

## Microcrédito

Tânia Machado\*

### O que é realmente microcrédito?

Dizem por aí que é “dar a oportunidade de acesso ao crédito àquelas pessoas que não têm acesso ao sistema bancário formal”.

Entretanto, a grande maioria das instituições que hoje atuam como microcrédito utiliza recursos, ou oriundos do sistema bancário formal, ou oriundos, como mandatários, de recursos disponibilizados via BNDES ou bancos de desenvolvimento locais.

Quando utilizamos esses recursos, temos também de seguir as mesmas regras que os bancos formais são obrigados, ou seja, temos de verificar ficha cadastral, pedir fiador e confirmar se a utilização dos recursos foi feita dentro do objetivo proposto. A única diferença é que o “risco do crédito” é analisado de forma mais amena do que num banco formal, pois a comprovação de renda muitas vezes é feita fora dos padrões bancários — via documentos.

Com isso, o custo do empréstimo no microcrédito aumenta consideravelmente, elevando conseqüentemente o interesse por créditos médios cada vez maiores, por parte das instituições de microcrédito que atuam hoje no Brasil.

Agora, quando no fundo penso na palavra microcrédito, lembro-me de quando o Banco do Povo iniciou suas atividades lá pelo ano de 1997, ainda como um departamento do Instituto Centro Cape, e com um capital de R\$ 30 mil, conseguimos levar mais de R\$ 800 mil em créditos para 1.800 pessoas,

com valores iniciais de R\$ 50 a R\$ 200. Fomos na época duramente criticados pois diziam “que crédito de R\$ 50 não gera melhora e nem auto-emprego para ninguém”. Entretanto, insistimos na idéia e foram dezenas de casos de sucesso em que as pessoas com um capital inicial de R\$ 50 ou R\$ 100 iniciava realmente um “negócio”. Era a manicure que podia comprar esmalte e alicate, era a passadeira que comprou seu próprio ferro e passou a trabalhar em casa, retomando o controle da família, era o empreendedor que comprou quatro garrafas térmicas e soldou um engradado na sua bicicleta e vendia café nas construções civis às 5 horas da manhã. O pagamento era dentro da realidade de cada um: você recebe por semana? Então pague por semana. Você recebe por mês: então pague por mês. Você recebe quinzenalmente: então pague quinzenalmente.

Isto sim era microcrédito, que acabamos tendo de deixar de lado quando formalizamos a instituição e passamos a operar com os recursos oriundos dos bancos de desenvolvimento.

Agora, estamos nos preparando para retomar esse tipo de crédito, pois já conseguimos recuperar todo o capital próprio que tínhamos colocado inicialmente para criar a Oscip de microcrédito e com o nosso capital não precisamos seguir as mesmas regras bancárias.

\* Presidente do Instituto Centro Cape, diretora do Banco do Povo – Minas Gerais, associada ao Banco do Empreendedor – Maranhão.

No nosso Banco do Povo temos dois *slogans*:

1) Nós não damos crédito, promovemos o desenvolvimento, mesmo que para isso tenhamos de financiar o cliente.

2) O atraso ou inadimplência de um cliente não é problema dele e sim problema nosso, pois fomos coniventes e parceiros no momento da liberação e temos de estar juntos na solução.

No nosso trabalho, somos todo o tempo parceiro dos clientes. O que menos interessa é o seu passado, pensamos sempre no seu futuro. Isso para nós é muito forte. Quando tivemos a oportunidade de estar com o Yunus, idealizador e criador do Grameen, ele falou uma frase que endossa esse nosso conceito. Ele disse: “Quando duas crianças nascem, no momento do nascimento elas são absolutamente iguais, são as oportunidades da vida que fazem estas pessoas se distanciarem tanto.”

Sendo assim, buscamos sempre junto ao cliente o seu futuro, como se este fosse o seu momento de nascimento e estamos juntos na construção de seu amanhã.

Esse é o papel do agente, quando sai em visita ao cliente. Ele tem de “sentir” junto ao cliente qual é a sua expectativa e muitas vezes fazer com que ele veja a sua realidade e demonstrar que uma escada se constrói degrau por degrau e se ele tentar atingir os degraus de cima antes de passar pelos de baixo, possivelmente vai cair. Não é assim com uma criança? Primeiro ela senta, depois engatinha, aprende a caminhar para depois correr.

