



07 de Dezembro de 2012

Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora

Apoio e Financiamento



Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora

Elaborado por:

Alex Vargas

Andrezza Rosalém

Ariana Britto

Caio Mescouto

Danielle Santos

Felipe Almeida

Ivna Gomes

Jully Pontes

Kelly Miranda

Livia Freire

Manuel Thedim

Maurício Blanco

Melissa Abla

Paulo Magalhães

Priscila Pereira

Rachel Albertino

Raphael Veríssimo

Roberta Mendes

Samuel Franco

ÍNDICE

_INTRODUÇÃO	6
_ASPECTOS PRELIMINARES EMPIRICOS.....	9
Pesquisa Qualitativa	10
Síntese dos recortes.....	14
Pesquisa Quantitativa	15
1. CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÔMICAS SELECIONADAS DOS MICROEMPREENDEDORES NAS ÁREAS DE FAVELAS PACIFICADAS	19
1.1. Aspectos Demográficos	20
1.2. Condições Educacionais.....	24
1.3 Condições no mercado de trabalho.....	27
1.4 Renda, Pobreza e Programas Sociais	30
2. MICROEMPREENDEDORISMO E FORMALIZAÇÃO NAS FAVELAS PACIFICADAS.....	38
2.1 Perfis dos microempreendedores formais e informais.....	38
2.2. Formas da formalização.....	45
2.3 O SEBRAE/RJ e os microempreendedores em UPPs.....	51
2.4 O impacto da UPP sobre o negócio	53
2.5 Os Condicionantes para a formalização.....	54
2.6 Conclusão.....	60

3. APOIO AO MICROEMPREENDEDOR: PERCEPÇÃO E POSSIBILIDADES DE DESENVOLVIMENTO E EXPANSÃO DO NEGÓCIO A PARTIR DO ACESSO AOS SERVIÇOS NÃO-FINANCEIROS	62
3.1 Motivação para a abertura	64
3.2 Acesso a tecnologia da informação e comunicação (TICs)	67
3.3 Estágio do negócio.....	71
3.4 Percepção do negócio.....	73
3.5 Modelos estatísticos.....	77
3.5.1 Os determinantes da expansão do negócio (Modelo Receita Total).....	78
3.5.2 Características facilitadoras a ocorrência do acesso a serviços não-financeiros	80
3.5.3 Características facilitadoras a ocorrência do acesso a TICs	82
3.5.4 Simulação da receita total média dos microempreendedores nas favelas do Rio de Janeiro	83
3.6 Conclusão.....	86
4. INFRAESTRUTURA BÁSICA PARA AS ATIVIDADES MICROEMPREENDEDORAS NAS FAVELAS PACIFICADAS.....	92
4.1 Infraestrutura básica do microempreendedorismo	93
4.1.1 Infraestrutura urbana: microempreendedores cujo negócio se localiza no domicílio	98
4.1.2 Índice de Infraestrutura Urbana das Favelas (IDUF)	100
4.1.3 Tipo de propriedade e infraestrutura do negócio: microempreendedores cujo negócio localiza-se fora do domicílio com estabelecimento.....	102

4.2 Acesso às Tecnologias de Informação e Comunicação (TICS).....	105
4.3 Metodologia e dados.....	111
4.3.1 Variáveis utilizadas.....	111
4.3.2 Modelo econométrico	114
4.3.3 Resultados	115
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS: UMA REFLEXÃO SOBRE AS POSSIBILIDADES DE EXPANSÃO DO MERCADO MICROEMPREENDEDOR EM FAVELAS PACIFICADAS DO RIO DE JANEIRO	121
5.1 Introdução	121
5.2 Breve contextualização do mercado dos microempreendimentos	124
5.2.1 Clientes.....	124
5.2.2 Fornecedores	128
5.2.3 Divulgação	131
5.2.4 Concorrência.....	133
5.2.5 Fontes de recursos	136
5.3 A expansão do microempreendedorismo em favelas pacificadas	137
5.3.1 Desenvolvendo o microempreendedorismo nas comunidades.....	139
5.3.2 Inserindo os microempreendimentos na cadeia produtiva.....	142
5.3.3 A importância do balanço patrimonial.....	144
5.4 As possibilidades futuras	150
ANEXOS	152
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	153

_INTRODUÇÃO

Formaram-se muitas expectativas futuras na sociedade em relação ao processo de pacificação iniciado pelo Estado do Rio de Janeiro há três anos em territórios antes dominados pela violência e as atividades ilegais de grupos ligados ao narcotráfico. Esses territórios são as favelas da cidade do Rio de Janeiro.

Além das implicações naturais e de curto prazo esperadas com a pacificação, como a imediata recuperação de liberdades individuais básicas, a redução de indicadores de criminalidade e a provisão de alguns serviços públicos; outras implicações de médio e longo prazo surgiram dos mais diversos atores e agentes.

Em termos de pesquisa, o IETS vem trabalhando com estas expectativas no intuito de contribuir no desenho e implementação de programas, políticas e intervenções muitas vezes tópicas desde 2010. Questões tais como a mensuração da demanda reprimida por bens e serviços da população residente nos territórios pacificados; a permanente melhora no desenho de programas públicos e ações do setor privado que visem à eficácia e o aumento da qualidade do atendimento dos diversos setores; a experimentação institucional contínua em termos de governança e participação efetiva dos diversos setores da sociedade na solução dos diferentes problemas presentes nos territórios são alguns exemplos de atuação do IETS em temas relacionados à pacificação das favelas cariocas.

A característica aglutinadora de todas as deficiências que a população das favelas tem enfrentado é a pobreza. Pobreza com as suas próprias peculiaridades e a sua dinâmica e que inclui, mas não se esgota, na análise da insuficiência de renda. Porém, a

insuficiência de renda desta população traz ao centro da reflexão temas tais como educação, as condições do mercado de trabalho e as oportunidades de inserção produtiva da população.

Desta forma, a discussão das possibilidades de expansão do microempreendedorismo e as alternativas viáveis que este setor pode trazer em termos de geração de renda são aspectos que permeiam este relatório.

O fortalecimento do empreendedorismo nas favelas pacificadas é uma tarefa já iniciada pelo SEBRAE-RJ, mais do que isso, esta instituição tem promovido – em parceria com o IETS – algumas linhas de pesquisa que buscam aprofundar o conhecimento sobre o mundo do microempreendedorismo e monitorar a conjuntura através do Observatório das Micro e Pequenas Empresas do Estado do Rio de Janeiro.

Este trabalho pretende contribuir com os esforços do SEBRAE na medida em que mergulhar sobre aspectos diferentes dos tradicionais permite melhorar a qualidade e eficácia das ações, alimentar com insumos a estratégia de expansão do atendimento dos serviços e construir alternativas sólidas de geração de emprego e renda para a população que trabalha neste tipo de atividades.

Em primeiro lugar, a necessidade de expansão e fortalecimento do microempreendedorismo como alternativa de geração de trabalho e renda já foi amplamente discutido pelos especialistas e atores envolvidos na temática. Não apenas porque alhures o peso relativo dos micro e pequenos negócios na absorção de mão de obra e na estrutura produtiva e de serviços são indiscutíveis, mas também porque hoje milhares de pessoas no Brasil já são ocupadas nestas atividades.

Em segundo lugar, é também amplamente registrado as deficiências estruturais do microempreendedorismo no país. Baixa qualificação e níveis educacionais comprometidos são um conjunto de fatores para a baixa produtividade do setor; falta de acesso a serviços financeiros e não financeiros limitam a longevidade e expansão dos negócios; heterogeneidade do setor e assimetria de informação no mercado constituem travas para a expansão sustentável dos micro negócios, e; a discussão sobre formalização e seu impacto na lucratividade dos negócios e no acesso ao sistema de crédito.

