Microcrédito substitui programas assistencialistas

No último dia da série, veja que o empréstimo deve criar condições para geração de renda. » economia 4 e 5

PROGRAMA AINDA TEM COMO FICAR MELHOR

O microcrédito brasileiro cresce, mas ainda não tem o componente que tomou o Grameen Bank, de Bangladesh, a principal experiência mundial na área: financiamento e assistência para quem ainda vai abrir um negócio. No Brasil, bancos e entidades sem fins lucrativos sempre deram suporte a negócios já existentes e não àqueles

que vão começar. Na última reportagem da série **Microcrédito no Nordeste**, os repórteres Giovanni Sandes e Renato Lima mostram como foi a visita ao País do criador do Grameen e Nobel da Paz 2006, Muhammad Yunus. E também explicam como, apesar da falha brasileira, os pequenos empréstimos são uma alternativa aos programas assistencialistas.

A expansão do primeiro microcrédito no Nordeste proporciona a geração de renda e o lucro dos bancos. É um negócio onde todos ganham. Mas uma lacuna nesse mercado que ainda precisa ser preenchida, no Brasil, é o financiamento para começar. Essa é a diferença fundamental entre as principais experiências registradas no País e o Grameen Bank, do Nobel da Paz Muhammad Yunus. O "banco dos pobres", em Bangladesh, notabilizou-se não apenas ao dar crédito para quem carece de garantias reais, mas por também viabilizar o primeiro passo dos pequenos empreendedores. Muhammad Yunus esteve no Brasil, em Florianópolis (SC), no dia 30 de novembro passado, onde concedeu coletiva. O **JC** participou da entrevista.

Desde o pioneiro microcrédito brasileiro, criado pela União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (Programa Uno), de 1972, passando por outras linhas de microfinanças tradicionais, oferecidas pelo Banco do Nordeste (BNB), Banco Real, Finsol e entidades sem fins lucrativos, como o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (Ceape), a exigência básica para fornecer o empréstimo é que o pequeno negócio tenha pelo menos seis meses de atividade. Embora o BNB esteja implementando uma variante rural do Crediamigo, o Agroamigo, que fornece crédito para o início do negócio, essa linha surgiu também para combater a cultura de inadimplência gerada por um programa federal de agricultura familiar (leia mais na página ao lado).

O Grameen Bank movimentou mais de US\$ 500 milhões (acima de R\$ 850 milhões) por ano em microempréstimos. Dos 7,5 milhões de clientes, 97% são mulheres. Desde 1976, quando o banco ainda estava em fase experimental, até 1983, ano em que o Grameen recebeu autorização para operar formalmente no mercado financeiro de Bangladesh, o banco dos pobres desenvolveu e aperfeiçoou sua metodologia.

O Grameen usa o crédito solidário, com um grupo

a partir de três pessoas que garantem mutuamente o pagamento do empréstimo. O empréstimo sem garantias reais já existia no Brasil desde o Programa Uno, assim como a figura dos assessores de crédito presente no banco dos pobres – funcionários que acompanham esses pequenos grupos diretamente na comunidade, fornecendo soluções técnicas e controlando a inadimplência. Mas a assessoria e o crédito desde a montagem do negócio, e não só quando o pequeno empreendedor já tem uma atividade constituída, foi o principal fator de mudança promovido pelo Grameen. O banco cresceu baseado nessa premissa.

"Na verdade, muitas mulheres não sabem o que fazer e optam por coisas simples. Muitas delas criam galinhas, plantam arroz, fazem cestos, costuram, criam gado. São dezenas de coisas com que as pessoas já sabem lidar, com que ficam à vontade. Uma coisa nova que se produziu, por volta de 1997, foi a telefonia móvel nas aldeias. Uma mulher começou com esse negócio e as pessoas da aldeia vinham até ela usar esse serviço. Ela virou uma central de telefonia naquela aldeia", exemplificou Muhammad Yunus.

"Só para ilustrar como a gente não considera essa atividade arriscada, a gente começou a fazer, há quatro anos, empréstimos a mendigos. Dissemos a esses mendigos que, se eles têm que ir de casa em casa pedir dinheiro, levem um artigo para que, se as pessoas quiserem dar dinheiro, ganhem alguma coisa em troca. Nossa equipe gostou da idéia e isso acabou virando um programa muito popular. Imaginávamos que teríamos 3 mil, 4 mil mendigos nesse programa, e hoje temos mais de 100 mil. Mais de 10 mil deles deixaram de ser mendigos, passaram a ser vendedores de porta em porta. E os outros 90 mil que sobraram podem ser chamados de 'mendigos de meio período'", contou.

E se a inadimplência aparecer em um programa que financie o primeiro negócio, o erro não é do tomador do microempréstimo, na opinião de Muhammad Yunus. "Se o microcrédito não estiver funcionando, não é por culpa das pessoas. A culpa é das pessoas que administram o programa, a falha é delas e não das pessoas pobres. Então, o programa deve ser projetado para o tipo de pessoas com as quais ele vai trabalhar", avalia Muhammad Yunus.

