



INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA PARAÍBA
CAMPUS JOÃO PESSOA
DIRETORIA DE ENSINO SUPERIOR
UNIDADE ACADÊMICA DE GESTÃO E NEGÓCIOS
CURSO SUPERIOR DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO

THIENDERSON BARAUNA RIBEIRO

**AGROAMIGO: uma análise de atividades no setor agrário no
Nordeste.**

João Pessoa
2020

THIENDERSON BARAUNA RIBEIRO

AGROAMIGO: uma análise de atividades no setor agrário no
Nordeste.



TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO
apresentado ao Instituto Federal de Educação, Ciência
e Tecnologia da Paraíba (IFPB), curso Superior de
Bacharelado em Administração, como requisito
institucional para a obtenção do Grau de Bacharel em
ADMINISTRAÇÃO.

Orientador: Dr. Odilon Saturnino Silva Neto

JOÃO PESSOA
2020

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação – CIP
Biblioteca Nilo Peçanha –IFPB, *Campus* João Pessoa

R484a Ribeiro, Thienderson Barauna.
Agroamigo : uma análise de atividades no setor agrário no
Nordeste / Thienderson Barauna Ribeiro. – 2020.
56 f. : il.

TCC (Graduação – Bacharelado em Administração) –
Instituto Federal da Paraíba – IFPB / Unidade Acadêmica de
Gestão - UAG.

Orientador: Prof. Dr. Odilon Saturnino Silva Neto.

1. Microcrédito Produtivo Orientado. 2. Programa
Agroamigo. 3. Banco do Nordeste. 4. Teoria da Mudança. I.
Título.

CDU 338.434

Bibliotecária responsável Taize Araújo da Silva – CRB15/536

THIENDERSON BARAUNA RIBEIRO

AGROAMIGO: uma análise de atividades no setor agrário no Nordeste.

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO apresentado ao Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba (IFPB), curso Superior de Bacharelado em Administração, como requisito institucional para a obtenção do Grau de Bacharel em **ADMINISTRAÇÃO**

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Odilon Saturnino Silva Neto (IFPB)
Orientador

Prof. Me. José Elber Marques Barbosa (IFPB)
Examinador interno

Prof. Me. Herbert José Cavalcanti de Souza (IFPB)
Examinador interno



PARECER 12/2020 - CCSBA/UA5/UA/DDE/DG/JP/REITORIA/IFPB

Em 4 de dezembro de 2020.

Thienderson Barauna Ribeiro

AGROAMIGO: uma análise das atividades do Grameen Bank Nordestino no setor agrário do Nordeste

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO apresentado em **02 de dezembro de 2020** ao Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba (IFPB), curso Superior de Bacharelado em Administração, como requisito institucional para a obtenção do Grau de Bacharel(a) em **ADMINISTRAÇÃO**.

Resultado: APROVADO

João Pessoa, 02 de dezembro de 2020.

BANCA EXAMINADORA:

(assinaturas eletrônicas via SUAP)

Dr. Odilon Saturnino Silva Neto (IFPB)

Orientador(a)

Dr. José Elber Marques Barbosa (IFPB)

Examinador(a) interno(a)

Me. Herbert José Cavalcanti de Souza (IFPB)

Examinador(a) interno(a)

Documento assinado eletronicamente por:

- **Herbert José Cavalcanti de Souza**, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLÓGICO, em 08/12/2020 07:06:22.
- **Odilon Saturnino Silva Neto**, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLÓGICO, em 04/12/2020 18:12:26.
- **Jose Elber Marques Barbosa**, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLÓGICO, em 04/12/2020 09:48:01.
- **Ceres Grehs Beck**, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLÓGICO, em 04/12/2020 08:59:42.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 04/12/2020. Para comprovar sua autenticidade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifpb.edu.br/autenticar-documento/> e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 141867

Código de Autenticação: 81c8ffe4d4



NOSSA MISSÃO: Ofertar a educação profissional, tecnológica e humanística em todos os seus níveis e modalidades por meio do Ensino, da Pesquisa e da Extensão, na perspectiva de contribuir na formação de cidadãos para atuarem no mundo do trabalho e na construção de uma sociedade inclusiva, justa, sustentável e democrática.

VALORES PRINCIPAIS: Ética, Desenvolvimento Humano, Inovação, Qualidade e Excelência, Transparência, Respeito, Compromisso Social e Ambiental.

Dedico a Deus, aos meus pais, aos familiares e amigos.

AGRADECIMENTOS

A gratidão define todo o caminho traçado até o final desta etapa, sou grato em saber que até o ensino médio, o ensino superior era um sonho intangível, mas que agora não apenas se tornou possível como estou encerrando a primeira etapa deste nível.

Agradeço primeiramente ao Criador de todas as coisas, que me permitiu chegar aqui, me ajudando, me livrando de várias ciladas. Quantos vezes desistir foi o maior pensamento, quantas vezes o medo de não conseguir dominava todo o meu ser, mas, em todos os momentos Ele estava presente me dando forças para continuar.

Devo gratidão também a toda minha família que me apoio desde começo dessa jornada, em especial a minha mãe, ao meu pai, ao meu irmão, a minha avó Bernadete, a Josilene, a Carmonizia, a Reginaldo, a Arthur, a Tia Poli e a Fabiana. Toda a minha família me ajudou nas situações difíceis, grato por todo apoio e por ter nascido na melhor família do mundo. E a pessoa que me tornou um ser humano melhor, agradeço ao amor da minha vida Hérica Almeida.

Aos docentes do IFPB que foram chaves fundamentais dessa caminhada, agradeço a todos, mas de forma especial a Cibelle Tomé, Fernanda, Vilma, Alisson, Alice, Agnes e Wellington que me ajudaram além da docência, me apoiaram na vida. Cada conselho foi guardado com carinho.

Expresso minha gratidão as pessoas que me apoiaram nesse projeto de conclusão de curso. Ao Prof. Dr. Odilon Saturnino, ao Prof. Me. José Elber, ao Prof. Me. Herbert José e ao Silvio Carvalho.

Quero agradecer também a todos os meus amigos e colegas que ganhei no curso, em particular às minhas irmãs do IFPB, são elas: Milca Genise, Edizangela Torres e Eliécia Brandão, aos anjos que Deus colocou em meu trajeto, são eles: Mayara Pontes, Juliana Silva, Jaína, Valécia Lúgia e Daniele Bonavides, nas horas mais penosas vocês sempre estavam por lá.

Em paralelo a essa trajetória acadêmica, eu iniciei a carreira profissional, tudo começou numa oportunidade de ser jovem aprendiz na Alpargatas S.A, melhor época, entrei um menino ingênuo sai um jovem mais experiente, por isso agradeço a Graça, Vitor, Raissa, Francine, Caio, Larissa, Yuri, Betão, Diego, Douglas e Dayene. Em seguida, cheguei ao lugar mais aconchegante de todos os meus

trabalhos, na Energisa S.A., minha eterna gratidão a todos, principalmente à Alejane, Sintia, Marília, Ana Paula, Paloma, Adailton e Fernanda.

Posteriormente ingressei na Taesa, uma empresa que faz valer o seu maior recurso que é o ser humano, nesta instituição agradeço a todo mundo que me ajudou de alguma forma, aqui ganhei vários amigos e a vocês minha gratidão: Jéssica, Amanda, Luciano, Patrick, Rafael, Luiz Grilo, Allan, Edilson, Espíndola, Geisa, Luana, Fábio, Jorginaldo, Márcio, Edivaldo, Fábio, Gilmar e Karinne.

Meus agradecimentos à equipe mais gente boa que eu conheço, pessoas de bom de coração. Agradeço a equipe da Editora Brasileiro & Passos, em especial a Débora Villar, Mayene, Stephanie, Mikael, Christiane, Evilásio, Rodolfo, Patrícia, Vítor, Diego, Cíntia, Alexandra, Samuel, Isadora, Isabelita, Rômulo e Olivia.

E por fim e não menos importante, a minha segunda família durante essa jornada. Pessoas que me permitiram fazer parte de suas histórias, são elas: Rayram, Igor, Mateus, Daniel, Filipe, Ellen e Bruno.

A todos os envolvidos nessa emocionante jornada fica registrado a minha imensa gratidão, podem me tirar tudo, mas o conhecimento e as lembranças jamais sugaram.

Que aproveita ao homem ganhar o mundo inteiro e perder a sua alma.

(Marcos 8:36)

RESUMO

Com o objetivo de diminuir o nível de pobreza e a desigualdade de renda, o microcrédito foi elaborado com a finalidade de ofertar crédito com baixa taxa de juros às pessoas que não tem acesso ao sistema financeiro tradicional. Após o recebimento do Prêmio Nobel da Paz, a experiência do Grameen Bank em Bangladesh, colaborou não só com a concretização do microcrédito como ferramenta do combate contra a pobreza como tornou-o, também, um dos principais meios de divulgação dessa atividade. Baseando-se no projeto de Yunus e no PNMPO, o Banco do Nordeste criou o programa Agroamigo que foi implantado com o objetivo de desenvolver o setor agrário do Nordeste que se enquadra no campo da Finanças Sociais e Negócios de Impacto que utiliza como ferramenta para medir o impacto gerado a cadeia de valores da Teoria de Mudança. Vista a finalidade desse programa, este trabalho foi construído com o objetivo identificar aspectos que caracterizem contemplados pelo microcrédito no âmbito do Programa Agroamigo. Quanto à metodologia do trabalho, em relação a finalidade ela caracteriza-se como exploratória e descritiva e quanto à abordagem classifica-se com quantitativa e caracterizada pelo uso de dados secundários. Os principais resultados obtidos é o delineamento do perfil dos contemplados no qual são pessoas físicas, de gênero masculino, que pertencem a região do semiárido e que residem no estado da Bahia, utilizam o FNE como fonte de obtenção de microcrédito e são miniprodutores. Pecuária, Agrícola, Comercial e Infraestrutura são os setores de destaque no Programa o que reflete nas principais atividades que são Bovinocultura e Produção e Distribuição de Eletricidade, Gás e Água. Decorridas as análises de dados concluiu-se que o Agroamigo está em concordância com legislação pertinente, está comprometido com o problema que propõe-se a solucionar, colabora com o objetivo do Banco do Nordeste do Brasil - BNB que é desenvolver a sua região de atuação e que gera mudança na região do Polígono da Seca.

Palavras-chave: Microcrédito Produtivo Orientado. Agroamigo. Banco do Nordeste. Finanças Sociais. Teoria da Mudança

ABSTRACT

In order to reduce the level of poverty and income inequality, microcredit was created with the purpose of offering low interest rate credit to people who do not have access to the traditional financial system. After receiving the Nobel Peace Prize, the experience of Grameen Bank in Bangladesh, collaborated not only with the realization of microcredit as a tool to combat poverty, but also made it one of the main means of disseminating this activity. Based on the Yunus project and the PNMPO, Banco do Nordeste created the Agroamigo program, which was implemented with the objective of developing the agricultural sector in the Northeast, which fits into the field of Social Finance and Impact Business, which it uses as a tool to measure the impact generated by the Theory of Change value chain. In view of the purpose of this program, this work was built with the objective of identifying aspects that characterize contemplated by microcredit within the scope of the Agroamigo Program. As for the methodology of the work, in relation to the purpose it is characterized as exploratory and descriptive and as for the approach it is classified as quantitative and characterized by the use of secondary data. The main results obtained are the outline of the profile of the employees in which they are individuals, male, who belong to the semi-arid region and who reside in the state of Bahia, use FNE as a source of obtaining microcredit and are mini-producers. Livestock, Agricultural, Commercial and Infrastructure are the sectors highlighted in the Program, which reflects in the main activities that are Beef Cattle and Electricity, Gas and Water Production and Distribution. After analyzing the data, it is concluded that Agroamigo is in agreement with the relevant legislation, is committed to the problem it proposes to solve, collaborates with the objective of Banco do Nordeste do Brasil - BNB which is to develop its region of operation and that generates change in the region of the Drought Polygon.

Keywords: Guided Productive Microcredit. Agroamigo. Banco do Nordeste. Social Finance. Theory of Change.

