



Microcrédito, a chave para o autoemprego

Um míni empréstimo com máximos resultados – o microcrédito pode fazer toda a diferença para quem quer lançar o seu negócio

Foto: Ana Tavares

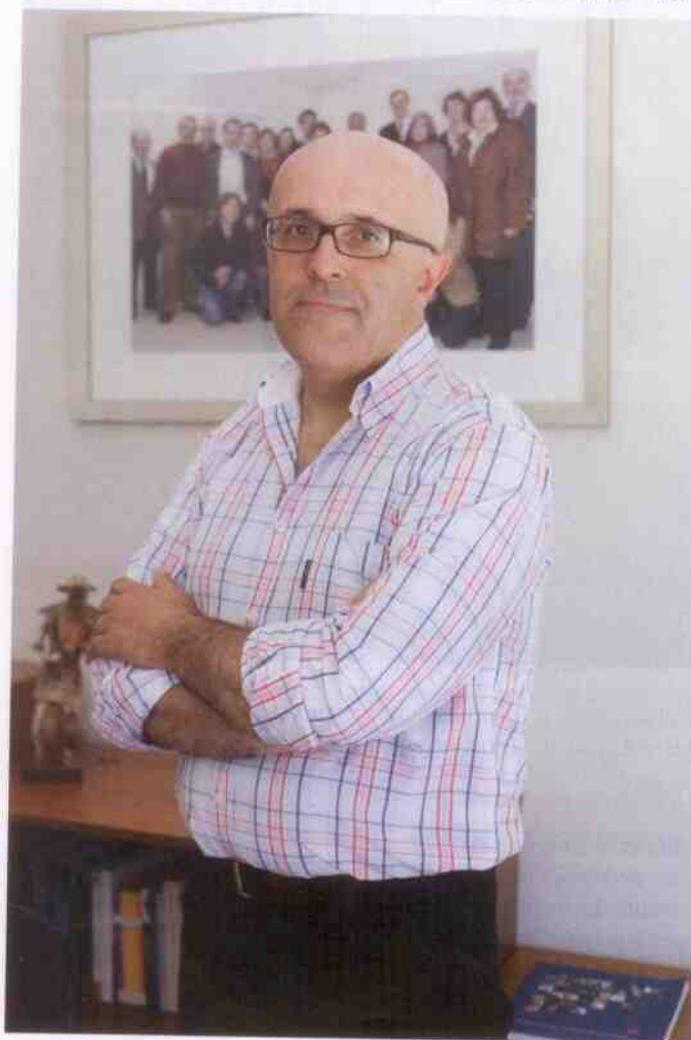
Tornou-se conhecido graças ao professor Muhammad Yunus, que o implementou a grande escala no Bangladesh em 1976, mas a primeira referência ao microcrédito data de 1846, quando o pastor Raiffeisen criou a Associação do Pão, no sul da Alemanha, uma entidade que cedeu farinha de trigo aos camponeses endividados para que estes pudessem aumentar os seus rendimentos através da produção e comercialização de pão. Anos mais tarde, esta pequena ideia com grandes resultados, iria valer ao professor Muhammad Yunus o Prémio Nobel da Paz, em 2006.

O microcrédito consiste num pequeno empréstimo para investimento que se destina a pessoas em situação de exclusão económica e social, que não tenham acesso ao crédito bancário por falta de garantias reais, e que queiram criar o seu próprio emprego ou um pequeno negócio. Fundada em 1998, a Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC) é a mais antiga instituição de microcrédito em Portugal e tem como objetivo perpetuar o trabalho do professor Yunus em solo nacional.

Desde a sua fundação, esta associação sem fins lucrativos já concedeu cerca de 10,6 milhões de euros, o equivalente à criação de 2 300 postos de trabalho. Só em 2013, foram já 53 os empreendedo-

O microcrédito consiste num pequeno empréstimo para investimento que se destina a pessoas em situação de exclusão económica e social, que não tenham acesso ao crédito bancário por falta de garantias reais, e que queiram criar o seu próprio emprego ou um pequeno negócio

