

MICRO CRÉDITO

Número 11
Outubro 2001
Bimestral

BOLETIM DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DIREITO AO CRÉDITO

14 Dezembro
dia do
microcrédito

Todos os sócios, animadores e beneficiários da ANDC estão convidados para o seminário que terá lugar no dia 14 de Dezembro no anfiteatro 2 da Fundação Gulbenkian (em Lisboa). Nele contaremos com a presença de Maria Nowak e Clover Pintado – dois peritos internacionais em matéria de microcrédito – que nos ajudarão a avaliar, criticar e relançar o nosso projecto em Portugal à luz da experiência realizada noutros países. É um dia de reflexão em que esperamos poder reunir matéria para corrigirmos a nossa trajectória e melhorar os nossos métodos e objectivos de trabalho. A presença de cada sócio e de todos os animadores é muito importante para conseguirmos debater a actividade que vimos desenvolvendo. É também uma ocasião única para juntarmos alguns especialistas portugueses no campo das políticas sociais de modo a obtermos o máximo de críticas e de perspectivas futuras. Portadora de uma experiência inovadora, a nossa Associação só existe na medida em que for considerada útil por um conjunto alargado de pessoas ligadas ao estudo e condução das políticas sociais. É por isso que contamos com a vossa presença. Até dia 14 de Dezembro!

O futuro do microcrédito em Portugal

Passados os tempos que foram de maior acalmia, devido ao período das férias da ANDC e do nosso círculo de interlocutores (IL's, animadores, beneficiários e candidatos) voltámos, com novo folgo e alguma nova consciência, ao nosso trabalho. As férias que servem para retemperarmos as nossas energias, também nos criam a distância necessária para pensarmos mais tranquilamente sobre o que vamos fazendo e sobre o que deveríamos introduzir de novo nas nossas práticas. Neste ano de 2001, assegurámos uma equipa técnica estável e coesa. Duas pessoas no Norte/Centro e outras duas no Centro/Sul que se ocupam, nas suas respectivas áreas, dos beneficiários e dos novos promotores. Somos apoiados por uma dupla administrativa, centralizada em Lisboa, que torna possível o bom funcionamento desta pequena estrutura. O facto de sermos poucos permite-nos estabelecer uma corrente de diálogo interpares, que facilita as decisões, a troca de ideias, a reflexão nos casos de análise mais complicada e o confronto permanente com a melhor forma de termos em prática as nossas ideias e metodologia. Não queremos, nem podemos, deixarmo-nos formatar por modelos que acabarão por impedir uma interacção de abertura e compreensão entre e entre nós e os beneficiários. A sobrevalorização da relação pessoal e do diálogo é fundamental no es-

pírito do trabalho que pretendemos desenvolver. Estamos sempre a aprender uns com os outros e com as pessoas que encontramos no desenrolar das nossas tarefas.

Uma das necessidades que mais sentimos é a abertura de um espaço de maior diálogo com os sócios e animadores da ANDC. Será que a maioria dos sócios sabem exactamente qual o trabalho que temos

vindo a desenvolver? Temos intenção de fazer algumas reuniões re-gionais de sócios da ANDC, no sentido de trocarmos informação útil para todos. Por um lado, dizermos o que fazemos e como o fazemos e, por outro lado, ouvirmos relatos do que se passa nas regiões onde habitam os nossos sócios e animadores para, em conjunto, percebermos como se pode estabelecer uma colabo-

ração mais estreita entre todos. Temos a certeza que esta troca de informação pode ser muito rica em termos de novos modelos de intervenção local da ANDC.

