

Revista GeoUECE

Programa de Pós-Graduação
em Geografia - ProPGeo

Universidade Estadual
do Ceará - UECE

Av. Dr. Silas Munguba, 1700 -
Campus do Itaperi, Fortaleza/CE

Crédito sustentável: a força da metodologia do programa Crediamigo

**José Erlândio do Nascimento
Pedro José Rebouças Filho**

Citação: NASCIMENTO, J.E.; REBOUÇAS
FILHO, P.J. Crédito sustentável: a força da
metodologia do programa Crediamigo. Revista
GeoUECE (Online), v. 5, n. 9, p. 104-117, jul./dez.
2016. ISSN 2317-028X.

CRÉDITO SUSTENTÁVEL: A FORÇA DA METODOLOGIA DO PROGRAMA CREDIAMIGO

SUSTAINABLE CREDIT: THE FORCE OF THE METHODOLOGY PROGRAM CREDIAMIGO

CRÉDITO SOSTENIBLE: LA FUERZA DE LA CREDIAMIGO PROGRAMA METODOLOGÍA

José Erlândio do **NASCIMENTO**¹

j_erlandio@hotmail.com

Pedro José **REBOUÇAS FILHO**²

preboucas81@hotmail.com

RESUMO

O microcrédito vem se consolidando como alternativa de inclusão bancária para população de baixa renda. No Brasil, possui destaque internacional com o Crediamigo, Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste do Brasil, que iniciou suas operações no ano de 1998. Estudos apontam um elevado índice de reembolso, apesar dos valores serem emprestados sem lastro de garantias reais, fugindo ao padrão das operações de crédito tradicionais, e com burocracia reduzida, o que por sua vez, facilita o acesso aos empreendedores que necessitam conduzir um pequeno negócio, em sua maioria informal. O objetivo desse trabalho é compreender o que determina a manutenção da adimplência do Crediamigo nos patamares divulgados nos últimos cinco anos. Para tanto, utilizou-se de pesquisa bibliográfica, considerando a literatura existente para o tratamento do tema. No delineamento da temática, buscou evidenciar a força da adimplência na continuidade do crédito, alisando o impacto sobre o Projeto UNO. Em seguida, identificou-se que o Programa Crediamigo apresentou adimplência superior a 98%, considerando o período de 2010 a 2014. A metodologia empregada para concessão de crédito do Crediamigo, possui aproximação com a desenvolvida pelo Grameen Bank. O que levou a concluir que a adimplência no Crediamigo possui estreita relação com a

¹ Pós-graduando no curso de Especialização em Administração Financeira da Universidade Regional do Cariri – URCA. Rua Cel. Antônio Luís, 1161, 63.100-000 - Pimenta - Crato/CE. Dep. de Economia.

² Mestre em Economia pela Universidade Federal do Ceará, Docente do Departamento de Economia da Universidade Regional do Cariri – URCA, Universidade Regional do Cariri – URCA. Rua Cel. Antonio Luis, 1161, 63.100-000 - Pimenta - Crato/CE. Dep. de Economia.

metodologia desenvolvida, considerando que a inadimplência se manteve estabilizada, mesmo com a ampliação do leque de clientes atendidos.

Palavras-chave: Adimplência, Crediamigo, microcrédito

ABSTRACT

Microcredit has been consolidated as of alternative banking services for low-income population. In Brazil, has international prominence with the Crediamigo, Microcredit Program of Banco do Nordeste in Brazil, which started operations in 1998. Studies indicate a high repayment rate despite the figures being borrowed without ballast collateral, fleeing to standard of traditional loans, and reduced bureaucracy, which in turn facilitates access to entrepreneurs who need to conduct a small business in its most informal. The aim of this study is to understand what determines the maintenance of payments of the Crediamigo the landings reported in the past five years. To this end, we used bibliographical research, considering the literature for the treatment of the subject. In the design of the theme, sought to highlight the strength of timely payments in the continuity of credit, smoothing the impact on the UNO project. Then it was identified that the Crediamigo program presented timely payments greater than 98%, considering the period from 2010 to 2014. The methodology for Crediamigo lending, has developed closer ties with the Grameen Bank. What led him to conclude that the payments in Crediamigo has close relationship with the developed methodology, considering that the default has remained stable, despite the wider range of customers served.

