



editorial

03

Contexto socioeconômico e político do desenvolvimento do Microcrédito na Bolívia

06

Trabalho por conta própria e mobilidade de renda no Rio de Janeiro



FÓRUM microfinanças

ANO 8 | Nº 8 | MAIO

O desenvolvimento socioeconômico afeta diretamente o bem estar social e o meio ambiente. Parafraseando o velho pensador alemão, o crescimento populacional e o conseqüente incremento da demanda por recursos naturais e financeiros, dado o padrão de consumo do ocidente, expõem a humanidade ao germe de sua própria destruição. O cenário é de urgência e solicita encarar de forma séria e definitiva duas agendas complexas, interconectadas e complementares, o combate à pobreza e o legado ambiental para as gerações futuras.

Evidentemente, a redução da pobreza impacta diretamente o consumo e, por conseguinte, a demanda por recursos naturais nos seus diversos vetores. Como integrar o objetivo de melhorar a condição de vida dos mais pobres à manutenção de um meio ambiente saudável e perene é o desafio que se impõe.

As discussões sobre a inter-relação entre microfinanças e meio-ambiente ainda são incipientes. Olhar o setor fora desse contexto, fruto de uma visão de mundo que cinde ambiental e social, é condenar a população, em particular os mais pobres, a uma qualidade de vida insatisfatória.

No campo das microfinanças o acúmulo de conhecimento relevante da questão é restrito. Até as raras avaliações de impacto têm relegado o assunto a ainda mais raras notas de pé de página. A tentativa de espriar a discussão no setor é o que motivou este artigo. É preciso estimular a reflexão intra-setor sobre como minimizar as externalidades negativas potenciais do microcrédito produtivo e promover, de forma concomitante, programas que contribuam para um desenvolvimento socioeconômico-ambiental duradouro.

Trabalhadores e empreendedores com baixa escolaridade e sem acesso a Capital estão sobre-representados nos empreendimentos informais. Transitam em áreas e atividades com baixa tecnologia. Atuam, em geral, em territórios com infra-estrutura urbana precária. Nas principais regiões metropolitanas, não é raro ocuparem áreas de risco geológico ou de proteção ambiental, seja em cotas superiores ao que permite os planos diretores, seja em encostas ou à beira de rios e mangues.

- É razoável financiar a expansão de micro-negócios, independente de como afetam o ambiente?
- Vale financiar a expansão de um micro-negócio em área de preservação ambiental, de risco geológico ou uma atividade que aumenta a densidade populacional em regiões já sobre povoadas?
- Como operar microcrédito em um cenário de crescimento populacional desordenado, onde as taxas de fecundidade das camadas mais pobres são maiores do que as das mais ricas, num contexto de graves desigualdades socioeconômicas e de exaustão de recursos naturais?
- Como podem programas de microcrédito produtivo colaborar para a construção de um modelo de desenvolvimento inclusivo, ambientalmente adequado e economicamente eficiente?

Apoio



É imperativo que as instituições microcreditícias zelem para gerar não só excedentes financeiros e inclusão econômica, no curto e médio prazo, mas também um meio-ambiente perene, próspero e saudável.

Padrões de produção e consumo, intensivos na utilização de recursos naturais, exercem maior impacto negativo sobre o meio-ambiente. Ampliar aos pobres o acesso a crédito, reproduzindo o modelo de produção e consumo que ignora a finitude dos recursos naturais, é recantar um processo já conhecido, que piora a qualidade de vida, principalmente dos mais pobres.

O desejável aumento do acesso a crédito produtivo e a produtos financeiros adequados, sem mitigar eventuais externalidades negativas, pode ter resultado socioambiental negativo. Pouco adianta a prosperidade individual, se desdobrar em piora da qualidade de vida do coletivo.

É preciso criar incentivos, por dentro do sistema existente, para o desenvolvimento de novos processos produtivos, que harmonizem suas dimensões sociais, econômicas e ambientais; desbravar novos modos de produção, que gerem impacto ambiental positivo; ou fomentar agricultores e comerciantes responsáveis e assegurar investimentos incentivados para negócios subordinados a critérios sustentáveis.

Os impactos das instituições de microcrédito derivam da destinação dos empréstimos. É imperativo que zelem para aplicá-los de forma a gerar não só excedentes financeiros e inclusão econômica no curto e médio prazo, mas também ambientes perenes, prósperos e saudáveis.

Para introjetar esta lógica na cultura do setor há de se incorporar à métrica de concessão de crédito e avaliação de risco uma variável de impacto ambiental.

Complementarmente, o baixo acesso a informação e a escolarização dos empreendedores pobres do país demanda implantar programas de educação ambiental, com o eventual acompanhamento de agentes de crédito; produzir e distribuir informações relevantes à preservação do meio-ambiente local; e dar acesso a soluções tecnológicas limpas, adequadas a cada situação e território.

Num contexto mais amplo, também é necessário alinhar intervenções coerentes e abrangentes de âmbito nacional, como planejamento familiar, sistemas de educação de qualidade, linhas de crédito para microempreendedores que trabalhem sob a lógica da sustentabilidade, entre outros.

Iranise Pedro, Melissa Abla e Manuel Thedim²

¹ Entende-se sustentabilidade como o processo que cria sistema de vida próspera para sua população e, ao mesmo tempo, mantém o planeta equilibrado e saudável, conforme definição dada por Karl-Henrik Robert, fundador do The Natural Step Internacional.

² Iranise Pedro, psicóloga, é consultora da Axial Participações e da ERM Brasil. Melissa Abla, psicóloga, é Secretária Executiva do Fórum de Microfinanças Rio de Janeiro. Manuel Thedim, economista, é diretor executivo do IETS e presidente do Fórum de Microfinanças Rio de Janeiro.

Contexto socioeconômico e político do desenvolvimento do Microcrédito na Bolívia

MAURICIO BLANCO COSSÍO

ÉRICA PEREIRA AMORIM

A experiência boliviana é apresentada como caso de sucesso que demonstra como as microfinanças podem ser ferramenta de desenvolvimento econômico em países de baixa renda e alto grau de informalidade.

