

CENÁRIOS DO RIO

UPP EMPREENDEDOR

Por Luciano Silva

Economia para

Programa de microcrédito da AgeRio chega a cinco mil operações e ajuda a transformar a vida de pequenos empreendedores nas favelas do Rio de Janeiro; presidente da instituição faz um balanço e projeta superar as metas traçadas até 2018

Ao analisar os números e as marcas alcançadas pelo programa de microcrédito que tem levado novas oportunidades a milhares de empreendedores de um conjunto de 39 favelas cariocas, o presidente da Agência Estadual de Fomento (AgeRio), José Domingos Vargas, sentença: “o desenvolvimento econômico liberta”. Ancorado em uma estratégia ampla de governo, voltada para as comunidades periféricas do estado, o programa chegou ao início do último trimestre de 2014 com mais de cinco mil operações realizadas, em um total de R\$ 21 milhões liberados.

O programa de microcrédito produtivo orientado, operado pela agência, teve início em 2012 e se situa em um arco estratégico do estado para as periferias, estabelecido em

quatro pilares: segurança pública, infraestrutura urbana, políticas públicas e desenvolvimento econômico. O programa tem como objetivo estabelecer novos níveis de trabalho e renda nas comunidades atendidas.

“Nosso foco é desenvolver as comunidades, por isso centramos nossa ação no financiamento produtivo, aquele que tem potencial de desenvolver economicamente a localidade. Não financiamos o consumo. Financiamos geladeira, computador? Sim, desde que sejam uma ferramenta para o empreendedorismo, estejam a serviço de um empreendimento”, exemplificou Vargas.

O presidente frisou que, com a implantação das Unidades de Polícia Pacificadora (UPPs), abre-se um ambiente propício para o desenvolvimento de ações do campo econômico.

Assim, a agência vê aumentar, mês a mês, o volume de operações e a resposta positiva dos empreendedores ao chamado da AgeRio: “Cada vez nos tornamos mais conhecidos. A maior dificuldade, para a concessão do crédito, é ter um bom produto e uma boa comunicação com o público. Estamos conseguindo isso”, avaliou.

Por meio do Fundo UPP Empreendedor, a agência concede financiamento em melhores condições que as normalmente encontradas no mercado: o empreendedor pode requerer entre R\$ 300 e R\$ 15 mil para seu negócio e tem até três meses de carência para quitar o empréstimo com juros de 0,25% ao mês (3% ao ano) e prazo de pagamento de até 24 meses. O negócio não precisa ser formalizado



Unidades móveis de atendimento levam crédito às comunidades pacificadas.

Divulgação

o Social

*José Domingos Vargas,
presidente da AgeRio.*



Divulgação

para o empreendedor buscar o financiamento, embora este seja um caminho natural ao longo do processo de amadurecimento do empreendimento.

Outro facilitador é a figura do capacitador de crédito, um morador da comunidade treinado para fazer orientação financeira e acompanhamento dos empreendedores que buscam o programa. Este trabalho inclui assessoria e dicas de educação financeira, entre outras ações. “Não fazemos o crédito pelo crédito. Pedimos sempre um projeto para o empreendedor, por mais simples que seja, e nos certificamos, junto a ele, que as condições do empréstimo são viáveis”, defendeu Domingos Vargas, lembrando que a taxa de inadimplência do programa é muito baixa, na casa de 1,33%. “Para a população que possui baixa renda, o CPF é o maior patrimônio, então eles não deixam o nome ficar com restrições cadastrais”, completou.

Móvel – A estratégia da agência para chegar até o empreendedor, além do capacitador de crédito local, passa também pelo site da instituição, por meio do qual o empreendedor pode simular o financiamento e até mesmo solicitar uma

Em parceria com municípios, agência faz repasse do Crescer

Outra modalidade de microcrédito operada pela agência é feita por meio dos repasses no âmbito do programa Crescer, com recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Essa modalidade é operada a partir de uma parceria da AgeRio com prefeituras em todo o estado – atualmente são dez as beneficiadas.

Pela especificação da parceria, a agência de fomento assume o risco e o *funding*, enquanto a prefeitura cede espaço físico e empregados para operar o programa. A capacitação dos funcionários também é realizada pela agência.

avaliação da operação; e agora tem um novo serviço: a unidade móvel de atendimento.

Trata-se de unidades móveis, tecnologicamente equipadas, com ar condicionado e espaço de atendimento. Os micro-ônibus percorrem as comunidades atendidas pelo programa e oferecem, além da consulta, capacitação para os empreendedores locais, em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). “Nós não estabelecemos obrigatoriedade de formalização, mas, em conjunto com o Sebrae, vemos que ela acontece em função da necessidade. O empreendedor bem orientado vai se formalizar”, opina.

Para Domingos Vargas, o sucesso do programa é fruto de uma estratégia consistente e bem articulada com as três esferas do governo. Ele defende a política de pacificação como um meio de reparação das divisões historicamente construídas entre as favelas e o conjunto da cidade. Para exemplificar, cita o aumento da frequência das crianças na escola e o aumento do fluxo entre as comunidades e os bairros formais, com moradores de outras regiões indo às favelas para usufruir de serviços. “A pacificação é a chave de tudo”, define.

Por isso, ele destaca que, dentre as muitas ações desenvolvidas pela instituição, esta talvez seja a de impacto mais direto para transformar a vida das pessoas, em curto prazo. Além de uma estratégia de desenvolvimento econômico, com impulso sobre o comércio e o setor de serviços das comunidades, o microcrédito acaba por se tornar uma ferramenta de desenvolvimento social.

“Não há confusão entre o desenvolvimento econômico e o social. Quando se entra com o fluxo de capitais, tudo melhora, as pessoas ganham autonomia e podem decidir soberanamente sobre os rumos de suas vidas. E, neste sentido, temos recursos permanentes assegurados pelo estado para podermos continuar a investir e desaguá-los nas comunidades”, garante Vargas, afirmando que a meta de alcançar 20 mil operações deve ser atingida antes de 2018, prazo inicialmente estipulado pela agência. ■