OBSERVATÓRIO
das Micro e Pequenas Empresas
no Estado do Rio de Janeiro

EMPREENDEDORES DE BAIXA RENDA NO RIO DE JANEIRO

CAPACIDADES E DESENVOLVIMENTO

ESTUDO ESTRATÉGICO

IETS

SEBRAE

SEBRAE/RJ Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Rio do Janeiro
Rua Santa Luzia, 685 – 6º, 7º e 9º andares – Centro
Rio de Janeiro – RJ – CEP: 20030-041

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual
Jésus Mendes Costa

Diretor Superintendente
Cezar Vasquez

Diretor de Desenvolvimento
Evandro Peçanha Alves

Diretor de Produtos e Atendimento
Armando Clemente

Gerente da Área de Estratégias e Diretrizes
Cezar Kirszenblatt

Coordenadora da Equipe de Estudos e Pesquisas
Norma Suely Cerqueira Mesquita

Equipe Técnica Responsável pela Pesquisa
Débora Ferreira Finamore
Patrícia Reis Pereira
Roberta Mendes
Igor Thiers Leve
Raphael Silva de Figueiredo

Instituição parceira no Observatório das Micro e Pequenas Empresas do Estado do Rio de Janeiro: Instituto de Estudos do Trabalho e Sociedade - IETS

Equipe do Observatório:
Adriana Fontes
Valéria Pero
Jully Ponte

Equipe Técnica Responsável pelo Estudo:
Manuel Thedim
Lisa Biron
Raphael Veríssimo

Projeto Gráfico e Diagramação:
Maria Clara Thedim
www.mathedim.com.br

SUMÁRIO

Introdução	04
Breve revisão da literatura nacional	07
Base de dados e Metodologia	11
Breve retrato dos empreendedores no Rio de Janeiro	17
Determinantes do desempenho dos empreendedores na RMRJ	23
A situação dos empreendedores das favelas com UPP	27
Conclusões e proposições para atuação do SEBRAE-RJ	39
Bibliografia	48
Anexo Estatístico	51

INTRODUÇÃO

Após intensa migração rural-urbana, o Brasil chega ao século 21 com mais de 80% da população vivendo nas cidades. A composição da estrutura ocupacional, por consequência, também mudou, com migração da mão de obra do setor primário para a indústria e para o setor terciário, principalmente nas últimas décadas. O setor de serviços tem forte prevalência de atividades de baixa produtividade, portanto, mal remuneradas (KRAYCHETE, 2000).

Em decorrência, estratégias alternativas de geração de renda, como trabalho por conta própria e microempreendimentos, à margem da regulamentação institucional, ganham fôlego como solução para o excesso de oferta de trabalho nas áreas urbanas. Assim, micro e pequenas empresas passam a desempenhar papel central na economia, são responsáveis pela maior parte dos empregos no Estado do Rio de Janeiro e têm a função de "amortecedoras" de crises econômicas (IETS/SEBRAE, 2011).

Empreendedorismo só é viável como alternativa de desenvolvimento socioeconômico se encontrar ambiente favorável, que atenda a requisitos mínimos. Dado o baixo nível de escolaridade dos empreendedores de renda mais baixa e sua consequente baixa produtividade para garantir um bom desempenho dos negócios, é necessário ter acesso a fatores de produção e serviços de desenvolvimento empresarial, como capital físico e financeiro, mercados, tecnologias de gestão, informação e produção, e capital humano, entre outros. Esses são elementos

cardeais para a acumulação de capacidades essenciais para o aumento de produtividade necessária à competitividade – que tem impacto direto na percepção de rendimentos mais elevados e no desenvolvimento empresarial.

Enquanto não houver ampla oportunidade de acesso a estes fatores e capacidades, não é possível vislumbrar empreendedorismo que, de fato, atenue ou reverta o quadro de pobreza.

Este estudo apresenta bases mínimas para a criação de acesso a oportunidades de desenvolvimento para o mundo empreendedor, com atenção especial a aglomerados urbanos de baixa renda. Especificamente, analisa determinantes dos empreendedores de renda inferior, com vistas a contribuir para o melhor direcionamento de políticas públicas para o desenvolvimento empresarial.

Para tanto, está dividido em seis seções, além desta introdução. Na primeira, são tecidas considerações sobre o mercado, fatores de produção, produtividade do capital e trabalho. A segunda, aborda a metodologia da pesquisa, bem como a estratégia empírica. Na terceira, há um breve retrato da atual situação socioeconômica dos empreendedores da Região Metropolitana do Rio de Janeiro (RMRJ), procurando observar as diferenças entre favela e não favela. Na quarta, é analisada empiricamente a influência de alguns desses fatores e capacidades no desenvolvimento empresarial na RMRJ[1]. A quinta, analisa a atividade empreendedora em algumas favelas com UPP (Unidade de Polícia Pacificadora). Na última seção, conclui-se com as principais considerações e são apresentadas algumas estratégias para atuação do Sebrae em aglomerados urbanos de baixa renda da RMRJ, não só em favelas.

1. Exercício próximo ao produzido por Fontes e Pero, em 2010, no entanto com abordagem metodológica distinta.

BREVE REVISÃO DA LITERATURA NACIONAL

Os empreendedores – trabalhadores por conta própria e empregadores – têm espaço na cena acadêmica não só por estudiosos da Economia do Trabalho e da Economia Industrial, mas também de teóricos do Crescimento Econômico. Muitos economistas postulam que a capacidade empreendedora é essencial ao crescimento econômico, especialmente a partir das contribuições de Schumpeter (1961) e Kirzner (1973).

Schumpeter ampliou o conceito de empreendedorismo com a introdução da noção de "destruição criativa", na qual demonstrava que o empreendedor, ao incorporar inovações e novas tecnologias, contribuía para a substituição de produtos e processos ultrapassados. Assim, ele assume não somente papel fundamental no avanço e desenvolvimento da economia e da sociedade, como também é ator central na evolução da vida empresarial e na substituição das empresas estabelecidas por novas organizações mais capazes de aproveitar as inovações (FONTENELE *et al*, 2011).

Paralelamente aos estudos que relacionam o empreendedorismo ao progresso econômico, surgiu considerável literatura sobre os determinantes microeconômicos de sucesso. No entanto, o tema ainda não é tratado com a devida atenção no Brasil. Poucos estudos procuraram avaliar a influência de fatores socioeconômicos sobre os rendimentos dos empreendedores, seja sob a ótica do trabalhador por conta própria ou dos pequenos empregadores. Ainda, são raros os trabalhos que se atentam para a questão de empreendimentos de baixa renda - como o caso específico das favelas, onde o empreendedorismo está extremamente relacionado à situação de pobreza e necessidade de sustento familiar do empreendedor.

Um estudo de grande proeminência no tema foi realizado por Azevedo (2006), que investigou o desempenho dos empreendedores de 51 favelas do Rio de Janeiro, entre 1998 e 2000. O estudo estimou os efeitos do capital financeiro e do capital humano, utilizando-se do método de Mínimos Quadrados Ordinários, além de regressões quantílicas e constatou que fatores referentes ao capital financeiro (tais como a fonte inicial de financiamento e a restrição de crédito) mostraram significativa influência no desempenho dos empreendedores das favelas - especialmente nos quantis mais elevados da distribuição de rendimentos.

Seguindo o método de regressões quantílicas, Fontes e Pero (2009) analisaram, a partir da Pesquisa de Economia Informal Urbana (Ecinf), o desempenho dos microempreendedores, nos anos de 1997 e 2003, à luz de quatro principais fatores determinantes: capital humano; capital financeiro; capital social e formalização dos direitos de propriedade. Verificaram que os retornos à educação são crescentes ao longo dos quantis de renda. Já a experiência profissional coloca-se mais relevante para os microempreendedores mais pobres. As evidências empíricas apontaram que o capital social e o capital financeiro também explicam o desenvolvimento dos empreendimentos informais, sendo o capital financeiro mais importante para os mais ricos. A formalização da atividade econômica apresentou efeitos positivos e significativos sobre os rendimentos dos microempreendedores ao longo da distribuição de rendimentos. No entanto, há de se considerar que não se estabelece o sentido da relação causal.

Monzoni Neto (2006) observou o efeito do microcrédito na renda dos microempreendedores em bairros de baixa renda em São Paulo beneficiados pelo Programa Crédito Popular Solidário (São Paulo Confia). O autor indica que existe relação positiva e significativa dos indicadores de lucro e renda dos microempreendedores, a partir dos dados coletados junto aos clientes do referido programa - em Brasilândia, Jardim Helena e Heliópolis. Em dois anos, a renda do microempreendedor quase que dobra com o benefício do programa. Ademais, a taxa interna de retorno (TIR) sobre o crédito médio concedido é de tal ordem, que torna irrelevante a discussão sobre o nível de taxas de juros (custo do capital) praticados pelo mercado. Os resultados indicam que "os microempreendedores em bairros de baixa renda em São Paulo são tão carentes de capital que qualquer injeção, principalmente na forma de capital de giro, provoca alavancagens financeiras espetaculares. Em outras palavras, o fator trabalho está disponível, mas falta o fator capital para que haja produção" (MONZONI NETO, 2006, p. 8).

Analisando também a política de microcrédito popular como forma de superação da pobreza dos empreendedores em situação de vulnerabilidade, Neri (2000) utiliza a base de dados da pesquisa sobre atitudes e recursos empresariais, realizada em 1997, na favela da Rocinha,

localizada no Rio de Janeiro. Neste estudo, o autor observou o perfil dos microempresários do local, mas sem tecer conclusões sobre a influência do crédito produtivo no seu desempenho.

Frente aos estudos apresentados no âmbito nacional - cuja maioria trabalhou em cima do impacto do microcrédito sobre o desenvolvimento microempresarial - a grande contribuição desse estudo é lançar luz sobre os determinantes do desempenho empresarial, mas dando atenção especial ao empreendedor de baixa renda no Rio de Janeiro, no cenário recente. Para isso, será feita uma análise das características e do desempenho dos empreendedores em favelas da RMRJ e – uma análise descritiva sobre a situação dos empreendedores de algumas favelas com UPP, especificamente aquelas já pacificadas pelo programa de segurança do Estado do Rio de Janeiro. A metodologia do estudo pode ser vista na sequência.

Como forma de ilustrar sinteticamente os principais determinantes socioeconômicos do desempenho empresarial, segue a Figura 1.

FIGURA 1 | POSSÍVEIS DETERMINANTES DO DESEMPENHO EMPRESARIAL

Fonte: Elaboração Própria

BASE DE DADOS E METODOLOGIA

BASE DE DADOS

Importantes estudos foram feitos sobre a temática no Brasil[2], mas a maioria das pesquisas, que investigam empreendedorismo no País, têm a Pesquisa sobre Economia Informal Urbana (Ecinf/IBGE) como sua principal fonte de dados, cuja publicação mais recente data de 2003. Isso reflete uma defasagem temporal, atendo-se a explicar um período anterior ao de crescimento econômico e acelerada redução da pobreza, a partir de 2003 no país. De fato, a insuficiência das informações disponíveis e específicas sobre empreendedorismo dificulta sobremaneira a elaboração de diagnósticos e investigação profunda do tema.

2. No Brasil, existem importantes publicações realizadas sobre o tema, a saber: Fontes e Pero (2010); Fontes (2003); Azevedo (2001); Urani (1998).

Diante dessas considerações, trabalha-se com dados de duas fontes distintas: (a) Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad) de 2009, para análise geral dos empreendedores da RMRJ; e, (b) Pesquisa Socioeconômica em favelas com Unidade de Polícia Pacificadora, o que permite um olhar mais detalhado sobre a realidade de seis favelas pacificadas[3].

A Pnad 2009 apresenta, pelo menos, três vantagens: (i) Captar o amplo espectro dos empreendedores, sejam formais ou informais, pequenos ou grandes, independentemente de suas relações e tecnologias produtivas; (ii) Lançar luz sobre o cenário mais recente dos microempreendedores, com os últimos dados divulgados até o momento deste estudo; e, (iii) tem abrangência nacional, e permite tecer a análise por favelas da Região Metropolitana do Rio de Janeiro, cuja realidade é um dos focos deste trabalho.

