

MICRO CRÉDITO

Número 10
Junho 2001
Bimestral

BOLETIM DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DIREITO AO CRÉDITO

A ANDC na ManiFesta

A ANDC esteve presente de várias formas durante os quatro dias de Abril em que a ManiFesta - feira e festa do desenvolvimento local - "ocupou" a cidade de Tavira. Para além de um espaço próprio em que três beneficiários apresentaram os seus produtos e puderam debater o seu percurso com quem queria saber mais sobre a Associação, a ANDC organizou um debate sobre o microcrédito e participou nas diferentes actividades da ManiFesta 2001. Dois outros beneficiários alugaram, por sua iniciativa, espaços próprios na feira, realizando vendas significativas. Desde o início da preparação desta grande "convenção" do associativismo local, procurámos participar na elaboração dos documentos-base que foram objecto de um profundo debate ao longo de vários meses e votados em Tavira.

A vitalidade do associativismo local demonstrada nesta ManiFesta superou as melhores expectativas, quer pela variedade e maturidade das organizações presentes, quer pela capacidade de congregar nesta realização movimentos, organizações e instituições que não se situando estritamente no âmbito do desenvolvimento local, não quiseram deixar de estar presentes. ▼

O microcrédito na praça pública

O PRIMEIRO SEMESTRE DE 2001 FICOU MARCADO POR diversos passos importantes na afirmação do microcrédito em Portugal.

Entre todos eles, destacamos a forte exposição pública, quer dos resultados obtidos no ano passado, quer a metodologia de trabalho da ANDC. Jornais, rádios e televisões interessaram-se pela actividade desenvolvida, questionaram-na e avaliaram-na, deram visibilidade a beneficiários e seus pequenos negócios, mostraram como trabalhamos e contribuíram para nos trazer uma imagem crítica dos nossos objectivos e modos de actuar.

No mesmo sentido, a presença na ManiFesta 2001 e em vários seminários, encontros e plataformas de intervenção social trouxe uma maior projecção pública ao microcrédito e deu-nos novos elementos de articulação do nosso trabalho com parceiros até então ausentes da nossa lista de contactos.

Do ponto de vista interno, a realização de encontros de animadores de que se dá nota neste Boletim, a renovação da equipa da ANDC (com reforço da nossa presença no Norte), a entrada em funções de duas comissões de crédito e a realização de um conjunto de acções de divulgação junto de várias entidades foram etapas importantes na consolidação da rede de apoio ao desenvolvimento do microcrédito.

O primeiro semestre deste ano ficou também marcado por um crescimento mais lento do número de empréstimos e por uma insuficiente expansão em termos de novos sócios, resultantes, em parte, da restrição da nossa actividade no final de 2000, princípio de 2001. Entretanto, procurámos aumentar o rigor com que

trabalhamos e aprender, analisando alguns casos de insucesso, a superar decisões menos bem fundamentadas.

Participámos activamente na rede europeia de organizações e agentes do microcrédito que progressivamente se vai criando e estabelecendo relações mais sólidas com as políticas sociais e as destinadas às micro-empresas a nível nacional e da União.

Embora tenhamos dedicado bastante tempo (e algum engenho) à procura de formas complementares de financiamento que nos permitam reforçar a nossa autonomia neste campo, prevemos que tais esforços só venham a dar resultado durante a segunda parte do ano.

O interesse e a atenção que a ANDC mereceu dos meios de comunicação repercutiu-se numa multiplicidade de contactos por parte de eventuais candidatos e fez crescer muito as solicitações a que tivemos de responder. Esta "avalancha" de trabalho não nos fez, porém, perder de vista que as condições de desenvolvimento do microcrédito entre nós ainda são muito frágeis. Mas a nossa expectativa também nunca foi

de que o caminho a percorrer fosse fácil. Não se trata de montar um sistema que role sobre si. Trata-se de, com meios limitados e muito trabalho voluntário, progredir sempre na construção de um instrumento adaptado às necessidades dos que querem criar o seu pequeno negócio e a quem só a falta de fundos impede de avançar. Com o apoio de numerosos sócios foi esse o caminho que percorremos nesta primeira parte do ano. O que nos deixa boas perspectivas para o resto de 2001. ▼



Criar empregos a nível local

OS ENCONTROS

de Animadores da ANDC da zona Sul e da Zona Norte realizaram-se, respectivamente, a 5 e 19 de Maio. Estes encontros, tal como vem acontecendo desde o início da actividade da Associação, são um momento privilegiado de partilha de experiências, confronto de ideias e reflexão sobre os projectos que cada um acompanha. Tem sido preocupação da ANDC formar os seus animadores, não tanto na preparação técnica, que a maioria já possui, mas sobretudo na forma como lidar com este tipo de público e como ajudar as pessoas a desenvolverem os seus negócios.

