

# Empréstimos movimentam pequenos negócios

DA SUCURSAL DO RIO

Coordenador da unidade da VivaCred na favela Nova Holanda, no Complexo da Maré, zona norte do Rio, Antonio Trindade de Oliveira comanda uma equipe de três assessores de crédito que percorrem diariamente as ruas da comunidade e de bairros vizinhos em busca de microempresários com potencial de crescimento.

Desde março, quando começou a operar de forma experimental as linhas do CrediAmigo, até meados de julho, quando a parceria foi oficializada, a unidade conseguiu captar, com os demais postos cariocas, uma carteira de mais de 800 clientes, desembolsando cerca de R\$ 1,8 milhão.

O comerciante Manoel de Lima Francisco, 42, foi um dos beneficiados. Dono de uma banca na entrada da favela, ele contraiu um empréstimo de R\$ 2.500 para capital de giro. O dinheiro, que corresponde a quase dois meses de seu faturamento, foi integralmente usado para a compra de balas, doces,

pilhas e outros produtos que ele vende no local.

“Com dinheiro na mão, posso comprar as mercadorias à vista por um preço melhor. Hoje faço compras com 30 a 45 dias de antecedência, não preciso esperar vender um produto para comprar outro”, diz.

A realidade se repete entre um grupo de cinco amigos que trabalham nas imediações da



**As empresas perceberam o potencial de consumo das classes C e D, mas ainda falta uma mudança de mentalidade que permita ver essas pessoas também como produtores. Nem os bancos federais têm a cultura do microcrédito**

**MARCELO NERI**  
do núcleo de políticas sociais da FGV

estação de metrô Maria da Graça, também na zona norte. Ele obteve dinheiro do CrediAmigo ao formar um “grupo solidário”, no qual a responsabilidade pelo pagamento do empréstimo é dividida.

“Somos todos colegas antigos, confiamos uns nos outros”, afirma Tadeu José Cajueiro 60, dono de um pequeno quiosque que vende salgados e refrigerantes.

Até pouco tempo atrás, Cajueiro não tinha nem mesmo uma conta bancária, mas foi seduzido pela possibilidade de obter R\$ 1.000 para comprar mercadorias e passar uma mão de tinta no quiosque. Para evitar problemas com o pagamento, sua mulher separa, diariamente, R\$ 10 do caixa.

Na esquina da mesma rua Ana Maria Figueiredo, 47, expõe seus planos para os R\$ 1.000 que obteve ao formar o grupo com os colegas. “Vou comprar balas, doces, pilhas, isqueiros, canetas, cartões paracelular. Nesse ponto, não dá para viver só da venda de jornais e revistas”, afirma.