Keywords: Default, Crediamigo, microcredit

1 INTRODUÇÃO

O microcrédito vem se consolidando como alternativa de inclusão bancária para população de baixa renda, na sua maioria, empreendedores informais, excluídos do mercado bancário tradicional por não se enquadrarem nos critérios da política de crédito convencional, devido à inexistência de atendimento aos parâmetros de garantias exigidos pelas instituições financeiras. Segundo Souza (2010), embora a operacionalização dessa modalidade de crédito não seja recente, tendo em vista registros do século XVIII, apenas nos anos 1970 com a criação do Grameen Bank, por Muhammad Yunus, em Bangladesh na Ásia, o microcrédito se

tornou conhecido no formato utilizado atualmente, sendo alternativa no combate à pobreza e se disseminando em outros países.

No Brasil, o microcrédito possui destaque internacional com o Crediamigo, Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste do Brasil, que iniciou suas operações no ano de 1998 e atualmente é o maior Programa de Microcrédito Produtivo e Orientado da América do Sul e segundo da América Latina, conforme obras do referencial bibliográfico consultadas na realização do presente estudo (NERI, 2008, p. 192; BARBOSA; TEIXEIRA; DAMASCENO, 2012, p. 141), e informações divulgadas no Sítio do Banco do Nordeste na *Internet*³.

Estudos apontam um elevado índice de adimplência no Programa Crediamigo do Banco do Nordeste (BARBOSA; TEIXEIRA; DAMASCENO, 2012, p. 62), apesar dos valores serem emprestados sem lastro de garantias reais, fugindo ao padrão das operações de crédito tradicionais, e com burocracia reduzida, o que por sua vez, facilita o acesso aos empreendedores que necessitam conduzir um pequeno negócio, em sua maioria informal. Entretanto, alternativamente aos procedimentos burocráticos gerais, as operações de microcrédito se revestem de metodologia própria da instituição operadora, seguindo rito de avaliação, embora de forma simplificada, mas atendendo determinados requisitos obrigatórios do crédito produtivo e orientado.

O presente trabalho busca responder o seguinte questionamento: Que(ais) motivo(s) leva(m) o Programa Crediamigo atingir níveis de adimplência anual superior a 97%? Tendo como objetivo geral, compreender o que determina a manutenção da adimplência nos patamares divulgados nos últimos cinco anos pela instituição financeira operadora. Dessa forma, os objetivos específicos tratarão de investigar se a adimplência é um fator determinante para concessão de crédito; verificar se há impacto da metodologia do programa Crediamigo com o índice de adimplência divulgado pela instituição de microfinanças e atestar se há influência dos colaterais sociais no retorno das operações ao prestador.

³ Há informações sobre os indicadores do Programa Crediamigo no Sítio do Banco do Nordeste da *Internet*, no caminho: <http://www.bnb.gov.br/resultados>

1 METODOLOGIA

A pesquisa norteadora desse trabalho será exploratória, considerando-se a literatura existente sobre o assunto, o que favorece o acesso ao tratamento do tema. Sendo assim, seguirá a revisão bibliográfica sobre o microcrédito, em especial do Crediamigo; coletar dados secundários divulgados ao público no Sítio do Banco do Nordeste na *Internet*, bem como outras fontes de dados secundários disponíveis na *Internet*.

2 ADIMPLÊNCIA, FATOR DETERMINANTE DO CRÉDITO

O impacto da inadimplência é relevante, visto que no campo do microcrédito foi responsável, no Brasil, pela extinção do Projeto União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (Projeto UNO), criado em 1973. Conforme observa Souza (2010, p. 28, grifo nosso),

Ao longo de seus dezoito anos de atuação, o Projeto UNO foi a principal referência dos programas microcrédito na América Latina, porém, apesar de seu êxito na área técnica, após dezoito anos de atuação as atividades foram extintas, devido a uma elevada **inadimplência**.