Esta expansão, nas décadas de 80 e 90, é analisada em termos de três aspectos inovadores: a garantia solidária, a flexibilização das condições do empréstimo e o processo de desburocratização para sua concessão.

Esta estratégia, nem sempre bem-sucedida, mostrou que o caso boliviano requereu uma capacidade peculiar das IMFs para compor grupos com vínculos de solidariedade efetivos. Outros fatores políticos e culturais, no entanto, foram também relevantes.

Estas características e inovações são parte do “decálogo internacional” das boas práticas: transformar o sistema de garantias, criar produtos adequados ao cliente (através do conhecimento aprofundado das suas características socioeconômicas e do ciclo dos negócios) e a disponibilidade imediata do recurso financeiro.

A tendência é trilhar este caminho. A distância das experiências do “paradigma” boliviano depende do hiato entre as características de cada país e as da Bolívia.

A questão central é como percorrer da fase inicial, com apoio de organizações multilaterais e de cooperação bilateral, para uma fase de auto-sustentabilidade. Esta trajetória tem como eixo central a questão nevrálgica da rentabilidade.

Sem IMFs rentáveis é impossível a existência de um setor auto-sustentável, robusto e eficiente. A rentabilidade sistêmica e individual coloca em discussão a transição entre a subvenção e a independência.

Massificação, controle da inadimplência, produtos diversificados e desburocratização são parte da explicação. Existiram três fatores econômicos e/ou políticos que afetaram positivamente a rentabilidade: as características políticas do setor informal, a crise econômica e seu desfecho nos anos 80 e a reforma do sistema financeiro.

CONTEXTUALIZANDO BOLÍVIA

A Bolívia é um dos países menos urbanizados do continente (62%). A taxa de crescimento demográfica se estabilizou nos últimos 15 anos em 2.7% ao ano.

Em 1998, o PIB per capita era de US\$ 1.112, ao passo que em 2006 era de US\$ 1.040. A taxa de crescimento na década de 90 foi de 4.8% com inflação média de 6%.

Os indicadores sociais são alarmantes, em 2006 o grau de pobreza foi de aproximadamente 60% (50% nas áreas urbanas e 76% nas rurais). A renda domiciliar per capita dos pobres em 2006 foi de aproximadamente US\$ 85. O grau de desigualdade é significativo, o Gini em 2006 alcançou 0.56.

Na década de 90 – quando começavam a se evidenciar os resultados de uma política econômica singular, implementada em 1985 – era possível perceber melhoria em diversos aspectos. Seja no crescimento sustentável em torno dos 4.5% com baixa inflação, seja na redução da pobreza de 11 pontos percentuais entre 1992 e 2001.

O desemprego na área urbana oscilou entre 3% e 5% e a partir de 2001 em torno dos 9%. Comparado aos países da região, foi e é relativamente baixo.

Atribui-se o fraco desempenho econômico a entraves na articulação das diversas etapas da produção, comercialização e serviços de apoio técnico. Um dos aspectos determinantes encontra-se na segmentação da estrutura produtiva.

As grandes empresas (mais de 50 trabalhadores) contribuem com 65% do PIB, gerando apenas 9% do total do emprego. No outro extremo, as micro e pequenas empresas (até 9 trabalhadores), colaboram com 26% do PIB e absorvem 83% do emprego total.

Do total das micro e pequenas empresas registradas, 35% são chefiadas por homens e 65% por mulheres. Não existem diferenças de gênero significativas em relação ao nível educacional: em ambos os casos aproximadamente 43% possuem segundo grau completo.

A vida média das micro e pequenas empresas é de 7 anos.

Gráfico 1: Evolução da Taxa de Desemprego na Bolívia 1989-2006

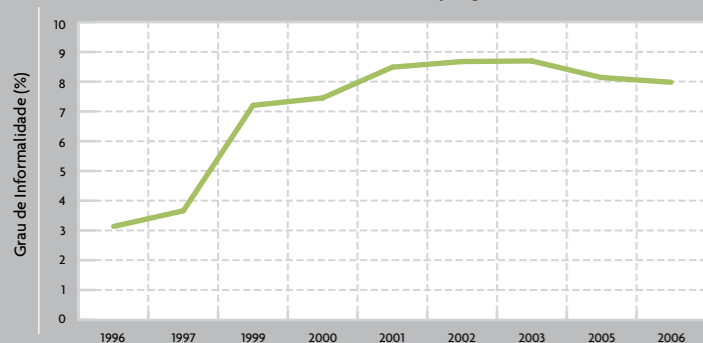
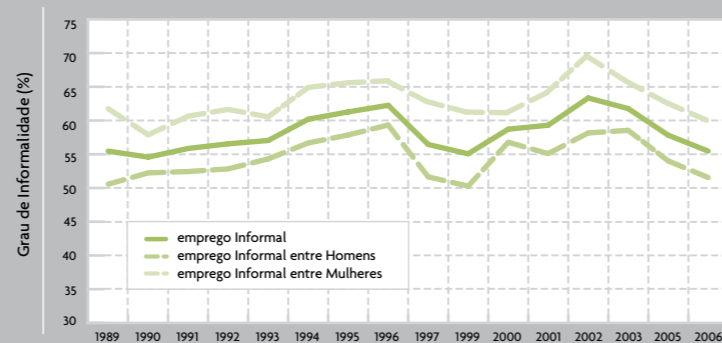


Gráfico 2: Informalidade Urbana na Bolívia 1989-2006



O tamanho médio de 4 empregados. No caso das unidades chefiadas por mulheres, a média é significativamente inferior, 5 anos.

A utilização da assistência técnica e transferência de tecnologia têm dois aspectos marcantes: os empregadores não investem na capacitação formal de seus empregados (93%), é feita no posto de trabalho.

INFORMALIDADE NA BOLÍVIA

Em 2005, 55% dos ocupados desenvolviam atividades no setor informal urbano e 50% eram pobres. Em 2003, a porcentagem de informais atingia o pico dos últimos 20 anos, 65%. A informalidade manteve um diferencial significativo entre homens e mulheres, atingindo mais as últimas.

Dado que o desemprego é inferior aos dos países da região, o desafio é melhorar as condições dos informais aumentando sua produtividade e a qualidade do seu posto de trabalho.

