

UNIVERSIDADE FEDERAL DE JUIZ DE FORA
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS/GVDEPARTAMENTO DE
ADMINISTRAÇÃO

Edgar Felipe da Silva Camargo

A Política Pública do Crediamigo no Município de Governador Valadares com
Enfoque no Microempreendedor Individual

Edgar Felipe da Silva Camargo

**A Política Pública do Crediamigo no Município de Governador Valadares com
Enfoque no Microempreendedor Individual**

Monografia apresentada ao curso de Administração do Departamento de Administração do Instituto de Ciências Sociais Aplicadas/Governador Valadares da Universidade Federal de Juiz de Fora, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Administração. Orientador: Prof. Dr. Alcielis de Paula Neto.

Governador Valadares – MG

2025

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho aos meus pais, Ed Claudio e Maria Glória por me incentivarem a trilhar o caminho da educação.

AGRADECIMENTOS

Agradecer primeiramente a Deus, pela saúde e pela proteção, pela oportunidade de cursar minha primeira graduação em uma universidade pública.

A minha mãe Maria Glória e ao meu pai Ed Cláudio, pela educação concedida desde berço, pelos conselhos diários, e por me mostrarem que através da educação é possível transformação de vida e realização de sonhos.

À minha esposa Janaína, por estar comigo e acreditar no meu potencial, por me motivar a continuar a graduação, mesmo em momentos de dificuldade.

Aos meus colegas e amigos de sala, que compartilharam suas experiências e aprendizado, contribuindo para tornar a trajetória agradável.

Aos meus professores, pela dedicação e paixão pela arte de lecionar, que contribuíram com conhecimento científico e compartilhamento de vivências

À Universidade Federal de Juiz de Fora, que me proporcionou educação gratuita e de qualidade.

E ao professor Alcielis de Paula Neto que me orientou na elaboração deste trabalho.

*“A educação é um ato de amor, por isso
um ato de coragem” (Paulo Freire)*

RESUMO

O presente estudo abordou a Política Pública do Crediamigo no município de Governador Valadares, focando em sua influência sobre o desenvolvimento dos Microempreendedores Individuais (MEIs). O objetivo da pesquisa foi identificar os principais impactos dessa política pública no fortalecimento dos microempreendimentos locais. O referencial teórico discutiu a relevância do microcrédito como ferramenta de combate à pobreza e promoção de desenvolvimento econômico em regiões historicamente desfavorecidas, ressaltando a escassez de estudos sobre microempreendimentos que utilizam essa modalidade de financiamento. A metodologia adotada foi qualitativa, utilizando o método indutivo e caracterizando-se como um estudo qualitativo descritivo. Os principais procedimentos metodológicos incluíram levantamento documental e entrevistas semiestruturadas, realizadas por meio de questionários. Os resultados indicaram impactos positivos significativos nos negócios dos microempreendedores, destacando a facilitação do acesso ao crédito e a melhoria nas condições operacionais. As análises sugeriram que, apesar dos benefícios, há desafios a serem enfrentados, como a necessidade de maior orientação financeira para os empreendedores. Em conclusão, o Crediamigo demonstrou ser uma ferramenta valiosa para o desenvolvimento dos MEIs em Governador Valadares, embora a pesquisa aponte para a necessidade de ajustes nas condições de financiamento e suporte ao empreendedorismo local.

Palavras-chave: Política Pública. Microcrédito. Crediamigo. Microempreendedor Individual.

ABSTRACT

This study addressed the Crediamigo Public Policy in the city of Governador Valadares, focusing on its influence on the development of Individual Microentrepreneurs (MEIs). The objective of the research was to identify the main impacts of this public policy on the strengthening of local microenterprises. The theoretical framework discussed the relevance of microcredit as a tool to combat poverty and promote economic development in historically disadvantaged regions, highlighting the scarcity of studies on microenterprises that use this type of financing. The methodology adopted was qualitative, using the inductive method and characterized as a descriptive qualitative study. The main methodological procedures included a documentary survey and semi-structured interviews, conducted through questionnaires. The results indicated significant positive impacts on the businesses of microentrepreneurs, highlighting the facilitation of access to credit and the improvement in operational conditions. The analyses suggested that, despite the benefits, there are challenges to be faced, such as the need for greater financial guidance for entrepreneurs. In conclusion, Crediamigo has proven to be a valuable tool for the development of MEIs in Governador Valadares, although the research points to the need for adjustments in financing conditions and support for local entrepreneurship.

Keywords: Public Policy. Microcredit. Crediamigo. Individual Microentrepreneur.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	9
1.1 JUSTIFICATIVA	11
1.2 OBJETIVOS	12
1.2.1 Objetivo Geral.....	12
1.2.2 Objetivos específicos	12
2 REFERENCIAL TEÓRICO	13
2.1 Conceito e características de políticas públicas com enfoque no incentivo à formalização do microempreendedor individual	13
2.2 Conceito e principais aspectos do crédito	17
2.3 A trajetória do programa de microcrédito do banco do nordeste.....	19
2.4 Programa Crediamigo	21
2.5 implantação Crediamigo em Governador Valadares-Mg.....	23
2.6 Condições, vantagens e atuação do Crediamigo	24
2.7 Opções de crédito do Crediamigo	25
3 METODOLOGIA.....	28
4 ANÁLISE E DISCUSÃO DOS RESULTADOS.....	30
4.1 O Crediamigo no desenvolvimento gerencial dos MEIs	30
4.2 Benefícios e efeitos colaterais do Crediamigo para os MEIs.....	35
4.3 Percepção dos MEIs sobre o mercado de crédito e inclusão financeira do Crediamigo	43
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	49
REFERÊNCIAS.....	51
APÊNDICE A - MODELO DE ROTEIRO DE ENTREVISTA	55

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho aborda a Política Pública do Crediamigo no município de Governador Valadares, destacando a importância dessa iniciativa em um contexto em que muitas regiões brasileiras enfrentam desafios significativos relacionados à falta de emprego e às oportunidades limitadas de desenvolvimento econômico. Um dos principais fatores que contribuem para esse cenário é a dificuldade de acesso ao crédito, que impede muitas pessoas de empreender, especialmente aquelas que não possuem garantias tangíveis para oferecer às instituições financeiras. Nesse sentido, o microcrédito se destaca como uma ferramenta eficaz para promover o desenvolvimento econômico e social em países em desenvolvimento, conforme ressaltado por Neri (2008).

No cenário econômico brasileiro, as políticas públicas desempenham um papel crucial no fortalecimento e na sustentabilidade dos pequenos negócios, especialmente em municípios onde a atividade empreendedora é uma das principais fontes de geração de renda. O programa Crediamigo, iniciativa do Banco do Nordeste, se destaca como uma alternativa viável para o acesso ao crédito, promovendo a inclusão financeira e o desenvolvimento de micro e pequenos empreendimentos (Braga, 2019).

Nesse contexto, o programa Crediamigo é uma iniciativa do Banco do Nordeste que visa promover a inclusão financeira e o desenvolvimento de micro e pequenos empreendimentos no Brasil, especialmente nas regiões Nordeste e Centro-Oeste. Criado em 1997, o programa oferece crédito orientado a Microempreendedores Individuais (MEIs), autônomos e pequenos empresários que buscam expandir ou manter seus negócios (Reis, 2022).

Com uma abordagem focada no relacionamento próximo e na capacitação dos empreendedores, o Crediamigo não apenas disponibiliza linhas de crédito com condições acessíveis, mas também oferece orientação e acompanhamento, visando garantir o uso adequado dos recursos. Ao facilitar o acesso ao crédito, o programa busca combater a informalidade e impulsionar a geração de emprego e renda, contribuindo para o desenvolvimento econômico local (Brito, 2022).

A principal preocupação dos formuladores de políticas é evitar os problemas resultantes da crise econômica. Uma maneira de evitar esses problemas é estimular o crescimento econômico, bem como a atividade econômica, necessária para reduzir o desemprego e aumentar o bem-estar (Brito, 2022).

De acordo Demirdag; Eraydin (2021), o aumento no número de pesquisas indica que as políticas e iniciativas governamentais desempenham um papel fundamental na formação dos níveis de empreendedorismo nas diversas regiões. Assim, alterações nessas políticas devem resultar em mudanças significativas no cenário empreendedor.

Nesse contexto, as políticas públicas voltadas para o incentivo ao empreendedorismo têm como objetivo fortalecer e disseminar esses programas, garantindo que as informações cheguem a todas as partes interessadas. Iniciativas como o Crediamigo, junto à atuação de agências de desenvolvimento regionais e bancos estatais brasileiros, têm direcionado, nas últimas duas décadas, investimentos crescentes na promoção do microcrédito. Essa abordagem busca a sustentabilidade financeira dos programas, almejando reduzir a dependência de subsídios públicos, uma estratégia que se mostrou essencial para revitalizar iniciativas que haviam falhado nas décadas anteriores (Neri, 2008).

O programa Crediamigo oferece capital de giro e investimento a micro e pequenos empreendedores, com financiamentos que variam de R\$ 100,00 a R\$ 21 mil. Tanto empreendedores formais quanto informais dos setores de comércio, serviços e indústria podem acessar o programa, desde que estejam localizados nos municípios da área da Sudene, que abrange o Nordeste e partes de Minas Gerais e do Espírito Santo (Brito, 2022).

Embora os investimentos em programas de microcrédito sejam amplamente reconhecidos como instrumentos relevantes para o desenvolvimento econômico e para o combate ao desemprego em áreas menos favorecidas, ainda há uma escassez de conhecimento sobre a utilização desses recursos. Questões como a adequação da implementação desses programas e os impactos gerados nos pequenos negócios permanecem pouco exploradas.

Os resultados da pesquisa revelaram impactos positivos significativos para os Microempreendedores Individuais (MEIs). Os empreendedores relataram uma facilitação no acesso ao crédito, que antes era um grande desafio, e observaram um aumento considerável no capital de giro, permitindo a aquisição de mais estoque e melhorias operacionais. Além disso, muitos utilizaram os recursos para investir em infraestrutura, como equipamentos e espaços físicos, resultando em um crescimento na receita mensal e na qualidade do atendimento ao cliente. No entanto, a pesquisa também apontou a necessidade de maior orientação financeira e capacitação para

evitar a dependência excessiva do crédito e garantir um planejamento financeiro eficaz.

Sendo assim, o problema de pesquisa que norteia este estudo é:

Qual a percepção dos MEIs de GV quanto à adesão à política pública do Crediamigo no desenvolvimento de seus próprios negócios?

O objetivo geral deste estudo é compreender a percepção dos microempreendedores individuais (MEIs) de Governador Valadares sobre a adesão à política pública do Crediamigo e seus impactos no desenvolvimento de seus negócios

1.1 JUSTIFICATIVA

O tema “A Política Pública do Crediamigo no Município de Governador Valadares com Enfoque no Microempreendedor Individual” possui grande relevância acadêmica, pois aborda o estudo de uma política pública voltada para o empreendedorismo, que tem como objetivo incentivar o desenvolvimento econômico local, gerando emprego e renda, além de atuar no combate à pobreza.

O tema proposto envolve a análise do programa Crediamigo, que oferece crédito a pequenos empreendedores, visando facilitar o acesso deles ao capital necessário para iniciar, manter e expandir seus negócios.

Este trabalho é capaz de beneficiar a sociedade uma vez que, o Crediamigo trata-se de um programa que envolve microcrédito, que é a concessão de empréstimos a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais, tal processo de concessão de crédito se baseia no emprego de burocracias o mais reduzidas possível.

Neste sentido, o TCC pretende avaliar o impacto desta política pública para o Município de Governador Valadares, compreendendo o uso e aplicação dos recursos do microcrédito, analisando sua contribuição para o desenvolvimento econômico, fomento ao empreendedorismo, e incentivo a formalização do microempreendedor individual.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

Compreender a percepção dos microempreendedores individuais (MEIs) de Governador Valadares sobre a adesão à política pública do Crediamigo e seus impactos no desenvolvimento de seus negócios.

1.2.2 Objetivos específicos

- a) Compreender o papel de intermediação da proposição do Crediamigo no estímulo gerencial dos MEIs;
- b) Analisar os efeitos benéficos e colaterais da adesão ao Crediamigo pelos MEIs estudados;
- c) Diagnosticar a compreensão dos MEIs em evidência sobre o acesso ao mercado de crédito e a inclusão financeira proporcionado pelo Crediamigo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 CONCEITO E CARACTERÍSTICAS DE POLÍTICAS PÚBLICAS COM ENFOQUE NO INCENTIVO À FORMALIZAÇÃO DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Segundo Bucci (2021) as políticas públicas são intervenções estatais no que se refere a determinado fato ou problema que chamou a atenção do poder público e que necessita, da parte deste, de reconhecimento, análise e elaboração de alternativas que proporcionem as melhorias necessárias. Ainda de acordo com os autores, é preciso observar a real influência da política junto ao seu objetivo, buscando delimitar pontos fortes e fracos e a busca por melhorias.