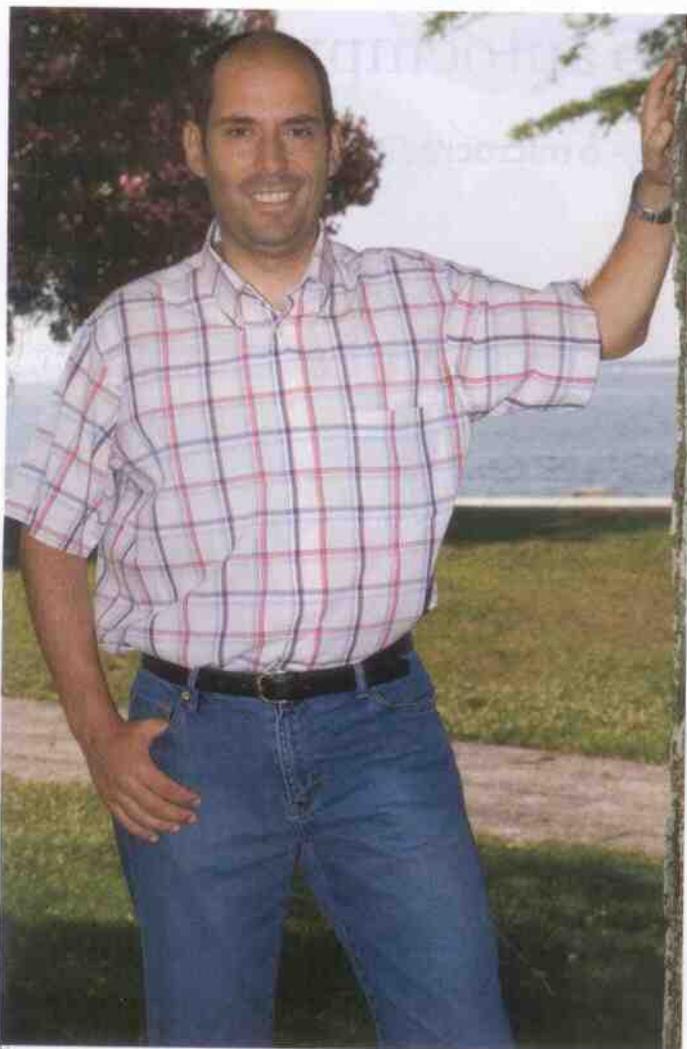
Edgar Costa refere que a ANDC não tem setores prioritários para investimento e está aberta a candidaturas de todas as áreas de negócio



res a terem a possibilidade de criar o seu negócio com o financiamento obtido através da ANDC, diz Edgar Costa, gestor operacional de microcrédito da associação.

O montante máximo de investimento cedido é de €15 000, sendo que qualquer empréstimo superior a €12 500 será dividido em duas tranches: a primeira, até €12 500, no início do primeiro ano do projeto; e a segunda, no restante valor, no início do segundo ano, caso a evolução do negócio assim o justifique. Este valor pode ainda ser complementado por outros instrumentos de financia-

Edgar Gomes criou com a mulher o jornal *O Farol* em Setúbal



mento, como o adiantamento das prestações de desemprego por parte do Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP), por exemplo.

Microcrédito: como obter

Para aceder ao microcrédito através da ANDC, os potenciais empreendedores devem ter uma ideia de negócio e competências para a concretizar, necessitar de um pequeno financiamento, não ter acesso ao crédito bancário normal por falta de garantias e não ter incidentes bancários, como cheques devolvidos ou inibições por parte do Banco de Portugal. Segundo o gestor operacional da ANDC, não existem ainda setores preferenciais de investimento, pelo que a associação está aberta a candidaturas vindas de todas as áreas de negócio. Estas podem ser feitas no site da ANDC (www.microcredito.com.pt); presencialmente, numa das delegações em Lisboa ou no Porto indicadas no site, ou ainda por telefone (808 202 922).

É a própria entidade que irá ajudar os empreendedores a fazer o plano de negócios, com o apoio dos seus técnicos, e as candidaturas são avaliadas e aprovadas numa comissão de crédito constituída por voluntários da associação e pelo banco escolhido pelo candida-

to. Neste momento, a ANDC tem protocolos a nível nacional com o Banco Espírito Santo (BES), Caixa Geral de Depósitos (CGD) e Millennium BCP. A nível regional, existem parcerias com a Caixa de Crédito Agrícola do Noroeste (região de Viana do Castelo) e do Vale do Távora e Douro. As taxas protocoladas são a Euribor a três meses ou a seis meses, acrescidas de um *spread* de 2% a 5%, dependendo do banco escolhido. O período de reembolso máximo é 48 ou 60 meses, sendo que a associação acompanha o projeto ao longo durante todo o período de amortização.

“Durante este processo, vamos nos apercebendo da capacidade empreendedora do candidato, das características do negócio, da sua experiência, localização, concorrência, capacidade de diferenciação, etc. Sintetizando, podemos afirmar que a análise e a escolha de um projeto assenta em duas vertentes: a pessoa e o negócio. É da combinação destas duas vertentes, devidamente ponderadas, que resulta a escolha do projeto”, diz o gestor operacional, que colabora com a ANDC há dois anos.

