

MICROCRÉDITO *Brasil*



Associação Brasileira
de Entidades Operadoras
de Microcrédito
e Microfinanças

REVISTA DA ABCRED - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ENTIDADES OPERADORAS DE MICROCRÉDITO E MICROFINANÇAS

ABRIL - 2018



**MICROCRÉDITO
MUDA VIDAS E GERA
DESENVOLVIMENTO**

ÍNDICE

03 | CONQUISTAS E DESAFIOS

06 | AUTORREGULAÇÃO

08 | OPORTUNIDADE PARA CRESCER

10 | CONCURSO FOTOGRÁFICO

13 | REDE ABCRED

14 | BRASIL É PIONEIRO NO MICROCRÉDITO

16 | CRÉDITO E ORIENTAÇÃO

18 | METODOLOGIA SOLIDÁRIA

EXPEDIENTE:

A Revista **MICROCRÉDITO BRASIL** é uma publicação da **ABCRED** Associação Brasileira de Entidades Operadoras de Microcrédito e Microfinanças. Rua Catequese, 173, sala 14 – Santo André – SP
Tel: (11) 2324-7671 Email: contato@abcred.org.br

DIRETORIA DA ABCRED: José Paes de Oliveira Neto, Cristiano Mross, Ido José Steiner
CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO: Fabio Maschio, Claudia Cisneiros, José Jacó Pivetta, Hermes Bomfim Filho, Eduardo Queiroz Ribeiro, Helda Kelly dos Santos Pereira.

CONSELHO FISCAL: Andresa Rossato, Arlimar Silveira De Oliveira, Lilian Prado

Edição e texto: Valdir Boffetti (MTb 22.383) e Gabriel Russini

Fotos: Goswin Juchem

Projeto Gráfico: Celso Prado (MTb 18.065 / Interarte Comunicação – www.interarte.com.br

Impressão: Softgraf Serviços Gráficos Ltda - fone 11-4226-6670 - www.softgraf.com.br

Abril/2018



APOIO:  **BNDES**

MOMENTO É DE UNIÃO PARA SUPERAR NOVOS DESAFIOS

José Paes de Oliveira Neto*



Nos últimos anos, as OSCIPs brasileiras que operam microcrédito sem fins lucrativos, organizadas em rede nacional na ABCRED, conseguiram avanços significativos. Destaco, como uma das conquistas mais relevantes, a construção coletiva do **Guia de Autorregulação** para o setor. A Autorregulação vai dar mais transparência e credibilidade para nossas atividades, facilitar o acesso aos fundos nacionais e internacionais e com certeza contribuirá para o nosso objetivo de massificar o microcrédito no Brasil.

Projeto BNDES - O projeto de parceria que firmamos com o BNDES também permitiu a troca intensa de experiências nos seminários e encontros nacionais da ABCRED, nos intercâmbios internacionais e com a realização de cursos e oficinas para dirigentes e colaboradores das entidades filiadas.

Consultoria internacional – conseguimos firmar um contrato de consultoria com a RFD – Red de Instituciones Financieras de Desarrollo, do Equador, para a definição do Guia, e já encaminhamos a renovação desse acordo, por mais um ano, para implementar a Autorregulação.

Eventos - A ABCRED participou dos principais eventos nacionais relacionados ao mundo do microcrédito. Estivemos no seminário do Ministério do Trabalho e Emprego para a discussão de mudanças no PNMPO, no Fórum do Banco Central, no lançamento do Fundo Garantidor, da AMCRED-SC. No âmbito internacional, fomos ao FOROMIC, realizado na Argentina, à assembleia da SEEP Network, nos EUA e fizemos intercâmbio no Equador para conhecer o sistema de autorregulação do microcrédito naquele país.

Concurso fotográfico – o terceiro concurso fotográfico da ABCRED teve a adesão da maioria das associadas. Recebemos mais de 400 fotos produzidas pelos agentes de crédito, que valorizaram nossos clientes.

Comunicação - Um outro ponto em que avançamos foi a melhoria da comunicação com as associadas, principalmente com uso do vídeo e a distribuição ágil das informações via digital.

Compêndio: Estamos disponibilizando para as associadas um E-book que reúne as principais normas sobre a operação de microcrédito.

www.abcred.org.br



Desafios - Entre os principais desafios a serem realizados, destaco a implementação efetiva da Autorregulação, com a contratação do sistema para o gerenciamento dos dados e o treinamento de represen-

tantes das entidades para alimentar esse sistema.

