

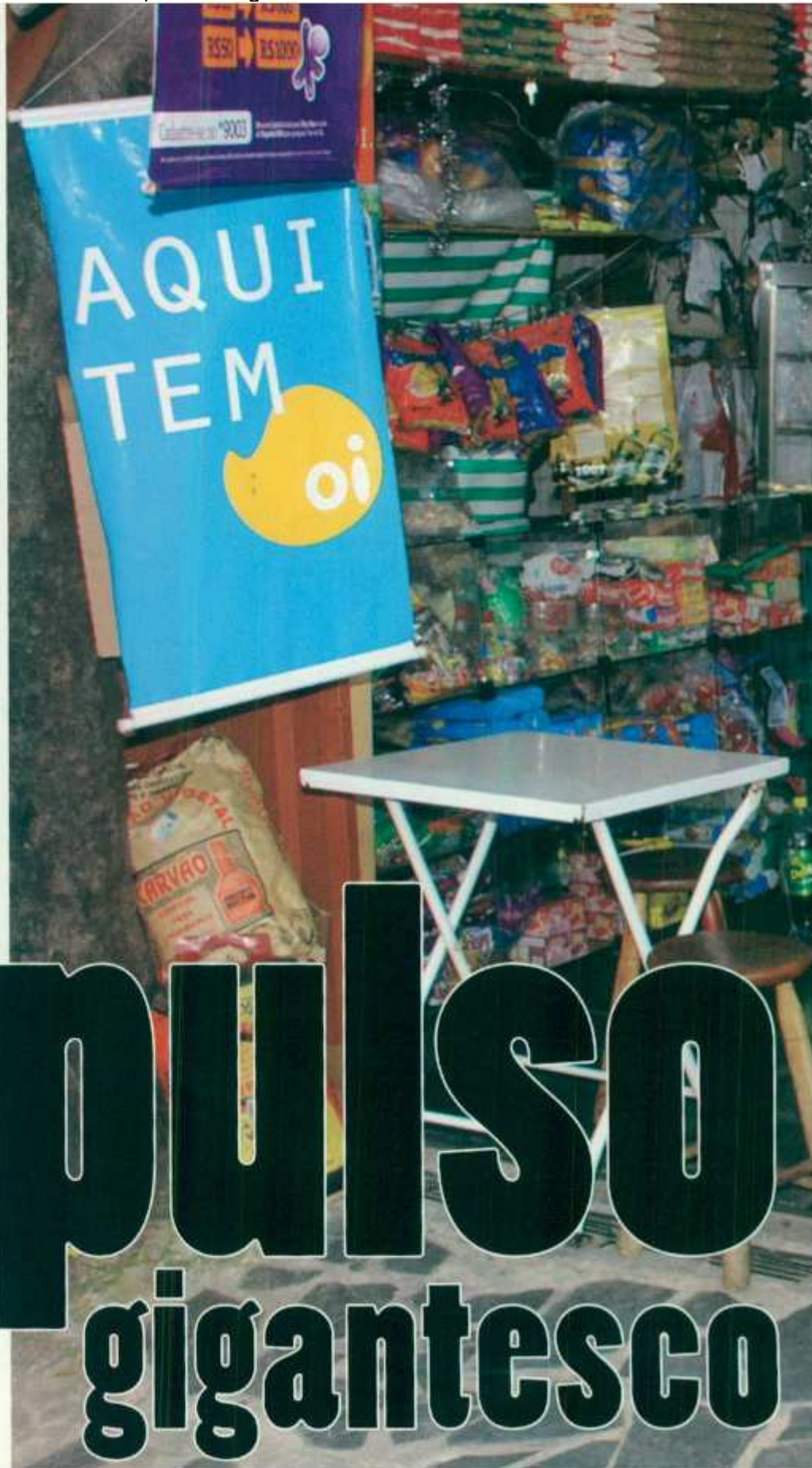
por Cléia Schmitz
cleia@empreendedor.com.br

