

## **A TECNOLOGIA DO MICROCRÉDITO PRODUTIVO E ORIENTADO** *Valdi de Araújo Dantas<sup>1</sup>*

### **Um pouco de história**

A primeira experiência de microcrédito para o setor informal urbano se deu no Brasil e, mais especificamente, em Recife e Salvador.

Em 1973, por iniciativa e com assistência técnica da Accion International, na época conhecida como AITEC, e com a participação de entidades empresariais e bancos de Pernambuco e da Bahia, foi criada a União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações, que ficou conhecida como Programa UNO. A UNO era uma associação civil, sem fins lucrativos, que nasceu especializada em crédito e capacitação. Trabalhava com crédito individual e com a garantia de um “aval moral”. O Fundo de Crédito inicial foi montado com recursos doados por PACT, uma associação de ONGs estadunidenses.

Esses recursos foram depositados no Banco Nacional do Norte, no caso do Recife, e no Banco Econômico, em Salvador. Contra esse depósito, que funcionou como garantia, os bancos abriram linhas de crédito para a UNO. Posteriormente, a UNO passou a trabalhar com a linha de crédito SEPLAM/CEBRAE.

Inicialmente a Uno foi concebida como projeto piloto que tinha como meta, como objetivo, provar que se poderia emprestar dinheiro para o trabalhador por conta própria, o autônomo, o informal, e que ele devolveria esse dinheiro, que era um bom pagador, e que o acesso ao crédito produziria um impacto positivo no pequeno negócio. Hoje isso é absolutamente aceito, mas há vinte e cinco anos era impensável que uma instituição, que um banco, se envolvesse, quisesse emprestar dinheiro a uma pessoa que não tinha nenhuma garantia real para oferecer, que não tinha nenhum registro.

A UNO já nasceu profissionalizada. Um grupo de profissionais das áreas de Ciências Sociais, Economia e Administração de Empresas, criaram uma base técnica para análise das “propostas de crédito” para o setor informal, produziram cartilhas para capacitar nos temas básicos de gerencial, acompanhavam o crédito (assessoria), produziram pesquisas sobre o perfil do microempresário informal e sobre o impacto do crédito,

---

<sup>1</sup> Sociólogo, gestor do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado no MTE e Coordenador do Comitê Interministerial para o PNMP.

(a UNO tinha um Setor de Avaliação estruturado), promoveu o trabalho associativo criando cooperativas, associações de artesãos e grupos de compra e proporcionou assistência técnica a vários ramos da pequena produção. Tive a sorte de a partir de janeiro de 79 até meados de 82, participar dessa grande escola de especialista em microcredito.

A UNO financiou milhares de pequenos empreendimentos em Pernambuco e na Bahia. Formou dezenas de profissionais especialistas em crédito para o setor informal e durante muitos anos foi a principal referencia para a expansão dos programas na América Latina.

A experiência da UNO foi sendo transmitida a outros países da América Latina por representantes da Accion, o que originou outros programas de crédito individual para pequenos empreendedores informais urbanos. ADMIC - Asesoría Dinámica a Microempresas em Monterrey, México, ADEMI - Asociación para el Desarrollo de Microempresas INC em Santo Domingo, República Dominicana, FED - Fundación Ecuatoriana de Desarrollo y Fundación Eugenio Espejo, no Ecuador, Fundación Carvajal y Fundación Compartir na Colombia, com a qual viria a trabalhar como consultor em 82, foram alguns desses programas.

Bom, essa é a história do microcredito individual, com garantia de aval. E os grupos solidários como surgiram na América Latina?

Em princípios de 1979 a Agência para o Desenvolvimento Internacional (AID) do Governo Americano , contratou a Accion/AITEC, com programas de microcreditos na América Latina, a Partnership for Productivity (PFP), com programas de microcreditos na África e Development Group for Alternative Polices ( The Development GAP) com trabalhos na Ásia, para executarem o Programa para Inversão no Setor de Pequeno Capital (PISCES)

O Programa PISCES em sua primeira fase consistiu em identificar metodologias creditícia com populações urbanas muito pobres e que tivessem uma atividade econômica por conta própria. No dizer de um funcionário da Accion/AITEC: "Já demonstramos através de nossos projetos na América Latina que podemos apoiar a um sapateiro com um crédito de US\$ 1.000,00. Agora nos perguntam se é possível apoiar a mulher que vende comida cada dia aos sapateiros".<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Ashe, Jeffrey – PISCES: Programa para Inveersión en el Sector de Empresas de Capital Pequeño Fase I Asistiendo las Actividades Economicas a Pequeñas Escalas de los Urbanos Pobres – Accion International – 1980.

