

No rastro do desenvolvimento

A melhora da renda da população atrai cada vez mais as instituições financeiras privadas

O BAIRRO DE HELIÓPOLIS, na região sudeste da capital paulista, possui cerca de 100 mil habitantes e 5 mil estabelecimentos comerciais distribuídos em uma área de quase 1 milhão de metros quadrados. Uma das três maiores favelas paulistanas em população, perde em área apenas para Paraisópolis, na zona sul. Além do perfil dos moradores locais, os dois bairros periféricos têm em comum o fato de há um ano terem entrado nos planos de expansão do Santander.

Na busca por consumidores de baixa renda, o banco espanhol encontrou nos dois bairros a oportunidade de ganhar mercado oferecendo crédito aos empresários locais interessados em ampliar os seus negócios. Hoje o banco tem dois agentes de crédito em Heliópolis e quatro em Paraisópolis.

"Queremos ter uma presença mais efetiva nas duas localidades. A partir de estudos que fizemos, ficou evidente que muitos empreendedores têm interesse em mais crédito", diz o superintendente de microcrédito do Santander, Jerônimo Ramos. O banco tenta, no momento, identificar um espaço adequado para a construção de um posto de atendimento em Paraisópolis. A intenção é apenas conceder crédito, mas também instruir seus representantes locais a oferecer ampla orientação financeira para dar ao tomador do empréstimo condições

de incrementar o seu empreendimento e torná-lo sustentável.

Não se trata, portanto, de política social privada, mas de um nicho de mercado promissor, como comprovam as estatísticas recentes. Entre 2003 e 2008, 31 milhões de brasileiros melhoraram seu padrão de vida e subiram de classe social. Desse total, 19 milhões deixaram a classe E, que traça a linha da pobreza no País (renda domiciliar inferior a R\$ 768), e ascenderam à classe D. Em cinco anos, 25 milhões de pessoas subiram à classe C, contribuindo para um recuo acumulado de 43% no grupo dos mais pobres nesse período, conforme estudo da Fundação Getúlio Vargas. Segundo dados do Ministério do Trabalho, de 2005 a 2009, o total de recursos emprestados por meio de programas de microcrédito produtivo cresceu pouco mais de 200%, superando 5 bilhões de reais.

Além de ganhar na concessão dos empréstimos, os novos clientes, à medida que exibem musculatura, tendem a obter financiamentos para a compra de bens duráveis, como veículos, ou para adquirir a casa própria.

Em paralelo a essa ofensiva, há a percepção de que é preciso investir em capacitação. Por esse motivo o banco tem patrocinado palestras nos bairros mais pobres sobre educação ambiental, a importância da coleta seletiva de lixo, da reciclagem de materiais e da economia de água e energia elétrica. A intenção



é mostrar os resultados que podem ser obtidos por meio de práticas simples. A substituição de geladeiras ou freezers antigos por modelos mais eficientes, por exemplo, pode significar uma economia de até 25% na conta de energia elétrica, dinheiro a mais no orçamento familiar do fim do mês ou para capital de giro.

Em 2009, o Santander desembolsou 250 milhões de reais em microcrédito. Em

Primeiro Passo. Com acesso a recursos, os empreendedores melhoram a renda e tornam-se consumidores





Heliópolis.

Pequenos negócios mudam o panorama

res formais e informais. O limite mínimo de empréstimo, no caso da Caixa, é de 250 reais e o máximo, de 15 mil reais, podendo ser pagos em um prazo mínimo de quatro meses e máximo de dois anos.

Além do potencial de aumentar no futuro a sua base de clientes, participar desse mercado é ingressar em um segmento com perspectivas positivas de crescimento. Segundo dados do mercado, existem no Brasil mais de 12 milhões de pequenas unidades produtivas, das quais mais de 70% são formadas por trabalhadores autônomos. Pelo menos metade, em um cálculo bastante conservador, seria cliente potencial do microcrédito produtivo orientado. Hoje o microcrédito chegaria a menos de 10% dos mais de 12 milhões de microempresas existentes.

Hoje, a maior parte dos recursos utilizados em microcrédito produtivo orientado provém de bancos públicos e privados e de instituições que operam no segmento. Criado pelo Ministério do Trabalho em 2005, o Programa Nacional do Microcrédito Produtivo Orientado tem buscado ampliar as operações destinadas a pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades industriais de pequeno porte, com renda bruta anual de até 120 mil reais.

Os recursos vêm de duas fontes. De acordo com a Lei nº 10.735, de 2003, a parcela de 2% dos depósitos à vista captados pelas instituições financeiras pode ser aplicada no segmento. Os bancos comerciais privados são um dos principais agentes que utilizam o dinheiro, apesar de algumas instituições ainda não aplicarem no sistema, preferindo “esterilizar” parte dos recursos no Banco Central a operar com os riscos e custos do sistema.

Parte dos recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) pode ser destinada ao segmento e ser operada por bancos públicos, como Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Banco do Nordeste, Banco da Amazônia e Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). ●

2010, a expectativa é de que essa cifra suba 20%, chegando perto de 300 milhões. Ao contrário do modelo usual, em que os clientes vão ao banco para tomar dinheiro emprestado, o Santander atua com 196 agentes de crédito que vão atrás dos microempreendedores espalhados pelo Brasil e buscam entender suas necessidades e orientar seus negócios para que eles sejam potencializados. Para atender à demanda crescente prevista neste ano, o número de agentes deve crescer para 225. “Os agentes são moradores das localidades em que a necessidade do microcrédito está presente, têm um conhecimento local e identidade com o empreendedor, o que é fundamental”, diz Ramos.

O empréstimo mínimo é de 500 reais, sendo o mais elevado de 20 mil reais; o prazo de pagamento é de até 18 meses e os juros são de 2% ao mês. O ticket médio das operações é de 1,3 mil reais, e boa parte dos tomadores paga em cinco ou seis parcelas, o que permite que o

banco possa fazer de duas a três operações anuais com o mesmo cliente.

A taxa de inadimplência é de 2,7%. “Temos lucro com essas operações, além do poder de transformação social dessa ação”, diz Ramos.

Nos cálculos do Santander, 80% da renda gerada pelo pequeno negócio se transforma em consumo de produtos e serviços ofertados na própria comunidade em que o empreendedor vive. A maior parte das operações do banco – cerca de 80% em 2009 – está direcionada para o Nordeste.

Bradesco, Itaú e Banco do Brasil também observam as oportunidades existentes no segmento, seja atuando com agentes de crédito, seja por meio de ONGs. No início de dezembro, a Caixa Econômica Federal e a prefeitura de Teófilo Otoni (MG) inauguraram o primeiro Posto de Atendimento ao Microcrédito, uma nova maneira de atender os pequenos empreendedo-