Mais do que dar o peixe é preciso ensinar a pescar. Quantas vezes você já ouviu esse ditado? Mas como ajudar os mais pobres sem cair em políticas paternalistas? Inspirado em modelos como o de Bangladesh, Peru e Bolívia, na última década o Brasil passou a investir numa maneira eficaz de melhorar a vida de muitas famílias de baixa renda sem lhes dar nada de 'mão beijada'. É o microcrédito produtivo orientado – pequenos empréstimos concedidos de maneira rápida e sem burocracia para microempreendedores que precisam de dinheiro e orientação para melhorar seus negócios e, consequentemente, seus rendimentos. Nada de filantropia – os recursos são remunerados de acordo com as regras do mercado, ou seja, o sistema é autossustentável.

“Todos concordam que a melhor política de combate à pobreza é um posto de trabalho que proveja não apenas o sustento, mas a dignidade aos homens, para que eles realizem suas aspirações”, afirma o economista e professor Marcelo Neri, no prólogo do livro *Microcrédito – O mistério nordestino e o Grameen brasileiro*. Lançado no final do ano

Impulso gigantesco

Microcrédito produtivo orientado é a forma mais rápida de viabilizar e estimular micro e pequenos negócios





"Dedé" é um dos milhares de pequenos empreendedores que encontraram no microcrédito a chance de transformar seus negócios



Bernadete: microcrédito permitiu que o Lar São Sebastião crescesse sem doações e serviços, muito comuns em empreendimentos sociais

passado pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), o livro faz um panorama dos dez anos do CrediAmigo, primeiro e maior programa de microcrédito orientado do País, coordenado pelo Banco do Nordeste (BNB). Para Neri, os pobres não devem ser protegidos dos mercados, mas precisam ter acesso a políticas justas: "O bom microcrédito faz isso, não caindo nas taxas escorchantes dos agiotas, nem sendo incensado por subsídios distorcidos".

Derneval Gonçalves da Rocha, o "Dedé", é um dos milhares de pequenos empreendedores que encontraram no microcrédito a chance de transformar seus negócios. Cliente do Banco do Povo, em Belo Horizonte, há dez anos ele começou a dar forma a um sonho antigo: ter uma lanchonete para vender os doces e salgados que aprendeu a fazer em quase 25 anos de trabalho como padeiro. No início vendia salgadinhos sob encomenda. Quando a clientela aumentou, decidiu abrir uma portinha no piso térreo da própria casa. Mas era preciso um freezer para estocar os produtos. E lá foi Derneval bater na porta do Banco do Povo. Desde então o comerciante fez cinco empréstimos com valor médio de R\$ 2 mil. Orgulha-se de dizer que nunca ficou inadimplente. "Fácil não foi, mas nunca atrasei prestação nenhuma. Quando fiz o primeiro empréstimo, só pedi a Deus para me dar saúde

porque coragem para trabalhar eu tinha."

Analfabeto, Derneval diz que só sabe fazer contas, mas tem discurso de empresário bem informado. "Não posso ficar parado, as novidades no comércio vão aparecendo de 24 em 24 horas", diz o comerciante. Para ele, hoje com 51 anos, o microcrédito sempre ajudou muito porque com os empréstimos "não precisou tirar dinheiro do capital de giro para fazer as melhorias". "Um freezer não vai dar retorno na hora, então, preciso de um capital extra para adquirir o equipamento", explica. Segundo Derneval, o curso de empreendedorismo que teve que fazer quando tomou o primeiro empréstimo do Banco do Povo o ajudou muito a entender as peculiaridades de seu negócio. É a vantagem do crédito orientado, que investe na capacitação dos tomadores de recursos.

