

Para solicitar microcrédito, contas na ponta do lápis

Modalidade tem taxas de juros menores, mas é preciso responsabilidade

Ana Clara Velloso
anaveloso@extrainfbz

► Moradora do Morro dos Prazeres, em Santa Teresa, Cleonice Soares, de 40 anos, é costureira há mais de 20, atendendo clientes finais e empresas do ramo da moda. Em sua trajetória, já recorreu ao microcrédito por três vezes — na última, solicitou à

FEDIDO

Cheque a necessidade analisando todas as formas de aumentar os rendimentos

Agência Estadual de Fomento, AgeRio, R\$ 10 mil, quantia que, bem aplicada, dobrou o faturamento do negócio em quatro meses. Para resultados como esse, segundo especialistas, é preciso, antes de solicitar o crédito, estudar a fundo o negócio, estimar o retorno e ter um plano de pagamento. Do contrário, mesmo essa modalidade de con-

cessão de financiamento para atividades produtivas com condições mais atrativas — como taxa de juros de até 4% ao mês — pode virar cilada.

— O crédito bom é aquele que visa o incremento do negócio e dá retorno superior ao que a pessoa pagará por ele. O que o empreendedor não deve fazer é buscar um crédito para saldar outra dívida. Nesses casos, o recomendado é renegociar a dívida e não se endividar novamente — diz a analista do Sebrae Maria Claudia Vianna.

FATURAMENTO MAIOR

O último microcrédito obtido por Cleonice foi usado para compra dos tecidos específicos e de uma máquina de costura nova, que permite fazer roupas fitness, conta:

— Entrei num nicho muito bom. Eu sempre peço o microcrédito com o intuito de expandir o negócio; não por problemas financeiros. Com o dinheiro em mãos, consigo fazer uma compra

com desconto e já começo a aumentar o faturamento.

Na AgeRio, a concessão de microcréditos foi interrompida de 2016 a 2018, por conta da crise fiscal, já que dependia de recursos do Fundo Estadual de Microcrédito Produtivo Orientado, criado pelo Governo do Estado. Desde o ano passado, entretanto, a ação foi retomada aos poucos, com recursos próprios.

— E fizemos acordos com as prefeituras, pelos quais treinamos agentes para se-

RETORNO

Estime o impacto da aplicação do dinheiro no negócio e tenha metas de pagamento

rem correspondentes locais, fazendo a primeira análise dos casos. Em 2018, já emprestamos R\$ 400 mil e a expectativa é chegar até R\$ 2020 com uma carteira de R\$ 5 milhões — explica o presidente da AgeRio, Alexandre Rodrigues.

Outras instituições também oferecem microcréditos. Veja as condições abaixo.



CONHEÇA ALGUMAS LINHAS

AGERIO

O cliente precisa ter o nome limpo e um negócio em funcionamento com pelo menos 2 anos de formalização. No entanto, nas cidades onde já há agentes credenciados, é possível solicitar uma visita técnica mesmo sem ser formalizado. Na primeira operação, é possível contratar até R\$ 5 mil. Gradualmente, o

valor do crédito pode chegar a R\$ 21 mil, com taxa de juros de 2,98% ao mês. Para saber o posto de atendimento mais próximo, entre em contato: microcredito@agerio.com.br.

BANCO DO BRASIL

O teto da linha de microcrédito orientado é de R\$ 21 mil e as taxas de juros variam de 3,50% ao mês a 2,80% ao mês.

ITAÚ

A taxa de crédito é de até 4% ao mês e não é preciso ter conta em banco para tomar o crédito. Os valores disponíveis variam de R\$ 400 a R\$ 21 mil.

SANTANDER

O valor máximo emprestado é de R\$ 60 mil, com juros a partir de 2,99% ao mês.

TRÊS PASSOS PARA CONSEGUIR O MICROCRÉDITO

1 ANÁLISE

Deseja pedir microcrédito? Antes de buscar o recurso junto a uma instituição financeira, o empresário deve verificar outras fontes:

- ✓ Fornecedores, negociando maiores prazos para pagamento
- ✓ Clientes, promovendo ofertas para recebimento à vista ou em prazos mais curtos
- ✓ Gestão de estoque, otimizando para reduzir o custo de manutenção

Assim, terá uma melhor noção sobre se o microcrédito é necessário e a quantia ideal