Secchi (2016) afirma que com relação ao contexto teórico da política pública, é importante demonstrar a diferença existente entre uma política de Estado e uma política pública. Enquanto a política de Estado é uma política pública, a política pública nem sempre é uma política de estado.

Nesse contexto, Meneguim (2015) entende que a política de Estado é um conjunto de ações que, prioritária e exclusivamente, tem de ser desenvolvida pelo Estado em relação ao bem-estar social, político, econômico, educacional e/ou a de segurança nacional. Já a política pública, é uma ferramenta diretiva.

Silva e Melo (2000) entendem que Política pública e desenvolvimento são temas interligados. Para os autores, as políticas públicas existem para resolver demandas sociais e, por consequência, geram impacto no desenvolvimento. Ou seja, as políticas públicas são ações estimuladas pelo Estado com objetivos que aspiram o bem comum e o desenvolvimento da sociedade.

Secchi (2010) afirma que as políticas públicas são fundamentais para o desenvolvimento. Destaca ainda que, as políticas públicas precisam ser ações inclusivas que admitam a inclusão de indivíduos no progresso econômico e social.

Para Sousa (2002), a política pública é uma disciplina de origem americana em que os estudos abordavam diretamente a ênfase sobre as ações do governo, sem obter relações com as bases teóricas do papel do Estado. Destacam-se como principais autores: Laswell, Simon, Lindblom e Easton. Secchi (2010) explica que a política pública tem duas abordagens teóricas no que se refere a quem estabelece a política pública: a abordagem estatista e a abordagem multicêntrica.

Segundo Rossi (2013), durante a fase de elaboração das políticas públicas,

existe a identificação e definição do problema. Conforme defende o autor, este problema pode ser entendido como algo que precisa ser posicionado nas reflexões dos formuladores da política para que o objetivo seja delimitado e a precisão da política aumente. De fato, a definição de propostas para formação de política públicas exige o desenvolvimento de um processo de planejamento e programação.

Para Teixeira (2004), existe muitos empreendedores informais no Brasil que o próprio Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, não consegue determinar. Estes empreendedores desempenham várias atividades, muitos optam por ser individuais, outros por empregar diversos funcionários. Ocorre diversos fatores que podem desestimular os pequenos empreendimentos a se formalizarem, tais como: baixa capacidade para arcar com os impostos, falta de informações, alto custo da legalização, isto é, devido a burocracia, tornava-se inviável a formalização desses empreendedores.

Neste sentido, o Governo Federal criou a Lei Complementar nº 128/2008, que estabeleceu o Microempreendedor Individual (MEI), a que se refere o art. 966 da Lei nº 10.406/02 (Código Civil), que tenha obtido receita bruta em calendário anterior, de até R\$36.000,00, optante pelo Simples Nacional, e que possua até um funcionário e não tenha participação em outra empresa (Correia, 2022).

Na atualidade, o teto de faturamento do MEI é de R\$ 81 mil por ano. Quando o faturamento anual do MEI ultrapassa os R\$ 81 mil em até 20% (ou seja, excede R\$ 97 mil), a empresa automaticamente muda para o regime de Microempresa no ano seguinte, não mais sendo caracterizada como MEI.

Ser MEI significa se formalizar como microempreendedor individual, obtendo um CNPJ e passando a contribuir com o INSS. Isso confere ao trabalhador direitos e benefícios sociais, como aposentadoria, salário-maternidade, auxílio-doença, entre outros. Portanto, o MEI não é considerado um trabalhador informal (Sebrae, 2023).

Segundo Ferreira (2009), além de benefícios tributários, o Microempreendedor Individual goza de outros benefícios diretos à sua adesão. A legalização do seu negócio bem como a primeira declaração anual pode ser feita de forma gratuita, por contadores, e toda sua parte burocrática terá custo zero e isenção para taxas de alvará. Nesse contexto, surgiu a oportunidade desses empreendedores saírem do anonimato e poderem ser geradores de emprego, renda e ainda crescer com a formação de uma pequena e média empresa, visto que além dos benefícios do INSS, podem ser emitidas notas fiscais, participar de licitações, linhas de crédito, dentre

outros.

Nessa conjuntura, Dornelas (2021) afirma que é importante destacar o acesso a mercado, que disposto nos artigos 42 a 49 da LC 123/2006 na qual determinam ao poder público a concessão de tratamento diferenciado e simplificado para as empresas de pequeno porte e microempresas nos casos de processos de licitação para compras do governo. O propósito é promover o desenvolvimento econômico municipal e regional, ampliando a eficiência das políticas públicas e incentivar a inovação toda tecnologia.

Segundo Spínola (2008), com a invenção do EI (empresário individual), mais de 11 milhões de empreendedores brasileiros são beneficiados pela Lei complementar nº 128, que ajustou a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas. Cabe ainda destacar que o EI entrou em vigor em 01 de julho de 2009, com o fito de beneficiar os empreendedores informais do Brasil. (Spínola, 2008, p.3). Desta forma, a Lei Complementar 128/2008 veio como incentivo à formalização, concedendo isenção das taxas de legalização e reduzindo significativamente os tributos.

Existe no Brasil, algumas entidades, que atuam como impulsionadoras das potencialidades de micro e pequenas empresas, e o SEBRAE é uma das principais. Atua dando assistência no processo de abertura e registro de empresas, por meio de orientações, cursos e palestras. O SEBRAE é um dos órgãos mais conhecidos do pequeno empresário brasileiro, que busca junto a essa entidade todo suporte de que precisa para iniciar sua empresa. É destinado a apoiar as micro e pequenas empresas e está presente em 57 microrregiões do estado, abrangendo os 853 municípios mineiros. Dessa forma, o SEBRAE traz melhorias para o desenvolvimento socioeconômico, gerando receita, trabalho, renda e melhores condições de vida para a população (Sebrae, 2015).

O Senado aprovou Medida Provisória 1.107/2022, que criou linhas de microcrédito para pessoas físicas e microempreendedores individuais (MEIs). O novo programa, vinculado ao Ministério do Trabalho e Previdência, prevê pequenos empréstimos com taxas de juros reduzidas, para facilitar o acesso ao crédito para empreendedores e incentivar a formalização de pequenos negócios. O texto segue para sanção do presidente da República (Senado Federal, 2022).

Com taxas de juros reduzidas, o Programa de Simplificação do Microcrédito Digital para Empreendedores (#SIMDigital) visa facilitar o acesso ao crédito para empreendedores excluídos do sistema financeiro e incentivar a formalização de

pequenos negócios. As linhas de créditos são voltadas para pessoas que exerçam alguma atividade produtiva ou de prestação de serviços, urbanas ou rurais, de forma individual ou coletiva, ou a microempreendedores individuais (MEIs). De acordo com o texto, os empréstimos poderão ser de até R\$ 1,5 mil, no caso de pessoas físicas, e de até R\$ 4,5 mil, para #MEI. Haverá prioridade à concessão de crédito para mulheres, até que se atinja a proporção de, no mínimo, 50% de operações realizadas nessa categoria. (Senado Federal, 2022).

A Medida Provisória autoriza a participação de qualquer banco para emprestar seus recursos com a garantia do FGM com taxas de 3,6% ao mês e prazo máximo de 24 meses para pagar. Esta medida ainda promove outras alterações na legislação. Incluída na Câmara, uma mudança aumenta o prazo máximo de empréstimos imobiliários financiados pelo FGTS de 30 anos para 35 anos. (Senado Federal, 2022).

2.2 CONCEITO E PRINCIPAIS ASPECTOS DO CRÉDITO

O microcrédito pode ser compreendido como sendo o crédito para pobres ou microempreendedores de baixa renda que não possuem acesso ao crédito formal, dado sem garantias reais, para o combate à pobreza e à exclusão social. Este tem 3 (três) pontos importantes em sua definição: a) enfoque nos pobres ou microempreendedores de baixa renda sem acesso ao crédito formal; b) forma própria e adequada de entrega do crédito; c) mecanismo autossustentável de combate à pobreza e a exclusão social (Dornelas, 2021).

Conforme Fernandes e Fadel (2013) a forma de entrega do crédito é fundamental no microcrédito pois este compreende os empréstimos em pequenos montantes cedido de modo diligente aos trabalhadores informais e por conta própria, que, em geral, não têm acesso aos bancos tradicionais, mas que desempenham alguma atividade produtiva, mesmo que de baixa formalização.

Dornelas (2021) define o microcrédito como um pequeno crédito concedido em grande proporção por uma entidade financeira a pessoas físicas ou jurídicas das quais a principal fonte de renda sejam as vendas oriundas da execução de atividades empresariais de produção de bens e serviços.

A importância do microcrédito para o desenvolvimento de negócios e para o empreendedorismo brasileiro é inegável, de forma que os crescimentos dos empreendedores nas classes mais baixas refletem o crescimento dos pedidos de microcréditos. O microcrédito se apresenta como um relevante instrumento de inclusão financeira e desenvolvimento econômico e social. Motivo pelo qual, o governo federal tem, nos últimos anos, produzido inúmeros incentivos para massificação desse tipo de crédito no país (BCB, 2015).

De acordo com GEM (2015), no ano de 2015, a taxa total de empreendedorismo para o Brasil (TTE) alcançou o índice de 39,3%. Acredita-se, dessa forma, que em 2015, cerca de 52 milhões de brasileiros com idades entre 18 e 64 anos se encontravam envolvidos o desenvolvimento ou manutenção de algum negócio, se posicionando como empreendedor em estágio inicial ou já estabelecido. Em comparação à TTE de 2014 (34,4%), é possível observar que houve um crescimento significativo, que intensificou a trajetória de crescimento observada desde 2011.

Segundo o GEM (2015), a partir de uma análise isolada da motivação dos

empreendedores iniciais para cada etapa na qual se encontram os empreendimentos é possível observar o aumento na proporção de empreendedores por necessidade, não apenas no que envolve os novos como também os nascentes, contudo, no agrupamento dos nascentes o referido crescimento alcançou o índice de 23% entre os anos de 2014 e 2015, representando um aumento incomum de dois pontos percentuais na taxa de empreendedores nascentes, os índices de empreendedores nascentes por necessidade vivenciava uma decrescente desde 2010 (1,4% em 2010 e 0,5% em 2014), vivenciando um abrupto crescimento de 1,9% entre 2014 e 2015, atingindo 2,4% no último ano.

O cenário em questão desta que, ainda que as taxas de empreendedorismo no Brasil tenham se elevado entre os anos de 2014 e 2015, ao serem comparadas aos últimos anos da pesquisa no Brasil, é possível perceber o impacto destas pelo empreendedorismo por necessidade, especialmente, no que tange aos empreendedores nascentes (GEM, 2015).

O microcrédito se refere a uma maneira de disponibilizar um pequeno montante de dinheiro por meio de uma metodologia específica ou diferente do comum, a partir da qual, especialistas tem percebido que essa modalidade de crédito tem sido disponibilizada e pleiteada como uma possibilidade de redução da pobreza, fomentando ainda o desenvolvimento socioeconômico da população que se encontra nos níveis mais baixos de renda (Adesan, 2022).

O governo brasileiro tem promovido ações de incentivo em âmbitos municipais e estaduais por meio de políticas que promovem a geração e emprego de microcrédito. Em decorrência disso foi criado o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), com o propósito de proporcionar ao pequeno empresário de microcrédito condições de expandir seu negócio, gerando emprego no país. Dessa forma, é fundamental uma reflexão sobre como algumas ações governamentais podem ser tomadas em busca da formalização de atividades econômicas, o que tende a resultar na melhoria do acesso ao crédito (Adesan, 2022).

A referida modalidade de crédito traz benefícios tanto para os microempresários como para os bancos, visto que, além de haver menos burocracia causando oneração ao processo operacional, o índice de inadimplência é menor. Outro ponto a ser destacado, é o fato de haver impactos em toda a região, assim como nas pessoas envolvidas, pelo referido desenvolvimento (Adesan, 2022).

O processo também é reconhecido como elementar para a manutenção das

atividades da economia de massa. Assim, é possível perceber que o microcrédito se trata de uma ferramenta fundamental para a geração de empregos. Se refere a uma concessão diferente daquela realizada no sistema convencional, no qual, após o cliente solicitar um empréstimo, a instituição financeira busca o empreendimento para oferecimento de apoio microempreendedor (Adesan, 2022).

O microcrédito é capaz de proporcionar inúmeros benefícios a um município, promovendo o desenvolvimento local, uma vez que é direcionado ao atendimento de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, ou seja, aquelas que obtenham renda ou receita bruta igual ou inferior ao teto definido pela Lei nº 13.636/2018 e alterações posteriores. Seus recursos são destinados ao financiamento de capital de giro e/ou de investimentos produtivos fixos, tais como obras civis, aquisição de máquinas e equipamentos novos e usados, e aquisição de insumos e materiais (BNDES, 2022).