Fica ainda a dica: “O processo será tanto mais rápido quanto o candidato dispuser da informação necessária para analisar o negócio e for capaz de responder às questões que o técnico lhe vá colocando durante a avaliação do negócio”, explica Edgar Costa, acrescentando que o perfil dos empreendedores tem vindo a mudar significativamente. “São cada vez mais jovens e as habilitações têm vindo a aumentar. Em 2012, 30% dos projetos creditados são de candidatos com formação superior.”

Em 2013, a ANDC financiou 53 empreendedores na criação do seu negócio

Crise assusta empreendedores

Por outro lado, se a crise levou a que muitos optassem por arriscar e criar o seu próprio negócio, a deterioração da situação económica do país em 2013 está a diminuir o número de pessoas que recorrem ao microcrédito. “Registámos crescimento de processos creditados em 2011 e 2012. No entanto, o ano de 2013 está a revelar-se menos dinâmico que o de 2012”, afirma o gestor operacional da ANDC. Ainda assim, Edgar Costa deixa o apelo: “Não deixem de nos contactar e expor as vossas ideias de negócio, não é necessário ter um plano de negócios elaborado. O importante é que a pessoa aproveite o tempo em que está inativo, por exemplo no desemprego, para ir preparando a sua alternativa, ou seja, o seu negócio.”

António Valério não estava desempregado quando resolveu abrir a sua própria oficina de bicicletas, a Bina Clínica, em Santa Apolónia, Lisboa. Na verdade, já trabalhava em mecânica de bicicletas no seu anterior emprego, mas esta era uma ideia que mexia com ele desde criança. “Desde criança que já mexia em bicicletas, fui aprendendo com os amigos e por tentativa e erro. Também vi que existia mercado para um novo tipo de negócio, a montagem de componentes e de bicicletas compradas na Internet”, diz o jovem empresário de 30 anos.

Apesar de ter aberto as portas da Bina Clínica em dezembro de 2008, António só pensou em recorrer ao microcrédito oito meses depois, quando chegou a altura de realizar um investimento maior – a importação de uma marca de quadros de bicicletas. Tendo já ouvido falar do microcrédito através da comunicação social e de alguns familiares desempregados, o empreendedor dirigiu-se à ANDC com o seu projeto. “O processo é relativamente fácil devido ao apoio e ajudas que a associação disponibiliza”, garante. Dois meses depois – e frisando que foi recebendo retorno por parte dos técnicos ao longo de todo o tempo de espera –, foi aprovada a cedência do investimento, um total de €5 000, que se juntaram aos cerca de €8 000 que António já tinha investido inicialmente.

Até agora, e apesar de ter aberto a loja em tempos de crise, António faz um balanço “bastante positivo” do seu negócio e não poupa elogios ao microcrédito como solução de financiamento. “Considero que é uma excelente solução para a criação de um negócio, pois permite que pessoas com ideias e coragem, mas sem capacidade financeira para recorrer a um empréstimo normal, iniciem um negócio e ganhem capacidade financeira para o fazer avançar.”

Foi também através da comunicação social, nomeadamente de programas e debates na televisão sobre Muhammad Yunus, que Edgar Gomes, de 42 anos, ouviu falar do microcrédito. Enquanto tirava um mestrado em Estudos Europeus com a ajuda de uma bolsa de estudo em 2009, Edgar recorreu à ANDC para obter um microcrédito para a criação de uma mercearia, um projeto que durou apenas seis meses e que foi interrompido por uma ação cível contra o senhorio por degradação do local arrendado. Após ter conseguido recuperar o dinheiro de algumas das rendas pagas, Edgar e a sua esposa resolveram avançar com uma ideia que já tinham tido há algum tempo antes: a criação de um jornal local, mas com conteúdos diferentes e inovadores. Assim nasceu O Farol, em Setúbal, em outubro de 2010.

A ideia arrancou com o dinheiro que havia sobrado do anterior projeto – tinham sido concedidos €5 000 – e Edgar conta que não lhe foram colocados entraves à mudança de planos. Quanto ao processo em si, diz que “demorou alguns meses, com várias reuniões com os técnicos em minha casa. Inicialmente, passou pela apresentação de um plano de negócios que, aqui e ali, foi sendo ‘limado’ até ser aprovado”.

Neste momento, o jornal expandiu-se, transformando-se numa empresa que também atua nas áreas de *webdesign* e *design* gráfico, o que “tem acrescentado valor ao projeto”, afirma Edgar, acrescentando que o balanço que faz é “bastante positivo”.

Para o empresário, é essencial que os futuros empreendedores avaliem se a sua ideia de negócio tem mercado e definam qual é a área em que vão atuar. “A legislação aplicável, os eventuais parceiros, concorrentes, etc.”, enumera. “Depois da concessão do crédito é necessário trabalhar arduamente para que o negócio ganhe sustentabilidade.”

