

NOTA TÉCNICA

OS EMPRESÁRIOS DA ROCINHA NA PERSPECTIVA DO MICROCRÉDITO*

Marcelo Neri**

O principal objetivo desta nota é subsidiar a aplicação de políticas públicas locais de incremento das atividades microempresariais como estratégias de alívio de pobreza. Procuraremos enfatizar a análise dos recursos e atitudes de pequenos empresários pobres, aonde o critério de pobreza é definido em termos espaciais. A Rocinha constitui a maior favela do Brasil. Mais forte do que a escassez de recursos privados, sejam capital físico, humano ou social, é a escassez de serviços e políticas públicas. Neste sentido, o universo analisado constitui num excelente laboratório sobre os constrangimentos e carências que devem ser combatidos através de políticas públicas. Em particular, estamos interessados em políticas de microcrédito produtivo popular. Utilizamos, como base de dados, a pesquisa sobre atitudes e recursos empresariais realizada na favela da Rocinha do Rio de Janeiro em 1997.

Avaliação da importância relativa do Crédito

Quanto à origem dos principais recursos utilizados pelos microempresários para começar seus negócios, a poupança própria destaca-se como a principal forma de financiamento (47,25%) e que os recursos do FGTS e da rescisão de contratos também são importantes para o surgimento das microempresas correspondendo a 12,78% dos tipos de recursos iniciais utilizados. Notamos ainda os empréstimos de parentes e outras pessoas auxiliarem a abertura dos negócios (7,1%), os bancos representam somente 0,2% do capital inicial utilizado pelas microempresas pobres da Rocinha.

Nesse sentido, o nascimento das pequenas empresas está mais relacionado à formação de poupança própria e não à captação de recursos de terceiros. Entretanto, estes dados não nos permitem por si só identi-

ficar-se a falta de utilização de recursos externos decorrente de uma demanda por crédito não satisfeita ou de uma falta de demanda por crédito. Por outro lado, dificuldades de financiamento foram apresentadas em outro quesito por um terço dos 48,8% dos empresários que relataram ter enfrentado algum tipo de dificuldade na abertura do negócio. Neste aspecto, a falta de *seed-money* se apresenta como a restrição mais efetiva percebida no processo de abertura dos pequenos negócios pelos empresários já estabelecidos.

No que tange ao apoio necessário à expansão do negócio, apesar de 34,55% dos microempresários que responderam a questão sobre o tipo de apoio necessário para expandir o negócio afirmarem não precisar de nenhum apoio, o problema do crédito aparece como fundamental para 17,1% dos que responderam a questão. Além do capital financeiro, o capital físico permanente também destaca-se como apoio necessário à expansão das microempresas, visto que 9,2% dos microempresários consideram essencial a compra de equipamentos e materiais ou a obtenção de um local de trabalho melhor ou maior.

Vale ressaltar que do mesmo modo como no nascimento das microempresas, o papel do crédito também é mais fundamental do que os aspectos mercadológicos (pouca clientela) para a expansão dos negócios, pois enquanto o aumento da clientela/serviços/mercadorias representa apenas 2,95% do auxílio necessário dos microempresários que responderam a questão sobre o tipo de apoio necessário para expandir o negócio, o crédito corresponde a 17,1% deste universo.

Condições de crédito requeridas

O valor do crédito utilizado na época da pesquisa era relativamente baixo em relação às pretensões locais: enquanto 17,32% dos microempresários utilizam crédito de até 4000 reais, 37,18% das microempresas gostariam de receber mais de 4000 reais de crédito. Nas faixas de crédito mais baixas, observamos valores superiores aos

* Esta nota resume os principais resultados de trabalho realizado pelo autor em parceria com o Viva Rio.

** Chefe do Centro de Políticas Sociais do IBRE/FGV, Professor da EPGE/FGV e Coordenador do IETS. E-mail: mneri@fev.br

desejados o que talvez reflita, em termos agregados, uma demanda reprimida por crédito de valores relativamente mais altos do que os oferecidos.

Quanto ao prazo em meses para a quitação do crédito desejado, nota-se que a maioria das microempresas desejava prazos relativamente curtos, pois enquanto 53,85% dos microempresários preferem pagá-lo em até 6 meses, outros 30% desejariam o prazo de 6 a 12 meses para a quitação da dívida.

Finalmente, quanto à sensibilidade em relação à taxa de juros mensal máxima cobrada, se por um lado, 56,78% das microempresas desejariam que a mesma estivesse na faixa máxima entre 2% a 5% ao mês, por outro lado, apenas 36,44% pertenciam à faixa de até 2% ao mês.

Perfil dos Micro-empresários

Entre os atributos pessoais predominantes entre os micro-empresários da Rocinha observamos que 54,1% são homens; 70,23% encontram-se na faixa de idade de 26 a 50 anos; 66,87% pertencem à faixa de renda familiar até 1.000 reais; e, por último e mais importante, 78,37% possuem apenas até o primeiro grau completo.

