



NOTÍCIAS

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DIREITO AO CRÉDITO

MICROCRÉDITO / BOLETIM 62 / ABRIL 2016

AL-NATUR MÉRTOLA [facebook.com/alnatur.mertola](https://www.facebook.com/alnatur.mertola)

A Al-Natur Mértola surgiu como resposta a uma forte carência de alternativas terapêuticas na nossa região [Alentejo]; existindo a necessidade, decidimos dar uma resposta eficaz. A criação e concretização deste projeto foi, também, a resposta a fases de desemprego intercaladas com trabalho precário.

Tínhamos tudo projetado, local escolhido e até o nome que há muito estava a ser pensado. O Filipe, atual Diretor Técnico do espaço, tem como formação base a Medicina Tradicional Chinesa e a Naturopatia, além de desempenhar funções em espaços com as mesmas características há mais de 10 anos.

A ideia já há muito que estava concebida, no entanto, não havendo a possibilidade de um crédito convencional não foi possível avançar.

Soubemos através de uma amiga da existência da ANDC e, 3 meses após o contacto com a ANDC, tivemos as condições para materializar a nossa ideia. Atualmente já contamos com mais três terapeutas e vemos diariamente uma crescente adesão de todas as pessoas do concelho. ■



EDITORIAL

MICROCRÉDITO E TERRITÓRIO

A ANDC está empenhada no debate sobre o papel do microcrédito no atual quadro de problemas e de respostas disponíveis na sociedade.

A nossa convicção é a de que, sem prejuízo da necessidade de inovar nos instrumentos, existe uma ampla margem para tornar o microcrédito mais eficaz e utilizado.

A nossa experiência evidencia grandes disparidades territoriais na utilização do microcrédito, com sub-representação das regiões mais populosas e de maior concentração de problemas sociais, tornando claro que temos um problema de nos tornarmos presentes junto do público-alvo com informação e mensagem adequadas.

O ponto de partida talvez seja começarmos por afirmar que o nosso papel não é apenas proporcionarmos acesso ao microcrédito, mas é sobretudo o de acolhermos as pessoas e ajudá-las a transformar as suas ideias em projetos de negócios viáveis, que mereçam a aprovação do financiamento por uma entidade bancária, e acompanhá-las na sua concretização.

O que está em causa não é apenas a divulgação do microcrédito – apesar de todos reconhecermos que existe um défice de divulgação do mesmo – mas levar ao público-alvo a mensagem de que pode não estar sozinho na criação do seu próprio emprego ou do seu micronegócio. E esta mensagem não pode ser transmitida apenas pelos meios formais, pois a sua eficácia pressupõe proximidade, confiança e consideração das pessoas concretas com os seus problemas concretos.

A resposta poderá estar em valorizarmos os territórios, isto é a comunidade de atores que partilham vizinhança e circunstâncias. Os programas territoriais – sejam as estratégias de desenvolvimento local de base comunitária, sejam os contratos locais de desenvolvimento social, sejam os programas de ação integrados para as comunidades desfavorecidas – são o palco privilegiado para construir essas parcerias de proximidade. Daí advêm novos desafios e mudanças de atuação, mas são espaços incontornáveis para o reforço da eficácia e utilização do microcrédito.

Por isso, a ANDC procura ser um parceiro ativo nalguns desses programas e colher deles a experiência para inovar na sua atuação.

■ A Direção

A ANDC E AS DINÂMICAS TERRITORIAIS

José Centeio

A História da ANDC foi, desde o seu início, ancorada nos territórios, já que o objetivo, inerente à metodologia do microcrédito, era a criação de relações de proximidade com o público-alvo. Ao longo destes quase 18 anos, a relação com os territórios foi ganhando forma seja através de protocolos, seja através da colaboração informal por conjugação de objetivos entre as partes e a partilha das mesmas preocupações quanto às soluções para a inclusão de públicos vulneráveis através da via económica. Há que reconhecer que a solidez dessas parcerias, formais ou informais, dependiam (e dependem) em grande parte da relação e do bom entendimento entre os Técnicos da ANDC no terreno e os Técnicos das instituições locais com quem se estabeleceu parceria. Essa presença da ANDC nos territórios tinha como principal objetivo a concretização de projetos de pessoas concretas que decidiam dar novo rumo à sua vida.