2.3 A TRAJETÓRIA DO PROGRAMA DE MICROCRÉDITO DO BANCO DO NORDESTE

Conforme esclarece Dornelas (2021), o Banco do Nordeste (BNB) foi instituído pela Lei Federal nº 1649, de 19 de 07 de 1952 para atuar no chamado Polígono das Secas, ou seja, no perímetro do território brasileiro atingido periodicamente por prolongados períodos de estiagem (secas). Isto é, o BNB assume então a atribuição de prestar assistência às populações dessa área, por meio da oferta de crédito.

De acordo com Valente (2002), O Banco teve sua atuação ampliada em 68 anos, e está presente em cerca de 2 mil municípios, abrangendo toda a área da Região Nordeste, além do norte de Minas Gerais (incluindo os Vales do Mucuri e do Jequitinhonha), recentemente Teófilo Otoni e Governador Valadares, além do norte do Espírito Santo. Mantém a liderança na aplicação de recursos de longo prazo e de crédito rural em sua área de atuação. Ainda afirma que o Banco é orientado pela missão de agir com o propósito de ser reconhecido por sua capacidade de promover o bem-estar das famílias e a competitividade das empresas da Região. É uma instituição financeira múltipla, organizada perante a forma de sociedade de economia mista, de capital aberto e tem mais de 90% de seu capital controlado pelo Governo Federal. A sede, desde sua criação, está localizada na cidade de Fortaleza, no Estado do Ceará.

Para Ferreira (2009), os agentes econômicos, institucionais e pessoas físicas são clientes do Banco. Os agentes econômicos são as empresas (micro, pequena, média e grande empresa), as associações e cooperativas. Os agentes institucionais incluem as entidades governamentais (federal, estadual e municipal) e não-governamentais. Já as pessoas físicas compõem-se de produtores rurais (agricultor familiar, mini, pequeno, médio e grande produtor) e os empreendedores informais.

Segundo Neri (2008) o BNB é a maior instituição da América Latina com foco no desenvolvimento regional, a empresa opera como órgão executor de políticas públicas, especificadamente com a operacionalização do Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE) que é a principal fonte de recursos utilizada pelo Banco do Nordeste, sua aplicação volta-se à redução da pobreza e das desigualdades inter e intrarregionais, através do financiamento de setores produtivos, em harmonia com o plano regional de desenvolvimento. Para isso, dos recursos totais do FNE aplicados anualmente pelo BNB na Região, pelo menos metade destina-se ao Semiárido. Mini, micro e pequenos empreendedores são clientes preferenciais e há conjugação do crédito com a assistência técnica.

2.4 PROGRAMA CREDIAMIGO

Como forma de estratégia de apoio ao pequeno empreendedor, o BNB criou, em 1998, o programa de microcrédito produtivo que é hoje o maior do tipo na América do Sul: o Crediamigo. Além de recursos federais, o Banco tem ingresso a outras formas de financiamento nos mercados interno e externo, através de parcerias e alianças com instituições nacionais e internacionais (BNB, 2022).

Ainda de acordo com os ensinamentos de Neri (2008), o microcrédito produtivo tem uma lógica de mercado na qual, ao lograr o empréstimo, o cliente tenha a intenção de desenvolver uma atividade produtiva como pessoa física ou jurídica. Diversamente do empréstimo para consumo que tem o custo de operação elevado pelo modelo, e exige a presença do assessor de crédito. Essa metodologia propicia as pessoas a administrarem seus negócios de forma consciente, aplicando princípios básicos de administração, com o objetivo de obter ganhos e diminuir riscos inerentes às atividades.

Segundo Santos (2011), o BNB exerce também um trabalho de atração de investimentos, apoia a realização de estudos e pesquisas e estrutura o desenvolvimento por meio de projetos de grande impacto. Esta empresa, além de agente de intermediação financeira, se propõe a prestar atendimento integrado para quem pretende investir em sua área de atuação, reconhecendo a importância da inovação para o desenvolvimento de políticas, estratégias e ações que impactem diretamente na dinamização da economia, com sustentabilidade. Com essa visão, criou, em 2016, o Hub Inovação Nordeste, equipamento que tem oferecido apoio para empreendedores que desenvolvam ideias inventivas para superar os desafios da Região.

Consolidando essa função, o autor ainda explica que em 1971, o Banco criou o Fundo de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, atualmente chamado de Fundo de Desenvolvimento Econômico, Científico, Tecnológico e de Inovação (Fundeci), mecanismo pelo qual ajuda na realização de projetos de pesquisa e difusão tecnológica. No ano de 2017, houve também projetos de inovação, com objetivo de desenvolver, adaptar ou aperfeiçoar produtos e processos de interesse para o setor produtivo da Região. Dessa forma, os recursos do Fundeci têm favorecido ao Banco atenuar os riscos operacionais de seus ativos, e trazer reconhecimento das competências técnico-científicas existentes na Região e, ao mesmo tempo, têm

permitido a o aumento do nível de articulação com os atores do processo de desenvolvimento tecnológico e inovação.

O Crediamigo se consolidou como maior programa de microcrédito produtivo e orientado do Brasil, em função do acesso ao crédito facilitado e orientação financeira, conta com 471 unidades de atendimento nas região, mais de 2,24 milhões de clientes ativos, mais de 3,54 milhões de empréstimos em 2020, totalizando R\$ 9,52 bilhões aplicados em 2020 (Banco do Nordeste, 2023).

2.5 IMPLANTAÇÃO CREDIAMIGO EM GOVERNADOR VALDADARES-MG

O Banco do Nordeste é o agente financeiro da SUDENE responsável pela tramitação dos processos desde o protocolo até a aprovação dos projetos para a liberação dos recursos reivindicados. Assim esta ação é mais um dos desdobramentos do processo de inclusão de Governador Valadares na área de abrangência da SUDENE (Governador Valadares,2022).

Os governantes locais basearam-se na percepção de que há inúmeras possibilidades de negócios na cidade e região, sendo apresentados o Crediamigo e Agroamigo, opções de microcrédito produtivo e orientado, aptos para fomentar significativamente o desenvolvimento local (PMGV, 2022).

Em 14 de junho de 2022, foi formalizado parceria do Grupo Camed Microcrédito e Serviços Ltda com o Banco do Nordeste, para operacionalização do programa Crediamigo. A contratação das operações de crédito e liberação dos recursos permanecem de competência exclusiva do BNB. Além disso, estratégias, normas, procedimentos, metodologia do crédito e plano de negócios para operacionalização, permanecem sob responsabilidade do BNB (Camed, 2022).

O processo para início das atividades do Crediamigo em Governador Valadares, teve como responsável a Camed Microcrédito, empregadora, e parceira do Banco do Nordeste para operacionalização do Crediamigo. A Camed Microcrédito recebeu os currículos das vagas necessárias, entre os meses de novembro e dezembro de 2022, programou entrevistas dos candidatos e início das atividades para o início de 2023 (Governador Valadares,2022).

2.6 CONDIÇÕES, VANTAGENS E ATUAÇÃO DO CREDIAMIGO

Para obtenção de empréstimo, tanto para trabalhador informal, quanto para microempreendedor individual, é necessário ser maior de idade, ter ou querer iniciar atividade comercial, ter faturamento anual de até R\$ 360 mil, para crédito em grupo é necessário aval solidário, que consiste na garantia conjunta para pagamento, para crédito individual, necessário garantia do coobrigado. Documento de identificação com foto, CPF, e comprovante de residência atual, são documentos necessários (Banco do Nordeste, 2023).

O crédito liberado pelo programa de microcrédito Crediamigo, ocorre de forma facilitada, e conta com orientação financeira para melhor aplicação dos recursos, as vantagens do programa, consistem na abertura de conta gratuita, créditos escalonado e com juros baixos, liberação do valor total do empréstimo em até 7 dias úteis, possibilidade de renovação do crédito até R\$ 21 mil, conforme estrutura do negócio e capacidade de pagamento (BNB, 2023).

De acordo com o Banco do Nordeste (2023), a atuação do Crediamigo é fundamentada nas diretrizes do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), que tem como objetivo incentivar geração de trabalho e renda entre microempreendedores. A metodologia para operacionalização do Crediamigo é feita pela empresa Camed Microcrédito e Serviços Ltda mediante parceria com BNB, e consiste em:

- I. Atendimento por pessoas treinadas para levantamento socioeconômico e definição das necessidades do crédito;
- II. Relacionamento dos agentes de microcrédito no local de trabalho dos empreendedores;
- III. Prestação de serviços de orientação sobre planejamento do negócio;
- IV. Acompanhamento, fiscalização, supervisão da parceria pelo Banco do Nordeste, proporcionando apoio necessário.
- V. A análise de crédito e liberação dos valores aos beneficiários, é derresponsabilidade do Banco do Nordeste,

2.7 OPÇÕES DE CRÉDITO DO CREDIAMIGO

Segundo o Banco do Nordeste (2023), o Crediamigo é segmentado em seis opções de crédito, elegíveis aos trabalhadores informais e microempreendedores individuais, classificados de acordo com a finalidade da aplicação do recurso, conforme abaixo:

CREDIAMIGO DELAS

Destinado a empreendedoras formais e informais, concessão de empréstimos mediante valor máximo pré-definido, montante pode ser utilizado em operações de investimento fixo e capital de giro.

Investimento fixo engloba aquisição de móveis, utensílios, máquinas, equipamentos, reformas e assistência técnica, custos com pagamento de capacitação de curso e consultorias. Capital de giro objetiva suprir necessidades relacionadas a aquisição de matéria-prima e mercadorias.

Esta modalidade exige como garantia o aval, ou aval solidário. A aval consiste em ter um terceiro que assume responsabilidade pelo pagamento em caso de inadimplência. O aval solidário consiste na garantia conjunta para pagamento das parcelas, formado por grupo de empreendedoras que confiem umas nas outras, ou que morem ou trabalhem próximas.

CREDIAMIGO MAIS

Possui empreendedoras como público-alvo, concessão de crédito para investimento fixo e capacitação, com garantia do coobrigado.

O montante pode ser utilização em investimento fixo, que abrange aquisição de máquinas e equipamentos, reformas e assistência técnica de instalações físicas. A utilização dos recursos com capacitação, trata do pagamento de custos, referente cursos capacitação, educação formal, consultoria gerencial para o titular e seus empregados.

Como garantia desta modalidade, é exigido comprovação de renda, para liberação do empréstimo.

GIRO INDIVIDUAL

Designado a empreendedores, objetiva financiar atividades mediante concessão de crédito para capital de giro.

Os recursos são destinados a suprir necessidade de aquisição de matéria-prima ou mercadorias.

Esta modalidade exige aval como garantia, caracterizado como terceira pessoa que se responsabiliza pelo pagamento da dívida em caso de inadimplência.

INVESTIMENTO FIXO

Indicado a empreendedores objetiva liberação de crédito, específico para investimento fixo no negócio.

Financia aquisição de móveis, utensílios, máquinas e equipamentos, reformas e assistência nas instalações físicas, aquisição de motocicletas e veículos.

Esta categoria do Crediamigo, exige aval como garantia, consiste em terceiro que assume responsabilidade pelo pagamento, na ocorrência de inadimplência.

GIRO SOLIDÁRIO

Destinado a grupos solidários, para utilização com capital de giro, empréstimos sucessivos com valores crescentes, com curto prazo, de acordo com capacidade do pagamento e desenvolvimento da atividade.

Financia atividades produtivas de capital de giro, exemplificado pela aquisição de matéria-prima e mercadorias.

Possui aval solidário como requisito de garantia, consiste na criação de grupo de empreendedores que confiam entre si, morem ou trabalhem próximos, possibilitando garantia conjunta para pagamento das prestações.

CREDIAMIGO COMUNIDADE

Direcionado a Bancos de Comunidade, crédito para capital de giro produtivo, financia atividades produtivas, especificamente no capital de giro produto, crédito para utilização na melhoria da infraestrutura do local e aquisição de ferramentas.

Necessita de aval solidário como garantia da operação, garantia conjunta para

pagamento das prestações, possibilita por grupo de empreendedores, que confiam um nos outros, trabalhem ou morem próximos.

3 METODOLOGIA

A presente pesquisa utilizou a abordagem qualitativa, que se preocupa com a compreensão dos significados, motivos, aspirações, crenças, valores e atitudes de um grupo social ou organização. Essa abordagem permite o uso de uma diversidade de fontes de dados, o que aprofunda o estudo (Gil, 2008).

A pesquisa qualitativa busca compreender o significado que as pessoas atribuem aos seus próprios sistemas de vida. Para isso, é importante que os dados coletados sejam detalhados e descritivos, utilizando a terminologia dos próprios entrevistados. É impossível antecipar todos os aspectos do sistema significativo ou o contexto em que ele se insere, pois isso só é possível conhecer a partir da interação com os participantes da pesquisa. As técnicas fundamentais de coleta de dados na abordagem qualitativa são a observação, a entrevista e a história de vida (Lakatos; Marconi, 2021).

