



Bemtevi fortalece a Acreditar

para financiar o empreendedorismo no agreste nordestino

A Acreditar fomenta pequenos negócios em uma das regiões mais pobres do Brasil: o agreste nordestino. Seu modelo de negócio é baseado em microcrédito para produtores rurais, em sua maioria mulheres. Em 2017, iniciam um processo de amadurecimento e busca de financiamento, guiados pela Bemtevi.

Bemtevi fortalece a Acreditar

para financiar o empreendedorismo no agreste nordestino



LOCALIZAÇÃO:

Estado de Pernambuco, no nordeste brasileiro



PRINCIPAIS PARCEIROS:

Acreditar



SETOR:

Serviços financeiros



BENEFICIÁRIOS DIRETOS:

- Mulheres
- Empreendedores
- Comunidades rurais



TIPO DE INVESTIDOR/SILO:

Entidades financieras



MOTIVAÇÃO/PROBLEMA QUE PRETENDEM RESOLVER:

Necessidade de capital e apoio técnico para ONG de microcrédito produtivo no interior de Pernambuco.



APOIO NÃO FINANCEIRO OFERECIDO:

- Gestão e medição de impacto,
- Estratégia e/ou modelo de negócio,
- Gestão financeira,
- Governança



DURAÇÃO:

2017

- atualmente



TIPO DE FINANCIAMENTO:

Dívida/Empréstimo

US\$ 39.500

Doação

US\$ 94.750

IMPACTO

- Melhor gestão e fortalecimento da ONG Acreditar.
- Desenvolvimento de plataforma de doação para mulheres empreendedoras



ODS ABORDADOS



ANTECEDENTES E CONTEXTO

Segundo a Síntese de Indicadores Sociais do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística de 2019, 41% dos habitantes do estado vivem abaixo da linha da pobreza, com 11% em situação de extrema pobreza, com rendas inferiores a US\$ 1,90.

Desde 2006, a Acreditar desenvolve seu trabalho de apoio ao desenvolvimento local pelo uso do microcrédito. Em 2017 a ONG passava por um momento difícil, com desafios de gestão e de acesso a capital. Havia também uma mudança estrutural no mercado de microcrédito que afetava diretamente o negócio: há, no Brasil, a obrigatoriedade de os bancos direcionarem parte de suas carteiras ao microcrédito. Instituições regionais ou pequenas, como a Acreditar, cumpriam o papel de distribuir esse crédito devido à sua capilaridade. Alguns bancos, no entanto, optaram por criar estruturas próprias de distribuição, reduzindo em parte a liquidez do mercado para intermediários. O negócio também dependia de doações contínuas para injeção de capital e melhorias estruturais. A essa altura, se inicia o processo de relacionamento entre Acreditar e Bemtevi.



DESCRIÇÃO

A Bemtevi é uma gestora de investimentos em negócios sociais fundada em 2015. Seu modelo é baseado no conceito de Negócios Sociais, de Muhammad Yunus. De um lado, os negócios recebem empréstimos sociais, onde os juros são trocados por impacto social positivo. De outro, os investidores recebem de volta o principal corrigido pela inflação, em prazos mais longos, e podem se envolver no apoio aos negócios.

A Acreditar é uma entidade sem fins lucrativos que estimula uma cultura empreendedora de jovens e mulheres empreendedoras do Nordeste do Brasil. Desde 2006 busca promover o desenvolvimento local por meio do microcrédito produtivo orientado, empreendedorismo e educação financeira. Está sediada em Glória de Goitá, cidade com 30 mil habitantes e opera também em outros 6 municípios do Agreste e Zona da Mata Pernambucana: Feira Nova, Lagoa do Itaenga, Chã de Alegria, Vitória de Santo Antão, Gravatá e Pombos. A Acreditar é coordenada por Lilian do Prado.

“A Lilian é de Glória de Goitá, de um curso de formação saiu com a ideia de que deveria apoiar a região, aquelas mulheres, para não se mudarem do município. A organização nasce com um olhar claro de como apoiar aquele público e ela conhece de forma muito profunda a sua região. Isso os diferencia dos outros microcréditos.” Fernando A. Simões Filho, sócio-diretor da Bemtevi.