A informalidade adquire centralidade na primeira metade dos anos 80. A economia apresentava sintomas da crise definitiva do modelo de desenvolvimento baseado na substituição de importações e ampla presença produtiva do setor público. Desde 1978 as coalizões político-partidárias fracas e transitórias conduziam o país a um déficit fiscal de 10% do PIB em 1981.

Nestas condições assumiu a presidência Siles Zuazo apoiado por uma coligação de partidos de esquerda e um contexto político e econômico caracterizado pelos sindicatos fortes, demandas sociais longamente reprimidas, um processo inflacionário agudo e uma maioria parlamentar instável.

Promulgou uma série de pacotes econômicos entre 1982 e 1985 (gradualistas) que não conseguiram reverter o déficit fiscal e frear a escalada inflacionária. A hiperinflação em 1985 alcançava uma taxa de 8.200% ao ano.

As reformas de ajuste estrutural de 1985 de Paz Estenssoro tinham três pilares fundamentais: flexibilização do mercado de trabalho, redução acentuada de barreiras à importação e redução do déficit fiscal, através de um programa agressivo de privatizações, corte de despesas, além do fechamento de estatais.

O programa teve três etapas. A flexibilização do mercado de trabalho, que incluía medidas como a livre contratação de mão-de-obra, a desindexação dos salários e a não obrigatoriedade de sindicalização dos trabalhadores formais. Estas medidas e a redução drástica de taxas de importação reestruturaram o aparelho produtivo, assim como estabilizaram os preços em menos de três meses.

Nesta primeira fase, o impacto foi precarizar os postos de trabalho e reduzir os salários. Outro efeito foi político, implicou a redução do poder de barganha do sindicalismo.

A segunda etapa das reformas é a mais relevante: a redução do setor público como eixo nodal da diminuição do déficit fiscal. Não respondeu apenas ao processo de reformas estruturais. Tinha dois componentes de curto prazo: a redução de despesas da administração pública direta e o corte das despesas de custeio. Um terceiro elemento de médio e longo prazo consistia em um amplo programa de privatizações.

Até finais de 1985, o único componente realizado foi a redução do número de empregados públicos e o corte parcial das despesas de custeio.

O programa de privatizações enfrentou travas jurídicas. O governo tinha decidido em algumas áreas desenvolver previamente todo o arcabouço regulatório antes de levar adiante as privatizações.

Outro fator determinante foi a crise internacional do preço do estanho em finais de 1985. A redução significativa aprofundou a crise financeira da Corporación Minera de Bolivia (COMIBOL), a mais importante empresa pública do país e a terceira do mundo. O déficit acumulado entre 1968 e 1984 era de US\$ 1,4 bilhão, o elemento com maior peso no déficit do setor público.

Devido à crise do estanho, o governo decidiu aceitar o fechamento da COMIBOL, deixou desempregados mais de 40 mil trabalhadores do subsolo e 16 mil administrativos.

Este contingente migrou massivamente para as capitais do país, principalmente para La Paz, Cochabamba, Oruro e El Alto. Surgiu assim a grande demanda por microcrédito.

Sem acesso a empregos formais, organizaram-se em cooperativas e associações. Grande parte inseriu-se em atividades comerciais utilizando como capital inicial as indenizações recebidas.

O volume de desempregados é mencionado como gerador da demanda por microcrédito. Entretanto, há duas questões relevantes que explicam as condições favoráveis para a expansão do setor.

1. O capital social acumulado após a demissão permitiu que o capital inicial não fosse pulverizado, assim muitos micro-negócios agregaram um conjunto significativo de ex-trabalhadores. Um exemplo é importante: a importação para venda de roupas usadas provenientes dos Estados Unidos e países europeus, adaptadas às características físicas locais. Esta atividade gerou uma indústria que ia desde o emprego de costureiras, etiquetas até a comercialização.
2. O grau de organização social dos desempregados foi preservado. A liderança do movimento sindical boliviano desde a Revolução de 1952 foi dos trabalhadores da mineração. Esta capacidade de organização – capital social – foi determinante para a redução da inadimplência do setor de microfinanças na primeira fase de expansão.

Além do crescimento natural da demanda por microcrédito decorrente do aumento da informalidade e do desemprego aberto, também foram relevantes os aspectos qualitativos em termos da densidade do capital social e da dinâmica do mercado de trabalho entre 1985 e 1989.

AS MICROFINANÇAS E O FIM DO MODELO ESTATAL DA BANCA

Na origem, quase todos os programas de microfinanças na América Latina foram promovidos por organismos multilaterais e instituições de cooperação bilateral, através de uma rede de ONGs, as quais recebiam subsídios mediante doações de capital e capacitação técnica. Esta etapa é marcada pela criação do PRODEM com apoio de USAID entre 1987 e 1992.

No processo de expansão acelerada (1992 e 1998), diminuiu o número de IMFs que recebiam subsídios. A expansão era visível, tanto pelo aumento de novas instituições, quanto pela transformação das ONGs em IMFs. Dados de 1999 revelam que o número de operações de crédito foi de aproximadamente 250 mil, sendo que o número de microempresários registrados era de 600 mil.

Nos anos 90, a evolução da banca tradicional teve impacto não apenas no setor de microcrédito, mas também em toda a economia.

Na segunda metade dos anos 80, o ajuste estrutural da economia teve impacto no setor financeiro tradicional com uma seqüência de intervenções nos principais bancos nacionais – na sua maioria estatais.

Enquanto o Banco Central controlava a inflação, verificava-se contração de depósitos, aumento da carteira em mora e retração do crédito. A política monetária restritiva consistia em aumentos sucessivos da “tasa de encaje legal” (depósito compulsório).

Afirmar que a política causou o encolhimento do setor financeiro tradicional é parte da história. A banca estava sobre dimensionada, produto de anos de inflação e de subsídios, uma presença forte de bancos estaduais e nacionais, baixo grau de cobertura e falta de diversificação de produtos. Em 1988, 25% da carteira era administrada pela banca estatal, responsável por apenas 4% das captações do público. Em 1989, os bancos estatais carregavam mora superior a 60% da carteira, ao passo que os privados apenas 15%.

