

Microcrédito transforma pobre em empreendedor

(Janaína Oliveira)

Pesquisa mostra que 60% dos que usaram esse tipo de empréstimo subiram na escala social

O microcrédito está mudando - para melhor - a realidade de brasileiros que vivem na base da pirâmide. Estudo da Fundação Getúlio Vargas (FGV) constatou que, com uma pequena quantia de dinheiro nas mãos, emprestado a juros baixos (de 2% a 3,9%) e sem a necessidade de comprovação de renda, microempreendedores do país conseguem prosperar e subir na vida. Mais de 60% dos tomadores dessa modalidade de empréstimo que estavam abaixo da linha da pobreza, em dois anos, deixaram para trás sua condição de miserabilidade e pularam um andar na escala social.

“O microcrédito é uma das principais armas para a redução da pobreza. É uma alternativa que, com pouco dinheiro, traz muito resultado”, diz o chefe do Centro de Políticas Sociais da FGV, Marcelo Neri. Segundo ele, com os cofres dos bancos que operam microcrédito no Brasil mais abertos, cabeleireiras, manicures, salgadeiras, comerciantes e donos de carrinhos de cachorro-quente conseguem investir, reinvestir e fazer seus lucros saltarem 13%, em média, a cada 12 meses.

E apesar do porte “nano”, cada operação realizada entre cliente e instituição financeira gera pelo menos uma nova ocupação. Para o levantamento, que virou até livro “Microcrédito - O Mistério Nordestino e o Gramen Brasileiro”, Neri conta que analisou 14 experiências em todo o Brasil. O caso que mais o impressionou, afirma, foi o do Crediamigo, programa do Banco do Nordeste do Brasil (BNB) que detém mais de dois terços do mercado doméstico de crédito produtivo popular.

Com os bons resultados nos locais onde atua desde a sua implementação - estados do Nordeste, norte de Minas Gerais e norte do Espírito Santo -, no ano passado, o programa chegou à cidade do Rio de Janeiro, fincando bandeira em favelas, como a da Rocinha. A expectativa para 2011 é chegar a outros municípios fluminense e capitais do Espírito Santo e de Minas Gerais.

“Uma parceria com a Prefeitura de Belo Horizonte foi fechada no final de 2009. Hoje, estamos na fase de estudar alguns bairros da capital onde há maior concentração de empreendedores de baixa renda para focar o atendimento. Também vamos iniciar a capacitação de funcionários para torná-los agentes de crédito”, detalha o superintendente do BNB, José Mendes Batista, acrescentando que o Crediamigo deve estar a todo o vapor até o meio deste ano. “Dois pontos da cidade estão entre as prioridades. E um deles é o Aglomerado da Serra”, completa o analista da unidade de Acesso a Serviços Financeiros do Sebrae-MG, Marcelo Barroso.

Empréstimos sustentam negócios e mudam vidas

Vendedor de biscoitos e salgados, hoje Derneval Gonçalves, seu Dedé, tem sua própria minimercaria instalada na parte de baixo de casa, na Região Nordeste de Belo Horizonte, onde passou a vender muito mais que quitutes. Roni da Conceição Lopes Ferreira já não pilota mais seu carrinho de cachorro quente. Os sanduíches agora são servidos na sua lanchonete, montada no Bairro Roxo Verde, em Montes Claros.

O próximo passo é acrescentar feijoada ao cardápio. Cansada de ser empregada, a cabeleireira Terezinha Pereira Mota montou um salão de beleza no mesmo município e viu-se livre da patroa. As mudanças nas histórias de vida foram possíveis graças a empréstimos feitos pelo sistema de microcrédito, modalidade ainda incipiente no Brasil, mas em franco crescimento.

De acordo com dados do Banco Central, em dezembro de 2009, último dado disponível, o volume de contratações chegou a R\$ 208,76 milhões, 89% a mais do que há dois anos. Naquele mês, foram 153.871 contratos, com valor médio de R\$ 1.356,61. Já em dezembro de 2007, o BC contabilizou 100.666 acordo com valores médios de R\$ 1.094,73.