O método empregado é o indutivo, que se trata de uma abordagem que busca construir teorias e generalizações a partir da observação de fenômenos específicos e da análise de dados coletados. Ao contrário do método dedutivo, que parte de teorias ou hipóteses pré-estabelecidas para testar sua validade em situações concretas, a pesquisa indutiva começa com a coleta de dados empíricos e a identificação de padrões ou regularidades. Esse processo permite que o pesquisador desenvolva novas teorias ou conceitos a partir das evidências observadas, sendo especialmente útil em áreas onde o conhecimento é limitado ou onde se busca explorar novas questões.

O universo da pesquisa foi composto por um grupo de dez microempreendedores individuais que aderiram ao Crediamigo em Governador Valadares, sendo que a escolha pela análise desse programa deu-se a partir de sua dimensão em termos de abrangência local e regional.

A estratégia de investigação escolhida caracteriza-se como estudo qualitativo descritivo, permitindo análise aprofundada da realidade dos MEIs que aderiram ao programa Crediamigo, respeitando particularidades de cada experiência individual relatada.

Buscou-se identificar os principais impactos da política pública do Crediamigo para o desenvolvimento do microempreendedor individual no município de Governador Valadares. Nesse contexto, as entrevistas foram realizadas durante o

primeiro semestre de 2024, com tempo médio de duração de 19min e 54s, e respectivas gravações de áudio transcritas para análise dos dados, remetem ao objetivo específico que diz respeito à amostra de microempreendedores individuais (n=10) que obtiveram o Crediamigo durante o segundo semestre de 2023, compreendendo uso e aplicação dos recursos, bem como identificando os principais impactos no desenvolvimento do negócio.

Por tratar-se de uma entrevista semiestruturada, a prospecção das informações a respeito da trajetória de vida pessoal e profissional não trazem respostas-padrão, sendo que a heterogeneidade das considerações trazidas pelos entrevistados faz com que a tarefa de agrupar tais informações adquira relativa complexidade.

Os instrumentos de coleta de dados utilizados foram o levantamento documental e entrevistas semiestruturadas, realizadas por meio de questionário. O levantamento documental foi realizado em livros, revistas científicas e dissertações.

Os dados foram analisados por meio da análise de conteúdo, modalidade temática. Segundo Bardin (2011) trata-se de um conjunto de técnicas de análise das comunicações realizada através de procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens indicadores que podem ser quantitativos ou não, com a finalidade de realizar a inferência de conhecimentos relativos às condições de produção/recepção destas mensagens, seguindo as fases de pré-análise, exploração do material e por fim, tratamento dos dados, inferência e interpretação.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

4.1 O Crediamigo no desenvolvimento gerencial dos MEIs;

As informações que se relacionam ao segmento de atuação, bem como idade, sexo, estado civil e quantidade de filhos, que fizeram parte da primeira pergunta, encontram-se distribuídas na Tabela 1:

Tabela 1: Informações gerais entrevistados

Entrevistado	Segmento	Idade	Sexo	Estado Civil
E01	Manicure	21	Feminino	Casado(a)
E02	Manutenção Ar-Condicionado	37	Masculino	Casado(a)
E03	Psicoterapia Feminina	40	Feminino	Divorciado(a)
E04	Moda Plus Size	27	Feminino	Divorciado(a)
E05	Moda Feminina Online	38	Feminino	Casado(a)
E06	Cabeleireira	26	Feminino	Casado(a)
E07	Fotógrafo	20	Masculino	Solteiro(a)
E08	Calçados	24	Feminino	Solteiro(a)
E09	Acessórios para celular	26	Masculino	Casado(a)
E10	Semijoias	19	Feminino	Solteiro(a)

Fonte: Dados da pesquisa (2024)

A política pública do Crediamigo tem se revelado uma ferramenta crucial no fortalecimento do Microempreendedor Individual (MEI) em Governador Valadares, contribuindo não apenas para a obtenção de crédito, mas também para o desenvolvimento gerencial dos pequenos negócios. Ao oferecer acesso a financiamentos que variam de R\$ 100,00 a R\$ 21 mil, o programa não apenas facilita a manutenção e expansão das atividades empreendedoras, mas também incentiva a capacitação dos MEIs em aspectos gerenciais essenciais, como planejamento financeiro, controle de estoque e marketing. Neste contexto, a análise dos dados coletados permite avaliar como a adesão ao Crediamigo impacta a gestão dos empreendimentos, revelando a importância da educação financeira e do suporte gerencial como complementos indispensáveis ao crédito. Compreender essa relação é fundamental para identificar os desafios enfrentados pelos MEIs e as oportunidades proporcionadas por essa política pública, visando a sustentabilidade e o crescimento dos pequenos negócios na região.

A declaração do empreendedor revela uma mudança significativa na percepção sobre o acesso ao crédito após a adesão ao programa Crediamigo. Antes de conhecer essa iniciativa, ele expressa um temor generalizado em relação a empréstimos, influenciado por experiências negativas e informações distorcidas sobre taxas de juros exorbitantes. Essa aversão ao crédito é comum entre muitos empreendedores informais, que, por falta de informação e experiências prévias, hesitam em buscar financiamentos.

No entanto, ao se deparar com as condições favoráveis oferecidas pelo Crediamigo, o empreendedor entrevistado E01 demonstra uma renovada confiança. O fato de considerar os juros "muito interessantes" e de perceber que pagaria apenas R\$ 1,4 mil por um empréstimo de R\$ 1,2 mil mostra como a transparência e a competitividade das condições de crédito podem desmistificar o acesso ao financiamento. Além disso, sua empolgação em compartilhar esses dados com outras pessoas indica que ele se tornou um defensor da iniciativa, contribuindo para a desestigmatização do uso do crédito entre outros empreendedores.

“Antes do Crediamigo, nunca tive acesso a nenhuma linha de crédito, sempre tive medo, eu sempre ouvi falar muitas coisas ruins de empréstimo, então, eu nunca havia feito até então. Eu falei, eu achei muito interessante essa questão dos juros, vou te falar o valor, pois, quando peguei o empréstimo, não imaginava que pagaria tão pouco por ele, inclusive, todo mundo que eu falei, ficou admirado com os juros. Quando peguei o empréstimo, esquentei a cabeça, mas quando a menina me enviou a proposta, ficou R\$ 280,00 por mês, em 5 parcelas, peguei R\$ 1,2 mil, e vou pagar R\$ 1,4 mil no total, e eu sempre escutei que quem pegava empréstimo, pagava um valor elevado a mais, e na hora que vi o Crediamigo com essa oportunidade, logo agarrei”.
(Entrevistado E01).

Essa mudança de perspectiva é fundamental para o desenvolvimento gerencial dos MEIs, pois um acesso facilitado ao crédito, aliado a taxas de juros justas, pode incentivar a formalização e o planejamento financeiro. Ao perceber que o crédito pode ser uma ferramenta útil e não apenas um peso, os empreendedores estão mais propensos a investir em suas operações, expandir seus negócios e, conseqüentemente, contribuir para o crescimento econômico local. Assim, a experiência desse empreendedor exemplifica como o Crediamigo não apenas proporciona recursos financeiros, mas também transforma mentalidades e práticas gerenciais entre os pequenos empreendedores.

Nas falas do entrevistado E02, compreende que a experiência compartilhada, ilustra como o Crediamigo não apenas proporciona acesso a crédito, mas também impacta diretamente a operação e a estratégia dos Microempreendedores Individuais

(MEIs). Ao destacar a possibilidade de adquirir uma quantidade maior de materiais, o empreendedor enfatiza como o financiamento permite aumentar sua capacidade de atender múltiplos clientes simultaneamente. Essa capacidade de planejar e estocar materiais para demandas futuras é um passo fundamental para a gestão eficiente do negócio, demonstrando um desenvolvimento gerencial impulsionado pelo acesso ao crédito.

“Para mim, com linha do Crediamigo foi diferente, para mim, a diferença que fez, foi eu conseguir comprar, e o investimento que a gente faz é esse, comprar uma quantidade maior de material, para quando for instalar já ter aquele material pronto para atender um, dois, três ou quatro clientes, se consegue fazer um capital para girar. Tenho o cartão de crédito antes do Crediamigo, tenho dois do Bradesco de R\$ 1,5 mil, que totalizam R\$ 3 mil de limite. O Crediamigo chegou até a mim através de uma amiga, que também é microempreendedora, dona de uma loja, que me explicou. Na realidade, vou ser sincero, pois não vi dificuldade na contratação do Crediamigo, pois quando se tem uma relação boa com as pessoas em si, eu vi que você tem uma facilidade para poder adquirir o Crediamigo, ou seja, quanto mais pessoas você tem ao seu redor, e tem um convívio de amizade e confiança né, através dessas pessoas que você entra para fazer o Crediamigo, então eu vejo como uma facilidade, mas pra quem tem esses laços de amizade entre as pessoas que também prestam serviço e não é nitidamente uma concorrência, ou seja, esse laço entre amigos, essa convivência facilita muito, pois uma pessoa só vai chamar a outra para participar do Crediamigo se confiar, pois se não confia, nem chama né”. (Entrevistado E02).

Além disso, a narrativa ressalta a importância das redes de confiança e do apoio comunitário na adesão ao programa. O fato de o entrevistado ter sido apresentado ao Crediamigo por uma amiga, que também é microempreendedora, mostra como laços sociais podem facilitar o acesso a oportunidades financeiras. A confiança mútua entre os empreendedores cria um ambiente propício para a troca de informações e experiências, o que pode reduzir a ansiedade e a desconfiança que muitas vezes cercam o crédito.

O tomador do crédito, também menciona não ter enfrentado dificuldades na contratação do Crediamigo, o que indica que a construção de relações de amizade e confiança pode simplificar o processo de acesso ao crédito. Essa perspectiva sugere que, para muitos MEIs, a integração social e o suporte mútuo são tão cruciais quanto as condições financeiras oferecidas pelo programa. Assim, o Crediamigo se torna não apenas uma ferramenta de financiamento, mas também um catalisador de redes de suporte que fortalecem o ecossistema empreendedor local.

Essa análise destaca a relevância do Crediamigo no fortalecimento da capacidade gerencial dos MEIs, ao permitir que eles planejem melhor suas operações e criem laços de confiança que facilitam o acesso a recursos. Portanto, a experiência

do entrevistado exemplifica como o crédito pode ser um motor de crescimento e eficiência, não apenas financeiramente, mas também na construção de uma comunidade empreendedora mais coesa.

A declaração do entrevistado E04, evidencia como a linha de crédito do Crediamigo funcionou como um divisor de águas em sua trajetória empreendedora. Ao relatar que, pela primeira vez, teve acesso a um financiamento, o empreendedor destaca a importância dessa oportunidade para traçar e atingir novos objetivos. Essa percepção reflete a transformação que o acesso ao crédito pode proporcionar, especialmente para aqueles que, como ele, enfrentavam barreiras significativas para obter financiamento anteriormente.

“Os objetivos que tracei com a utilização do dinheiro, de certa forma consegui atingir sim, igual eu te falei, pra mim de início, como nunca tive nenhuma linha de crédito liberada, posso dizer que tracei sim e atingi, eu nem queria, pra mim veio com uma chance, uma oportunidade de fazer algo maior, então me ajudou muito, pra mim uma linha de crédito pra mim seria mais viável, mas por ter conseguido este valor, pra mim que nunca consegui nada, consegui atingir meus objetivos sim. Contribuiu para aumentar, eu tinha vontade de comprar e vender mais jeans, por jeans ser grade, e nisso a gente gasta valor maior, uma grade de jeans fica muito caro, não foi o que eu almejava de fato, mas me ajudou a ter um início a colocar jeans na minha grade. Tive um maior impacto no faturamento, no capital de giro também, tendo uma maior capital de giro, vou faturar mais”. (Entrevistado E04).

O desejo de investir em jeans, que requer um capital maior devido ao custo das mercadorias, exemplifica como a disponibilização de crédito pode viabilizar estratégias de crescimento. O entrevistado menciona que, apesar de não ser o que inicialmente almejava, o investimento possibilitou que ele introduzisse novos produtos em sua grade, ampliando assim seu portfólio e potencial de vendas. Isso não apenas evidencia uma mudança nas operações do negócio, mas também indica uma proatividade na busca por alternativas de receita.

A declaração do entrevistado evidencia como a linha de crédito do Crediamigo funcionou como um divisor de águas em sua trajetória empreendedora. Ao relatar que, pela primeira vez, teve acesso a um financiamento, o empreendedor destaca a importância dessa oportunidade para traçar e atingir novos objetivos. Essa percepção reflete a transformação que o acesso ao crédito pode proporcionar, especialmente para aqueles que, como ele, enfrentavam barreiras significativas para obter financiamento anteriormente.