Na primeira fase, a crise redimensionou o setor, mas o caminho seguido para superá-la o privatizou. Assim, o modelo “estatista” culminou, nos inícios dos anos 90, com o fechamento de muitos bancos e a privatização de outros e abriu espaço para o fortalecimento e expansão das IMFs.

Em 1993, começa a reforma estrutural do setor financeiro com uma nova Ley de Bancos y Entidades Financieras. Possuía quatro componentes: a) o arcabouço regulatório; b) o novo estatuto do Banco Central, cujo aspecto mais relevante é a sua independência; c) um conjunto de disposições de participação e crédito popular; e; d) a reforma e privatização de todo o sistema de pensões e aposentadorias.

No primeiro componente o resultado mais importante foi a criação da Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, órgão regulador, e a flexibilização do marco legal que permitiu o ingresso de bancos estrangeiros.

Em 1995 se cria o Fondo de Desarrollo del Sistema Financiero y de Apoyo al Sector Productivo (FONDESIF). Responde a 2 problemas estruturais: os elevados índices de créditos vinculados e a necessidade de adequação patrimonial dos bancos, para cumprir com as disposições da nova lei.

Em 1999, redefine sua estratégia. Transforma sua missão no apoio e fortalecimento das microfinanças como ferramenta central no combate à pobreza e em instrumento chave para o desenvolvimento do setor, ampliando a captação de recursos, promovendo a diversificação de produtos e dotando o sistema de condições de sustentabilidade.

O QUE EXTRAIR DA EXPERIÊNCIA BOLIVIANA?

As reformas empreendidas constituíram-se em um continuum da visão da nova política econômica inaugurada em 1985: redução do estado, aumento da produtividade via concorrência, eliminação de esquemas de subsídios e flexibilização de mercados.

Serviram de contexto para a expansão do setor e o dotaram de maior competitividade, com a conseqüente expansão das IMFs.

A expansão da informalidade e do desemprego, preservando o capital social herdado, também influenciou a ampliação e facilitou as condições de sustentabilidade e rentabilidade das IMFs.

Ambas as dimensões (oferta e demanda) são explicações que podem servir de lição para entender as travas para o desenvolvimento das microfinanças no Brasil.

Trabalho por conta própria e mobilidade de renda

RESUMO

O Rio de Janeiro é a Região Metropolitana do Brasil com maior percentual de trabalhadores por conta-própria, onde representam 23% do total de pessoas ocupadas. A maior parte desses trabalhadores ganham renda inferior à média da região e, por conseguinte, estão super-representados nas camadas mais pobres. Este artigo visa analisar em que medida o trabalho por conta-própria representa uma alternativa para a superação da pobreza. Para tanto, analisam-se (i) transições entre as posições na ocupação, sobretudo, do emprego formal para o trabalho por conta própria e vice-versa e (ii) a mobilidade de renda dos trabalhadores associada à posição na ocupação. Esta análise será feita com base nos dados longitudinais da Pesquisa Mensal do Emprego (PME/IBGE) no período de 2003 a 2006. Os resultados revelam que, apesar de o trabalho por conta-própria na região metropolitana do Rio de Janeiro apresentar maior possibilidade de mobilidade ascendente que na média brasileira, permanecer como conta-própria ou migrar para esse segmento significa, em geral, diminuir as chances de manter ou aumentar a renda. Isso sugere que a elevada participação dos trabalhadores por conta-própria decorre mais da falta de demanda por emprego formal ou de um ambiente de negócios favorável para se tornar empregador do que uma estratégia para gerar crescimento de renda.

INTRODUÇÃO

Ao longo dos últimos vinte cinco anos, o mercado de trabalho urbano passou por profundas transformações, e uma das mais relevantes foi o aumento do trabalho informal. O conceito de setor informal surgiu na década de 70¹ e ao longo de mais de quatro décadas passou por muitas transformações, mas até hoje não há consenso sobre essa questão². Grande parte da literatura de mercado de trabalho caracteriza a informalidade como composta por empregados sem vínculo trabalhista e por trabalhadores por conta própria. No primeiro caso, do emprego sem carteira de trabalho assinada, a informalidade se caracterizaria pela relação de emprego à margem da legislação trabalhista. No segundo caso, sob a ótica da unidade econômica e não mais da relação de trabalho, o setor informal pode ser constituído pelas empresas em que não há divisão entre os proprietários do capital e do trabalho, ou seja, predominam as formas de organização individuais (trabalhadores por conta própria) e os pequenos empreendimentos (familiares ou não).³

Independente do status legal, a alternativa de investir no seu próprio negócio é a saída para um grande número de trabalhadores nos grandes centros urbanos. Este segmento representa a imensa maioria das atividades econômicas no Brasil, que são as principais responsáveis pela geração de trabalho (Silva, 2003). Segundo os dados da PNAD/IBGE, cerca

de 60% dos postos de trabalho criados entre 1992 e 2005 foram em unidades econômicas com até cinco trabalhadores (incluindo trabalhadores autônomos). Por outro lado, são os micro e pequenos negócios que sobrevivem por menos tempo, ou seja, são os que mais contribuem para o processo de criação e destruição dos postos de trabalho brasileiros.

O Rio de Janeiro é a Região Metropolitana com maior percentual de trabalhadores por conta própria, que representam 23% dos ocupados. A questão que aparece de imediato é se essa elevada participação é devido, principalmente, à falta de demanda por trabalho formal ou se representa uma escolha diante da perspectiva de, por exemplo, crescimento da renda.

Com o intuito de compreender melhor a dinâmica desse setor no mundo do trabalho, este artigo toma como base as seguintes questões: O que acontece com os trabalhadores que migram para atividades por conta própria? Os ganhos de renda são menores do que os daqueles que permanecem no emprego formal? Há uma clara evidência de piora na qualidade do trabalho para os trabalhadores que decidem abrir o seu próprio negócio?

Assim sendo, este artigo busca levantar possíveis explicações para a maior participação do trabalho por conta-própria na região metropolitana do Rio de Janeiro, comparativamente à média do Brasil metropolitano, a partir da análise da mobi-

no Rio de Janeiro

lidade de renda dos trabalhadores associada à transição do emprego formal para o trabalho por conta própria.