Embora a boa experiência desse Projeto, o mesmo não pôde subsistir diante da ausência dos reembolsos dos créditos conferidos a seus beneficiários, e os motivos possuem estreita relação com a carteira de crédito, considerando que a continuidade de uma empresa desse segmento está condicionada ao reembolso dos recursos emprestados para assim dispô-los a um novo tomador, e, dessa forma, tornar cíclica a operacionalização de suas atividades.

Souza (2010, p. 28) sustenta ainda que “com um perfil de ações mais assistencialista, a gestão dos créditos tinha como foco apenas a expansão dos

empréstimos e não o retorno do crédito.” Diante dessa afirmação, não se surpreende com as consequências vivenciadas pelo Projeto Uno, que levou à sua extinção. Ainda que a expansão seja necessária para o atingimento de um leque maior de beneficiários, a sobrevivência da instituição, como já afirmado, depende do retorno das verbas emprestadas, mesmo com juros subsidiados; do contrário, a empresa será minada e extinta.

Apesar do fracasso vivenciado pelo Projeto UNO no campo do microcrédito, um banco público brasileiro se lançou nessa seara e vem obtendo resultados favoráveis na sua área de atuação, que corresponde à Região Nordeste, norte de Minas Gerais e Espírito Santo. O Programa Crediamigo do Banco do Nordeste do Brasil S.A. apresenta-se como um caso de sucesso, sendo atualmente o maior Programa de Microcrédito Produtivo Orientado do Brasil, com taxas de crescimento maior que outras iniciativas similares no mundo (BARBOSA; TEIXEIRA; DAMASCENO, 2012, p. 62).

Considerando que a inadimplência é um dos fatores que implicam a concessão de crédito por parte das instituições financeiras, é necessário avaliar o caráter do tomador no momento da concessão. Isso se faz com o auxílio de instrumentos mensuradores de risco, como por exemplo, através do preenchimento de planilhas ou sistemas com informações fornecidas pelo proponente, que ligeiramente geram um relatório com a classificação para determinado mutuário, cabendo ao banco a decisão pela aprovação ou não do crédito. Mas apenas essa avaliação não é suficiente para garantir o retorno dos valores emprestados. Existem outras variáveis implícitas, objeto de ponderação pelos credores e citadas por Neri (2008) que são: seleção adversa e risco moral.

O primeiro diz respeito a nenhum ou pouco conhecimento que o credor tem do proponente, como honestidade, responsabilidade, etc., basicamente, inerentes à pessoa do tomador. Já o segundo, se refere ao que o tomador fará com o crédito ora emprestado, considerando que foge ao controle do emprestador as ações subsequentes, referentes à aplicação dos recursos. A observação de Neri (2008) é pertinente, sobretudo, por fugir do controle do credor aquilo que, de fato, o tomador

fará com os recursos emprestados, pois há o risco do desvio de finalidade, repasse, etc., que futuramente não trarão os resultados esperados e ensejará na inadimplência.

No caso específico do Crediamigo, esses riscos (seleção adversa e risco moral) são minimizados pela adoção de metodologia própria na condução dos negócios, conforme será tratado no item 4.

3 ADIMPLÊNCIA NO MICROCRÉDITO: UM OLHAR SOBRE O CREDIAMIGO

Ao tempo em que a inadimplência afeta sobremaneira os resultados das instituições financeiras, compelindo-as provisionarem cada vez mais recursos junto ao Bacen, por força da Resolução do Conselho Monetário Nacional nº 2.682/1999, principalmente de operações grandiosas, capazes de pôr em dúvida a capacidade de continuidade das empresas do segmento bancário, emerge nesse cenário o Programa de Microfinança Urbana do Banco do Nordeste.

