

Microcrédito deu mão a empreendedores e arrebita comércio

Associação Nacional de Direito ao Crédito já ajudou cerca de 200 empresários a abrir negócio este ano, com recurso a pequenos empréstimos. O PÚBLICO foi conhecer alguns casos de sucesso em Lisboa e no Porto

Reportagem Marisa Soares e Ana Tuiha

Ocupam lojas esvaziadas pela crise, à medida que encolhem os números do desemprego. São jovens licenciados com uma ideia, desempregados menos jovens mas ainda longe da reforma ou, simplesmente, pequenos empresários aos quais a banca fechou a porta. A Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC) deu-lhes a mão e ajudou-os a subir os degraus do negócio, num caminho onde muitas vezes se fica para trás.

Os micro-empresários estão a trazer uma lufada de ar fresco ao comércio local, dentro e fora dos grandes centros urbanos. Só este ano, nasceram cerca de 200 micro-empresas com o apoio da ANDC, associação sem fins lucrativos pioneira no microcrédito em Portugal. São sobretudo restaurantes, cafés, cabeleireiros e centros de estética, mas também surgem cada vez mais projectos “fora da caixa”: *hostels*, aluguer de bicicletas, agricultura, serviços audiovisuais, lojas de artesanato e até lojas eróticas.

Em 16 anos, completados hoje, a ANDC ajudou, gratuitamente, quase 2000 empresários a conseguirem empréstimos de 1000 a 12.500 euros, com juros mais baixos do que os praticados normalmente pela banca. No total, foram concedidos mais de 11 milhões de euros até ao final de 2013. Cerca de 30% desses negócios continuam de pé após quatro anos de existência. É uma taxa de sobrevivência superior à média nacional, que segundo o Instituto Nacional de Estatística ronda os 23,2%.

Para divulgar os casos de sucesso, a associação criou o Dia do Micro-Empresário, celebrado a 13 de Dezembro. Este ano, a organização convidou a

população a “olhar para o bairro onde mora, para a rua em que habita”, sugerindo percursos que passam por negócios lançados através do microcrédito, em várias cidades. O PÚBLICO aceitou o desafio e foi conhecer alguns.

Contornar obstáculos

Não há uma receita para fazer vingar um negócio, mas Edgar Costa, gestor operacional de microcrédito da ANDC, aponta alguns ingredientes: iniciativa e cautela para não dar passos maiores do que a perna. “É preciso ter paciência para esperar pelo crescimento.”

Helena Faria, de 51 anos, encaixa no perfil. Depois de 15 anos a trabalhar em marketing e publicidade, ficou desempregada aos 45, com “experiência a mais”. Tinha um bacharelato em Direito, um *master* em Gestão Comercial e muita vontade de trabalhar. “Mas já não me apetecia nada que fosse por conta de outros”, admite. Apostou na estética, mesmo sem formação na área, e investiu 40 mil euros para criar a Depilplus. Arrendou “um buraco antigo e velho” no número 16A da Rua de Santa Marta, em Lisboa, a dois passos da Avenida da Liberdade, remodelou-o e equipou-o. Mas o primeiro obstáculo surgiu antes de abrir: a casa de banho não estava conforme a planta disponível na câmara. Passou dois anos à espera da legalização.

Sem garantias para mais endividamentos na banca e com os prejuízos a crescer, Helena Faria esteve quase a desistir. Foi então que recorreu à ANDC. Pediu 8000 euros para arrancar com o negócio em Março de 2013. Além do seu posto de trabalho, criou mais três. Hoje, a Depilplus já não é apenas um centro de depilação definitiva: tem manicure e pedicure, massagens e tratamentos de pele.

O projecto de Helena Faria foi



REGINA COELHO

seguido por um dos sete técnicos da associação espalhados pelo país, que acompanham os projectos até os empréstimos estarem totalmente pagos. Após uma triagem inicial para confirmar a situação bancária do promotor, os técnicos analisam também a sua história de vida e contexto familiar, além do projecto em si. Depois, o processo é avaliado por uma comissão de voluntários e, caso seja aprovado, segue para os bancos.

“Já tendo a chancela da associação, é mais fácil para o banco aprovar. Temos mais de 90% dos projectos aceites”, diz Edgar Costa. A entidade

2000

é o número de empresários ajudados gratuitamente pela ANDC em 16 anos



DANIEL ROCHA



DANIEL ROCHA



REGINA COELHO

bancária assume 75% do crédito, o promotor tem de apresentar um fiador para 20% e a associação (que é financiada pelo Instituto de Emprego e Formação Profissional) empresta os restantes 5%. “Se o projecto estiver bem estruturado, conseguimos aprová-lo em 15 dias e em 60 dias o dinheiro está na conta do empresário”, afirma o gestor. Mas cada caso é único.