O tema central destes encontros foi «Como ajudar o beneficiário a organizar o seu negócio?».

Uma das preocupações presente, desde o início, na metodologia da ANDC é a formação dos animadores que acompanham os beneficiários durante pelo menos os primeiros seis meses. Tendo em conta o público alvo da ANDC (pessoas social e economicamente excluídas), um dos principais obstáculos ao desenvolvimento de um pequeno negócio reside no facto de as pessoas sentirem grandes dificuldades ao nível da organização - por mínima que seja - e dificilmente conseguirem separar as suas contas pessoais da contabilidade do negócio. Neste e noutros campos foram dadas sugestões sobre como podem os animadores ajudar os beneficiários a organizarem o seu negócio. ▼

A IMPORTÂNCIA DADA À INTEGRAÇÃO de emigrantes estrangeiros no mercado de trabalho e a cuidada preparação a que está sujeita, nomeadamente através do ensino da língua, dominou a reunião “Práticas para a criação de emprego a nível local” realizada em Malmö, de 31 de Maio a 1 de Junho, no âmbito da presidência sueca da União Europeia.

A Suécia tem actualmente uma forte presença de população estrangeira e considera que todo o dinheiro gasto agora com a sua integração é poupado depois na menor necessidade de acções na luta contra a criminalidade, o racismo, etc. Foi muito salientada a experiência de Malmö cuja municipalidade viu desaparecer nos anos oitenta as indústrias mais importantes - construção naval e têxteis - e consequentemente viu diminuir a sua população; com uma cuidada planificação de novos empregos na área dos serviços e com o acolhimento de muitos emigrantes, tem hoje uma taxa de desemprego inferior a 2% e a sua população já é superior à que tinha antes da crise. Não é por acaso que o nome de recém-nascidos mais frequentemente registado em 2000 foi “Mohamed”! E todos os países escandinavos (e não só) partilhavam desta perspectiva de “mestisagem” como aspecto muito positivo.

No encontro participaram várias centenas de pessoas da área das iniciativas de luta contra a exclusão e o desemprego, públicas ou privadas, dos quinze da UE, embora a esmagadora maioria dos par-

ticipantes fossem suecos e do sector público.

Pela ANDC, a Joana Veloso foi convidada a participar com uma intervenção sobre “O Microcrédito - um instrumento de luta contra o desemprego e a pobreza. Uma experiência em Portugal”.

A reunião, extremamente

público, numa sala a esse fim destinada, no final de cada intervenção.

A intervenção portuguesa despertou muito interesse na medida em que aborda a problemática da criação de empregos numa perspectiva muito



te bem organizada e preparada, teve cerca de 900 participantes e foi preenchido por curtas intervenções relatando experiências; por uma interessante mesa redonda sobre as diferentes perspectivas, europeia, nacionais ou locais, de encarar os novos desafios dos mercados locais de trabalho; e por duas conferências de base. Não houve debate em plenário, mas os intervenientes estavam à disposição do

di-ferente, embora o “local” fosse uma constante: dirige-se a pobres, é “micro” em todos os aspectos, contrapõe-se a todas as soluções de países ricos - pesadas e caras - sendo “ligeira e barata” e, para certas camadas da população, sendo das mais eficazes. Várias pessoas se nos dirigiram no final pedindo contactos e informações complementares. ▼ J.V.

ESTE ANO temos

feito um grande esforço para dar a conhecer a ANDC. Nos últimos meses realizámos sessões de divulgação de vários tipos:

Para técnicos de uma Associação: Escola Profissional de Almada (12/03); Câmara Municipal da Amadora (23/03); Associações "A Morna" e "Centro Social do Bairro 6 de Maio" (18/04). Para grupos de técnicos de várias Associações: em Barrancos e Serpa, organizadas pela "Rota do Guadiana" (29/03); em Torres Vedras para a Câmara, AERLIS e ALAPA (18/05); na Amadora para um numeroso grupo de Associações, organizada pela Câmara Municipal (28/05). Integradas em Encontros mais vastos: na Universidade do Porto no Colóquio sobre Economia Social organizado pelo "Movimento Humanista" (3/04); na MANIFESTA 2001, em Tavira (29/04); nas 3^{as} Jornadas da UIPSS, no Funchal, (15/05).

