

> Inclusão Financeira de Imigrantes na cadeia da moda



PRO JE TO >


O objetivo deste projeto foi entender a relação dos imigrantes bolivianos na cadeia têxtil com instrumentos e serviços financeiros.

Foram entrevistados 15 costureiros e donos de oficina, ao longo dos meses de Fevereiro e Março. Todos haviam passado pelo curso Tecendo Sonhos.

SU MÁ RIO



1. **Trajetórias e Redes de Relação**
2. **Conhecimento e organização financeira**
3. **Instrumentos financeiros**
4. **Oportunidades de atuação**



➤ **01.**
**Trajетórias
e Redes de
Relação**



Migração gera alto isolamento, devido à língua, à falta de relacionamentos pessoais no Brasil e à dependência em relação ao dono da oficina.



A maioria chega sem pretensão de ficar no Brasil – esse plano é frustrado por falta de renda ou por condições ainda piores no país de origem.



Tanto costureiros como donos de oficina se veem em relação de alta dependência. Os costureiros dependem dos donos, e os donos dependem de seus clientes. Todos estão em situação de vulnerabilidade.



> Chegada no Brasil é marcada por isolamento.

Língua

- Muitas vezes, língua materna do imigrante não é castelhano, mas sim aimará ou quíchua;
- Falta de conhecimento sobre o Brasil inclui total desconhecimento da língua portuguesa.

Rede de contatos

- A decisão de vir ocorre por convite de conhecidos ou parentes distantes. Ou por anúncios de emprego (aumenta vulnerabilidade)
- Em geral, a única pessoa conhecida é o dono da oficina que “patrocinou” a vinda – um tio ou primo distante. Não há redes de contato com laços fortes.

➤ Dono da oficina patrocina a viagem – e controla o dia-a-dia dos costureiros.

Trajétoria de chegada

Promessa de trabalho no Brasil

Ajuda para cruzar a fronteira – legal ou ilegalmente

Medo de sair da casa/oficina

Percepção de total isolamento



“Empréstimo” para a viagem

Acolhimento na casa / oficina do dono

Trabalho remunera dívida e aluguel

> Responsável pela viagem controla acesso dos imigrantes a serviços, dinheiro e informações

A viagem e a dependência do dono da oficina

Trabalho para pagar viagem e aluguel

Falta de contato com o “mundo de fora”



“Os primeiros meses que eu trabalharia seria só para o dinheiro que peguei emprestado”.
Homem, dono de oficina



“Eu não conhecia o real, não entendia o tamanho da dívida [...] Se eu quisesse voltar teria que devolver todo o dinheiro.”
Homem, costureiro



“A primeira vez que cheguei me senti mal ,era muitas horas de trabalho, era muito cansaço físico, alimentação daqui me fazia mal, não estava acostumado. [...] então eu me sentia cansado de ver como trabalhávamos, a mesma rotina todos os dias, só saía do quarto para trabalhar, sábado e domingo também trabalhávamos, ter que conviver com pessoas que não conhecia também me dava dor porque tínhamos nossa filha e sempre havia discussão entre funcionários.” **Homem, dono de oficina**

> Relação costureiro-empregador é de total dependência



Dependência gira em torno de 4 eixos:

- 1) Dívidas e controle do dinheiro;
- 2) **Conhecimento sobre cidade / país;**
- 3) Noções de custo de vida;
- 4) Pagamento de aluguel e comida.



*"Não saíamos mas não porque o dono proibia mas porque dissimulava, o dono fazia 'terrorismo psicológico' – dizia que 'era muito perigoso' sair, que assaltavam bolivianos. [...] Não sabíamos de nada, não falávamos português." **Homem, dono de oficina***

*"Não pode sair, a polícia vai te pegar, você não tem documento', não saíamos nunca nem sábado nem domingo e só trabalhávamos. Também por causa do medo vivíamos fechados [...] quase dois anos trabalhamos assim' **Mulher, dona de oficina.***



*"Não tínhamos experiência. Comprávamos qualquer coisa, não nos prevenimos que ia faltar serviço, de repente acordamos e nos faltava dinheiro [...] Não nos preocupamos em guardar. Quando recebíamos dinheiro comprávamos alguma coisa que precisamos." **Homem, dono de oficina***

*"Da forma que trabalhávamos aqui, que era trabalho escravo, trabalhávamos das 7h as 22h da noite e um pouco mais, todos os dias da semana [...] o chefe não explicou nada, trabalhar com carteira, etc." **Homem, dono de oficina***



> Quando chegam a donos de oficina, imigrante descobre novas relações de dependência.