Por outro lado, a Pnad esbarra na limitação de investigação econômica, uma vez que não enfatiza temas pertinentes à atividade empreendedora, como acesso a capital financeiro, motivos e porquês da abertura do empreendimento. Ainda assim, é oportuna a tentativa de trabalhar com os dados da Pnad, diante das vantagens e considerações citadas anteriormente.

O estudo considera empreendedores o grupo populacional de trabalhadores por conta própria e empregadores, que se definiram como tais na ocupação do trabalho principal não agrícola, no mês de referência da pesquisa – setembro de 2009.

VARIÁVEIS UTILIZADAS NA ANÁLISE

O desenvolvimento empresarial é captado a partir do rendimento mensal do trabalho do empreendedor. A variável de renda, portanto, será o eixo norteador desta análise.

A fim de medir o capital humano, foram usadas as variáveis "anos de estudo" do empreendedor, bem como "anos de experiência" no mercado de trabalho.

A medida de capital social é representada pelas variáveis *dummy*, construídas a partir das perguntas sobre filiação a algum sindicato ou órgão de classe associado à atividade (essa variável é igual a 1 se o empreendedor é filiado e zero, em caso contrário), e também sobre a presença de sócios no negócio (essa variável é igual a 1 se o empreendedor tem, pelo menos,

3. Cidade de Deus, Batan, Cantagalo, Pavão-Pavãozinho, Ladeira dos Tabajaras e Providência.

um sócio, e zero, se não). Ainda foi adicionada a variável categórica que descreve se o empreendedor possui acesso à tecnologia e informação, pelo acesso à internet (igual a 1, caso sim; 0, caso contrário).

Como a Pnad 2009 não traz informações específicas sobre a obtenção de microcrédito ou acesso a serviços financeiros e outras fontes de capital utilizado pelos empreendedores, utilizou-se o rendimento mensal proveniente fora do trabalho, para inferir, aproximadamente, o capital próprio. Assim, avaliamos o impacto do capital próprio sobre o desempenho dos negócios.

Duas variáveis foram selecionadas para indicar a formalização dos empreendimentos e dos direitos trabalhistas: (i) Registro no CNPJ, ou seja, igual a 1 caso o empreendedor possua o registro e zero, caso contrário; (ii) Contribuição à previdência social, se o proprietário contribuiu, a variável é igual a 1, e zero, caso contrário.

Como contribuição para a literatura sobre empreendedorismo, este estudo avalia a influência da informalidade sobre desempenho dos empregadores. Para isso, foram utilizadas duas variáveis que se referem aos empregados do negócio: (i) ter menos de cinco empregados no empreendimento (essa variável é igual a 1 se atende essa condição, e 0, caso contrário), e também sobre a alocação de empregados não remunerados (essa variável é igual a 1 se o empreendedor tem pelo menos um sócio, e zero, caso contrário).

No que tange às características do empreendedor, utilizou-se as seguintes variáveis: uma categórica, que descreve o sexo (mulher igual a 1 e homem igual a zero); categórica, que descreve a cor (branca igual a 1, e zero, caso contrário); categórica, que determina seu domicílio em favelas (se for morador de favela é igual a 1, e zero, caso contrário), e outra, que determina sua posição nos domicílios (se for chefe do domicílio igual a 1; 0, caso contrário).

ESTRATÉGIA EMPÍRICA

Com vistas a analisar a influência dos fatores e capacidades sobre os rendimentos dos empreendedores da RMRJ, é aplicado o modelo empírico proposto por Fontes e Pero (2010), sob a luz do estudo seminal de Mincer (1974)[4] . Dessa forma, adaptou-se o modelo geral com as seguintes equações:

4. Os estudos de Mincer são considerados o ponto de partida para diversos estudos sobre o impacto do avanço da escolaridade no incremento dos salários dos indivíduos.

Considerando o universo de *empregadores da RMRJ:* (Equação 1)

$$Y_i = \alpha + H_i\beta_1 + S_i\beta_2 + K_i\beta_3 + F_i\beta_4 + T_i\beta_5 + F_i\beta_5 + C_i\beta_6 + \mu_i$$

Considerando o universo de *trabalhadores por conta-própria da RMRJ:* (Equação 2)

$$Y_i = \alpha + H_i\beta_1 + S_i\beta_2 + K_i\beta_3 + F_i\beta_4 + C_i\beta_5 + \mu_i$$

Onde Y_i é o logaritmo da renda do empreendedor, adotado como medida de desempenho; H_i representa a matriz de indicadores sobre o capital humano (escolaridade e experiência profissional); S_i é a medida de capital social; K_i representa o indicador de capital próprio que escolhemos em alternativa à ausência de quesitos sobre acesso à microcrédito. Já F_i é uma matriz de indicadores sobre formalização e direitos trabalhistas: ter registro no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) e contribuir para a previdência; considerando somente o universo de empregadores da RMRJ, analisou-se, ainda, o impacto da baixa intensidade do capital e sua precariedade, por meio de T_i que é a matriz de indicadores de presença de menos de cinco empregados no empreendimento, e de trabalhadores não remunerados. As variáveis de controle dos empreendedores são representadas no modelo por C_i e μ_i representam os fatores não observáveis.

Neste trabalho as equações (1) e (2) são estimadas por Mínimos Quadrados Ordinários (MQO).

BREVE RETRATO DOS EMPREENDEDORES NO RIO DE JANEIRO

Esta seção analisa as principais características socioeconômicas dos empreendedores na RMRJ, observando, sempre que possível, sua relação com a renda.

No Brasil metropolitano de 2009, representavam 23,2% das pessoas ocupadas. No Grande Rio, esse percentual é ainda mais expressivo: 24,7%, o que totaliza mais de 1,3 milhões de empreendedores. Nas favelas da RMRJ, esse número chega a 26%.

Caracterizam-se como grupo extremamente heterogêneo, abarcam desde atividades rudimentares até empresas de altos investimentos de capital e tecnologia (FONTES e PERO, 2010). A desigualdade entre empreendedores era bem similar à do Brasil, o índice de Gini era em torno de 0,60 na RMRJ. Para se ter ideia dessa magnitude, a renda média mensal dos empreendedores da RMRJ, em 2009, variava entre R$ 15,00 e R$ 60 mil – com média de R$ 1.666,53. Entretanto, quando se consideram os empreendedores em favelas, a renda média era de R$ 784,14 e a desigualdade bem menor, 0,34 – segundo a Pnad 2009.

Os empregadores ganhavam, em média, quatro vezes mais que os trabalhadores por conta própria na RMRJ, o que revela situação de desequilíbrio (R$ 1.136,11, contra R$ 4.486,99, em média).

Tanto no Brasil como no Rio de Janeiro metropolitano, segundo a Pnad 2009, a vasta maioria destes empreendedores são trabalhadores por conta própria (82% na RMRJ e 90% nas favelas), o que *per se* já caracteriza um cenário de informalidade marcante[5].

Na RMRJ, o empreendedorismo é predominantemente masculino - Tabela 1, apesar da considerável participação das mulheres – 61% dos microempreendedores são homens, 39%, mulheres. A taxa é maior entre homens: 27,2% (contra 21,2% das mulheres). Nas favelas, a taxa é ainda maior – 28,8% e 22,1%, respectivamente. As mulheres ganham quase a metade da renda dos homens (em média, R$ 1.092,58, contra R$ 2.038,45 dos homens da RMRJ), o que explicita a desigualdade de gênero[6].

Os brancos representam a maior parte dos empreendedores, quase 60%, inclusive nas favelas da RMRJ. Com base na comparação de rendimentos auferidos, constata-se intensa desigualdade entre brancos e negros. Exceto nas favelas, onde a desigualdade de renda é menor, os negros percebem, em média, menos da metade dos rendimentos recebidos pelos brancos – tanto na RMRJ quanto no Brasil Metropolitano.

É na faixa entre 30 e 64 anos que se concentra a maior parte dos empreendedores, e também quando percebem maior renda – conforme Tabela 1. Nas favelas, mais da metade da população ocupada com mais de 65 anos de idade são empreendedores. Vale destacar que a participação de empreendedores entre os jovens moradores de favelas é mais elevada do que para a RMRJ (conforme a tabela A3). Dos jovens com 18 a 24 anos nas favelas, 14% são empreendedores, enquanto que na RMRJ, só 10%. Já nas faixas etárias mais velhas (acima de 50 anos), a participação em favelas é menor do que na RMRJ.

Como se nota na Tabela 1, empreendedores de favelas, independentemente de sexo, raça ou faixa etária, têm menor renda. Em média, são equivalentes a menos da metade dos rendimentos médios mensais de RMRJ (R$ 784, contra R$ 1.666).

Controlada a escolaridade, a desigualdade de rendimentos permanece entre os empreendedores das favelas e das demais áreas da RMRJ. Enquanto no Brasil Metropolitano, ter ensino superior significa rendimentos, em média, sete vezes maiores de que não ter instrução, nas favelas, essa diferença passa pouco mais que o dobro. Curioso notar que,

5. Segundo a Ecinf, estabelecimentos com menos de 5 empregados ou trabalhadores por conta própria são considerados parte do setor informal. 6. Cabe ressaltar o importante papel feminino na condução e sustento das famílias, uma vez que quase ¼ dos domicílios são chefiados por mulheres (Pnad, 2009).

apesar da influência da escolaridade nos rendimentos dos empreendedores, nas favelas, não existem diferenciais tão gritantes em níveis de rendimentos segundo o nível de ensino. Diferentemente do que acontece em geral, e mostrado em diversos estudos, nas favelas, os empreendedores com Nível Médio completo ganham até menos do que os que possuem somente Ensino Fundamental (R$1.009, contra R$ 1.037).

Nas favelas da RMRJ, é notória a prevalência do empreendedorismo quanto menor o nível de escolaridade da população. Entre os analfabetos, 36,7% são empreendedores – e essa taxa é alta inclusive para a RMRJ. Esse fenômeno é surpreendente frente à centralidade da educação para sucesso nos negócios.

Vale ressaltar que a população que mora em favelas tem menos anos de estudo do que os outros moradores da cidade. Em média, empreendedores de favela têm 5,4 anos de estudo, enquanto que, nas demais áreas, a média era de 9,1 anos da mesma região, em 2009. Pode-se dizer que níveis diferentes de escolaridade geram acesso diferenciado a oportunidades básicas, como informação, apoio técnico e recursos financeiros (IBASE/SEBRAE, 1997). Logo, a universalização da educação de qualidade coloca-se como ponto central no enfrentamento da informalidade e dos baixos rendimentos dos empreendedores, especialmente para aqueles localizados em favelas.

TABELA 1 | RENDA MÉDIA E DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES SEGUNDO SEXO, COR/RAÇA E IDADES POR REGIÕES SELECIONADAS - 2009 Fonte: PNAD/IBGE (2009)

PERFIL DO EMPREENDEDOR	BRASIL METROPOLITANO		REGIÃO METOPOLITANA RJ		RMRJ - FAVELA		RMRJ - NÃO FAVELA	
	%	RENDA MÉDIA (R$)	%	RENDA MÉDIA (R$)	%	RENDA MÉDIA (R$)	%	RENDA MÉDIA (R$)
SEXO								
Masculino	61.8	1840.50	61.1	2038.45	63.7	926.30	60.8	2148.87
Feminino	38.2	1122.56	38.9	1092.58	36.3	544.22	39.2	1141.94
Total	100.0	1564.85	100.0	1666.53	100.0	784.14	100.0	1750.90
COR/RAÇA								
Brancos	53.4	2054.52	58.9	2124.71	60.9	821.96	58.7	2254.63
Negros	45.3	958.33	40.5	1021.43	38.6	726.76	40.7	1047.89
Outros	1.3	2851.37	0.6	515.39	0.6	600.00	0.6	507.69
Total	100.0	1564.85	100.0	1666.53	100.0	784.14	100.0	1750.90
FAIXA ETÁRIA								
até 17 anos	1.3	206.09	1.0	246.81	1.7	450.16	0.9	210.92
de 18 a 24 anos	5.9	775.53	5.1	745.42	7.3	622.29	4.9	763.82
de 25 a 29 anos	8.6	1315.52	7.7	1550.91	9.5	713.46	7.6	1648.03
de 30 a 39 anos	23.5	1549.78	22.3	1474.33	22.9	936.93	22.2	1530.55
de 40 a 49 anos	27.2	1651.75	25.3	1785.09	24.0	789.10	25.5	1868.48
de 50 a 64 anos	27.8	1771.89	31.3	1941.32	27.9	763.39	31.7	2040.33
65 anos ou mais	5.7	1706.95	7.3	1591.70	6.7	683.96	7.4	1676.77
Total	100.0	1564.9	100.0	1666.5	100.0	784.1	100.0	1750.9

Nota: Renda média obtida através do rendimento do trabalho principal em setembro de 2009

Tão importante quanto a escolaridade, é a experiência profissional. Em todas as áreas em questão, os rendimentos tendem a aumentar conforme a experiência, exceto para o mais velhos, com mais de 30 anos de trabalho. Na RMRJ, 32,7% dos empreendedores têm, em média, de 15 a 17 anos de estudo.

