 2006.