MPO: pequenos empréstimos concedidos de maneira rápida e sem burocracia para microempreendedores melhorarem seus negócios

Depois de pagar as últimas prestações com o Banco do Povo, Derneval planeja novos financiamentos. "É como comprar um celular: quando a gente termina de pagar as prestações, o aparelho já está desatualizado", compara. Hoje o comerciante fatura em torno de R\$ 1.200 por mês e tem a ajuda da esposa Maria Nayde e do filho caçula, Daniel. Como não tem possibilidade de ampliar o negócio no espaço que ocupa hoje, ele já pensa até em abrir filiais. É um sonho que já foi inimaginável para quem começou a trabalhar aos 13 anos para sustentar a mãe e a irmã depois que o pai abandonou a família. "Sempre trabalhei pensando em ter meu próprio negócio. Hoje brinco que tenho vários patrões. Cada cliente quer as coisas de um jeito diferente", conta Derneval.

Demanda reprimida

A evolução dos números do microcrédito no Brasil mostra o quanto os pequenos empréstimos foram bem-vindos. De 2005 a 2008, o total de recursos emprestados por meio de programas de microcrédito produtivo cresceu em torno de 200%, chegando a R\$ 4,34 bilhões. Nesse mesmo período, o número de operações totalizou 3,7 milhões – crescimento de 101,6%. Os dados são do Programa



Perfil dos clientes de Microcrédito Produtivo Orientado

640.448 clientes ativos

64% mulheres

36% homens

89,3%
do segmento de comércio

7,2% do setor de serviços

2,8% da indústria

96%
empreendedores informais

Fonte: FHMPO



Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), vinculado ao Ministério do Trabalho e Emprego (MTE). Criado em 2005, o PNMPO tem hoje uma rede de 278 instituições credenciadas, entre agências de fomento, cooperativas e organizações da sociedade civil de interesse público (Oscips). Elas se dividem em Instituições de Microcrédito Produtivo Orientado (Impo), responsáveis pelo atendimento direto ao microempreendedor, e Agentes de Intermediação (AGI), que financiam a atuação das Impos.

O crescimento é fantástico, mas a demanda reprimida por microcrédito ainda é muito alta. "Existem milhões e milhões de brasileiros que ainda não têm acesso ao crédito produtivo orientado. A gente estima que esteja atendendo 30% do potencial desse mercado", afirma Max Coelho, coordenador do PNMPO. Para ele, um dos maiores desafios é aumentar a captação de recursos. Hoje, a maior parte do dinheiro vem dos recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) e do chamado compulsório, parcela dos recursos de depósitos à vista dos bancos. "Reconhecemos que muitas organizações têm dificuldades em captar recursos, o Norte e o Centro-Oeste ainda não são atendidos pelo microcrédito. Mas o MTE está fortalecendo as ações no sentido de disponibilizar mais

recursos. Há cinco meses liberamos R\$ 100 milhões do FAT para o Banco do Nordeste", destaca o gestor do PNMPO.

Para Coelho, o cenário do microcrédito produtivo é promissor. "Acho que nos próximos anos vamos surpreender muito com os dados", aposta. Segundo o coordenador, che-



Duarte, da SP Confia: "Precisamos abrir espaço para a operação de novos produtos para criar um ambiente completo de microfinanças"

gou a hora dos bancos comerciais descobrirem esse filão. Muitos bancos grandes estão criando metodologias de microcrédito produtivo. Para Coelho, é uma conquista da rede e reflexo de uma mudança de cenário na economia brasileira. Durante vários anos os bancos comerciais não tinham interesse em se arriscar emprestando dinheiro porque podiam ter lucros gigantescos comprando títulos do Tesouro Nacional. "Desde 2003, com a queda das taxas de juros, os bancos estão buscando novas fontes e o crédito é uma delas. No início desta década, ele representava 25% do PIB; hoje ultrapassou os 40%. Estou falando do crédito tradicional, obviamente o microcrédito orientado tem volume menor, mas vem crescendo a passos bem longos", destaca.