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1:	Valor total da concessão de Microcrédito	25
GRÁFICO 2:	Quantidade total de clientes do agroamigo	25
GRÁFICO 3:	Representatividade do total de clientes do agroamigo	26
GRÁFICO 4:	Valor contratado por tipo de pessoa	27
GRÁFICO 5:	Número de clientes por tipo de pessoa	28
GRÁFICO 6:	Representatividade dos clientes por tipo de pessoa	28
GRÁFICO 7:	Valor contratado por gênero	29
GRÁFICO 8:	Número de clientes por gênero	30
GRÁFICO 9:	Representatividade dos clientes por gênero	30
GRÁFICO 10:	Valor contratado por estado	31
GRÁFICO 11:	Número de clientes por estado	32
GRÁFICO 12:	Representatividade dos estados por número de clientes	32
GRÁFICO 13:	Valor contratado por região	33
GRÁFICO 14:	Número de clientes por região	34
GRÁFICO 15:	Representatividade das regiões por número de clientes	35
GRÁFICO 16:	Valor contratado por setor	38
GRÁFICO 17:	Número de clientes por setor	38
GRÁFICO 18:	Representatividade dos setores por número de clientes	39
GRÁFICO 19:	Número de clientes por atividade	40
GRÁFICO 20:	Representatividade das atividades por número de clientes	41
GRÁFICO 21:	Número de clientes por ano e por atividade	41
GRÁFICO 22:	Valor contratado por atividade	42
GRÁFICO 23:	Representatividade das atividades por valor contratado	43
GRÁFICO 24:	Porte por número de clientes	44
GRÁFICO 25:	Representatividade do porte por número de clientes	45
GRÁFICO 26:	Porte por valor contratado acumulado	45
GRÁFICO 27:	Representatividade do porte por valor contratado acumulado	46

LISTA DE TABELAS

TABELA 1:	Resultados do exercício do PNMPO em 2018	17
TABELA 2:	Valor contratado por programa de 2010 a 2014	35
TABELA 3:	Valor contratado por programa de 2015 a 2019	36

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1:	Indicadores do agroamigo no ano de 2018	20
FIGURA 2:	Produtos ou serviços oferecidos pelos Negócios Sociais	21
FIGURA 3:	Principal impacto social atingido	22
FIGURA 4:	Indicadores de avaliação de impacto	23
FIGURA 5:	Cadeia de valores de impacto	24

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1:	Produtos ou serviços oferecidos	19
------------------	---------------------------------	----

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BCB: Banco Central do Brasil

BNB: Banco do Nordeste do Brasil

BNDES: Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social

CMN: Conselho Monetário Nacional

FNE: Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste

INEC: Instituto Nordeste Cidadania

MPO: Microcrédito Produtivo Orientado

PNMPO: Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado

PRONAF: Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar

UNIME – União Metropolitana de Educação e Cultura

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	12
2	METODOLOGIA DA PESQUISA	14
2.1	CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA	14
2.2	UNIVERSO, POPULAÇÃO E AMOSTRA	15
2.3	INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS	15
2.4	PERSPECTIVA DE ANÁLISE DE DADOS	15
3	REFERENCIAL TEÓRICO	15
3.1	O SURGIMENTO DO MICROCRÉDITO	15
3.2	PNMPO - PROGRAMA NACIONAL DO MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO	16
3.3	BNB - BANCO DO NORDESTE DO BRASIL	18
3.3.1	Agroamigo	18
3.4	FINANÇAS SOCIAIS E NEGÓCIOS DE IMPACTO	20
3.5	TEORIA DA MUDANÇA	23
4	ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	24
4.1	ANÁLISE TOTAL DOS DADOS	24
4.2	ANÁLISE DOS DADOS POR TIPO DE PESSOA	27
4.2.1	Análise dos dados por gênero	29
4.3	ANÁLISE DOS DADOS POR ESTADO	31
4.4	ANÁLISE DOS DADOS POR REGIÃO	33
4.5	ANÁLISE DOS PROGRAMAS DO AGROAMIGO	35
4.6	ANÁLISE DOS DADOS POR SETOR	37
4.7	ANÁLISE DOS DADOS POR ATIVIDADE	39
4.8	ANÁLISE DOS DADOS POR PORTE	43
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	47
	REFERÊNCIAS	49

1 INTRODUÇÃO

A complexidade do processo de obtenção de crédito está sendo sinalizada como um dos principais motivos que fundamentam a pobreza e a desigualdade de renda, segundo Barreto, Azevedo e Soares (2010).

Visando diminuir cada vez mais esse índice, o Estado converteu em Lei a Medida Provisória nº 226, de 2004. Em 25 de abril de 2005, foi criada a Lei nº 11.110 que instituiu o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO. O Programa tem como objetivo promover o apoio e o financiamento da atividade empreendedora através da concessão do Microcrédito Produtivo Orientado - MPO.

Em 20 de março de 2018, a Lei nº 13.636 revogou a Lei nº 11.110/2005. Uma das revogações mais relevantes é a que descreve que, só pode ser beneficiário do PNMPO pessoas físicas ou jurídicas empreendedoras com atividades urbanas ou rurais com renda ou receita bruta anual de R\$ 200.000,00. Em 24 de setembro de 2020 houve, por meio da publicação da Resolução nº 4.854 do Conselho Monetário Nacional - CMN, uma nova alteração no valor máximo permitido para a receita bruta anual do tomador de microcrédito, passando a ser R\$ 300.000,00.

Ainda, segundo a Lei nº 13.636/2018, o Microcrédito Produtivo Orientado é considerado como sendo:

“§ 3º o crédito concedido para financiamento das atividades produtivas, cuja metodologia será estabelecida em regulamento, observada a preferência do relacionamento direto com os empreendedores, admitido o uso de tecnologias digitais e eletrônicas que possam substituir o contato presencial” (BRASIL, 2018).

Descritos os critérios dos beneficiários e o que seria o Programa, a Lei nº 13.636/2018, no Art. 3º, elenca quais as entidades que podem atuar e operar no PNMPO. Dentre as classificações estão permitidas as entidades caracterizadas como banco de desenvolvimento, que é o aspecto mais forte do Banco do Nordeste do Brasil S.A - BNB.

O BNB é considerado o maior banco de desenvolvimento regional da América Latina, e tem como diferencial dos outros bancos a sua missão, que é a de atuar como banco desenvolvedor da região Nordeste (BRASIL, 2020).

Em 26 de junho de 1996, por meio do Decreto de nº 1.946 foi criado o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar - PRONAF. Em 2006,

por meio do sancionamento da Lei nº 11.326, de 24 de julho, a agricultura familiar passou a ser reconhecida como um segmento produtivo, com isso garantiu a homologação de políticas públicas para esse setor (ABRAMOVAY *et al.*, 2012).

No exercício de suas atividades básicas, exercendo a sua visão, o BNB criou o programa Agroamigo que possui o objetivo de melhorar o perfil socioeconômico dos agricultores familiares da região Nordeste.

O Agroamigo tem como principal premissa a concessão de crédito orientado aos agricultores familiares que se enquadram no PRONAF Microcrédito ou PRONAF grupo B. Segundo o Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES, o Pronaf Microcrédito financia as atividades de agricultores e produtores rurais familiares que tenham arrecadado até vinte mil reais, nos 12 meses de produção normal antecedentes à solicitação de inserção ao PRONAF.

Tendo em vista que as fontes de captação de recursos para o fomento do Programa Agroamigo dispõem de verbas públicas, elenca-se o objetivo geral desta pesquisa que é identificar aspectos que caracterizem contemplados pelo microcrédito no âmbito do Programa Agroamigo. Para alcançar o objetivo geral tem-se alguns objetivos específicos, são eles:

- Traçar o perfil de contemplados pelo microcrédito no âmbito do Programa;
- Descrever atividades desempenhadas pelos demandantes; e
- Analisar quanto o impacto gerado pelo Programa.

Esta pesquisa partiu do pressuposto de como estão sendo aplicadas as verbas públicas captadas pelo BNB para fomentar o Agroamigo. Amplia-se a perspectiva de exercer o papel de cidadão-fiscal, que é o cidadão que busca conhecer os serviços públicos quanto às fontes de recursos e a efetividade de suas aplicações.

A pesquisa torna-se relevante para o autor no tocante a aquisição de conhecimento na área de administração pública voltados para o tema de Auditoria e Controladoria. Para a Administração esse trabalho faz-se importante no que diz respeito à disponibilização de um material que servirá para futuras pesquisas, para futuras consultas na área e contribuição para o crescimento da Administração Pública como área de conhecimento. Salienta-se que a pesquisa pode proporcionar vários benefícios à sociedade no âmbito de sua investigação.

A pesquisa tem a seguinte indagação: Qual a caracterização dos contemplados pelo crédito rural quanto ao perfil dos beneficiários e aplicação produtiva dos recursos?

2 METODOLOGIA DA PESQUISA

Delinear os parâmetros de uma pesquisa é de fundamental importância para que se alcance os objetivos desejados, para Faria (2014) esses parâmetros podem ser compreendidos como a forma, trajeto ou modo de proceder e agir. Marconi e Lakatos (2018) complementam dizendo que os critérios de classificação dos tipos de pesquisa variam de acordo com o enfoque dado pelo autor.

2.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA

Em relação à finalidade essa pesquisa classifica-se como uma pesquisa exploratória e descritiva. Segundo Piovesan e Temporini (1995), a pesquisa exploratória tem como objetivo conhecer o objeto de estudo tal como se apresenta, seu significado e o seu contexto, pois, será necessário conhecer detalhadamente casos do programa de microcrédito do BNB.

Classifica-se também como descritiva, para alcance do objetivo da pesquisa de caracterização dos microempreendedores que buscam por microcrédito no BNB, o que está de acordo com Gil (2019) quando alega que uma pesquisa descritiva tem como finalidade a descrição de características de determinada população ou fenômeno.

Quanto à abordagem metodológica define-se como quantitativa por utilizar-se de levantamentos de dados para mensurar as informações. Rodrigues (2007, p. 34) alega que quantitativa é “a pesquisa que se apoia predominantemente em dados estatísticos e que qualitativa é a pesquisa que analisa e interpreta dados relativos à natureza do fenômeno”.

Ressalta-se que os dados da pesquisa são secundários, conforme Mattar (1996), dados secundários são os dados que passaram por uma coleta, tabulação, ordenação e até mesmo por uma análise e catalogação.

2.2 UNIVERSO, POPULAÇÃO E AMOSTRA

A partir da obtenção de uma base de dados fornecida pelo BNB todas as análises quantitativas dos dados serão baseadas na população, dessa forma haverá uma análise censitária, o que não imputa a necessidade de estabelecer amostragem de qualquer modelo, com isso reforça-se que esta pesquisa além de ser censitária é uma pesquisa de dados secundários.

2.3 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

Os dados desta pesquisa foram coletados da base de dados do Banco do Nordeste, o qual entregou um conjunto de dados para o período de 2010 a 2019. Essa base de dados faz-se cumprir a determinação da Lei nº 12.527 de 18 de novembro de 2011, que regula o acesso a informação de qualquer órgão público.

O inciso II, do art. 6, desta lei incube ao BNB, enquanto entidade pública, a responsabilidade da proteção, disponibilidade, autenticidade e integridade da informação.

2.4 PERSPECTIVA DE ANÁLISE DE DADOS

Para analisar os dados de forma quantitativa foi utilizada a análise descritiva dos dados, na qual buscou-se de medidas central, frequência e cruzamento dos dados, todos esses testes foram aplicados no software Excel da Microsoft.

Com vista em aprofundamento do tema, o referencial teórico baseia-se na Teoria da Mudança utilizando a cadeia linear de valor como forma de medir o impacto social gerado pelo do Programa, e na área de Finanças Sociais que elenca indicadores de avaliação do impacto, com um método de pesquisa que se dá a partir de uma pesquisa de dados secundário fornecidos pelo BNB atendendo a legislação pertinente.

3 REFERENCIAL TEÓRICO

3.1 O SURGIMENTO DO MICROCRÉDITO

O microcrédito foi estabelecido por volta da metade do século XX, quando governos de diferentes países resolveram incentivar o fornecimento de crédito para

os menos favorecidos. Ocorre que por questões de ineficiência, corrupção e altas taxas de juros, a primeira tentativa de propagar o microcrédito não obtivesse sucesso. (NERI, 2008)

Ainda segundo o autor, o que mudou o cenário do microcrédito foi a experiência do Grameen Bank, o qual iniciou um trabalho de concessão de crédito aos menos favorecidos com taxas baixas de juros, em Bangladesh, com mentoria do Muhammad Yunus.

Yunus nasceu em Bangladesh, no ano de 1940, cursou Ciências Econômicas em Nova Délhi, posteriormente mudou-se para os Estados Unidos onde estudou nas instituições de Fullbright e Eisenhower (SOARES;SOBRINHO, 2008).

Com o recebimento do Prêmio Nobel da Paz de 2006, não só a visão de Yunus fortaleceu o microcrédito como um importante instrumento na luta contra a pobreza, como, também, somou-se ao conjunto de ações que divulgam esse tipo de atividade como destaca Soares e Sobrinho (2008)

Conforme Barone *et al.* (2002, p. 11), o microcrédito é uma forma de empréstimo de baixo valor para pequenos empreendedores informais e microempresas que não possuem acesso ao tradicional sistema financeiro.

Neri (2008) alega que o microcrédito se enquadra no campo das microfinanças e compreende a concessão de crédito para os clientes que não são atendidos pelo setor bancário convencional.

3.2 PNMPO - PROGRAMA NACIONAL DO MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO

O Programa Nacional do Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO estabelecido pela Lei nº 11.110 de 2005, com posteriores reformulações e alterações foca no apoio e financiamento de atividades produtivas de empreendedores, através da disponibilização de microcrédito produtivo orientado.

Em 2018, foram registradas mais de 4.7 milhões de operações de microcrédito pelo programa, o que totalizou um montante de mais de R\$ 10,3 trilhões de reais. Na Tabela 1 estão apresentados os resultados do exercício do PNMPO em 2018.

Tabela 1: Resultados do exercício do PNMPO em 2018

BANCOS	VALOR CONCEDIDO (R\$)	CONTRATOS REALIZADOS
AGÊNCIA DE FOMENTO	83.770.546	98.488
BANCOS COMERCIAIS	23.249.884	6.740
BANCOS PÚBLICOS	9.425.780.654	4.455.721
COOPERATIVAS	369.581.951	94.707
OSCIP	454.157.407	84.205
SCMEPP	191.255	68
TOTAL GERAL	10.356.731.697	4.739.929

Fonte: Brasil (2019)

Entre as instituições que atuam no programa, os Bancos Públicos respondem por cerca de 91% do valor total concedido, em seguida estão as OSCIPS e as cooperativas, com 4,4% e 3,6%, respectivamente. Em relação ao quantitativo de contratos realizados, os Bancos Públicos concederam 94% dos contratos, em seguida aparecem as Agências de Fomento e as cooperativas com 2,1% e 2%, respectivamente.