Baixo poder de negociação

Oficinas são dependentes de poucos clientes, com alta concorrência.

Dívidas pela compra de máquinas

Compra parcelada de máquinas, pouco conhecimento sobre valor do investimento.

Custos do “negócio” / casa

Custos escondidos dos costureiros – aluguel, comida, salários, etc. – passam a ser responsabilidade do dono.

Pouco conhecimento sobre cadeia produtiva

Não tem fornecedor e, quando conseguem. Não sabem para quem vendem – muitas vezes são *quarteirizados* ou *quinteirizados*.

> Quais apoios ajudam imigrante a sair de situação de dependência e isolamento?

Relacionamentos pessoais

Laços de parentesco

*“Foi tranquilo tirar [RNE] porque meu tio me ajudou; ele disse que eu tinha que tirar porque para mim ia ser mais fácil”. **Mulher, costureira***

Rua Coimbra – rede de imigrantes

*“Há uns bancos More em [Rua] **Coimbra**. Conhecem? Se envia para qualquer banco na Bolívia [...] só com o carnê/documento a pessoa já consegue receber.” **Homem, costureiro***

Acesso a mídias

Rádio – Rede MegaFox

*“Informe de coisas que acontecem, é sempre bom né, esta chovendo aqui trânsito aqui, acidente aqui...na radio boliviana não sai essas coisas [...] a gente mora aqui então tem que saber das coisas daqui também”. **Homem, dono de oficina***

Televisão

*“A gente acaba aprendendo, vendo Chaves, novela”. **Homem, dono de oficina***

> 02.
**Conhecimento
e organização
financeira**





Todos os costureiros entrevistados sonham com *independizarse*. Ter a própria oficina promete melhora de renda, melhor condição de vida, além de sentimento de orgulho.



Uma vez realizado, esse sonho é frustrado. Todos os donos de oficina relatam piora nas condições de vida após a independência. Novas responsabilidades financeiras demoram a serem aprendidas.



Com pouco conhecimento e relações profissionais precárias, encontramos três perfis de organização financeira:

- 1) muito organizados
- 2) relativamente organizados
- 3) desorganizados (a maioria)



> Valor das *prendas** é dividido em três.

1ª parte para aluguel

Muitas vezes corrói todo o valor da *prenda*, fazendo com que costureiro e dono não recebam nenhum líquido.

2ª partes para funcionários

Única parte que chega de fato ao costureiro – quando o dono consegue cobrir as despesas básicas da oficina antes.

3ª partes para os donos

Donos de oficina não têm clareza de como garantir esse valor como “pro labore”.

* *Prendas* é a forma como os imigrantes chamam os “pedidos” de seus clientes.

> Mesmo com precariedade de ter de cobrir o aluguel e custos de vida antes de receber, costureiro tem a vantagem de ganhar valor líquido.

Parte do costureiro

Raros são os que mantêm algum controle de prendas realizadas, para cobrar do patrão valor correspondente.

Como não têm conta em banco, muitos deixam valor ganho com próprio patrão – não é incomum que este utilize renda de seus costureiros.

Muitas vezes, não chegam a receber valor das prendas realizadas. Mas, quando recebem, têm a certeza de ser o valor líquido – pois já foi excluído o aluguel, alimentação, etc.

> As promessas da oficina própria destacam algumas dificuldades de organização típicas dos costureiros

Promessas da própria oficina:

Maior ganho

Controle de horas

Melhora de tratamento

Orgulho de “dar certo” no Brasil

Donos de oficina controlam o valor do trabalho do costureiro – que não tem contato com o rendimento de seu trabalho. Vontade de ter própria oficina esconde desconhecimento sobre quanto é possível ganhar.

Há vontade generalizada de não cometer mesmo tratamento com novos imigrantes. Mas falta conhecimento sobre funcionamento da cadeia.

Sem conhecer reais custos da oficina, noção de “dar certo” é causada pela percepção de grande diferença entre dono da oficina e costureiro – não percebida nas entrevistas.



Poucos costureiros sabem dizer quanto ganham, tampouco quanto gastam em um mês. Seus gastos são centralizados pelos patrões.

Ao tornarem-se donos de oficina, continuam sem saber definir seus ganhos e gastos.

> Ao alcançar o sonho da oficina, imigrantes são confrontados com uma sensação generalizada de "falta".