A implantação da plataforma EAD para treinamento dos agentes de crédito, com elaboração de conteúdo para os módulos e a formação dos instrutores, é outro desafio importante. Capacitar e motivar os agentes de crédito é uma ação estra-

tégica para o êxito de qualquer instituição de microcrédito.

Os recursos para realizar essas tarefas prioritárias dependem da prorrogação do projeto de parceria com o BNDES, que já negociamos.

Também devemos caminhar para a sustentabilidade financeira da Associação, firmando parcerias para ofertar serviços para as associadas e que possam agregar valor à nossa receita.

São tarefas ousadas e que se tornam ainda mais desafiadoras

por não podermos contar mais com a liderança de nossos dois ex-presidentes. As instituições que compõem a ABCRED precisam mais do que nunca estar unidas e conectadas para realizarmos esses desafios fundamentais para fortalecer o setor de microcrédito produtivo e orientado e as microfinanças no Brasil. E estaremos juntos!

José Paes de Oliveira Neto é diretor do Ceape – SE e presidente da ABCRED

Microcrédito Produtivo Cresce Mesmo na Crise

Em 2017, as 31 OSCIPs – Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, filiadas à ABCRED – Associação Brasileira de Entidades Operadoras de Microcrédito e Microfinanças, atenderam 3.335.502 clientes. O número representa um crescimento de 0,93% em relação ao ano anterior.

A carteira ativa cresceu 8,02%, para R\$7,43 bilhões. Os recursos emprestados chegaram a R\$10,981 bilhões.

OSCIPS DE MICROCRÉDITO AGORA TÊM **GUIA DE AUTORREGULAÇÃO**

As 31 entidades brasileiras filiadas à ABCRED, e que operam microcrédito sem fins lucrativos, definiram e aprovaram um Guia de Autorregulação, com normas para o setor. A Autorregulação vai uniformizar os procedimentos contábeis, administrativos e financeiros, incluindo indicadores de gestão das carteiras de crédito, governança, controles internos e externos e de desempenhos financeiro e social das OSCIPs – Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público.

A atuação das OSCIPs de microcrédito não é regulada pelo Banco Central. Para Claudia Cisneiros, diretora do Ceape – MA e vice-presidente da ABCRED na região Norte, a Autorregulamentação vai permitir que as operadoras possam comparar seus desempenhos e se desenvolver. “São quase 6 anos que a ABCRED vem lutando por esse objetivo e agora a gente pode dizer que está concluído”.

Antes do Guia, a ABCRED já havia definido um Plano de Contas padrão e um Código de Ética para as associadas. E, ainda em 2012, todas assinaram uma Carta de Adesão à Autorregulação. A definição das normas teve impulso a partir de novembro de 2016, quando a ABCRED contratou



Foto: divulgação Abcred

a consultoria da RFD – Red de Instituciones Financieras de Desarrollo, do Equador, que foi responsável por sistematizar as propostas. A RFD liderou a implantação da Autorregulação no Equador, em 2012, e, desde lá, o setor de microcrédito teve grande crescimento naquele país.

Para o presidente da ABCRED, José Paes de Oliveira Neto, a Autorregulação é uma sinalização para os financiadores de que as entidades estão organizadas enquanto setor, “um marco que deve ser comemorado, e tivemos o

apoio de grandes parceiros, como o do BNDES e da SEEP Network, e isso só ressalta ainda mais a importância do projeto”, afirmou.

Paulo Roberto Monteiro, gerente do BNDES, avalia que a aprovação do Guia mostra a capacidade de organização das OSCIPs que fazem microcrédito e da ABCRED. “É muito importante também que as instituições entendam a importância de implementar, de fato, estes processos em suas atividades”, ressalta Monteiro.

Autorregulação vai fortalecer o setor de microcrédito

A Autorregulação vai aumentar a confiança nas entidades que operam microcrédito produtivo no Brasil, facilitando o acesso às fontes de recursos, e contribuir para um crescimento significativo do setor. Outro objetivo é ampliar a atuação das entidades para as microfinanças, como seguros, cartões etc. Essa é a expectativa dos representantes das OSCIPs que aprovaram o novo Guia de Autorregulação.