No entanto, a “favela” como espaço territorial que estrutura outras dimensões de análise ainda carece de maior conhecimento. Alguns desafios foram colocados para atingir esse objetivo:

- a) Captar as características sociodemográficas dos empreendedores moradores nas favelas pacificadas com vistas a entender a sua inserção produtiva e levantar demandas nas áreas de educação, programas de transferência de renda, políticas direcionadas à família, capacitação, condições de moradia e dos seus estabelecimentos, entre outros;
- b) Levantar características de infraestrutura urbana nas favelas com o propósito de compreender melhor se os problemas decorrentes são uma trava para o desenvolvimento dos negócios;
- c) Conhecer os diversos aspectos da evolução dos micro negócios nas favelas pesquisadas. Aspectos esses que vão desde as motivações que levaram a abertura do empreendimento, passando pelos aspectos de acesso a serviços financeiros e não financeiros, até a percepção sobre o futuro e expansão do empreendimento;

- d) A favela como geradora de percepções não mensuráveis sobre mercado, o papel da pacificação, as percepções de dinâmicas sociais que balizam a expansão das atividades e a relação com as instituições de apoio e fomento ao microempreendedorismo;
- e) Captar a utilização e domínio de ferramentas de gestão, contabilidade, manipulação de estoques, conhecimento de mercado e clientes, entre outros que permitam conhecer melhor os micro processos da atividade e a relação entre o microempreendedor e o seu negócio;
- f) Coletar e sistematizar informação de aspectos que aprofundem o debate sobre os determinantes da formalização e os possíveis gargalos decorrentes para o desenvolvimento e sustentabilidade dos microempreendimentos.

Para alcançar todos os desafios acima colocados foi preciso coletar informações de forma primária, já que as fontes de dados secundárias disponíveis são totalmente insuficientes para tais propósitos. Desta forma, duas estratégias foram desenhadas e implementadas para a coleta de informações: uma pesquisa quantitativa capaz de coletar as informações de tal forma a produzir e calcular indicadores de forma robusta e representativa e uma pesquisa qualitativa com a metodologia de grupos focais. As próximas páginas desta Introdução tecem considerações – de forma sintética – sobre ambas as estratégias de pesquisa que permitam ao leitor compreender melhor as análises realizadas nas seguintes seções.

ASPECTOS PRELIMINARES EMPIRICOS

A pesquisa socioeconômica compreendeu dois componentes de natureza metodológica distinta. A pesquisa qualitativa descreve, decodifica e analisa a

percepção dos microempreendedores sobre sua qualidade de vida, perspectiva de negócio, dinâmica da economia local, acesso a serviços financeiros, assistência técnica e outros serviços de desenvolvimento empresarial, entre outros tópicos. A pesquisa quantitativa levantou o perfil socioeconômico e as demandas da população microempreendedora das favelas pesquisadas, além de dados representativos para as favelas com UPPs dos mesmos tópicos tratados na pesquisa qualitativa.

Pesquisa Qualitativa

O foco da pesquisa qualitativa foi a descrição da experiência e do conhecimento acumulado pelos microempreendedores em domicílios de favelas do município do Rio de Janeiro e o novo cenário instaurado com a implantação das Unidades de Polícia Pacificadora (UPP), realizada através da técnica de “grupos focais” e de “entrevistas individuais”.

Frente à diversidade e tendo como elemento central de investigação as favelas onde foram implantadas Unidades de Polícia Pacificadora (UPP), compreendeu-se que o recorte regional era o mais pertinente para fazer o agrupamento de favelas com vistas a formação de “grupos focais”. Segundo este primeiro critério, respeitamos a divisão regional associada à presença das UPPs:

- Zona Norte;
- Zona Sul;
- Zona Centro;
- Zona Oeste.

Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora

A Zona Norte foi desdobrada em Zona Norte 1 e Zona Norte 2 em função do Complexo do Alemão. A Zona Centro também foi subdividida em função da presença da UPP na Favela da Providência. As demais regiões da cidade onde existem favelas com a presença das UPPs foram mantidas intocadas. O agrupamento de favelas com UPP por identidade regional resultou em seis unidades onde ocorreram os grupos focais:

Região	UPP
Zona Norte I	Andaraí
	Borel
	Formiga
	Macacos
	Salgueiro
	São João-Matriz-Quieto
	Turano
Zona Norte II	Complexo do Alemão
Centro I	Providência
	Morro da Coroa/Fallet/Fogueteiro
Centro II	Morro dos Prazeres e Escondidinho
	São Carlos e Mineira
Zona Oeste	Batan
	Cidade de Deus
Zona Sul	Babilônia e Chapéu Mangueira
	Ladeira dos Tabajaras e Cabritos
	Pavão Pavãozinho e Cantagalo
	Santa Marta

A partir dessa lógica, o grupo de entrevistados foi composto por:

- Quatro microempreendedores empregadores;
- Quatro microempreendedores autônomos;

Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora

- Dois microempreendedores cooperativados .

Com base na divisão acima, também foram convocados:

- Microempreendedor voltado para economia criativa ou economia da cultura (quer sejam empregadores, autônomos ou cooperativados);
- Microempreendedores com o negócio localizado em pontos centrais da comunidade (quer sejam empregadores, autônomos ou cooperativados);
- Microempreendedores com o negócio localizado em pontos periféricos da comunidade (quer sejam empregadores, autônomos ou cooperativados).

A tabela abaixo expressa a composição do grupo¹:

¹ O grupo de cooperativados nos pontos centrais da comunidade formarão os três primeiros grupos (Zona Norte I, Zona Norte II e Centro I) e o grupo de cooperativados nos pontos periféricos da comunidade vão compor os grupos Centro II, Zona Oeste e Zona Sul.

Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora

Grupos Focais	Empreendedores			<i>Total entrevistados</i>
	Economia Criativa	Pontos centrais da favela	Pontos periféricos da favela	
Empregadores	12	6	6	24
Autônomos	12	6	6	24
Cooperativados	6	3	3	12
<i>total</i>	30	15	15	60

Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora

Síntese dos recortes

Grupo	Característica	Faixa Etária	Gênero	Tempo Empreendimento	Formalização	Cooperativa
AUTÔNOMO	Trabalhador por conta própria	Pessoas entre 18 e 55 anos;	Equilíbrio de Gênero	Acima de 1 ano de funcionamento	Equilíbrio entre formalizados e informais	Produtor de uma cooperativa
EMPREGADOR	Aquele que emprega até cinco pessoas em seu empreendimento					
ECONOMIA CRIATIVA	Aqueles que atuam nas seguintes áreas: expressões culturais, artes cênicas, artes visuais, música, filme & vídeo, TV & rádio, mercado editorial, software & computação, arquitetura, design, moda e publicidade; sendo empregador ou autônomo.					

O roteiro desenvolvido para a pesquisa dos grupos focais foi semi estruturado de forma a explicar processos vivenciados pelos microempreendedores. Os principais temas abordados foram percepção sobre identificação e perfil do microempreendedor; fases do negócio: início, desenvolvimento e consolidação; mercado; clientes, concorrências e vendas; acesso a crédito; capacitação; gestão financeira; formalização; visão sobre o SEBRAE; percepção em relação ao futuro do negócio; impacto da UPP.

As questões do roteiro tiveram uma expectativa de resposta, ou seja, qual conteúdo pretendia-se extrair do microempreendedor com a pergunta realizada e/ou de que forma o conteúdo seria aproveitado para as conclusões do trabalho.