Ao abrir a oficina, confrontam-se com:

- 1) Dívida pela compra de máquinas;
- 2) Custos de manutenção desconhecidos;
- 3) Relação distante dos clientes;
- 4) Falta de informação sobre: como abrir MEI, como alugar uma casa (contrato, depósito adiantado), etc.

Novas obrigações financeiras e de gestão de negócio impactam capacidade de organização dos imigrantes *independendizados*

> 1. Compra de máquinas ocorre à vista ou parcelado pelas lojas.

Além da dívida na forma de parcelas (ou o gasto de todas as economias com as máquinas), os imigrantes descobrem:

- 1) Custos de manutenção;
- 2) Custos de investimento (valor de máquinas melhores, etc.)



“Não éramos simplesmente donos, éramos também funcionários e não nos pagávamos salário, não ganhávamos, porque se nos pagássemos sairíamos devendo a oficina, uma falta de organização total mais de minha parte porque ela [a esposa] sempre quer fazer contas, números mas eu sempre digo ‘para quê, não tem sentido porque não tem dinheiro’ de minha parte sempre foi tem que trabalhar, trabalhar, trabalhar [...]” Homem, dono de oficina.



“Não recebia por mês, o dono não dava o dinheiro; era boliviano, era do bairro, mas teve problemas com a mulher, bebia, gastou dinheiro e se mudou para Argentina. Ele ficou juntando cada mês, ele tirava e não pagava a gente. Quando falamos que íamos sair ele não tinha dinheiro para nos pagar. Tivemos a ideia de abrir oficina para não perder nada. Pedimos as máquinas e abrimos nossa oficina”. Mulher, dona de oficina

> 2. Ao tornarem-se independentes, valor do aluguel e dos salários consomem todos os ganhos – perdem controle sobre boletos e obrigações.

O valor das *prendas* é dividido por três – entre costureiro, “custeio” e dono.

Ao abrir oficina, donos descobrem que custeio consome todo o ganho.

“Para o dono de uma oficina é muito trabalho, tem que limpar a casa. O tempo não alcança. Domingo quer descansar, mas não dá. Sábado se trabalha, tem que fazer mercado, limpar a roupa, quase não tem muito tempo, em feriado sim, isso é muito sagrado, vamos a um parque, à praia”. **Homem, dono de oficina**



“Eu não sabia; também não tinha curiosidade de saber quanto custava a prenda não perguntava para meu tio por quanto esta vindo a prenda, etc. [...]” **Mulher, costureira**

“Também essa parte não sabíamos como fazer mas como tinham feito assim com a gente pensamos que era o correto [pagar por prenda], tem que terceirizar as coisas.” **Mulher, dona de oficina**



“Quando pega serviços vem com o preço, mas isso os donos da oficinas nunca te mostram, quanto é por exemplo eu pego uma blusa e pode custar 10 reais mas o costureiro não sabe. Eu sempre tive curiosidade de saber porque não faziam isso, eu nunca soube o preço real de uma prenda”. **Mulher, costureira**

> 3. Recém independentizados não conhecem a cadeia onde estão inseridos

Negociam separadamente, fazendo com que micro-oficinas compitam por **prendas** de grandes clientes.

O fluxo de trabalho é pouco previsível, pois depende de uma cadeia longa que inclui cliente final e muitas oficinas **quarteirizadas**. Entendem a sazonalidade do trabalho, mas não conseguem se preparar.

Fluxo intermitente de trabalho gera dificuldades com o fluxo de caixa do negócio.



“Era para uma empresa grande, mas nós não conhecíamos a empresa só nos pagava e pronto [...] era muito tempo e pouco dinheiro [...] também quarteirizado” **Mulher, dona de oficina**



“A coisa não foi assim, porque nosso chefe já tinha conhecidos que davam um preço bom pelas prendas. Quando nos ‘independizamos’ tivemos que estar dependentes de esmolas, pegamos serviço ruim, barato”. **Homem, dono de oficina**



“Os fornecedores não gostam que os costureiros trabalhem para outro fornecedor. Querem que o serviço deles venha rápido. Mas não dá para trabalhar só para uma pessoa; quando você termina os serviço ainda demora 1 dia, por exemplo, até ele pagar”. **Mulher, dona de oficina**



“O que faz o fornecedor? Tem varias oficinas, devem organizar-se, esse fornecedor trabalha com 30 oficinas, então ele também terceiriza!” **Homem, dono de oficina**

> 4. Falta de informações generalizadas

O processo de abrir a oficina inclui:

- 1) Tirar um CNPJ (MEI)
- 2) **Abrir conta em banco**
- 3) Alugar uma casa / oficina (e entender formatos dos contratos)
- 4) **Buscar clientes (chamados "fornecedores" – por fornecerem trabalho)**

Maior parte dos atuais donos realça total desconhecimento destes processos.