Ao longo dos últimos anos, muito devido ao desenho dos apoios comunitários e à preocupação com a coesão territorial, os territórios têm vindo a assumir um protagonismo crescente. A evolução nestas quase duas décadas das dinâmicas territoriais e da nova configuração de autores, confrontam a ANDC com a sua oferta e estimulam-na a descobrir novas formas de parceria que criem plataformas de participação onde a ANDC, embora não sediada no território, seja também ela autora e atora na elaboração de soluções para o território.

O desafio para a ANDC é o de saber como responder às solicitações que as próprias organizações lhe colocam sem perder ou diluir o essencial da sua missão. Se outrora as organizações estavam recetivas a quem lhes trouxesse soluções pré-formatadas, hoje elas serão porventura muito mais exigentes e objetivas na procura dessas soluções. E aqui coloca-se um primeiro problema: não basta hoje à ANDC apresentar-se como pioneira do microcrédito quando existem, concorde-se ou não com o *modus operandi*, outros concorrentes que pretendem ocupar o mesmo espaço. A diferenciação reside não apenas no modo como se faz – fazer melhor –, mas na capacidade em apresentar propostas que contribuam para uma maior eficácia e confirmem maior coesão ao tecido local.

Que papel pode desempenhar a ANDC?

Se, por um lado, a ANDC tem uma experiência acumulada de parcerias com outras entidades que deve ser va-



Ana Mendonça na assinatura do protocolo ANDC/CM de Setúbal

Foto: Mário Peneque



António Loureiro (CM Albergaria-a-velha), António Mendes Baptista e José Centeio na assinatura de protocolo



Parceria ANDC/CM Viana do Castelo/CCAM Noroeste: António Mendes Baptista e Marta Mucha (ANDC), Luís Serra (CM de Viana do Castelo) José Correia da Silva, Mónica Carteadó, Catarina Cambão (CCAM Noroeste)

lorizada, por outro lado há que desbravar uma outra lógica de parceria na qual o seu papel não será dinamizar, mas antes integrar-se numa estratégia dinamizada por outros. Trata-se de duas vias que podem ser desenvolvidas em paralelo. Uma primeira via radica na experiência que a ANDC possui, a qual importa promover e, eventualmente, transformar. A experiência da parceria tripartida em Viana do Castelo – CCAM do Noroeste, Câmara Municipal e ANDC – é exemplo de como é possível criar dinâmicas que objetivem no terreno as parcerias e deem origem a outras iniciativas, tal como aconteceu com a AAIMAM. Os protocolos com as Caixas de Crédito Agrícola, tendo estas uma relação de maior proximidade com os territórios e suas populações, podem desencadear processos de galvanização territorial envolvendo outras entidades.

Uma segunda via radica na capacidade de resposta da ANDC às solicitações que outros lhe façam no sentido de integrar projetos de desenvolvimento comunitário e territorial. Estará a ANDC preparada e terá ela recursos para, no que é a sua área de atuação, encontrar espaços de participação na elaboração de propostas e de instrumentos que vão ao encontro das expectativas de quem a solicita? Sendo verdade que a atividade nuclear continua a ser o apoio a pessoas que queiram iniciar um pequeno negócio, a aquisição do seu *know-how* situa-se, por um lado, a montante do processo, ou seja, na estruturação de estratégias que potenciem a criação de negócios e a inclusão de públicos vulneráveis, mas também a jusante, ou seja, no acompanhamento e apoio na consolidação desses negócios. Essas são por certo duas vertentes em que a ANDC pode e deve ter um papel ativo.

Novas formas de relacionamento da ANDC com os territórios e os seus agentes locais, implicam novos modelos de financiamento, pois o que está em jogo é já não apenas a concretização de micro-negócios, mas o desenho e construção de estratégias e metodologias territoriais.

A história da ANDC, sendo importante, conhecida e reconhecida, não lhe confere à partida o direito de ser parte do futuro. É necessário encontrar novos caminhos, ousar a novidade e a inovação, preparar e construir soluções juntamente com outros. Hoje os processos são muito mais participativos e horizontais, o que exige maior disponibilidade mental e temporal, mas também o assumir maiores riscos. Estará a ANDC em condições e disposta a assumir tais riscos? ■

O Millennium bcp foi o banco pioneiro no trabalho da ANDC, logo em 1999. Foi também esta experiência que permitiu que, em 2005, se aventurasse na criação de uma rede autónoma de microcrédito. Juntamente com os projetos aprovados através da ANDC, a área do microcrédito do Millennium bcp financia por ano cerca de 350 novos projetos de negócio.