A iniciativa deve partir dos bancos públicos. A opinião é de Marcelo Azevedo, gerente do Ambiente de Microfinança Urbana do Banco do Nordeste. "Essas instituições poderiam trabalhar programas de microcrédito produtivo mais fortemente, dando exemplo e puxando o mercado financeiro para esse segmento", sugere Azevedo. O BNB estima que o programa CrediAmigo vai fechar o ano com 421 mil clientes ativos e um desembolso de R\$ 1,3 bilhão. A crise financeira não trouxe nenhum impacto às operações de microcré-



Azevedo, do Banco do Nordeste, mais de 60% dos clientes do CrediAmigo saíram da condição de pobreza

dito produtivo. Entre setembro de 2008 e agosto de 2009, a carteira ativa cresceu 46% e o indicador de inadimplência reduziu de 1,12% para 0,93%. "Tivemos um crescimento sem exposição ao risco", ressalta Azevedo. Para o gestor, o fato do CrediAmigo atender o segmento informal, que depende mais do comércio popular — pouco afetado pela crise —, explica os resultados positivos.

O BNB tem ampliado muito sua capacidade de operação. Hoje, as 171 lojas da instituição fazem em média 4 mil operações por dia, praticamente quatro vezes mais do que em 2002. O banco atende todo o Nordeste, além do Norte de Minas Gerais e do Espírito Santo. Também conta com uma agência em Brasília e, em março deste ano, inaugurou uma loja no Rio de Janeiro. Marcelo Azevedo teve a oportunidade de inaugurar a primeira agência, em Fortaleza. "Tivemos muitos avanços de lá para cá e no ano passado tivemos a honra de receber o Prêmio de Excelência em Microfinanças do Banco Mundial. Eu já vi muitos empreendedores se fortalecerem, começar vendendo alimentos na rua, depois abrir lanchonetes e em seguida se formalizar, conquistando acesso a outras linhas do BNB", afirma Azevedo. Os números do CrediAmigo também mostram que mais de 60% dos clientes

do programa saíram da condição de pobreza.

Este ano, o CrediAmigo alcançou a marca de 1 milhão de clientes atendidos desde sua criação. A professora de educação física Maria Elisângela da Silva Amaral é uma delas. Dona da Academia Ativa, no Vale Jaguaribe (CE), a empresária já fez 17 financiamentos do CrediAmigo. O primeiro, no valor de R\$ 1 mil, serviu para comprar equipamentos como esteiras e colchonetes. No total, foram R\$ 41 mil, sempre aplicados na modernização e ampliação do negócio. Determinada, a empresária valoriza cada uma de suas conquistas. Para realizar o sonho de se graduar em Educação Física, Elisângela acordava às 3h e seguia para a universidade em Mossoró (RN). Às 13h já estava de volta à academia, onde permanecia até às 21h. Hoje a acade-

mia tem sete funcionários e cerca de 300 alunos. Por mês, fatura em torno de R\$ 10 mil e o patrimônio estimado é de R\$ 250 mil.

Custos altos

Para muitos gestores de instituições de microcrédito produtivo, o segmento poderia avançar muito com a liberação de recursos mais baratos. "Não entendemos por que temos que pagar spread bancário pelos recursos do FAT, quando na verdade eles poderiam ser repassados diretamente", questiona Luiz Carlos Florian, presidente da Associação das Organizações de Microcrédito de Santa Catarina (Amcred). Mário Rocha Coelho, responsável pelo setor de crédito do Banco do Povo, de Minas Gerais, reforça o coro: "O custo do microcrédito ainda é muito alto no Brasil". Ele explica que o fato do empréstimo ser orientado requer gastos com capacitação e manutenção de agentes de crédito. Por outro lado, é essa orientação que garante taxas de inadimplência bem abaixo do mercado. "Quando batemos os 2,5%, já começamos a ficar preocupados", diz Rocha. Em dez anos de história, o programa de microcrédito do Banco do Povo fez mais de 13 mil transações, totalizando empréstimos de cerca de R\$ 25,5 milhões.