O desejo de investir em jeans, que requer um capital maior devido ao custo das mercadorias, exemplifica como a disponibilização de crédito pode viabilizar

estratégias de crescimento. O entrevistado menciona que, apesar de não ser o que inicialmente almejava, o investimento possibilitou que ele introduzisse novos produtos em sua grade, ampliando assim seu portfólio e potencial de vendas. Isso não apenas evidencia uma mudança nas operações do negócio, mas também indica uma proatividade na busca por alternativas de receita.

A experiência do entrevistado E03 destaca a acessibilidade e a eficácia do Crediamigo na facilitação do acesso ao crédito para microempreendedores. Ao relatar que foi parte de um dos primeiros grupos a obter aprovação, ele enfatiza um processo que, embora burocrático, foi administrável e transparente. A rapidez na aprovação e na liberação do crédito com os recursos caindo na conta assim que o contrato foi assinado é um fator crucial que demonstra a eficiência do programa, contrastando com as experiências mais frustrantes que muitos empreendedores enfrentam em instituições financeiras tradicionais.

“Foi bem tranquilo para adquirir o Crediamigo, e nós somos uma das primeiras a pegar esse crédito lá, mas o banco em si foi bem tranquilo, aprovou, na hora que a gente assinou eletrônico já caiu o dinheiro, e eu peguei R\$ 1,5 mil, em 5 vezes, escolhemos dia 20 para pagar, uma carência de 40 dias, e o juros bem mais em conta do que o cartão de crédito, não chegou a 3%, foi pouquinho coisa, acho que subiu R\$ 12,00 por parcela, está anotado ali, não me lembro direito não, acho que parcela foi R\$ 280,00, e o mais interessante, na verdade o mais interessante de tudo acho a facilidade de você conseguir o crédito, pois é interessante que a gente tenha no mínimo dois bancos né, pra fazer relacionamentos, não pode ter muitos, mas pelo menos dois é interessante, aí né, que na Caixa tenho conta a mais de 20 anos, mas não oferecem muita coisa pra gente, lá no Crediamigo, por ser o primeiro, eles ofereceram bastante coisa e um bom relacionamento, e a forma também que é feita é bacana, por ser em grupo, poucas parcelas pra não ficar pagando a vida inteira ali”. (Entrevistado E03).

O entrevistado também menciona a atratividade das condições oferecidas, com juros abaixo de 3%, significativamente mais baixos do que os do cartão de crédito. Essa informação não apenas reforça a viabilidade do Crediamigo como uma opção de financiamento acessível, mas também evidencia a importância de taxas de juros justas na tomada de decisão do empreendedor. A redução do custo do crédito permite que ele planeje melhor suas despesas e aumente a confiança em seus investimentos.

Outro ponto relevante é a menção à construção de relacionamentos bancários. O entrevistado destaca a importância de ter mais de um banco como parte de uma estratégia financeira saudável. O fato de o Crediamigo ter oferecido não apenas um crédito competitivo, mas também um bom relacionamento com os gestores, mostra como o suporte e a compreensão do contexto do empreendedor são vitais para o sucesso do financiamento. Essa dinâmica de grupo no acesso ao crédito também

sugere um sentido de comunidade e suporte mútuo entre os empreendedores, que podem compartilhar experiências e desafios.

Por fim, o relato reforça a ideia de que o Crediamigo não é apenas uma ferramenta de financiamento, mas um facilitador de uma cultura empreendedora mais solidária e colaborativa. Ao proporcionar um crédito acessível, com condições favoráveis e um ambiente de suporte, o programa contribui significativamente para o desenvolvimento gerencial dos MEIs, permitindo-lhes crescer e diversificar suas operações de maneira sustentável.

4.2 Benéficos e efeitos colaterais do Crediamigo nos MEIs

O programa Crediamigo tem se consolidado como uma ferramenta fundamental para o fortalecimento dos Microempreendedores Individuais (MEIs) em diversas regiões, oferecendo acesso a crédito e impulsionando o desenvolvimento de pequenos negócios. Os benefícios proporcionados por essa política pública são evidentes, incluindo a facilitação do acesso a recursos financeiros, a redução das taxas de juros em comparação a outras opções de crédito e a promoção de um ambiente de apoio e solidariedade entre empreendedores. Esses fatores contribuem para a sustentabilidade e o crescimento dos MEIs, permitindo que muitos ampliem suas operações, diversifiquem suas ofertas e aumentem sua competitividade no mercado.

Entretanto, é importante também considerar os efeitos colaterais que podem surgir a partir da adesão ao programa. Embora o acesso ao crédito seja um elemento positivo, a dependência excessiva de financiamentos pode levar a desafios financeiros, especialmente se os empreendedores não forem devidamente orientados sobre gestão financeira e planejamento. Assim, este tópico busca explorar tanto os benefícios tangíveis do Crediamigo quanto os potenciais riscos e desvantagens que podem impactar os MEIs, oferecendo uma visão mais abrangente sobre a sua eficácia e o seu papel no ecossistema empreendedor.

Nesse contexto, a fala do entrevistado E03 ilustra de forma clara os benefícios diretos que o programa Crediamigo pode proporcionar aos Microempreendedores Individuais (MEIs). Ao mencionar a aquisição de ferramentas essenciais, como uma câmera e equipamentos de iluminação, o empreendedor destaca como o acesso ao crédito possibilitou melhorias significativas na qualidade das suas transmissões

online. Esse investimento não apenas contribui para a profissionalização de suas atividades, mas também demonstra uma visão estratégica ao lançar novas terapias online, mostrando uma adaptação às demandas do mercado digital.

“O valor que peguei, paguei um aplicativo que precisava ter, comprei uma câmera para computador que precisava, tipo um estúdio sabe, uma iluminação melhor pras lives, e o que sobrou eu deixei guardado, é pouco mas deixei pra giro, eu comprei essa câmera pra melhorar mesmo a qualidade das transmissões, eu estou conseguindo atingir os objetivos com a utilização dinheiro, e tirei R\$ 100,00 também e investi em tráfego pago, e eu comprei essas ferramentas, pois estou lançando 4 terapias online em grupo, e aí foi pra isso, e os R\$ 900,00 que investi, voltam pra mim como R\$ 10 mil, ou até mais, que vai ser recorrente né, mas aumentou a minha renda em mais de R\$ 1,5 mil por mês na verdade”. (Entrevistado E03).

Além disso, o entrevistado enfatiza a importância de ter um capital guardado para giro, o que indica um planejamento financeiro consciente e a intenção de utilizar os recursos de forma a garantir a continuidade das operações. O fato de ele ter investido em tráfego pago, com a expectativa de que um aporte de R\$ 900,00 se converta em retornos de R\$ 10 mil ou mais, reflete uma mentalidade empreendedora voltada para o crescimento e a geração de receita recorrente.

No entanto, é fundamental considerar que, enquanto o acesso ao crédito possibilita esses investimentos e amplia a renda, ele também pode acarretar riscos se não houver um planejamento adequado. A dependência de crédito para financiar operações e investimentos pode levar a desafios financeiros, especialmente em um ambiente volátil. Portanto, a experiência do entrevistado ressalta a importância de não apenas fornecer acesso ao crédito, mas também garantir que os MEIs recebam orientação em gestão financeira, a fim de maximizar os benefícios do programa e mitigar potenciais efeitos colaterais.

A declaração do entrevistado E07, exemplifica como o acesso ao crédito por meio do programa Crediamigo foi um fator decisivo para o desenvolvimento de seu estúdio. Ao relatar a aquisição de equipamentos como flashes e acessórios de iluminação, ele ilustra como esses investimentos não apenas atenderam às suas necessidades imediatas, mas também proporcionaram um retorno significativo. A afirmação de que conseguiu 100% de retorno sobre o investimento, além de lucro, destaca a eficácia do crédito na capacitação de empreendedores para atender melhor suas clientelas e aumentar a qualidade dos serviços prestados.

“Usei na questão do estúdio né, comprei na época um flash para minha câmera, e alguns acessórios de luz né, para o estúdio. Consegui o retorno do valor 100% e ainda consegui lucro, era fundamental para eu poder engajar no ambiente de trabalho e abrir esse estúdio que tenho hoje, e sem esse

crédito, eu não conseguiria nem abrir o primeiro dia. Como eu te falei, abriu as portas né, me deu oportunidade de ser um profissional, e me ajudar com o estúdio aberto, e me deu lucro né, vou falar de coração mesmo, eu peguei e investi no que precisava e acabei conseguindo retorno. O maior impacto foi na prestação de serviço né, eu consegui oferecer qualidades para os clientes". (Entrevistado E07).

O entrevistado também menciona que, sem esse crédito, ele não teria conseguido abrir as portas do seu estúdio, enfatizando a importância do financiamento para transformar sua ideia em realidade. Esse relato não apenas evidencia o impacto positivo do Crediamigo na trajetória empreendedora, mas também reforça a ideia de que o acesso a recursos financeiros adequados é essencial para o crescimento e a profissionalização dos MEIs.

Além disso, o fato de o crédito ter "aberto portas" para ele revela uma transformação na sua identidade profissional, permitindo que se estabelecesse de forma mais sólida no mercado. O maior impacto percebido, que é a capacidade de oferecer serviços de maior qualidade, não só beneficia o empreendedor, mas também melhora a experiência do cliente, contribuindo para a construção de uma reputação positiva e a fidelização da clientela.

O entrevistado E08 destaca tanto os benefícios quanto as limitações do programa Crediamigo em sua experiência como microempreendedor. Ele menciona que o valor liberado foi útil para complementar suas necessidades, mas expressa a expectativa de que um montante maior poderia ter sido concedido, especialmente considerando os gastos constantes com reposição de estoque e despesas de viagem. Essa observação revela um aspecto importante: enquanto o acesso ao crédito é essencial, a quantidade disponível deve ser adequada às realidades operacionais dos MEIs, que frequentemente enfrentam custos variáveis e imprevistos.

"Em relação ao valor liberado, usei mais para a complementar mesmo, me ajudou muito, mas acho que poderiam ter liberado mais, pois gasto muito com reposição de estoque e viagem. O prazo de carência achei bom, me deram 30 dias para começar a pagar. Prestação foi tranquilo também, eu gostei do prazo. O juros foi o que eu achei mais importante, vou pagar valor bem próximo que peguei". (Entrevistado E08).

O prazo de carência de 30 dias foi considerado positivo pelo entrevistado, mostrando que a flexibilidade nas condições de pagamento pode aliviar a pressão financeira inicial, permitindo que os empreendedores se organizem antes de iniciar os reembolsos. A apreciação pela tranquilidade nas prestações reflete uma experiência

satisfatória com a gestão do crédito, que é fundamental para a saúde financeira do negócio.

Além disso, a menção aos juros, que ele considera o aspecto mais importante, destaca a relevância de condições financeiras justas e acessíveis. O fato de que ele pagará um valor próximo ao montante liberado indica que o programa cumpre seu papel de oferecer um crédito viável, sem sobrecarregar os empreendedores com dívidas excessivas.

A declaração do entrevistado E10, evidencia a satisfação com o valor liberado pelo Crediamigo, que lhe permitiu adquirir uma quantidade significativa de semijoias para revenda. Essa experiência ilustra como o acesso ao crédito pode impulsionar as operações dos Microempreendedores Individuais (MEIs), permitindo que eles realizem investimentos que, de outra forma, poderiam ser inviáveis. A escolha de um montante de R\$ 1.400,00 parece ter sido estratégica, possibilitando não apenas a compra de estoque, mas também uma gestão mais eficiente do fluxo de caixa.

“Eu peguei R\$ 1,4 mil, olha, eu achei um bom valor, eu consegui comprar bastante semijoias para fazer a revenda. Então, eu comecei a pagar depois de um mês, mas para mim, se conseguissem aumentar esse prazo, para 60 dias por exemplo, seria melhor. A quantidade de prestações foi ótima, fiz em 6 parcelas de R\$ 280,00. Acho que foi o principal, o juros, taxa achei bem atrativa. Olha, o que mais gostei foi da facilidade em ter esse crédito”.
(Entrevistado E10).

Apesar de sua satisfação com o crédito recebido, o entrevistado expressa a preferência por um prazo de carência mais extenso, sugerindo que 60 dias poderia ser mais benéfico. Essa observação ressalta a importância da flexibilidade nas condições de financiamento, especialmente para empreendedores que podem enfrentar sazonalidades ou variações de demanda. Um prazo mais longo permitiria uma melhor adequação aos ciclos de vendas e, potencialmente, um planejamento financeiro mais eficaz.

A apreciação pela quantidade de prestações e pela taxa de juros atrativa também são pontos relevantes. O fato de ter escolhido um plano de 6 parcelas de R\$ 280,00 demonstra uma estrutura de pagamento que é percebida como viável e acessível, um aspecto crucial para a saúde financeira do negócio. Além disso, a facilidade em obter o crédito é destacada como um dos maiores benefícios do programa, indicando que a desburocratização do processo de financiamento pode ser um fator determinante para a adesão de mais MEIs ao Crediamigo.