A equipe PISCES pesquisou 16 países nos três continentes e identificou duas organizações PRIDECO em el Salvador e Foro das Mulheres Trabalhadoras em Madrás, Índia, que concediam crédito com aval solidário. No início dos anos 80 a Accion reaplicou essa metodologia em Santo Domingo em parceria com a Fundación de Desarrollo Dominicano (FED). O público dessa experiência dominicana foram os tricicleiros, homens que alugavam um triciclo, compravam frutas e verduras com dinheiro tomado emprestado a agiotas a juros de 10% ao dia e vendiam nas ruas da cidade.

No início dos anos 80 a Accion reaplicou a metodologia dos Grupos Solidários em vários países. No Brasil, a primeira experiência se deu em Porto Alegre em 1986, com um projeto piloto, a partir da experiência Colombiana. Em 1987 foi criado o CEAPE/RS institucionalizando o projeto piloto e viabilizando o surgimento da Rede CEAPE com a criação da FENAPE em 1990.

### **Metodologia adequada, êxito assegurado**

Uma das características do pequeno empreendimento é a escassez de capital de giro e para investimento. Formado a partir de uma pequena economia, da venda de um bem ou da retirada do Fundo de Garantia, esses pequenos negócios não têm recursos próprios para crescer e estão excluídos do crédito institucional. Por isso, é de grande valia a existência de instituições que ofereçam crédito para esse setor da economia.

A pré-condição é estar atendendo a uma necessidade básica dos clientes em potencial. Há uma grande demanda por crédito nesse setor e o principal aspecto a ser contemplado é o acesso oportuno e ágil ao crédito e não o preço do dinheiro. Atendida essa condição, o segredo do êxito está no uso da Tecnologia do Microcrédito Orientado, que reúne uma série de condições que, em seu conjunto, resulta num produto adequado às condições econômicas, gerenciais e culturais dessa clientela.

### **Base Institucional**

A primeira questão a ser resolvida é a institucional. Torna-se necessário uma organização **especializada** no atendimento a essa clientela, que funcione de maneira leve, desburocratizada, mas, ao mesmo tempo, **com elevado padrão gerencial e técnico** e devidamente apropriado ao nível desse setor da economia.

Uma **visão estratégica**, de longo prazo, que incorpore uma ampla penetração no mercado, atendendo a milhares de clientes, **e a presença nas comunidades onde esses clientes vivem e trabalham** são pontos essenciais.

O pequeno empreendedor não pode dispor de tempo e recursos para negociar financiamento para o seu negócio. Por isso, a organização deve reduzir ao máximo os custos de transação do financiamento ao pequeno empreendedor. Para ele, esse custo pesa mais do que o custo financeiro.

Isso porque, o pequeno empreendedor paga juros extra-bancários exorbitantes a agiotas e fornecedores. Os que não tomam emprestado limitam seu crescimento por falta de capital. Assim, ao pagar juros de mercado, o pequeno empreendedor tem um significativo benefício financeiro.

Para a organização é essencial a cobrança de juros que lhe permita, num prazo de até três anos, atingir a **auto-sustentação**. É o que vai garantir a **continuidade e ampliação** do programa no atendimento a novos clientes. Para que os juros garantam esse objetivo (da auto-sustentação) é necessário que  **cubra gastos operacionais, o custo financeiro, a reserva para perda**, e um fundo para capitalização e inversão.

Só um atendimento massivo, produzirá impacto econômico e social, gerando renda e trabalho, melhorando as condições de vidas das pessoas envolvidas.

### **Profissionalização dos Recursos Humanos**

Aspecto fundamental são os Recursos Humanos: eles devem aliar um elevado compromisso social com a população alvo, ter clara compreensão da importância econômica e social dos pequenos empreendedores para o país, e serem abertos à aquisição de novos conhecimentos para adquirirem um excelente nível técnico. Os gestores e técnicos dessas instituições devem participar, permanentemente, de programas de capacitação nas áreas metodológica, financeira e de gestão.

## Política de Crédito

Além da questão institucional e dos Recursos Humanos comprometidos e profissionalizados, entram em cena, os aspectos propriamente metodológicos. Nessa área, a primeira pergunta é como dar crédito para pessoas pobres que não têm garantia real para respaldá-lo.