Helda Kelly dos Santos Pereira Lima, diretora administrativa do INEC - Instituto Nordeste Cidadania/Crediamigo, maior operador de microcrédito no Brasil, e vice-presidente regional da ABCRED, afirma que “na medida que temos indicadores e métodos de avaliação iguais para todos, isso melhora muito o setor, dando novas possibilidades e tornando os serviços ainda mais eficientes. Serve também para as organizações nacionais e internacionais que podem aportar recursos nas entidades observarem que estamos em linha e que as normas estão sendo cumpridas”

A transparência dos indicadores de resultados trará um ganho importante para o setor, segundo o diretor administrativo da ABCRED, Ido José Steiner. “A autorregulação é um caminho que nos dá mais segurança do ponto de vista de leitura do setor, mas principalmente aumenta a confiabilidade para terceiros, para aqueles que fazem com que a gente consiga captar recursos para atender pequenos e microempreendedores”.



Sistema de dados

Para que a Autorregulação comece a acontecer na prática, a ABCRED prepara a contratação de um sistema para coleta e sistematização de informações das associadas.

Na sequência, gestores das

operadoras filiadas serão treinados para a alimentar o sistema. “Depois vamos trabalhar essas informações e fornecer os dados ao mercado e para os próprios parceiros que aportam recursos nas entidades”, afirma Cristiano Mross, diretor financeiro da ABCRED.

O MICROCRÉDITO MUDOU A MINHA VIDA

Acesso ao crédito dinamiza empreendimentos e melhora a vida de micro e pequenos empreendedores

A foto da capa desta edição da Microcrédito Brasil é do empreendedor Herlon Araujo dos Santos, de 42 anos, que é confeitiro em Itabuna, na Bahia. “Sempre tive a vontade de ter um negócio próprio, mas era muito difícil, até quando conheci o microcrédito através de uma amiga”.

Há pouco mais de 10 anos, Herlon trabalhava em uma fábrica de sanduíches em Itabuna, até que decidiu sair do emprego e montar um empreendimento. “Comecei vendendo sanduíche e cachorro quente numa barraquinha bem simples e por meio do contato com o povo notei que a procura por bolos e doces só aumentava na cidade e, para fabricar isso, precisaria de dinheiro para fazer cursos e comprar mercadorias”.

Herlon é cliente da Instituição Comunitária de Crédito Itabuna Solidária e quem o acompanha desde a primeira solicitação de empréstimo é a agente de crédito Nubia Alves de Oliveira Sena. Foi Nubia quem fotografou o confeitiro e a foto foi premiada com o primeiro lugar no concurso promovido pela ABCRED, em 2017.



Herlon e Nubia: crédito inicial de R\$500

O primeiro crédito concedido a Herlon foi de R\$ 500. “A partir daí, ele não parou mais. Conforme o cardápio foi aumentando, mais clientes ele conseguiu e com isso, o negócio cresceu”, conta Nubia. Atualmente, o empreendedor baiano, que continua solicitando crédito, possui uma cozinha voltada para a confecção de bolos e doces e um trailer onde comercializa sanduíches, pizzas e salgados. “Não sei como seriam as coisas sem o microcrédito. Só sei que tenho muito que agradecer ao banco e a todos os funcionários que me deram essa oportunidade de crescimento”, afirmou.

Início com R\$10

A confeitira Reinilda Maria dos Santos e Silva, a Rena, de Santo André, em São Paulo, também é exemplo de superação graças ao microcrédito. Ela ficou desempregada e, junto com o filho, chegaram até a passar fome. Conseguiu uma pequena ajuda na Assistência Social do município, utilizou R\$10 para comprar uma barra de chocolate e começou a fazer pão de mel. Com os R\$10, fez R\$30. Um tempo depois, por uma amiga, ficou sabendo que, mesmo vendendo doces na rua e com restrição no nome, poderia solicitar microcrédito.



Rena: “crédito é fundamental”

“Me deram uma oportunidade de crescimento porque eu não podia pegar crédito em qualquer banco”. Rena se juntou a um grupo de quatro pequenos empreendedores e obteve R\$ 300 em seu primeiro empréstimo no BPCS – Banco do Povo Crédito Solidário, que usou para comprar lingerie e vendê-las junto com os doces que fazia.

Com o segundo crédito, comprou equipamentos para aumentar a produção. “Depois que eu fui para o Banco do Povo você vai tendo o entendimento do que é ser empreendedor. Foi um divisor de águas na verdade. Você é orientado, tem o suporte, você consegue pagar porque a taxa de juros é baixa”.