João Fezas Vital, responsável pela área do microcrédito neste banco, conversou com a ANDC e partilhou algumas ideias sobre a temática que une as duas instituições, evidenciando duas variáveis na aprovação dos projetos: o espírito de empreendedor e a sustentabilidade do plano de negócios.

Quem chega à área do microcrédito do Millennium bcp tem como condição imperativa trazer uma ideia de negócio. “Aparece-nos de tudo: projetos em que as ideias estão muito arrumadas até ao oposto. Temos até pessoas que nos pedem uma ideia, o que é o contrário para alguém que se julga empreendedor”. Apesar de considerar que o perfil das pessoas que procuram o microcrédito do seu banco está a alterar-se – maior grau académico e grupo etário mais jovem – há ainda um perfil que convém evidenciar: o lutador por natureza.

Logo nas primeiras conversas com o candidato torna-se evidente o espírito empreendedor. Estas pessoas “estão abertas ao risco mas sabendo que o risco implica que arregassem as mangas e que vão ao trabalho, porque as coisas têm de ser empreendidas, têm de ser feitas, têm de ser construídas.”

Faz-se uma primeira pergunta: “Qual é a ideia de negócio?” e esse é o ponto de partida para uma primeira triagem daqueles que não têm ideia nenhuma de negócio, dos que têm. Depois pede-se à pessoa “convença-me de que isto funciona. Mais do que falar, temos de perguntar e ouvir.” A partir daí segue-se para viabilidade do plano de negócios – essencial ao financiamento de um projeto – “eventualmente é para ganhar dinheiro, seja através de remuneração mensal, seja pelo lucro que consigam

obter. O que nós queremos é que as pessoas sejam vencedoras, que tenham lucro nos projetos que fazem. Ao fazermos um financiamento estamos a estabelecer um contrato com essa pessoa, que é para ser cumprido, amortizado e liquidado. Temos de conhecer o projeto, temos de conhecer o empreendedor.

Sempre, e só, numa base de confiança é que podemos avançar para o financiamento de um projeto que nós julgamos que tem possibilidade de retorno.”

Mas as qualidades de criar negócio e de empreender são inatas, perguntamos. “há pessoas que têm muito e há pessoas que não têm nada. Os que não têm espírito empreendedor não vai ser a vida que os vai transformar em empreendedores. O que nós notamos aqui [Millennium bcp] é que a maior parte das pessoas tem o bichinho do empreendedorismo e depois, conforme vai falando connosco, ou ouvindo no dia-a-dia, esse bichinho vai crescendo (...) para que haja sustentabilidade de um projeto, haja espírito de empreendedor (sentido do lutador)”.

O microcrédito é uma ferramenta para a criação de pequenos negócios que este ano

completa 40 anos, desde que foi criada. Em Portugal existe há já 18 anos mas mesmo assim ainda se fala pouco do microcrédito “em Portugal, ainda se conhece mal o microcrédito. Acho que já foi feita muita coisa, que se tem feito muita coisa mas, sinto, há ainda muito desconhecimento. Por outro lado, há novos públicos: os jovens licenciados vêm ter connosco e se isso acontece é porque, de alguma forma, o tema do microcrédito já lhes chegou aos ouvidos.”

O Millennium bcp abraçou o desafio do microcrédito com a ANDC “hoje e para o futuro queremos continuar com este trabalho que estamos a realizar. Sempre esteve no nosso ADN um sentido de responsabilidade social muito forte. Quando surgiu esta oportunidade, através da ANDC, quisemos estar presente. É querer dar à sociedade qualquer coisa que sentimos que podemos dar e trabalhar neste chapéu da responsabilidade social que sempre acarinhamos muito”. ■



IRS 2015

APOIE A ANDC SEM CUSTOS PARA SI

QUANDO ENTREGAR O SEU IRS DE 2015
PODE DOAR 0,5% À ANDC.
BASTA ASSINALAR O CAMPO 1101,
DO QUADRO 11, DO MODELO 3
E COLOCAR O NIF DA ASSOCIAÇÃO
504 496 140.

NÃO IMPLICA PERDA DO REEMBOLSO.
NEM CUSTOS ADICIONAIS.