“O mercado de crédito no país ainda visa mais ao consumidor do que ao produtor, é mais de curto prazo do que de longo, e atinge mais a alta renda do que a baixa. Diferentemente do que ocorreu em países da América Latina como Peru e México, no Brasil, o crédito produtivo popular pouco se desenvolveu. Mas as poucas instituições que apostaram nisso estão crescendo, ganhando dinheiro e contribuindo para a mobilidade social do país”, afirma o chefe do Centro de Políticas Sociais da Fundação Getúlio Vargas (FGV), Marcelo Neri.



Conforme explica José Mendes, superintendente do BNB, que tem como carro-chefe o programa Crediamigo, o microcrédito é destinado à camada mais pobre da população. E o recurso tem que, necessariamente, ser aplicado em atividades produtivas, sejam elas formais ou informais. “Em geral, são clientes de baixa renda, muito trabalhadores e criativos”, descreve.

Antes da aprovação, o candidato ao empréstimo recebe a visita de um assessor de crédito, que comprova a existência do empreendimento. “Esse profissional ensina ao pretendo cliente desde o reconhecimento de cédulas até a formação de preços de venda. Uma das lições básicas é não direcionar para o consumo todo o dinheirinho que sobra”, detalha Mendes, que espera encerrar 2010 com uma carteira de 725 mil clientes em Minas - hoje são 510 mil.

“Tanta atenção quanto à organização do negócio faz com que as taxas de inadimplência sejam baixíssimas”, acrescenta. No BNB, o calote, afirma, não passa de 1%. “Pagando em dia, a gente pode pegar mais financiamentos. Estou prestes a pedir um valor mais alto para comprar um forno novo”, relata Roni Ferreira, que há dois anos deixou o “medo” de banco de lado e tomou emprestados R\$ 300. “Acabei com aquela barreira e montei meu negócio. Resgatei o prazer de viver e minha família é feliz”, salienta. O segredo do sucesso, segundo ela, é aplicar os reais que ganha com responsabilidade. O último empréstimo que fez, de R\$ 1.500, usou para comprar um congelador e uma estufa.

O economista Geraldo Matos Guedes, professor da Universidade Estadual de Montes Claros e ex-coordenador do Sebrae no Norte de Minas, explica que a grande vantagem do microcrédito é levar o dinheiro a pessoas que dificilmente teriam espaço no sistema convencional bancário. “É por isto que existe baixa inadimplência, pois a pessoa que não tem garantia se preocupa em preservar o seu nome, seu maior bem. Com o sistema solidário, onde um é fiador do outro no grupo, se fecha uma cadeia de compromissos”, salienta.

A cabeleireira Terezinha Pereira Mota juntou-se a quatro colegas, montou sua rede e tomou R\$ 400 emprestados. Pagou, pegou nova quantia, quitou a dívida, contratou mais um financiamento. “Como cada pessoa é responsável por cada participante do grupo, cria-se um vínculo forte, de cada um fiscalizar o outro. Assim, os compromissos são honrados e mais financiamentos, liberados”, explica Terezinha, hoje uma microempresária.

Seu Dedé, aquele que começou fazendo biscoitos em uma padaria, concorda: “Só encontrava as portas dos bancos fechadas, até que ouvi falar no microcrédito do Banco do Povo. Com o dinheiro, consegui trabalhar por conta própria. Aos poucos, pude ir comprando refrigerantes, sucos e até alguma coisa de supermercado. Realizei meu sonho”, lembra, orgulhoso, o empreendedor que conta com a ajuda da mulher e do filho caçula.

Segundo Mário Rocha Coelho, gerente de crédito do Banco do Povo, nos últimos dez anos a instituição destinou R\$ 25 milhões para o microcrédito em Minas. Em 2009, em função da crise, o total ficou em R\$ 1,112 milhão, ante R\$ 4,3 milhões em 2008. “Esperamos pelo menos repetir o desempenho do ano passado, mas ainda aguardamos posição quanto à captação de recursos”, disse.

No Bamic, a expectativa também é ampliar a clientela. “Temos o retorno de gente que começou com uma portinha vendendo ração animal e hoje já tem uma loja grande. Adquiriu autonomia e nem precisa mais de financiamento”, comenta a agente de crédito Rosana Neves. (Colaborou Girleno Alencar)