A presença feminina entre os micro-empresários da Rocinha de 45,9% apesar de minoritária surpreende, pois se encontra em níveis superiores à observada entre os ocupados da região metropolitana do Rio de Janeiro (39,14%). Por outro lado, a participação dos indivíduos em *prime-age* é bastante similar às encontradas para os conta-próprias e pequenos empregadores cariocas, segundo a PNAD/96.¹

O analfabetismo incide sobre 11,81% dos microempresários da Rocinha sendo 66,56% da população alfabetizada, mas com até o 1º grau completo. De acordo com a PNAD/1996 existia entre os conta-próprias cariocas 6,34% de analfabetos e 51,53% de alfabetizados com até o 1º grau completo. Estas mesmas estatísticas caem, respectivamente, para 2,41% e 49,17% entre empregadores cariocas com até cinco empregados.

O aspecto sócio-demográfico que deve ser enfatizado em termos de política de concessão de crédito é a baixa escolaridade formal dos micro-

empresários da Rocinha, o que pode comprometer de sobremaneira as taxas de retorno e de sobrevivência dos pequenos negócios a serem financiados. Ao mesmo tempo, esta carência de capital humano básico pode inviabilizar a aplicação de programas de capacitação profissional específicos. Neste aspecto, a principal política pública para garantir o retorno de atividades empresariais talvez seja a implantação de sistemas de recuperação de escolaridade básica. Na falta de uma política de reforço da escolaridade básica, talvez a melhor forma de elevar o retorno dos empréstimos concedidos é a seleção de uma amostra de tomadores de empréstimos mais educados. Neste ponto cabe ressaltar que o nível de escolaridade formal é um atributo potencialmente observável pelos ofertantes de crédito. Por outro lado, a seleção de uma amostra de indivíduos mais bem educados pode comprometer sobremaneira a capacidade aliviadora de pobreza do programa de microcrédito produtivo popular. Na verdade, o conflito acerca do público tomador de empréstimos, entre aqueles que *precisam mais do crédito versus aqueles que possuem maior capacidade de repagar o empréstimo*, constitui o principal dilema de política de crédito popular.

Alguns aspectos ligados ao desenho de contratos de Crédito

Os programas de crédito produtivo popular devem ser suficientemente flexíveis nas suas regras a fim de incorporar no seu sistema de avaliação de crédito instituições informais típicas de um ambiente como a Rocinha, por exemplo:

(i) 82,68% dos microempresários da Rocinha declaram morar em imóvel próprio. Entretanto, os respectivos direitos legais de propriedade provavelmente não estão formalmente estabelecidos, impedindo o uso destes imóveis como colateral de empréstimos. Neste aspecto, uma ação pública de regularização de títulos de propriedade pode ser extremamente útil como pré-condição do programa de crédito.

(ii) uso das relações familiares como parte da dotação do capital social pode ser relevante na aplicação das políticas de microcrédito. 65,4% dos microempresários da Rocinha são casados ou possuem uma união livre; 80,1% têm filhos; 38,42% recebem auxílio familiar por intermédio do trabalho dos membros da família principalmente o cônjuge

(20%) e seus filhos (16,20%)¹. Em termos práticos, sistemas de comprovação de renda, a classificação de ativos - aceita como colateral - e a avaliação da capacidade de auto-sustentação do negócio devem considerar a família e não o microempresário como unidade básica de análise. O uso da célula básica do tecido social, a família, como insumo na avaliação da concessão de crédito é vantajoso não só do ponto de vista de aferição da capacidade de pagamento dos empréstimos, mas por também constituir a unidade básica de aferição do nível de bem estar social e de pobreza.

(iii) a maior parte do crédito utilizado pelos microempresários da Rocinha foi obtido, basicamente, com amigos (52,53%). A maior parte dos microempresários gostaria de obter crédito com o intuito de ampliar seu negócio (43,88%), de abrir outro negócio (25,53%), de comprar equipamentos/máquinas (15,43%) ou material para vender (9,31%). Vale ressaltar que os maiores obstáculos para a obtenção de crédito são a comprovação de renda (10,14%) e a documentação/legalização (10,14%), o que talvez justifique a alta concessão de crédito informal por amigos. Este tipo de

relação informal deve ser levada em conta no desenho dos contratos de crédito. Em particular, o uso da rede de conhecimentos locais como avalistas de crédito.

(iv) a legalização não é percebida como essencial pelos empresários, visto que representa apenas 1,55% do apoio percebido como necessário para a expansão das microempresas. Neste aspecto, a questão específica sobre legalização dos negócios revela que somente 49,38% das microempresas da Rocinha gostariam de ser legalizadas, e apenas 16,62% possuem o CGC. Desta forma, a concessão de crédito, mediante à exigência de legalização, provavelmente encontraria uma grande resistência entre os empresários pobres da Rocinha².

(v) informações sobre a intermitência e a sazonalidade dos negócios podem ser úteis na formulação do fluxo de pagamento dos contratos de crédito compatíveis: 94,71% das atividades microempresariais da Rocinha se ocupam durante os 12 meses por ano, em termos de sazonalidade, 45,5% consideram subperíodos do verão carioca - representados por itens como mês de dezembro, o fim de ano, o ano novo e o verão - os melhores períodos do ano para o desempenho de suas atividades.

¹ 76,82% das microempresas da Rocinha não contam com a ajuda de mais nenhum funcionário em seus empreendimentos, além de seus próprios familiares. Apenas 5,1% das microempresas possuem três ou mais funcionários.

² Dentre os principais motivos para a não legalização, destacam-se não só as altas taxas e impostos (22,37%) e a falta de oportunidade e de tempo (22,37%), mas também a falta de informação (10,8%) e de estrutura (10,8%).