ANDC
MICROCRÉDITO

IRS 2015 | APOIE A ANDC SEM CUSTOS PARA SI

Da iniciativa de consignação de 0,5% do IRS respeitante a 2014, a ANDC recebeu o montante de 3 719 euros. Este valor pode tornar-se significativamente maior mas depende de si, de cada um de nós, em apoiar esta iniciativa. Respondemos a algumas perguntas que podem ajudar a esclarecer o que é e para que serve esta modalidade de consignação de IRS.

Consignação: O que é? A consignação de IRS é uma possibilidade que todos os contribuintes têm ao seu dispor e consiste em decidir "doar" parte do seu imposto para outra entidade. Este ano, no IRS de 2015, estão em vigor dois tipos de consigna- ções:

uma gratuita que permite encaminhar 0,5% do IRS pago para uma instituição à escolha do contribuinte e outra que permite contribuir com a dedução de 15% do IVA.

A consignação de 0,5% tem custos?

Não. No caso da consignação de 0,5%, do IRS não há qualquer custo para o contribuinte: o dinheiro simplesmente passa das mãos do Estado para as mãos de uma entidade à escolha do contribuinte. A consignação de 0,5% não implica perda do reembolso, nem custos adicionais.

E a consignação de 15% do IVA? Sim, neste caso há custos associados. O contribuinte prescinde da poupança que conseguiu com a recolha de faturas de restaurantes, mecânicos, cabeleireiros e hotéis, "doando-a" em

parte à entidade à sua escolha.

Como fazer? O procedimento é simples: basta, na Declaração de Rendimentos, relativa a 2015, assinalar o Campo 1101, do Quadro 11 do Modelo 3, colocando o contribuinte da associação: 504 496 140, e na coluna seguinte indicar o tipo de consigna- ção IRS ou IVA ou até mesmo ambos.

O que tenho a ganhar com a consigna- ção de 0,5%? Estará a decidir o destino dos seus impostos e a permitir a sustentabilidade de associações sem fins lucrativos, como a ANDC. Desta forma estará a ajudar mais pessoas a ter acesso ao microcrédito, dando-lhes uma oportunidade de sair de uma situação de desemprego e/ou precariedade. **■**

ASSEMBLEIA-GERAL DA ANDC

No passado dia 21 de março, a ANDC realizou a sua Assembleia-geral para aprovação do Relatório de Atividades e Contas relativos ao ano de 2015. À semelhança do que acontecera na Assembleia de Novembro, os associados do Porto tiveram a oportunidade de participar através de videoconferência. Estiveram presentes 29 associados em Lisboa e 3 no Porto, entre os quais 11 delegações de voto. O Relatório de Atividades e Contas foi aprovado por unanimidade. A Direção, pela voz de Ana Mendonça, apelou aos associados para que promovam junto da sua rede de amigos e conhecidos a captação de donativos para a ANDC através da consignação de 0,5% do IRS. **■**

MECANISMO DE INCENTIVO

Vamos retomar o incentivo que esteve ativo durante 2015 e que tem por objetivo compensar o esforço de encaminhamento de novos candidatos ao microcrédito, oferecendo o pagamento de uma prestação do empréstimo bancário aos microempresários cujo crédito esteja ativo e sempre que o candidato encaminhado obtenha crédito. Esta ação tem início a 15 de Abril de 2016 e termina a 15 de Abril de 2017. Se conhece alguém que tem uma boa ideia de negócio e que precisa de apoio na sua concretização e no pedido de crédito encaminhe-o para a ANDC. Terá em troca o gosto de participar no projeto da ANDC, dar um apoio ativo a um amigo e aliviar o seu esforço financeiro por cada microcrédito concretizado com a sua ajuda. Conheça o regulamento em www.microcredito.com **■**

www.microcredito.com.pt
microcredito@microcredito.com.pt
[www.facebook.com/microcredito ANDC](https://www.facebook.com/microcredito-ANDC)

Praça José Fontana, 4-5.º
1050-129 Lisboa
213 156 200 / 808 202 922

Rua Júlio Dinis, 728-2.º sala 226
4050-321 Porto
967 397 270 / 968 560 347

ANDC
MICROCRÉDITO



Projecto apoiado pelo IEFPI-Instituto
do Emprego e Formação Profissional

Ficha Técnica: Proprietário e Editor Associação Nacional de Direito ao Crédito
Diretor António Mendes Baptista · Tiragem 4000 exs · Sede da Redação Praça José Fontana, 4 - 4.º Andar - 1050-129 Lisboa
Design B2RN · Paginação coversatocada@gmail.com · Impressão Jorge Fernandes, Lda