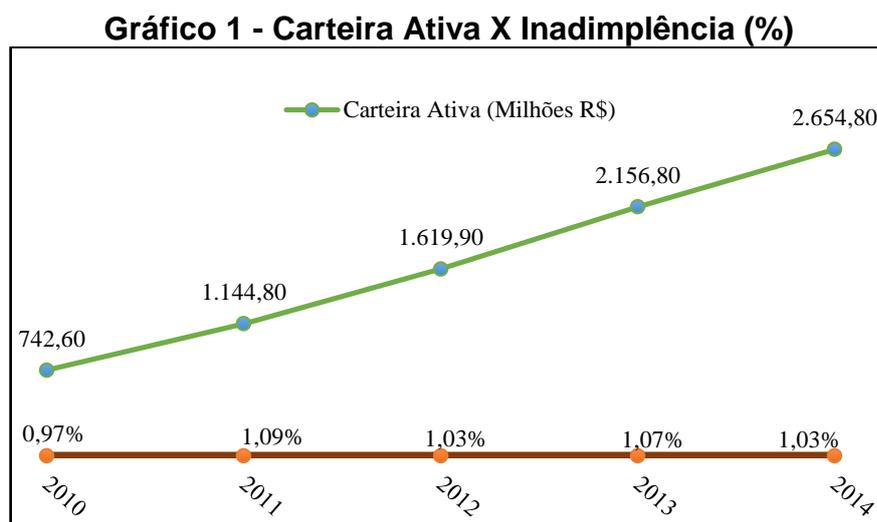
O Crediamigo apresenta resultado satisfatório ao longo de sua história, onde o índice de adimplência supera 98%, com base nas informações divulgadas em junho/2015 no Relatório 2014 Programas de Microfinanças do Banco do Nordeste⁴. O Gráfico 1 e Tabela 1 retratam os resultados alcançados pelo Programa Crediamigo do Banco do Nordeste no corte temporal dos últimos cinco anos. Percebe-se que a carteira ativa de empréstimos cresce ao longo dos anos, e, curiosamente, a inadimplência se mantém numa variação imperceptível, portanto, estável, mesmo com a ampliação do capital emprestado que triplicou, quando comparadas às carteiras ativas dos anos 2010 e 2014.

De acordo com as demonstrações contábeis, referente ao exercício de 2014⁵, divulgadas pelo Banco do Nordeste, o Crediamigo desembolsou o montante de R\$ 7,1 bilhões, correspondendo a 64,4% da totalidade de operações de curto prazo da

⁴ Anualmente são divulgadas ao público, as informações de alcance do Programa Crediamigo.

⁵ As demonstrações contábeis são divulgadas a cada exercício contábil, que no caso das instituições financeiras ocorrem semestralmente.

instituição, e expandindo sua carteira em 23,7%, quando comparado com o ano anterior (2013). Ressalta-se ainda que o referido banco, contratou em sua totalidade R\$ 25,3 bilhões. Deduz-se que o Crediamigo gerou um impacto de 28% do volume de contratação da instituição, valor expressivo que o mantém na liderança no Brasil, quando assunto é microcrédito.



Fonte: Elaborado pelo autor, com dados do Banco do Nordeste. Disponíveis em <https://www.bnb.gov.br/>

Outro ponto importante a ressaltar diz respeito à base de clientes atendidas pelo Programa Crediamigo, que aumentou 2,5 vezes em cinco anos, passando de 737.826 clientes ativos em 2010, para 1.862.239 em dezembro/2014, refletindo o atendimento massificado aos pequenos empreendedores, em sua maioria, da Região Nordeste do Brasil.

Tabela 1 - Resultados do Programa Crediamigo

Ano	Carteira de Empréstimo (Milhões R\$)*	Carteira Ativa (Milhões R\$)	Inadimplência (%)**	Clientes ativos
2010	820,5	742,60	0,97%	737.826
2011	1.222,4	1.144,80	1,09%	1.046.062
2012	1.638,0	1.619,90	1,03%	1.360.170
2013	2.236,6	2.156,80	1,07%	1.659.699
2014	2.742,3	2.654,80	1,03%	1.862.239

Fonte: Elaborado pelo autor com dados do Banco do Nordeste. Disponíveis em <https://www.bnb.gov.br/>

* Consideram-se no cálculo da Carteira de Empréstimos e Financiamentos as operações sem atraso e com atraso de até 360 dias;

** Conforme Resolução 2.682 do Banco Central do Brasil.

4 CRÉDITO SUSTENTÁVEL, A FORÇA DA METODOLOGIA DO CREDIAMIGO

Com relação ao retorno do crédito, há um fator decisivo no reembolso dos recursos para o banco, que transcende as garantias ofertadas nas operações de crédito convencionais, e serve como sustentáculo do programa Crediamigo: a metodologia.