Na RMRJ, apenas 29,7% dos empreendedores contribuem para a Previdência Social.

Apenas 23,5% dos empreendedores da RMRJ são registrados no *Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica* (CNPJ). Nas favelas, somente 13,4% possuem registro no CNPJ – bem abaixo da média brasileira, em torno de 30%.

Associação a sindicatos, uma estratégia para negociar melhor preços e condições de empreender, também é pouco prevalente nesses negócios (na RMRJ não ultrapassava os 7%, enquanto que, nas favelas, o número é ainda mais baixo 3,4%, em 2009).

Oitenta e sete por cento dos empreendedores da RMRJ não têm sócios. Nas favelas, apenas 91%. A maioria dos que têm sócios tem apenas um.

A maioria dos empreendedores, no Brasil Metropolitano ou e na RMRJ, atua no comércio e em serviços de reparação. Essas eram algumas das atividades com remuneração mais baixa nas favelas, em torno de R$ 713. Serviços de transporte, armazenagem e comunicação, por outro lado, eram as com melhor retorno.

Nas favelas, os empreendimentos são pouco intensivos em tecnologia e capital, apenas 27,4% tinham computadores, em 2009.

DETERMINANTES DO DESEMPENHO

DOS EMPREENDEDORES NA RMRJ

Nesta seção, os resultados das estimações das equações são analisados para medir a influência dos determinantes socioeconômicos no desempenho dos empreendedores da RMRJ. A análise é feita para dois grupos populacionais distintos: (i) trabalhadores por conta própria e (ii) empregadores da RMRJ.

A Tabela 2 mostra resultados da estimação das equações (1) e (2), explicitando o poder de explicação das diversas variáveis selecionadas sobre a renda dos empreendedores da RMRJ. Em outras palavras, observa-se, a partir desses números, a influência do capital humano, capital social, da formalização, entre outros aspectos, sobre a renda, que é a variável explicada.

Como esperado, a educação (o número de anos de estudo ao quadrado) mostrou impacto positivo sobre a renda dos empreendedores da RMRJ, com efeito maior sobre a renda dos empregadores – acréscimo de em torno de 1% para cada ano de estudo. A experiência profissional mostrou-se significativa somente para empregadores, com impacto de 2,8% a cada ano de trabalho.

Ter sócio tem impacto positivo sobre as renda dos trabalhadores por conta própria, no entanto, é negativo e significativo para empregadores. Os trabalhadores por conta própria que trabalham em sociedade têm renda 12,4% maior do que os que trabalham sem sócios. Já para os empregadores, o fato de ter sócios curiosamente implica em renda 18% inferior aos que não têm laços de sociedade.

O associativismo sindical tem significância e efeito alto e positivo apenas para trabalhadores por conta própria, o que confirma que o poder de barganha é eficiente para aumentar os rendimentos dos trabalhadores.

O acesso à tecnologia da informação e comunicação, representada pela internet, também apresentou impacto positivo e significativo no desempenho dos empreendedores. Os trabalhadores por conta própria que têm acesso à internet, na média, percebem renda 27% maior do que os que não têm acesso à tecnologia. Ademais, entre os empregadores, esse impacto chega a 32%. Os dados revelam a correlação entre a renda e a tecnologia digital. Vale lembrar que, mais uma vez, não há evidência do sentido causal da variável.

O coeficiente do capital próprio advindo da renda adicional à renda do trabalho principal não mostrou significância.

As regressões indicam que há correlação entre rendimento e a formalização dos trabalhadores por conta própria. Em média, ter registro no CNPJ representava rendimentos 27,3% mais elevados. No entanto, o mesmo não se confirmou para empregadores.

A contribuição para Previdência - outra variável de interesse na formalização dos direitos trabalhistas – mostrou influência para ambos os grupos. Os empreendedores da RMRJ que contribuíam para a Previdência tinham rendimentos 21% a 37% maiores.

Os empregadores que contratavam menos de cinco funcionários tinham, em média, renda 53% menor. Já os que empregavam sem remuneração, não tinham renda maior.

No que tange à influência de características pessoais dos empreendedores, os resultados corroboram o fenômeno discriminatório – especialmente no tocante ao gênero. As mulheres empreendedoras tiveram renda de até 54% menor do que os homens. Já a raça implica diferencial de renda significativo somente entre os trabalhadores por conta própria – onde os brancos têm rendimento 14% maior que os demais grupos raciais.

Os dados mostram, ainda, que a experiência conta para o aumento de renda dos trabalhadores por conta própria, pois sua renda aumentava 4,5% por ano adicional na idade. O mesmo não se demonstrou significativo para os empregadores.

O fato de ser chefe de domicílio impactou, de forma positiva e significativa, somente os rendimentos originados do trabalho por conta própria, na RMRJ em 2009.

A subseção seguinte, apresenta a análise empírica sobre o impacto de características pessoais e de capital humano sobre os rendimentos dos empreendedores que moram em seis favelas com UPP – Unidade de Polícia Pacificadora.

TABELA 2 | ANÁLISE DA ESTIMAÇÃO DAS EQUAÇÕES (1) E (2) DA RENDA DOS EMPREENDEDORES POR MQO – RMRJ, 2009

	CONTA PRÓPRIA	EMPREGADOR
Idade	0.045	0.000
	(5.79)***	(0.01)
Idade ao quadrado	-0.000	0.000
	(5.63)***	(0.24)
Anos de estudo	-0.054	-0.086
	(3.39)***	(1.82)*
Anos de estudo ao quadrado	0.007	0.009
	(7.02)***	(3.46)***
Branco	0.144	0.078
	(3.84)***	(0.70)
Mulher	-0.547	-0.451
	(13.85)***	(4.23)***
Chefe	0.115	0.008
	(2.80)***	(0.07)
Morador de favela	0.038	-0.347
	(0.59)	(1.70)*
Possui menos de 5 funcionários	0.00	-0.524
	0.00	(4.79)***
Possui empregado não remunerado	0.00	0.001
	0.00	(0.01)
Tem registro do CNPJ	0.273	-0.040
	(4.88)***	(0.37)
Contribui para previdencia	0.373	0.229
	(8.15)***	(2.40)**
Acesso a internet	0.277	0.327
	(6.50)***	(2.97)***
Tem sócio	0.124	-0.173
	(1.89)*	(1.82)*
Associado a sindicato	0.401	0.122
	(4.49)***	(0.96)
Renda do não-trabalho	-0.000	0.000
	(0.24)	(1.72)*
Constante	5.262	7.613
	(29.65)***	(13.32)***
Observações R-squared	1651	307
	0.42	0.44

Absolute value of t statistics in parentheses / * significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Nota : Setor - Agrícola é a variável base dos setores / [1] - Raças comparadas a Brancos / [2] - Favelas comparadas a Cidade de Deus

A SITUAÇÃO DOS EMPREENDEDORES DAS FAVELAS COM UPP

O processo de pacificação em algumas comunidades da cidade do Rio de Janeiro traz, juntamente com a segurança pública, a perspectiva de melhoria da qualidade de vida de seus moradores. Espera-se que estabeleça as condições de fincar, de forma perene, os alicerces para o desenvolvimento socioeconômico sustentado dos territórios. Os pilares do modelo são sustentabilidade econômica, social e ambiental, com respeito à cultura local e com garantias inequívocas de liberdade, particularmente para os indivíduos e das minorias. No caso específico dos empreendedores locais, a UPP tende a aquecer o mercado local, dada a possibilidade de maior fluxo de pessoas.

Esta seção descreve o perfil socioeconômico de empreendedores de seis favelas com UPP: Cidade de Deus, Ladeira dos Tabajaras, Providência, Cantagalo, Batan e Pavão-Pavãozinho.

A análise utiliza dados da Pesquisa Socioeconômica em Favelas com Unidade de Polícia Pacificadora, realizada pelo Instituto de Estudos do Trabalho e Sociedade (IETS) com a Federação de Indústrias do Rio de Janeiro (FIRJAN)[7]. É uma pesquisa domiciliar que, em sua primeira realização, em 2010, investigou o acesso à infraestrutura urbana e a serviços públicos estatais e as características dos moradores e seus domicílios.

Empreendedorismo e emprego

Apesar de as favelas serem espaços marcados pela informalidade, considerando o mundo do trabalho, existe notável prevalência de formalização. Conforme revela a Tabela 3, mais da metade dos trabalhadores ocupados são empregados com carteira de trabalho assinada (62,4%),

TABELA 3 | POSIÇÃO NA OCUPAÇÃO POR FAVELAS: RIO DE JANEIRO – 2010

FONTE : IETS(2010)

POSIÇÃO NA OCUPAÇÃO	CIDADE DE DEUS		LADEIRA DOS TABAJARAS	
	N	%	N	%
Empregado com carteira	1231	58.6	859	64.1
Empregado sem carteira	390	18.6	294	22.0
Trabalhador doméstico com carteira	0	0.0	23	1.7
Trabalhador doméstico sem carteira	65	3.1	44	3.3
Funcionário público ou militar	53	2.5	8	0.6
Conta própria	337	16.0	111	8.3
Empregador	24	1.1	0	0.0
Total	2099	100.0	1339	100.0

7. Para maiores informações sobre essa pesquisa, acessar: http://www.iets.org.br/article.php3?id_article=1769.

percentual significativamente mais elevado do que o da RMRJ. No Pavão-Pavãozinho, o índice de formalização está em torno de 70%, seguido da Ladeira dos Tabajaras, Providência e Cantagalo. Mesmo em Batan e na Cidade de Deus, comunidades da Zona Oeste que têm menos vínculos formais de trabalho, os percentuais de empregados com carteira assinada ultrapassam 50%, superior à média da região metropolitana (47%, em 2010, segundo a PME/IBGE).

O alto índice de formalização do trabalho nas favelas, entretanto, não significa salários mais elevados. A inserção dos moradores das favelas é mais frequente em postos de trabalho de baixos rendimentos e produtividade. A Tabela 4 mostra que a renda dos trabalhadores com carteira assinada (R$ 785), nas favelas pesquisadas, é menor que a renda média total de R$ 816 e do que a média da RMRJ, R$1.450 reais. As maiores médias de renda são do funcionalismo público e de ocupações tidas como informais ou empreendedoras: trabalho por conta própria (R$ 951) e empregadores (R$ 820). Na Ladeira dos Tabajaras, a renda média dos trabalhadores por conta própria, por exemplo, chega próxima à da RMRJ.