IMPLEMENTAÇÃO

A Bemtevi estruturou seu próprio processo de apoio a negócios sociais que se inicia com o apoio não financeiro antes do momento da decisão de concessão de crédito. Esta etapa é denominada “Jornada de Amadurecimento”, que ocorre entre as fases iniciais de aderência, diagnóstico e mapeamento e a fase de aprovação do empréstimo.

“Essa jornada se dá apoiando antes do empréstimo, ajudando a amadurecer o negócio por 6 a 8 meses em média. Depois, a gente aprova esse empréstimo dentro do nosso comitê, com metas de impacto. E depois vem o acompanhamento de indicadores e ajuda ao empreendedor.” Eduardo F. Pedote, sócio-diretor da Bemtevi.

O diagnóstico inicial era de que o negócio caminhava para a liquidez, com os resultados negativos zerando o fundo de reserva. A solução passava por uma injeção de capital e por melhorias no processo de gestão.



Financiamento personalizado

O negócio tinha dois desafios financeiros principais: um de fluxo de caixa, com a necessidade de prorrogar seus prazos de pagamento, e outro de receita, pois seu capital próprio ia sendo reduzido aos poucos.

Para o primeiro, a Bemtevi fez um empréstimo de dois anos, com juros que são reduzidos conforme o atingimento de metas de impacto social. Dentro do mecanismo, há faixas de atingimento das metas e uma determinada taxa de juros a ser paga pelo empreendimento por faixa. O valor emprestado foi de 150 mil reais (39.500 dólares).



A Bemtevi estruturou seu próprio processo de apoio a negócios sociais que se inicia com o apoio não financeiro antes do momento da decisão de concessão de crédito.

% de atingimento das metas de Impacto Social	Taxa de Juros a ser paga pelo empréstimo
De 0% a 49,9%	12% ao ano
50% a 59,9%	8% ao ano
60% a 69,9%	6% ao ano
70% a 79,9%	4% ao ano
Acima de 80%	Sem juros

As metas de impacto social atreladas ao empréstimo derivam da teoria de mudança, muitas vezes desenvolvida pela primeira vez durante a jornada de amadurecimento. Dela, são definidos até 15 indicadores sociais, ambientais e financeiros que são coletados mensalmente a partir do início da vigência do empréstimo. Finalmente, é calculado um Índice de Atendimento de Impacto, que pondera em conjunto os indicadores e permite os cálculos de desconto como os da tabela acima.

No caso da Acreditar, trata-se de quatro grupos de indicadores: i) Gestão e Processos; ii) Fortalecimento econômico e financeiro; iii) Gestão empreendedora; e, iv) Empoderamento: pessoal, relacional e coletivo. Alguns exemplos de indicadores acompanhados são: adimplência, número de pessoas atendidas, montante emprestado, percentual de mulheres na base de clientes, aumento do faturamento, aumento de renda das famílias e melhora na percepção de valor das mulheres dentro de suas casas e na comunidade.

Para o segundo desafio, seria necessária uma doação de cerca de 360 mil reais (94.750 dólares). Para tanto, a Bemtevi apoiou a Acreditar em uma rodada de conversas com investidores e apoiadores potenciais, apresentando o plano de negócios e os indicadores de impacto.

Após o sucesso do projeto original, a Acreditar conseguiu captar mais 325 mil reais (85.500 dólares) em doações de terceiros.

Ao longo do processo exitoso de captação com a Bemtevi, surgiu uma demanda específica da clínica MB Dermatologia, que queria levar mulheres de alta renda, que compõem uma parte relevante de sua



As metas de impacto social atreladas ao empréstimo derivam da teoria de mudança, muitas vezes desenvolvida pela primeira vez durante a jornada de amadurecimento.

clientela, a contribuírem para que a Acreditar fizesse empréstimos para mulheres de sua região. A clínica, a Bemtevi e a Acreditar se unem então na criação do Projeto Amadrinhar.

O site do projeto permite a doação para a Acreditar e cria uma série de possibilidades de interação entre doadoras e as mulheres atendidas pela ONG, de forma a criar conexões entre as mulheres das duas pontas. O projeto foi lançado no primeiro trimestre de 2020.