Formalmente, esse problema tem sido resolvido de duas maneiras: a **fiança solidária**, que consiste na reunião de três a cinco pessoas com pequenos negócios e necessidade de crédito, e que, ao mesmo tempo, sejam amigas, vizinhas, e confiam umas nas outras, para formarem um **Grupo Solidário** com o objetivo de assumirem a responsabilidade do crédito de todos através do aval solidário.

É um processo auto-seletivo. As pessoas buscam, naturalmente, o bom pagador, porque sabem que o não-pagamento de um, faz com que todos respondam pelo crédito. Estabelece-se assim uma rede de apoio e vigilância que tem como resultado a excelente recuperação do crédito.

A outra possibilidade para aqueles que não querem participar da fiança solidária é a apresentação de um avalista que preencha condições acessíveis ao pequeno empreendedor de baixa renda.

Sem negar a validade desses mecanismos, é necessário afirmar que a garantia fundamental do crédito reside no caráter das pessoas com as quais se está trabalhando, no fato de serem empreendedoras, isto é, terem uma atividade econômica de escala diminuta porém viável economicamente, e da avaliação que fazem do inestimável valor em ter acesso a uma linha de crédito permanente que responde às necessidades de crescimento de sua atividade econômica. Agregue-se a esses fatores o acompanhamento realizado pelo técnico a cada cliente.

Analisar a viabilidade econômico-financeira do empreendimento que, na maioria das vezes, é informal, quase sempre sem registros, é outro aspecto importante da metodologia. Para isso, são treinados os Agentes de Crédito.

Numa entrevista que é feita no local do empreendimento, quase sempre numa dependência da própria moradia do proprietário, o Agente de Crédito diagnostica os aspectos gerenciais, dimensionando, através daquele diálogo com o cliente, (no qual se usa o critério de analisar a situação partindo do particular para o geral, passo a passo) a situação financeira da atividade econômica; com base nela, analisa, então, a viabilidade do crédito a ser concedido, utilizando índices financeiros, fluxo de caixa e outros instrumentos. Para os créditos até R\$ 1.000,00 essa análise é simplificada, destacando-se o caráter do empreendedor, o plano de investimento e o fluxo de caixa.

O passo seguinte é **abrir uma linha de crédito** ao pequeno empreendedor durante o tempo que ele necessitar, sempre e quando pague bem sua dívida.

Os créditos são de curto prazo, até 180 dias para capital de giro, renováveis, quase sempre com valores crescentes. Esse é um elemento básico para educar o cliente no bom uso do crédito e um importante incentivo para o pagamento em dia. Ele sabe que ao pagar um crédito receberá outro de valor maior, dispondo, assim, sempre de recursos para incrementar seu capital de giro.

O fato de vivenciar a obtenção, a administração e a liquidação de diversos créditos, aumenta a confiança e a motivação em relação às possibilidades de crescimento da atividade econômica e o grau de informação e de organização do pequeno empreendedor.

A adequada visão de **prestação de serviço** de parte do Agente de Crédito junto ao cliente, é outro fator essencial para que se estabeleça uma relação de confiança, fundamental para o real conhecimento do negócio, o acompanhamento do crédito e a produtividade do seu trabalho.

Outro aspecto importante é o planejamento das atividades. Cada Agente assume uma região ou zona da cidade na qual concentra os seus clientes. Essa concentração geográfica e de clientela permite, por exemplo, que, ao visitar um novo cliente, o Agente "dê uma olhada" num cliente recém financiado. Nessa oportunidade poderá verificar se o crédito foi aplicado de acordo com o "plano de inversão", e, também, lembrar a um outro que sua prestação vence depois de amanhã, etc.

Cada Agente de Crédito pode ter uma carteira de até 300 clientes. Ele é responsável diretamente pelo acompanhamento e recuperação dessa carteira.

A "política de cobrança" é explícita, detalhada passo a passo e executada com rigor. Em nenhum caso se deixará de empreender todos os esforços, inclusive ações legais, para a plena recuperação do crédito.

Tem sido um longo processo de aprendizagem, ajustes e desenvolvimento da tecnologia do microcrédito produtivo orientado.

De 1973, quando foi criada a UNO, até hoje avançou (um pouco) o marco regulatório, surgiram novos atores nesse campo - as cooperativas de crédito, as OSCIP especializadas, as SCM, toda a ampla Rede da Economia Solidária, os Fundos Rotativos, os Fundos Públicos, enriquecendo e tornando mais complexo a gestão do microcrédito produtivo orientado. Mas, principalmente, oferecendo novas e variadas soluções para dá acesso a crédito orientado para os empreendedores populares, visando fortalecer os seus empreendimentos e, por essa via, manter e criar postos de trabalho e melhorar a renda das famílias.