CANTAGALO		PROVIDÊNCIA		BATAM		PAVÃO PAVÃOZINHO	
N	%	N	%	N	%	N	%
676	61.7	677	64.0	307	55.8	1043	67.8
213	19.4	191	18.1	122	22.1	215	14.0
13	1.2	4	0.4	4	0.7	29	1.9
26	2.4	21	2.0	8	1.4	34	2.2
24	2.2	9	0.9	12	2.2	3	0.2
139	12.7	155	14.7	96	17.4	212	13.8
5	0.5	0	0.0	2	0.3	3	0.2
1097	100.0	1058	100.0	551	100.0	1537	100.0

TABELA 4 | RENDA MÉDIA SEGUNDO A POSIÇÃO NA OCUPAÇÃO POR FAVELA: RIO DE JANEIRO, 2010 FONTE : IETS(2010)

POSIÇÃO NA OCUPAÇÃO	CIDADE DE DEUS	LADEIRA DOS TABAJARAS
Empregado com carteira	861.70	777.40
Empregado sem carteira	833.60	896.20
Trabalhador doméstico com carteira	0.00	771.20
Trabalhador doméstico sem carteira	681.00	705.60
Funcionário público ou militar	1049.40	714.60
Conta própria	923.00	1454.80
Empregador	804.10	0.00
Total	864.80	857.00

Os moradores de favela que são donos do próprio negócio – trabalhadores por conta própria ou empregadores – representam 14% dos ocupados. Todavia, os empregadores representam somente 0,4% dos ocupados residentes em favelas. Cidade de Deus tem a maior porcentagem de empregadores entre as seis – 1,1%. Os trabalhadores por conta própria representam desde 8,3%, na Ladeira dos Tabajaras até 17,4%, no Batan, sensivelmente mais baixo do que a média da Região Metropolitana. Nessas favelas, o empreendedorismo significa, preponderantemente, trabalhar por conta própria.

Características dos empreendedores

A pesquisa tem informações importantes e atuais sobre o empreendedores das favelas pacificadas, como os aspectos de formalização (registro no CNPJ e contribuição à Previdência Social), motivos para abertura do negócio, acesso à crédito, entre outras. Não obstante, os respondentes correspondem somente aos chefes de domicílio ou aos moradores maiores

CANTAGALO	PROVIDÊNCIA	BATAM	PAVÃO PAVÃOZINHO
713.80	716.00	788.80	794.50
717.90	829.40	752.80	795.40
650.50	500.00	605.00	850.00
548.90	636.00	656.70	931.60
924.50	1357.80	1296.30	2100.00
863.10	955.90	862.30	829.20
894.10	0.00	1200.00	550.00
734.30	774.90	803.00	805.20

que 18 anos de idade. Ao selecionar somente os empreendedores, dada à baixa prevalência, limita-se em demasia a amostra investigada, o que implica baixa representatividade. Sendo assim, essas variáveis específicas não foram estimadas no modelo empírico, mas serão analisadas descritivamente.

Vinte e oito por cento dos empreendedores iniciam o negócio sem capital. A fonte do capital inicial mais utilizada é recurso próprio, principalmente, oriundos de indenização. A tomada de empréstimos para capital inicial foi utilizada por apenas por 12% dos empreendedores, sendo que metade captou de parentes e metade de bancos (5,8%).

Apesar da proximidade com o mercado consumidor de mais alta renda, nota-se que, nas favelas da Zona Sul, o índice de empreendedorismo é menor que nas demais áreas observadas. Isso pode estar atrelado a algumas possibilidades. Primeiro, a maior disponibilidade de postos de trabalho formais nas proximidades. Uma segunda explicação é a limitação do mercado. A concorrência com um comércio mais sofisticado e próximo dificulta a comercialização de bens e serviços de baixo valor agregado, característica dos pequenos negócios em favelas.

A formalização - neste estudo representada pela matriz de indicadores de registro no CNPJ e contribuição à Previdência Social - é baixa: mais de 70% dos negócios de moradores das favelas pesquisadas não são formalizados. No Batan e no Cantagalo, 90% não são registrados. E apenas 30% contribuem para a Previdência (enquanto essa taxa chega a ser de 75% entre os empregados).

O motivo mais frequente para ingressar no mundo empreendedor é a possibilidade de autonomia (24%). Experiência anterior no ramo de atividade e o desemprego também são motivos frequentes. Menos de 10% partem para uma atividade própria porque estavam desempregados - fração bem menor do que a observada na média da região metropolitana, segundo a Ecinf/IBGE de 2003.

De acordo com os dados analisados, os homens têm maior participação na oferta de trabalho. Também prevalecem entre os empreendedores (69% de homens, contra 31% de mulheres nas favelas pesquisadas), e recebem mais que as mulheres. Existe substancial diferencial de rendimentos entre homens e mulheres, que é ainda maior quando considerado o subgrupo de empreendedores: as empreendedoras de baixa renda ganham, em média, 26% menos do que os homens, enquanto que, entre os empregados[8], esse diferencial declina para 19%.

Os negros – maior grupo racial da população nas seis favelas – também são prevalentes tanto no grupo de empreendedores, quanto no de empregados. Contudo, são os empreendedores brancos os que têm, na média, maior renda – um diferencial em torno de 11,5%. Por outro lado, entre os empregados, os declarados pretos são os mais bem remunerados.

Em convergência com o comportamento da RMRJ, os moradores das favelas com UPP começam a empreender, na média, a partir dos 30 anos de idade. Para os que têm mais de 50 anos, a ocupação é mais rentável. Os jovens têm participação pequena, em torno de 7%. Providência e Pavão-Pavãozinho têm mais jovens no mundo dos negócios, com médias de 13%.

Em geral, os empreendedores acumulam pouco capital humano, em comparação ao grupo de empregados, nas favelas analisadas: 31% têm entre 4 a 7 anos de estudo, isto é, não completaram o ensino básico. Além disso, 10% dos empreendedores "não sabem ler ou escrever um bilhete simples" e a taxa de analfabetismo funcional é de 16%. A baixa escolaridade é a principal barreira ao aumento de produtividade. Produtividade do trabalho e educação estão profundamente ligadas.

8. Empregados são considerados o grupo de todas as ocupações, excluindo-se trabalhadores por conta própria e empregadores.

Determinantes dos rendimentos

O universo analisado é o agregado de ocupados no mês de referência da pesquisa, em 2010. Embora a pesquisa realizada nas seis favelas pacificadas tenha levantado informações relevantes sobre o mundo do empreendedorismo, sua base de dados apresenta certa limitação na amostra, com reduzido número de observações, uma vez que apenas chefes de família responderam aos quesitos de empreendedorismo. Sendo assim, foram usados quesitos comuns a todos os entrevistados da pesquisa. Dada a restrição, são analisados a influência de características pessoais e o impacto de capital humano, representado, aqui, pelo número de anos de estudo. Ademais, foi investigada a relação entre ser empreendedor e os rendimentos do trabalho.

Os determinantes dos rendimentos dos ocupados nas favelas pacificadas, apresentados na tabela a seguir, não diferem, significativamente, dos apontados na literatura nacional. Merece destaque, porém, que os retornos à educação são bem mais baixos - sendo significativos somente para Morro do Cantagalo e o Batan. Um ano a mais de escolaridade representa um ganho salarial de menos de 1%.

O fato de ser empreendedor revelou relação positiva e significativa com os rendimentos do trabalho somente na Ladeira dos Tabajaras. Nesta favela, os empreendedores ganham 33% mais que os demais ocupados.

Tal como para a média dos empreendedores da RMRJ, a discriminação de gênero é relevante nas seis favelas pesquisadas. As mulheres perceberam rendimentos até 32% mais baixos do que os homens – como é o caso da Cidade de Deus. Porém, esse diferencial de rendimentos – 22% em média - é inferior ao encontrado na RMRJ, conforme já observado.

A idade também foi explicativa para o desempenho dos empreendedores: cada ano a mais representava incremento de 1% nos seus rendimentos, impacto bem inferior ao auferido para média da RMRJ. No que se refere à posição no domicílio, os chefes têm rendimentos, em média, 13,2% maiores em relação aos demais moradores – chegando 26% a mais no Batan.

TABELA 5 | ANÁLISE DA ESTIMAÇÃO DA EQUAÇÃO (3) DA RENDA DOS TRABALHADORES POR MQO – FAVELAS COM UPP, 2010

	CIDADE DE DEUS	LADEIRA DOS TABAJARAS	CANTAGALO
Mulher	-0.326	-0.150	-0.217
	(4.41)***	(2.13)**	(4.10)***
Chefe	0.138	0.183	0.137
	(1.73)*	(2.33)**	(2.35)**
Idade	-0.001	0.003	0.023
	(0.09)	(1.10)	(2.09)**
idade ao quadrado	0.000	-0.000	-0.000
	(0.77)	(1.04)	(1.05)
Anos de estudo	0.048	0.031	-0.027
	(1.07)	(0.92)	(1.00)
Anos de estudo ao quadrado	-0.002	-0.001	0.004
	(0.63)	(0.29)	(2.17)**
Empreendedor	-0.163	0.334	0.074
	(1.65)	(2.66)***	(0.96)
Constante	6.199	6.254	5.844
	(17.65)***	(35.41)***	(26.41)***
Observations	434	293	381
R-squared	0.08	0.09	0.16

Absolute value of t statistics in parentheses / * significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

PROVIDÊNCIA	BATAM	PAVÃO PAVÃOZINHO	TOTAL
-0.241	-0.140	-0.131	-0.219
(3.69)***	(1.65)*	(2.65)***	(8.03)***
0.145	0.259	0.044	0.132
(2.05)**	(3.08)***	(0.84)	(4.53)***
0.015	0.008	-0.007	0.009
(1.09)	(2.17)**	(0.57)	(7.19)***
-0.000	-0.000	0.000	-0.000
(0.63)	(2.07)**	(1.56)	(6.22)***
-0.021	-0.067	0.032	0.006
(0.67)	(1.92)*	(1.29)	(0.45)
0.003	0.007	-0.001	0.001
(1.44)	(2.94)***	(0.60)	(1.20)
-0.027	0.007	-0.104	-0.034
(0.29)	(0.07)	(1.41)	(0.86)
6.081	6.194	6.373	6.135
(21.48)***	(32.02)***	(28.95)***	(86.99)***
304	238	441	2091
0.11	0.15	0.07	0.08

Diante das características dos microempresários nas favelas apresentadas ao longo da presente seção - também vistas na seção 3, ressaltam-se alguns pontos importantes que devem ser observados na atividade empreendedora em favelas. A Figura 2 sintetiza alguns pontos de destaque discorridos, sob a *inspiração* da análise SWOT[9].

FIGURA 2 | VISÃO ESTRATÉGICA DO EMPREENDEDORISMO EM FAVELAS DO RIO DE JANEIRO – 2009 E 2010 FONTE : ELABORAÇÃO PRÓPRIA

PARA O EMPREENDEDORISMO EM FAVELAS DO RIO DE JANEIRO

FATORES INTERNOS

FORÇAS

- Experiência profissional acumulada;
- Rede de contatos mais ampla devido à diversidade de clientes, parceiros e fornecedores;

FRAQUEZAS

- Baixa escolaridade;
- Baixo nível de renda;
- Falta de capacitação empreendedora;
- Pouco acesso a tecnologia de informação;
- Informalidade (sem registro no CNPJ e baixa contribuição a previdência);
- Comercialização de bens e serviços de baixo valor agregado.

FATORES EXTERNOS

OPORTUNIDADES

- Maior segurança decorrente da pacificação em algumas favelas;
- Proximidade ao mercado consumidor de alto padrão e em cidade turística;
- Criação de políticas federais de incentivo à formalização de micronegócios;
- Copa 2014 e Olimpíadas 2016.

AMEAÇAS

- Altos custos de regularização dos serviços;
- Infraestrutura de serviços básicos precária;
- Limitação da oferta de crédito para baixa renda;
- Violência e domínio do tráfico de drogas;

9. Esta Figura 2 não tem o objetivo de traçar uma análise SWOT literal. Trazemos um quadro síntese de uma situação hipotética do trabalhador por conta própria - o tipo de empreendedor mais prevalente nas favelas - independentemente do setor de atividade.