Apoio não financeiro

“Elas já eram muito bem organizadas no operacional, risco e crédito. Mas elas não trabalhavam muito com previsão. Você tem que estar olhando para os próximos três meses, ter rotinas de planejamento. Além disso, havia alguns problemas como o de se misturar números de setores diferentes, atrapalhando a gestão e o acompanhamento.” Eduardo F. Pedote.

Para apoiar no processo de amadurecimento, a Bemtevi aciona apoiadores e investidores com expertise no setor do negócio. Nesse caso, se envolveram pessoas com conhecimentos de finanças e do setor bancário, que ajudaram também no desenho da solução financeira.

Foi desenvolvido um plano de negócios, com modelagens financeiras e indicadores alinhados à teoria de mudança, que seria usado em seguida para auxiliar também no processo de captação. Além disso, a liderança do negócio passa por um processo de aprendizado de seu próprio negócio, organizando as finanças e compreendendo melhor cada parte do negócio. Esse processo se iniciou em 2017, com o primeiro empréstimo sendo aprovado em Abril de 2018.



RESULTADOS

Os desafios enfrentados pela Acreditar no início do projeto, em 2017, parecem superados.

“Operacional e financeiramente foi um total sucesso. Elas passaram a ter o negócio na mão, a certeza de que estavam gerando os resultados para pagar contas. Conseguiram atingir o equilíbrio financeiro e também fazer outras captações. Elas tiveram uma guinada motivacional na empresa, com elas acreditando mais em si mesmas e a coisa começa a melhorar.”

Eduardo F. Pedote

Com o sucesso operacional, também o impacto do projeto se estabilizou, com mais empréstimos sendo realizados para mais famílias. Com a meta de cerca de 25 concessões por mês, o negócio concedeu em média cerca de 38 por mês até o fim de 2019; financeiramente, foram concedidos 2,2 milhões de reais (580 mil dólares) no mesmo intervalo, sendo a meta inicial de 1,5 milhões de reais (395 mil dólares). Disso, percebeu-se aumento no nível de renda e poupança das famílias, além de uma maior participação comunitária das mulheres.

Em termos de impacto, é relevante uma observação trazida pela Bemtevi:

“O microcrédito pode ser danoso, endividando quem não precisa. A Acreditar tem muito esse cuidado. A pessoa quer comprar uma máquina e eles vão entender o negócio e olham se faz sentido e fazem um esforço de entender onde se vai usar esse dinheiro. O microcrédito não é a uma taxa tão boa, o diferencial é o prazo curto e isso tem que ser bem planejado.” Eduardo F. Pedote



APRENDIZADOS E PERSPECTIVAS

Um dos principais aprendizados foi o de ser possível mexer profundamente na gestão, mesmo em se tratando de um negócio com mais de 15 anos de existência, com respeito à cultura desenvolvida empiricamente.

Na visão dos líderes da Bemtevi, há um alto potencial de replicação do processo, desde que tomados certos cuidados na definição dos mecanismos financeiros. Primeiro, fazer o trabalho de amadurecimento, aprendendo sobre o negócio e desenvolvendo com a liderança as habilidades e rotinas necessárias, para em seguida partir para definições sobre financiamento.

“Muito importante fazer a fase de aderência, de entender o caminho e daí sim entender o mecanismo. Pode ser 100% doação e funcionar. Não são todos os projetos que nós vamos colocar captação mais empréstimo. Mas ter um empréstimo cria um desafio que muda o negócio. Ter as duas pontas é saudável, quando possível.” Eduardo F. Pedote

Por fim, um ponto crucial para a boa aderência da empreendedora e do negócio ao modelo da Bemtevi esteve na clareza quanto aos valores e intenções de cada agente. O modelo do negócio da Acreditar se encaixa na Tese de Impacto da Bemtevi, assim como a Bemtevi presta um apoio que faz sentido para uma organização que reinveste seus lucros.

“Tem que ter coerência entre os recursos e o modelo de negócios. Eles são um negócio social e uma ONG. A Bemtevi fez um empréstimo e ela vai devolver o principal. Aí vou trazer um recurso de doação para ajudar a amarrar os pontos.” Fernando A. Simões Filho