

# Microcrédito chega a favelas do Rio

Banco do Nordeste, que opera o principal programa do gênero, quer captar 50 mil novos clientes nas comunidades

**Grandes bancos, porém, ainda evitam esse mercado por avaliarem que o risco de inadimplência é alto e a remuneração é reduzida**

**DENISE MENCHEN**  
DASUCURSALDO RIO

Responsável pelo principal programa de microcrédito produtivo do país, o BNB (Banco do Nordeste) expandiu sua área de atuação e, por meio de uma parceria com a organização VivaCred, chegou a cinco favelas cariocas — as primeiras em uma capital do Sudeste.

A expectativa é que, em dois anos, os postos instalados nas comunidades de Rio das Pedras, Rocinha, Inhoaíba, Maré e Dona Marta respondam, com a unidade no bairro da Glória, pela captação de 50 mil novos clientes — na maioria microempreendedores informais que costumam ficar de fora do mercado de crédito.

Além de outras comunidades cariocas, a estratégia de expansão do BNB engloba cidades da

Baixada Fluminense, do Centro-Oeste e do Espírito Santo, segundo o superintendente de Microfinança Urbana e Micro e Pequena Empresa do banco, Stélio Gama.

“O mercado brasileiro é muito promissor. Estima-se que existam hoje mais de 10 milhões de pessoas na informalidade”, diz.

O filão, porém, ainda não atraiu os grandes bancos comerciais, que, desde 2003, são obrigados por lei a destinar 2% dos depósitos à vista para operações de microcrédito de consumo ou produtivo. Muitos preferem deixar o dinheiro parado no Banco Central, sem nenhuma remuneração, a emprestar para a baixa renda. Em junho, o volume de recursos nessa situação chegava a R\$ 1,263 bilhão, enquanto a carteira era de R\$ 1,394 bilhão.

O assessor sênior da Febraban (Federação Brasileira de Bancos) Ademiro Vian atribui essa situação ao alto risco de inadimplência, ao teto de 4% de juros ao mês e ao pequeno valor dos empréstimos.

“As regras são tão engessadas que os bancos acabam por deixar o dinheiro no Banco Central. O bom senso os leva a preservar o capital”, diz.

Para o economista Marcelo Neri, do núcleo de políticas sociais da FGV (Fundação Getúlio Vargas), o sistema financeiro ainda não “acordou” para o potencial do microcrédito. Segundo ele, que fez uma pesquisa sobre o CrediAmigo, como é chamado o programa de microcrédito do BNB, ao final de 2008 o lucro dos clientes tinha subido, em média, 42% desde a tomada do empréstimo.

“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”, diz. “Nem mesmo os bancos fede-

rais têm essa cultura do microcrédito produtivo.”

Banco do Brasil e Caixa, apesar de terem iniciativas voltadas para a área, ainda realizam principalmente operações de financiamento do consumo.

“Nossa exigibilidade em junho era de R\$ 740 milhões, dos quais R\$ 630 milhões estavam aplicados. Temos mantido esse percentual na faixa dos 90%. O grande desafio é transformar isso em microcrédito produtivo”, diz Benilton da Cunha, gerente-executivo da Diretoria de Menor Renda do BB.

O superintendente do Real Microcrédito, Jerônimo Ramos, afirma que, no caso do microcrédito voltado para a produção, o contato próximo com o cliente é fundamental. A empresa, criada em 2002 como um braço do banco Real, conta hoje com 100 mil clientes ativos e uma carteira de R\$ 105 milhões — menor apenas que a do BNB, que chega a 463 mil clientes e R\$ 400 milhões.

Ele atribui parte do sucesso à atuação dos agentes de crédito. “Eles vão até o local de trabalho do empreendedor, avaliam seu negócio e ajudam a definir a necessidade de crédito”, diz.



O carioca Manoel de Lima Francisco, 42, que usou o microcrédito para montar uma banca na entrada da favela Nova Holanda; 5 favelas no Rio têm acesso ao programa