Segundo o Ministério do Trabalho (2019), algumas empresas estão aptas ao credenciamento no programa de microcrédito, são elas:

- ✓ Cooperativas de crédito singulares;
- ✓ Agências de Fomento, de que trata a Medida Provisória nº 2.192-70, de 24 de agosto de 2001;
- ✓ Sociedades de Crédito ao Microempreendedor, de que trata a lei nº 10.194, de 14 de fevereiro de 2001,
- ✓ Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público - OSCIP, de que trata a lei nº 9.790, de 23 de março de 1999;
- ✓ Sociedades na qual a instituição financeira participe direta ou indiretamente, desde que tal sociedade tenha por objeto prestar serviços necessários à contratação e acompanhamento de operações de microcrédito produtivo orientado e que esses serviços não representem atividades privativas de instituições financeiras.

Com características que o tornam Banco Público, o Banco do Nordeste do Brasil – BNB enquadra-se no Programa Nacional de Microcrédito Produtivo

Orientado – PNMPO estando apto a ofertar o Microcrédito Produtivo Orientado – MPO.

3.3 BANCO DO NORDESTE DO BRASIL - BNB

O BNB foi instituído pela Lei nº 1649, de 19 de julho de 1952, para assistir a empreendimentos com caráter produtivo, na área denominada como Polígono das Secas, através de empréstimo,

Em 7 de janeiro de 1936, o governo reconheceu como Polígono das Secas uma área nordestina composta por várias zonas geográficas que estavam sofrendo os efeitos das longas estiagens, através do sancionamento da Lei nº 175/1936.

Desde a sua instituição o BNB teve o seu campo de atuação ampliado. Nos dias atuais abrange todos os 9 estados do Nordeste, além do norte dos estados de Minas Gerais e do Espírito Santo.

Com foco no desenvolvimento do Nordeste através do apoio ao pequeno empreendedor o BNB criou em 1998 um programa de microcrédito orientado, o Crediamigo, e em 2005 o microcrédito orientado chegou à zona rural com a criação do Agroamigo.

3.3.1 Agroamigo

Em 2005 foi criado o Programa Agroamigo, que é fundamentado no PNMPO e também conta com o apoio do Instituto Nordeste Cidadania - INEC. O agroamigo tem como foco os agricultores familiares que estejam enquadrados no Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar - PRONAF. Conforme Aquino e Bastos (2015), o programa está para promover o desenvolvimento da agricultura familiar e erradicar a inadimplência.

A missão do Programa é contribuir para o desenvolvimento da agricultura familiar na área de atuação do Banco do Nordeste, mediante a concessão de microcrédito rural, produtivo, orientado e acompanhado, de forma sustentável, promovendo a melhoria de renda dos clientes.

Sua visão é ser líder da América Latina no mercado de microfinanças rurais direcionado aos agricultores familiares, atendendo aos empreendedores de forma orientada, ética e acompanhada.

Seus valores são: comprometimento com o cliente, compromisso com a redução da pobreza e melhoria da qualidade de vida no meio rural, compromisso com o desenvolvimento regional, desenvolvimento de pessoas, princípios éticos, responsabilidade socioambiental, sustentabilidade e transparência.

Com foco no desenvolvimento da agricultura familiar, o programa dispõe de vários produtos e serviços que facilitam o acesso dos agricultores ao crédito. No Quadro 1 estão descritos cada um deles.

Quadro 1: Bens e serviços do agroamigo

Agroamigo Crescer	Agroamigo Mais
<ul style="list-style-type: none"> • Atendimento aos agricultores familiares do Grupo B do Pronaf com renda bruta anual de até R\$ 23.000,00 • Crédito de até R\$ 5.000,00 	<ul style="list-style-type: none"> • Atendimento aos agricultores familiares, exceto Grupos A, A/C e B, com renda bruta anual entre R\$ 23.000,00 e R\$ 415.000,00 • Crédito de até R\$ 15.000,00
Conta-Corrente	Cartão de Débito
Movimentada por cartão de débito, contribui para a inclusão financeira e facilita as transações bancárias dos agricultores atendidos	Aceito em milhares de máquinas de autoatendimento em todo o Brasil, permite a efetivação de compras e de operações bancárias como saques, consulta de saldos e extratos, depósitos e outros serviços, junto com senha pessoal.
Seguro de Vida do Agricultor Familiar	
Garante indenização ao beneficiário em caso de falecimento do titular. Além dessa proteção, o cliente concorre automaticamente a sorteios mensais em dinheiro	

Fonte: Banco do Nordeste (2019)

Para Aquino e Bastos (2015) o agroamigo apresenta-se como uma política pública bem-sucedida do ponto de vista operacional. Abramovay (2012) entende que o Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste - FNE é a maior fonte de recursos do programa, o qual corresponde 98,9% dos recursos aplicados no Pronaf. Na Figura 2 são apresentados indicadores de rendimento do programa no ano de 2018.

Figura 1: Indicadores do agroamigo no ano de 2018

Gerências Estaduais	Carteira Ativa (R\$ Mil)	Clientes Ativos	Clientes Novos Atendidos	Clientes Atendidos Acumulados	Quantidade de Operações Contratadas	Valor Contratado (R\$ Mil)	Valor Médio dos Financiamentos
Aracaju	143.333	41.448	4.995	90.442	19.167	94.221	4.915,78
Fortaleza	594.664	174.007	14.151	278.326	63.896	310.047	4.852,37
João Pessoa	426.442	121.065	13.562	178.783	47.845	235.705	4.926,43
Maceio	227.448	63.015	6.923	105.173	26.796	137.220	5.120,91
Montes Claros	418.920	112.271	12.884	197.623	49.003	224.828	4.996,18
Natal	258.832	69.852	7.137	111.070	27.627	140.159	5.073,27
Recife	539.368	152.886	13.550	247.966	53.585	272.417	5.083,83
Salvador	519.149	144.364	14.737	212.675	55.096	278.112	5.047,77
Sao Luís	442.873	119.067	12.530	204.167	50.391	254.856	5.057,56
Teresina	550.980	153.574	18.522	238.320	58.713	295.576	5.034,25
Vit. Conquista	464.581	130.379	14.757	203.560	53.163	267.909	5.039,40
Agroamigo	4.586.589	1.281.978	133.748	2.068.105	505.282	2.531.050	5.009,18

Fonte: Banco do Nordeste (2020)

Em 2018, o programa agroamigo atingiu a marca de mais de 1,2 milhões clientes ativos, o que gerou uma carteira de empréstimo de mais de R\$ 4,5 milhões de reais. Comparando com o exercício anterior, o programa cresceu em número de clientes ativos cerca de 5,6% e no montante da carteira de empréstimo cerca de 11,2%.

Para além do que se estabelece o programa se enquadra na crescente área de finanças sociais e negócios de impacto por ofertar acesso a serviços financeiros, capacitação e microcrédito, e ainda apoiar a agricultura familiar.

3.4 FINANÇAS SOCIAIS E NEGÓCIOS DE IMPACTO

As conversas sobre finanças sociais e negócios de impacto vêm sendo cada vez mais constantes, pois, os atores de mercados financeiros estão cada vez mais se importando não só com o lucro dos seus negócios, mas, também, com o impacto que os seus negócios causarão socialmente, financeiramente e ambientalmente.

Segundo o Instituto de Cidadania Empresarial – ICE (2020), as fontes tradicionais de financiamentos já estão demonstrando a sua insuficiência no atendimento de demandas sociais da sociedade.

O ICE (2020) continua alegando que as finanças sociais estão ligadas ao investimento de capital público ou privado em negócios de impacto ou ações que

utilizam meios financeiros comprometendo-se em gerar impacto social com sustentabilidade financeira.

O Plano CDE, que é apresentada como um empresa de pesquisa e medição de impacto, descreve por meio de um mapeamento realizado em 2018, quais são os principais produtos ou serviços ofertados pelos negócios de impacto, como está descrito de forma mais detalhada na Figura 1.

Figura 2: Produtos ou serviços oferecidos pelos Negócios Sociais



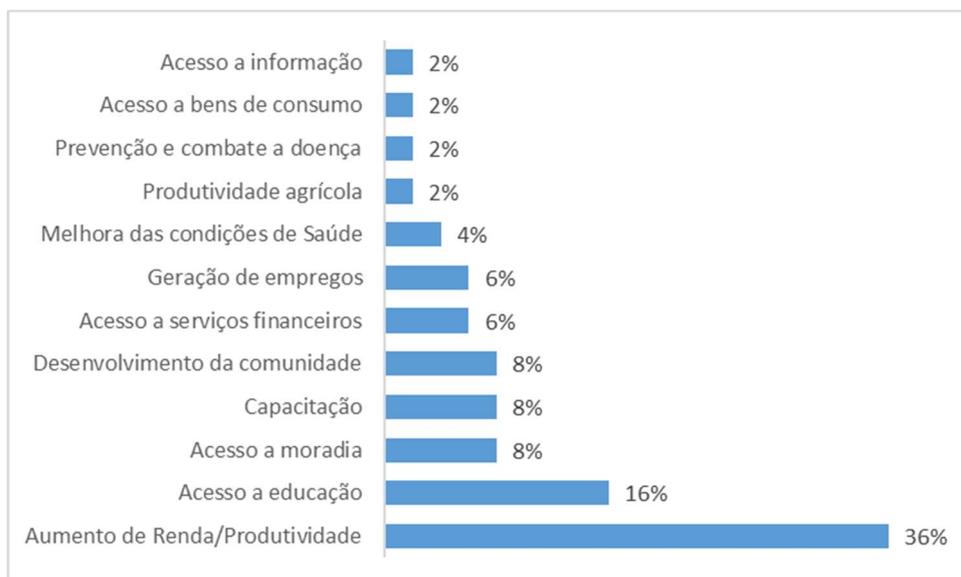
Fonte: Plano CDE (2018)

Pode-se observar que os serviços financeiros, foco principal do Programa, são percentualmente o maior serviço ofertado pelos negócios de impacto social, registrando 18%. Já a agricultura registra 8%.

Tratando-se de impacto, o Programa enquadra-se em alguns dos principais impactos apontados pelo mapeamento, sendo eles:

- Aumento de renda/produzividade;
- Capacitação;
- Acesso a serviços financeiros;
- Produtividade agrícola.

Ainda segundo o Plano CDE (2018), são apresentados os principais impactos sociais atingidos pelos negócios sociais, como está exposto na Figura 2.

Figura 3: Principal impacto social atingido

Fonte: Plano CDE (2018)

Em valores acumulados, o Programa consegue representar 52% de impacto gerado nesse mapeamento, levando em consideração que o Agroamigo abrange os impactos de aumento de renda/produtividade, capacitação, acesso a serviços financeiros e produtividade agrícola, o que torna o agroamigo uma potencial fonte de financiamento para os negócios de impacto.

O ecossistema das finanças sociais é formado pelos atores do setor, que são eles: os ofertantes de capital, os demandantes de capital, o mecanismo de investimento e as empresas intermediárias.

Segundo o Impacta Nordeste (2019), são exemplos de ofertantes de capital: governo, setor privado, organismos nacionais de fomento, pessoas jurídicas e pessoas físicas. Citam como exemplo de demandantes de capital: negócios sociais, negócios de impacto social e cooperativas.

A filantropia, os fundos patrimoniais, os empréstimos e fundos sociais, o financiamento coletivo, o microcrédito e os empréstimos são considerados pelo Impacta Nordeste (2019) como exemplos de mecanismos que os ofertantes captam demandantes, e que as empresas intermediárias são as instituições que medeiam o contato entre os ofertantes e demandantes. Como em diversas áreas, ter métricas para avaliar os resultados é de grande importância.

Objetivando-se parametrizar e medir o impacto gerado pelos atores que fomentam esse ecossistema foi criado pela PIPE.SOCIAL, que é uma plataforma virtual que visa unir empreendedores com os potencializadores dos negócios, os indicadores que medem o scoring do impacto social desses negócios.

A PIPE.SOCIAL elenca quatro indicadores de medição desse scoring, sendo eles: a relevância do problema, a intencionalidade, a tese de mudança e a medição do impacto, como está elencado na Figura 3

Figura 4: Indicadores de avaliação de impacto

INDICADOR	O QUE É	RELEVÂNCIA PARA INVESTIMENTO
RELEVÂNCIA DO PROBLEMA	O quanto o investidor acredita que aquele problema endereçado pelo negócio é prioritário e relevante para o cenário atual e para sua tese de investimento.	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> 3
INTENCIONALIDADE	A relação dos empreendedores com o problema que o negócio de impacto busca solucionar e o quanto eles e o negócio têm um compromisso com a solução desse problema.	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> 3
TESE DE MUDANÇA	Definição clara da relação entre a intervenção que o negócio de impacto se propõe a realizar – com foco em que público – e o impacto que se deseja alcançar.	<input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 2
MEDIÇÃO DE IMPACTO	Trata-se da coleta disciplinada e recorrente de dados e informações relativas ao impacto gerado pelo negócio.	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 1

Fonte: PIPE.SOCIAL (2020)

Segundo Brandão, Cruz e Arida (2015) que uma das melhores formas de medir o impacto dos negócios é utilizando a cadeia de valor da Teoria da Mudança Linear.