As entrevistas com microempreendedores em domicílios em favelas pacificadas, no que diz respeito a um recorte que privilegiava as entrevistas individuais, procuraria inicialmente aprofundar algumas questões não suficientemente detalhadas na pesquisa, utilizando a técnica de investigação social por grupos focais.

Posteriormente a realização dos grupos focais, numa análise conjunta do IETS com o SEBRAE RJ, definiu-se que as entrevistas individuais deveriam discutir o tema do empreendedorismo sob a ótica dos jovens e, ao mesmo tempo, buscar entender os mecanismos pelos quais estes empreendedores poderiam ser considerados “de sucesso”.

Foram feitas, portanto, seis entrevistas com microempreendedores em domicílios nas seguintes favelas onde foram implantadas as UPPs: Borel (Zona Norte) Pavão, Pavãozinho, Cantagalo (Zona Sul), Babilônia / Chapéu Mangueira (Zona Sul), Providência (Centro) e Complexo do Alemão (Zona Norte).

O foco das entrevistas voltou-se para o processo de constituição do empreendimento. Assim, percorremos a biografia individual de cada um deles, associamos à trajetória de suas famílias com a sua trajetória e especialmente a comparação com a trajetória dos amigos para estabelecermos parâmetros capazes de entender sua singularidade. Os temas do empreendimento associado à política, à religião e ambiente na sua localidade de origem também ocuparam destaque especial.

Pesquisa Quantitativa

A pesquisa quantitativa abrangeu 109 setores censitários em vinte favelas com Unidade de Polícia Pacificadora instalada da região metropolitana da cidade do Rio de Janeiro.

Para essa pesquisa foram necessários dois questionários, denominados “Questionário Curto” e “Questionário Longo”. Em ambos os questionários, há os seguintes blocos: Identificação do domicílio e respondente; Observar e Preencher; Características

Pessoais; Características do Domicílio; Educação; Trabalho; Renda; Empreendedorismo / Acesso; Local do Empreendimento; Infraestrutura do Negócio; Instalações e Equipamentos; Funcionários; Clientes; Compras e Vendas; Fonte de Recursos; Acesso a crédito e instrumentos(s) financeiros(s); Acesso a serviços não financeiros; Divulgação; Percepção; Concorrência e Balanço Patrimonial.

Os questionários diferem entre si principalmente pela composição da seção Balanço Patrimonial, mais detalhada no questionário longo.

Em média, cada questionário curto demorou 40 minutos para ser aplicado enquanto o longo necessitou de uma hora. A pesquisa de campo começou no dia 06 de janeiro e foi finalizada no dia 24 de maio de 2012.

Para atingir a representatividade do questionário longo para o conjunto de favelas foi necessário um total de 854 questionários (com margem de erro igual a 3,25%), enquanto que com 3906 questionários curtos atingia-se a representatividade destes por favela (com margem de erro igual a 5%).

Deve-se sublinhar que a representatividade adquiriu um caráter relativo na medida em que foi necessária a realização de filtros para a exclusão de questionários de tal forma a garantir a robustez dos mesmos. Em consequência, existiu um número relativo de perdas em relação à amostra originalmente planejada. Dos 3016 questionários curtos e 851 questionários longos aplicados, 2793 e 851, respectivamente, permaneceram na amostra após os testes de robustez.

Dada a riqueza de dados produzida a partir dos questionários citados anteriormente, foi possível além da construção de um extenso conjunto de indicadores –

apresentados em sua totalidade nos anexos constantes deste relatório – o desenvolvimento de modelos econométricos. Foram estimados modelos tradicionalmente utilizados na literatura para dados de corte transversal, a saber: Mínimos Quadrados Ordinários (MQO) utilizado nas estimações em que a variável independente era contínua (por exemplo, a receita total do microempreendedor utilizada nos modelos como proxy para a expansão do negócio). Adicionalmente, foram calculados modelos Logit quando a variável sobre a qual se tinha interesse era limitada em termos da possibilidade de resposta (por exemplo, ter ou não acesso a determinado serviço não financeiro).

Um dos objetivos em se fazer uso de modelos econométricos é testar uma relação que apresentaria alguma importância sobre, por exemplo, análises de efeitos de políticas públicas. Ao testarmos os dados quantitativos para estimar uma relação entre características pessoais e do negócio do microempreendedor com relação a receita total, a ideia é identificar em que medida cada uma dessas características poderia ter efeito sobre o aumento da receita dos microempreendedores.

Além desta introdução que procurou incluir uma breve descrição das metodologias utilizadas nas pesquisas qualitativa e quantitativa, este relatório está dividido em cinco seções. Na primeira é feita uma caracterização dos microempreendedores por favela pesquisada. Em seguida aborda-se a problemática da formalização no conjunto dos microempreendimentos e por tipo de microempreendedor. Na terceira seção investiga-se as possibilidades de expansão dos negócios a partir do acesso aos serviços não financeiros e às Tecnologias da Informação (TICs). A quarta seção discute o papel da infraestrutura básica e seus efeitos sobre a expansão da atividade microempreendedora e por fim, na última seção são apresentadas as considerações

finais a partir de uma reflexão sobre as possibilidades de expansão dos microempreendimentos.

1. CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÔMICAS SELECIONADAS DOS MICROEMPREENDEDORES NAS ÁREAS DE FAVELAS PACIFICADAS

As perspectivas futuras de expansão do microempreendedorismo nas favelas pacificadas do Rio de Janeiro guardam estreita relação com características socioeconômicas dos indivíduos e das suas famílias. O nível educacional, as características demográficas, os arranjos familiares, entre outras determinam a renda familiar per capita destes trabalhadores e – em decorrência – do grau de pobreza dos domicílios dos microempreendedores.

Elaborar um retrato socioeconômico deste conglomerado humano ajuda na compreensão de certos fenômenos amplamente conhecidos neste campo. Baixa produtividade, deficiências em métodos de gestão, dificuldades de acesso ao mercado de crédito, baixa utilização de ferramentas de comunicação e *internet* podem encontrar um primeiro conjunto de explicações nas características socioeconômicas dos microempreendedores.

As próximas páginas descrevem alguns indicadores que proporcionam insumos para entender trajetórias de desenvolvimento do microempreendedorismo nas favelas, assim como identificar gargalos à expansão das atividades.

Na próxima subseção, realizam-se algumas considerações de cunho demográfico. Posteriormente, descrevem-se alguns indicadores educacionais que explicam algumas características do mercado de trabalho. Finalmente, tecem-se considerações sobre a geração de renda e pobreza dos microempreendedores nas favelas pacificadas da cidade do Rio de Janeiro.

1.1. Aspectos Demográficos

Assim como qualquer localidade, cada favela possui as suas especificidades com relação aos aspectos demográficos. Porém, tendências gerais comuns a todos os territórios pesquisados.

Em 18 das 20 favelas pesquisadas, o número de mulheres microempreendedoras superou o percentual masculino, em média 56% dos microempreendedores são do gênero feminino. Somente no Alemão e Babilônia, a maioria dos microempreendedores é masculina (53% e 51%, respectivamente). Esta feminização dos microempreendedores é revertida quando se analisa a composição por gênero dos chefes de domicílio dedicados a estas atividades.