Agora, sabemos muito bem que ninguém cresce sem informação, dessa forma o treinamento para ter acesso ao crédito é obrigatório. É importante ressaltar que ele não é seletivo. Quando o cliente é encaminhado ao treinamento seu crédito já está aprovado, mas achamos que temos de lhe dar a oportunidade de repensar a sua decisão. O resultado é que quase 30% dos participantes dos treinamentos ou mudam o foco, ou alteram o valor, ou adiam, ou desistem do

crédito, aprendendo que aquele não era o momento correto para buscar os recursos.

Agora, depois do crédito liberado o cliente não passa a ser uma estatística, ele passa a ser um parceiro, onde todo o tempo estamos ao seu lado, ajudando e torcendo para que tudo dê certo. Os agentes de crédito se não visitam, dão pelo menos um telefonema para o seu cliente para ver “como andam as coisas”. E isso não é uma visita fiscalizadora, mas uma visita de apoio. O cliente sabe que pode contar conosco em qualquer situação que lhe ocorrer, inclusive as de caráter pessoal que interferem diretamente num pequeno negócio.

Um bom exemplo foi na crise de energia no ano passado, quando nos reunimos com todos aqueles que dependiam de energia para tocar o seu negócio e num trabalho de mutirão, enviamos eletricitistas às suas casas para ver se não estava havendo perda de energia. Renegociamos com a Cemig cotas para aqueles que iniciaram seus negócios há menos de um ano, evitando assim o pagamento de multas, numa atitude preventiva a alguma ação que pudesse prejudicar os empreendimentos.

Nosso crescimento tem sido lento do ponto de vista de algumas instituições de fomento, mas para nós está no ritmo correto, junto com o empreendedor e cliente.

Agora estamos ampliando nossas fronteiras e implantando postos avançados do Banco do Povo no interior de Minas e lançando o Banco do Povo Itinerante, que é um ônibus adaptado como escritório para atender a pequenas comunidades que não comportam nem um posto avançado.

Temos um sonho que é de ver milhares de microinstituições de microcrédito espalhadas pelo país, mas para que isso aconteça temos de derrubar algumas barreiras.

A primeira delas seria junto ao próprio governo, pois só existe recurso disponível para aquelas instituições que já têm algum recurso (pode parecer meio incoerente, mas é assim mesmo). Com isso, são poucos os que

conseguem o capital inicial para que possam futuramente almejar recursos dos bancos de desenvolvimento.

Outra questão é o treinamento do corpo técnico, pois este precisa estar bem preparado e entendendo que crédito é coisa muito séria, de respeito de ambos os lados: de quem toma o crédito e de quem faz o empréstimo. Isso em parte está sendo resolvido com o programa que será lançado ainda este ano pelo Ministério do Trabalho e Emprego em parceria com a Fundação Banco do Brasil, disponibilizando manuais e *softwares* auto-aplicáveis que apoiarão essas instituições.

Sei que para o terceiro setor, ao qual pertencço, as soluções são bem simples e desburocratizadas. Sendo assim, fico pensando por que o Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) não busca uma saída para esse assunto.

Fazendo um parâmetro entre as ações hoje do FAT e o microcrédito, podemos pensar:

a) quando o FAT proporciona o treinamento para a criação de uma associação ou cooperativa de artesão, poderia, da mesma forma, proporcionar o treinamento para a criação de uma Oscip de microcrédito;

b) quando o FAT proporciona a capacitação do corpo de dirigentes de uma cooperativa, poderia proporcionar, da mesma forma, a capacitação dos agentes e dirigentes de uma instituição de microfinanças;

c) quando o FAT financia equipamentos, reforma e construção de imóveis de uma associação ou cooperativa que futuramente gerará renda para a auto-sustentabilidade da entidade, poderia, da mesma forma, proporcionar o “equipamento” da instituição de microfinanças recém-criada, na forma de capital para iniciação de suas atividades; e

d) se o “negócio” de uma cooperativa de produtores é ter equipamentos adequados para uso de seus cooperados, o “negócio” de uma Oscip de microfinanças é ter capital para emprestar.

E não estamos falando de milhões. Lembrem-se do modelo inicial do Banco do Povo, o que fizemos com um capital de R\$ 30 mil!

O FAT tem feito um trabalho maravilhoso pelo país, no treinamento de milhares de pessoas em dezenas de ofícios. Mas sabemos muito bem que não existem empregos para todos e essas pessoas não têm recursos para a compra de um ferramental básico ou mesmo de uma matéria-prima. Acabam muitas vezes se frustrando por tão pouco para nós, mas um valor inatingível para eles?

Estou sendo simplista demais, ou é possível para o Codefat pensar no assunto?

