

MICRO CRÉDITO

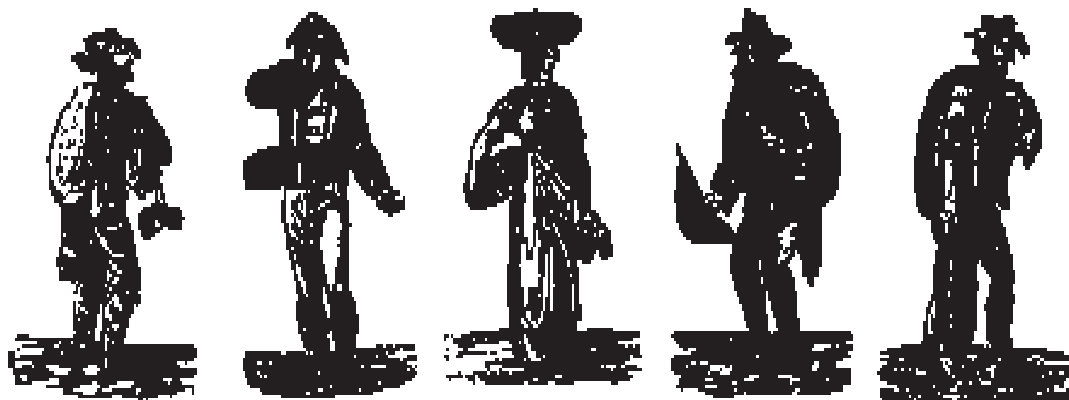
Número 4
Fevereiro 2000
Bimestral

BOLETIM DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DIREITO AO CRÉDITO

A ANDC no Algarve

Como já se fizera no Alentejo, decidimos percorrer o Algarve contactando várias instituições locais e esperando, através desta sem ente lançada, recolher propostas de arranque de microcréditos nesta zona onde ainda só temos um.

Contámos com a preciosa ajuda do Jorge Tomás Santos, da UAL, que nos acompanhou e ajudou a marcar os vários encontros. Assim, entre 2 e 5 de Fevereiro, o João António Bello e a Joana Veloso reuniram: Em Loulé com a Casa da Cultura de Loulé, duas técnicas da In Loco e a Associação de Pais e Filhos da Escola de Vale de Silves de Boliqueime; em Monchique, na Câmara Municipal, com a Eng. Sónia Martinho que tem a seu cargo, além de muito mais coisas, os casos do RMG; em Aljezur com o Presidente da Câmara que se mostrou muito interessado neste nosso projecto; em Faro com técnicos do Centro Regional de Segurança Social, que já conheciam vagamente a ANDC; em Lagos com um grupo de técnicos da ADL Vicentina que também já nos conheciam um pouco; em Vila do Bispo com o vereador Sr. José Baptista e o técnico Sr. José Correia; em Ferragudo com os dirigentes da Associação Cultural e Desportiva. ▼



As equipas do microcrédito

Cada vez mais a nossa Associação dá corpo àquilo para que existe: fazer crescer o número de beneficiários do microcrédito envolvidos no desenvolvimento da sua actividade económica própria, e manter viva uma rede de animadores locais que os acompanham nos momentos iniciais dessa aventura. São sobretudo estas duas realidades que falam nas páginas deste Boletim. São elas que constituem as equipas mais importantes do microcrédito. E são elas que nos conduzirão a renovar os nossos métodos de trabalho para respondermos aos desafios que nos vão colocando.

Tudo o resto – a solidariedade activa e monetária dos sócios, o trabalho dos técnicos, o apoio do IIEFP e a disponibilidade do BCP –, são apenas meios para alcançarmos aqueles objectivos.

Mas, no primeiro Boletim de um ano cabe sempre referência ao balanço do trabalho realizado. Como se pode ler no relatório de actividades que a Direcção envia aos sócios junto com este boletim, em 1999 (na realidade oito meses efectivos pois só no final de Abril se assinou o acordo de cooperação com o IIEFP), “a ANDC possibilitou 25 empréstimos (mobilizando um total de 15.516.640\$00), que apoiaram a criação de 36 postos de trabalho. Até ao final de 1999 as prestações mensais foram sempre atempadamente pagas pelos beneficiários.