Sabe-se que o Crediamigo visa o atendimento de microempreendedores urbanos, formalizados ou não, que respeitam os requisitos da política de crédito que Souza (2010) dividiu em três etapas, quais sejam:

O primeiro momento, ou seja, a pré-venda, baseado na coleta de informações que busca identificar clientes com potencial para o microcrédito e no estabelecimento de possíveis parcerias entre formadores de opinião locais. Nesse momento, os clientes tomam conhecimento do Programa através de palestras promovidas pelos assessores de crédito. Importante registrar que, com essa ação, ocorre o processo inverso, visto que o banco vai até o cliente, portanto, configurando uma quebra do paradigma tradicional, onde o cliente se desloca até a instituição de crédito.

O segundo momento refere-se à inclusão do empreendedor na base do Crediamigo, embora sem experiência creditícia em outros bancos, mas que inspiram

confiança nos demais membros do grupo solidário. Isso é capaz de responder solidariamente pela totalidade da operação em caso de impontualidade dos demais empreendedores. Sobre este ponto, Yunus (2000, p. 135), afirma:

Descobrimos inicialmente que a constituição de um grupo era essencial ao sucesso de nossa empresa. Individualmente, um pobre se sente exposto a todos os tipos de perigos. O fato de pertencer a um grupo lhe dá uma sensação de segurança. O indivíduo isolado tem tendência a ser imprevisível e indeciso. Num grupo ele se beneficia do apoio e do estímulo de todos e, com isso, seu comportamento se torna mais regular e ele passa a ser um financiado mais confiável.

Conforme recomendado por Yunus (2000, p. 136), o grupo solidário deve ser constituído sem interferências externas, ou seja, os funcionários da instituição de microfinança não devem opinar quanto à composição. Esse fato dá maior autonomia aos membros, além de aumentar o senso de responsabilidade. Ao considerar que os próprios empreendedores responderão pela dívida contraída, a inserção de qualquer componente necessita da validação de todos.

Tal formato contribui para evitar a limitação dos riscos envolvidos na operação, apresentando como ferramenta para garantir o reembolso nos níveis registrados. Nas operações convencionais, mesmo com todo aparato que dispõem os bancos, não ocorre a garantia da adimplência registrada nas operações dessa modalidade, embora utilizando todo arcabouço de avaliação de crédito apontado por Barth (2004, p. 3).

Empresas que concedem empréstimos (bancos, comércio atacadista, comércio varejista, instituições de fomento, etc), bem como instituições e a própria análise de crédito, necessitam de instrumentos para que possam, de maneira razoavelmente objetiva, classificar os potenciais tomadores do crédito, que sejam pessoas físicas ou jurídicas, de acordo com a probabilidade de inadimplência futura.

A terceira e última etapa está relacionada ao acompanhamento da operação de crédito firmada entre o cliente e o Crediamigo. Nesta etapa, a figura do agente de crédito é fundamental para orientação ao empreendedor quanto ao desenvolvimento de sua atividade, fato que consolida o acompanhamento da operação por parte do Programa, atendendo às exigências da Lei 11.110/2005, já que se trata de crédito produtivo e orientado. Após a consumação do contrato, o proponente recebe os recursos do crédito, cujo destino será aplicado na atividade produtiva, que, por sua vez, implica posteriormente, na disposição das receitas para amortização da operação.

Barbosa, Teixeira e Damasceno (2012, p. 62), complementam, apontando o Crediamigo como porta de inclusão financeira, reafirmando a importância da tecnologia do aval solidário.

O programa permite o acesso da população de baixa renda ao crédito, graças à metodologia de aval solidário, em que três a dez microempresários, interessados no crédito, formam um grupo que se responsabiliza pelo pagamento integral dos empréstimos. Logo, a falta de capacidade do empreendedor de baixa renda de oferecer garantias e colaterais físicos, que é o fator que geralmente o impede de tomar crédito convencionalmente, é compensada por esse compromisso coletivo.

Cumpridas as etapas da metodologia do programa, chega-se aos resultados obtidos nesses anos, desde sua implantação, contrariando a lógica de mercado tradicional e reforçando a ideia de que emprestar para os menos favorecidos dentro de um sistema econômico é uma alternativa para redução da pobreza e contribuição para crescimento da economia.