3.5 TEORIA DA MUDANÇA

A Teoria da Mudança pode ser entendida como uma valorosa ferramenta de apoio no processo de planejamento e avaliação de negócios e programas sociais. (Brandão;Ribeiro, 2017).

A Teoria de Mudança tem como finalidade articular o meio em que o negócio está inserido, o impacto, o processo de mudança e os valores a serem seguidos, conforme afirma Brandão, Cruz e Arida (2015).

O Instituto de Cidadania Empresarial - ICE em parceria com o MOVE criou um modelo avaliativo de impacto com base na teoria de mudança linear, a imagem descreve o modelo denominado Cadeia de Valores de Impacto.

Figura 5: Cadeia de valores de impacto

Fonte: ICE (2015)

Esse modelo foi elaborado, com base em outros modelos mais complexos e articulados que abrangem a Teoria da Mudança, com a finalidade de facilitar o entendimento dos empreendedores que buscam não só o financiamento, mas a sustentabilidade financeira do seu negócio.

Tendo decorrido sobre microcrédito em suas formas, exposto como o Agroamigo está inserido no mercado, explicado as finanças sociais

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DE DADOS

Esta parte do trabalho aborda a demonstração dos resultados e sua efetiva análise para que seja possível alcançar aos resultados propostos nos objetivos respondendo à questão problema guardadas a metodologia e a forma de apresentação dos dados.

4.1 ANÁLISE TOTAL DOS DADOS

Foram analisados os dados fornecidos pelo BNB, do período de 2010 a 2019. Neste período o Agroamigo concedeu pouco mais de R\$ 151.061.523.769,74 em Microcrédito Produtivo Orientado - MPO.

Em 2018 o programa registrou o maior valor de concessão de microcrédito, por outro lado, o ano de 2010 foi o ano com menor registro de concessão, como está descrito no Gráfico 1.

Gráfico 1: Valor total da concessão de Microcrédito

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Nesse ciclo de exercício do Agroamigo, o valor médio concedido por ano é de R\$ 12.588.460.314,14, ressaltamos o valor registrado em 2018 que foi de R\$ 32.650.084.339,77, que se tornou o valor máximo concedido por ano do programa.

Na última década o Agroamigo obteve um total de 4.980.944 clientes, vale destaque para o ano de 2017 que apresentou o maior número de clientes deste ciclo, por outro lado temos o ano de 2010 que apresenta o menor número de clientes, no Gráfico 2 estão detalhados o número de cliente por ano.

Gráfico 2: Quantidade total de clientes do agroamigo

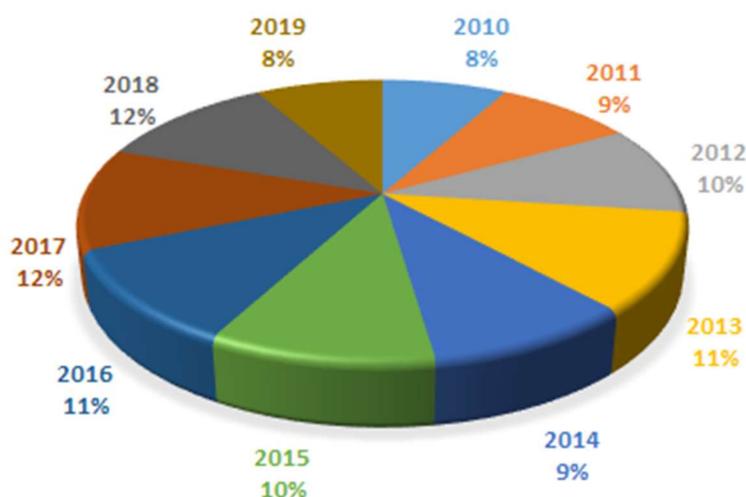
Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Analisando os dados percebe-se comportamento quase que espelhado quando se divide o ciclo em dois períodos de cinco anos cada. De 2010 a 2014, tem-se uma tendência de crescimento e no último ano do período há um decréscimo.

Percebe-se também que o número de clientes aumentou no período no qual o Brasil apontou uma crise econômica, podendo assim salientar que o microcrédito foi visto com uma forma de escapar dessa crise econômica.

No Gráfico 3 é apresentada a representatividade do número de clientes no período selecionado para a pesquisa, registrou que referente a quantidade de clientes, os melhores anos são 2016, 2017 e 2018, entretanto os anos de 2010 e 2019 registram os menores valores.

Gráfico 3: Representatividade do total de clientes do agroamigo



Fonte: Dados da pesquisa (2020)

O maior registro foi de 12%, nos anos de 2017 e 2018, já o menor registro foi o de 8% nos anos de 2010 e 2019. O Programa tem em média, 415.078 clientes por ano em sua carteira. Esses registros são reflexos do comportamento temporal do programa que segue uma tendência de crescimento.

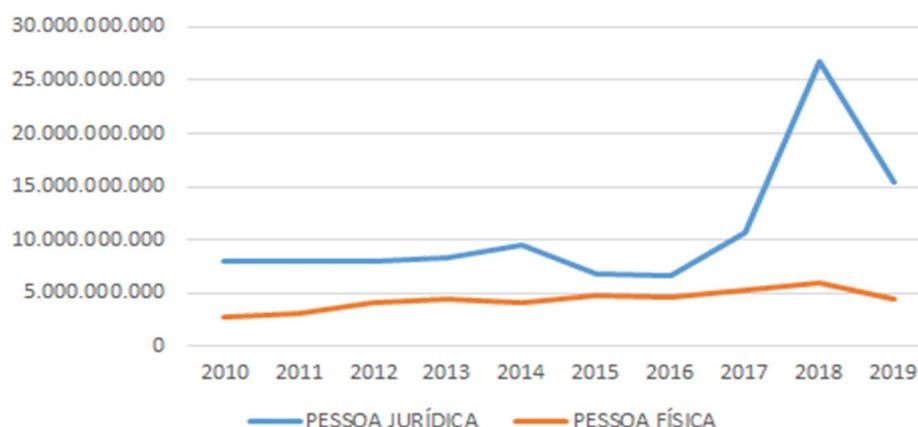
Os resultados do Programa no período de 2010 a 2019 estão em consonância com a afirmação de Aquino e Bastos (2015), que do ponto de vista operacional o Programa se estabelece como uma política pública bem-sucedida.

4.2 ANÁLISE DOS DADOS POR TIPO DE PESSOA

As pessoas que buscam por microcrédito produtivo orientado, podem ser físicas ou jurídicas como apontadas no PNMPO. No gráfico 4 está representado o valor total de microcrédito por tipo de pessoa, para a variável valor contratado.

Destaque para a pessoa jurídica que contratou cerca de R\$ 108 trilhões de reais, o que representa 71,5% dos contratos firmados pelo Programa.

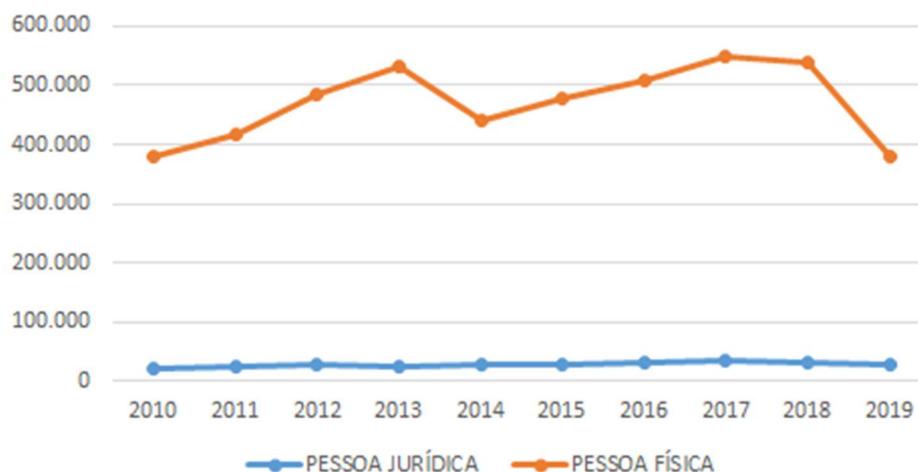
Gráfico 4: Valor contratado por tipo de pessoa



Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Por outro lado, a pessoa física contratou pouco mais de R\$ 43 bilhões de reais, o que representa 28,5% dos contratos realizados no período. Vale destacar a constância na busca pelo microcrédito, com ressalva o crescimento no ano de 2018.

Em relação a quantidade de clientes, o tipo de pessoa que se destaca é a física, que obteve um pouco mais de 4,7 milhões de clientes, o que representa 94,5% dos clientes do programa. No Gráfico 5 é detalhado a distribuição dos clientes por tipo de pessoa.

Gráfico 5: Número de clientes por tipo de pessoa

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Nota-se que as pessoas jurídicas estão em maior número na procura por microcrédito, o Programa nessa década registrou 276.028 clientes de personalidade jurídica. O destaque para as pessoas físicas está em seu comportamento linear de crescimento, o qual no decorrer do período se manteve constante.

As pessoas de personalidade jurídica representam aproximadamente 94% dos clientes, enquanto as pessoas físicas representam cerca de 6% dos clientes do Programa, no Gráfico 6 está melhor desenhado essa representatividade.

Gráfico 6: Representatividade dos clientes por tipo de pessoa

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

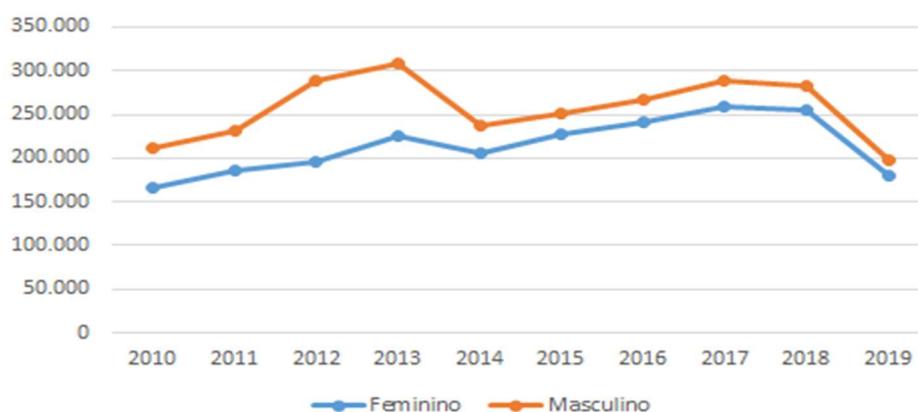
Com esses dados, ressalta-se a importância descrita na introdução, de que o microcrédito é uma ferramenta para diminuição da pobreza no país, tendo em vista que a maioria dos clientes são pessoas físicas que podem estar trabalhando na informalidade, por estar buscando apenas o sustento da família.

Convergindo com o compromisso com a diminuição da pobreza e melhoria na qualidade de vida rural, que são apontadas pelo Banco do Nordeste do Brasil – BNB como sendo dois de seus valores.

4.2.1 - Análise dos dados por gênero

Dentro dos clientes do tipo pessoa física, temos a divisão deles em feminino e masculino. No Gráfico 7, está evidenciada a trajetória de cada gênero em relação ao valor contratado de microcrédito na última década.

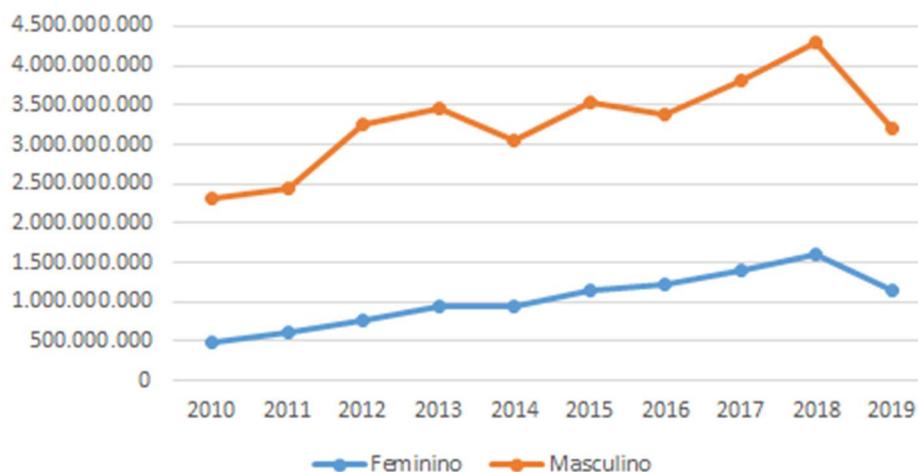
Gráfico 7: Valor contratado por gênero



Fonte: Dados da pesquisa (2020)

O gênero feminino contratou um valor total de R\$ 19.241.241,87 e conta com 2.141.669 clientes nesse período. Já o gênero masculino negociou um valor de R\$ 31.214.320,80, contando com 2.563.247 clientes.