A actividade desenvolvida representou custos totais de funcionamento que atingem os 21.436.118\$00.” A Direcção propõe à Assembleia Geral que terá lugar a 28 de Março que transite para o ano 2000 um “fundo de garantia” pelo valor de 6.001.647\$00.

Do ponto de vista financeiro, os rácios mais salientes de 1999 são os seguintes: valor médio do empréstimo concedido: 620.666\$00; custos suportados pela ANDC por cada crédito aprovado: 857.445\$00; custos suportados pela ANDC por posto de trabalho criado: 595.448\$00; número de contactos com pessoas interessadas em obter crédito por cada empréstimo concedido: 4,2.

No mesmo relatório a Direcção afirma: “É nossa convicção que, passada esta fase experimental, o sistema de concessão de microcrédito montado se encontra maduro (graças às adaptações entretanto feitas), devendo o ano 2000 constituir o período da sua afirmação em ordem a capacitá-lo com os instrumentos necessários ao seu desenvolvimento para o nível dos grandes números.” É o desafio para este ano!

A 1 de Fevereiro de 2000 a ANDC contava com 153 sócios, um terço dos quais já tinha liquidado as quotas relativas ao corrente ano. ▼

Jorge Wemans

Acompanhar sem substituir o BENEFICIÁRIO

No dia 8 de Dezembro do milénio passado, fizemos um Encontro no Porto entre o núcleo de animadores locais já em funções, outros que as vão iniciar e os seus coordenadores. Éramos 19 participantes, assim distribuídos: 10 animadores em funções, 3 que o serão a curto prazo, 3 coordenadores e 3 técnicos da organização do Encontro.

Os objectivos do encontro eram:

1. Situar as experiências de microcrédito e de micro-empresas, bem como o público alvo a que nos dirigimos, dentro do universo dos “empresários” e das “empresas normais”, salientando as grandes diferenças existentes e, por conseguinte, as atitudes diferentes a tomar perante elas.

2. Inventariar as maiores dificuldades já encontradas, ou que se prevêem a curto prazo, e procurar formas de as resolver.

Esperávamos mais pessoas –houve desistências à última hora –, mas se pensarmos no que significa dedicar um dia feriado e, para alguns, vindo de longe, a este trabalho julgamos que se trata de um bom nível de participação.

A organização exigiu muito dos participantes, todos corresponderam totalmente e mostraram um interesse e disponibilidade que pensamos ter muito a ver com o interesse que, de facto, têm pela função de animador.

Não há dúvidas de que os objectivos foram atingidos. Como resultado do trabalho da manhã ficou claro que todos dominavam, pelo menos teoricamente, os conceitos do microcrédito: a base de confiança que não exige garantias materiais porque tem outras de carácter relacional, de pressão social e, sobretudo, da absoluta necessidade que o nosso público tem des-

tes créditos; a noção de que a forma, o ritmo de desenvolvimento e a maleabilidade das micro-empresas, implicam uma forma diferente de as encarar que exige muito dos animadores.

Quanto ao trabalho de grupos este foi



*Há momentos em que o mar e a terra ficam revoltos
E o que era, já não é.
O que fomos, já não somos
Ou por ser terra pobre, ou simplesmente a Sul.*

*Às vezes, para voltar a navegar
Seria preciso um transatlântico.
E o que se oferece
É um simples barco de papel*

*E o barquinho navega
Tão devagar, tão devagarinho,
Que por vezes, até dá vontade de empurrar*

*Mas, o que será que acontece
Se pusermos um motor num barco de papel?*

*Então, o que podemos fazer é simplesmente ajudar a soprar
Para que o barco avance devagar, devagarinho*

*E o que queremos,
É que o barco de papel
Se transforme num barco de madeira
E que, um dia, sem nós,
Alcance o mar*

extraordinário de riqueza, de interesse e de abertura de espírito – não há dúvidas de que este núcleo base de animadores ultrapassa em qualidade e entusiasmo o que se poderia esperar.