BASE DE DADOS E METODOLOGIA

A análise será feita com base nos dados longitudinais da Pesquisa Mensal do Emprego (PME/IBGE) no período de 2003 a 2006⁴. A PME, através da sua metodologia de painel, permite analisar a transição dos trabalhadores de um emprego assalariado para o trabalho por conta própria ou empregador. Nesta pesquisa, o mesmo domicílio é entrevistado por 4 meses consecutivos, fica fora da amostra nos oito meses seguintes e volta a ser entrevistado por mais 4 meses. Dessa forma, pode-se acompanhar o domicílio por um período de até 16 meses entre a primeira e a última entrevista.

A identificação das pessoas no domicílio tem sido feita a partir das informações disponíveis sobre dia, mês e ano de nascimento e sexo. Para minimizar as perdas na amostra devido a erros nas informações reportadas pelos indivíduos nas re-entrevistas para constituição dos painéis e aumentar a taxa de identificação no painel de pessoas, aplicamos os procedimentos propostos por Ribas e Soares (2007).⁵

A metodologia utilizada para analisar a mobilidade dos trabalhadores e da renda por posição na ocupação foi a construção de tabelas de mobilidade, que é uma classificação cruzada dos indivíduos de acordo com sua situação em dois momentos do tempo, ou seja, nas situações de origem e de destino. Neste estudo, a origem é a posição do indivíduo na sua primeira entrevista e o destino é a posição desse mesmo indivíduo na entrevista 12 meses depois.

O intuito deste artigo é, portanto, contribuir para a literatura sobre o tema, explorando a mobilidade de renda entre as posições na ocupação na região metropolitana do Rio de Janeiro, comparativamente à média do Brasil metropolitano. Tendo em vista que a medida mais utilizada de qualidade do trabalho é a renda auferida, a análise da mobilidade será feita com base no rendimento-hora habitualmente recebido em relação à distribuição de rendimentos dos trabalhadores da RMRJ.

Seguindo a metodologia proposta por Holtz-Eakin, Rosen e Weathers (2000), a construção de tabelas de mobilidade possibilita a comparação das trajetórias dos trabalhadores que transitam para o trabalho por conta própria com as dos que permanecem como empregados assalariados, em termos de mudança da posição relativa na distribuição de rendimentos. Isso pode ser feito observando os movimentos nos quintis da distribuição de renda, por exemplo, entre a primeira entrevista e a quinta entrevista (um ano depois) da PME/IBGE.

REVISITANDO O PÚBLICO-ALVO DAS INSTITUIÇÕES DE MICROCRÉDITO

O público-alvo das instituições de microcrédito é constituído por trabalhadores por conta-própria e boa parte dos empregadores, representados pelos proprietários de pequenos negócios. Do total de pessoas ocupadas no Brasil metropolitano, 20% são trabalhadores por conta-própria. No entanto, este segmento de trabalhadores tem sua participação sobre-representada nos quintis inferiores da distribuição de renda, ou seja, nas camadas mais pobres. Conforme pode ser visto na tabela 1, representam 31% dos ocupados no quintil mais pobre da distribuição de rendimentos do trabalho no Brasil metropolitano e 36% no Rio de Janeiro.

A tabela 1 mostra ainda que, enquanto os trabalhadores por conta-própria estão sobre-representados na camada mais pobre da distribuição de renda, os funcionários públicos e empregadores estão sobre-representados nas camadas mais ricas. Ao longo da distribuição de renda, a participação do conta-própria diminui expressivamente, passando de 36% entre os 20% mais pobres e chegando a 17% dos 20% mais ricos. Os funcionários públicos, por exemplo, apresentam uma tendência inversa: representam 2% no primeiro quintil de renda e 27% na camada mais rica. Já, os empregados com carteira de trabalho assinada têm participações relativamente altas nas camadas intermediárias da distribuição de renda.

Esses resultados caminham na direção de políticas públicas de combate à pobreza que tenham como público-alvo os trabalhadores por conta-própria, dentre elas o microcrédito, principalmente na Região Metropolitana do Rio de Janeiro.

1 O primeiro conceito de setor informal foi definido em um estudo da Organização Internacional do Trabalho (OIT, 1972) para o Quênia.

2 Ulyseea (2005) faz uma resenha sobre a informalidade no Brasil.

3 Esse conceito de setor informal é o utilizado pela OIT, tendo sido definido na 15ª Conferência Internacional de Estatísticas do Trabalho, em 1993, e seguido pela Pesquisa da Economia Informal e Urbana do IBGE.

4 A PME/IBGE passou por profunda reformulação na sua metodologia de forma que serão utilizados apenas os dados com a nova metodologia.

5 Como, por exemplo, a data de nascimento próxima e não a exata.

Tabela 1: Composição dos ocupados no quintil de renda por posição na ocupação

Brasil	Quintis da renda do trabalho principal					Total
	1	2	3	4	5	
Com carteira	23,6	48,5	50,7	48,7	39,4	42,2
Funcionário público	1,2	2,2	4,3	11,0	20,5	7,7
Sem carteira	24,9	19,0	15,7	12,6	8,7	16,3
Conta própria	31,2	18,1	19,4	17,9	16,6	20,7
Empregador	1,3	1,6	2,7	6,0	14,4	5,1
Trabalhador doméstico	17,9	10,5	7,1	3,7	0,5	8,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Rio de Janeiro	Quintis da renda do trabalho principal					Total
	1	2	3	4	5	
Com carteira	23,0	42,0	50,8	46,2	35,3	39,0
Funcionário público	2,0	2,1	5,1	11,5	26,6	9,0
Sem carteira	22,2	18,2	13,4	11,7	7,8	15,0
Conta própria	35,5	23,9	19,8	19,7	17,5	23,7
Empregador	1,3	1,8	3,2	6,4	12,2	4,8
Trabalhador doméstico	16,1	12,0	7,7	4,5	0,6	8,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da PME/IBGE 2002 a 2006.

PARA ONDE VAI A DEMANDA POR MICROCRÉDITO?