Vários Órgãos de Comunicação Social deram também atenção à ANDC:

Jornais: entrevista ao JN (25/02); caixa sobre a ANDC numa reportagem do Expresso sobre o Grameen Bank (24/03); reportagem e entrevistas ao "24h" (24/05). Rádio: entrevista a responsável da ANDC e entrevistas com vários beneficiários (Rádio Renascença). TV: programa na Hora Viva da TV2 com entrevistas a beneficiários; participação de dois beneficiários no programa da SIC - Noites Marcianas; participação de um técnico e de um beneficiário no programa SIC-10horas (19/06); entrevista a beneficiária e responsável da ANDC no Jornal da Noite da SIC (23/06), reportagem retomada pela SIC-Notícias, no dia seguinte. ▼

E quando tudo corre mal



ANTÓNIO FERNANDES É TIPÓGRAFO.

Uma profissão que exerce há 33 anos, sempre por conta de outrem. Mudou de patrão apenas três vezes, o que significa estabilidade nas relações laborais, sobretudo porque as mudanças ficaram a dever-se a razões que alheias: falência ou fecho da empresa.

Quando fechou a última firma onde trabalhou, António Fernandes guardava algumas poupanças e, com o subsídio de desemprego recebido, comprou algumas máquinas, alugou um espaço e estabeleceu-se por conta própria, tendo em seu poder uma carteira de clientes razoável. Mas trabalhar por conta própria exige responsabilidade na gestão, método de trabalho e capacidade de cumprimento do serviço, tudo características nem sempre ligadas à imagem de um bom técnico que nunca se preocupou com a gestão da empresa, limitando-se a cumprir o trabalho que lhe fora destinado.

Foi dos primeiros casos que nos foram apresentados para concessão de um crédito, que se destinava à compra de uma máquina, matéria-prima e fundo de maneio. Não havia dúvidas que o António parecia ter o perfil adequado ao sucesso na sua nova etapa de vida, não só pelas condições já mencionadas, mas também porque se tratava da sua sobrevivência e do seu agregado familiar. Embora tivéssemos notado alguma instabilidade na sua forma de estar, pensámos que era uma transição difícil, que seria ultrapassada com um bom acompanhamento.

Nada disso aconteceu. O António Fernandes fugiu sempre a qualquer aconselhamento, amontoou dívidas da renda do espaço e a fornecedores, acabando por desaparecer da nossa vista e de se negar a dar-nos qualquer explicação para o ca-

so.

Se aprendemos com casos de sucesso - felizmente a grande maioria -, sentimos também a necessidade de não menosprezar os insucessos que nos têm ajudado a tomar consciência de erros cometidos e a sermos mais rigorosos no modo como abordamos os casos que se nos apresentam.

É fácil acreditar que um projecto tem sucesso, como é fácil acreditar que as pessoas têm capacidade de levar a sua ideia para a frente. São muitas vezes oportunidades que dificilmente se repetem e que podem, de facto, mudar para melhor a vida de uma pessoa. Só que por vezes, mais do que acreditar é preciso sentir que a pessoa aderiu ao projecto como ideia própria e não porque lhe foi imposto; é preciso perceber se a pessoa tem a vida economicamente

tão ensarilhada, que a prioridade é resolver o pagamento de algumas dívidas e o que lhe resta já não é suficiente para prosseguir com o projecto; é preciso apreender se o beneficiário tem a força e a tenacidade suficientes para conseguir ultrapassar os problemas que lhe aparecem pelo caminho; é preciso analisar se o candidato tem perfil para gerir o seu negócio, etc... etc...

Não é fácil avaliar todos estes factores tanto mais que sentimos dificuldade em criar distância em relação às pessoas e aos seus problemas. Daí que os falhanços dos nossos beneficiários sejam, em certa medida, também os nossos falhanços.

Uma das lições a aprender é, exactamente, o saber dizer "não" na altura certa. E aqui põe-se a questão mais difícil de todas, que é sentir que estamos a fechar uma porta. Dizer "não" é fechar uma porta, mas também pode ser ajudar o beneficiário a percorrer um caminho e a descobrir a melhor forma de o levar a um porto seguro, pela via do microcrédito ou por outras vias. Perceber e sentir as pessoas, ajudando-as no percurso da inserção económica, é o nosso objectivo. É este sem dúvida o nosso caminho, e é sem dúvida um caminho de aprendizagem para toda a equipa da ANDC, porque acreditamos e queremos fazer acreditar que o microcrédito é uma das saídas possíveis para ultrapassar os limites da pobreza e a capacidade de inserção. Mas como tudo na vida, não há bela sem senão.... ▼ **M.F.B.**





OPORTUNIDADE GANHA

Devagar se faz a ideia de um negócio

Foi o princípio de uma ideia: “Um dia foi uma caixa, depois duas, até que comecei a levar polvo e peixe variado. Vendia tudo!”.

O Senhor Vitorino tem 42 anos, é casado e tem uma família extensa de seis filhos: a mais velha, com 22 anos, casou e vive em casa própria, os outros, entre os 5 e os 18 anos, vivem em casa.

