

O crédito dos pobres

(Não Assinado)

15/02/2008

Fórmula desenvolvida em Bangladesh muda perfil do financiamento no Nordeste

RIO – O crédito solidário está se transformando em uma das principais armas de redução da pobreza na região Nordeste. Esta é a principal conclusão de uma pesquisa inédita encomendada pelo Banco do Nordeste (BNB) e apresentada na quarta-feira pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), em entrevista coletiva que contou com a participação do presidente do banco, Roberto Schmidt. Conforme o levantamento, entre 1997 e 2003 o uso do crédito na região saltou de 3,97% para 6,27% da população, enquanto no resto do país praticamente ficou estável, oscilando de 5,34% para 5,99 %.

Na avaliação do coordenador do Centro de Políticas Sociais da FGV, Marcelo Néri, responsável pela pesquisa, o principal fator determinante da elevação do financiamento na região foi o Credi Amigo, modalidade de financiamento solidário oferecida pelo BNB e que está completando dez anos. Segundo ele, embora os percentuais ainda estejam bem abaixo de outros países com o mesmo nível de desenvolvimento do Brasil, o crescimento descolado do Nordeste revela o acerto de uma política de crédito regional diferenciada, que beneficia diretamente trabalhadores por conta própria e empreendedores locais com negócios informais.

O pesquisador baseou sua conclusão na inexistência no período analisado de outros fatores de influência, como o crédito consignado, e na atuação regional do agente de financiamento. “O Credi Amigo opera 65% do microcrédito produtivo em todo o país e no entanto só atua no Nordeste”, destaca.

Criado nos moldes do Grameen Bank, o Credi Amigo adaptou sua área de atuação para os centros urbanos, onde estão 85,8% da população e 70% dos brasileiros pobres. Com uma carteira de 300 mil clientes, tem foco direcionado para os trabalhadores por conta própria e empreendedores com até cinco trabalhadores. O conceito de financiamento, desenvolvido em Bangladesh pelo economista Muhammad Yunus, Nobel da Paz de 2006, se baseia na substituição de garantias pelo aval solidário, com a formação de grupos com cerca de cinco empreendedores que são solidariamente responsáveis pelo cumprimento do contrato e contam com acompanhamento individual.

No caso do Credi Amigo, o resultado foi uma taxa de inadimplência atualmente em 0,8% e um retorno financeiro de 8,8%, permitindo a sustentação e a ampliação da carteira, inclusive com o desenvolvimento de novos produtos. Conforme o gerente do Credi Amigo do BNB, Marcelo Azevedo, os resultados permitem projetar um crescimento de 30% ao ano, levando a atual carteira de 300 mil para um milhão de clientes em 2011. A estratégia neste sentido inclui a ampliação de uma modalidade de financiamento do Credi Amigo denominada Comunidade, voltada para grupos com mais de 15 participantes e acompanhamento coletivo. Criada em 2006, esta modalidade representa atualmente cerca de 10% da carteira de crédito solidário do BNB.

A pesquisa Microcrédito, o mistério nordestino e o Grameen brasileiro foi desenvolvida com base em levantamentos sobre domicílios (Pnad), orçamentos familiares (POF), economia informal (Encif) e dados do próprio cadastro do Credi Amigo. Na avaliação do presidente do BNB, Roberto Schmidt, o resultado é uma das mais completas bases de informações sobre o crédito no país e, em especial, no Nordeste. Os dados completos farão parte de uma publicação da FGV, com edição prevista para 90 dias, e podem também ser conferidos no endereço <http://www3.fgv.br/ibrecps/crediamigo/index.htm>.

Bahia – A pesquisa da FGV revela, entre outros dados, que a Bahia concentra 25,98% dos trabalhadores por conta própria e empreendedores informais do Nordeste. Apesar disso, possui apenas 11,55% dos clientes do Credi Amigo na região, ficando atrás dos estados do Ceará e do Maranhão. O Ceará, líder no financiamento, possui 18,36% dos trabalhadores nesta condição, mas representa 29,84% dos financiamentos no programa. A aparente distorção é explicada pelo foco inicial de atuação e pelo caráter multiplicador nas comunidades, onde o agenciamento é feito de forma terceirizada, através de organizações da sociedade civil de interesse público (Oscip).

Para Marcelo Néri, em vez de representar um problema, a diferença entre público-alvo e clientes atendidos revela um grande potencial de crescimento do crédito solidário na Bahia e em toda a região. “Ainda não é um programa na escala do problema, mas é um dos poucos que têm condições de atingir a escala necessária”, conclui.

O jornalista viajou a convite do BNB