Pequenos sofrem com “projetistas”

A assistência técnica para o pequeno produtor é uma carência da zona rural. Pela região, desfilam “projetistas”, gente que conversa com os agricultores, pesquisa e, depois de ganhar sua comissão pelo projeto pronto, não aparece mais na área. Um exemplo disso é o que está ocorrendo com a Cooperativa de Crédito da Economia Solidária de Tabira (Ecosol Pajeú), voltada para a baixa renda do Sertão do Pajeú. Depois que o técnico responsável pelo acompanhamento dos cooperados faleceu, em novembro passado, a Ecosol não consegue preencher a vaga.

A Ecosol Pajeú fica no município de Tabira, a 400 quilômetros do Recife. Também naquele Sertão, em São José do Egito, o ovinocultor Juarez Sobral do Nascimento, 33 anos, integra a Cooperativa de Crédito do Alto Pajeú (Credipajeú). Ele tem um emprego em uma indústria de alimentos e, há dois anos, precisou fazer um curso de zootecnia para compensar a ausência de técnicos na área. A vontade dele era ter uma atividade ligada ao campo, como o pai. Juarez cria ovelhas da raça santa inês, que, sem lâ, se adapta ao clima quente da região.

“O curso me ajudou muito, abriu meus horizontes. Fiz visitas pela universidade, descobri que as ovelhas têm mais viabilidade – porque o gado bovino come por dez ovinos – e comprei uma pequena propriedade, de 47 hectares. Quando comecei, cavei um poço, adquiri 20 animais. Hoje faço engorda e, com até seis meses, vendo as ovelhas”, explica. Juarez tem 105 animais. Quando chegar a 300 ovelhas, ele crê que o negócio ganhe sustentabilidade. Pela cooperativa, ele já está no quinto financiamento. Cada ovelha é adquirida por R\$ 50 e vendida por até R\$ 100. “Se cada um criasse 50 ou 200 ovinos e nos juntássemos, a gente poderia chegar para um abatedouro no Recife e dizer ‘temos mil animais’. Para isso, era preciso unidade dos criadores e também treinamento para quem pegar crédito”, sugere.

AÇÃO CONTRA O ASSISTENCIALISMO

Muhammad Yunus, economista de Bangladesh, notabilizou-se por criar o Grameen Bank, mais bem-sucedido programa de microcrédito mundial. Ganhador do Nobel da Paz em 2006, justamente por causa do Grameen, o "banqueiro dos pobres" esteve no Brasil em 30 de novembro passado, em Florianópolis (SC), e foi acompanhado pela reportagem. Abordado pelo **JC** para falar sobre a relação entre pequenos créditos e governo, Yunus foi taxativo. "Uma coisa que tenho argumentado é: por favor, mantenha o governo longe do microcrédito. Governo e microcrédito quimicamente não se misturam, porque o governo é uma entidade política. E quando uma entidade política começa a fazer empréstimos para pessoas pobres, a política acaba entrando também. Então, o apoio político e o voto acabam se tornando mais importantes que o próprio repagamento da dívida." Os pequenos empréstimos não devem ser assistencialismo e sim um negócio. Mais do que repassar dinheiro, é preciso criar condições para que os mais pobres gerem renda através do próprio trabalho. Tanto que o microcrédito está sendo estudado como porta de saída do principal programa brasileiro de distribuição de renda, o Bolsa-Família.

A oferta de crédito barato já é um incentivo ao empreendedorismo. Na zona rural do município de Belém do São Francisco (Sertão do São Francisco), a 486 km da capital pernambucana, Marinalva da Silva, 29 anos, há três anos iniciou um pequeno comércio, com produtos variados. Com um microcrédito inicial, o Agroami-

go, do Banco do Nordeste (BNB), colocou os primeiros produtos: açúcar, café, feijão. As vendas aumentaram e ela tomou novo crédito, colocando mais uma estante para abrigar os produtos. De microcrédito, já pegou R\$ 2.500.

Pela distância e isolamento da área, a vendinha de Marinalva é a principal fonte de abastecimento de produtos primários para a localidade. A comerciante abastece seu mercadinho no centro da cidade e, ao vender, aplica uma margem de lucro de 50%. "Poderia até ser menos, mas tem gente que deixa a conta aqui pendurada por muito tempo", lamenta Marinalva, que espera crescer com o negócio e, com ele, proporcionar um futuro melhor para suas duas filhas.

Nessas áreas, é comum encontrar uma grande dependência de programas assistencialistas. "Uma dificuldade do Bolsa-Família é a data de saída. A família precisa se emancipar do programa social", alerta Marcelo Côrtes Neri, professor da Fundação Getúlio Vargas (FGV). "A melhor política social é emprego, trabalho. É importante não só dar o peixe, como ensinar a pescar. Mas, às vezes, é preciso ainda financiar a isca ou a rede de pesca", aponta o professor.

Na pesquisa de Marcelo Neri sobre o desempenho de

pequenos negócios atendidos pelo Crediamigo, microcrédito do BNB, ele descobriu que as despesas médias da família subiram R\$ 102 entre uma operação e outra, o que significa, em outras palavras, que os pequenos empreendedores assistidos pelo programa conseguiram mais dinheiro para gastar em casa. "Um aumento de R\$ 100 é um Bolsa-Família cheio. Com a diferença de que é algo que foi conquistado pelo trabalho, não foi dado", comenta Neri.