CONCLUSÕES E PROPOSIÇÕES PARA ATUAÇÃO DO SEBRAE-RJ

O *espírito empreendedor*, central para o desenvolvimento, está, evidentemente, também presente em aglomerados urbanos de baixa renda, inclusive nas favelas. A opção empreendedora é decorrente não só da percepção de oportunidade de geração de renda, mas também resultado de estratégias de sobrevivência, decorrentes da falta de acesso ao mercado formal de trabalho.

No entanto, o crescimento qualificado de negócios, seja de trabalhadores por conta própria ou empregadores, depende da produtividade dos seus fatores de produção. O perfil dos negócios dos empreendedores nesses territórios, como se viu, evidencia a baixa capacidade de desenvolvimento e, por conseguinte, de geração de renda. É preciso, portanto, estabelecer estratégias de apoio que foquem, de forma inequívoca, no aumento contínuo e progressivo da produtividade do trabalho e do capital dos microempreendedores, de favelas ou não.

Os números analisados mostram que a situação dos empreendedores de baixa renda, inclusive, mas não particularmente dos moradores de favelas, merece especial atenção da agenda de programas de apoio do SEBRAE. As barreiras à entrada no mundo empreendedor são baixas, mas ao desenvolvimento são altas. O baixo nível de escolaridade e o acesso limitado a fatores essenciais de desenvolvimento são os inibidores mais aparentes.

Acesso a fatores de produção e a serviços de desenvolvimento empresarial, entre outros, como é de se esperar, têm relação significativa com a renda dos empreendedores da RMRJ. Especificamente, o acúmulo de capital humano é o mais robusto preditor para a renda dos empreendedores – tal como para os salários no mercado de trabalho formal.

Dada sua importância, a alocação de recursos em políticas de apoio ao desenvolvimento de empreendedores pobres, sempre escassos, há de se voltar para a aceleração do acúmulo de

capital humano e social e para a ampliação do acesso a fatores de produção e serviços que alavanquem a produtividade do seu capital físico, tecnológico e financeiro.

Especificamente, na dimensão de Capital Humano, é preciso investir em programas que reforcem a capacidade dos empreendedores de comunicação, verbal e escrita, de absorção de conhecimento técnico e de gestão, de fazer cálculos, mesmo que simples, e, principalmente, de aprender.

Na dimensão de Capital Social, é preciso promover a inserção do empreendedor popular em redes que sejam capazes de ampliar sua atuação para além do território do seu negócio e em novas redes de negócios dentro do território, ou seja, ampliar seus horizontes de mercado e de fornecedores.

Na dimensão do Capital *sensu stricto*, é preciso ampliar, de forma radical, o acesso a fatores de produção que ampliem a produtividade dos negócios. Acesso a produtos financeiros, como crédito, poupança – *lato sensu* – e seguro, a novas tecnologias produtivas, novos sistemas de distribuição e de divulgação de seus produtos, a novas tecnologias de informação e de comunicação, entre outros.

Faz particular sentido criar programas para jovens, que têm maior participação relativa no mundo empreendedor de favelas da RMRJ do que em setores não favela, além de ter maior potencial de retorno no tempo.

Dado o baixo nível de escolaridade dos empreendedores dos espaços populares, como já dito, inadequado ao progresso dos negócios geridos pela população de baixa renda, o desenho e a linguagem desenvolvidos para as políticas voltadas para esse estrato empreendedor, deve buscar interlocução clara, com componentes simbólicos e culturais familiares aos diferentes territórios e faixas etárias. É primordial apreender a gramática do território e incorporar elementos próximos às realidades locais, para maximizar a absorção de conceitos e conteúdos necessários ao sucesso empresarial.

Ser formal tem correlação positiva com maior faturamento de empreendedores, particularmente para trabalhadores por conta própria. As regressões calculam rendimentos 27% maiores para os que têm registro de PJ. A contribuição para a Previdência também demonstra relação positiva e significativa. Vale lembrar que o método analítico usado não consegue definir a relação causal da correlação. É possível que a formalização seja mais consequência da renda, e, portanto, faturamento, do que o contrário.

Grupos focais feitos em favelas pacificadas, no âmbito de um projeto do IETS, ainda em andamento, com parceria e financiamento do SEBRAE-RJ, captou, claramente, que a formalização resulta mais do processo de formalização do território, portanto, da prospectiva presença mais efetiva da ordem pública, do que da percepção clara de vantagens da formalização sobre o negócio. Ao contrário, o que prevalece é o temor de exposição à corrupção de agentes públicos.

Este quesito requer, não só um programa de incentivo à formalização, mas uma esforço permanente de informação e esclarecimento, de preferência utilizando plataformas culturais de comunicação. O elemento mais importante deste esforço é mostrar ao empreendedor as vantagens da formalização, o que não é nada claro.

O agente econômico, mesmo que de forma inconsciente e errática, faz uma análise de custo-benefício. Para aderir de forma contínua ao EI, o empreendedor terá de perceber, de forma clara e objetiva, o que recebe em troca do pagamento de contribuição previdenciária e de impostos[10]. Vale relembrar que a taxa de desconto ao longo do tempo para uma pessoa de baixa renda é maior do que para os de renda mais alta, uma vez que o custo de oportunidade é mais alto. O que significa que o retorno do valor pago tem de ser relativamente maior para o pobre do que para o não pobre. Custa mais para um indivíduo com renda de R$ 700,00 pagar R$ 36,10 para o Estado do que para outro, que tem renda de R$ 3.500,00, por exemplo. O primeiro certamente tem necessidades "*mais prementes*" a financiar do que o segundo.

O IETS já experimentou, com esse processo de comunicação, no projeto Estou Seguro, financiado pela CNseg[11], e observou resultados positivos mensuráveis.

Programas de rádio, com linguagem de rádio novela, *merchandising* em programas de TV, fotonovelas, entre outros canais de comunicação popular, são exemplos de plataformas adequadas para difundir conhecimento e informação. No entanto, não basta usar canais populares. Como já observado, é preciso construir canais permanentes de interlocução, que reconheça o acúmulo de experiência e conhecimento do local, respeita as diferentes gramáticas, apreender seus códigos, cultura e necessidades. É imprescindível oferecer produtos e serviços que sejam, de fato, percebidos como necessários pela demanda. Serviços desenhados a partir dos valores e percepções da oferta são, na maior parte das vezes, inúteis.

10. Após a formalização, serão cobrados do EI apenas valores simbólicos para o Município (R$ 5,00 de ISS) e para o Estado (R$ 1,00 de ICMS). Já o INSS será reduzido a 5% do salário mínimo (R$ 31,10). Com isso, o EI terá direito aos benefícios previdenciários. O vencimento dos impostos é até o dia 20 de cada mês, passando para o dia útil seguinte caso incida em final de semana ou feriado. Em http://www.portaldoempreendedor.gov.br/modulos/perguntas/imposto.htm 11. Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização.

Como no mercado de trabalho formal, existe correlação negativa entre a renda e empreendedores não brancos – trabalhadores por conta própria brancos ganham 14,4% a mais do que os que não são brancos – e entre mulheres, que recebem quase a metade dos rendimentos dos homens. Esse diferencial é menor nas favelas pacificadas estudadas[12].

Isto dito, ações afirmativas carregam consigo externalidades negativas e ineficiências que não recomendam sua aplicação. O fato é que programas voltados para empreendedores de baixa renda abarcarão, com absoluta certeza, mulheres e não brancos, basta observar as participações destes recortes na ocupação.

Não se resolve déficit de produtividade, resultado de barreiras de acesso a mercados e serviços de desenvolvimento de um sistema financeiro inserido em um ambiente que não incentiva abrir mercados para consumidores e empreendedores de baixa renda, da insuficiência e ineficiência do sistema público de educação, entre outras mazelas brasileiras que se acumulam há décadas, com cursos de curta duração, nem com programas que não se estruturem para funcionar de forma perene. O tamanho do problema solicita investimentos contínuos de longo prazo.

O desafio de aumentar a produtividade é multidimensional. Pouco adianta ter acesso a mercados e não ser competitivo em termos de preço e qualidade, ter capital, mas desconhecer regras básicas de gestão ou de formação de preços. É preciso um cardápio de serviços e oferta de oportunidades que seja convergente no território, complementar em seu foco, concomitante em sua aplicação e perene. Tampouco, para ser eficiente, esse esforço pode ser setorial. Não há como eleger, a priori, setores "mais dinâmicos" e investimentos com "maior" efeito multiplicador. O mercado resolve essas questões com menor custo social.

Há de se enfrentar o mito de que políticas tradicionais de Economia Solidária são capazes de resolver, de forma massiva e definitiva, a questão de empreendedores pobres. Os postulantes da Economia Solidária centram nos efeitos sobre a oferta, uma nova lógica de produção e consumo. Isto é, baseia sua teoria no princípio de que se há de pagar um valor dito "justo" a produtores e prestadores de serviço, em contraponto a valores de mercado. É uma concepção de estrutura econômica que "valoriza o ser humano e o ambiente, não o capital". A consequência inequívoca disso é que é o consumidor que deverá arcar com a diferença de custo. Tudo mais constante, a produtividade do capital e do trabalho na produção dos produtos não é modificada. Portanto, o valor "justo" a ser pago terá de ser, necessariamente, maior do que o praticado pelo mercado.

Há os que alegam que novas estruturas de comercialização e logística são indutores de produtividade que compensarão diferenças de preços. No entanto, os processos de distribuição

12. Vale ressaltar que as variáveis estudadas explicam pouco a função definida pela regressão.

e logística existentes são os que sobreviveram aos desafios do mercado, o que sinaliza sua eficiência relativa a outros desenhos. A modificação desses arranjos tenderá, por conseguinte, a aumentar custos.

Sem entrar em questões de mérito e concepção de justiça, processos produtivos baseados na filosofia da Economia Solidária impõem aumento de preço para o mercado consumidor e, em última instância, tende a aumentar a pobreza. Pode-se alegar que, ao aumentar a renda dos produtores, consequentemente, aumentará sua renda para consumo. A verdade é que este efeito não será suficiente para contrapor os aumentos de preços resultantes da mudança do nível de produtividade e eficiência, além de partir do pressuposto de que todo o sistema produtivo irá migrar para um novo modelo de "mercado", o que não é uma hipótese razoável. De qualquer sorte, esses aumentos generalizados alimentariam a inflação, o que anularia os efeitos reais do processo.

Isto dito,há nichos de mercado crescentes, particularmente em países mais desenvolvidos, que valorizam a produção de bens e serviços na lógica da Economia Solidária. O modo de produção e distribuição, para essa fatia do mercado consumidor, agrega valor aos produtos e serviços na percepção desses consumidores, o que se traduz em novo preço de equilíbrio. A decisão de investir nesse desenho de políticas de desenvolvimento está, portanto, subordinada à determinação de seu potencial de crescimento, a partir das potencialidades e vocações territoriais e de produtos e serviços de consumo limitado.