*“Por isso que consegui formalizar, tirar CNPJ, se não, não consegue [sem RNE], é difícil, se não tem que ficar pedindo favor para as pessoas, é ruim, também as formas não pagam direitinho se você não tem nota” **Homem, dono de oficina***



*“Eu não sabia nada de direitos, leis, como tirar o CNPJ, redes sociais. Abriu minha cabeça, minhas ideias [o projeto da Aliança]”. **Homem, costureiro***



*“Donos de oficina copiam o modelo de horas de trabalho de outros, mas não sabem o porque, eles mesmos não sabem. É falta de informação. Eu quero falar disso, quero esse tipo de ajuda. Não quero sobreviver, quero ser empresário, pequena empresa, quero chegar a isso. Anda vou melhorar, viver, casa, carro de luxo, é algo que a pessoa também quer, não?!” **Homem, dono de oficina***

> Capacidade de organização financeira dentro das incertezas de costureiros ou donos de oficina dependem de 6 fatores

**Responsabilidade
financeira**

**Perfil
comportamental**

**Faixa
etária**

**Experiência
profissional prévia**

**Relação com clientes
(ou com patrão)**

**Apoio das redes de
contato**

> Esses 6 fatores geram 3 perfis de organização financeira entre os imigrantes entrevistados.

Altamente organizados

Sabem quanto ganham, quanto gastam, e tem estratégia de controle



Juan, 26 anos, está no Brasil há 9 anos. Sabe os dias de vencimento das contas e está sempre em dia. *“A gente nunca atrasou nossas contas”*. Todas as contas são pagas todas em dinheiro, mas só gasta o que planeja. *“A gente só compra aquilo que a gente pode pagar”* e consegue ajudar os familiares. *“Se sobra um pouquinho, aí a gente guarda”*.

Relativamente organizados

Conseguem pagar todas as contas. *Quando sobra*, poupam. Poucos sabem dizer quanto gastam por mês.



Roberta, 29 anos, vive no Brasil há 7 anos. Possui **conta poupança**. *“O dinheiro parado perde valor. Prefiro guardar na poupança porque me explicaram que pode render uns 100 reais, por exemplo”*. *Prefere não fazer dívidas “Ficar parcelando sai mais caro do que pagar à vista”*. Sua maior preocupação é não conseguir pagar as contas ao final do mês

Desorganizados

Têm conta em atraso, o dinheiro não chega ao fim do mês. Não sabem quanto ganham e não tem controle de recebimentos e pagamentos.



Rosa, tem 40 anos e está no Brasil há 10 anos. As contas da oficina e da casa são conjuntas. Não tem ideia geral dos custos, o marido está com o nome sujo. *“Começamos a anotar mas sempre depois vem outra coisa que compramos e nos perdemos na conta”*. Não se preocupa em guardar dinheiro, *“Não temos muito para guardar”*.



➤ **03.**
**Instrumentos
financeiros**



Ao longo de suas trajetórias de migração e entrada na cadeia da moda, há contato com diversos instrumentos financeiros – formais e informais.

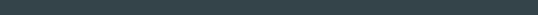


Além da falta de acesso a meios de pagamento, crédito e poupança, os entrevistados demonstram pouco conhecimento de gestão de recursos, com impacto no seu bem estar financeiro. Muitos sofrem com custos de transação e gestão de fluxo de caixa.



Relacionamento com instituições formais é explicado em cinco perfis:

- 1) irregular,
- 2) sem acesso,
- 3) com acesso e sem uso,
- 4) acesso e uso precário e
- 5) uso efetivo



> A trajetória dos costureiros é marcada por usos informais de instrumentos financeiros

Vinda para o Brasil

- A emigração se inicia com um **empréstimo informal** pelo dono da oficina contratante.
- Esse empréstimo será **pago com tempo de trabalho**.

Recebimento de salário

- O pagamento dos primeiros meses é feito a partir do **controle do dono da oficina** sobre:
 - Valor do aluguel;
 - Valor da alimentação;
 - Dívida da passagem
- Se houver restante, é realizado um **pagamento em dinheiro**.