Sobre esse aspecto, Yunus (2000, p. 109) levantou os seguintes questionamentos:

Os bancos, sem perceber, criaram uma categoria de pessoas “que não merecem empréstimo”, o que significava que eles não podiam tocar. Por que os banqueiros se apegam tanto à garantia? Por que ela é tão necessária? Por que razão as pessoas que conceberam o sistema bancário

optaram por instaurar um *Apartheid* financeiro? Suponho que as ideias e os conceitos se transmitam de geração em geração, quase sempre sem ser questionados.

Com a criação do Grameen Bank, Yunus (2000, p. 109) relatou a experiência obtida com empréstimo aos pobres de seu país, no que se refere ao reembolso do capital emprestado:

Para minha grande surpresa, percebi que o pagamento dos empréstimos sem caução funciona muito melhor do que quando a garantia é importante. De fato, mais de 98% de nossos empréstimos são pagos, porque os pobres sabem que essa é sua única chance de sair da pobreza e não podem recuar ainda mais.

O trecho acima reafirma a pressão que o mutuário faz a si mesmo, diante da oportunidade a sua disposição, ratificando a necessidade do pagamento de suas obrigações, para posteriormente, habilitá-lo a ser merecedor do novo crédito. Os bancos comerciais jamais concederiam empréstimo com lastro pautado apenas na boa vontade do devedor, o que torna o crédito escasso.

De acordo com Barbosa, Teixeira e Damasceno (2012, p. 58), nos países onde o crédito é escasso, as empresas que possuem solidez são beneficiadas, em detrimento de novos entrantes que dependem de financiamento para se instalarem, já que não possuem capital próprio para se autofinanciar. Esse empecilho reduz as condições de competitividade, considerando que não há concorrente para as empresas atuantes no mercado, podendo ainda encarecer os produtos ofertados devido à ausência de outros fornecedores.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Iniciou-se o presente trabalho procurando entender os fatores condicionantes à manutenção da adimplência do Programa Crediamigo nos patamares divulgados oficialmente pelo Banco do Nordeste do Brasil. Nesse sentido, tratou-se de verificar

se a adimplência influencia a disposição do crédito a seus tomadores, contextualizando com a experiência do Projeto UNO, que foi extinto devido à *default* de seus clientes.

Outro aspecto relevante, diz respeito ao volume de recursos aplicados pelo Crediamigo nos últimos cinco anos, que triplicou entre 2010 e 2014, e seu impacto direto sobre o volume total de empréstimos, quando considerando o universo do Banco do Nordeste. Neste ponto foi observado que, a crescente carteira de empréstimo espelha em si um baixo risco para a instituição financeira, visto que a inadimplência se mantém estável durante o crescimento da referida carteira.

Contatou-se ainda que o trabalho realizado pelo Crediamigo se reveste de metodologia análoga a desenvolvida pelo fundador Grameen Bank, Muhammad Yunus, com a substituição das garantias convencionais por aval solidário do grupo, reafirmando que esse formato de trabalho oportuniza a inserção das pessoas menos favorecidas ao mercado bancário oficial. Assim, os tomadores podem desenvolver suas atividades com apoio de um financiador de capital, que está presente em seu negócio por ocasião das vistas do assessor, oferecendo além dos recursos financeiros, orientação empresarial.

Pode-se concluir que o fator determinante da adimplência do Programa Crediamigo nos patamares divulgados, possui estreita relação com a metodologia desenvolvida, considerando que a inadimplência se mantém estabilizada, mesmo com a ampliação no leque de clientes atendidos.

Este trabalho não esgota a temática aqui abordada, pelo contrário, abre espaço para futuras pesquisas. Isso o torna estimulante, alimentando um campo de estudo que merece cada vez mais trabalhos a serem desenvolvidos.

REFERÊNCIAS

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Estudo especial panorama do microcrédito. 2014.** Disponível em <http://inclusaofinanceira.bcb.gov.br/Documents/Apresentacoes%20-%202%20dia/Microcr%C3%A9dito->

NASCIMENTO, J.E.; REBOUÇAS FILHO, P.J. Crédito sustentável: a força da metodologia do programa Crediamigo. Revista GeoUECE (Online), v. 5, n. 9, p. 104-117, jan./jun. 2017. ISSN 2317-028X.