Para já, vamos poder encontrar-nos no Seminário sobre o Futuro do Microcrédito em Portugal (ver programa nesta página). Será um momento muito especial de troca de ideias, confronto de opiniões e de balanço da nossa actividade. Não faltes! A tua presença é fundamental! ▼



Em Outubro e Novembro, a ANDC realizou várias acções de divulgação junto de diversas Instituições locais, destacamos as mais significativas:

NO FINAL DE OUTUBRO estivemos com a Dra. Margarida Praça da CLA (Lisboa Antiga) com o objectivo de promover a sensibilização da coordenadora da CLA para a importância da eventual complementaridade da nossa intervenção nos planos de inserção dos utentes do RMG. Com o mesmo fim contactámos a Dra. Maria Alzira Roque (CLA de Loures-Norte) que integra 30 instituições locais.

EM NOVEMBRO, no Centro de Juventude de Oeiras, tivemos um encontro, organizado pela divisão de Acção Social da Câmara Municipal de Oeiras, com uma dezena de técnicos de intervenção social do concelho. No mesmo mês, a Joana Veloso e a Maria Viegas deslocaram-se ao Centro Paroquial do Campo Grande para apresentarem a actividade da ANDC a todas as instituições que integram a CLA-8. A reunião foi organizada pela autarca da Junta de Freguesia do Campo Grande (Dra. Fátima Cavaco) e foi bastante participada, tendo os técnicos presentes demonstrado imenso interesse sobre como apresentar eventuais candidaturas. No dia 22, a ANDC participou no Porto no Seminário "Redes Sociais Forma Alargada de Participação". No momento da nossa intervenção estavam presentes na sala cerca de setenta técnicos de intervenção social de várias instituições do Norte do país. À entrada do anfiteatro foi instalada uma mesa com documentação diversa sobre a ANDC.

Ser animador um compromisso exigente

A actividade desenvolvida pela ANDC ao longo de pouco mais de 2 anos e a experiência adquirida, foram-nos permitindo acertar agulhas e encontrar o nosso próprio caminho e ritmo. O acompanhamento dos beneficiários, sobretudo nos primeiros 6 meses de actividade, esteve sempre no centro das nossas preocupações, sobretudo tendo plena consciência de que o sucesso ou insucesso do projecto depende, em parte, da forma como esse acompanhamento é feito e por quem o faz. Como acompanhar os projectos e quem escolher para esse acompanhamento é uma aprendizagem que temos vindo a fazer e que jamais estará terminada. Também não é, nunca o foi, nosso objectivo encontrar ou «fabricar» uma espécie de animador modelo, mas tão somente, a partir da experiência, esboçar alguns traços ou características que possam ir ao encontro do que pensamos ser as principais necessidades do nosso público alvo. Antes de chamar a atenção para algumas características que poderão ajudar a compor uma espécie de «perfil do animador», importa sublinhar alguns aspectos a ter em conta no relacionamento que se estabelece com os beneficiários:

1. Embora o risco de insucesso seja maior nos primeiros 6 meses, aquele só pode ser minorado se o beneficiário adquirir hábitos de organização.
2. Os nossos beneficiários, embora excluídos, não são nem «coitadinhos» nem tão pouco ingénuos. São pessoas cujas contradições a vida acentuou e que, talvez por isso mesmo, sentem muita difi-

culdade em tomar decisões, fazer opções e estabelecer prioridades.

1. Alguns dos beneficiários reagem de forma menos positiva ao acompanhamento por pensarem que este é mero controlo. É importante perceberem que no compromisso assumido com a ANDC se incluía o acompanhamento.

1. Embora com algum cuidado e muito bom senso, deve-se estabelecer entre o animador e o beneficiário um grau mínimo de exigência. Importa que o beneficiário entenda que existem determinadas regras que terá de cumprir.

1. Ter consciência de que embora o crédito possa contribuir para a melhoria de vida dos beneficiários nunca será panaceia para a resolução de todos os seus problemas.

1. Fazer a distinção, sem prejuízo para o beneficiário, entre o que é o papel da ANDC e o de outras Instituições na resolução dos problemas que o afectam.