Para muitos gestores de instituições de microcrédito produtivo, o segmento poderia avançar muito com a liberação de recursos mais baratos



Floriani, da Amcred: recursos do FAT deveriam ser repassados sem cobrança de spread bancário



Anthony, do Citi Brasil: ganho de escala do segmento esbarra em questões públicas e privadas

Para Anthony Ingham, superintendente de Assuntos Corporativos e Comunicação do Citi Brasil, o ganho de escala do segmento de microcrédito produtivo esbarra em questões públicas e privadas. "Públicas no sentido de garantir políticas contínuas e mais eficientes de fomento ao microcrédito; privadas, no sentido de tornar o fluxo dos recursos privados para o setor mais perene – o que por sua vez exige transparência maior das instituições de microfinanças na prestação de contas e divulgação de dados econômico-financeiros", explica o executivo. Há seis anos, o Citi realiza o Prêmio Citi Melhores Microempreendimentos, que reconhece e premia empreendedores de sucesso que se desenvolveram por meio do microcrédito. A instituição também mantém desde 2003 um programa de Educação Financeira que não se limita a abordar opções de crédito a micronegócios, mas também assuntos como orçamento, gerenciamento de dívidas, poupança, negociações financeiras e serviços bancários.

A evolução do marco regulatório é outra reivindicação do segmento. "Precisamos abrir espaço para a operação de novos produtos como seguros e poupanças, permitindo que as instituições atuem num ambiente completo de microfinanças", afirma Hugo Duarte,

Programa Nacional do Microcrédito Produtivo Orientado

Resultados Consolidados Anuais

Ano	Operações de Microcrédito (em unidade)	Crescimento (em relação a 2005)	Valor concedido (em R\$ 1)	Crescimento (em relação a 2005)
2005	632.106	—	602.340.000	—
2006	828.847	131,12	831.815.600,78	138,10
2007	962.942	152,34	1.100.375.829,94	182,68
2008	1.274.296	201,60	1.807.071.717,91	300,01
Acumulado	3.698.708	—	4.341.603.148,63	—

Fonte: PNMPD



CAPA



WILSON AVELAR

Opções em microcrédito

BANCO DO NORDESTE

Valor do Crédito: R\$ 100 a R\$ 15 mil

Modalidades:

Individual – crédito concedido a uma pessoa

Crédito Solidário – crédito concedido a um grupo de 3 até 30 pessoas que não tenham dependência financeira entre si

Condições de Pagamento:

Pagamentos fixos quinzenais e mensais até 12 meses para capital de giro e até 36 meses para investimento

Mais informações: www.bnb.gov.br

BANCO DO POVO

Valor do Crédito:

R\$ 500 a R\$ 3 mil (empreendimento informal)

R\$ 1 mil a R\$ 5 mil (empreendimento formal)

Modalidades:

Individual – crédito concedido a uma única pessoa, física ou jurídica

Crédito Solidário – crédito concedido a um grupo ou organização solidária de 5 pessoas, com atividades independentes. Nesta modalidade, cabe, a cada participante, uma parte do crédito, cujos valores podem ser diferenciados

Condições de Pagamento:

Mínimo de 4 meses e máximo de 12 meses

Mais informações: www.bcodopovo.org.br

SÃO PAULO CONFIA

Valor do Crédito: R\$ 50 a R\$ 7 mil

Modalidades:

Aval Solidário – baseado na formação de um Grupo Solidário de 4 a 10 pessoas, que se comprometem solidariamente a honrar os compromissos. Em poucas palavras, se um não consegue pagar, o grupo assume a dívida e depois resolve entre si a pendência

Condições de Pagamento:

O pagamento das parcelas pode ser realizado semanalmente ou quinzenalmente, com prazo de 8 a 38 semanas, ou de 11 a 24 quinzenas

Mais informações: www.saopauloconfia.org.br

BADESC

Valor do Crédito: R\$ 200 a R\$ 15 mil

Modalidade: Individual – crédito para pessoa jurídica ou física (empreendimento informal)

Condições de Pagamento:

Variável de acordo com as Oscips que intermediam o financiamento

Mais informações: www.badesc.gov.br



Dezessete pequenos empréstimos do CrediAmigo transformaram completamente a Academia Ativa, de Maria Elisângela, no Ceará

presidente da São Paulo Confia, entidade que tem o apoio da prefeitura de São Paulo. Para ele, o setor também enfrenta carência de agentes de crédito e de apoio para o desenvolvimento institucional e tecnológico das chamadas Impos. Mesmo assim, os números do São Paulo Confia são bastante animadores. Em setembro deste ano, o programa computava 9.097 clientes ativos e um desembolso de R\$ 24,2 milhões, crescimento de 27,30% em relação aos valores emprestados no mesmo período de 2008. "O desemprego em decorrência da crise financeira gera o surgimento de novos microempreendedores que adotam o 'autoemprego' como forma de sustento de suas famílias, aumentando a procura pelo microcrédito", avalia Duarte.