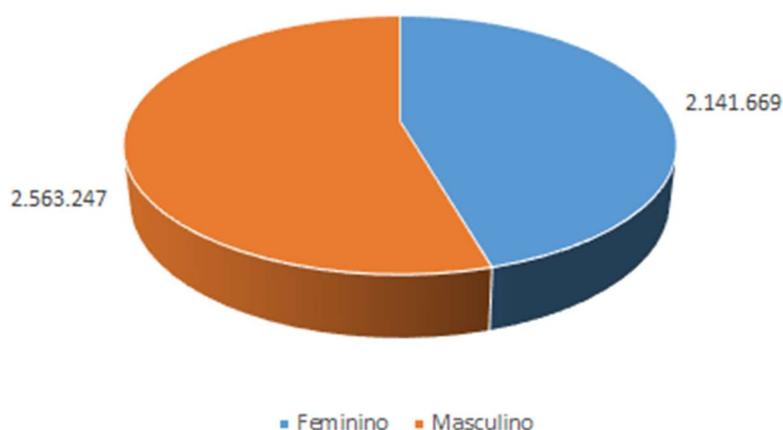
Em média o gênero feminino contratou por ano cerca de R\$ 1,9 bilhões de reais, enquanto que o gênero masculino negociou por ano, uma média de um pouco mais de R\$ 3,1 bilhões por ano. No Gráfico 8, apresenta-se a quantidade de clientes que aderiram ao microcrédito categorizado por gênero.

Gráfico 8: Número de clientes por gênero

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Ressalta-se o constante crescimento do número de clientes do gênero feminino que aderiu ao microcrédito produtivo orientado, que ocorreu dos anos de 2010 a 2018, ano esse, onde os dois gêneros registraram suas maiores quantidades de clientes. Em média por ano 214.167 clientes são do gênero feminino e 256,325 são do gênero masculino.

O gráfico 9, mostra a representatividade dos gêneros em número de clientes. O gênero feminino representa 45,5% dos clientes, já o gênero masculino representa 54,5% das pessoas que recorrem ao microcrédito.

Gráfico 9: Representatividade dos clientes por gênero

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

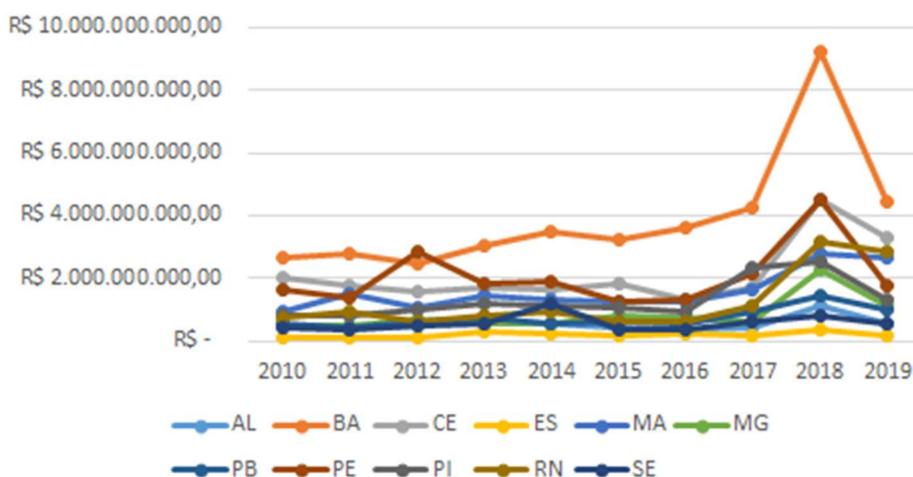
Vale destacar o crescimento da representatividade feminina no campo do empreendedorismo no Brasil, em especial no Nordeste, onde a cultura é cruel com esse gênero. Essas pessoas estão mudando não só as suas vidas, mas a cultura de uma nação que tem um histórico predominantemente masculino na área de empreendedorismo.

O que está em concordância com o PIPE.SOCIAL (2020) quando alega que os negócios de empreendedoras estão deixando de ser um “extra” ou um “bico” e se tornando um negócio relevante para economia do país.

4.3 ANÁLISE DE DADOS POR ESTADO

No gráfico 10 está descrito o comportamento de cada estado em relação ao valor contratado de microcrédito no período, destaca para o estado para o estado da Bahia que registrou na maior parte do tempo os maiores valores contratados.

Gráfico 10: Valor contratado por estado



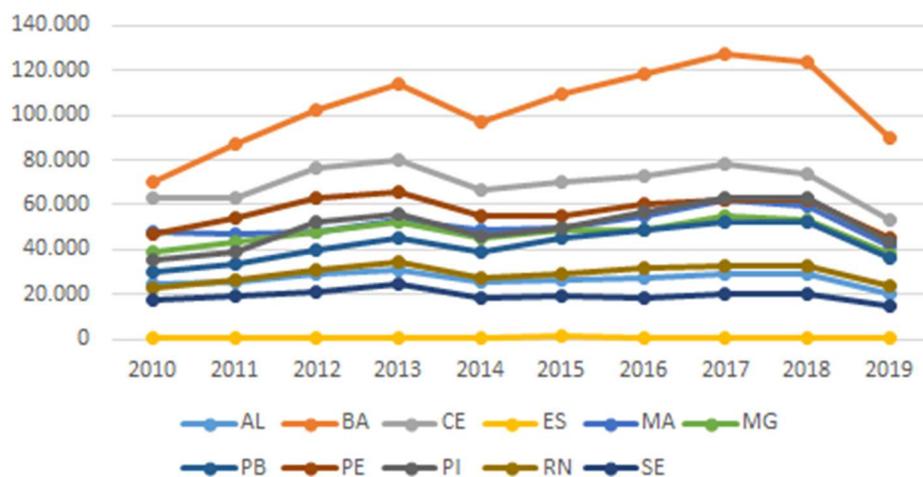
Fonte: Dados da pesquisa (2020)

A Bahia registrou em 2018, aproximadamente R\$ 9,2 bilhões de reais, sendo esse o maior valor concedido por ano. Em valores absolutos o estado do Espírito Santo apresenta os menores valores contratados, porém, não significa que é o pior estado, no ano de 2018 o estado contratou mais de R\$ 340 milhões de reais, o que representa muito para o estado, levando em consideração seu território e sua população.

Da mesma forma que o valor contratado, a Bahia também registrou os maiores

números de clientes do programa e o Espírito Santo os menores registros. No Gráfico 11, é detalhado os números registrados.

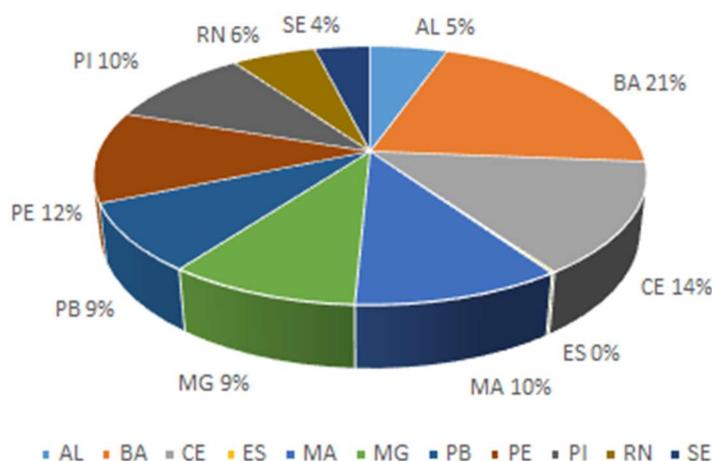
Gráfico 11: Número de clientes por estado



Fonte: Dados da pesquisa (2020)

No período a Bahia um pouco de 1 milhão de clientes, o que representa 21% do número total de clientes, no outro extremo, o estado do Espírito Santo captou 8.311 clientes, representando assim, 0,17% do total de clientes. No Gráfico 12, é evidenciado a representatividade de cada de forma detalhada.

Gráfico 12: Representatividade dos estados por número de clientes



Fonte: Dados da pesquisa (2020)

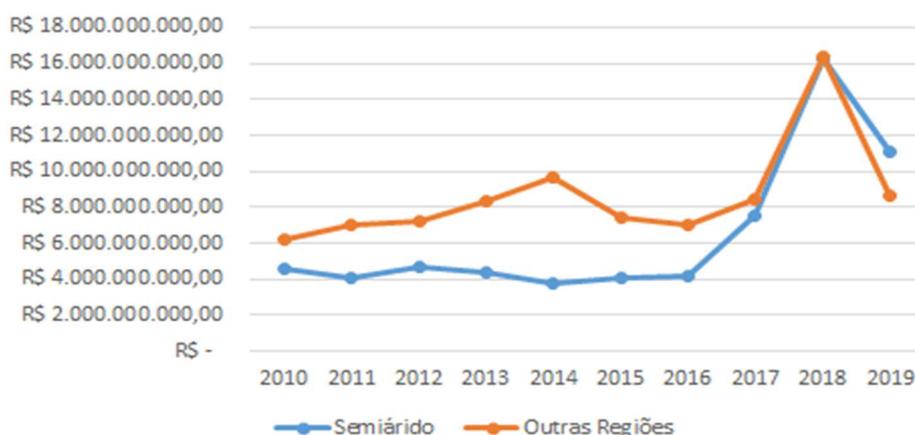
Destaque também para os estados do Ceará, de Pernambuco, do Piauí e do Maranhão que são representações relevantes para o programa, são elas 14%, 12%, 10% e 10%, respectivamente.

Dadas as informações, observa-se uma consolidação do compromisso com o desenvolvimento regional que é apresentado com valor para o Programa Agroamigo e que vai de encontro a dados apontados pela União Metropolitana de Educação e Cultura – UNIME (2020), eles apontam os estados do Ceará, Sergipe e Bahia como sendo os estados que mais impulsionaram o crescimento do Nordeste.

4.4 ANÁLISE DOS DADOS POR REGIÃO

Na área de atuação do Agroamigo, existe a divisão por região, sendo elas, o semiárido e outras regiões, no Gráfico 13 está descrito o valor contratado por cada região. Em valores absolutos a região semiárida contratou um cerca de R\$ 64,6 bilhões de reais, já as outras regiões contrataram pouco mais de R\$ 86,4 bilhões de reais em MPO.

Gráfico 13: Valor contratado por região



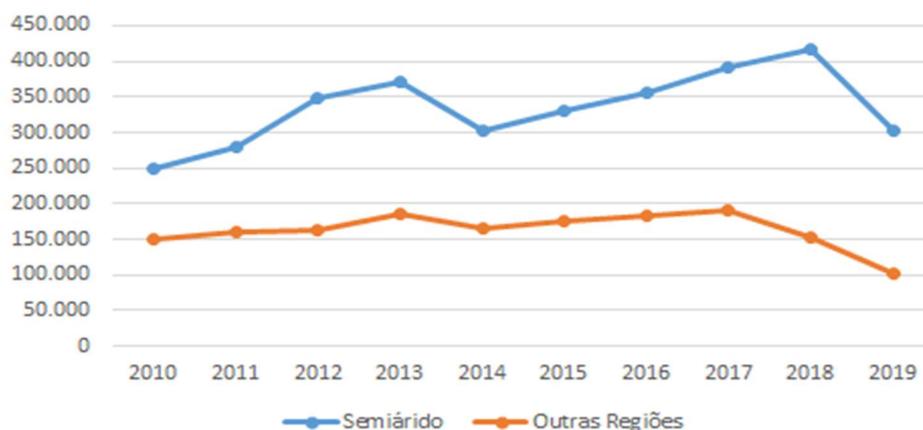
Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Salienta-se que, para o semiárido os melhores anos são, 2018 onde apresenta o maior valor registrado e 2019, pois, mesmo havendo um decréscimo de contratação, ele ficou acima de outras regiões. Já para outras regiões os melhores anos são 2014 e 2018, onde apresentou os maiores valores do período.

Mesmo a região do semiárido registra na maioria dos casos um valor contratado um valor abaixo da outra região, ela possui mais clientes, em sua

totalidade o semiárido captou um pouco mais de 3,3 milhões de clientes, enquanto a outras regiões aproximadamente 1,7 milhões de clientes. No Gráfico 14, é apresentado detalhadamente o caminho de cada região durante o período.

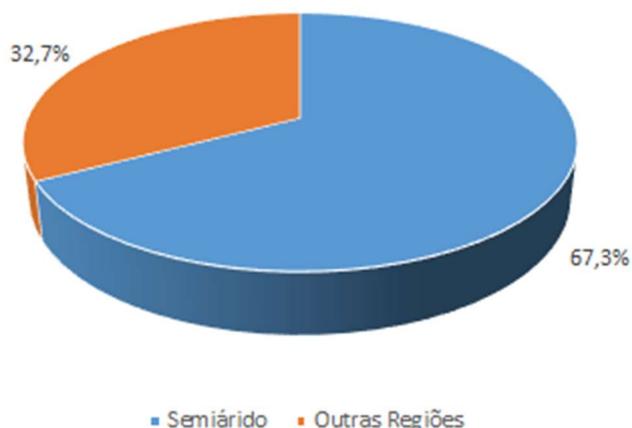
Gráfico 14: Número de clientes por região



Fonte: Dados da pesquisa (2020)

A superioridade da região semiárido em relação a número de clientes é vista com o gráfico acima, destacando os anos de 2013 e 2018, onde os maiores números de clientes foram registrados. Para a outras regiões, destacam-se os anos de 2013 e 2017, salienta-se também que por mais que o número de clientes em 2018 tenha caído o valor contratado foi maior como está apresentado no Gráfico 14.