1. Deixar que o beneficiário tome a iniciativa, embora sugerindo-lhe algumas ideias ou passos a dar.

ALGUMAS CARACTERÍSTICAS DO ANIMADOR

Parece óbvio que para ser animador se torna imprescindível que a pessoa se sinta minimamente identificada com os objectivos e as metodologias da ANDC e com a filosofia do microcrédito. Isto significa que uma certa compreensão da realidade social vivida pelos nossos beneficiários e das características muito específicas deste tipo de população deve ser também um dos traços de quem se

predispõe a fazer o seu acompanhamento. Por outro lado, o bom-senso, a facilidade de relacionamento, alguma perspicácia para compreender o perfil do beneficiário e quais as suas necessidades e expectativas, a capacidade para escutar e orientar sem se impor, são também características importantes para a definição de um hipotético perfil. Finalmente, é importante que o animador tenha ele próprio hábitos de organização e que os consiga transmitir.

OS OBJECTIVOS DO ANIMADOR

No essencial, pretende-se que o animador ajude o beneficiário a consolidar o seu negócio, sensibilizando-o para alguns aspectos simples de organização básica e para olhar o negócio como uma actividade económica e não apenas como meio de sobrevivência ou como única alternativa à falta de melhor. Importa que o beneficiário entenda o seu negócio de fora para dentro, ou seja, procure ir ao encontro das necessidades dos seus clientes e não fique apenas no que ele pensa ser importante. Trata-se no fundo de inculcar nos beneficiários – tendo em conta as suas características – uma mentalidade, ou um espírito, de empreendedor. Ao animador cabe o papel de orientar o beneficiário e de lhe abrir horizontes que possam ajudá-lo no desenvolvimento do seu negócio, evitando sempre o risco real, até por facilidade, de pretender substituí-lo na organização do seu negócio. O animador tem que ter sempre presente que ao fim de seis meses o beneficiário terá

do seu negócio. O animador tem que ter sempre presente que ao fim de seis meses o beneficiário terá de caminhar sozinho.

As tarefas que são solicitadas ao animador são apenas aquelas que, do ponto de vista da ANDC, constituem o mínimo exigível para que o acompanhamento possa produzir alguns efeitos. Isto não significa de modo algum que o trabalho do animador tenha como objectivo único a resposta a essas tarefas.

Assim, no final do período de acompanhamento, o beneficiário deverá ter adquirido algumas rotinas que lhe permitam no futuro ter controlo sobre o seu negócio, nomeadamente detectar as dificuldades, encontrar soluções e saber prevenir-se a fim de enfrentar os momentos de menor rentabilidade.

Concretamente, ao fim de 6 meses, o beneficiário deverá ser capaz de:

- registar todos os seus movimentos de caixa;
- preencher um pequeno balan-

- cete (resumo) mensal;
- perceber o mercado (seus clientes) e procurar soluções;
- controlar o stock, quando for o caso;
- registar todos os seus clientes, se for importante para o negócio;
- diferenciar custos fixos e custos variáveis e perceber qual a sua margem de lucro.

É importante que tanto animador como beneficiário percebam que ambos formam uma equipa (Equipa de Projecto) e que o sucesso do negócio depende em parte do seu trabalho conjunto. O animador terá de fazer um esforço a fim de conseguir que o beneficiário entenda que a organização é necessária ao seu negócio e lhe é útil.

RESPONSABILIDADE DO ANIMADOR

É verdade que a experiência nos ensinou que os objectivos atrás descritos poderão parecer demasiado ambiciosos, mas não é menos verdade que estabelecer metas ajuda a um melhor planeamento e cla-

rificação das tarefas a desempenhar.

O animador, ao assinar um contrato com a ANDC, mesmo se voluntário, assume um compromisso que o responsabiliza não só perante a Associação, mas também perante o beneficiário, já que este espera que aquele corresponda às suas expectativas e o ajude na concretização e desenvolvimento do seu negócio.