Claro que ao discutir os problemas concre-

tos, com a nossa mentalidade, os conceitos teóricos da manhã complicaram-se e a tendência para transformar os promotores – que na sua maioria não se enquadram no tipo do empresário corrente – em pessoas “como nós” transparecia: “temos de os ajudar a alterar a gestão do tempo, do dinheiro e das emoções”. Este aspecto foi discutido no final. É evidente que a tarefa do animador local é muito complicada: queremos respeitar as pessoas com quem trabalhamos e os seus valores, mas porque elas não estão integradas no meio envolvente dos “negócios normais”, cujas regras têm de respeitar, terão muitas vezes de mudar os seus comportamentos. Mas até que ponto? Esta é uma pergunta sem resposta feita – teremos todos que aprender com a experiência.

Como conclusões finais salientou-se a importância vital para o microcrédito do papel dos animadores locais, sem escamotear a grande dificuldade da sua actuação: confiar sem ser permissivo, ajudar sem se substituir, tentar ao máximo compreender as diferenças sem as anular.

Foi insistentemente pedido para se repetirem sessões destas não só para os novos, mas também periodicamente para estes. Foi salientada a importância de se estabelecerem canais de informação entre os animadores – aproveitar os boletins, página ANDC na Net, troca de e-mails, etc.. E, daqui a uns meses, propôs-se organizar encontros de troca de experiências com os próprios promotores.

O Encontro terminou com a leitura do poema da Maria Viegas que reproduzimos nesta página. ▼

NO NORTE passamos a contar, desde o início de Fevereiro, com a colaboração do Manoel Batista Calçada Pombal que, em conjunto com os associados daquela região, representa a ANDC, se encarrega da sua divulgação e fará as entrevistas aos candidatos a beneficiários, tentando cimentar a rede de animadores locais. Aqui ficam os seus contactos: e-mail: mbandc@net.sapo.pt ; Tel: 22-953.70.71; TMN: 96-703.09.35

A ANDC esteve representada pela Joana Veloso no Seminário sobre Rendimento Mínimo organizado no âmbito da Presidência Portuguesa da EU pelo IDS e pela Universidade de Coimbra, que teve lugar nos dias 1 e 2 de Fevereiro em Almancil. Este seminário foi muito importante para nós por duas ordens de razões: pela possibilidade que proporcionou à ANDC de contactar muitas pessoas responsáveis pelas políticas sociais e pelos programas contra a pobreza e o desemprego; pelo nível teórico das intervenções, quer nacionais, quer estrangeiras, que permitiram reunir uma importante conjunto de documentos que muito interessam à ANDC. De notar, no entanto, que a questão do auto-emprego e das micro-empresas foi muito pouco referida, embora, em conversas particulares, muitos dos participantes reconhecessem ser esta uma forma muito importante de combate à exclusão e ao desemprego. Ficámos com a sensação de que, apesar de tudo, as vozes "oficiais" estão sobretudo preocupadas com o emprego no sentido clássico de trabalho por conta de outrem e, daí, a importância dada à formação profissional. ▼

ANIMADORA LOCAL EM LISBOA

"A gestão nem sempre é o principal"

Teresa Silva Alves há mais de uma dezena de anos que trabalha no campo da formação profissional. No final de 1999 aceitou acompanhar, como animadora local, três beneficiárias do microcrédito que pretendem desenvolver o seu negócio de venda ambulante. Desta curta experiência retira a certeza de que: "nunca podemos deixar de ter em conta a gestão que é feita do dinheiro - os 'numerinhos' são importantes -, mas não podemos concentrar-nos exclusivamente nestas questões, pois há outras tão ou mais decisivas que elas."