No Gráfico 15, está registrado a representatividade de cada região em número de clientes, onde o semiárido tem uma disparidade enorme sobre a outras regiões, com 67,3% de representação. Tornando-se assim, a região com o maior número de contratos do programa.

Gráfico 15: Representatividade das regiões por número de clientes

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Do outro lado, temos a outras regiões que tem 32,7% de representatividade, porém, detém a maior parte do valor concedido por microcrédito. Com isso, destaca-se que os contratos firmados nessa região necessitam de um montante maior.

O bom desempenho da região semiárida no Programa está diretamente ligada ao fato dela ser a maior região em relação a território do Nordeste juntando todo o polígono da seca.

4.5 ANÁLISE DOS PROGRAMAS DO AGROAMIGO

A fonte dos recursos que predomina no Agroamigo é o FNE, conforme Abramovay (2012). Para este tópico, foram agrupados todos os subprogramas em seus respectivos programas com o intuito de melhorar a visualização dos resultados.

Caminhando de acordo com o objetivo do Agroamigo, o programa com o maior valor de contratação é o FNE, que na última década arrecadou quase R\$ 43 milhões de reais e obteve 277.642 clientes para o Agroamigo. A tabela 8 descreve o trajeto de cada programa em valores arrecadados.

Tabela 5: Valor contratado por programa de 2010 a 2014

PROGRAMA	2010	2011	2012	2013	2014
AGRIN	\$183,940,361.19	\$318,000,985.41	\$111,931,390.67	\$69,604,013.54	\$29,114,002.12
AQUIPESCA	\$52,310,224.78	\$61,066,182.37	\$41,429,862.50	\$13,056,409.51	\$19,353,716.21

FIES ESTUDANTE	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
FNE	\$2,970,729,476.69	\$3,360,514,512.31	\$3,310,040,893.51	\$4,475,709,548.68	\$4,611,119,856.85
INDUSTRIAL	\$1,999,486,890.27	\$1,703,214,145.74	\$3,289,388,388.83	\$2,502,799,247.02	\$2,656,044,427.92
INOVACAO	\$1,022,827.27	\$12,276,057.74	\$1,532,672.20	\$4,498,422.83	\$605,241,288.94
IRRIGACAO	\$0.00	\$0.00	\$72,106,419.19	\$141,508,097.73	\$141,524,125.60
PROATUR	\$375,680,249.92	\$412,374,644.39	\$272,439,835.82	\$517,366,798.87	\$394,060,814.10
PROCIR	\$0.00	\$0.00	\$12,783,786.21	\$116,570,453.89	\$69,167,041.32
PROCULTURA	\$14,592,846.66	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
PROFROTA	\$10,714,784.36	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
PROINFRA	\$1,576,980,010.02	\$1,390,898,754.18	\$307,508,345.02	\$112,401,357.25	\$233,610,078.35
PRONAF	\$1,098,633,210.23	\$1,333,384,448.51	\$2,029,105,811.33	\$2,393,982,659.93	\$2,080,874,279.15
PROPEC	\$200,000.00	\$52,743.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
RURAL	\$2,440,402,186.19	\$2,498,493,224.76	\$2,521,588,134.62	\$2,379,460,206.34	\$2,612,101,412.75

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

De 2010 a 2014, destacaram-se o FNE, o Industrial, o Pronaf e o Rural, juntos eles concederão um pouco mais de R\$ 52,2 bilhões de reais, o que representa 87,2% de toda a concessão de microcrédito desse período, conseguiram captar 9.846.850 clientes para o BNB.

No segundo ciclo houve um crescimento do Proinfra e Rural, enquanto que o FNE se manteve no crescimento constante que tem desde o ciclo anterior. A tabela 9 demonstra esse crescimento do Pronaf e de todos os outros programas.

Tabela 6: Valor contratado por programa de 2015 a 2019

PROGRAMA	2015	2016	2017	2018	2019
AGRIN	\$78,093,351.28	\$85,318,306.80	\$194,860,325.64	\$280,231,098.66	\$273,718,444.82
AQUIPECA	\$31,203,754.81	\$20,801,274.88	\$22,514,209.94	\$21,103,709.83	\$20,916,894.41
FIES ESTUDANTE	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$1,563,931.95	\$5,529,412.66

FNE	\$3,761,749,770.12	\$3,580,679,219.33	\$5,513,803,427.66	\$6,412,683,892.54	\$4,932,395,558.30
INDUSTRIAL	\$854,093,647.13	\$560,156,808.77	\$607,488,053.83	\$1,155,045,663.38	\$1,212,064,502.02
INOVACAO	\$347,056,694.46	\$590,322,089.25	\$47,310,231.56	\$750,531,427.10	\$472,156,184.79
IRRIGACAO	\$160,128,429.39	\$264,858,344.54	\$167,478,770.12	\$446,476,076.22	\$211,805,009.10
PROATUR	\$458,144,344.31	\$289,120,375.05	\$151,777,091.20	\$427,774,270.21	\$211,437,851.44
PROCIR	\$96,297,656.94	\$2,222,312.84	\$0.00	\$0.00	\$0.00
PROCULTURA	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
PROFROTA	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
PROINFRA	\$488,637,174.77	\$397,635,817.36	\$3,344,574,893.10	\$16,380,944,595.56	\$7,416,023,631.92
PRONAF	\$2,321,654,024.88	\$2,465,367,806.59	\$2,854,906,613.85	\$3,126,010,739.05	\$2,155,115,076.35
PROPEC	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
RURAL	\$2,896,630,418.27	\$2,982,802,344.40	\$3,064,590,755.52	\$3,620,269,949.08	\$2,774,936,382.95

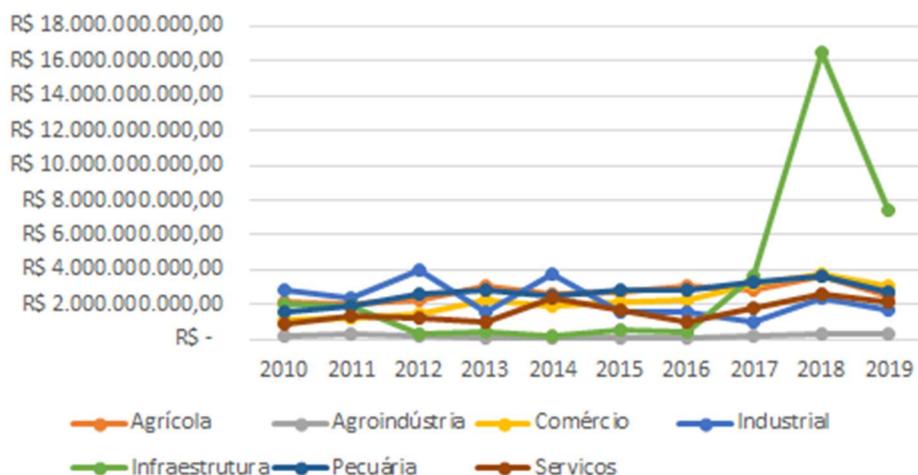
Fonte: Dados da pesquisa (2020)

De 2015 a 2019, o FNE, o Proinfra, o Pronaf e o Rural destacam-se dos outros programas, com um montante de aproximadamente R\$ 80,5 bilhões de reais em microcrédito ofertado, representando 88,5% dos contratos. Com um total de 2.596.050 clientes na carteira.

4.6 - ANÁLISE DOS DADOS POR SETOR

Os dados podem ser analisados mediante o setor em que se enquadra. Para o ciclo estudado o setor de Infraestrutura é o que se destaca, com os registros de maiores valores de contratação em microcrédito.

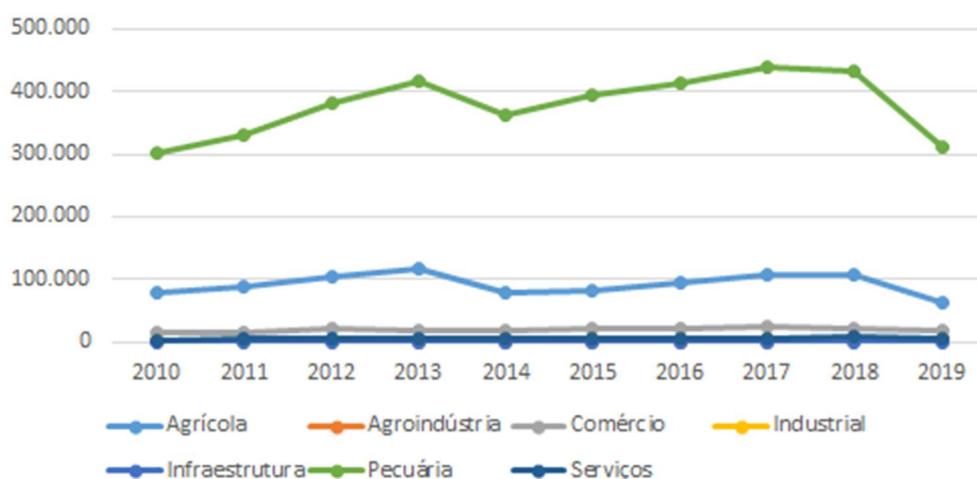
O setor de Infraestrutura, exclusivamente foi responsável por contratar cerca de R\$ 33,3 bilhões de reais em microcrédito produtivo orientado. No Gráfico 16, está apresentado de forma detalhada cada setor cadastrado no Agroamigo.

Gráfico 16: Valor contratado por setor

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Logo depois do setor de Infraestrutura, os setores que se destacam são, o Agrícola e o Pecuário, que concederam respectivamente os seguintes valores de microcrédito, R\$ 26.965.897.132,59 e R\$ 26.608.460.197,21, juntos os três setores representam 58,1% dos contratos.

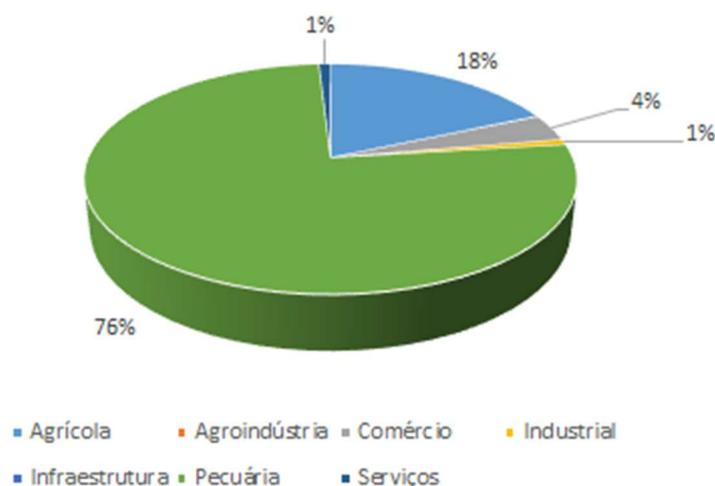
Em termos de quantidade de clientes a Pecuária, dispara na frente com um total de 3,786,677 de clientes, ressalta-se que de 2010 até 2019, esse setor registra as maiores quantidades de clientes. No Gráfico 17, está representado os registros dos setores em relação a número de clientes.

Gráfico 17: Número de clientes por setor

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Após o setor Pecuário, ressalta-se os setores, agrícola e Comércio, que captaram no total 918.682 e 191,011 de clientes, respectivamente. Quando agrupados, os três setores representam 98,3 % das pessoas que buscam por microcrédito produtivo orientado. A representatividade dos setores é descrita detalhadamente no gráfico 18.

Gráfico 18: Representatividade dos setores por número de clientes



Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Em média os segmentos, Agrícola, Comercial, Pecuária e Infraestrutura, registraram por ano 76.557, 15.918, 315.556 e 26 clientes, respectivamente. Em relação ao valor médio contratado registraram respectivamente, R\$ 2.247.158.094,38, R\$ 1.833.713.288,53, R\$ 2.217.371.683,10 e R\$ 2.778.484.950,71.

Em relação aos setores o Programa está caminhando na mesma linha de crescimento do Nordeste conforme a UNIME (2020) aponta os setores agrícola e pecuária como sendo setores em expansão no Nordeste.

4.7 ANÁLISE DOS DADOS POR ATIVIDADE

Analisando os contemplados por sua atividade principal, observar-se que a bovinocultura é a atividade que mais destaca dentre as demais, pois, tanto por número de clientes quanto por valor contratado, ela sempre está em as primeiras.

No gráfico 19, observa-se que a bovinocultura em número de clientes está

em primeiro lugar com uma diferença de 1.865.815 clientes comparado a Ovinocultura e de 2.214.079 de clientes quando comprado a raízes e tubérculos.

