

# Em 7 anos, Banco do Povo destinou R\$ 269 milhões a microempreendedores

**Créditos de R\$ 200 a R\$ 5 mil auxiliam na expansão de pequenos negócios de clientes com dificuldades de comprovar renda e preencher requisitos exigidos pelo sistema financeiro tradicional**

Há pouco mais de quatro anos, Paulo Sérgio do Nascimento montou informalmente uma quitandinha numa garagem de 40 metros quadrados, em Botujuru, bairro da periferia de São Bernardo do Campo. Junto com o irmão vendia legumes. Nascimento queria ampliar o negócio, mas não tinha dinheiro. Ao participar de cursos de empreendedorismo do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) foi informado de que, mesmo não tendo firma aberta, poderia obter empréstimo do Banco do Povo Paulista. Nascimento não hesitou. Em setembro de 2001, fez seu primeiro microcrédito, de R\$ 2 mil. "O banco cobra só 1% de juros ao mês. Diversifiquei as mercadorias com bebidas e gêneros alimentícios, que antes não comercializava. Comecei a



Paulo tinha uma quitandinha e, agora, um sacolão. "Em 2006, com o apoio do Banco do Povo vou abrir minimercado e padaria"

adquirir os produtos nos atacadistas à vista, com lucros de 30% a 40%. Desse jeito, fica fácil pagar a dívida", explica.

Dai em diante, investiu o lucro na ampliação de seu negócio. Obteve equipamentos de caixa, duas balanças eletrônicas e quatro freezers. Nos anos seguintes, solicitou outros empréstimos, num total de mais de R\$ 30 mil. Nascimento frisa que sempre pagou as parcelas em dia e até quitava antes do prazo. As conquistas não pararam por aí. A área da quitanda foi aumentada e se transformou em mercadinho, conhecido como Sacolão e Minimercado Thaynara. Oferece aos clientes um pouco de tudo: desde artigos de papelaria, utilidades domésticas até uma pequena variedade de calçados (chinelos). No andar superior, instalou bar com mesa de sinuca e bebidas. Como também é pedreiro, assumiu o trabalho de construção e economizou um bom dinheiro.

O dono do mercadinho conta que a experiência de empreendedorismo, aliada ao constante aprimoramento, só lhe rende bons resultados. "Duas vezes por semana vou ao Poupatempo São Bernardo do Campo orientar-me com os consultores do Sebrae. Se não buscar informações, como vou desenvolver meu negócio? Sem o Banco do Povo, não teria saído do lugar", avalia. Até o carnaval de 2006, pretende pedir outros empréstimos e criar um mini-açougue e uma minipadaria. Quando concretizar esse objetivo, diz que sairá da informalidade. O pequeno comércio inicial de 40 metros quadrados ganhou mais 80 de área construída.

**Geração de empregos** – O Banco do Povo Paulista, considerado o maior programa de microcrédito do País, é uma iniciativa do governo do Estado, por meio da Secretaria Estadual do Emprego e Relações do Trabalho (Sert). Criado em setembro de 1998, mantém parceria com 347 municípios paulistas. Até o mês passado, o total de contratos assinados pela instituição ultrapassou 100 mil, com a destinação de R\$ 269 milhões para pequenos empreendedores, na informalidade ou não.

Nos dias 12 e 13, foram instaladas agências do Banco do Povo nas cidades de Canitar, na região de Ourinhos, e Ituverava, cidade próxima a São Joaquim da Barra. Amanhã, será inaugurada nova unidade em Barretos. A finalidade da instituição financeira é gerar ocupação e renda aos beneficiários. As parcelas são pequenas e calculadas para não sobrecarregar o

tomador de empréstimo. Com juros de 1% ao mês, a inadimplência é de apenas 2%. Em quase sete anos de atividade, a iniciativa gerou 61,9 mil empregos diretos, 12,8 mil indiretos e 44,5 mil colocações profissionais de efeito renda (emprego obtido a partir da transformação da renda dos trabalhadores em consumo).