Atualmente, a confeitira tem uma pequena loja no ABC, Grande São Paulo. “Me deram uma oportunidade de crescimento. Nada é de um dia para o outro, é tudo uma questão de luta, de garra, de determinação, mas o crédito é fundamental”, complementou.

De camelô a lojista

Maria Verônica de Goes Carvalho é proprietária da loja Pequenos Brilhantes, localizada na rua Santa Rosa, uma das principais vias do comércio popular, no centro de Aracaju. O estoque de roupas para meninos e meninas é diversificado, fornecido por uma rede de fábricas



Verônica: “tive um apoio, uma força”

conhecidas. Realidade bem diferente do trabalho como camelô que ela realizava há 20 anos, quando viajava a Caruaru – PE, para comprar as peças de pequeno valor. Foi nessa época que conheceu o Ceape - SE.

“Eu trabalhava informalmente na rua e depois é que resolvi abrir inscrição. Procurei um apoio e encontrei no Ceape e eles ofereceram um crédito com parcelas e juros reduzidos”, lembra. Verônica se instalou num local modesto e o limite de crédito foi crescendo a cada novo empréstimo, em média, dois por ano.

Verônica divide o trabalho no balcão com outras três vendedoras. Reclama da fase difícil que passa o comércio, por conta da crise, mas reconhece: “eu não posso esquecer o passado. Eu tive épocas muito boas. E minha vida melhorou. Eu não vou dizer que foi só o meu trabalho, tive um apoio, uma força”.

CONCURSO FOTOGRÁFICO DESTACA CLIENTES DE MICROCRÉDITO

O Concurso bianual da Abcred teve como tema "O Microcrédito Mudou a Minha Vida" e recebeu mais de 400 fotos de várias regiões do país. Os autores das fotos foram agentes de crédito das OSCIPs. Veja as 17 imagens selecionadas:



1º lugar Nubia Alves de Oliveira Sena - ICC Itabuna Solidária - Cliente: Herlon Araujo dos Santos, Confeiteiro, Itabuna (BA).



2º lugar Juliane Althaus - Extracredi - Cliente: Claudio André Fagundes Dias, Confeccionista, Irati (SC).



4º lugar Clarice de Oliveira Rosa Falcão BPCS - Cliente: Renata de Moura Siqueira, Feirante, Santo André (SP).



6º lugar Jonatas Melquiades da Silva - Instituto Estrela - Cliente: José Mendes do Nascimento, Artesão, Nazarezinho (PB).



5º lugar Fabiele D.Schulz - Extracredi - Cliente: Claucinara Schulke Friedrich, Agricultora, Palmitos (SC).



7º lugar Vanessa Casagrande - ICC Blusol - Cliente: Edenilson Felix Assini e Verilene Aparecida, Tecelões, Brusque (SC).



8º lugar Patricia da Costa Cavalcante - BPCS - Cliente: Rosangela Maria Simplício da Silva, Artesã, Mauá (SP).



10º lugar Erika Santos Sousa Cerqueira - CEADE - Cliente: Odilon de Jesus, Lavrador, Araçás (BA).



9º lugar Franciele da Rosa Costa - Banco da Família - Cliente: Ivete Celei Rosa Grigolo, Fabricante de massas, Vacaria (RS).



11º lugar Bruna Maria dos Santos Silva - Acreditar - Cliente: Érica Maria do Nascimento Melo, Cabeleireira, Glória do Goitá (PE).



12º lugar Uilian de Valle Extracredi - Cliente: Luiz Carlos Liesenfeld, Artesão, São Miguel do Oeste (SC).



13º lugar Misma Ribeiro dos Santos - Credimais - Cliente: Alcione Alves da Silva e Ana Nélia Santos da Costa, Churrasqueiro e Confeiteira, Montividiu (GO).



14º lugar Núbia Moraes Borges Credimais - Cliente: Maria Aparecida Faria, Feirante, Montividiu (GO).



15º lugar Elias José De Sousa Neto - ICC Conquista Solidária - Cliente: Jacinete Santos Bispo, Produtora de beiju, Vitória da Conquista- (BA)



16º Aline Tereza Alcantara Oliveira INEC - Cliente: Mailon Breno Cordeiro Rezende, Microempreendedor, Arinos (MG).



17º lugar Fábio Augusto Benites da Silva - Credimais - Cliente: Manoel Marcio da Conceição, Comerciante, Cuiabá (MT).

