



NEGÓCIOS & cia

Flávia Oliveira

Desembarque na base da pirâmide

• A edição de quatro anos de "Negócios&Cia" é dedicada às oportunidades na base da pirâmide. É assim que os especialistas andam chamando os brasileiros das classes D e E — e parte da C —, que nos últimos anos ganharam poder de compra com o aumento do emprego, do mínimo e das ações de transferência de renda. São, ao todo, 155 milhões de pessoas, estima Marcelo Neri, do CPS/FGV. No Rio, as UPPs deram empurrão adicional aos empreendimentos em favelas, já que a saída dos traficantes estimula a economia formal. "Não há generosidade. As empresas estão ganhando dinheiro", diz José Junior, do AfroReggae, ONG que ajudou Natura, TIM, Santander e Nestlé a entrarem no Complexo do Alemão e em Vigário Geral. "Esses territórios ganharam visibilidade. É

Bancos e empresas lucram em favelas. Empreendedores locais buscam formalização

possível enxergar o potencial de negócios, antes asfixiado pela violência e pelo preconceito", diz Marcelo Costa, secretário municipal de Desenvolvimento Econômico Solidário. O Censo Favelas, feito pelo EGP-Rio, ligado à Casa Civil fluminense, mapeou em-

presas de Rocinha, Alemão e Mangueiras em 2008 e 2009. Na primeira, há mais de seis mil negócios em operação; no Alemão, quase 5.200. Nove entre dez são informais. "Queremos para mudar isso. Empresa que dá nota fiscal amplia mercado e tem acesso a crédito. Com isso, cresce", diz José Cândido Muricy, do EGP-Rio. Luciana Souza toca há oito anos um restaurante na Rocinha, com o marido e um empregado. Está formalizando a empresa: "Vou poder assinar a carteira do funcionário e fazer empréstimos".

• **SANTANDER:** Abriu agência no Complexo do Alemão, em maio. É a 1ª do banco numa favela. Virão outras. "Temos planos de seguir para outras comunidades, inclusive no Rio", diz Robson Rezende, superintendente de Expansão da Rede. A demanda por poupança surpreendeu o banco. Representa 40% das operações, o dobro do previsto. Nos empréstimos, predominam o microcrédito e o crédito pessoal para reforma de imóveis. Mês passado, o banco organizou palestra de educação financeira. Trinta pessoas compareceram. Na próxima, são esperadas de 50 a cem.

• **BRASESCO:** Tem agências na Rocinha (RJ) e em Helió-

polis (SP). Ambas são rentáveis, diz Odair Afonso Rebelato, diretor-executivo do banco: "O problema não é ganhar pouco, é gastar muito. A classe D vai consumir R\$ 380 bilhões este ano. É fundamental chegar nesse público, que é fiel a quem lhe estendeu a mão no primeiro momento". Este ano, o Bradesco abrirá unidades no Cantagalo (RJ) e Paraisópolis (SP).

• **CEF:** A Caixa estreou na Rocinha em 1998. A unidade faz 4.500 atendimentos por mês: de abertura de conta e poupança a saques de FGTS, seguro desemprego e Bolsa Família. A agência tem 16.497 poupanças, 2.214 contas e 2.200 empréstimos. "A inadimplência na Rocinha é de 1,7%. Segue a média da Caixa", diz Nelma Souza Tavares, superintendente da CEF no Rio.

• **ONOFRE:** A Lojinha do Onofre

abriu há 17 anos no Cantagalo. Vende material de construção a moradores e construtoras, como a Caenge. O dono, o piauiense Onofre Cantuário, tirou alvará em 2006: "Perdi negócios por não ter nota. Hoje aceito todos os cartões".

● **PIZZA NARA:** Edvaldo Pires, da Pizza Nara, faz entregas em domicílio há um ano no Pavão/Pavãozinho. Formalizou a pizzeria, depois que fiscais bateram à sua porta, após a chegada da UPP no morro. Sonha contratar um motoboy para fazer entregas em Copacabana.

● **OI:** A operadora diz que o impacto das UPPs foi positivo nas vendas e na manutenção da rede. É que os

técnicos se sentem mais seguros para trabalhar. Só na Cidade de Deus, a empresa tem mil assinantes da OiTV. Os chips pré-pagos são aposta forte nas comunidades populares.

● **TIM:** Dono de uma loja de telefones no Alemão, Antônio Braz, três anos atrás, transformou sua empresa na 1ª revenda da TIM numa favela carioca. Hoje emprega dez pessoas; é dono de outra loja em São Cristóvão

e se prepara para abrir a 3ª, em Nilópolis. "A vida mudou. Minha família tem plano de saúde, por exemplo", diz. A TIM também está na Rocinha.

● **NATURA:** A gigante de cosméticos está ampliando atuação em favelas cariocas, de olho no aumento da segurança e da massa salarial. Há dois anos, contratou uma gerente no Alemão e passou a oferecer cursos à rede local de revendedoras. Na Rocinha, o esquema é similar.

● **NESTLÉ:** Estreou em 2006 o projeto Porta a Porta, interessada no consumo da Base da Pirâmide (BOP, na sigla em inglês). A empresa seleciona microdistribuidores. Eles coordenam as revendedoras, que oferecem kits de produtos em domicílio. O programa já tem 210 distribuidores e 7.700 revendedoras, que ganham de R\$ 600 a R\$ 2.500 por mês. Em 2009, a área de Regionalização e BOP cresceu 27% e faturou R\$ 1,2 bilhão, diz o diretor Alexandre Costa. No Rio, há 23 microdistribuidores e 800 vendedoras, inclusive no Alemão. Em parceria com o AfroReggae, o programa vai a Vigário Geral. República Dominicana, Peru, Colômbia e Equador já adotaram o modelo, nascido no Brasil.

● **BNB:** Chegou ao Rio em parceria com o VivaCred e a Secretaria de Desenvolvimento Econômico Solidário. Tem lojas do Crediamigo em Maré, Rocinha, Rio das Pedras, Inhoaíba e Santa Marta, além de 30 pontos de atendimento. Quer dobrar a estrutura até o fim do ano. Negocia com Niterói, São Gonçalo,

Nova Iguaçu e Caxias.

● **BB:** O banco vai abrir agências em Rocinha e Cidade de Deus, no Rio; Paraisópolis e Pantanal 2, em São Paulo.

● **ANTARCTICA:** Está levando às favelas o programa *makeover*, de reforma de pontos de venda. Em troca, os bares exibem letreiros da marca. No Rio, está em seis comunidades, como o Dona Marta. Tiago Menezes, gerente da Ambev RJ, diz que as UPPs possibilitaram a entrega direta das bebidas. Sumiram os intermediários, que faziam a cerveja custar mais caro nas comunidades.

● **COCA-COLA:** Trouxe para o Rio o Programa Coletivo, iniciado há um ano em São Paulo e Pernambuco. Manguinhos e Cidade de Deus ganharam centros de formação em varejo, para ajudar jovens no 1º emprego. A ideia é gerar renda, elevar o consumo e melhorar a percepção da marca. Em 2010, serão 35 centros. "Até 2014, a meta é ter mil", diz Claudia Lorenzo, diretora de Negócios Sociais.



O BOB'S está na Rocinha desde 2001. Com dois terços da equipe da comunidade, a filial tem tiquete médio de R\$ 11. A rede não descarta abrir lojas em outras favelas do Rio, se identificar pontos viáveis.

A REDE de cursos profissionalizantes Microlins tem franquia na Rocinha. São 500 alunos, que estudam em computadores individuais e salas com TV LCD. "É um excelente negócio", diz o franqueado Anderson Franco.