A observação a respeito do acesso às linhas de crédito indica a prevalência dos

entrevistados que nunca tiveram esse acesso. A partir da análise das respostas fornecidas, é possível identificar que os bancos geralmente exigem garantias que os MEIs não possuem, como avalista, comprovação de renda e nota fiscal. Os MEIs que conseguem acesso a linhas de crédito geralmente precisam recorrer a empréstimos com juros mais altos e prazos menores. Isso ocorre porque os bancos consideram os MEIs como um risco maior, devido à falta de garantias e à dificuldade de comprovar renda.

O sistema bancário tradicional concede empréstimos com base em três critérios: a capacidade e disposição de pagamento do cliente, garantias reais e pessoais. Esses critérios são avaliados por meio da análise de documentos contábeis, declarações de renda e bens, e de uma consulta a órgãos de crédito. Essa tecnologia de crédito é relativamente rápida e simples, e permite reduzir a assimetria de informações, os custos e os riscos das operações de crédito. Além disso, torna possível recuperar o empréstimo, mesmo que parcialmente, por meio da penalização jurídica do devedor inadimplente. No entanto, essa tecnologia é inadequada para o microcrédito, que é caracterizado pela falta de documentos contábeis formais, garantias reais e pequenos volumes (Nitsch; Santos, 2001).

Os recursos obtidos pelos empreendedores foram a partir de cartão de crédito, adiantamento de FGTS, valores obtidos por meio de acerto em empregos anteriores e empréstimos junto a familiares. A partir da unanimidade relacionada às dificuldades para a obtenção de crédito por parte dos microempreendedores individuais, a entrevista abordou a relevância de linhas de crédito específicas MEI.

As respostas das pessoas entrevistadas sobre a importância do Crediamigo mostram que o programa é visto como uma ferramenta importante para o desenvolvimento de microempreendedores. As principais razões situam-se principalmente no acesso ao crédito. O Crediamigo facilita o acesso ao crédito para microempreendedores, que muitas vezes têm dificuldade de obter empréstimos no sistema financeiro tradicional. Isso é importante porque o crédito pode ser usado para investir no negócio, comprar insumos ou equipamentos, ou mesmo para pagar dívidas.

O Crediamigo oferece orientação financeira aos microempreendedores, ajudando-os a gerenciar seu negócio de forma mais eficiente. Isso pode contribuir para o sucesso do negócio e para a geração de renda. De modo geral, o Crediamigo incentiva o empreendedorismo, oferecendo condições especiais para microempreendedores que estão começando. Isso pode contribuir para o

desenvolvimento econômico da região.

As respostas também mostram que alguns microempreendedores têm preocupações com o Crediamigo, como a necessidade de formar um grupo de três pessoas para obter o empréstimo e o risco de assumir a responsabilidade pelo pagamento de dívidas de outros integrantes do grupo. No entanto, de modo geral, as respostas são positivas e mostram que o Crediamigo é um programa importante para o desenvolvimento de microempreendedores no Nordeste do Brasil.

Essa importância é observada pelos entrevistados no que se refere ao capital de giro, que é o dinheiro necessário para o funcionamento do negócio. Isso é importante porque, sem capital de giro, os microempreendedores podem enfrentar dificuldades para comprar insumos, pagar fornecedores e atender aos clientes.

Os entrevistados conheceram o Crediamigo por diferentes meios, a saber, por meio de uma tia (2), de uma prima (1), de amiga (4) e por meio do próprio Banco do Nordeste (3).

A respeito das principais facilidades e dificuldades enfrentadas ao obter crédito através do Crediamigo, e sobre alguma sugestão para facilitar a obtenção do crédito, os entrevistados afirmam que as principais facilidades encontradas são as taxas de juros baixas. O Crediamigo oferece taxas de juros mais baixas do que os bancos tradicionais, o que torna o crédito mais acessível para os microempreendedores. Além disso, foi feita referência à documentação simplificada, já que o Crediamigo facilita o processo de aprovação do crédito.

Os entrevistados consideraram, no entanto, que a formação de grupos pode ser considerada como uma dificuldade, já que o Crediamigo exige que os microempreendedores se organizem em grupos de três pessoas, o que pode ser uma dificuldade para alguns, pois é preciso encontrar pessoas de confiança e que estejam dispostas a assumir um compromisso financeiro.

Essa exigência remete à cobrança solidária, considerando que os membros do grupo são responsáveis solidariamente pelo pagamento do empréstimo, o que significa que, se um dos membros não pagar, os outros membros terão que arcar com a dívida.

A respeito do valor obtido por meio do Crediamigo, bem como a forma de pagamento, os dados podem ser observados na Tabela 2:

Tabela 2: Valor contratado e parcelamento

Valor contratado	Número parcelas	Valor Parcela
R\$ 1.200,00	5	R\$ 280,00
R\$ 1.090,00	5	R\$ 229,00
R\$ 1.300,00	5	R\$ 280,00
R\$ 2.800,00	5	R\$ 635,00
R\$ 3.000,00	6	R\$ 600,00
R\$ 1.500,00	5	R\$ 325,00
R\$ 1.500,00	5	R\$ 320,00
R\$ 1.400,00	6	R\$ 280,00
R\$ 1.500,00	6	R\$ 325,00
R\$ 1.400,00	6	R\$ 280,00

Fonte: Dados da pesquisa (2024)

O valor médio obtido pelos entrevistados foi de R\$1.721,11, com parcelas entre R\$229,00 e R\$635,00, com prazo de pagamento entre 5 e 6 meses, e prazo medio de carência até 30 dias para pagamento da primeira parcela.

Com relação aos recursos obtidos no Crediamigo, a percepção dos entrevistados sobre o valor liberado, prazo de carência, quantidade de prestações e taxa de juros mostrou o destaque para a baixa taxa de juros, citada por 80% dos entrevistados como ponto positivo. A carência foi citada como positiva por 40% dos entrevistados, sendo que 20% consideram que esta poderia ser maior, com sessenta dias, por exemplo. Ressaltou-se, portanto, a importância da taxa de juros praticada pelo Crediamigo.

Os impactos das políticas de microcrédito podem ser avaliados a partir da percepção local, em relação à redução das taxas de desemprego, bem como a partir da melhoria da renda da população. Nesse sentido, Neri e Giovanini (2005) também avaliaram os impactos do Crediamigo, encontrando evidências de que o programa aumentou o acesso a crédito para os microempreendedores da região Nordeste.

No entanto, Roodman e Morduch (2009) consideram a inexistência de evidências de que o microcrédito possa atuar como uma política de redução da pobreza. Esta percepção pode ser materializada a partir da concepção de que a atividade empreendedora possui intrínseca à sua realização a complexidade que diz respeito ao conhecimento por parte dos empreendedores tanto de seu mercado

quanto da gestão dos negócios. O êxito dos investimentos depende, entre outros pontos, destas variáveis e da forma como são aplicados os recursos tomados.

Com base nas respostas dos entrevistados, é possível concluir que as orientações ofertadas pelo Crediamigo a respeito do planejamento do negócio são, em geral, positivas. Os agentes do microcrédito costumam realizar reuniões com os empreendedores para entender suas necessidades e objetivos, e então oferecer orientações sobre como utilizar o crédito de forma eficiente e rentável.

Algumas das principais orientações prestadas pelos agentes do Crediamigo incluem a importância de utilizar o crédito para capital de giro, ou seja, para investir no negócio e não para consumo pessoal. Além disso, foi citada a necessidade de fazer um planejamento financeiro para determinar a quantidade de crédito necessária e como ela será utilizada.

Os entrevistados destacaram também a importância de monitorar as finanças do negócio para garantir o pagamento do empréstimo. De acordo com os entrevistados, essas orientações foram úteis para ajudá-los a melhorar a gestão de seus negócios. Em alguns casos, as orientações levaram os empreendedores a repensar seus planos de investimento e a reduzir o valor do empréstimo solicitado. No entanto, é importante ressaltar um dos entrevistados relatou que a orientação foi apenas superficial, enquanto outros afirmaram que receberam orientações detalhadas e personalizadas.

Em geral, as orientações ofertadas pelo Crediamigo são positivas e contribuem para o sucesso dos empreendimentos atendidos pelo programa. No entanto, é importante que os empreendedores estejam cientes de que a qualidade da orientação pode variar de acordo com o agente do microcrédito responsável pelo atendimento.

Os entrevistados foram perguntados sobre a finalidade da aplicação do montante disponibilizado pelo Crediamigo. O valor obtido foi utilizado para pagar as contas, adquirir ferramentas e insumos, investimento em tecnologia, aquisição de roupas, aquisição de cadeira para o salão, aquisição de acessórios para o estúdio, complementar o valor para adquirir mercadorias, aquisição de acessórios e comprar semijoias para pronta entrega.

Sobre a atenção aos objetivos para utilização do Crediamigo e de que forma o crédito contribuiu, os entrevistados afirmaram que o crédito foi essencial para o pagamento de dívidas e para a melhoria do atendimento, tendo sido importante para a expansão dos negócios, mas alguns entrevistados gostariam de ter recebido um

valor maior. Além disso, o crédito ajudou a melhorar o conforto e a produtividade dos negócios, sendo fundamental para a aquisição de equipamentos e insumos, para aumentar o estoque e a variedade de produtos, bem como para atingir novos clientes.

A maioria dos entrevistados (n=8) afirma que os objetivos foram atingidos, sendo que apenas um deles afirmou taxativamente que não conseguiu atender às suas expectativas quanto ao crédito obtido. Tem-se, de modo geral, que os maiores impactos relatados pelos entrevistados se referem à aquisição de estoque e insumos, para capital de giro e para prestação de serviços, nessa ordem, ainda que uma delas tenha afirmado que utilizou o valor, em sua totalidade, para quitação de dívidas.

Freitas e Ribeiro (2009) investigaram como os recursos pessoais e as atividades organizacionais dos tomadores de microcrédito influenciam seu desempenho empreendedor. Para isso, eles analisaram um banco de dados de 9.037 empreendedores da região Nordeste do Brasil, beneficiários do Crediamigo. Os resultados da pesquisa têm implicações teóricas e práticas. No nível teórico, eles sugerem que os recursos pessoais e as atividades organizacionais são importantes para o sucesso empreendedor. No nível prático, eles podem ajudar os programas de microcrédito a desenvolver estratégias mais eficazes para apoiar os empreendedores.

4.3 Percepções dos MEIs sobre o mercado de crédito e a inclusão financeira do Crediamigo.

Os entrevistados foram perguntados se, considerando o cenário atual de suas respectivas atividades, eles creem que conseguirão arcar com pagamento das parcelas do empréstimo e, caso não consigam, qual será o principal motivo. A totalidade afirmou que conseguirá pagar em dia. Os principais motivos apontados para a confiança na capacidade de pagamento são a renda suficiente para cobrir as despesas mensais, incluindo as parcelas do empréstimo; parcelas com valor acessível, que não comprometem uma parcela significativa da renda e planejamento financeiro cuidadoso, que inclui a reserva de recursos para o pagamento das parcelas.

Nesse sentido, Dutra (2010) analisou a relação entre a concessão de microcrédito e a inadimplência. Para isso, utilizou dados de operações de microcrédito aprovadas por dois bancos. A amostra foi composta por 6.349 clientes de um dos bancos (21,4% inadimplentes) e 81 de outro (19,8% inadimplentes). O estudo indicou

que é difícil prever a inadimplência com base em dados cadastrais de clientes de microcrédito. Isso pode ser explicado por uma série de fatores, como a dificuldade de medir a capacidade de pagamento do cliente, a imprevisibilidade de eventos externos e a subjetividade da decisão de inadimplência.

Isso pode ser explicado por uma combinação de fatores, incluindo o cenário econômico de crescimento e expansão do mercado de trabalho; bem como a possível melhora da renda da população, possibilitando o acesso a crédito para um número maior de pessoas e a conscientização da população sobre a importância do planejamento financeiro, que ajuda a evitar o endividamento excessivo. No entanto, a capacidade de pagamento de um empréstimo depende de uma série de fatores, incluindo o valor da parcela, o prazo de pagamento, a taxa de juros e o cenário econômico futuro o que, no caso dos microempreendedores, envolve os resultados do negócio.

Nesse contexto, Soares, Azevedo e Barreto (2011) afirmam que no que se refere às condições de empréstimos iniciais, os prazos menores, com renovação contínua e valor crescente, são mais eficazes para alavancar a renda dos clientes mais pobres. Isso porque os créditos iniciais com prazos mais curtos e valores modestos produzem um retorno relativo maior do que os empréstimos com prazos mais longos e valores muito menores, ou muito maiores. Essas constatações demandam uma estratégia de monitoramento dos programas de microfinanciamento que permita agilidade nos aspectos inerentes ao crédito, acompanhamento regular dos clientes e seleção de novos clientes orientada por agentes de crédito com boa leitura das potencialidades e adaptações do empreendimento e do mercado.