31 ASSOCIADOS EM TODO O BRASIL



BRASIL FOI PIONEIRO NO MICROCRÉDITO

Primeira entidade a fazer microcrédito no Brasil começou a atuar três anos antes da experiência de Bangladesh, considerada uma referência mundial

O microcrédito começou a ser praticado no Brasil em 1973, e a primeira ONG a realizar o trabalho de concessão de crédito e orientação gerencial para pequenos empreendedores foi a UNO – União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações.

Segundo Valdi de Araújo Dantas, ex-funcionário da UNO e um dos pioneiros do microcrédito no Brasil, foi uma iniciativa conjunta de uma ONG norte-americana, a Accion Internacional, conhecida como AITEC, e um grupo de empresários pernambucanos. “A Accion fazia um trabalho assistencial de apoio às comunidades periféricas do Grande Recife e percebeu que a principal estratégia de sobrevivência dessa população era montar pequenos negócios por conta própria. Encomendaram uma pesquisa para a pós-graduação em economia da UFPE, com pequenos empreendedores, e a pesquisa indicou que a maior necessidade deles era crédito para capital de giro e orientação gerencial”.

Com base nos resultados da pesquisa, foi criado o que ficou conhecido como Programa UNO, que contou inicialmente com recursos de doações internacionais e, depois, também com uma linha de crédito do governo federal. O Programa concedia crédito a juros subsidiados, sem exigência de garantia real, apenas um “aval moral”, e fazia orientação gerencial.

Segundo Dantas, a UNO desenvolveu um programa muito ade-

quado aos pequenos negócios. “E a grande inovação é que ela criou a figura do agente de crédito, que é uma espécie de consultor de empresa que vai de porta em porta, no bairro em que o empreendedor mora, o que conhecemos no microcrédito como trabalho de proximidade”. Nesses primeiros anos de atuação, prevalecia o crédito individual.

Com a iniciativa, o Brasil foi pioneiro no microcrédito não só na América Latina, porque a funda-

Foto: Goswin Juchem



Dantas: inovação foi o agente de crédito



Dra. Regina: desejo de transformação social

ção da UNO, em 1973, aconteceu três anos antes da experiência de Bangladesh, iniciada pelo professor Muhammad Yunus, em 1976, e reconhecida mundialmente. “Essas duas experiências correram paralelas. O microcrédito da AL só vai ter contato com Bangladesh nos anos 80, quando aqui começava a se introduzir a metodologia dos grupos solidários, o financiamento em grupos, que era o que Yunus praticava lá. Quando tomaram contato, ambas já estavam bastante desenvolvidas”, afirma Dantas.

A experiência pioneira no Brasil foi levada pela Accion Internacional para outros países da América Latina, nos quais o microcrédito se desenvolveu e se consolidou, como México, República Dominicana, Equador, Bolívia e Colômbia. Despertou, também, o interesse de agências internacionais e fundações, que passaram a considerar o

microcrédito como política efetiva de combate à pobreza.

Expansão das ONGs

A partir de 1986, começou a ser organizada a rede Ceape, em 13 estados do país, com recursos do Unicef. “Quando iniciamos a criação dos Ceapes, esse pequeno empreendedor, que hoje é nosso cliente, ele não tinha a mínima condição de acesso aos financiamentos convencionais”, recorda a dra. Maria Regina Alcântara Nascimento, fundadora do Ceape - SE.

Segundo a dra. Regina, na base dessas iniciativas havia um desejo de ajudar as mulheres, “um desejo de transformação social, porque nada melhor do que uma boa injeção de capital de giro no pequeno empreendedor, uma boa ajuda e uma boa orientação para que a economia melhora, e em função disso,

a qualidade de vida” afirma.

Nos anos 80 e 90, são criadas, no Brasil, diversas organizações sem fins lucrativos para a operação de microcrédito. Naquela fase, o trabalho foi realizado basicamente pelas ONGs, reconhecidas, em 1999, como OSCIPs – Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público. Segundo o gerente do BNDES, Paulo Roberto Monteiro, “o ator principal na concessão de crédito ao microempreendedor sempre foram as OSCIPs de microcrédito”.

Atualmente, a lei também contempla a operação de microcrédito por iniciativas com fim lucrativo, como agências de desenvolvimento, cooperativas de crédito, SCM – Sociedades de Crédito ao Microempreendedor e os bancos comerciais.