Para fortalecer as instituições de microcrédito produtivo de Santa Catarina, em 2006 as organizações que atuam no segmento no estado se organizaram em uma associação, a Amcred. Hoje, 19 Oscips integram a entidade, cobrindo praticamente todo o território catarinense. "Mas temos muito que avançar.

"Temos muito que avançar. Pelos nossos cálculos, ainda não conseguimos atender nem 15% da demanda", afirma Luiz Carlos Floriani

Pelos nossos cálculos, ainda não conseguimos atender nem 15% da demanda", afirma Luiz Carlos Floriani. O microcrédito começou a se desenvolver no estado há 10 anos, quando o Badesc, a agência de fomento de Santa Catarina, criou um programa específico para o segmento. Desde então, R\$ 650 milhões já foram emprestados em mais de 240 mil operações de microcrédito produtivo orientado. A média é de R\$ 3 mil por operação. Atualmente, o sistema catarinense tem 27 mil clientes ativos. "Estima-se que nesses 10 anos o sistema tenha conseguido manter 209 mil empregos e gerado outros 32 mil", afirma Dalirio Beber, presidente do Badesc.

Só a empreendedora Bernadete Garcia é responsável pelo emprego de 13 pessoas. Em 2004, ela abriu em Santo Amaro da Imperatriz, na Grande Florianópolis, um asilo de idosos em sua própria casa. A adaptação dos cômodos foi feita com suas economias. Quando formalizou o negócio, que passou a se chamar Lar São Sebastião, começou a sentir a necessidade de capital para cumprir as exigências da Vigilância Sanitária e do Corpo de Bombeiros, além de ampliar a estrutura física para atender à demanda crescente, naquela época com 10 hóspedes. A visita do agente de crédito do Banco do Empreendedor foi decisiva. O primeiro empréstimo foi de R\$ 5 mil, destinado a reformas e construção de novas suítes. No ano seguinte, Bernadete partia para mais um financiamento, desta vez de R\$ 6 mil, também para ampliação. Atualmente, o Lar São Sebastião possui um crédito ativo no valor de R\$ 10 mil.

Para Bernadete, o microcrédito permitiu que o Lar São Sebastião crescesse sem doações e serviços, muito comuns em empreendimentos sociais. "Precisamos ser autossustentáveis, caso contrário, correríamos sérios riscos se reduzissem as doações, pois todo o projeto poderia fracassar", afirma a empreendedora. O faturamento do asilo provém exclusivamente das mensalidades pagas pelos próprios idosos. "Até hoje não perdi R\$ 1 sequer. Todos me pagam religiosamente em dia", destaca. O lar conta com 25 hóspedes. "A história de Bernadete nos gratifica muito porque o microcrédito ajudou a realizar o sonho de um negócio que emociona qualquer um que o visite pessoalmente. Faz com que a gente siga lutando pelo progresso das microfinanças no nosso País", afirma Floriani.

LINHA DIRETA

Amcred: (48) 3348-0110
Badesc: (48) 3216-5000
Banco do Nordeste: 0800 728 30 30
Banco do Povo: (31) 3282-8311
Bernadete Garcia: (48) 3245-5015
Citi Brasil: 0800 979 2484
Derneval Gonçalves da Rocha:
 (31) 3435-0335
Maria Elisângela da Silva Amaral:
 (88) 3423-5459
Ministério do Trabalho e Emprego:
 (61) 3317-6701
São Paulo Confia: (11) 3228-2545