Microcrédito na banca

Se por um lado o gestor operacional da ANDC diz que a crise está a levar menos pessoas a arriscar e a criar o seu próprio negócio, existem também cada vez mais entidades dedicadas a combater este fenómeno. Uma delas é a rede de franchising Melom, que se dedica ao setor da construção, reparações, renovações e manutenção, e

Startup – Comece a sua empresa por €100

Com trinta e poucos anos, Chris já visitou mais de 175 países –, porém nunca teve um «emprego a sério» ou um ordenado fixo. Em vez disto, tem um génio especial para transformar ideias em fontes de rendimento e usa o que ganha para suportar a vida aventureira que leva e ajudar os outros.

Nas suas viagens já identificou mais de 1 500 pessoas que, tal como ele, lançaram negócios com investimentos bastante modestos (muitas vezes €100 ou menos) mas que lhes rendem cerca de 40 mil euros anuais. Desse grupo, decidiu destacar os 50 estudos de caso mais representativos. Em quase todos estes casos, pessoas sem qualquer qualificação específica descobriram, nos seus passatempos, características que podiam ser rentabilizadas e conseguiram mudar de vida, ter liberdade e uma maior realização pessoal. Este livro condensa lições preciosas daqueles que conseguiram. O autor, Chris Guillebeau, é um empreendedor e um apaixonado por viagens. A sua vida profissional vai desde o mundo editorial online ao voluntariado na África Ocidental. Enquanto organizador da World Domination Summit, um encontro internacional de gente criativa, o principal objetivo de Chris é encorajar a iniciativa individual.



que em maio deste ano contava já com 59 unidades em Portugal. Após uma parceria bem-sucedida com o banco Millennium BCP num projeto de reabilitação urbana em que a rede de franchising foi responsável pela remodelação e reparação de imóveis que o banco tinha para venda, as duas marcas voltaram a unir forças para facilitar o acesso ao microcrédito aos potenciais franchisados. Segundo João carvalho, diretor-geral da Melom, “o acesso ao capital é neste momento mais limitado do que há uns meses atrás, mas os empresários em nome individual têm esta ferramenta disponível”. E que ferramenta é esta? Um protocolo entre as duas entida-

A Melom liderada por João Carvalho estabeleceu um protocolo com o Millennium BCP com intuito de facilitar a adesão à rede de novos franchisados através do acesso a soluções de financiamento com microcrédito



des, lançado em maio deste ano, que facilita o acesso a um microcrédito até €25 000, para um prazo máximo de 60 meses, e que inclui acompanhamento personalizado até ao final do contrato de financiamento.

Disponível para todos os empreendedores que queiram abrir uma unidade Melom – seja qual for a modalidade, isto é, quer desejem ficar apenas com uma fatia do negócio (gás ou eletricidade, por exemplo) ou com uma unidade apta para trabalhar em todas as especialidades de construção –, os valores do investimento variam entre os €9 000 para a modalidade “fatia” até aos 20 mil euros para o regime *full* Melom.

De acordo com o responsável de marketing da marca, existe já uma unidade a operar, nas Caldas da Rainha, fundada através do microcrédito, “mas já existem alguns processos em avaliação com vista à

sua possível entrada na rede Melom”.

Mas não é só através da parceria com a rede de franchising que o Millennium BCP concede microcréditos. Na verdade, segundo um comunicado da instituição bancária, foram já cerca de 3 850 os postos de trabalho ajudados a criar pela entidade através do microcrédito, num total de mais de 2 500 negócios.

Para além de colaborar também com a ANDC, o Millennium é também um dos bancos portugueses, em conjunto com a CGD, BES,

O protocolo assinado pela Melom e o Millennium BCP está disponível a todos os empreendedores que queiram abrir uma unidade Melom, podendo investir entre €9 000 a 20 mil euros

BPI, Santander Totta, Barclays, Banco Popular, Crédito Agrícola, Montepio e Banif, que fazem parte do plano nacional de microcrédito do IEFP, que é operacionalizado através da linha de crédito Microinvest, que apoia projetos até um máximo de €20 000.

As candidaturas para este financiamento bancário com taxas de juro bonificadas deverão ser feitas aos balcões das entidades bancárias e os projetos não poderão exceder a criação de dez postos de trabalho. O prazo do financiamento é de sete anos, com dois anos de carência de capital e um ano de bonificação integral dos juros, a cargo do IEFP. Quanto ao valor das taxas de juro, este equivale à Euribor a 30 dias, acrescida de 0,25%, com uma taxa mínima de 1,5% e uma taxa máxima de 3,5%. ■