A análise da mobilidade dos trabalhadores por posição na ocupação mostra que cerca de 78,5% dos trabalhadores por conta-própria permaneceram nesta mesma posição na ocupação ou se tornaram empregadores um ano depois (ver tabela 2). Esse percentual é ainda mais alto (84,4%) na região metropolitana do Rio de Janeiro, revelando uma atratividade relativamente menor da situação de empregado no Rio que na média das regiões metropolitanas brasileiras.

Já, a probabilidade dos empregadores continuarem nesta mesma posição um ano depois é mais baixa (62% no Brasil e 63% na RMRJ). Em certa medida, esse resultado sugere que emprestar para empreendedores mais estruturados (empregadores) pode ser mais arriscado, visto que tem maior chance de mudar de posição na ocupação. No entanto, se somarmos com a chance de migrar para o trabalho por conta-própria (24%), o percentual aumenta para 85% para média brasileira e 88% para a região metropolitana do Rio.

Vale destacar que essa diferença se deve basicamente à chance de um trabalhador por conta-própria se tornar empregador, visto que é maior no Brasil (6,7%) do que no Rio de Janeiro (5,3%). Em outras palavras, a chance de sucesso é menor no Rio de Janeiro do que na média brasileira. Já a chance de fracasso, medida pelo percentual de empregadores que se tornam conta-própria, é praticamente a mesma (aproximadamente 24%).

Assim sendo, têm-se dois resultados que sinalizam para um ambiente de negócios na região metropolitana do Rio de Janeiro menos propício do que na média do Brasil metropolitano:

- a chance de um empregador se tornar conta-própria é maior e
- a chance de um trabalhador por conta-própria se tornar empregador é menor.

Nesse caso, fica evidente que, particularmente na região metropolitana do Rio de Janeiro, medidas focalizadas no desenvolvimento das empresas dos trabalhadores por conta-própria e dos microempreendedores melhorariam as condições necessárias para o crescimento dessas empresas, criando assim um ambiente de maior estabilidade para os empregadores.

MOBILIDADE DE RENDA DO PÚBLICO-ALVO DE MICROCRÉDITO

Uma das questões em aberto, fundamentais para o setor de microcrédito, é analisar o desempenho dos negócios dos seus clientes, que pode ser medido pelos rendimentos auferidos. A PME, embora não permita identificar se o trabalhador obteve crédito ou não, possibilita uma análise da mobilidade de renda dos trabalhadores por conta-própria, isto é, a evolução de renda dos mesmos trabalhadores por conta-própria entre o período de origem (1ª entrevista) e de destino (um ano depois).

Tabela 2: Transição dos ocupados por posição na ocupação

Brasil	Destino							Total
	Com carteira	Funcionário público	Sem carteira	Conta própria	Empregador	Trabalhador doméstico	Não remunerado	
Com carteira	86,1	3,2	6,0	3,0	0,7	0,8	0,1	100,0
Funcionário público	13,5	79,4	5,7	1,0	0,3	0,1	-	100,0
Sem carteira	27,4	4,1	49,3	14,0	2,3	2,0	0,8	100,0
Conta própria	7,0	0,5	10,8	71,8	6,7	2,4	0,8	100,0
Empregador	5,6	0,7	6,5	24,1	61,8	0,3	1,0	100,0
Trabalhador doméstico	5,9	0,3	4,4	4,7	0,2	84,3	0,1	100,0
Não remunerado	7,4	0,5	19,8	21,6	8,0	1,5	41,1	100,0

Rio de Janeiro	Destino							Total
	Com carteira	Funcionário público	Sem carteira	Conta própria	Empregador	Trabalhador doméstico	Não remunerado	
Com carteira	89,2	2,4	4,4	2,6	0,6	0,7	-	100,0
Funcionário público	10,0	84,6	4,1	0,9	0,3	0,2	-	100,0
Sem carteira	22,1	3,6	57,5	12,9	1,7	1,8	0,4	100,0
Conta própria	5,0	0,5	7,7	79,2	5,3	2,2	0,1	100,0
Empregador	4,4	0,6	6,5	24,4	63,3	0,3	0,6	100,0
Trabalhador doméstico	4,0	0,3	4,0	5,2	0,3	86,2	-	100,0
Não remunerado	4,2	2,8	9,7	13,9	2,8	2,8	63,9	100,0

Conforme pode ser visto na tabela 3, a taxa de mobilidade de renda na região metropolitana do Rio de Janeiro (35%) é menor do que a da média do Brasil metropolitano (45%). Isso quer dizer que permanecer ou trocar de posição na ocupação no Rio de Janeiro está menos associado a mudanças significativas na distribuição de rendimentos do que na média brasileira. Note que esse resultado (maior imobilidade de renda no Rio) pode ser verificado para todas as posições na ocupação.

O trabalho por conta-própria é a posição no mundo do trabalho com maior mobilidade e, por isso, maior risco. Na Brasil metropolitano, apenas 50% dos trabalhadores por conta-própria ficam no mesmo quintil de renda após um ano. Da outra metade que se move na distribuição de renda, a chance de ganhar ou perder posição na distribuição de renda é praticamente a mesma (25%). Na RMRJ, a imobilidade é maior (61%) e a mobilidade ascendente é maior (21%) que a descendente (18%).

Esses indicadores apresentam, no entanto, um problema na análise da mobilidade de renda devido à forte associação entre renda e mobilidade, ou seja, os segmentos mais pobres (empregados sem carteira e trabalhadores por conta-própria) terem maior mobilidade de renda ascendente. Uma maneira de diminuir esse problema é analisar a tabela a partir de dois indicadores: 1) mobilidade descendente e 2) imobilidade + mobilidade ascendente. Teria melhor desempenho o segmento com menor mobilidade descendente (e, por conseguinte, maior imobilidade + mobilidade ascendente).

Nesse caso, os segmentos de funcionários públicos, empregados com carteira e empregadores são os que registram melhor performance, visto que têm maiores probabilidades de, pelo menos, se manterem no mesmo quintil de renda após um ano. Os segmentos com piores performances são os de trabalhadores domésticos, por conta-própria e empregados sem carteira. Esses padrões podem ser verificados tanto para média brasileira quanto para a RMRJ. Este é um forte indicador da precariedade do mercado de trabalho, pois além de serem os segmentos com as menores rendas médias ainda apresentam as maiores probabilidades de queda na distribuição de renda após um ano.