Estudo%20Especial%20publica%C3%A7%C3%A3o%20final.pdf> acesso em 22 fev. 2015

BANCO DO NORDESTE. **Demonstrações financeiras. Posição 31.12.2014.** Disponível em: <
http://www.bnb.gov.br/documents/50268/54349/df_dezembro_2014v2/bc3ab45a-4c08-4e66-ba3b-0a9457b6750a>. Acesso em: 16 out. 2015.

BANCO DO NORDESTE. **Relatório 2014 Programas de Microcrédito do Banco do Nordeste.** Disponível em: <
<http://www.bnb.gov.br/documents/22492/23742/Relat%C3%B3rio+Anual+2014/2b05db63-189c-4d1f-961f-5854e575e753>>. Acesso em 15 out. 2015.

BARTH, N. L. **Inadimplência: Construção de modelos de previsão.** São Paulo: Nobel, 2004.

_____. **Crediamigo.** Disponível em: <<http://www.bnb.gov.br/resultados>> Acesso em: 16 out. 2015.

BARBOSA, C. G.; TEIXEIRA, M. A.; DAMASCENO, W. S. (Org.). **A experiência dos programas de microfinanças do Banco do Nordeste.** Fortaleza. Banco do Nordeste do Brasil, 2012.

BRASIL. Lei Nº 11.110, de 25 de abril de 2005. Institui o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO e altera dispositivos da Lei no 8.029, de 12 de abril de 1990, que dispõe sobre a extinção e dissolução de entidades da administração pública federal; da Lei no 9.311, de 24 de outubro de 1996, que institui a Contribuição Provisória sobre Movimentação ou Transmissão de Valores e de Créditos e Direitos de Natureza Financeira – CPMF; da Lei no 9.872, de 23 de novembro de 1999, que cria o Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda.

_____. FUNPROGER; da Lei no 10.194, de 14 de fevereiro de 2001, que dispõe sobre a instituição de Sociedades de Crédito ao Microempreendedor; e da Lei no 10.735, de 11 de setembro de 2003, que dispõe sobre o direcionamento de depósitos a vista captados pelas instituições financeiras para operações de crédito destinadas à população de baixa renda e a microempreendedores; e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, 26 abr. 2005. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/Ccivil_03/_Ato2004-2006/2005/Lei/111110.htm>. Acesso em: 20 out. 2015.

COSTA, F. N. da. **Microcrédito no Brasil.** Texto para discussão, IE/UNICAMP, Campinas, n. 175, abr. 2010. Disponível em: <www.eco.unicamp.br/docprod/downarq.php?id=1805&tp=a >. Acesso em 20 mai. 2015.

NASCIMENTO, J.E.; REBOUÇAS FILHO, P.J. Crédito sustentável: a força da metodologia do programa Crediamigo. Revista GeoUECE (Online), v. 5, n. 9, p. 104-117, jan./jun. 2017. ISSN 2317-028X.

NERI, M. (Org.). **Microcrédito o Mistério Nordestino e o Grameen Brasileiro: Perfil e performance dos clientes do Crediamigo**. Rio de Janeiro: editora FGV, 2008.

NERI, M. C. (Coordenação). **Microempresários Urbanos Nordestinos, Favelas Cariocas e o Programa CrediAmigo**. - Rio de Janeiro: FGV, CPS, 2012. Disponível em < http://www.cps.fgv.br/cps/bd/crag/2Crag_CrediAmigoGeral.pdf >. Acesso em 22 fev. 2015.

SANTOS, A.; GOIS, F. F. de. **Microcrédito e Desenvolvimento Regional**. Fortaleza: Premius editora, 2011.

SOUZA, M. C. G. F. de. **O Desenho do Programa do Banco do Nordeste: inclusão social e mercado**. Fortaleza: BNB, 2010.

YUNUS, M. **O banqueiro dos pobres: revolução do microcrédito que ajudou os pobres de dezenas de países**. São Paulo: Ática, 2000.