**Menos burocracia** – O agente financeiro da operação é o Banco Nossa Caixa e o empréstimo é concedido em qualquer uma das 347 agências no Estado. O banco empresta, em média, R\$ 8 milhões mensais. O dinheiro está disponível para pequenos negócios, em especial para clientes como catadores de papelão, que têm dificuldades de comprovar renda e preencher os requisitos exigidos pelo sistema financeiro tradicional. Pode fazer o empréstimo qualquer tipo de empreendedor com atividade lícita: açougue, bicicletaria, carrinho de pipoca, artesanato, oficina de costura, mecânica, bar, chaveiro e produção rural.

O agente de crédito é o grande motor do Banco do Povo. Esse profissional atende ao empreendedor, estuda a viabilidade do negócio, orienta e acompanha o cliente. É ele quem identifica riscos de inadimplência e define o valor do empréstimo. Para isso, desloca-se da agência bancária até a propriedade ou negócio do interessado e faz estudo de viabilidade. Um dos objetivos da ida ao local de trabalho do empreendedor é evitar a possibilidade de calote.

**Comitê de crédito** – O Estado tem 485 agentes de crédito. Cada um recebe treinamento constante como noções de matemática financeira, comunicação e assistên-

## Números do Banco do Povo desde 1998

- Total de contratos formalizados: 100.699
- Valor emprestado: R\$ 269.045.895,00

- Geração de empregos:
  - Diretos: 61,9 mil
  - Indiretos: 12,85 mil
  - Efeito renda: 44,5 mil

cia. As lições aprendidas são sempre repassadas aos empreendedores. Além das preferências com o Sebrae e Pró-lar (programa do governo estadual que oferece moradia e melhores condições de habitação a famílias de baixa renda). Outros projetos da Sert também utilizam o crédito: Programa de Auto Emprego (PAE) e a Superintendência do Trabalho Artesanal nas Comunidades (Sutaco), que investe na capacitação e formação de cooperativas de artesãos. Recentemente, a instituição governamental firmou convênio com o Fundo Social de Solidariedade do Estado de São Paulo (Fusesp) para oferecer empréstimo a empreendedores artesanais.

O Banco do Povo responde por 90% dos recursos direcionados aos clientes, e as prefeituras paulistas desembolsam os outros 10%. Cerca de 73% dos financiamentos concedidos retornaram aos fundos para reempréstimo. O cliente solicita o crédito e o seu negócio tende a progredir. Quitando a dívida, a tendência é que regularize a situação (antes informal) para conseguir créditos maiores. O dinheiro é liberado somente após aprovação do comitê de crédito, formado por representantes de quatro entidades: Sert, comissão municipal de emprego, Banco Nossa Caixa e prefeitura.

**Como obter o crédito** – Para conseguir empréstimo, o interessado deve ter endereço fixo e produzir no município há mais de seis meses, com firma aberta ou não. Ter nome limpo na Serasa, no Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) e faturar menos de R\$ 150 mil por ano. É necessário apresentar um avalista. Esse fiador pode ser parente de primeiro grau, desde que não more na mesma casa. O dinheiro é cedido tanto para investimento fixo (compra de

máquinas, equipamentos e ferramentas) como para capital de giro (mercadoria, matéria-prima, consertos e ferramentas).

Não é permitido usar os recursos para aquisição de insumos do setor agropecuario (sementes, fertilizantes, animais) e pagamento de dívidas. É proibido fazer uso do crédito para compra de veículos de passeio e para qualquer atividade ilegal. A verba deve ser empregada na produção e em atividades de empreendedorismo. Outras ins-

tituições oferecem linhas de financiamentos especiais na área de agropecuária. O valor mínimo do empréstimo é de R\$ 200 e o máximo, R\$ 5 mil. O prazo de pagamento é de até seis meses para capital de giro e no máximo 18 para investimento fixo. Se o solicitante for uma cooperativa legalizada, o valor pode alcançar até R\$ 25 mil.

**Viviane Gomes e Rogério Silveira**  
Da Agência Imprensa Oficial

## Soluções encontradas na agência Araraquara

A agência Araraquara do Banco do Povo é uma das mais movimentadas do interior. Criada em dezembro de 2001, dispõe de três agentes de crédito e emprestou mais de R\$ 1,1 milhão. O agente Paulo Alexandre da Silva conta que 80% dos pedidos atendidos são de trabalhadores informais e os 20% restantes para os formais. "A maior motivação é saber que, depois do levantamento econômico para conceder o primeiro crédito, passamos para o cliente nova visão gerencial de seu próprio negó-

cio, que ele não era capaz de enxergar", diz.