Por isso, ser animador possui um grau de exigência e de «profissionalismo» do qual importa ter consciência. É imprescindível que as tarefas a desempenhar pelo animador sejam cumpridas em tempo e consoante as necessidades do beneficiário e que não se cinjam à obrigatoriedade de as cumprir, ou seja, apenas ao envio do relatório mensal.

A REDE

Uma ideia central da ANDC é a de que os animadores se sintam parte de um projecto e de uma rede de pessoas que têm o mesmo tipo de preocupações. É uma ideia que tem surgido nos vários encontros de animadores, mas que por razões várias, imputáveis à ANDC e aos próprios animadores, nunca foi suficientemente dinamizada. O ideal seria que os próprios animadores sentissem necessidade de partilhar as suas experiências com outros da mesma zona. Estes encontros permitiriam ir envolvendo outras pessoas numa dinâmica que resultaria num alargamento da rede e no aprofundamento do papel do animador.

Em jeito de conclusão, diria que o papel do animador é o de sensibilizar os beneficiários com quem trabalha para a sua inserção enquanto cidadão, com direitos e deveres, sublinhando a importância do desenvolvimento do seu negócio na sua inserção na comunidade. Afinal, trata-se precisamente do principal objectivo da Associação.

Como última nota diria que ser animador é também uma aprendizagem da solidariedade, o que, neste ano internacional do voluntariado, é uma questão ainda mais pertinente. ▼

A rede em Florença

NO FINAL de Setembro a ANDC participou em Florença no seminário "FINANCE FOR LOCAL DEVELOPMENT - NEW SOLUTIONS FOR PUBLIC-PRIVATE ACTION" em que estiveram mais de 120 representantes de Associações de microcrédito públicas e privadas (ADIE, Credal, ANDC, ALTER-Bélgica, The New Economics Foundation-UK, entre outras), de Bancos Éticos e de instituições de Financiamento Alternativo (TRIODOS, BANCA ÉTICA, CHORUS, RUFAS-Espanha), de Departamentos Governamentais, sobretudo regionais (Toscana, Languedoc, Lazio, etc.), de direcções-gerais europeias e de organizações de consultadoria na área do financiamento.

Na introdução do seminário, foi feita uma interessante exposição sobre "Duas culturas de financiamento: a pública (nacional ou europeia) e a local e de micro-finanças". Salientaram-se as diferenças destas duas culturas: subsídio versus empréstimo, controlo versus apoio. Esta dicotomia constituiu a tônica de todo o seminário.

A consciencialização do desenvolvimento e da importância dos financiamentos alternativos, nomeadamente do microcrédito, em toda a Europa, foi também um dos temas do encontro em que se sublinhou a pouca participação relativa dos representantes da OIT ou dos sectores públicos. Por último, gera-se entre as organizações semelhantes à ANDC a ideia de que o difícil não é encontrar financiamento para os empréstimos, mas sim para o funcionamento das organizações. ▼



EMPRESA DE CONSTRUÇÃO CIVIL NO PORTO

Não foi à primeira, mas foi à segunda

O **Fernando Henrique** tem 25 anos. Começou bem cedo e logo após o ensino obrigatório a trabalhar na construção civil, primeiro como aprendiz, tendo-se aos poucos especializado na área da pichelaria.

Ao fim de um percurso feito a trabalhar por conta de outrem, resolveu encetar uma nova aventura com um colega e amigo: iniciou uma pequena sociedade. As coisas correram bem numa fase inicial, mas depressa surgiram situações desagradáveis que puseram rapidamente termo à iniciativa. Ficou sem dinheiro e sem meios para trabalhar por sua própria conta como tanto ambicionava.