2 PLANEJAMENTO

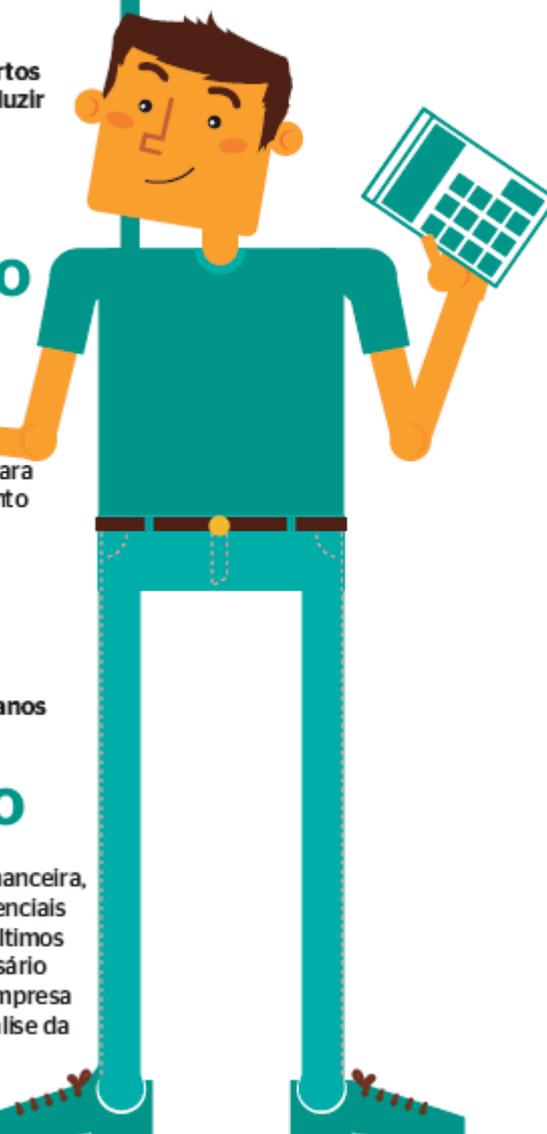
A instituição precisará saber qual será a destinação do recurso: para compra de máquinas e equipamentos e/ou capital de giro. Mas, além disso, para ela e para o bem do próprio empresário, o planejamento do aproveitamento e do pagamento dos recursos é de crucial importância.

Para tal, é preciso entender:

- ✓ Fluxo de caixa e ciclo operacional da empresa
- ✓ Impacto da entrada do crédito para geração de receita nos próximos meses e anos

3 APRESENTAÇÃO

Antes de se apresentar a uma instituição financeira, além de estar munido das informações gerenciais de sua empresa, como o faturamento dos últimos meses e anos e o fluxo de caixa, será necessário reunir os documentos de constituição da empresa e de possíveis sócios, para possibilitar a análise da capacidade de pagamento do empréstimo



‘Pessoas até de classe média vieram atrás do microcrédito’

DEPOIMENTO

TIAGO ABATE
Superintendente
executivo do Santander
Prospera Microfinanças

▶ A demanda por crédito no Brasil, principalmente na base da pirâmide, é imensa. Sempre foi maior até do que conseguimos atender. Estimamos que concedemos microcrédito para dois terços dos interessados e não atendemos um terço. O nosso foco é no microem-

preendedor que quer investir no seu negócio, e não uma pessoa com o objetivo de consumir, pois no primeiro caso, o crédito tem efeito cascata. Se a pessoa tem um comércio, vai comprar matéria-prima em outra loja, contratar ajudante. Isso vai gerar receita para ele, e ainda vai gastar no negócio do vizinho. Há estudos que dizem que 70% da renda permanece na comunidade e, nessa lógica, cada real que é concedido vira R\$ 4,50. Na

crise econômica, o que percebemos é que não houve uma mudança de comportamento do público padrão, como na adimplência, que continua acima de 90%. O que aconteceu foi a entrada de um outro público. Pessoas até de classe média ou de bairros que não são as comunidades tradicionais, provavelmente por terem perdido seus empregos e terem decidido empreender, vieram atrás do microcrédito. Mudou um pouco o perfil.

Como se tornar um agente

▶ Com o objetivo de aumentar as suas concessões de crédito, a AgeRio deve começar, no mês que vem, a cadastrar correspondentes credenciados que poderão atuar em todo o estado e serão remunerados pelos resultados (conforme a captação de clientes e os pagamentos deles).

— Começamos o ano com acordos com 11 prefeituras e já temos 25 atualmente. O agente que treinamos captura as informações dos microempreendedores, faz as primeiras análises dos casos para ver se estão alinhados com os requisitos ou orientar co-

mo se alinham, e nos passa. Uma vez aprovado o crédito, ele comunica ao empreendedor e, por vezes, o acompanha até que seus processos estejam amadurecidos. É um papel importante. Como não queremos ficar totalmente dependentes das prefeituras, vamos cadastrar agentes com alguma experiência com microcrédito para serem correspondentes locais. Eles serão capacitados por nós também — conta Alexandre Rodrigues, presidente da AgeRio: — Nossa expectativa é ter 20 desses agentes de crédito até o fim de 2020. Primeiramen-

te na capital do estado e em comunidades que têm históricos positivos no programa. Ganhando confiança e estabilidade no processo, expandiremos para o interior.

Os interessados em se credenciar como agentes de crédito do programa devem enviar um e-mail para correspondentes@agerio.com.br informando nome, telefone, e-mail e endereço. A agência também requer que o candidato seja regularizado microempreendedor individual como Instrutor de cursos gerenciais independente (Código 8599-6/04). **z**