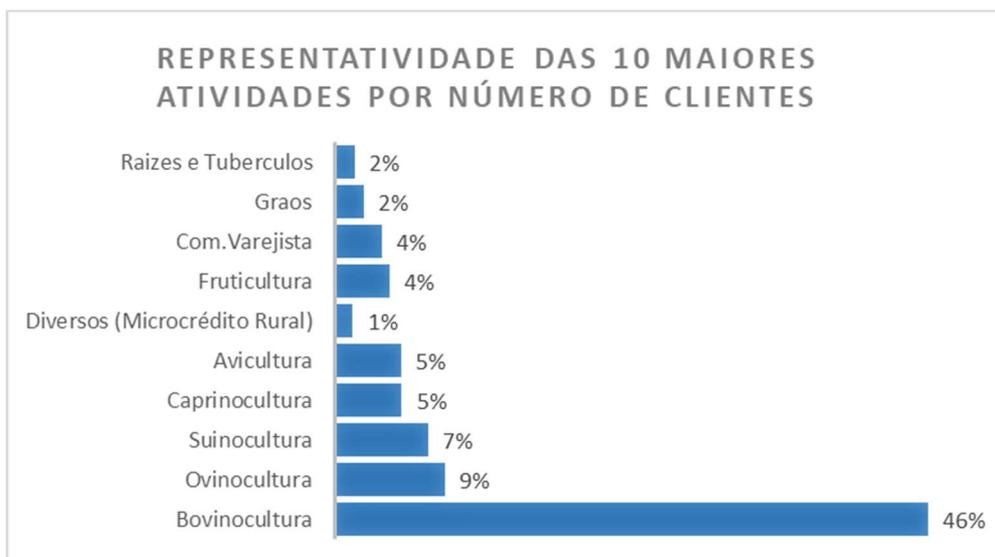
Gráfico 19: Número de clientes por atividade



Fonte: Dados da pesquisa (2020)

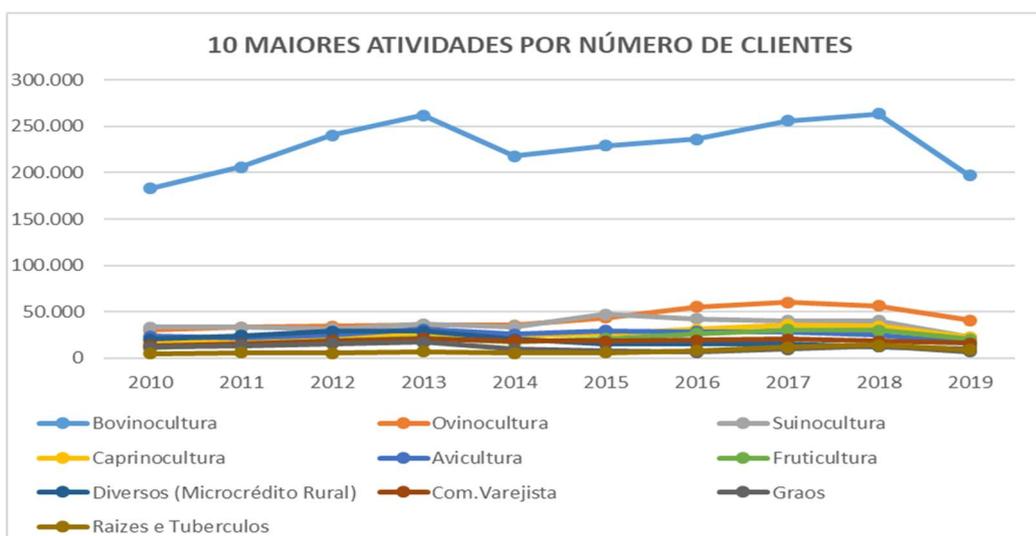
As médias de clientes por ano das três atividades que mais possuem clientes são 229.113 clientes para a bovinocultura, 42.532 clientes para a ovinocultura e 36.046 clientes para a suinocultura. Seguindo na mesma lógica, a quantidade máxima e mínima de clientes dessas atividades, são respectivamente, 263.212 e 183.217, 60.088 e 29.584, e 47.123 e 22.456 clientes.

Um ponto que vale salientar é que as cinco atividades com os maiores números de clientes pertencem ao setor pecuário, reflexo pelo setor ser o maior em número de clientes. No Gráfico 20, este disposto a representatividade de cada atividade por número de clientes.

Gráfico 20: Representatividade das atividades por número de clientes

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

A bovinocultura registrou 46% de representatividade, logo em seguida vem a ovinocultura com 9%, a suinocultura com 7% e a caprinocultura e avicultura com 5%. A bovinocultura é a atividade que mais gera clientes para o programa, desde de 2005 até 2019 que ela permanece com os maiores índices de quantidade de clientes, como demonstrado no Gráfico 21.

Gráfico 21: Número de clientes por ano e por atividade

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Em relação ao valor contratado, o cenário tem uma leve alteração, a atividade que mais contrata no programa é a de produção e distribuição de eletricidade, gás e água que acumula um total de R\$ 27.784.104.701,81, como apresentado no Gráfico 22.

Gráfico 22: Valor contratado por atividade



Fonte: Dados da pesquisa (2020)

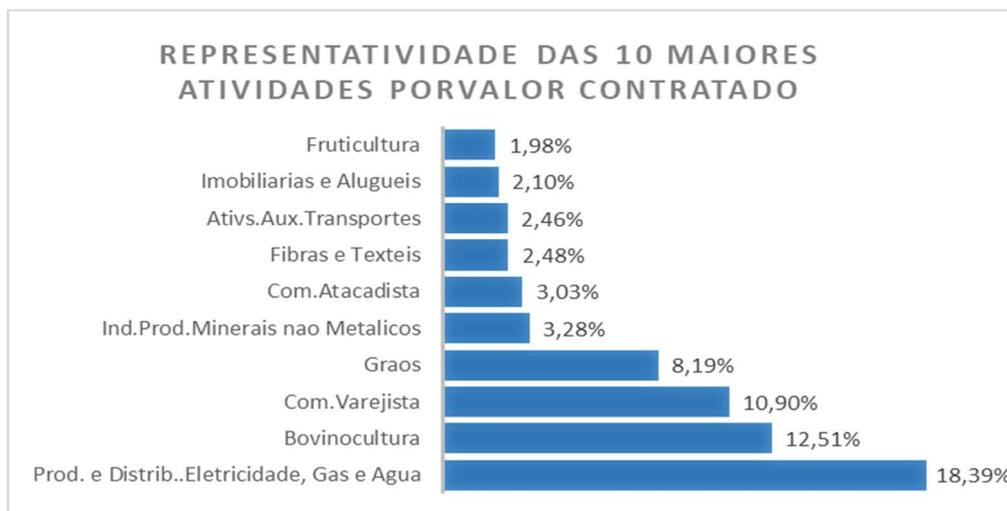
No segundo maior valor acumulado temos a bovinocultura com um pouco mais de R\$ 18,8 bilhões de reais, em terceiro vem o comércio varejista com aproximadamente R\$ 16,5 bilhões de reais. Essa disparidade da atividade de produção e distribuição de eletricidade, gás e água, reflete no setor de infraestrutura, que é o setor que mais contrata no agroamigo como demonstrado anteriormente.

Em valor médio a atividade de produção e distribuição de eletricidade, gás e água contratou cerca de R\$ 2,8 bilhões de reais por ano, a atividade de bovinocultura contratou quase R\$ 2 bilhões de reais por ano e a atividade de comércio varejista contratou um pouco mais de R\$ 1,6 bilhões de reais por ano.

Para essas atividades os valores máximo e mínimo contratado por ano foi de, respectivamente, R\$ 13.036.300.193,32 e R\$ 280.141,00, R\$ 2.505.984.001,64 e R\$ 1.196.077.207,88, e R\$ 2.594.405.844,85 e R\$ 732.779.906,32 por ano.

No Gráfico 23 está detalhada a representatividade das atividades para o programa, onde será detalhado quais são as atividades que acumulam os maiores índices de contratação do programa.

Gráfico 23: Representatividade das atividades por valor contratado



Fonte: Dados da pesquisa (2020)

As atividades mais representativas do programa são produção e distribuição de eletricidade, gás e água, bovinocultura, comércio varejista e grãos, com 18,39%, 12,51%, 10,90% e 8,19%, respectivamente.

O destaque da Bovinocultura é reflexo do crescimento da atividade na região, o Nordeste segundo UNIME (2020) foi a única região nacional que apresentou taxa de crescimento no país.

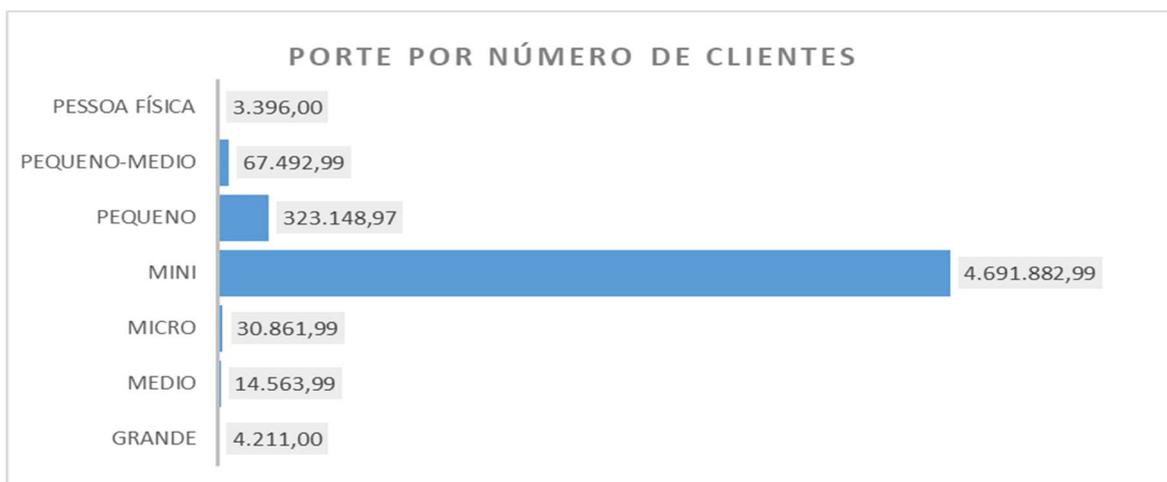
4.8 ANÁLISE DOS DADOS POR PORTE

Analisando os dados por porte dos beneficiários, tem-se um cenário bem peculiar, onde um dos portes apontados na pesquisa apresenta uma superioridade sobre o demais, no âmbito de número de clientes os miniprodutores apresentam um relevante destaque, já no âmbito do valor contratado destaca-se as empresas de grande porte.

No âmbito de números de clientes, os miniprodutores, as empresas de pequeno porte e as empresas de pequeno/médio porte, registraram um valor

acumulado de 4.691.883, 323.149 e 67.493, respectivamente, como está descrito no Gráfico 24.

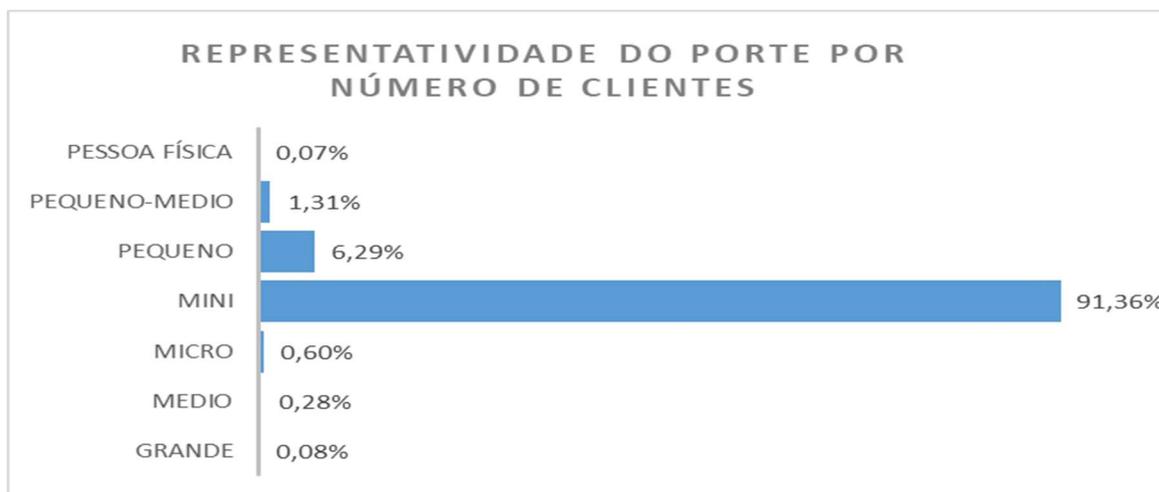
Gráfico 24: Porte por número de clientes



Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Em valores médios os três maiores portes obtiveram por ano os seguintes números de clientes, miniprodutores registrou 469.188 clientes, empresas de pequeno porte 32.315 clientes e empresas de pequeno/médio porte 6.749. Em valores de máximo e mínimo essas atividades registraram os seguintes valores respectivamente, 546.542 e 347.862, 46.280 e 18.766, e 16.677 e 2.604 de clientes por ano.

Tratando-se de representatividade o gráfico 25 detalha o quanto cada setor representa para o programa, os miniprodutores, empresas de pequeno porte e empresas de pequeno/médio porte, apresentaram os seguintes índices respectivamente, 91,36%, 6,29% e 1,31%.

Gráfico 25: Representatividade do porte por número de clientes

Fonte: Dados da pesquisa (2020)

No âmbito de valor contratado, as empresas de grande porte aparecem na ponta do ranking com um valor acumulado de contratações por volta de um pouco mais de R\$ 62,4 bilhões de reais, sendo o porte que mais contrata no Programa como é apresentado no Gráfico 26.

