

Banco do Povo Paulista comemora 5 anos investindo no resgate da cidadania

Com agências em 335 municípios paulistas e juros de 1% ao mês, maior programa governamental de microcrédito do País gera renda e emprego para 84 mil pessoas

No seu quinto aniversário, o Banco do Povo Paulista tem o que comemorar. Nesse tempo emprestou R\$ 200 milhões com juros subsidiados de 1% ao mês para pequenos empreendedores e cooperativas. A instituição governamental financia, em média, R\$ 8 milhões mensais. Tem agências espalhadas por 335 cidades do Estado de São Paulo e gerou 84 mil empregos diretos e indiretos. O Banco do Povo é uma parceria entre a Secretaria do Emprego e Relações do Trabalho (Sert), que responde por 90% dos recursos, e as prefeituras, que ficam com os 10% restantes.

Foi criado como um mecanismo não-paternalista de ajuda ao microempreendedor com situação regularizada ou informal, conta o seu diretor-executivo, Guaracy Monteiro Filho. O programa de microcrédito está presente em todas as regiões do Estado e as agências são instaladas, preferencialmente, no centro dos grandes e médios municípios. "Falta criar postos nas pequenas cidades, de 4 mil a 5 mil habitantes, e para isso estamos montando sedes conjuntas", informa o diretor.

A proposta do Banco do Povo é ser parceiro do pequeno empreendedor na expansão de seu negócio e não concorrer com os bancos comerciais. Empréstos valores pequenos, com parcelas fixas, e aceita tomadores de crédito que não tenham situação regularizada. "Não fazemos caridade, atendemos a população excluída e clientes com dificuldade para conseguir financiamento nas demais instituições financeiras, como um catador de papelão, por exemplo, que muitas vezes não tem meios para comprovar a renda e preencher os requisitos exigidos pelo sistema tradicional", diz.

Poderá ter crédito todo trabalhador que desempenhe atividade lícita, como açougueiro, bicicletário, donos de carrinho de pipoca, de oficina mecânica e de bar, chaveiro, artesão, costureira e produtor rural. "A proposta é fazer com que o cidadão progrida, eleve sua auto-estima e empregue o maior número de pessoas possível. Cerca de 73% dos empréstimos concedidos foram pagos. Depois do primeiro financiamento quitado, o cliente tende a regularizar sua situação legal para conseguir créditos maiores e, por fim, acaba por empregar familiares no negócio", conta.

Agentes de cidadania – O agente de crédito é o grande motor do Banco do Povo. Esse profissional não tem perfil burocrático, se desloca da agência até a propriedade para estudar a viabilidade do negócio, orienta e acompanha o cliente. É ele quem identifica riscos de inadimplência e decide o valor do dinheiro a ser financiado, de modo a não sobrecarregar o cliente.

Cada um dos 485 agentes de crédito do Estado recebe treinamento constante com noções de matemática financeira,



"Ajudou-me na produção, tornando-a mais rápida e com melhor qualidade". Ana Maria Mauri – dona de confecção



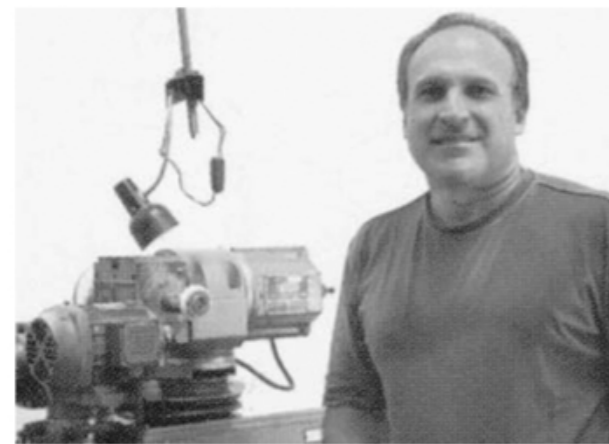
"Aumentei o número de itens vendidos, o que fez crescer o movimento". Andrea Rodrigues – setor de alimentação