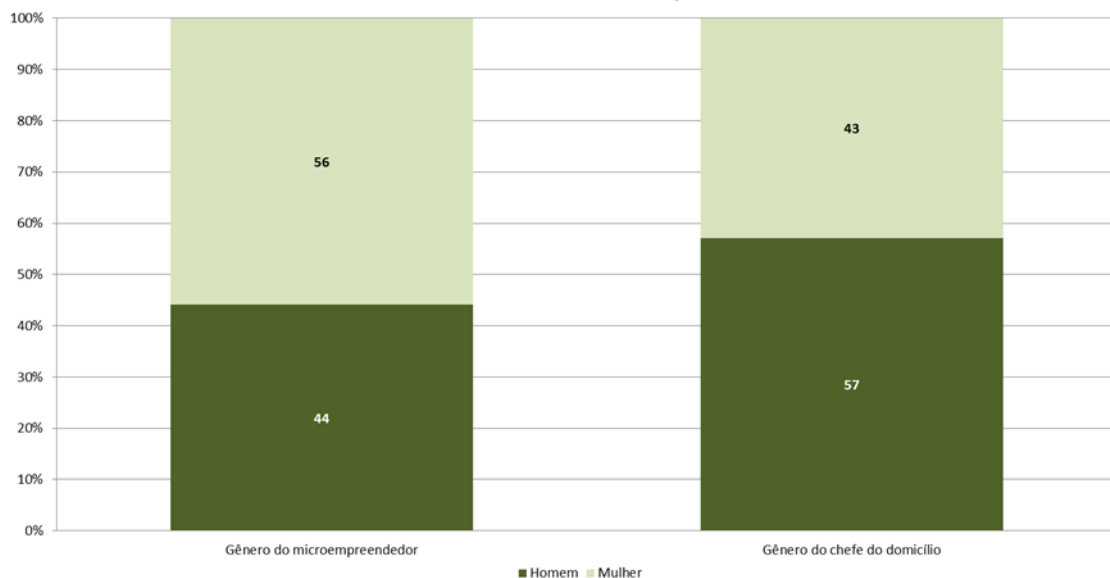
Praticamente sete de cada dez microempreendedores são responsáveis pelos seus domicílios no conjunto de favelas pesquisadas, oscilando entre 51% no Salgueiro a 83% no Cantagalo.

No entanto, 57% dos chefes são homens (Ver Gráfico 1.1). Esta tendência se verifica em 15 das 20 favelas pesquisadas. Nas cinco favelas restantes, o percentual de domicílios chefiados por homens oscila entre 41% e 49%.

A situação acima descrita pode ser um indício de desigualdade na renda entre homens e mulheres.

Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora

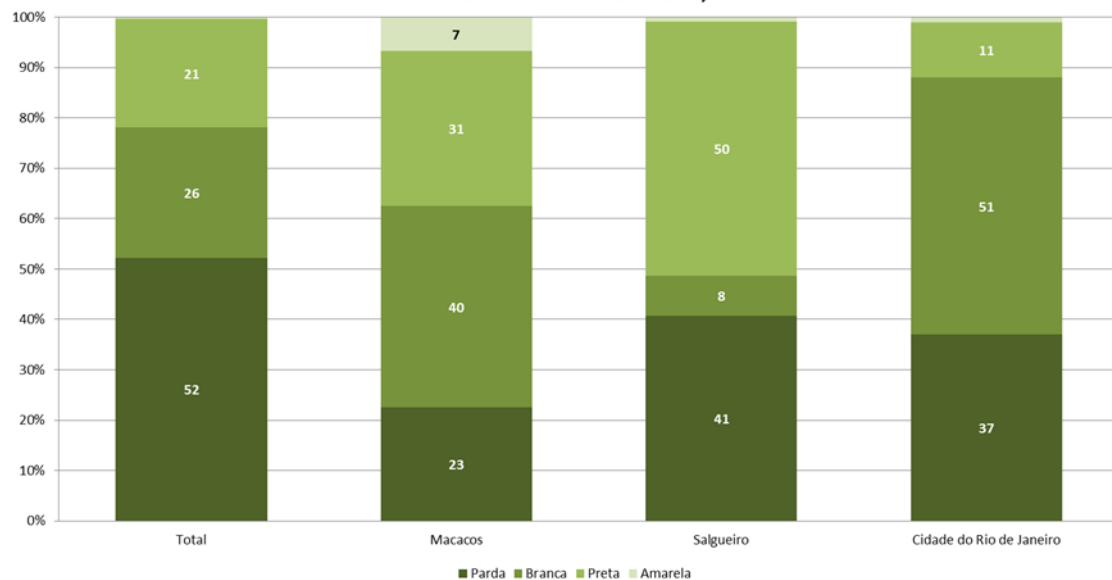
Gráfico 1.1: Distribuição dos microempreendedores segundo o próprio gênero e do chefe do domicílio: Rio de Janeiro, 2012



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/ETS) de 2012.

Em se tratando de cor/raça, o padrão dos microempreendedores difere da população da cidade do Rio de Janeiro. Enquanto no Censo 2010, 51% da população do município se declarou branca, entre os microempreendedores das favelas pesquisadas esse percentual cai para 26%. Com a cor/raça parda ocorre o oposto: 52% dos microempreendedores se autoqualificam nessa classificação, assim como 37% dos habitantes da cidade. Entre os autodeclarados pretos, a variação é menor: 11% dos moradores do município contra 21% dos microempreendedores pesquisados. Duas favelas *outliers* nesse quesito são o Salgueiro, com 50% dos microempreendedores negros, e o Morro dos Macacos, com 40% de microempreendedores brancos e apenas 23% de pardos, além de ter sido o único a apresentar percentual relevante de amarelos (7%).

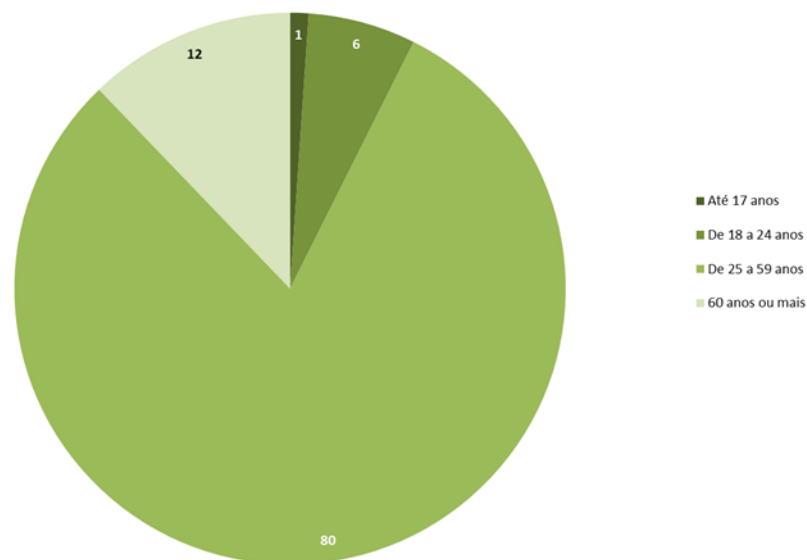
Gráfico 1.2: Distribuição dos microempreendedores segundo cor/raça por favela e cidade do Rio de Janeiro: Rio de Janeiro, 2012



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.
Nota: Cidade do Rio de Janeiro- Censo 2010/IBGE.

Conforme pode ser visto no gráfico 1.3, a população microempreendedora se concentra na faixa etária de 25 a 59 anos (80%), com idade média de 44 anos e é, em grande parte, proveniente do município (55%), com destaque para o Salgueiro, onde 81% da população nasceu na cidade do Rio. Apesar disso, o Pavão Pavãozinho distingue-se por possuir 64% de seus microempreendedores originários de outros estados da federação. Dentre os nascidos no município, 2/3 provêm da própria comunidade; ao contrário do que acontece, por exemplo, no Batan, onde 71% dos microempreendedores nascidos na cidade do Rio de Janeiro são provenientes de fora da comunidade.