Poupança do salário

- Por medo e desconhecimento, muitos costureiros **preferem deixar o dinheiro “que sobra” com o patrão**;

> A trajetória para compra da primeira oficina multiplica o acesso a instrumentos financeiros – formais ou não.

Aquisição de máquinas

- Ocorre **à vista**, com uso de **toda a poupança**;
- Ou à prazo, **parcelando boletos** em lojas especializadas;
- **Não há acesso a crédito** bancários.



Compras com fornecedores

- Fornecedores dão descontos para **pagamento em dinheiro**;
- Mesmo entre bancarizados, **não há pagamento via cartão**.



Recebimento de clientes

- Clientes pagam em **dinheiro ou cheque**;
- Bancarizados às vezes recebem em cheque e depositam;
- Modo mais comum é haver **longo deslocamento para receber em dinheiro**.



Pagamentos de funcionários

- Donos de oficina reproduzem **meios de pagamento** que viveram antes;
- Pagam em dinheiro valor que **sobra após desconto** do aluguel e alimentação.

> Além da informalidade no uso de instrumentos financeiros, há um gargalo de aprendizado de gestão.

Gargalos de gestão do negócio

- 1) Logística de coleta de prendas e recebimento de clientes;
- 2) Fluxo de caixa (descasamento entre receita e despesas);
- 3) Sazonalidade da demanda;
- 4) Gestão do próprio salário;
- 5) Pagamento de fornecedores (e aluguel) em dinheiro.

A formalização financeira na cadeia produtiva pode auxiliar o dono de oficina a evitar perdas com falhas de gestão.

> A abertura de contas bancárias, assim como a formalização no país, é fruto de pressão externa

Razões para abrir contas

- 1) Clientes obrigam, para realizar pagamentos;
- 2) Clientes que pagam apenas em cheque;
- 3) Percepção de segurança (uso do cartão de débito);
- 4) Praticidade (pagamentos por transferência)
- 5) Percepção de que “quem tem consegue guardar/poupar”

Estas razões são expostas por um perfil muito específico de costureiro/dono de oficina empreendedor

> Maioria das contas abertas está inativa.

Há percepção de que contas custam muito caro, o dinheiro pode sumir, etc.

Não enxergam valor em usar cartão de débito, já que poucos fornecedores aceitam.

Serviços mencionados incluem:

- Cartão de débito;
- Cartão de crédito (varejo);
- Transferências;
- Pagamento de contas
- Telefone pré-pago

Ofertas de crédito são escassas (houve algum contato com Microcrédito Santander), e poupança não é utilizada (ou o é como conta corrente).



“Se eu tivesse documento poderia abrir a conta.”
Homem, costureiro



“As contas ajudam mais na questão de segurança, só por isso. Porque eu não faço nada, não pego prestação, empréstimos, nada, da Caixa é só para pagar a conta, é só para movimentar porque as firmas pedem conta no Banco”
Homem, dono de oficina



“Tentei emprestar dinheiro [na Caixa] mas casa tem que estar em seu nome...luz ou água tem que estar em meu nome, que eu vivo nessa casa, responsável dessa casa, então não conseguimos e deixamos assim.”
Mulher, dona de oficina

“Para mim é muita responsabilidade ter uma conta bancária e também perigoso porque muitos até agora não sabem como funcionam um banco e eu tampouco sei”
Mulher, costureira



“Faço tudo em dinheiro. Cartão só para caixa automático, para sacar ou na loteria. Só para isso”
Mulher, dona de oficina



> A maior parte dos imigrantes tem baixo conhecimento do sistema bancário. Isso impacta o uso de contas.

Irregular sem uso

- Estão totalmente à **margem**, em situação irregular;
- Não conseguem acessar **serviços formais**

Regular, mas sem acesso

- Estão **regulares**
- **Não acessam** serviços financeiros por medo ou desconhecimento
- Realizam transações **em dinheiro**

Com acesso, mas sem uso

- **Possuem conta corrente** mas não utilizam serviços bancários.
- Realizam transações em dinheiro por **desconfiança ou necessidade**

Com acesso e uso básico;

- **Acessam** aos serviços bancário;
- Utilizam **apenas o básico** (cartão de débito em algumas situações);
- **Preferem usar dinheiro**, quando possível.