A tarefa principal de Teresa Silva Alves tem sido a de procurar "conquistar a confiança" das beneficiárias. Como? "Mostrando-lhes que a minha presença lhes é útil." É por isso que tem andado

a percorrer com uma das beneficiárias as instituições onde esta precisa de preencher documentos para poder exercer o seu negócio; com outra foi fundamental "ajudá-la a fazer as contas aos gastos e determinar os custos reais, mostrando-lhe que eram muito superiores ao que ela pensava. Entre outras decisões comprou o passe social reduzindo os custos em transportes."

Ainda é cedo para poder dizer se a vida das beneficiárias mudou realmente, mas Teresa Silva Alves está "optimista", pois: "a minha experiência diz-me que as pessoas sempre ganham novas capacidades nas experiências em que se envolvem."

Do seu ponto de vista, o trabalho de animadora não é fácil. "Convém não esquecer que quem

tem a responsabilidade das acções são as beneficiárias e que à animadora cabe apenas ajudar, motivando-as para percorrerem os caminhos traçados." As pessoas que acompanha são todas de etnia cigana, "pessoas que se sentem marginalizadas e que lidam mal com as instituições", pelo que "é preciso muita disponibilidade para um conjunto de problemas que por vezes têm mais a ver com as questões familiares ou as estratégias de vida, do que com a gestão do empréstimo recebido."

Ser animadora local é, para Teresa Silva Alves "entrar num processo muito enriquecedor, mas lento, a exigir paciência e no qual é importante poder contar com o apoio da ANDC para se reflectir em equipa o trabalho que se vai desenvolvendo." ▼

FALA UMA DAS PRIMEIRAS BENEFICIADAS DO MICROCRÉDITO

"Toda a vida vendedores"

Maria Beatriz Rodrigues vive numa casa térrea, num descampado perdido entre as novas vias de comunicação da Área Metropolitana de Lisboa e onde vai ser construído o novo quartel dos bombeiros de Odivelas. Ainda não tem 40 anos, mas já viveu muito: esteve no Brasil onde a vida lhe sorriu, mas acabou por se complicar financeiramente. Regressou a Portugal, vive com o marido, duas filhas e uma neta e as melhores coisas que lhe aconteceram nos últimos tempos foi ter recebido um empréstimo de 200 contos e ter visto a casa que lhe está destinada pela autarquia. João António Bello é o seu animador, mas para ela "é mais um amigo

que nos vem cá visitar."

Beatriz recebe-nos ao fim da manhã de um domingo de sol em que a casa está num brinquinho a cheirar a limpeza geral e roupa lavada. O marido está fora - "não pode perder um dia de venda" -, as duas filhas com ela: "uma estuda à noite. Quer seguir estudos e eu acho bem. A outra também vai à escola." Embora de etnia cigana, a família vive paredes meias com outra família que não o é.

O empréstimo, esse, era, em parte, para pôr a andar um velho carro a precisar de concertos vários. Mas acabou por servir para outra coisa: "o meu marido ficou com o carro de uma vizinha e es-

tá pagando um tanto por mês. O outro não tinha mais jeito." E ainda sobrou dinheiro: "para comprarmos venda, aumentarmos o sortido e desempenhei-me das minhas vidas."

E pagar as prestações tem sido difícil? "Não. O dinheiro está lá sempre todos os meses." Depois, pensa melhor e acrescenta: "às vezes tem sido difícil. Agora o negócio está ruim... mas com jeito vai." E como a coisa vai, uma das filhas já "meteu os papéis à Associação" para ver se também ela pode organizar o seu negócio de venda ambulante. Beatriz sorri e conclui: "É isto que somos: toda a vida vendedores." ▼

BENEFICIÁRIA E ANIMADORA LOCAL FAZEM BALANÇO DE NEGÓCIO COM OITO MESES

“A gente tem de se atirar à vida”

A Lucinda Carvalhido Sequeira sempre quis ter um restaurante. A vida foi-lhe pesada, a mãe morreu muito cedo e ela, já casada, ficou a cuidar dos irmãos. “Tinha de ser e o meu marido compreendeu”, diz, recordando que “foram anos sempre metida em casa. Ia dando em doida...” Os irmãos foram crescendo, os filhos também e Lucinda conseguiu trabalho na cantina da empresa em que o marido trabalhava. Mas depois o serviço foi entregue a uma empresa de “catering” e Lucinda dispensada. Passado tempo os empregados já não podiam com

o serviço de refeições e Lucinda, propôs-se tomar conta da cantina.