Programas e políticas devem respeitar, ao menos, seis premissas:

(i) Serem convergentes, complementares e implantados de forma concomitante e perene, com base territorial;

(ii) Ter linguagem adequada à base cultural local, que respeite a identidade do território e que leve em conta o acúmulo de conhecimento dos empreendedores;

(iii) Buscar mitigar assimetrias de informação, barreiras ao acesso a serviços e a mercados;

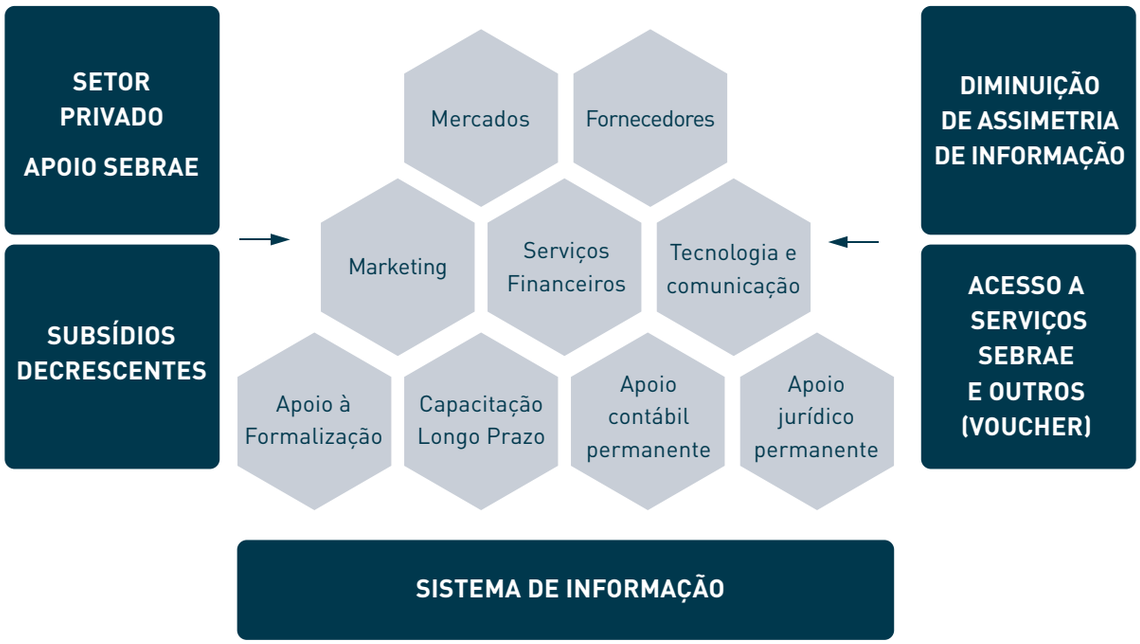
(iv) Valorizar a formação de redes de parcerias com instituições locais ou com credibilidade local;

(v) Respeitar vantagens comparativas da instituição e, sempre que possível, servir de interlocutor entre empreendedores e instituições focadas no provimento de recursos ou serviços de desenvolvimento específicos;

(vi) Produzir, de forma permanente, informações sobre a dinâmica do mercado local e os empreendedores, para aumentar a exposição do território ao mercado da cidade.

Um desenho esquemático.

FIGURA 3 | ACESSO A MERCADOS E A SERVIÇOS DE DESENVOLVIMENTO COM BASE TERRITORIAL FONTE : ELABORAÇÃO PRÓPRIA



Alguns programas e ações possíveis estão descritos a seguir.

1. Diagnóstico e plataforma de comunicação:

Análise Institucional, para entender a estrutura de relações locais e identificar referências e a rede de prospectivas parcerias, estabelecer relações de confiança no território e desenvolver estudo de mídia;

Levantamento da história local, para compreender a identidade e o desenvolvimento da dinâmica socioeconômica e cultural do território;

Pesquisa Qualitativa e Quantitativa, com foco estratificado – garantir recorte com jovens, para analisar o perfil empreendedor, inclusive o acúmulo de conhecimento do território empreendedor;

Todas as plataformas de comunicação devem considerar que empreendedores de espaços populares têm, de maneira geral, baixa escolaridade; novas linguagens, com plataforma audiovisual – DVD, e.g. – são bom suporte para enfrentar barreiras de compreensão;

Montar estratégia de comunicação que seja multicanal e que leve em conta que o custo oportunidade de interromper o trabalho para empreendedores de baixa renda é muito alto.

2. Minimizar assimetria de informação:

Rodada de negócios entre empreendedores locais, com empreendedores de territórios diferentes, preferencialmente que tenham afinidade cultural e cadeias produtivas complementares, e com empresas mais estruturadas da cidade – inclusive com instituições da estrutura do estado;

Rodada de negócios com fornecedores, inclusive grandes empresas.

3. Acesso a serviços de desenvolvimento e fatores de produção:

Encontros com prestadores de serviços de desenvolvimento, como instituições financeiras, inclusive seguradoras, empresas de telefonia, tecnologia, energia, instituições de capacitação, de ensino, entre outros;

Garantir acesso permanente e contínuo a provedores;

Montar um sistema de voucher para ampliar a base de ofertantes de serviços e transferir ao empreendedor a definição de cursos e serviços que deseja consumir;

Garantir, entre os serviços oferecidos, assessoria de marketing e estratégia de compras e controle de estoques, particularmente para empreendedores na área do comércio;

Vale reforçar que o acesso a serviços e fatores de produção deve ser convergente, complementar, concomitante e perene.

4. Acesso a mercados:

Sistema de informação com oportunidades de mercado, alimentado de forma permanente; as informações devem abranger desde oportunidades sazonais, como o programa da Cerveja Antártica, no carnaval 2012, até a divulgação de regras de cadastramento na Prefeitura para instalar em mercados locais ou praia, ou ainda, sistemas de intermediação de serviços de manutenção e reparo predial, entre outras oportunidades;

Implantação de sistema eletrônico – B2B e B2C – para ampliar oportunidades de compras, conjuntas e individuais, com acompanhamento de comportamento de fornecedores, compradores e preços, entre outras informações; este sistema deve ser aberto a fornecedores e compradores de dentro e fora do território, mas centrado nas ações a favor do território empreendedor.

5. Formalização:

Como já apontado, as vantagens individuais da formalização não são evidentes para empreendedores que trabalham voltados para o mercado local e que ainda não têm necessidade de manter relações com o mundo formal, apesar de ser desejável, e uma imposição legal. Por outro lado, não há dúvida das vantagens sociais de um processo amplo de formalização dos territórios e seus empreendedores. Os programas de formalização, portanto, devem conter elementos que aumentem a atratividade do processo.

6. Monitoramento e avaliação permanente:

Cadastro voluntário dos empreendedores do território;

Definição de metas e métricas de acompanhamento do mundo empreendedor local, inclusive dos serviços prestados e oportunidades geradas.

BIBLIOGRAFIA

AZEVEDO, João Pedro. *Os empreendedores de baixa renda e o sistema financeiro:* Uma análise das experiências de microcrédito na Cidade do Rio de Janeiro. Dissertação de Mestrado. Niterói: Universidade Federal Fluminense, Departamento de Economia, 2006.

FONTENELE, Raimundo; MOURA, Heber; LEOCADIO, Aurio. *Capital Humano, Empreendedorismo e Desenvolvimento:* Evidências Empíricas nos Municípios do Ceará. Revista de Administração Mackenzie, v.12, nº 5. Pg. 182-208. São Paulo: Mackenzie, 2011.

FONTES, Adriana. *Microempreendimentos na Região Metropolitana do Rio de Janeiro:* Diagnóstico e Políticas de Apoio. Dissertação de Mestrado. Rio de Janeiro: COPPE/UFRJ, Engenharia de Produção, setembro, 2003.

FONTES, Adriana; PERO, Valeria. *Desempenho dos microempreendedores.* XXXVIII Encontro Nacional de Economia. Associação Nacional dos Centros de Pós-graduação em Economia. Niterói: ANPEC, 2010.

IBASE/SEBRAE. *Informalidade e Cidadania:* Empreendimentos informais no Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: IBASE/SEBRAE, 1997.

IETS/SEBRAE. *Geração de Emprego Formal no Rio de Janeiro.* Nota Conjuntural do Observatório das Micro e Pequenas Empresas no Estado do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: IETS/SEBRAE, julho de 2011.

IETS/FIRJAN. *Pesquisa Socioeconômica em favelas com Unidade de Polícia Pacificadora.* Rio de Janeiro: IETS/FIRJAN, 2010. Resultado consolidado disponível em: http://www.iets.org.br/article.php3?id_article=1769.

KIRZNER, Israel. *Competition and entrepreneurship.* Chicago: University of Chicago Press, 1973.

KRAYCHETE, Gabriel; LARA, Francisco; COSTA, Beatriz (Orgs.). *Economia dos setores populares:* entre a realidade e a utopia. Petrópolis: Vozes, 2000.

MINCER, Jacob. *Schooling, experience and earnings.* Technical report. National Bureau of Economics Research. New York: Columbia University Press, 1974.

MONZONI NETO, Mario. *Impacto em renda do microcrédito:* uma investigação empírica sobre geração de renda do Crédito Popular Solidário (São Paulo Confia), no Município de São Paulo. Tese de doutorado. São Paulo: Escola de Administração de Empresas de São Paulo, 2006.

NERI, Marcelo. Os Empresários da Rocinha na Perspectiva do Microcrédito. O Mercado de Trabalho do Rio de Janeiro: Conjuntura e Análise, n.8, junho, p.26-30, 2000.

O GLOBO. Três anos de pacificação. Caderno Rio. Rio de Janeiro, 27 de novembro de 2011.

SCHUMPETER, Joseph. *Teoria do desenvolvimento econômico.* Tradução L. Schlaepfer. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

URANI, André. *Características da Economia Informal e o Mercado de Trabalho.*
In: Carvalho, F. L. Economia Informal: Legalidade,Trabalho e Cidadania. Brasília: Sebrae; Rio de Janeiro: Ibase, 1998.

ANEXO ESTATÍSTICO

TABELA A1 | ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS DA RENDA NOMINAL DOS EMPREENDEDORES POR REGIÕES SELECIONADAS - 2009

FONTE : PNAD/IBGE (2009)

EMPREENDEDORES	BRASIL METROPOLITANO	REGIÃO METOPOLITANA RJ	RMRJ FAVELA	RMRJ NÃO FAVELA
Média	1564.85	1666.53	784.14	1750.90
Mínimo	0.00	15.00	50.00	15.00
Mediana	800.00	800.00	600.00	800.00
Máximo	60000.00	60000.00	2600.00	60000.00

Nota: Renda média obtida através do rendimento do trabalho principal em setembro de 2009

TABELA A2 | NÚMERO E PORCENTAGEM DE EMPREENDEDORES POR REGIÕES SELECIONADAS - 2009

FONTE : PNAD/IBGE (2009)

	BRASIL METROPOLITANO		REGIÃO METOPOLITANA RJ		RMRJ FAVELA		RMRJ NÃO FAVELA	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Empreendedores	6601097	23.2	1318681	24.7	110569	26.0	1208112	24.6
Conta-própria	5429869	19.1	1100652	20.6	100066	23.5	1000586	20.4
Empregadores	1171228	4.1	218029	4.1	10503	2.5	207526	4.2

TABELA A3 | PORCENTAGEM SEGUNDO CARACTERISTICAS DOS EMPREENDEDORES POR REGIÕES SELECIONADAS - 2009 FONTE : PNAD/IBGE (2009)

	BRASIL METROPOLITANO	REGIÃO METOPOLITANA RJ	RMRJ FAVELA	RMRJ NÃO FAVELA
SEXO				
Homem	29.3	27.0	28.9	26.9
Mulher	18.7	21.8	22.1	21.8
Total	24.8	24.7	26.0	24.6
FAIXASDE IDADE				
até 17 anos	7.5	16.3	23.1	15.5
de 18 a 24 anos	10.1	10.2	14.1	9.8
de 25 a 29 anos	16.2	14.7	18.3	14.4
de 30 a 39 anos	23.6	21.7	22.9	21.6
de 40 a 49 anos	30.8	26.8	30.1	26.6
de 50 a 64 anos	38.7	36.4	34.0	36.6
65 anos ou mais	48.3	57.8	54.5	58.1
Total	24.8	24.7	26.0	24.6
COR/RAÇA				
Brancos	25.7	26.3	30.5	25.9
Negros	23.8	22.7	21.0	22.9
Outros	30.7	32.5	50.0	31.6
Total	24.8	24.7	26.0	24.6
FAIXA DE EDUCAÇÃO				
Sem instrução	33.9	34.0	36.8	33.2
Ensino fundamental incompleto	29.8	31.5	31.2	31.5
Ensino fundamental completo	25.9	26.0	32.1	25.2
Ensino medio incompleto	20.4	26.1	12.1	27.9
Ensino medio completo	19.9	22.0	15.4	22.3
Ensino superior incompleto	15.7	13.8	20.0	13.7
Ensino superior completo ou maior grau	22.2	22.8	5.0	23.0
Total	24.8	24.8	26.0	24.7