"Promoveu um impulso mais rápido para tornar viáveis negócios maiores". Maria Cristina Ruivo – artesã



"Com novos equipamentos, consegui melhorar diagnósticos e com maior rapidez". Roberto Zacarias – oficina mecânica



"Ajudou na compra de equipamentos para ampliar a produção e melhorar a qualidade". Antonio Ciniato – afiadador de ferramentas



"Tive oportunidade de aumentar a floricultura. Com essa mudança, o número de clientes cresceu". Inara de Freitas – dona de floricultura



"O Banco do Povo Paulista me deu condições de ampliar a produção e variedade na tecelagem". Josefa da Silva – dona de confecção



"Comprei uma máquina de café expresso. Com o retorno, deixei de pagar aluguel". Manoel Gomes – setor de alimentação

comunicação e assistência. As lições aprendidas são sempre repassadas aos empreendedores.

Desde o momento da chegada no balcão, ele explica os termos técnicos muitas

vezes desconhecidos pelo cliente, como juros e capital. Em seguida, verifica a situação e identifica possíveis problemas no negócio. O objetivo é evitar calotes.

Para conseguir empréstimo, o inte-

ressado deve ter endereço fixo e estar produzindo no município há mais de seis meses, com firma aberta ou não. Tanto o cliente como o avalista, a ser apresentado, não podem ter problemas



Guaracy: "Não fazemos caridade, atendemos a população excluída e clientes com dificuldade"



Juliana: visão para saber que, às vezes, uma charrete dá melhor resultado do que uma kombi

no Serasa nem no Serviço de Proteção ao Crédito. Sua renda terá de ser menor que R\$ 150 mil por ano. O fiador pode ser parente de primeiro grau, desde que não more no mesmo endereço. O dinheiro pode ser cedido para investimento fixo (compra de máquinas, equipamentos e ferramentas) ou para capital de giro (mercadoria, matéria-prima, consertos e ferramentas).

Não é permitido usá-lo para comprar insumos para o setor agropecuário (sementes, fertilizantes, animais), pagar dívidas, adquirir veículos de passeio ou qualquer atividade ilegal. O prazo de devolução é de até seis meses para produção e até 18 meses para capital de giro e investimento fixo. Empreendedores pessoa-física podem tomar empréstimo de R\$ 200 até R\$ 5 mil, e cooperativas podem pegar até R\$ 25 mil. O dinheiro é liberado somente após a aprovação do comitê de crédito, composto por, no mínimo, três profissionais: representantes da Sert, da comissão municipal de emprego e do Banco Nossa Caixa.

O crédito é cobrado rigorosamente em dia. Guaracy explica que a administração do programa é transparente, foge de paternalismos e relata que o cumprimento de cada uma das partes é essencial para o seu sucesso. "Dependemos de gestão técnica séria, comprometimento dos agentes de crédito e disposição dos beneficiados em evoluir".

Segundo explica, a proposta da instituição é investir no resgate da cidadania. "Se o governo doar alimentos ou gêneros de primeira necessidade, compulsoriamente decide aquilo que o indivíduo irá comer ou consumir. Nossa proposta é capacitá-lo e transformá-lo em cidadão, para que consiga renda suficiente para se manter e não depender da solidariedade alheia", comenta.

A taxa de inadimplência é baixa; 73% dos financiamentos são pagos integralmente e 56% deles são na área de serviços. O valor médio dos empréstimos é de R\$ 2,7 mil. Guaracy conta que a instituição está próxima de conseguir o equilíbrio

financeiro entre receitas e despesas. "Os aportes financeiros de prefeituras e Estado têm sido cada vez menores, e a tendência é a estabilização", aponta.