Em 2002, as OSCIPs de microcrédito se organizaram nacionalmente na ABCRED – Associação Brasileira das Entidades Operadoras de Microcrédito e Microfinanças, que atualmente reúne 31 entidades.

O Programa Uno atuou durante 18 anos. A prática de juros subsidiados comprometeu a sustentabilidade da organização quando os recursos externos e do governo federal começaram a escassear. Mas, para Valdi Dantas, a UNO modelou a metodologia básica que ainda hoje as entidades aplicam no trabalho de microcrédito.



AGENTE DE MICROCRÉDITO É UM EDUCADOR FINANCEIRO

Profissional vai aonde o cliente está, orienta e faz acompanhamento personalizado

O trabalho realizado pelo agente de microcrédito é a característica mais notável na atividade de microcrédito produtivo e orientado. Orientado porque o agente de microcrédito faz o trabalho de acompanhamento do cliente. Ele também verifica se os recursos são realmente investidos de forma produtiva, ou seja, na melhoria dos pequenos empreendimentos, formais ou informais.

“É mais do que um crédito, é um relacionamento com o cliente”, assinalou Jonatas Melquiades da Silva, agente de microcrédito do Instituto Estrela, situado na cidade de Patos, na Paraíba.

A função foi criada desde a primeira experiência de microcré-

dito no Brasil, iniciada pela UNO – União Nordestina de Assistência às Pequenas Organizações, em 1973. O trabalho de um agente de microcrédito é quase totalmente externo, no contato direto com os clientes. Ele vai até o local do negócio, que muitas vezes é na própria residência do empreendedor, para realizar uma espécie de diagnóstico de toda a situação financeira da atividade. “Um dos nossos pilares é verificar se a pessoa realmente tem a atividade e se ela precisa de capital”, afirma Daniel dos Santos Silva, agente do Ceape – SE.

O profissional acompanha os clientes de perto, desde a prospecção, aprovação de capital, até a pontualidade dos pagamentos, “A

gente orienta, conduz e procura dar o melhor dimensionamento para o cliente, que às vezes não tem um dimensionamento correto na hora de solicitar um novo valor”, relatou o agente de crédito do Banco do Empreendedor, de Santa Catarina, Cleber Andrade Pires.

Além disso, o agente verifica se o potencial cliente se encaixa no perfil socioeconômico que o permite ter acesso ao crédito. “É muito olho no olho e conversa, mas é nossa função verificar os recibos, o caderninho de fiado, todo o tipo de controle de pagamento para ver se o cliente pode e consegue pagar o banco mais adiante”, explicou a agente Clarice de Oliveira Rosa Falcão, do BPCS (Banco do Povo

Crédito Solidário), de Santo André, em São Paulo.

“Para a grande maioria dos empreendedores, não é só a falta de dinheiro, é a falta de conhecimento na gestão do negócio. É por isso que trabalhamos muito a educação financeira no atendimento com nossos clientes, procurar conhecer melhor quem é o seu João, a dona Maria”, explicou a diretora do Ceape - MA, Claudia Cisneiros.

“Não é o dinheiro pelo dinheiro, até porque há endividamento, o que torna crucial o apoio e o acom-

panhamento à gestão dos negócios. O diferencial, sem dúvidas, é o contato corpo a corpo com o cliente”, complementou a diretora do Acreditar, de Pernambuco, Jaqueline do Nascimento Raimundo.

A maioria das OSCIPs que operam microcrédito aceitam clientes que possuem restrição no cadastro, por isso o trabalho do agente é fundamental para evitar o aumento da inadimplência. “O bom investimento dá um retorno de pagamento em dia para a instituição”, afirmou a agente do BPCS-SP, Tatiane Gonçalves de Jesus.

ABCRED VAI TER CURSO PARA AGENTES

A ABCRED prepara o lançamento de uma plataforma EAD e o primeiro curso a ser oferecido será o de Agente de Microcrédito. A iniciativa faz parte do projeto de parceria da ABCRED com o BNDES.