TRABALHAR POR CONTA-PRÓPRIA: ALTERNATIVA PARA SUPERAÇÃO DA POBREZA?

Vimos que os trabalhadores por conta própria estão sobre-representados na pobreza e que têm a maior mobilidade descendente. Mas será que esta perda de renda ocorre ao longo de toda a distribuição de renda. O trabalho por conta própria pode ser uma maneira das pessoas com renda mais baixa prosperarem?

Para responder a essa pergunta analisamos a mobilidade dos trabalhadores do segundo quintil de renda. A tabela 4 mostra que os trabalhadores situados no segundo quintil têm uma probabilidade de 36% de progredirem para quintis mais altos no Brasil, 43,5% de se manterem no mesmo quintil e 20,5% de descenderem para o quintil mais pobre. Consi-

Tabela 3: Mobilidade de renda por posição na ocupação

Brasil	Mobilidade			
	Descendente	Imobilidade	Ascendente	Total
Com carteira	19,7	56,6	23,7	100,0
Funcionário público	16,0	66,2	17,8	100,0
Sem carteira	21,4	49,9	28,7	100,0
Conta própria	25,8	49,5	24,7	100,0
Empregador	20,8	62,1	17,1	100,0
Trabalhador doméstico	22,8	52,8	24,4	100,0
Total	21,1	55,0	23,9	100,0

Rio de Janeiro	Mobilidade			
	Descendente	Imobilidade	Ascendente	Total
Com carteira	15,0	66,1	18,9	100,0
Funcionário público	10,3	76,4	13,3	100,0
Sem carteira	17,0	61,2	21,8	100,0
Conta própria	17,9	60,9	21,2	100,0
Empregador	14,8	70,2	15,0	100,0
Trabalhador doméstico	19,4	61,7	18,9	100,0
Total	15,9	64,9	19,1	100,0

derando apenas aqueles que são trabalhadores por conta própria na origem, a probabilidade de prosperar (35%) é menor do que todas as posições na ocupação, com exceção do trabalho doméstico. A chance de passarem para quintis mais pobres é a maior de todas as posições na ocupação (29%).

Já, na RMRJ, a probabilidade das pessoas ocupadas situadas no segundo quintil passarem para quintis mais elevados é 30,7% e se eles forem trabalhadores por conta própria na origem essa probabilidade é maior (34,2%), superior inclusive ao emprego com carteira de trabalho assinada (31,5%). Em compensação, o risco de passar para quintis mais pobres também é mais elevado para os trabalhadores por conta própria (24%) na origem do que a média (21,3%), mas diferentemente do que ocorre no Brasil Metropolitano, é inferior a mobilidade descendente do emprego sem carteira (25,5%) e do trabalho doméstico (29%).

Vale destacar que o grupo de empregadores é o que consegue maior sucesso em termos de melhoria da sua posição na distribuição de renda para os ocupados situados no segundo quintil mais pobre, tanto no Brasil como na RMRJ.

Em suma, o trabalho por conta própria, embora mais arriscado, parece uma saída para os trabalhadores situados nas classes de renda mais baixa se moverem para cima na distribuição de renda, principalmente, na nossa região metropolitana. Essa alternativa, entretanto, apresenta limitações relacionadas ao perfil empreendedor, mas também ao ambiente de negócios que estão

inseridos que restringe suas possibilidades de transformar suas atividades em empresas que gerem outras oportunidades de trabalho.

ABRIR O SEU PRÓPRIO NEGÓCIO SIGNIFICA GANHAR MAIS?

Investir no seu próprio negócio envolve maiores riscos do que permanecer em um emprego, sobretudo, com carteira assinada. O risco, entretanto, pode ser compensado por rendimentos mais altos. Neste sentido, é interessante observar o que acontece com posição na distribuição dos rendimentos do trabalho dos ocupados que mudam sua forma de inserção no mercado de trabalho no período de 12 meses.

Nota-se, pela tabela a seguir que, no Brasil, os trabalhadores por conta própria que permanecem nessa situação após um ano têm 74% de probabilidade de, pelo menos, se manterem no mesmo quintil de renda após um ano. Essa probabilidade só é menor para os que migram para o trabalho doméstico (72%) e para o emprego sem carteira (70%). A transição com maior chance de imobilidade ou mobilidade ascendente é a da passagem do trabalho por conta própria para o funcionalismo público (86%). Continuar com seu próprio negócio pode representar piora na distribuição de renda, a menos que a empresa progrida e o indivíduo se torne empregador (79%).

Tabela 4: Mobilidade dos ocupados no segundo quintil de renda por posição na ocupação

Brasil	Mobilidade			
	Descendente	Imobilidade	Ascendente	Total
Com carteira	16,7	45,6	37,7	100,0
Funcionário público	10,7	46,3	43,1	100,0
Sem carteira	21,6	42,1	36,3	100,0
Conta própria	28,9	36,4	34,7	100,0
Empregador	16,5	27,6	55,9	100,0
Trabalhador doméstico	25,5	49,4	25,1	100,0
Total	20,5	43,5	36,0	100,0

Rio de Janeiro	Mobilidade			
	Descendente	Imobilidade	Ascendente	Total
Com carteira	16,6	52,0	31,5	100,0
Funcionário público	13,5	49,6	36,9	100,0
Sem carteira	25,5	46,2	28,2	100,0
Conta própria	24,0	41,8	34,2	100,0
Empregador	15,0	36,0	49,0	100,0
Trabalhador doméstico	28,9	50,3	20,8	100,0
Total	21,3	48,0	30,7	100,0

O mesmo pode ser verificado na região metropolitana do Rio de Janeiro, ou seja, se manter conta-própria representa uma probabilidade de descender na distribuição de renda de 18%, situação somente melhor do que migrar para emprego sem carteira de trabalho assinada e trabalho doméstico (chances de mobilidade descendente de 22% e 26%, respectivamente). Destaca-se, no entanto, que a mobilidade descendente dos trabalhadores por conta-própria nos dois períodos de tempo é menor na RMRJ do que na média das seis regiões (26%).