Gráfico 1.3: Distribuição dos microempreendedores segundo faixa etária: Rio de Janeiro, 2012



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

No que diz respeito aos arranjos familiares, a maior parte possui criança (48%) e 4% possui criança e idoso. Em 39% das famílias de microempreendedores, não há presença de crianças nem de idosos.

O perfil tradicional de família composta por casal com filho(s) representa metade das famílias de microempreendedores, enquanto as famílias compostas por uma pessoa ou por casal sem filhos e famílias monoparentais representam 24% e 21% dos arranjos familiares, respectivamente. Dessa forma, estes domicílios são habitados, em sua maioria, por dois a quatro moradores (68%).

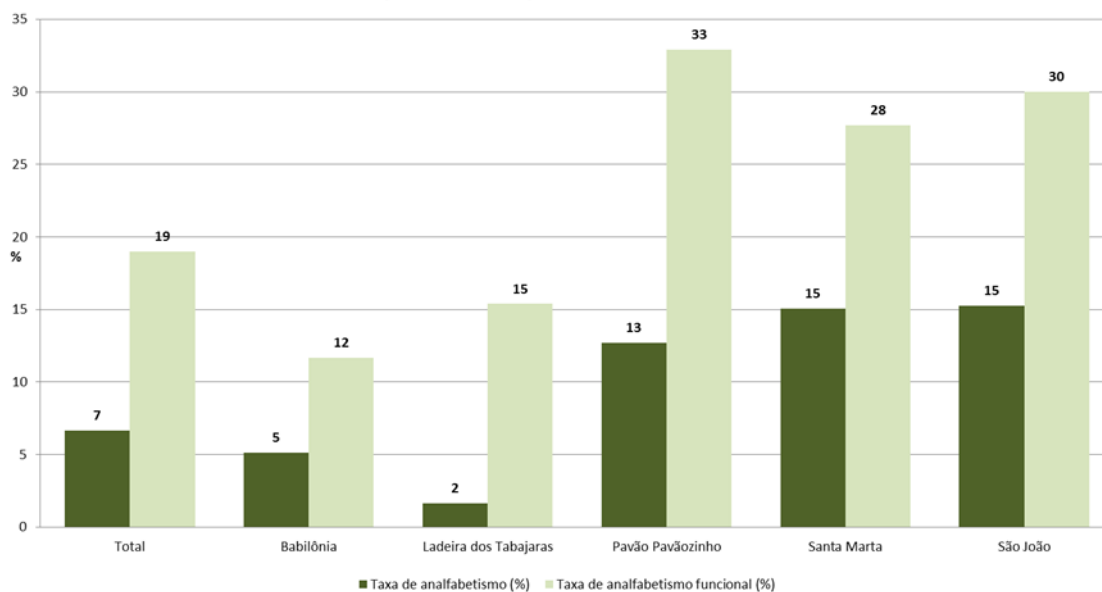
1.2. Condições Educacionais

Conforme será possível perceber nas análises que seguem, dois grupos de favelas se destacam com respeito aos resultados educacionais. Em primeiro lugar, as favelas de Alemão, Babilônia, Chapéu Mangueira e Cidade de Deus apresentam um retrato educacional acima da média para o conjunto de favelas (conjunto denominado “Grupo 1”). Em segundo lugar as favelas de Andaraí, Formiga, Pavão Pavãozinho, Providência, Santa Marta e São João revelam um quadro educacional inferior à média das favelas analisadas (conjunto denominado “Grupo 2”). Esses quadros educacionais são o produto de um conjunto de indicadores descritos a seguir.

A taxa de analfabetismo entre a população adulta carioca caiu de 4,4% em 2000 para 2,9% em 2010, segundo dados do Censo. Esta taxa ainda apresenta porcentagens maiores entre os microempreendedores das favelas analisadas (média de 7% para o conjunto de favelas), com uma variação de 2% na Ladeira dos Tabajaras a 15% em Santa Marta e São João.

No que tange ao analfabetismo funcional, tem-se que 19% dos microempreendedores adultos não completaram a quarta série do ensino fundamental. Este indicador varia de 12% na Babilônia até 33% no Pavão Pavãozinho, conforme exemplificado no Gráfico 1.4. No Grupo 1 e no Grupo 2, a taxa de analfabetismo oscila entre 4% e 6% e entre 10% e 15%, respectivamente, assim como a taxa de analfabetismo funcional varia de 12% a 16% e no intervalo de 25% a 33%, também na devida ordem.

Gráfico 1.4: Taxa de analfabetismo e analfabetismo funcional para os microempreendedores por favela: Rio de Janeiro, 2012



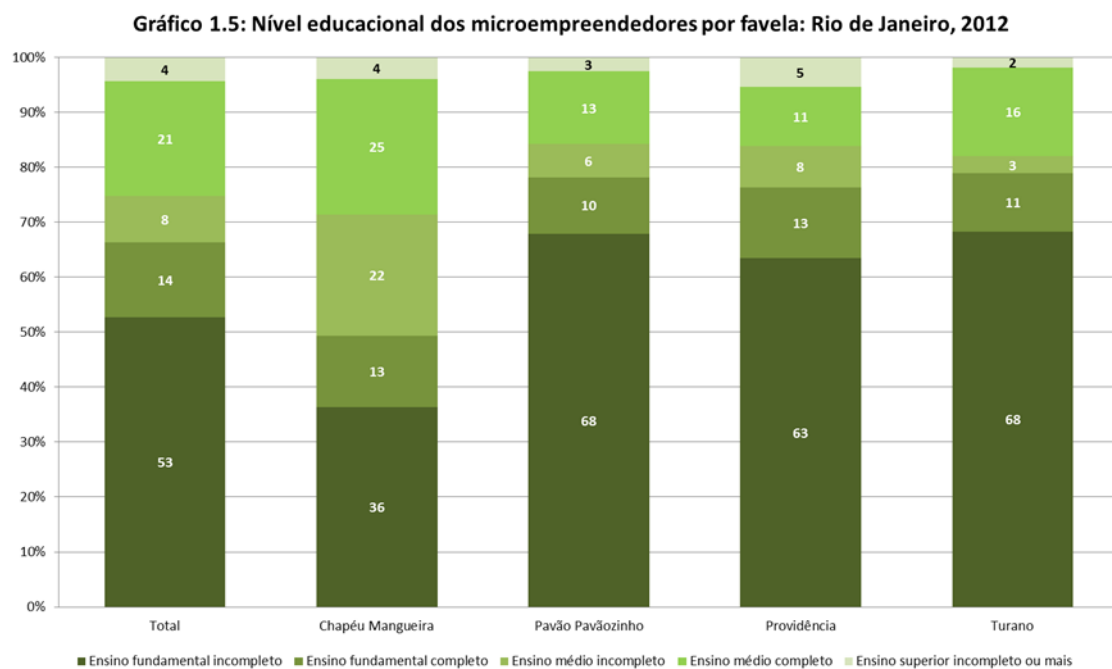
Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

A escolaridade média para o conjunto de favelas pesquisadas é de 6,8 anos de estudo. Esta média incorpora diferenças significativas entre as favelas analisadas, oscilando entre 5,5 (Pavão Pavãozinho). No Grupo 1, o nível educacional varia entre 7,2 e 7,9 anos de estudo, enquanto no Grupo 2 essa variável oscila de 5,5 a 6,1 anos escolares. Comparada com padrões internacionais, a escolaridade dos microempreendedores residentes nas favelas pacificadas é realmente baixa e constitui uma das explicações para baixa produtividade e uma inserção comprometida no mercado de trabalho.