Gráfico 26: Porte por valor contratado acumulado

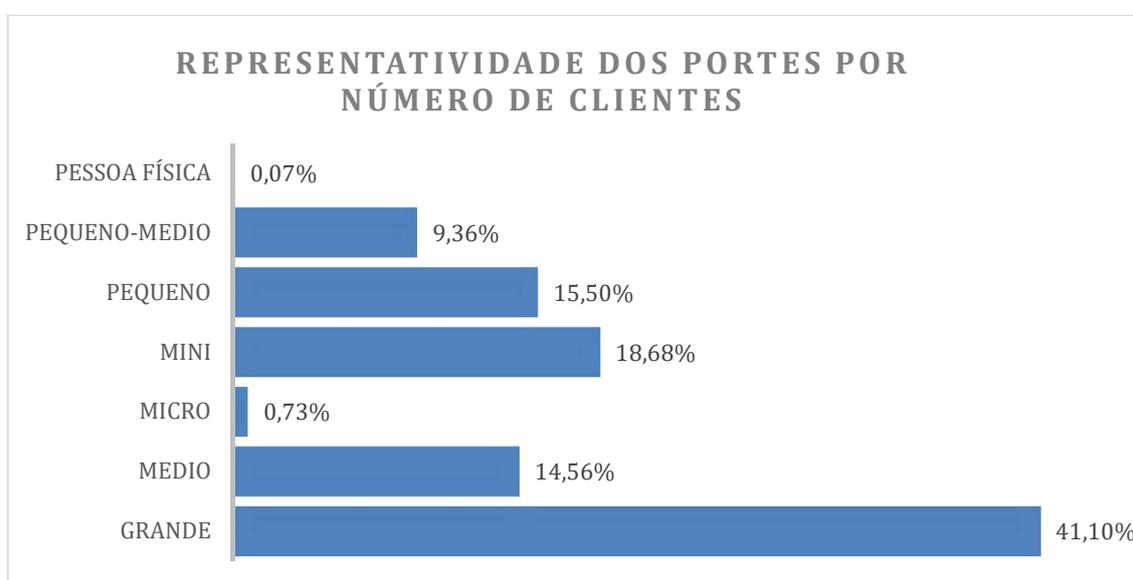
Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Logo após as empresas de grande porte, aparecem os portes de miniprodutores e de empresas de pequeno porte, que registraram em valor acumulado R\$ 28.377.246.311 e R\$ 23.553.085.788, respectivamente.

Em valores médios de contratação por ano os portes de maior relevância registraram, R\$ 6.245.204.143,21 para empresas de grande porte, R\$ 2.837.724.631,18 para os miniprodutores e R\$ 2.355.308.578,81 para as empresas de pequeno porte.

Esses portes em valores máximos e mínimos contrataram por ano, respectivamente, R\$ 19.413.487.246,34 e R\$ 2.640.601.516,47, R\$ 3.615.268.772,86 e R\$ 1.511.427.470,33, e R\$ 3.317.022.591,91 e R\$ 1.397.631.661,95. No gráfico 27 é possível notar a representatividade dessas atividades para o programa.

Gráfico 27: Representatividade do porte por valor contratado acumulado



Fonte: Dados da pesquisa (2020)

Com o valor total acumulado das contratações, os portes que mais demandam do programa são as empresas de grande porte, os miniprodutores e as empresas de pequeno porte, com os seguintes índices, 41,10%, 18,68% e 15,50%.

Decorrido as análises de todas as variáveis descritas na base de dados do Banco do Nordeste do Brasil – BNB, o trabalho seguirá para as suas considerações finais na qual serão apresentadas as respostas ao trabalho, melhoria e sugestões para novas pesquisas.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Sabe-se que a oferta de microcrédito é uma ferramenta fundamental para o país no combate à pobreza, através da metodologia de descentralização do poder aquisitivo e que o Agroamigo vem fazendo a promovendo o desenvolvimento do Nordeste brasileiro, através do apoio a quem não tem acesso ao sistema tradicional financeiro.

Atendendo ao objetivo específico um que é de traçar o perfil dos contemplados pelo microcrédito no âmbito do Programa, sabemos que quem buscou por microcrédito através do Agroamigo na última década são pessoas físicas, de gênero masculino, que pertencem a região do semiárido e que residem no estado da Bahia, utilizam o FNE como fonte de obtenção de microcrédito e são miniprodutores.

Salienta-se que, o estado da Bahia é o maior representante de contemplados pelo programa, o que é reflexo de sua área territorial e tamanho de sua população. Com a representatividade de 46%, a bovinocultura é a atividade que agrupa o maior número de clientes do programa e com 18,39%, a produção e distribuição de eletricidade, gás e água estão como a atividade que contrata os maiores valores no Agroamigo.

Respondendo ao objetivo específico dois que é descrever as atividades desempenhadas pelos demandantes temos que os setores que mais recorrem ao microcrédito são: Agrícola, Comercial, Pecuária e Infraestrutura. E que as atividades de destaque são a Bovinocultura e a Produção e Distribuição de Eletricidade, Gás e Água.

Vale destacar que um grande número de clientes não significa dizer que terá um montante maior contratado, tendo em vista que o setor de Infraestrutura tem um número reduzido de cliente, porém registra o maior montante de contratação.

Alcançando o terceiro objetivo específico do trabalho que é avaliar o impacto gerado pelo Programa, observa-se que utilizando o Scoring do PIPE.SOCIAL (2020) têm-se que em relação a relevância do problema, o Banco do Nordeste do Brasil – BNB está com score 3, o valor máximo, pois estão se comprometendo com o combate à pobreza no país, em relação a intencionalidade alcançam o score dois, pois por mais que o Programa tenha sido desenvolvido para essa finalidade, os investimentos em valores contratados podem ter uma maior flexibilização sem fugir da política que rege o programa.

Em relação a Tese de Mudança o Programa está com o score máximo de 2 pontos que está fundamentado por fazer cumprir o seu plano estratégico para alcance dessas mudanças. Para a medição de impacto é utilizada a Teoria de Mudança Linear com sua cadeia de valores na qual o Programa está muito bem, pois mediante os dados analisados, observa-se o apoio do Programa no desenvolvimento do Nordeste, no fortalecimento do empreendedorismo feminino e no desenvolvimento de pessoas, ficando assim com o score mais alto que é de 2 pontos nessa variável, totalizando o score de 9 pontos.

Decorrido todas essas informações respondemos ao objetivo geral do trabalho que é identificar aspectos que caracterizem os contemplados pelo microcrédito no âmbito do Agroamigo quanto à destinação dos recursos na geração de impacto social.

Respondendo também a nossa questão problema que é qual a caracterização os contemplados pelo crédito rural quanto ao perfil dos beneficiários e aplicação produtiva dos recursos?

Com vistas a melhoria do Programa sugere-se a criação do produto Agroamiga Empreendedora na qual se ofertaria serviços especializados e personalizados para o público de empreendedoras, visando apoiar ainda mais o empreendedorismo feminino e o combate à pobreza.

Ampliando a participação da Academia neste âmbito de pesquisa, sugere-se o aprofundamento desse estudo a partir de uma investigação com os beneficiários do Programa, quanto ao entendimento destes ao recebimento do microcrédito do Agroamigo.

REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, Ricardo *et al.* **Cinco anos de Agroamigo**: retrato do público e efeitos do programa. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2012. 113 p.

BARONE, Francisco Marcelo *et al.* **Introdução ao Microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002. 65 p. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/content/publicacoes/outras_pub_alfa/microcredito.pdf>. Acesso em: 16 jan. 2020.

BARRETO, Flávio Ataliba; AZEVEDO, Marcelo Teixeira; SOARES, Ricardo Brito. **Condicionantes da Saída da Pobreza com Microcrédito**: O Caso dos Clientes do Crediamigo. Scientific Electronic Library Online, São Paulo, p.119-142, jan. 2011. Trimestral. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/ee/v41n1/05.pdf>>. Acesso em: 22 out. 2019.

BRANDÃO, Daniel; RIBEIRO, Antônio. **Teoria de Mudança**. 2017. MOVE. Disponível em: <http://move.social/teoria-de-mudanca/>. Acesso em: 05 out. 2020.

BRASIL. Banco do Nordeste do Brasil- BNB. **Missão Institucional**. 2020. Disponível em: <<https://www.bnb.gov.br/sobre-o-bnb>>. Acesso em: 14 jan. 2020.

BRASIL. Decreto nº 1.946, de 28 de junho de 1996. Brasília: **Presidência da República do Brasil**, 1996. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/D1946.htm>. Acesso em: 14 jan. 2020.

BRASIL. Lei nº 175, de 7 de janeiro de 1936. Brasília: **Presidência da República do Brasil**, 1936. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/1930-1949/L175.htm>. Acesso em: 14 jan. 2020.

BRASIL. Lei nº 1.649, de 19 de julho de 1952. Brasília: **Presidência da República do Brasil**, 1952. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/1950-1969/l1649.htm>. Acesso em: 14 jan. 2020.

BRASIL. Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999. Brasília: **Presidência da República do Brasil**, 1999. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9790.htm>. Acesso em: 14 jan. 2020.

BRASIL. Lei nº 10.194, de 14 de fevereiro de 2001. Brasília: **Presidência da República do Brasil**, 2001. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LEIS_2001/L10194.htm>. Acesso em: 14 jan. 2020.

BRASIL. Lei nº 11.110, de 25 de abril de 2005. Brasília: **Presidência da República do Brasil**, 2005. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2005/Lei/L11110.htm>. Acesso em: 14 jan. 2020.

BRASIL. Lei nº 11.326, de 24 de julho de 2006. Brasília: **Presidência da República do Brasil**, 2006. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2005/Lei/L11110.htm>. Acesso em: 14 jan. 2020.

BRASIL. Lei nº 12.527, de 18 de novembro de 2011. Brasília: **Presidência da República do Brasil**, 2018. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/lei/l12527.htm>. Acesso em: 14 jan. 2020.

BRASIL. Lei nº 13.636, de 18 de março de 2018. Brasília: **Presidência da República do Brasil**, 2018. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2018/Lei/L13636.htm#art8>. Acesso em: 14 jan. 2020.

BRASIL. Medida Provisória nº 226, de 29 de novembro de 2004. Brasília: **Presidência da República do Brasil**, 2004. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2004/Mpv/226.htm>. Acesso em: 14 jan. 2020.

BRASIL. Medida Provisória nº 2.192-70, de 24 de agosto de 2001. Brasília: **Presidência da República do Brasil**, 2001. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/MPV/Antigas_2001/2192-70.htm>. Acesso em: 14 jan. 2020.

CHAVES, Renato Santos. **Auditoria e Controladoria no Setor Público: Fortalecimento dos Controles Interno - Com jurisprudência do TCU**. 2. ed. Curitiba: Juruá Editora, 2011. 162 p.

EMPRESARIAL, Instituto de Cidadania (org.). **Finanças Sociais**. Instituto de Cidadania Empresarial. Disponível em: <https://ice.org.br/financas-sociais/>. Acesso em: 04 out. 2020.

FARIA, A. A. **Metodologia científica e educação**. 2 ed. Florianópolis: Editora da Universidade Federal de Santa Catarina, 2014.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2019. 173 p. 3 Reimpressão.

IMPACTA NORDESTE (org.). **De onde vem o dinheiro? O que são Finanças Sociais**. 2019. Impacta Nordeste. Disponível em: <https://impactanordeste.com.br/de-onde-vem-o-dinheiro-saiba-o-que-sao-financas-sociais/>. Acesso em: 04 out. 2020.

MATTAR, F. N. Pesquisa de Marketing. São Paulo: Atlas, 1996.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2018. 312 p. 2 Reimpressão.

NERI, Marcelo. **Microcrédito**: O mistério nordestino e o grameen brasileiro. Rio de Janeiro: FGV, 2088. 376 p. Disponível em: <<https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=whGHoNkqHpgC&oi=fnd&pg=PA9&dq=Marcelo+Neri+grameen+bank&ots=y4BRbcq1W-&sig=0qiRFSIw46UViRFt5iTj93kWWQ2w#v=onepage&q&f=false>>. Acesso em: 01 nov. 2019.

PIOVESAN, Armando; TEMPORINI, Edméa Rita. Pesquisa exploratória: procedimento metodológico para o estudo de fatores humanos no campo da saúde pública. **Revista de Saúde Pública**, São Paulo, v. 29, n. 4, p. 318-325, ago. 1995. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0034-89101995000400010>. Disponível em: https://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0034-89101995000400010&script=sci_arttext. Acesso em: 04 dez. 2020.

PIPE.SOCIAL (org.). **Scoring de Investimentos de Impacto**. 2020. PIPE.SOCIAL. Disponível em: <https://pipe.social/produtos/scoring-de-impacto#download>. Acesso em: 05 out. 2020.

RODRIGUES, R. M. Pesquisa Acadêmica: como facilitar o processo de preparação de suas etapas. São Paulo: Atlas, 2007.

SOARES, Marden Marques; SOBRINHO, Abelardo D. de Melo. **Microfinanças**: o papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito. Brasília: Banco Central do Brasil, 2008. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/content/publicacoes/outras_pub_alfa/livro_microfinan%C3%A7as_internet.pdf>. Acesso em: 16 jan. 2020.

SOUZA, Celina; **Políticas Públicas**: uma revisão da literatura. Caderno CRH 16: 20 - 45. 2006. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/soc/n16/a03n16>> Acesso em: 05 nov. 2019.

UNIME. **Como foi o crescimento econômico do Nordeste nas últimas décadas?** 2020. Disponível em: <https://blog.unime.edu.br/crescimento-economico-do-nordeste-nas-ultimas-decadas/#:~:text=%C3%89%20interessante%20notar%20o%20crescimento,fica%20em%202%2C2%25..> Acesso em: 09 dez. 2020