As perspectivas com relação à evolução do porte empresarial, passando de MEI para ME, foram prospectadas junto aos entrevistados. Apenas um deles demonstrou não ter interesse nessa expansão, argumentando que demanda muito tempo e trabalho, e isso seria difícil de conciliar com a rotina de estudos.

De acordo com as respostas dos MEIs, a intenção de passar para ME é bastante presente. Todos os entrevistados expressaram o desejo de crescer seus negócios e, com isso, aumentar o faturamento e a lucratividade. Os motivos para a intenção de crescimento são diversos. Alguns entrevistados citam o desejo de expandir o negócio, como a manicure que quer fechar a parede de esmaltes e abrir um espaço maior. Outros querem aumentar o número de funcionários, como o cabeleireiro que quer contratar mais profissionais. Há também aqueles que querem

mudar de ramo de atividade, como a psicóloga que não pode atuar como MEI, como se observa nas seguintes falas:

“Eu trabalhava dentro do meu quarto, fotografando em espaço pequeno, hoje tenho estúdio, e com esse capital que me ajudou a investir nele, então com certeza, não tenho dúvidas, tenho intenção de crescer, saí do anonimato para o profissionalismo.

Sim, na área da fotografia é sempre importante se aprimorar, e na questão financeira, sempre estou buscando conhecimento”. (Entrevistado E07).

“Tenho intenção de crescer sim, igual te falei, eu só não fui pra Microempresa por não ter um capital de giro maior, que pra mim fazer isso eu tenho que ter um capital de giro pra mim trabalhar, não adianta só eu ir lá e trabalhar, então eu tenho que ir lá e trocar, e não continuar fazendo o papel de MEI, porém, eu tenho que ter um capital para que isso se torne maior, uma Microempresa maior, não é somente sair do MEI, o que me prende mesmo é essa situação do capital de giro que eu não tenho, pois se eu tivesse, já teria mudado a muito tempo” (Entrevistado E04).

Outro motivo importante para a intenção de crescimento é a necessidade de se adequar à legislação. O MEI tem um limite de faturamento anual de R\$ 81 mil. Se o faturamento ultrapassar esse limite, o MEI é obrigado a se desenquadrar e se tornar uma ME.

Os entrevistados também citaram algumas dificuldades para a implementação da mudança. O capital de giro é um dos principais obstáculos. O MEI que deseja se tornar ME precisa ter um capital para investir no negócio e manter as operações até que o faturamento se estabilize. Apesar das dificuldades, a intenção de crescer é forte entre os MEIs. A maioria dos entrevistados está confiante de que conseguirá superar os obstáculos e alcançar o sucesso.

Ainda no campo das perspectivas, buscou-se identificar se, além do Crediamigo, o entrevistado procura se qualificar com cursos ou treinamentos para gestão de recursos e crescimento do negócio. A análise das respostas dos entrevistados sobre a busca por qualificação para gestão de recursos e crescimento do negócio revela que a maioria deles reconhece a importância desse investimento para o sucesso do empreendimento.

Dos 10 entrevistados, 8 afirmaram que buscam se qualificar com cursos ou treinamentos. Destes, 6 já fizeram cursos presenciais ou online, e 2 afirmaram que procuram se qualificar por meio de tutoriais na internet. Os entrevistados citaram diversas áreas de interesse para a qualificação, incluindo gestão financeira, gestão de vendas, marketing digital, atendimento ao cliente, empreendedorismo e tecnologia. A busca por qualificação é uma tendência positiva, pois demonstra que os

empreendedores estão conscientes da necessidade de se manterem atualizados para enfrentar os desafios do mercado, como pode se ver nas falas de:

“Já fiz cursos de gestão presencial, assim, um curso pequeno né, o rapaz que tem uma, esqueci o negócio dele, é lá na ilha, ele tem uma escolinha de cursos lá, ele tem vários cursos na parte de venda, fiz um combo sabe, eu fiz o de vendas com o menino que trabalha comigo e fiz a parte de gerência, até pra eu aprender a gerenciar meu negócio, e o de gestão, e esse foi muito válido, que me ensinou muitas técnicas, durou mais ou menos uns três meses, presencial, e passavam as tarefas para fazer no dia a dia, e foi muito bacana e fora os tutoriais que eu pego na internet, no youtube e vou fazendo”. (Entrevistado E04).

“Eu sempre faço curso e procuro imersões, participo de eventos online gratuitos, sempre que posso investir, eu invisto, e, porque agora eu comecei a dar curso, eu dei um play nisso, e sempre que posso sentar pra aprender, eu sento, então eu gosto muito de me aperfeiçoar, de sempre estar buscando melhorias pro meu ramo”. (Entrevistado E01).

Ressalta-se que no Brasil, a atividade empreendedora ocorre de forma acentuada em todos os estados, normalmente derivando dos mesmos fatores. Visto inicialmente como um fenômeno vinculado à criação de novas empresas, o empreendedorismo teve seu significado ampliado à realização de novos projetos relacionados a empresas que já existem ou independentes, às organizações e à sociedade em geral. Segundo dados do Portal Brasil, no ano de 2010, mais da metade das empresas encerraram suas atividades em menos de cinco anos de funcionamento. De acordo com o Sebrae (2018), a taxa de sobrevivência das micro e pequenas empresas no Estado de São Paulo é de 76,3%, o que significa que um quarto dessas empresas fecha antes de completar dois anos no mercado.

Por último, os entrevistados foram perguntados se contratariam o Crediamigo novamente, se indicariam esta alternativa de microcrédito e por qual motivo o fariam. Apenas uma entrevistada afirmou que não faria novamente, devido à necessidade de formar um grupo, e essa corresponsabilidade serve para desestimular. No entanto, essa mesma entrevistada afirma que indicaria essa alternativa de microcrédito, indicando tratar-se de uma reserva apenas com relação à formação do grupo.

“Eu sempre faço curso e procuro imersões, participo de eventos online gratuitos, sempre que posso investir, eu invisto, e também, porque agora eu comecei a dar curso, eu dei um play nisso, e sempre que posso sentar para aprender, eu sento, então eu gosto muito de me aperfeiçoar, de sempre estar buscando melhorias pro meu ramo”. (Entrevistado E01).

“Sem dúvidas contrataria novamente, não posso nem reclamar, com certeza. Já até indiquei, falei exatamente o que te falei aqui hoje, ele me deu oportunidade de poder fazer o que eu queria, e a questão do crédito mais fácil né, hoje em dia os bancos né, acaba tendo um preconceito, então a principal vantagem é a facilidade da contratação”. (Entrevistado E07).

“Contrataria novamente, vou contratar mais para comprar produto para o salão, indicaria sim. Podem contratar sem medo, que a taxa deles é muito boa e não vai se arrepender porque é muito bom mesmo”. (Entrevistado E06).

“Com certeza contrataria o Crediamigo novamente, indicaria a todo mundo, e indicaria porque a taxa de juros é baixa, porque eles são compreensivos, você que escolhe o dia de pagar, o melhor para você eles fazem, pensam em toda sua carreira, pensam mais em você que neles mesmo”. (Entrevistado E10).

Os demais afirmaram que, com certeza, fariam nova contratação do Crediamigo, sendo que eles afirmaram também que o indicam. Os resultados da análise das entrevistas indicam que os beneficiários do Crediamigo estão satisfeitos com o produto e o serviço oferecido. Todos os entrevistados afirmaram que contratariam o microcrédito novamente e o indicariam a outras pessoas. A taxa de juros baixa, a flexibilidade e o atendimento são os principais fatores que contribuem para a satisfação dos clientes.

Conforme Mballa (2017), o microcrédito se constitui como uma forma de potencialização das capacidades produtivas, diante da promoção do crédito para pessoas com renda mais baixa, a partir da redução da burocracia e das garantias, representando uma estratégia de inclusão social e de combate à pobreza.

Isso leva a algumas consequências negativas, como o fato de que os beneficiários não têm a mesma motivação para pagar o empréstimo e usá-lo de forma responsável. Além disso, as instituições de microcrédito têm que aumentar os custos de transação para atender às necessidades dos beneficiários e os recursos destinados ao microcrédito são desviados para outros fins, como a administração dos programas. Como resultado dessas consequências, o microcrédito tem um alcance limitado. Para superar esse problema, é preciso que o microcrédito seja tratado como um negócio e os beneficiários devem ser vistos como clientes (Nitsch; Santos, 2001).

Segundo Paim (2001), o termo empreendedorismo abrange diversos conceitos, mas não há consenso sobre seus diferentes significados. Na maioria das definições, encontram-se elementos relacionados à inovação, predisposição para assumir riscos, identificação de oportunidades, combinações e utilização de recursos disponíveis. A palavra empreendedorismo tem origem no termo entrepreneurship, utilizado para definir os estudos sobre empreendedores, seu perfil, sistema de atividade, modo de atuação e origens.

Importa compreender, entre outros pontos, que a análise a respeito do êxito

das políticas de empreendedorismo e especificamente de microcrédito, deve ser pautada pelo entendimento de que este não deve ser considerado como um substituto das políticas sociais. Segundo Nistch e Santos (2001), uma causa do fracasso do microcrédito é que ele é frequentemente compreendido como uma política social. Nesse contexto, as pessoas que utilizam o microcrédito são vistas como grupos que precisam de ajuda, não como clientes que precisam de um empréstimo.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir da análise das entrevistas realizadas com microempreendedores individuais que obtiveram o Crediamigo, é possível concluir que o programa tem um impacto positivo no desenvolvimento dos negócios em Governador Valadares. O programa facilita o acesso ao crédito para microempreendedores, que muitas vezes têm dificuldade de obter empréstimos no sistema financeiro tradicional. Isso é importante porque o crédito pode ser usado para investir no negócio, comprar insumos ou equipamentos, ou mesmo para pagar dívidas.

Além disso, o Crediamigo oferece orientação financeira aos microempreendedores, ajudando-os a gerenciar seu negócio de forma mais eficiente. Isso pode contribuir para o sucesso do negócio e para a geração de renda. Entre os entrevistados, verificou-se que os recursos foram utilizados para melhorar os negócios dos microempreendedores, sendo que os principais impactos observados foram o aumento do capital de giro; a aquisição de insumos e equipamentos; a expansão do negócio e a melhoria do atendimento ao cliente.

A exigência de formação de grupos é uma das principais críticas feitas ao Crediamigo. Essa exigência pode ser desestimular alguns empreendedores, pois pode ser difícil encontrar pessoas de confiança e dispostas a assumir um compromisso financeiro. De modo geral, os beneficiários do Crediamigo estão satisfeitos com o produto e o serviço oferecido. Maioria absoluta dos entrevistados afirmaram que contratariam o microcrédito novamente e todos o indicariam a outras pessoas. A taxa de juros baixa, a flexibilidade e o atendimento são os principais fatores que contribuem para a satisfação dos clientes.

No entanto, é importante ressaltar que o microcrédito não é uma solução definitiva para o desenvolvimento do microempreendedor individual, considerando que seu sucesso depende de uma série de fatores, incluindo a capacidade do empreendedor de gerenciar seu negócio de forma eficiente, o cenário econômico e a disponibilidade de oportunidades de mercado, neste sentido, se torna necessário entender o grau de conscientização do empreendedor em relação as práticas de gerenciamento do negócio e a sua busca por conhecimento específico direcionados conteúdos de gestão financeira.

Como limitação do presente trabalho, tem-se a quantidade de amostras que integraram a pesquisa, devido a recente inclusão do programa Crediamigo na cidade

de Governador Valadares-MG, voltados para mensurar os impactos no desenvolvimento dos negócios. Todavia, os resultados foram suficientes para o cumprimento dos objetivos, sendo aptos a subsidiarem pesquisas futuras, bem como para fomentarem discussões e abordagens em geral sobre o tema, de significativa relevância no âmbito da Administração, além de seu caráter multidisciplinar.

Este trabalho contribui para a Teoria da Administração ao fornecer insumos sobre a relação entre microcrédito e o desenvolvimento de microempreendedores individuais (MEIs), no contexto de Políticas Públicas. No âmbito da Gestão Financeira, o estudo evidencia a importância do microcrédito como ferramenta de inclusão financeira e fomento ao empreendedorismo, reforçando teorias sobre capital financeiro como um fator essencial para o desenvolvimento dos negócios.

Por fim, se propõe como sugestão para continuar essa pesquisa, entender os desdobramentos e andamento dos negócios que aderiram estas linhas de crédito, e a recorrência a utilização destes recursos, a relação do microempreendedor individual com as práticas de gestão financeira. A pesquisa realizada com quantidade maior de respondentes, pode disponibilizar insumos para análise mais assertiva do empreendedorismo na cidade de Governador Valadares-MG, entender e orientar os usuários na utilização dos valores disponibilizados, identificar oportunidades de ajustes no programa no incentivo para formalização do MEI (Microempreendedor) para ME (Microempresa), com intuito de garantir o desenvolvimento econômico da cidade.