Seu colega Celso Paiva afirma que os vínculos de amizade formados são frequentes: "Muitos empreendedores voltam para trocar ideias, informações e pedir novos empréstimos". Juliana Porto, também agente de crédito, lembra da história de um migrante que veio para a região colher laranja e ficou desempregado na entressafra. Decidido, começou a percorrer a cidade recolhendo sucata com sacolas. Logo, transformou uma

geladeira velha em carrinho para carregar mais itens. Para expandir a atividade e coletar o material proveniente de indústrias, solicitou ao Banco do Povo o financiamento de uma kombi.

O comitê de crédito estudou a viabilidade e constatou que o homem não teria como arcar com as despesas do veículo e da carteira de habilitação. Foi sugerido, então, que financiasse uma charrete com mula, por R\$ 1 mil. "Foi a solução encontrada, viável e que atendeu à necessidade do cliente sem sobrecarregá-lo", diz Juliana.

## Segredo do sucesso: capacitação e responsabilidade



De um pequeno salão, Izabel passou a ser dona de um amplo lugar com esteticista e auxiliar

Izabel de Souza Sampaio tinha um pequeno salão de cabeleireiro em sociedade com outra pessoa, em São Bernardo do Campo. Quando a parceira resolver desfazer o negócio, a cabeleireira passou por dificuldades financeiras. No início de 2001, ao participar de curso de empreendedorismo do Sebrae, foi indicada a conhecer o Programa de Microcrédito do governo paulista. De início, fez um empréstimo de R\$ 2,7 mil, que lhe possibilitaram comprar novo lavatório, cadeira e maca. Resultado: aumento de 30% da clientela. Meses depois, Izabel percebeu a necessidade de mais espaço. Em novembro do mesmo ano, alugou uma casa numa rua bem localizada, em Rudge Ramos, bairro comercial da cidade. Nesse local, mora com a família e mantém o salão de beleza, agora, mais amplo.

A profissional contratou uma esteticista e mais uma cabeleireira. Em abril, pediu mais R\$ 3 mil ao

Banco do Povo. Ampliou o salão ainda mais e deu novo visual ao ambiente. Adquiriu novas bancadas, duas cadeiras e admitiu outra funcionária. "Quanto ao acerto da dívida, não tenho problemas. Pago 18 parcelas de R\$ 182,00. Se fosse num banco comum, os juros seriam bem maiores", ressalta a moça, completando: "Compro os equipamentos à vista e obtenho entre 4% e 5% de desconto. Com isso, os juros de 12% ao ano (do Banco do Povo) caem para 7% ou 8%", celebra.

"Se parcelasse os produtos nas lojas, as prestações seriam bem mais altas", calcula. Izabel relata que sempre pagou os débitos com o banco em dia, por isso tem credibilidade para novos recursos. A dona do Lis Cabeleireiras dá uma dica a quem quer progredir no empreendedorismo: "Seja um profissional responsável. Estude bastante e capacite-se para a função".

## Depoimentos de empreendedores da região de Araraquara



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



"Com o financiamento ampliei os itens vendidos, oferecendo comodidade aos clientes e aumentando o movimento." **Antônio Ciniato** – afiadador de ferramentas



"Auxiliou-me na compra de equipamentos para expandir a produção e aperfeiçoar a qualidade." **Inara de Freitas** – dona de floricultura



"Tive oportunidade de ampliar minha floricultura. E o número de consumidores aumentou." **Roberto Zacarias** – oficina mecânica



"O Banco do Povo Paulista me deu condições de maior produção e variedades na parte de tecelagem." **Josefa da Silva** – proprietária de confecção



"Com o financiamento, comprei uma máquina de café expresso. E aumentei a minha clientela." **Manoel Gomes** – setor de alimentação



"Promoveu impulso mais rápido para viabilizar negócios maiores." **Maria Cristina Ruivo** – artesã



"Consegui melhorar diagnósticos com mais rapidez, depois que comprei equipamentos com o financiamento." **Roberto Zacarias** – oficina mecânica