O que podemos dizer sobre a qualidade do trabalho dos trabalhadores de outras posições na ocupação que decidem abrir o seu próprio negócio? Há ganhos de rendimentos que compensam atividades mais arriscadas?

Seja qual for a posição na ocupação, ao se mover para o trabalho por conta-própria, o indivíduo reduz suas chances de manter sua posição ou caminhar para quintis mais elevados de renda. As perdas são maiores para os funcionários públicos e empregadores, mas ocorre também para as ocupações menos favorecidas como os trabalhadores domésticos e empregados sem carteira de trabalho assinada.

Conclui-se que a elevada participação dos trabalhadores por conta própria é mais uma consequência da falta de demanda por trabalho formal e de um ambiente de negócios mais favorável para se tornar empregador do que uma escolha diante da perspectiva de crescimento da renda.

Tabela 5: Percentual de trabalhadores com imobilidade ou mobilidade ascendente - Brasil

Origem	Com carteira	Funcionário público	Sem carteira	Conta própria	Empregador	Trabalhador doméstico	Total
Com carteira	82%	85%	68%	64%	84%	67%	80%
Funcionário público	77%	86%	76%	57%	68%	23%	84%
Sem carteira	81%	80%	78%	72%	87%	75%	79%
Conta própria	78%	86%	70%	74%	79%	72%	74%
Empregador	71%	84%	57%	68%	87%	40%	79%
Trabalhador doméstico	76%	78%	72%	71%	59%	78%	77%
Total	81%	86%	74%	73%	85%	77%	79%

Tabela 6: Percentual de trabalhadores com mobilidade descendente - Brasil

Origem	Com carteira	Funcionário público	Sem carteira	Conta própria	Empregador	Trabalhador doméstico	Total
Com carteira	18%	15%	32%	36%	16%	33%	20%
Funcionário público	23%	14%	24%	43%	32%	77%	16%
Sem carteira	19%	20%	22%	28%	13%	25%	21%
Conta própria	22%	14%	30%	26%	21%	28%	26%
Empregador	29%	16%	43%	32%	13%	60%	21%
Trabalhador doméstico	24%	22%	28%	29%	41%	22%	23%
Total	19%	1%	26%	27%	15%	23%	21%

Tabela 7: Percentual de trabalhadores com mobilidade descendente - Rio de Janeiro

Origem	Com carteira	Funcionário público	Sem carteira	Conta própria	Empregador	Trabalhador doméstico	Total
Com carteira	14%	11%	29%	34%	12%	27%	15%
Funcionário público	20%	8%	19%	44%	40%	75%	10%
Sem carteira	18%	13%	15%	26%	14%	19%	17%
Conta própria	17%	6%	22%	18%	12%	26%	18%
Empregador	19%	17%	35%	27%	7%	40%	15%
Trabalhador doméstico	25%	50%	22%	26%	40%	19%	19%
Total	15%	9%	19%	20%	9%	20%	16%

Tabela 8: Percentual de trabalhadores com imobilidade ou mobilidade ascendente - Rio de Janeiro

Origem	Com carteira	Funcionário público	Sem carteira	Conta própria	Empregador	Trabalhador doméstico	Total
Com carteira	86%	89%	71%	66%	88%	73%	85%
Funcionário público	80%	92%	81%	56%	60%	25%	90%
Sem carteira	82%	87%	85%	74%	86%	81%	83%
Conta própria	83%	94%	78%	82%	88%	74%	82%
Empregador	81%	83%	65%	73%	93%	60%	85%
Trabalhador doméstico	75%	50%	78%	74%	60%	81%	81%
Total	85%	91%	81%	80%	91%	80%	84%

QUEM PARTICIPA**OPERADORAS**

ALDRAVA SCM | (21) 2240-6319
www.geocities.com/aldrava

BANCO DA MULHER | (21) 2240-0064
www.bancodamulher.org.br

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL (CEF)
www.cef.gov.br

CRED PRODUIZIR | (21) 2262-7512

FININVEST MICROCRÉDITO | (21) 3284-9777
www.fininvest.com.br

INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO E AÇÃO COMUNITÁRIA (IDACO)
(21) 2233-4535 / (21) 2516-8552
www.idaco.org.br

SINDCRED | (21) 2567-7137

SOCIALCRED SCM | (21) 2221-6468
www.socialcred.com.br

VIVACRED | (21) 3322-1412
www.vivacred.com.br

OUTRAS INSTITUIÇÕES

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS DIRIGENTES DE ENTIDADES GESTORAS E OPERADORAS DE MICROCRÉDITO (ABCRED)
www.forumdemicrofinancas.org.br/
Abcred/index.html

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE SOCIEDADES DE CRÉDITO AO MICROEMPREENDEDOR (ABSCM)
www.abscm.com.br

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BACEN)
www.bcb.gov.br

INSTITUTO DE ESTUDOS DO TRABALHO E SOCIEDADE (IETS)
www.iets.inf.br

INSTITUTO BRASILEIRO DE ADMINISTRAÇÃO MUNICIPAL (IBAM)
www.ibam.org.br

INSTITUTO DE SERVIÇOS, ESTUDOS E REALIZAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL (SERE)
www.sere.org.br

GOVERNO DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO
www.governo.rj.gov.br

PREFEITURA DA CIDADE DO RIO DE JANEIRO
www.rio.rj.gov.br

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO RIO DE JANEIRO (SEBRAE-RJ)
www.sebraerj.com.br



**FÓRUM
microfinanças**

Fórum de Microfinanças
Rio de Janeiro

Presidente
Manuel Thedim

Secretária-Executiva
Melissa Abla

Boletim do
Fórum de Microfinanças
Rio de Janeiro
Maio | 2008

Projeto e prod. gráfica
Soter Design

Este boletim é uma
publicação do Fórum
de Microfinanças Rio de
Janeiro, com o apoio do
Sebrae-RJ e do Iets.

Praia do Flamengo, 100,
cobertura 22210-030
Rio de Janeiro RJ
Tel/fax. [55 21] 3235-6315

Apoio



www.forumdemicrofinancas.org.br
forum@fordemicrofinancas.org.br