REFERÊNCIAS

ADESAN. O microcrédito no Brasil e seu papel para o desenvolvimento de pequenos negócios. 2022. Disponível em: <https://www.adesan.org.br/atividades/o-microcredito-no-brasil-e-seu-papel-para-o-desenvolvimento-de-pequenos-negocios>. Acesso em: 02 set. 2022.

ARMENDARIZ, B. A.; MORDUCH, J. The economics of microfinance. Cambridge, MA: The MIT Press, 2005.

BANCO DO NORDESTE. Crédito para Crediamigo. 2023b. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/web/guest/crediamigo/credito>. Acesso em 14 dez. 2023.

BANCO DO NORDESTE. Sobre o Crediamigo. 2023. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/crediamigo/sobre>. Acesso em 14 dez. 2023.

BARDIN, L. (2009). **Análise de Conteúdo**. Lisboa: Edições 70.

BIANCHI, Ana Maria; ÁVILA; Flávia. Guia de Economia Comportamental e Experimental. 1ª edição, São Paulo: Revista Atualizada, 2015.

BNB. Crediamigo: relatórios anuais. Disponível em: <https://www.bnb.gov.br/crediamigo/relatorios-e-resultados>. Acesso em 14 dez. 2023.

BNDES - BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO. BNDES Microcrédito - Informações Gerais. 2022. Disponível em: <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/microcredito/bndes-microcredito>. Acesso em 14 dez. 2023.

BRAGA, Thaiz Silveira. Programas públicos de microcrédito produtivo orientado: uma avaliação da eficácia do Crediamigo para a inserção da população de baixa renda do setor informal no mercado de crédito. 2017. BRAGA, Thaiz Silveira. Programas públicos de microcrédito produtivo orientado: uma avaliação da eficácia do Crediamigo para a inserção da população de baixa renda do setor informal no mercado de crédito. 2019

BRASIL. Portal do empreendedor. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor>. 2022. Acesso em 14 dez. 2023.

BRASIL. Senado Federal. Disponível em: <https://www12.senado.leg.br/hpsenado>. 2022. Acesso em 14 dez. 2023.

BRITO, Marcus Paulo Neves. Microcrédito como estratégia de geração de emprego e renda: uma agenda política e econômica necessária. 2022.

BUCCI, Maria Paula Dallari. Fundamentos para uma Teoria Jurídica das Políticas Públicas. 2ª edição, São Paulo: Saraiva, 2021.

CAÇADOR, S. B. Impactos socioeconômicos do microcrédito: o caso do Nossocrédito no Espírito Santo. Rev. Adm. Pública, Rio de Janeiro, v. 48, n. 6, p. 1475-1502, nov./dez. 2014.

CAMED. Grupo Camed formaliza parceria com BNB para operacionalização do Programa Microcrédito Crediamigo. 2022. Disponível em: <https://www.camed.com.br/noticias/grupo-camed-formaliza-parceria-com-bnb-para-operacionalizacao-do-programa-microcredito-crediamigo#:~:text=Grupo%20Camed%20formaliza%20parceria%20com%20BNB%20para%20operacionaliza%C3%A7%C3%A3o%20do%20Programa%20Microcr%C3%A9dito%20Crediamigo,->

GRUPO%20CAMED%20FORMALIZA&text=No%20dia%2014%20de%20junho,Camed%20Microcr%C3%A9dito%20e%20Servi%C3%A7os%20Ltda. Acesso em 14 dez. 2023.

Claar, V.V. (2022), "In search of a fertile entrepreneurial landscape: how to keep it on the level", *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, Vol. 11 No. 1, pp. 82-89. <https://doi.org/10.1108/JEPP-02-2022-0028>

CORREIA, Roseli dos Santos. MEI – Microempreendedor individual. 2022. Disponível: <https://jus.com.br/artigos/98593/mei-microempreendedor-individual>. Acesso em: 12 ago. 2022.

CORTÉS, P. Empreendedorismo em Tempos de Crise. Fundação Dom Cabral. 2013. Disponível em: <http://www.fdc.org.br/blogespacodialogo/Lists/Postagens/Post.aspx?ID=20>. Acesso em 29 nov. 2023.

DORNELAS, JCA. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 8ª edição, Rio de Janeiro: Empreende, 2021.

DUTRA, L. R. Análise de concessão de microcrédito e sua relação com a inadimplência: um estudo no Banestes e Bandes. Dissertação (mestrado) — Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças, Vitória, 2010. Disponível em: <https://fucape.br/producao-academica-1/analise-da-concessao-do-microcredito-e-sua-relacao-com-a-inadimplencia-um-estudo-no-banestes-e-bandes-2/>. Acesso em 25 nov. 2023.

FERNANDES, A. V.; FADEL, B. A formalização do empreendedor como fomento ao desenvolvimento: análise da política pública brasileira voltada ao microempreendedor individual (MEI), Tours: 2013.

FERREIRA, L A. Manual do Empreendedor Individual. Brasília:
FREITAS, A. A.; RIBEIRO, R. Análise segmentada da performance empreendedora de tomadores de microcrédito. **Revista Econômica do Nordeste**, v. 40, n. 2, p. 249-261, abr./jun. 2009.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 2008.

GONZALEZ, L.; RIGHETTI, C.; DI SERIO, L. C. **Microcrédito e impacto sobre a geração de renda**: o caso do Banco Real. *Revista de Economia Contemporânea*, v. 18, n. 3, p. 453-476, 2014.

GOVERNADOR VALADARES. Banco do Nordeste seleciona candidato para coordenação do programa CREDIAMIGO em Valadares. 2022. Disponível em: <https://www.valadares.mg.gov.br/detalhe-da-materia/info/banco-do-nordeste-seleciona-candidato-para-coordenacao-do-programa-crediamigo-em-valadares/170683>. Acesso em 14 dez. 2023.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. Técnicas de pesquisa. São Paulo: Atlas, 2021.

MBALLA, L. V. Desarrollo local y microfinanzas como estrategias de atención a las necesidades sociales: un acercamiento teórico conceptual. **Rev. mex. cienc. polít. soc**, México, v. 62, n. 229, p. 101-127, abr. 2017.

MENEGUIN, Fernando B.; Ávila, Flávia. **A Economia Comportamental aplicada a políticas públicas**. 1ª edição, São Paulo: Economia Comportamental, 2015.

NERI, M. C. (Coord.). **Microcrédito, o mistério nordestino e o Grammen Brasileiro**. Rio de Janeiro: FGV, 2008.

NERI, M.; GIOVANINI, F. S. Negócios locais, garantias e acesso a crédito. Revista de Economia Contemporânea, v. 9, n. 3, set./dez. 2005.

NITSCH, M.; SANTOS, C. A. Da Repressão Financeira ao Microcrédito. Revista de Economia Política, vol. 21, nº 4 (84), pp. 786-797, out.-dez./2001.

PAIM, L. R. C. **Estratégias metodológicas na formação de empreendedores em cursos de graduação: cultura empreendedora**. 2001. 101 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) -Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2001.

PMGV - PREFEITURA MUNICIPAL DE GOVERNADOR VALADARES. Sudene: Prefeito conversa com Banco do Nordeste sobre implantação de agência na cidade. 2022. Disponível em: <https://www.valadares.mg.gov.br/detalhe-da-materia/info/sudene-prefeito-conversa-com-banco-do-nordeste-sobre-implantacao-de-agencia-na-cidade/169246>. Acesso em: 04 set. 2022.

REIS, Maria Vanessa Silva dos Reis; JESUS, Francisdalva Rosa de; CAMPOS, Robério Telmo. MICROCRÉDITO E EMPREENDEDORISMO FEMININO: Programa Crediamigo e os empreendimentos femininos da Mesorregião do Alto Parnaíba Piauiense no período da pandemia. In: **60º Congresso da SOBER, 2022, Natal. Anais do 60º Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural (SOBER)**. Universidade Federal do Ceará, 2022.

ROODMAN, D.; MORDUCH, J. The Impact of microcredit on the poor in Bangladesh: revisiting the evidence. Working Paper, Center for Global Development, n. 174, 2009.

ROSSI, R. **A perspectiva territorial no debate das políticas públicas: contribuições a partir da problematização geográfica**. São Paulo, v. 4, 2013.

SANTOS, Arnaldo. **Microcrédito e Desenvolvimento Regional**. 1ª edição,

Fortaleza: Premius Editora, 2011.

SEBRAE. A formalização do MEI assegura o trabalhador autônomo. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ac/artigos/a-formalizacao-do-mei-assegura-o-trabalhador-autonomo,4374faf297726810VgnVCM1000001b00320aRCRD>.

SEBRAE. **Perfil do Microempreendedor Individual**. Brasília: Sebrae, 2015. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Perfil%20do%20MEI%202015.pdf> [Acesso em: 13 de julho de 2022].

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Panorama dos pequenos negócios. Sebrae SP. 2018. Disponível em: http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/Panorama_dos_Pequenos_Negocios_2018_AF.pdf. Acesso em 28 nov. 2023.

SECCHI, L. Políticas Públicas: Conceitos, análise de casos práticos. Cengage Learning, 2010.

SECCHI, Leonardo. **Análise de Políticas Públicas:** Diagnóstico de problemas, recomendação de soluções. 1ª edição, São Paulo: Cengage Learning, 2016.

SILVA, P. L. B. e MELO, M. A. B. **O processo de implementação de políticas públicas no Brasil:** Características e determinantes da avaliação de Programas e Projetos.

SOARES, R. B.; AZEVEDO, M. T. BARRETO, F. A. **Condicionantes da Saída da Pobreza com Microcrédito:** O Caso dos Clientes do Crediamigo. Est. econ., São Paulo, v. 41, n. 1, p. 119-142, jan.-mar. 2011.

SPÍNOLA, A S. **Mudanças na Lei Geral:** Empreendedor Individual. Belo Horizonte: Sebrae /MG, 2008.

TEIXEIRA, C. F. Formulação e implementação de políticas públicas saudáveis. São Paulo, v.13, n.1, p.37-46, 2004.

UNICAMP, p. 1-17, 2000. Disponível em: <<http://www.nepp.unicamp.br>>. [Acesso em: 13 de julho de 2022].

VALENTE, R. Microcrédito como instrumento de desenvolvimento econômico esocial. Brasília: Ministério do trabalho e emprego, 2002.

APÊNDICE A - MODELO DE ROTEIRO DE ENTREVISTA

1. Me fale um pouco sobre você, sua trajetória de vida pessoal e profissional. Conduzir entrevista como bate papo, extrair máximo de informações.

(Nome, sexo, idade, estado civil, quantidade de filhos).

2. Qual seu tipo de negócio, o que te motivou a empreender, o que influenciou sua decisão de se tornar MEI?

3. Já teve algum negócio informal ou em categoria diferente do MEI?

4. Há quanto tempo você é MEI?

5. Concilia a atividade de MEI com alguma outra atividade profissional?

6. Como MEI, já teve acesso a alguma linha de crédito?

Em caso afirmativa:

Essa linha é voltada exclusivamente para MEI?

Há quanto tempo?

E com qual objetivo aderiu a esta linha de crédito?

Qual valor?

7. Para você, qual a relevância de linhas de crédito específicas MEI?

8. Como conheceu o Crediamigo?

9. Na sua opinião, quais as principais facilidades e dificuldades que você enfrentou ao obter crédito através do Crediamigo? Com relação as dificuldades, teria alguma sugestão para facilitar a obtenção do crédito?

10. Qual valor obtido através do Crediamigo?

11. Em relação aos recursos do Crediamigo, qual sua percepção sobre:

Valor liberado:

Prazo de carência:

Quantidade de prestações:

Taxa de juros:

Na sua opinião qual o mais relevante?

12. Recebeu algum tipo de orientação sobre planejamento do negócio? Fale um pouco sobre o planejamento do negócio prestada pelos agentes de microcrédito?

13. Qual finalidade da aplicação do montante disponibilizado pelo Crediamigo?

14. Os objetivos traçados para utilização do Crediamigo, foram atingidos?

15. Na sua opinião, o crédito disponibilizado pelo Crediamigo, ajudou seu negócio? De que forma contribuiu?

16. Em que área do seu negócio, o Crediamigo promoveu maior impacto? (Dívidas, faturamento, estoque, capital de giro, prestação de serviços)

17. Considerando o cenário atual das suas atividades, acredita que conseguirá arcar com pagamento das parcelas do empréstimo? Caso não, a que atribui principal motivo?

18. Considerando evolução do porte empresarial, acredita que o Crediamigo pode contribuir com escalonamento de MEI para ME? Essa seria sua intenção?

19. Além do Crediamigo, procura se qualificar com cursos ou treinamentos para gestão de recursos e crescimento do negócio?

20. Contrataria o Crediamigo novamente? Indicaria a alguém? Sim ou Não? Por qual motivo?