Não esmoreceu no sonho e a persistência levou-o a contactar o Clube de Emprego da Fundação

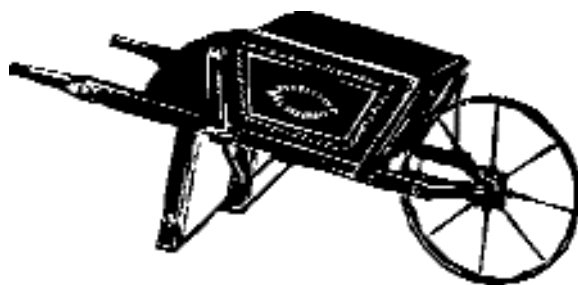
para o Desenvolvimento do Vale de Campanhã (FDVC). Ali teve o apoio necessário para pensar o seu projecto, para assentar valores a investir e em que investir. Ajudaram-no a amadurecer a ideia, a planificar etapas. Depois a FDVC propôs o projecto do Fernando para ser apoiado pela ANDC. Tudo o que o Fernando precisava era de uma carrinha para transporte de materiais e ferramentas, dinheiro

para as adquirir e para marketing. Obtido o empréstimo, iniciou a actividade da empresa que foi desenvolvendo e crescendo. Começaram os pequenos trabalhos que, pela sua qualidade, rapidamente afirmaram o nome da empresa e levaram a obras maiores. Hoje já contrata obras de raiz e já emprega vários funcionários. Trocou recentemente de carrinha, comprando uma maior

e a pronto pagamento. Abriu uma pequena loja na baixa do Porto (Rua de Camões) que funciona como sede da empresa e como loja de venda de artigos de pichelaria, loiças de cozinha e casas de banho.

O movimento financeiro e bancário que durante o ano e meio de actividade foi gerado, permite-lhe, agora, encarar a possibilidade de obtenção de crédito para adquirir habitação própria. O Fernando de Jesus é, sem dúvida, um daqueles jovens empresários cheios de dinamismo que conta já com um percurso de sucesso e olha para a frente, para as etapas seguintes de consolidação e crescimento da empresa. ▼

MB



ENGOMADORIA NO ESTORIL

Um negócio para acompanhar a filha

Desde há alguns tempos que a Elsa tinha percebido que só seria capaz de dar à filha o acompanhamento que estava precisava se conseguisse criar o seu próprio negócio. O microcrédito veio tornar o seu sonho possível. A Elsa viveu em São Tomé até aos 14 anos, tendo viajado com a família para Portugal, em 1972, à procura de uma vida melhor. Durante 15 anos, limpou, varreu e engomou sem quase ter tempo para descansar. Entretanto teve uma filha que ficou só a seu cargo. Alguns dos trabalhos que foi conseguindo, sobretudo naqueles

em que lhe ofereciam melhor remuneração, tinham horários incompatíveis com o acompanhamento que pretendia dar à filha.

Começou a pensar como poderia conciliar o trabalho com a maternidade. A ideia de um negócio seu que lhe permitisse, por um lado ganhar a vida e por outro ter mais algum tempo para estar com a filha, foi crescendo. Na primeira oportunidade escolheu o local e instalou uma engomadoria.

Conheceu o microcrédito através de uma instituição local de

S. João do Estoril e apresentou o seu projecto. Precisava de um carro para ir buscar e distribuir a roupa a casa dos clientes, de um ferro industrial e de fundo de maneio para conseguir pagar as primeiras rendas da loja.

O começo foi difícil: teve de largar a privacidade da sua casa e ir partilhar uma casa com uma amiga, para diminuir as despesas domésticas. Foi ainda obrigada a fazer alguns trabalhos num restaurante do mesmo Centro Comercial onde tem a loja, para estabilizar as economias.

Agora dedica-se inteiramente

à loja e às roupas que engoma. Já conseguiu um acordo com uma lavandaria que lava a roupa e depois entrega-lha para que ela a engome. Tem os seus clientes particulares: uns vão à loja, outros usufruem do serviço domiciliário. Tem tido muitas ajudas de amigas e de familiares que lhe dão um bom suporte. Este ano já as coisas correram muito melhor do que no ano que passou e a Elsa espera aumentar o número de clientes, comprar outra máquina e criar um novo posto de trabalho. ▼

MFB