No bairro da Pasteleira (Porto), as assistentes sociais que tinham organizado um curso de formação profissional em que ela participara falaram-lhe da ANDC e Lucinda obteve um microcrédito. Foram mil contos porque não podiam ser mais. Com o empréstimo veio também a animadora local, Manuela Biltres, ex-secretária de administração de uma instituição bancária.

“A gente tem que se atirar à vida. Não é preciso patrão nenhum. Isto [conduzir um negó-

cio] pede muita cabeça para manobrar as coisas. É uma responsabilidade. Mas não há nada que não se vença, desde que agente goste do que faz. Sem isso é que não adianta nada.” Com esta filosofia Lucinda serve 60 refeições diárias, mais do que as servidas pela empresa de “catering” – “tinha que ser superior a eles” – o que está dentro das previsões iniciais e dá para “ir para a frente.”

O empréstimo deu para comprar a máquina de café, as fardas e para o fundo de maneio inicial. “Não tinha dinheiro para começar a minha vida”, diz Lucinda que

explica como faz para nunca faltar com as prestações: “Sempre que tenho um extra – uns almoços a mais, uma festa, ou qualquer coisa assim – ponho de parte na conta da Nova Rede, em vez de depositar na outra conta. Faço o possível para ter lá sempre mais um bocadinho do que a prestação do empréstimo, para não haver surpresas...”

Importante, importante, foi a ajuda da “Dona Manuela. Ajudou-me muito. Aqueles papéis todos dos seguros, da Caixa da minha empregada e tudo aquilo... animou-me muito.” ▼

“Acreditar na pessoa e no negócio”

Manuela Biltres não a conhecia. Mas já tinha dado cursos de formação profissional no Bairro da Pasteleira. Aceitou o desafio da assistente social e da ANDC por que ajudou “durante 20 anos muita gente a fazer projectos empresariais e a obter crédito” e desta vez achou que poderia “apoiar outro tipo de pessoas a realizarem os seus projectos.” E está contente: “o relacionamento pessoal entre nós tem corrido muito bem. Sinto-me perfeitamente à-vontade para lhe perguntar tudo, desde

como vão as contas até tudo mais.”

No seu entender, a cantina é um sucesso por que “a Lucinda é realmente uma boa cozinheira, tem grandes qualidades para o que está a fazer, usa critérios de gestão prudentes e a família apoia-a muito.” De resto, aquilo que lhe parece mais importante para o animador é “acreditar no projecto. Olhar para a candidatura inicial e sentir que pode ter sucesso. Acreditar não só nos números que lá vêm, mas sobretudo na

pessoa que quer promover o negócio. Acreditar que ela tem as capacidades – ou que, como animador, vou ser capaz de a ajudar a adquiri-las – necessárias para entrar no negócio com êxito.”

Para já, a sua disposição é a de continuar a acompanhar este caso como voluntária visto que os seis meses como animadora local paga pela ANDC terminaram no fim do ano. Mas Manuela Biltres não quer ficar por aqui: “Estou a ver se é possível embarcar noutra... Há duas senhoras que se

propõem montar uma creche e já andamos à procura de instalações. Se encontrarmos, penso que elas recorrerão ao microcrédito.”

Mãe, mulher, vida profissional e ainda disponibilidade para ser animadora local? “A minha vida profissional ocupa-me muito, mas dá-me a possibilidade de ser eu a gerir o meu tempo, de modo que posso fazer aquilo de que gosto.” E de apoiar pessoas a melhorarem as suas condições de vida, está visto que gosta. Quem não gosta? ▼