Aprendizado constante – José Francisco Bastia, coordenador de desenvolvimento do Banco do Povo, diz que o próximo passo será realizar uma pesquisa para descobrir porque alguns empreendedores fracassam. "O objetivo é aprender com os erros, repassar para todos os agentes de crédito as experiências adquiridas e tornar o serviço ainda mais eficiente. Quando é detectado um problema em mais de uma cidade como, por exemplo, a falta de capacitação em alguma atividade profissional, dispomos do auxílio do Sebrae para organizar cursos. A meta é que todos tenham sucesso", finaliza.

Além das prefeituras, o Banco do Povo mantém parcerias com o Sebrae, Nossa Caixa e com o programa Prolar Banco do Povo Paulista, que financia de R\$ 500 a R\$ 5 mil para compra de material de construção, e permite parcelar o pagamento em 48 vezes sem juros. Essa iniciativa está presente em 30 cidades. Mantém, ainda, acordos com a Secretaria Estadual de Administração Penitenciária, com o Projeto Vida Nova, que dispõe de financiamento para parentes de detentos, e com a Sutaco, outro programa da Sert, que auxilia na qualificação e formação de cooperativas de artesãos.

Rogério Silveira
Da Agência Imprensa Oficial

Imagem do Banco do Povo junto aos empreendedores

Ótimo	75%
Bom	23%
Regular	2%
Péssimo/Ruim	0%

Fonte: Instituto Paulista de Ensino e Pesquisa

Agência de Araraquara: movimento constante

A unidade do Banco do Povo em Araraquara é uma das mais movimentadas do interior. Foi criada em dezembro de 2001, já emprestou mais de R\$ 800 mil e dispõe de três agentes de crédito. Paulo Alexandre da Silva é um deles e conta que 80% dos pedidos atendidos foram para trabalhadores informais e os 20% restantes, para os formais. "A maior motivação é saber que, depois do levantamento econômico para conceder o primeiro empréstimo, passamos para o cliente uma nova visão gerencial de seu próprio negócio que antes ele não tinha, ou não era capaz de enxergar", diz Paulo.

Celso Paiva, também agente de crédito, fala que os vínculos de amizade formados são frequentes: "Muitos empreendedores voltam para trocar idéias e informações e pedir novos empréstimos. Um clien-

te retornou para receber novas planilhas de custos e pedir cursos".

Juliana Porto, outra agente, lembra a história de um migrante que veio para a região colher laranja e ficou desempregado na entressafra. Decidiu, começou a percorrer a cidade recolhendo sucata com sacolas. Depois, transformou uma geladeira velha num carrinho para carregar mais itens. Para expandir e coletar o material proveniente de indústrias, solicitou financiamento para uma kombi para transportar o material. O comitê de crédito fez o estudo de viabilidade e constatou que o homem não teria como arcar com as despesas do veículo e com a retirada da carteira de habilitação. Foi sugerido a ele que comprasse uma charrete e uma mula por mil reais. "Essa foi a solução encontrada, e que atendeu à necessidade do cliente sem sobrecarregá-lo", conta Juliana.

Gráfica faz dinheiro



José Luiz e Lúcio: mais lucros com as novas...



...máquinas e pensando em ganhar novos clientes

José Luiz Mendonça e Lúcio Antonio Giannini, proprietários da MG Artes Gráficas, conheceram o Banco do Povo Paulista por meio de um folheto e decidiram procurar a agência local, em Matão, para financiar R\$ 5 mil, parte do preço de uma máquina off-set. O equipamento permitiu à empresa imprimir 2,5 mil folhetos monocromáticos por hora, no formato ofício, e ampliar a produção.

O investimento teve retorno rápido e os sócios decidiram quitar o empréstimo antes do vencimento das 18 parcelas. Objetivo: comprar outra off-set para imprimir no formato duplo-ofício e ampliar a variedade de panfletos aos clientes. "O empréstimo permitiu a expansão do negócio, antes restrito a nós dois. Chegamos a ter 12 funcionários", conta Lúcio, satisfeito.