Em todas as favelas pesquisadas, 53% dos microempreendedores possuem o Ensino Fundamental incompleto, oscilando desde 36% no Chapéu Mangueira até 68% no Pavão Pavãozinho e Turano. No Grupo 1, esse percentual variou entre 36% e 49%, enquanto no Grupo 2 a oscilação foi de 59% a 68%.

Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora

Em relação ao Ensino Médio Completo tem-se que 21% do universo estudado alcançaram este nível de escolaridade. A porcentagem na Providência é de 11% e na Babilônia, Chapéu Mangueira e Salgueiro é de 25%. Nessa categoria também é perceptível as diferenças entre o Grupo 1 e o Grupo 2. Ao passo que no Grupo 1 o percentual de microempreendedores com Ensino Médio Completo oscila entre 23 e 25%, no Grupo 2 o valor máximo alcançado é 16%. Algumas distribuições que possuem características que fogem do padrão foram exemplificadas no Gráfico 1.5.



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Não foram identificados na pesquisa resultados que estabeleçam relação direta entre renda e escolaridade para todos os níveis de ensino. Uma das razões mais plausíveis para tal é o fato de que, dada a baixa quantidade de microempreendedores com as demais faixas de escolaridade (exceto as mais frequentes, já apontadas acima), essa

informação acaba muito influenciada por valores extremos. Entretanto, observando os rendimentos médios da ocupação principal de indivíduos com Ensino Fundamental Incompleto e Ensino Médio Completo, que possuem maior número de observações, é possível confirmar que a renda é positivamente relacionada com o nível de escolaridade. Com exceção do Chapéu Mangueira, todas as outras cinco favelas que apontavam para uma relação negativa possuem 17% ou menos de microempreendedores com Ensino Médio Completo, o que ratifica a hipótese da influência da quantidade de dados.

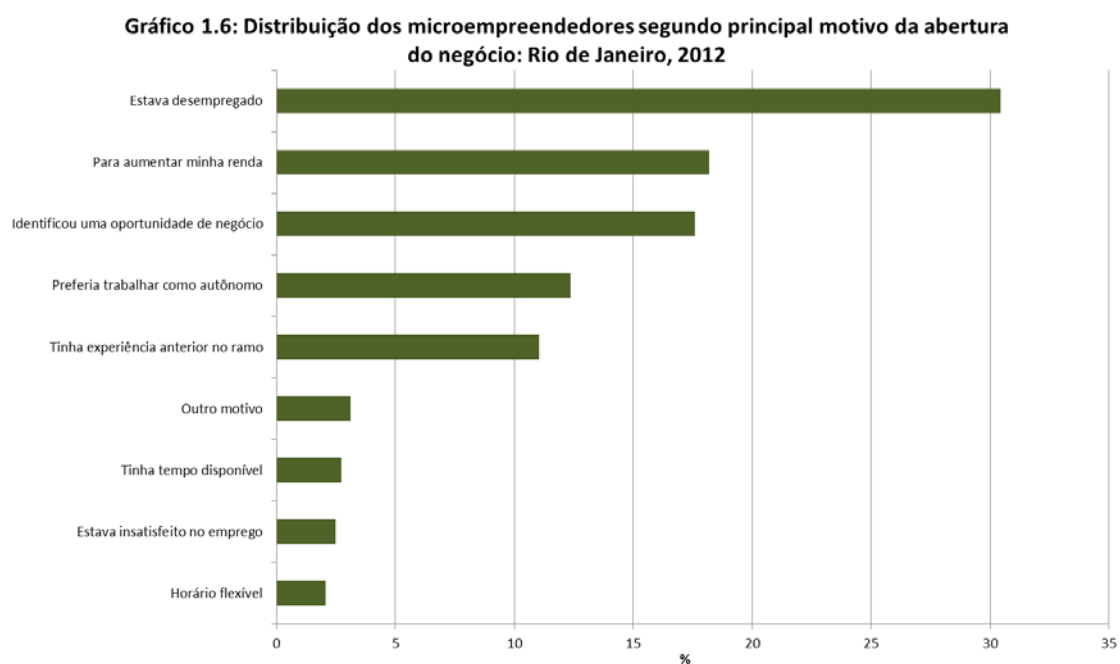
A análise dos grupos 1 e 2 também ratifica a presunção da relação positiva entre rendimento e educação. Entre as favelas reunidas no Grupo 1 e no Grupo 2, a renda média da ocupação principal dos microempreendedores com Ensino Fundamental incompleto oscila entre R\$ 952,47 e R\$ 1.639,64 e no intervalo de R\$ 713,01 a R\$ 1.460,31, respectivamente. Do mesmo modo, para os microempreendedores com Ensino Médio completo esta renda variou entre R\$ 1.307,20 e R\$ 1.532,14 e entre R\$ 680,00 e R\$ 1.424,17, para o Grupo 1 e Grupo 2, na devida ordem. Cabe ressaltar que o valor de R\$ 680,00 foi verificado na Providência, cujo percentual de microempreendedores que completaram o Ensino Médio é de apenas 11%, indicando que a pequena quantidade de componentes desse grupo pode ter tendenciado o resultado.

1.3 Condições no mercado de trabalho

Uma vez que o foco do estudo está nos microempreendedores, antes de um mergulho em seu negócio é importante analisar a forma como eles se relacionam com o

mercado de trabalho, a fim de entender melhor como foi tomada a decisão de empreender.

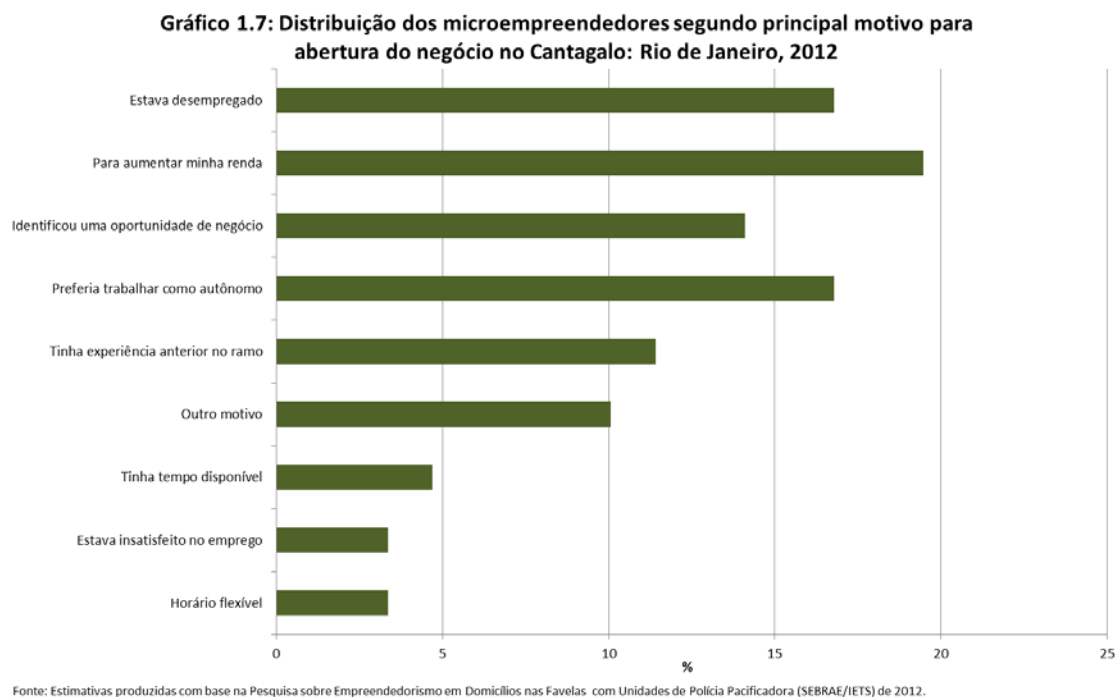
A pesquisa revelou que 30% dos negócios analisados resultaram do desemprego de seus proprietários, colocando, mais uma vez, a exclusão do mercado de trabalho tradicional como fator principal para esses microempreendedores. Ter identificado uma oportunidade de negócio e a busca por um aumento na renda, foram indicados como os demais motivos mais comuns (18% cada), conforme é demonstrado no Gráfico 1.6.