CONTINUA ▶

	BRASIL METROPOLITANO	REGIÃO METOPOLITANA RJ	RMRJ FAVELA	RMRJ NÃO FAVELA
ATIVIDADE DO TRABALHO				
Agrícola	28.4	67.5	0.0	67.5
Indústria	4.3	0.0	0.0	0.0
Indústria de transformação	22.9	30.3	34.3	30.0
Construção	45.7	49.5	39.5	50.9
Comércio e reparação	34.9	33.7	34.2	33.7
Alojamento e alimentação	33.5	33.3	31.5	33.6
Transporte, armazenagem e comunicação	31.1	24.3	33.3	23.5
Administração pública	0.0	0.0	0.0	0.0
Educação, saúde e serviços sociais	7.9	12.2	6.3	12.4
Serviços domésticos	0.0	0.0	0.0	0.0
Outros serviços coletivos, sociais e pessoais	42.6	40.4	43.8	40.1
Outras atividades	21.2	19.3	5.2	20.1
Atividades mal definidas ou não declaradas	88.6	90.0	100.0	89.3
Total	24.8	24.7	26.0	24.6

TABELA A4 | RENDA MÉDIA DOS EMPREENDEDORES POR REGIÕES SELECIONADAS - 2009 FONTE : PNAD/IBGE (2009)

	BRASIL METROPOLITANO	REGIÃO METOPOLITANA RJ	RMRJ FAVELA	RMRJ NÃO FAVELA
EMPREENDEDORES	1564.85	1666.53	784.14	1750.90
Conta-própria	1101.98	1136.11	740.02	1176.93
Empregadores	3775.63	4486.99	1186.28	4677.26
GINI				
Empreendedores	0.57	0.60	0.34	0.61
Conta-própria	0.53	0.54	0.33	0.55
Empregadores	0.54	0.63	0.42	0.63

Nota: Renda média obtida através do rendimento do trabalho principal em setembro de 2009

TABELA A5 | RENDA MÉDIA E DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES SEGUNDO NÍVEL DE INSTRUÇÃO POR REGIÕES SELECIONADAS - 2009

FONTE : PNAD/IBGE (2009)

NÍVEL DE INSTRUÇÃO DOS EMPREEN-DEDORES	BRASIL METROPOLITANO		REGIÃO METOPOLITANA RJ		RMRJ - FAVELA		RMRJ - NÃO FAVELA	
	%	RENDA MÉDIA (R$)	%	RENDA MÉDIA (R$)	%	RENDA MÉDIA (R$)	%	RENDA MÉDIA (R$)
Sem instrução	5.0	598.49	4.7	739.28	14.0	546.47	3.8	802.66
Ensino fundamental incompleto	31.6	776.83	29.2	792.82	49.2	702.47	27.3	808.02
Ensino funda-mental completo	11.5	1046.57	11.5	1101.66	19.0	1037.96	10.8	1111.53
Ensino medio incompleto	6.2	1016.13	7.0	875.41	4.5	695.60	7.3	885.98
Ensino medio completo	26.4	1526.10	27.7	1568.31	11.7	1009.66	29.2	1591.00
Ensino superior incompleto	4.8	2331.56	4.4	2503.30	1.1	900.00	4.7	2541.50
Ensino superior completo ou maior grau de instrução	14.6	4210.00	15.6	4594.90	0.6	1300.00	16.9	4606.55
Anos médios de estudo	8.6		8.8		5.4		9.1	

Nota: Renda média obtida através do rendimento do trabalho principal em setembro de 2009

TABELA A6 | RENDA MÉDIA E DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES SEGUNDO AS FAIXAS DE ANOS DE EXPERIÊNCIA POR REGIÕES SELECIONADAS - 2009

FONTE : PNAD/IBGE (2009)

ANOS DE EXPERIÊNCIA	BRASIL METROPOLITANO		REGIÃO METOPOLITANA RJ		RMRJ - FAVELA		RMRJ - NÃO FAVELA	
	%	RENDA MÉDIA (R$)	%	RENDA MÉDIA (R$)	%	RENDA MÉDIA (R$)	%	RENDA MÉDIA (R$)
até 9 anos	9.7	1057.77	4.0	975.94	4.5	762.62	3.9	998.70
10 a 14 anos	35.2	1373.35	25.9	1560.46	23.5	700.99	26.1	1634.19
15 a 17 anos	28.7	1500.69	32.7	1376.27	35.8	789.53	32.4	1438.61
18 a 19 anos	15.3	2076.85	22.0	2026.74	19.0	839.95	22.2	2123.63
20 a 24 anos	8.3	2188.55	11.7	2117.38	11.2	843.29	11.7	2230.36
25 a 29 anos	1.7	2508.85	2.3	3339.41	5.0	937.64	2.1	3940.01
30 anos ou mais	1.2	1032.34	1.5	1077.20	1.1	365.00	1.5	1131.92

Nota: Renda média obtida através do rendimento do trabalho principal em setembro de 2009

TABELA A7 | PORCENTAGEM DOS EMPREENDEDORES POR REGIÕES SELECIONADAS - 2009

FONTE : PNAD/IBGE (2009)

	BRASIL METROPOLITANO	REGIÃO METOPOLITANA RJ	RMRJ FAVELA	RMRJ NÃO FAVELA
Associados a sindicato	7.8	6.8	3.4	7.1
Registrados no CNPJ	29.9	23.5	13.4	24.4
Contribuinte da Previdência	27.2	29.7	26.3	30.1

TABELA A8 | RENDA MÉDIA E DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES SEGUNDO A QUANTIDADE DE SÓCIOS POR REGIÕES SELECIONADAS - 2009

FONTE : PNAD/IBGE (2009)

	BRASIL METROPOLITANO		REGIÃO METOPOLITANA RJ		RMRJ - FAVELA		RMRJ - NÃO FAVELA	
	%	RENDA MÉDIA (R$)	%	RENDA MÉDIA (R$)	%	RENDA MÉDIA (R$)	%	RENDA MÉDIA (R$)
QUANTIDADE DE SÓCIOS								
Um	84.0	2260.46	84.1	2357.52	100.0	806.38	83.1	2485.46
Dois	9.1	2972.98	5.8	2186.01	0.0	0.00	6.2	2186.01
Três a cinco	5.3	2575.50	5.8	2705.84	0.0	0.00	6.2	2705.84
Seis a dez	1.5	4252.13	4.4	4109.90	0.0	0.00	4.6	4109.90
Total	100.0	2370.78	100.0	2432.14	100.0	806.38	100.0	2547.26
Não Possui Sócios	83.0	1,406.2	87.0	1,104.9	91.0	657.4	87.0	1,119.8

Nota: Renda média obtida através do rendimento do trabalho principal em setembro de 2009

TABELA A9 | RENDA MÉDIA E DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES SEGUNDO OS SETORES DE ATIVIDADE POR REGIÕES SELECIONADAS - 2009 FONTE : PNAD/IBGE (2009)

SETORES DE ATIVIDADE	BRASIL METROPOLITANO		REGIÃO METOPOLITANA RJ		RMRJ - FAVELA		RMRJ - NÃO FAVELA	
	%	RENDA MÉDIA (R$)	%	RENDA MÉDIA (R$)	%	RENDA MÉDIA (R$)	%	RENDA MÉDIA (R$)
Agrícola	2.1	1069.58	1.3	1067.30	0.0	0.00	1.4	1067.30
Industria	0.0	3675.26	0.0	0.00	0.0	0.00	0.0	0.00
Indústria de transformação	13.9	1235.20	12.7	1040.11	13.4	731.56	12.7	1070.31
Construção	15.1	991.69	15.0	939.03	16.8	861.23	14.9	947.58
Comércio e reparação	29.1	1374.03	25.8	1313.85	30.7	713.86	25.3	1377.35
Alojamento e alimentação	6.6	1261.87	8.0	1349.54	12.9	677.44	7.6	1465.78
Transporte, armazenagem e comunicação	6.7	1850.88	8.2	2053.50	10.6	1124.51	8.0	2178.70
Educação, saúde e serviços sociais	4.7	2915.16	5.8	3478.77	1.1	400.00	6.2	3533.78
Outros serviços coletivos, sociais e pessoais	10.1	1249.91	12.1	1437.75	11.7	771.58	12.1	1501.92
Outras atividades	10.5	3375.16	9.9	4169.57	1.7	793.29	10.6	4227.45
Atividades mal definidas ou não declaradas	1.3	372.26	1.3	423.39	1.1	450.04	1.3	421.17

Nota: Renda média obtida através do rendimento do trabalho principal em setembro de 2009

TABELA A10 | PORCENTAGEM DE DOMICÍLIOS COM EMPREENDEDORES QUE POSSUEM COMPUTADOR POR REGIÕES SELECIONADAS - 2009 FONTE : PNAD/IBGE (2009)

	BRASIL METROPOLITANO	REGIÃO METOPOLITANA RJ	RMRJ FAVELA	RMRJ NÃO FAVELA
Computadores	53.3	52.7	27.4	55.0
Computadores com internet	85.2	87.9	91.8	87.7

TABELA A11 | RENDA MÉDIA DOS EMPREENDEDORES SEGUNDO OS TICS POR REGIÃO SELECIONADA FONTE : PNAD/IBGE (2009)

	BRASIL METROPOLITANO	REGIÃO METOPOLITANA RJ	RMRJ FAVELA	RMRJ NÃO FAVELA
Computadores	2291.27	2496.77	908.39	2576.21
Computadores com internet	2496.88	2667.33	946.63	2757.91
Telefone fixo	1931.61	2025.15	844.48	2090.14
Celular	1665.25	1804.27	828.77	1893.18
Não tem TICs	894.78	902.68	741.46	924.33

Nota: Renda média obtida através do rendimento do trabalho principal em setembro de 2009

TABELA A12 | RENDA MÉDIA E DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDEDORES SEGUNDO A QUANTIDADE DE FUNCIONÁRIOS POR REGIÕES SELECIONADAS - 2009 FONTE : PNAD/IBGE (2009)

	BRASIL METROPOLITANO		REGIÃO METOPOLITANA RJ		RMRJ - FAVELA		RMRJ - NÃO FAVELA	
	%	RENDA MÉDIA (R$)	%	RENDA MÉDIA (R$)	%	RENDA MÉDIA (R$)	%	RENDA MÉDIA (R$)
FUNCIONÁRIOS REMUNERADOS								
Onze ou mais	14.1	8478.52	15.9	12633.67	0.0	0.00	16.7	12633.67
Um	28.9	2414.24	29.5	2999.82	35.3	1344.17	29.2	3115.41
Dois	18.3	2895.61	18.5	2803.44	35.3	966.73	17.6	3007.54
Três a cinco	26.8	3092.30	25.2	2632.62	29.4	1260.15	24.9	2726.65
Seis a dez	12.0	4528.58	11.0	5459.10	0.0	0.00	11.6	5459.10
Total	100.0	3771.85	100.0	4533.71	100.0	1186.28	100.0	4730.68
Funcionários não- remunerados	10.0	1497.05	3.4	1304.36	4.9	666.71	4.8	1347.85

Nota: Renda média obtida através do rendimento do trabalho principal em setembro de 2009

TABELA A13 | DISTRIBUIÇÃO DOS OCUPADOS SEGUNDO AS CARACTERÍSTICAS SELECIONADAS POR FAVELA: RIO DE JANEIRO, 2010 FONTE : IETS(2010)

CARACTERÍSTICAS	CIDADE DE DEUS		LADEIRA DOS TABAJARAS	
	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS
SEXO				
Masculino	59	55	69	51
Feminino	41	45	31	49
RAÇA E COR				
Branca	30	24	42	30
Preta	26	25	12	17
Amarela	1	1	0	1
Parda	36	39	43	49
Indígena	2	1	0	2
FAIXA ETÁRIA				
até 17 anos	3	2	0	2
de 18 a 24 anos	4	20	1	21
de 25 a 29 anos	8	14	9	14
de 30 a 39 anos	29	24	26	26
de 40 a 49 anos	30	23	19	18
de 50 a 64 anos	20	16	37	18
65 anos ou mais	7	1	8	3
FAIXA DE EDUCAÇÃO				
0 anos	1	2	14	4
1 a 3 anos	10	6	10	9
4 a 7 anos	31	25	17	17
8 a 10 anos	20	24	19	24
11 anos	32	35	24	36
12 a 14 anos	3	6	8	6
15 anos ou mais	3	1	9	4