Daniel, do Ceape SE: agente de microcrédito verifica e orienta

GRUPO SOLIDÁRIO AMPLIA ACESSO AO **MICROCRÉDITO**

Cada grupo varia entre quatro e sete empreendedores;
metade dos membros pode ter restrição no nome

Um proprietário de uma oficina de pintura precisa de um novo compressor. Uma dona de petshop necessita de mais opções de ração para ofertar a seus clientes. Um marceneiro, de dinheiro para fazer publicidade da atividade. Uma pequena comerciante pretende aumentar o espaço de sua loja de doces. Esses empreendedores fazem parte de um grupo solidário e tomam empréstimo de microcrédito juntos, com regularidade. Eles são avalistas solidários, isso significa que, caso um dos integrantes do grupo tenha dificuldades no pagamento, os demais se responsabilizam pela quitação.

Nessa modalidade de financiamento, metade dos participantes do gru-

po podem ter restrição no cadastro. “É um ponto importante, porque o mercado financeiro convencional não empresta dinheiro para quem tem restrição, mas nós emprestamos”, afirmou a coordenadora operacional do BPCS - Banco do Povo Crédito Solidário, Maria Gorete Noles Santana.

“Conheci o Banco através de outra pessoa que tinha uma loja e que estava precisando formar um grupo, aí ela me convidou, eu vim, conheci e fiz o primeiro contrato. Minha loja de doces era bem pequenininha e hoje, graças a Deus, é uma loja”, comentou Maria José Silva, cliente da instituição e que já perdeu a conta de quantos empréstimos fez.

“Estou num grupo há oito anos e nunca tive problema. Com o passar do tempo, algumas pessoas entram, outras saem e assim vai indo”, relatou Neli Clelia, dona de um petshop em Mauá, São Paulo.

Um grupo solidário pode ser formado entre quatro e sete empreendedores. O valor emprestado para cada integrante não costuma ser o mesmo, e pode variar conforme o histórico de cada cliente. Os empréstimos via grupos representam 96% das operações realizadas pelo BPCS e contribuem para manter a inadimplência abaixo dos 2% nos últimos cinco anos.

No Ceape - SE, quase 90% dos empréstimos são feitos por grupos solidários. O sr Luis Alves dos Santos, o Lula, conheceu a modalidade por acaso. Ele consertava bolsas e sapatos e foi convidado por uma amiga a participar de um grupo. Atualmente, Lula é proprietário de uma loja no

Foto: arquivo BPCS



Grupos solidários: crédito até para clientes com restrição

mercado de artesanato de Aracaju e líder de um dos grupos atendidos pela instituição. “É um crédito para você trabalhar, uma ajuda grande. Eu nunca pensei na minha vida de estar onde estou hoje”. Cabe ao líder, receber as parcelas dos demais integrantes do grupo e repassá-las à operadora.

Prazos e juros menores

A devolução de recursos costuma ser feita de forma semanal ou quinzenal. Como grande parte dos empreendedores atua no comércio ou na prestação de serviços, nos quais a rotatividade de capital é maior, o pagamento das parcelas é feito conforme o giro do negócio do próprio empreendedor. O prazo menor reduz os juros pagos.

Assim como no formato individual, os agentes de crédito das instituições realizam visitas nos estabelecimentos dos empreendedores pertencentes ao grupo para fazer um diagnóstico financeiro do negócio e avaliar a viabilidade do empréstimo. Mas a metodologia dos grupos solidários aumenta significativamente a escala de atendimentos. Ao convidar outros empreendedores para integrar um grupo, cada membro acaba se tornando um multiplicador de novos clientes para a operadora de microcrédito.

Origem dos grupos solidários

A concessão de empréstimos para grupos de empreendedores era praticada desde o início da experiência de microcrédito em Bangla-

desh, em 1976, liderada pelo professor Muhammad Yunus.

Segundo Valdi de Araújo Dantas, atuante em microcrédito desde 1979, na América Latina a concessão via grupos teve origem em Santo Domingo, na República Dominicana, no início dos anos 80. Os primeiros beneficiados foram tricicleiros, um grupo de homens que alugavam triciclos para vender frutas e verduras. Antes do grupo solidário, eles tomavam dinheiro emprestado de um agiota no período da manhã e no final da tarde devolviam o dinheiro pagando 10% de juros.

No Brasil, a metodologia dos grupos solidários chegou em 1986, como a principal modalidade praticada pela Rede Ceape.

AUTORREGULAÇÃO PARA FORTALECER AS OPERADORAS E LEVAR O MICROCRÉDITO PARA TODOS QUE PRECISAM DE UMA OPORTUNIDADE PARA CRESCER



WWW.ABCRED.ORG.BR



Associação Brasileira
de Entidades Operadoras
de Microcrédito
e Microfinanças