Durante muitos anos o Sr. Vitorino trabalhou na agricultura, na construção civil, como lenhador e no que aparecia: “Andava à jorna no que havia. Era preciso ganhar dinheiro para alimentar a família”. Há cerca de 4 anos conseguiu um emprego numa fábrica de calçado. Dois anos depois, a redução drástica de pessoal deixou-o no desemprego. Já então a esposa recebia o RMG e o Sr. Vitorino ficou a usufruir do subsídio de desemprego.

A troca de 2 quilos de carapau ou meia centena de sardinhas - bem necessárias para a economia doméstica - começou então a prestar um serviço diário de transporte de peixe da lota de Matosinhos até à sua terra, Canedo, no conselho da Feira e próximo de Castelo de Paiva. Para tal usava um carro velho

emprestado por um irmão. Foi o princípio de uma ideia. A pessoa para quem fazia a carga e que tinha uma peixaria na terra lançou-lhe um desafio: “Leve uma ou duas caixas de sardinha e vá vender!”. Mas ele tinha vergonha: “Vender sardinha pelas portas?!”. Depois de algum tempo e de alguma insistência acabou por aceitar. “Um dia foi uma caixa, depois duas, até que comecei a levar polvo e peixe variado. Vendia tudo!”. Em jeito de brincadeira diz: “Afinal a senhora pediu-me para a ajudar no negócio e foi ela quem me ajudou”.

Estávamos em Abril/Maio de 2000 e faltavam alguns passos decisivos para o financiamento e formalização do projecto: aquisição de uma carrinha adequada e de uma balança para poder obter licença da autarquia onde faz venda. Para conduzir a carrinha faltava a carta de condução e para obter esta o diploma do 4º ano (4ª classe). Aos desafios o Sr. Vitorino respondeu de forma imediata e eficaz. Propôs-se para o exame

da 4ª classe que fez com êxito em 17 de Junho desse ano: “Eu sabia ler e escrever, tinha conhecimentos de geografia...e contas é comigo”. A 21 do mesmo mês tirou a carta de condução.

Finalmente, foi a elaboração de um projecto FAINA, no âmbito do RMG, complementado com um microcrédito e algum capital próprio que o Sr. Vitorino conseguiu poupar durante o último semestre de 2000. No primeiro trimestre de 2001 foram aprovados os apoios, iniciada formalmente a actividade e com esta uma nova etapa na vida deste homem e sua família.

Levanta-se às 4 horas da manhã porque é preciso estar muito cedo na lota de Matosinhos. Pelas 6h 30m está de regresso a casa e inicia a venda pelas aldeias vizinhas onde, com a sua facilidade de relacionamento, conseguiu uma vasta clientela. Como a carrinha oferece boas condições de separação de ambientes, decidiu-se pela venda simultânea de fruta. ▼ **M.F.B.**

AMARELEJA

Transformar a velha loja da sogra

Custódia trabalhava ocasionalmente como assalariada rural e resolveu pegar na loja que era da sogra e devolver-lhe a alma.

A MERCEARIA DE CUSTÓDIA CENRADA, na Amareleja, era um espaço pouco agradável e tinha poucos produtos à venda. Herdara-a da sogra que já cansada da vida a deixara esmorecer, manifestando-se a decadência na pouca procura que passou a ter. Custódia trabalhava ocasionalmente como assalariada rural e resolveu pegar na loja e devolver-lhe a alma, tornando-a mais clara, com novos equipamentos, aumentando e diversificando os produtos para fazer face às necessidades da população.

Havia o risco da concorrência das grandes superfícies, mas os amare-

jenses optaram pela loja da sua vila.

Quando se entra na loja da Custódia Cenrada e se conheceu a antiga, é um ar novo que se respira, pois apesar da simplicidade do espaço, transformou-se numa loja acolhedora. As freguesas entram, conversam, contam das suas vidas alegres ou tristes, sentem-se bem e a anfitriã tem uma forma muito profissional no atendimento, ao mesmo tempo que irradia a simpatia e serenidade natural que se vai adquirindo com o aprender da vida, que apesar de não ter sido fácil, se foi transformando em sabedoria de viver. Esta loja vende bem, no dia-a-

-dia, tem de tudo um pouco, e a sua aparência tem sido modificada à medida que as possibilidades o vão permitindo.

Para além de um espaço de venda é também um espaço de sociabilidade onde as pessoas se sentem bem acolhidas, sabendo que podem contar com a sua confiança a todos os níveis. A Custódia não cultiva o “fiado”, mas sabe esperar até que chegue o ordenado ao fim do mês.

Não conheci a Custódia antes desta etapa da sua vida mas, hoje em dia, ela é de facto uma mulher feliz e realizada com o seu negócio. ▼ **M.F.B.**