CANTAGALO		PROVIDÊNCIA		BATAM		PAVÃO PAVÃOZINHO	
EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS
62	52	59	54	63	64	60	59
38	48	41	46	37	36	40	41
17	20	33	37	33	35	44	46
41	39	26	12	15	22	12	13
0	2	0	1	2	1	0	3
35	36	39	48	50	42	40	35
0	1	0	1	0	0	0	1
2	3	2	4	2	2	0	1
5	17	13	18	8	18	13	28
10	16	10	14	13	16	6	20
35	24	9	26	17	30	27	30
28	22	30	23	35	16	26	13
17	15	32	14	19	16	20	6
5	2	5	1	6	2	8	2
9	4	21	6	19	6	10	5
17	11	17	13	8	7	34	11
39	35	35	26	30	29	29	35
25	27	12	29	24	24	13	27
11	18	10	23	14	26	12	20
0	4	0	3	2	5	3	0
0	2	5	1	2	4	0	2

CONTINUA ▶

TABELA A13 | DISTRIBUIÇÃO DOS OCUPADOS SEGUNDO AS CARACTERÍSTICAS SELECIONADAS POR FAVELA: RIO DE JANEIRO, 2010 FONTE : IETS(2010)

CARACTERÍSTICAS	CIDADE DE DEUS		LADEIRA DOS TABAJARAS	
	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS
Contribuinte de previdência	37	71	31	75
ACESSO A CONTA CORRENTE				
Com cartão de débito	26	38	36	28
Sem cartão de débito	5	10	4	12
ACESSO A CONTA POUPANÇA				
Com cartão de débito	35	24	51	29
Sem cartão de débito	16	14	6	24
POSSE CHEQUE	34	22	31	31
POSSE CHEQUE ESPECIAL	72	62	100	62
POSSE CARTÃO DE CRÉDITO	43	37	51	37
REGISTRO DO NEGÓCIO				
Não	71	-	58	-
Registro no cadastro nacional de pessoas jurídicas (CNPJ)	0	-	13	-
CNPJ regime simples	5	-	13	-
CNPJ regime supersimples	0	-	0	-
Alguma licença municipal ou estadual	16	-	0	-
Empreendedor individual	0	-	0	-
Outros	8	-	17	-
MOTIVO PARA ABERTURA DO NEGÓCIO				
Tinha tempo disponível	0	-	0	-
Tinha experiência anterior no ramo	7	-	6	-
Estava insatisfeito no emprego	3	-	4	-
Prefere trabalhar como autônomo	10	-	33	-
Estava desempregado	4	-	2	-
Identificou uma oportunidade de negócio	2	-	0	-
Outro	23	-	6	-
Não sabe/ Não respondeu	51	-	48	-

CANTAGALO		PROVIDÊNCIA		BATAM		PAVÃO PAVÃOZINHO	
EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS
23	70	23	80	14	75	33	80
35	48	16	26	17	33	25	26
6	8	4	13	0	1	9	9
30	30	26	27	17	18	47	40
12	12	8	16	3	9	13	10
27	10	33	17	58	12	0	18
50	44	100	14	33	49	72	31
30	37	27	43	17	19	40	33
73	-	80	-	89	-	59	-
0	-	9	-	11	-	5	-
13	-	11	-	0	-	5	-
0	-	0	-	0	-	5	-
13	-	0	-	0	-	10	-
0	-	0	-	0	-	5	-
0	-	0	-	0	-	10	-
0	-	0	-	6	-	3	-
13	-	8	-	12	-	3	-
6	-	0	-	13	-	15	-
5	-	39	-	25	-	13	-
9	-	0	-	33	-	9	-
0	-	24	-	6	-	12	-
0	-	29	-	6	-	6	-
67	-	0	-	0	-	39	-

CONTINUA ▶

TABELA A13 | DISTRIBUIÇÃO DOS OCUPADOS SEGUNDO AS CARACTERÍSTICAS SELECIONADAS POR FAVELA: RIO DE JANEIRO, 2010 FONTE : IETS(2010)

CARACTERÍSTICAS	CIDADE DE DEUS		LADEIRA DOS TABAJARAS	
	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS
OBTEVE CAPITAL PARA INICAR O NEGÓCIO				
Indenização recebida	11	-	20	-
Herança	10	-	12	-
Poupança ou venda de bem e imóveis	3	-	12	-
Outros recursos próprios	19	-	16	-
Empréstimos de parentes	6	-	0	-
Empréstimos bancário	4	-	12	-
Empréstimo de empresas ou pessoas que não são parentes	0	-	12	-
Não precisou de capital	27	-	16	-
Outro	20	-	0	-

CANTAGALO		PROVIDÊNCIA		BATAM		PAVÃO PAVÃOZINHO	
EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS
15	-	13	-	11	-	6	-
15	-	0	-	0	-	11	-
8	-	0	-	6	-	33	-
24	-	16	-	19	-	27	-
10	-	22	-	6	-	0	-
0	-	0	-	0	-	11	-
0	-	0	-	6	-	0	-
15	-	19	-	47	-	0	-
15	-	31	-	6	-	11	-

Nota: Empreendedores - Contra própria e empregador

TABELA A14 | RENDA MÉDIA DOS OCUPADOS SEGUNDO AS CARACTERÍSTICAS SELECIONADAS POR FAVELA: RIO DE JANEIRO, 2010 FONTE : IETS(2010)

CARACTERÍSTICAS	CIDADE DE DEUS		LADEIRA DOS TABAJARAS	
	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS
SEXO				
Masculino	1027	979	1510	894
Feminino	755	700	1334	707
RAÇA E COR				
Branca	899	935	1864	805
Preta	825	964	590	789
Amarela	350	616	0	1130
Parda	915	793	996	797
Indígena	605	830	0	884
FAIXA ETÁRIA				
até 17 anos	376	600	0	546
de 18 a 24 anos	657	686	6000	727
de 25 a 29 anos	753	776	763	746
de 30 a 39 anos	779	990	1203	863
de 40 a 49 anos	918	841	1045	840
de 50 a 64 anos	1052	979	2002	833
65 anos ou mais	1701	1295	835	834
FAIXA DE EDUCAÇÃO				
0 anos	1000	937	721	947
1 a 3 anos	1668	616	612	715
4 a 7 anos	687	795	791	700
8 a 10 anos	1086	710	1107	832
11 anos	710	1026	1453	836
12 a 14 anos	1462	998	5000	1119
15 anos ou mais	204	1805	3119	617

CANTAGALO		PROVIDÊNCIA		BATAM		PAVÃO PAVÃOZINHO	
EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS
982	769	1194	835	926	824	866	827
674	656	609	636	772	726	767	765
803	722	651	718	965	755	868	782
694	740	1528	687	861	912	535	758
0	647	0	499	1800	751	0	559
1016	687	819	781	771	755	819	876
0	1108	0	825	0	0	0	694
120	445	800	472	1500	478	0	720
805	612	797	676	919	677	529	684
992	743	789	681	1021	813	719	838
750	722	652	725	1033	728	826	851
1008	716	992	730	617	793	886	735
730	806	1237	1022	852	920	832	1004
1487	962	510	672	1329	1584	1139	1605
1465	773	868	718	952	847	540	845
834	763	671	701	816	832	859	773
848	669	825	783	824	704	899	738
787	675	596	723	940	630	589	873
1072	777	602	736	759	842	1312	820
0	854	0	837	1210	1039	647	730
0	886	5164	950	550	1726	0	1062

CONTINUA ▶

TABELA A14 | RENDA MÉDIA DOS OCUPADOS SEGUNDO AS CARACTERÍSTICAS SELECIONADAS POR FAVELA: RIO DE JANEIRO, 2010 FONTE : IETS(2010)

CARACTERÍSTICAS	CIDADE DE DEUS		LADEIRA DOS TABAJARAS	
	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS
Contribuinte de previdência	824	873	2333	790
ACESSO A CONTA CORRENTE				
Com cartão de débito	1222	1089	2257	1043
Sem cartão de débito	1878	950	1625	988
ACESSO A CONTA POUPANÇA				
Com cartão de débito	1049	1071	1749	984
Sem cartão de débito	1413	1040	590	1047
POSSE CHEQUE	1380	1598	1714	1151
POSSE CHEQUE ESPECIAL	1148	1919	1714	1405
POSSE CARTÃO DE CRÉDITO	959	1131	1927	1039
REGISTRO DO NEGÓCIO				
Não	1054	-	1156	-
Registro no cadastro nacional de pessoas jurídicas (CNPJ)	0	-	5000	-
CNPJ regime simples	1970	-	1410	-
CNPJ regime supersimples	0	-	0	-
Alguma licença municipal ou estadual	853	-	0	-
Empreendedor individual	0	-	0	-
Outros	742	-	2016	-
MOTIVO PARA ABERTURA DO NEGÓCIO				
Tinha tempo disponível	0	-	0	-
Tinha experiência anterior no ramo	1037	-	5000	-
Estava insatisfeito no emprego	800	-	3400	-
Prefere trabalhar como autônomo	590	-	1243	-
Estava desempregado	1404	-	2600	-
Identificou uma oportunidade de negócio	1000	-	0	-
Outro	1216	-	610	-
Não sabe/ Não respondeu	862	-	929	-

CANTAGALO		PROVIDÊNCIA		BATAM		PAVÃO PAVÃOZINHO	
EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS
738	706	1919	729	1112	791	1211	808
1137	832	3714	877	1183	1071	1156	870
1031	755	2500	860	0	528	535	777
1002	856	2428	924	1047	1124	1205	810
1286	827	1482	680	510	1070	406	736
1195	1050	8000	1068	1170	1072	0	1140
1500	904	8000	2200	510	1492	2264	1296
1125	874	2668	839	1514	925	1033	865
1091	-	1902	-	1163	-	1607	-
0	-	1000	-	855	-	550	-
890	-	1000	-	0	-	514	-
0	-	0	-	0	-	500	-
1000	-	0	-	0	-	894	-
0	-	0	-	0	-	2000	-
0	-	0	-	0	-	510	-
0	-	0	-	1577	-	510	-
1130	-	700	-	1600	-	544	-
775	-	0	-	807	-	840	-
680	-	856	-	867	-	1505	-
1330	-	0	-	1264	-	1141	-
0	-	4587	-	510	-	2487	-
0	-	845	-	600	-	526	-
809	-	0	-	0	-	593	-

CONTINUA ▶

TABELA A14 | RENDA MÉDIA DOS OCUPADOS SEGUNDO AS CARACTERÍSTICAS SELECIONADAS POR FAVELA: RIO DE JANEIRO, 2010 FONTE : IETS(2010)

CARACTERÍSTICAS	CIDADE DE DEUS		LADEIRA DOS TABAJARAS	
	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS
OBTEVE CAPITAL PARA INICAR O NEGÓCIO				
Indenização recebida	1822	-	1774	-
Herança	1124	-	610	-
Poupança ou venda de bem e imóveis	350	-	1410	-
Outros recursos próprios	1067	-	2116	-
Empréstimos de parentes	608	-	0	-
Empréstimos bancário	1000	-	1000	-
Empréstimo de empresas ou pessoas que não são parentes	0	-	5000	-
Não precisou de capital	851	-	1172	-
Outro	1046	-	0	-

CANTAGALO		PROVIDÊNCIA		BATAM		PAVÃO PAVÃOZINHO	
EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS	EMPREEN-DEDORES	EMPREGADOS
890	-	8000	-	685	-	500	-
1500	-	0	-	0	-	1013	-
1000	-	0	-	1100	-	1449	-
1517	-	925	-	1583	-	2096	-
900	-	796	-	1210	-	0	-
0	-	0	-	0	-	893	-
0	-	0	-	2000	-	0	-
550	-	874	-	1016	-	0	-
1000	-	678	-	510	-	540	-

Nota: Empreendedores - Contra própria e empregador