Para ter sucesso, a oferta de crédito não pode se misturar com programas de governo, especialmente os de curto prazo. A mistura política e crédito resultou no fracasso do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), especialmente da linha direcionada aos pequenos agricultores, o Pronaf B. O programa federal recebe dinheiro do Fundo Constitucional de Desenvolvimento do Nordeste (FNE), que, por sua vez, é alimentado com 1,8% do Imposto de Renda e do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e administrado pelo Banco do Nordeste. Só no ano passado, a inadimplência de créditos rurais de até R\$ 100 mil no FNE gerou a provisão de R\$ 913,23 milhões de créditos de liquidação duvidosa – reserva financeira criada na última etapa antes de o Fundo assumir o prejuízo.

"Sei que aqui tem gente dizendo que esse dinheiro não precisa pagar, que é de Lula para os pobres. Mas depois, quando você for abrir um crediário, vê seu no-

me no Serviço de Proteção ao Crédito (SPC)", enfatiza Evandro Melo, assessor de crédito do BNB, durante palestra acompanhada pela reportagem na comunidade rural de Ponta da Serra, para um grupo de 25 agricultores. Nesses encontros, Evandro divulga o programa Agroamigo, microcrédito rural com a metodologia do Crediamigo, e que é a aposta do Banco do Nordeste para reverter parte dos danos sofridos pelo FNE.

Para o economista Raul da Motta Silveira, coordenador do programa de pós-graduação da Universidade Federal de Pernambuco (UFPE) e estudioso do impacto do Bolsa-Família no Nordeste, o microcrédito supre uma lacuna de mercado, o financiamento de pequenos informais, só que dificilmente teria condições de promover uma mudança estrutural da economia.

Na opinião do próprio Muhammad Yunus, o microcrédito não é a solução para todos os problemas da população de baixa renda. Mas representa, hoje, uma das melhores alternativas de inclusão social, por ser sustentável e não incorrer em assistencialismo.

"Se você disser que essa é a melhor (forma de inclusão social), isso significa o fim da linha, achou-se a solução e ponto final. Eu diria que tem funcionado, tem se provado muito boa. Mas há várias maneiras (de promover a inclusão) e muitas mentes brilhantes que vão encontrar maneiras tão boas ou melhores do que essa", argumenta o criador do Grameen Bank. "Eu faço uma analogia com a invenção do avião, que foi muito bem-sucedida e hoje há boeings e supersônicos. Esse programa tem essa função (de iniciar um processo maior)", conclui Yunus.

Bancos voltam as atenções para o crédito na área rural

O microcrédito no Brasil está evoluindo para as áreas rurais. Ao mesmo tempo, também tem sua metodologia do aval solidário expandida. Em vez de criar grupos com três ou quatro pessoas que respondem juntas pelo pagamento, em caso de inadimplência de um tomador do empréstimo, agora são agregadas até 40 pessoas.

O Banco do Nordeste (BNB) foi o primeiro a adaptar o Crediamigo para o campo, através do Agroamigo, que ainda financia o início de um negócio. No caso do BNB, essa mudança também tem como meta combater a cultura de inadimplência resultante do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar. O banco também já iniciou o trabalho com o microcrédito para comunidades, assim como o mexicano Finsol.

"Estamos trabalhando fortemente aqui com os bancos comunitários, que permite trabalhar de dez a 40 clientes. É uma metodologia que permite também atender a comunidades menores", destaca o diretor Institucional do Finsol, Valdi Dantas.

O Banco Real já iniciou, na área rural do Rio de Janeiro, um projeto-piloto de microcrédito. Os ajustes ainda estão sendo feitos. "Em Bangla-

desh, o que é que Muhammad Yunus atendia? Áreas rurais onde as mulheres fazem trabalhos manuais, pegam o subproduto de alguma coisa, as palhas que sobram do milho, e produzem um produto de artesanato para ser vendido. O que é que a gente está vendo hoje? A gente está voltando às raízes do microcrédito também", afirma o diretor do Real Microcrédito, Giovanni Anversa.

Os benefícios do microcrédito no campo, com sua assistência técnica, são exemplificados pelo pequeno criador de gado Antônio Batista de Souza, 51 anos. Depois de morar no Sertão da Bahia, em Paulo Afonso, e em São Paulo, capital, onde foi mestre-de-obras de 1998 a 2001, voltou para casa, uma roça no Sertão do Pajeú, município de Tabira. Diferente de quando saiu, recebe hoje crédito e apoio técnico de uma cooperativa, a Eco-sol Pajeú. Tem 8 cabeças de gado e tira 20 litros de leite por dia, dez para vender e comprar o feijão, a carne e outros produtos básicos, como sabonete. "No Sul, nem contava as coisas daqui, porque o pessoal não ia acreditar. O mais fraco produtor lá tem um trator, um técnico para ajudar. No interior aqui do Nordeste, somos analfabetos na agricultura, porque não temos assessoria."