Para Fátima Garcia, bastaram dois meses. Esta licenciada em Sociologia, de 31 anos, nunca conseguiu trabalhar na área. Quando se viu sem trabalho virou-se para um *hobby* antigo, o origami, e arriscou num negócio próprio. Não tinha poupanças e

“os juros no banco eram muito altos”. O microcrédito foi a solução que encontrou para abrir a Mãos à Dobra.

Esteve nove meses instalada na Pensão Amor, no Cais do Sodré, em Lisboa, até encontrar uma loja livre no Largo dos Trigueiros, na Mouraria, onde vive há dez anos. Agora, o 16B é menos um espaço vazio num bairro que aos poucos vai ganhando nova vida. “A mudança para a Mouraria foi um passo de gigante”, diz a empresária, entre candeeiros, pequenas esculturas de papel expostas nas paredes e pássaros a cair do tecto.

A localização é, quase sempre, a chave para o sucesso. Quem

o diz é Pedro Oliveira, de 26 anos, proprietário do *hostel* We Love F***** Tourists, aberto desde Março de 2013. Situado no número 275 da Rua dos Fanqueiros, na Baixa de Lisboa, foi considerado este ano o terceiro melhor da Europa pelo *site* norte-americano *mashable.com*. O reconhecimento compensou muitos esforços. “Dormi no chão do escritório durante mais de seis meses, com as roupas guardadas num saco de plástico, para deixar mais um quarto livre para os hóspedes”, conta.

O microcrédito de 12.500 euros que conseguiu através da ANDC foi “fundamental” para

À esquerda, e em cima, o hostel We Love F*** Tourists. Em baixo, a Casa Vincent, que abriu em Outubro. Na Creperia La Bombarde há discos e crepes**

pôr o projecto de pé. O objectivo de Pedro Oliveira é continuar a crescer, aumentando o número de camas de 32 para 50. “Das experiências que temos tido com *hostels*, nenhum correu mal”, observa Edgar Costa.

Norte com mais pedidos

A geografia do microcrédito não é tão linear como se possa pensar. “Curiosamente, temos mais projectos em Trás-os-

Montes do que em Lisboa”, em termos relativos, diz o gestor. “Nos centros mais pequenos, os técnicos conhecem as pessoas, passam a palavra.” Há outra explicação possível: nas zonas mais pequenas, muitas vezes, “há mais iniciativa.”

No Norte e interior centro, os percursos sugeridos pela ANDC passam por concelhos como Seia e Guarda, Macedo de Cavaleiros ou Viseu. Da lista faz também parte o Porto, onde não faltam casos de sucesso.

Luísa Cabral, 33 anos, era designer gráfica quando trocou a rotina do escritório por uma paixão antiga: os crepes. O marido, natural da Bretanha, aguçou-lhe ainda mais o interesse. O resultado? Luísa acabou entre os discos dos crepes e o fogão, na Creperia La Bombarde, na Foz do Porto. Antes de abrir o negócio, em Abril de 2010, fez formação. Depois, os dez mil euros que recebeu por via do microcrédito ajudaram no resto. “O que faz falta no comércio tradicional é a paixão pelo que fazemos e apostar no artesanal. O facto de estarmos aqui acaba por chamar pessoas de outras zonas da cidade”, assegura.

No caso de Maria Teresa Dias, formada em ciências empresariais, a aposta incidiu em produtos tipicamente portugueses, desde mercearia a bordados. “Mas mesmo portugueses”, sublinha, lamentando os galos de Barcelos “fabricados na China” e as toalhas de Viana “produzidas na Índia”. Graças a um empréstimo de dez mil euros, a Casa Vicent abriu ao público no final de Outubro, num espaço de 1887 situado na Rua 31 de Janeiro, artéria que integrou a candidatura do Porto a Património Mundial.

E o que poderia levar uma designer de moda, com trabalho na indústria, a abrir uma loja de bolos no centro do Porto? “A vontade de criar o meu próprio negócio”, esclarece Virgínia Gonçalves, que há quatro anos recorreu ao microcrédito para abrir o negócio na Rua de Ceuta. Ainda assim, esclarece, os 5000 euros que recebeu serviram-lhe, sobretudo, para assegurar que mantinha o “equilíbrio financeiro”, no momento de pôr a loja em andamento.