"Empreendedor": uso avançado

- **Utilizam os serviços bancários** que necessitam
- **Conhecem opções** de serviços (conta PJ, crédito, parcelamento)
- Utilizam o **app do banco**



A **generalizada informalidade** de instrumentos financeiros entre os imigrantes tem um contraponto: remessas para a Bolívia.

Nesses casos, **todos os entrevistados** conhecem as alternativas disponíveis, seus custos, taxas, diferenças de câmbio.

Podemos perceber que, havendo **percepção de valor e simplicidade na comunicação**, os imigrantes têm abertura para utilizar **meios formais**.



*“O que recebo não é que tenho nas mãos, eu sempre envio para a Bolívia [à mãe]”. [...] o câmbio é mais ou menos; a diferença é de 4 ou 5 reais. É mais econômico pela Western Union, convém [...]”. **Mulher, costureira***

> 04.
Oportunidades
e Impacto





A trajetória dos imigrantes é marcada por alta desconfiança, isolamento e informalidade.



A inclusão financeira pode ocorrer por três caminhos principais:

- 1. Facilitação de linguagens, para maior entendimento e aumento da confiança;**
- 2. Oferta de produtos e serviços que empoderem costureiro, para evitar sua dependência dos donos de oficina;**
- 3. Esforço de formalização financeira da cadeia (fornecedores, clientes, etc.), para incentivar financeirização individual dos costureiros/donos de oficina.**

> Primeira barreira para formalização do acesso é a confiança no sistema financeiro.

A chegada no Brasil é marcada pelo isolamento dentro da oficina / casa do dono.

Há um medo generalizado de serem pegos sem documento, o que impede o pedido de ajuda e a busca de redes de apoio.

Alguns imigrantes saíram da condição análoga à escravidão ao conhecerem estranhos na rua. É possível ajudá-los circulando informações nos canais mais acessados por eles.

Canais citados:

- Rádio Megafox;
- Nativa FM
- Jovem Pan
- BandNews
- CBN
- Rádio Disney
- Metropolitana
- TVs abertas (Record, Band, Globo, SBT)

Redes sociais:

- WhatsApp
- Facebook
- Youtube

> O que comunicar para gerar confiança e aumentar formalização?

Como e porque ter RNE

Formas para abrir MEI

Como abrir contas em bancos – e custos

Informações e dicas sobre gestão de negócios (fluxo de caixa, crédito, etc.)

> Relação entre empregador e costureiro pode ser beneficiada por formalização bancária

Costureiros chegam ao Brasil endividados com seus patrões, o que caracteriza risco de trabalho escravo.

Além disso, por dependência do empregador, guardam dinheiro com o patrão.

Com digitalização, é possível facilitar acesso a meios de pagamento e formas de poupança.

Bancarização digital requer um nível de confiança alto entre cliente e instituição financeira.

Mas o recebimento do dinheiro em conta digital pode ajudar costureiros a terem maior poder de decisão sobre sua própria renda.

Abertura de conta é um canal para poupança e mesmo crédito – forma de libertação da dívida com o empregador.

> Como bancarizar e incluir costureiros?

Esforço de bancarização dos donos de oficina já em situação regular

Simplificar formato de envio de remessas para Bolívia, como porta de entrada

> Enquanto cadeia for informal, não há incentivo para bancarização e inclusão financeira.

Os lojistas cobram taxas diferentes para pagamento em cartão.

Clientes pagam em dinheiro ou cheque, mesmo quando prestam serviço para grandes marcas.

O tema da segurança é de suma importância para todos os imigrantes entrevistados. Isso cria oportunidade para redução do gasto em dinheiro.

Mas, para isso, lojistas da cadeia devem ter capacidade de receber em cartão de débito/crédito.

Grandes clientes na ponta da cadeia podem incentivar formalização financeira de seus fornecedores primários (que terceirizam e quarteirizam o trabalho para as oficinas dos imigrantes).

> Que oportunidades existem para formalização financeira da cadeia?

Uso informal

Compra de máquina em dinheiro ou prazo das lojas



Pagamento das prendas em dinheiro



Guardar dinheiro extra dos costureiros em casa



Pagamento de fornecedores em dinheiro



Descasamento de fluxo de caixa



Formalização

Crédito para financiar investimento

Depósito em conta

Pagamento em depósito e poupança para costureiros

Esforço de digitalização de meios de pagamento no comércio da região

Adiantamento de recebíveis

> Que Fintechs poderiam auxiliar a inclusão financeira dos imigrantes?

Meios de pagamento



Crédito



Gestão



> Obrigado!