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Embora cada favela apresente uma distribuição de respostas distinta, dadas as suas peculiaridades, o Cantagalo destaca-se com o maior equilíbrio entre as categorias de

resposta para as comunidades pesquisadas. Tal fato pode ser percebido por meio do Gráfico 1.7.



No que diz respeito aos salários, tem-se que a renda média da ocupação principal dos microempreendedores, ou seja, dos seus negócios, é de R\$ 1.137,29 mês, oscilando entre R\$ 737,94 no Morro dos Prazeres e R\$ 1.435,52 no Chapéu Mangueira.

Cabe ressaltar que entre as cinco favelas com menor renda, duas estão incluídas no Grupo 2, que, na seção anterior, referia-se às favelas com os piores resultados em termo de educação, enquanto nenhuma pertence ao Grupo 1, antítese do Grupo 2.

A recíproca também é verdadeira, uma vez que três das cinco favelas com maior renda média da ocupação principal se encontram no Grupo 1, ao passo que nenhuma

comunidade do Grupo 2 figura nesta última listagem. Isto indica que, não apenas o mercado de trabalho reconhece e valoriza os esforços educacionais, mas também estes parecem estar positivamente relacionados com a renda gerada pelos microempreendimentos.

Finalmente, independente da educação ou da renda, a não contribuição ao Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) é unânime nas favelas. 70% dos microempreendedores não contribuem para a Previdência Social, se mantendo a margem dos benefícios concedidos pelo governo, como aposentadoria, pensão por morte, auxílio-doença, auxílio-acidente. Este percentual oscila, atingindo desde 65% dos microempreendedores no Borel até 84% destes no Morro da Coroa/Fallet/Fogueteiro.

1.4 Renda, Pobreza e Programas Sociais

Apesar de inúmeras críticas a respeito da utilização da renda para determinação da pobreza, é inegável que ela é a medida mais tradicional para se avaliar o consumo das famílias, e que em muito contribui para uma vida digna e saudável. Dessa forma, a análise da renda é crucial para a determinação do perfil socioeconômico do microempreendedor.

A composição da renda é um elemento de análise importante dado que se pode identificar políticas e programas direcionados a cada componente. Da análise desta composição é possível identificar, por exemplo, que programas de transferência de renda têm peso inferior na renda dos microempreendedores. Programas de

transferência de renda deveriam aumentar a cobertura dessas famílias como complemento a renda proveniente do trabalho.

Com efeito, a principal fonte de renda dos microempreendedores em todas as favelas é o trabalho (88%, sendo 82% provenientes da ocupação principal), sendo que programas sociais representam, em média, apenas 1% da renda total do domicílio². Em São João, os programas sociais atingem 5% da renda, valor máximo entre as favelas pesquisadas³.

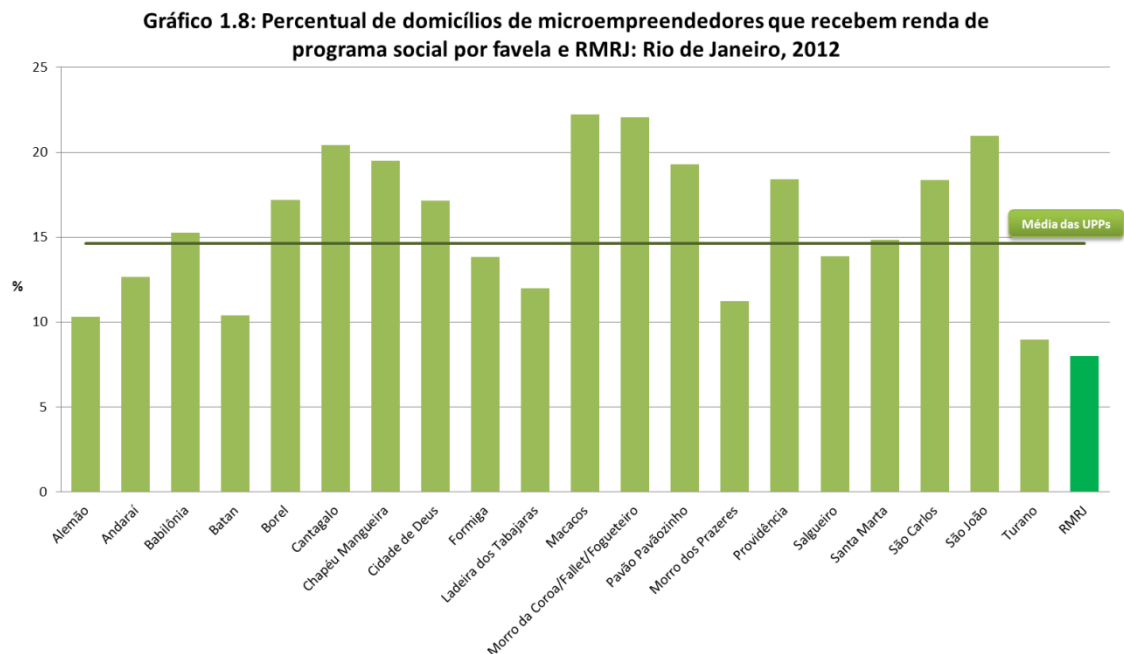
Dentre os microempreendedores, 15% residem em domicílios que recebem algum tipo de benefício social do governo, variando entre 9% no Turano e 22% em Macacos e no Morro da Coroa/Fallet/Fogueteiro., sendo que 13% recebem o Programa Bolsa Família (PBF) e 2% têm sua renda complementada pelo Programa Família Carioca. Com relação a este último programa, os dados mostram que a capilaridade do benefício atinge um número pequeno de famílias com microempreendedores: a mais alta abrangência incluiu apenas 5% dos domicílios na Providência, já no Cantagalo, nenhum domicílio foi identificado como beneficiado pelo programa.

Cabe ressaltar, que apenas 10% dos domicílios dos microempreendedores das favelas pesquisadas se encontravam, no momento da pesquisa, elegíveis ao PBF, o que ressalta as dificuldades no acompanhamento e atualização do Cadastro Único para as famílias com direito a esse benefício.

² Não estão incluídas na definição de programas sociais, pensões e aposentadorias de qualquer natureza.

³ Estes percentuais incluem todos os microempreendedores, independentemente se recebem ou não benefícios através de programas de transferência de renda.

Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora



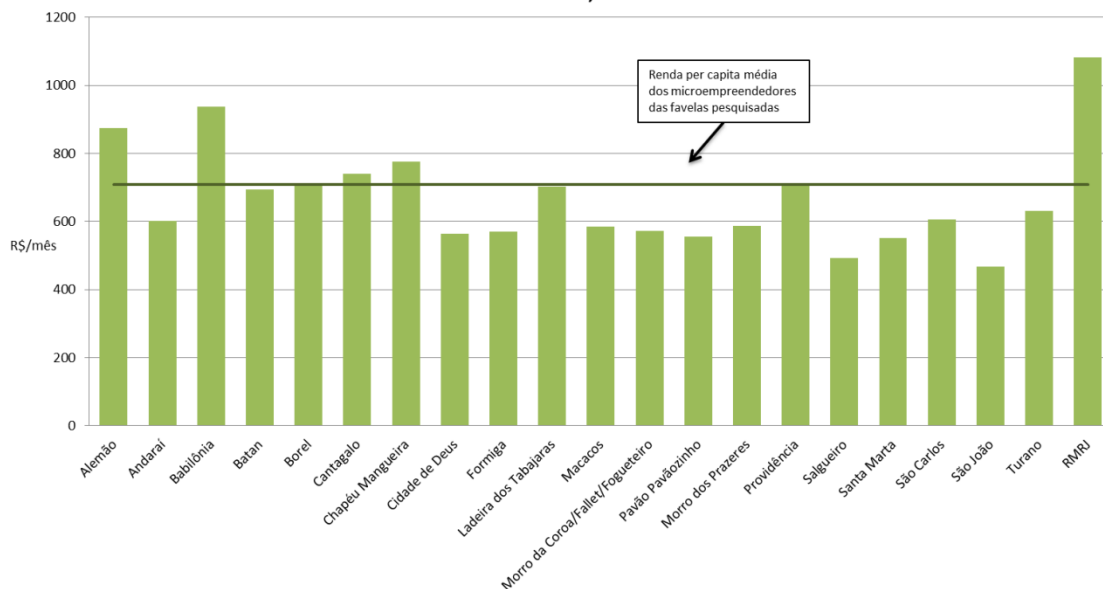
Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.
Nota: RMRJ - PNAD 2009/IBGE.

Segundo o Censo 2010⁴, a renda média domiciliar per capita da Região Metropolitana do Rio de Janeiro (RMRJ) era de R\$ 1.081,67. Quando focamos nos microempreendedores das favelas pesquisadas esse valor cai para R\$ 708,77, ou seja, 66% da renda média domiciliar per capita da RMRJ, oscilando entre R\$ 937,65 na Babilônia e R\$ 468,04 em São João.

⁴ Informação disponibilizada no site do DATASUS:
<http://tabnet.datasus.gov.br/cgi/tabcgi.exe?ibge/censo/cnv/rendarj.def>

Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora

Gráfico 1.9: Renda domiciliar per capita dos microempreendedores por favela e RMRJ: Rio de Janeiro, 2012



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Quando desconsiderados os programas sociais, a renda média domiciliar per capita cai aproximadamente 3%, oscilando entre menos de 1% no Chapéu Mangureira e quase 10% no Morro da Formiga. Ou seja, quando a análise é realizada sobre a renda per capita, é possível perceber que, em algumas comunidades, os programas sociais, com destaque para o PBF, constituem uma importante fonte de renda para os microempreendedores.

O segundo fator, além do nível de renda, que incide no grau de pobreza é a desigualdade na distribuição de renda. Nas comunidades analisadas, foi verificado que as transferências de renda contribuem para a diminuição da desigualdade entre os microempreendedores. O coeficiente de Gini sobe de 0,465 para 0,476 quando são

Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora

desconsiderados os benefícios dos programas sociais, alcançando maior variação proporcional em São João (7%).

As favelas Salgueiro e Borel sobressaem-se por possuírem o menor e o maior coeficiente de Gini entre os microempreendedores para as comunidades analisadas, na devida ordem; ressaltando que somente duas das vinte comunidades pesquisadas possuem maior desigualdade do que aquela mensurada pelo coeficiente de Gini para o Brasil e o Estado do Rio de Janeiro.

É importante ressaltar que a extrema desigualdade de Borel e Batan explica o nível de pobreza dos microempreendedores destas favelas.

Gráfico 1.10: Coeficiente de Gini dos microempreendedores (sem programas sociais) por favela, Rio de Janeiro e Brasil: Brasil, 2012



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.
Nota: Brasil e Rio de Janeiro - Censo 2010/IBGE.

Apesar do impacto das transferências de renda, a pesquisa revelou que estas, mesmo somadas ao trabalho exercido pelos microempreendedores, não são suficientes para livrá-los da situação de pobreza e extrema pobreza. 21% destes são considerados pobres, ou seja, possuem renda domiciliar per capita inferior à R\$ 252,95/mês. Este valor alcança 40% em São João e apenas duas comunidades possuem menos de um quinto da sua população microempreendedora nessa situação: Alemão e Babilônia, com 11% e 16%, respectivamente.

Quando comparado com a RMRJ, este resultado atinge as expectativas do senso comum, uma vez que o conjunto de microempreendedores possui maior proporção de pobres que a RMRJ total e a RMRJ-não favela e menor percentual quando comparado a população total das favelas da região.

Cabe ressaltar que, com renda per capita média de R\$ 140,03; oscilando entre R\$ 103,18 na Ladeira dos Tabajaras e R\$ 170,48 na Babilônia, em quatro das vinte favelas pesquisadas, seria necessário, em média, dobrar a renda per capita dos microempreendedores pobres para que estes alcançassem a linha de pobreza.

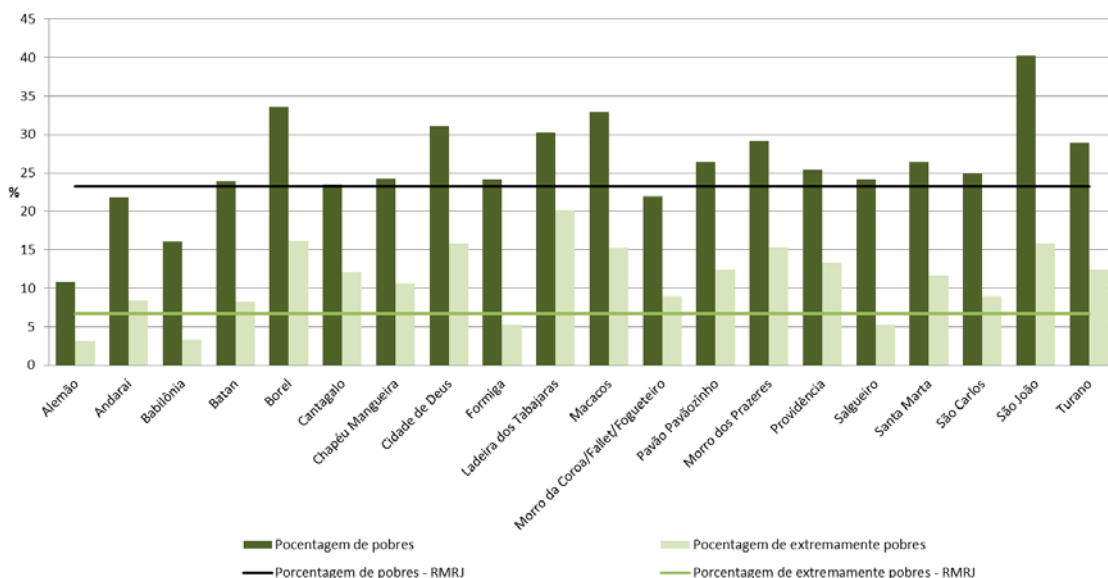
Ao analisarmos os extremamente pobres, se torna claro quão precária é a situação de parcela relevante dos microempreendedores em favelas. A pesquisa constatou que 9% são extremamente pobres, ou seja, não auferem o suficiente para adquirir uma cesta de alimentos que promova uma nutrição saudável (R\$ 126,48/mês, neste estudo). Esta proporção oscila entre 3% no Alemão e 20% na Ladeira dos Tabajaras. Além disso, dado valor da renda média dos extremamente pobres (R\$ 63,69), em catorze das vinte favelas analisadas seria necessário mais que dobrar a renda desses

Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora

microempreendedores para pudessem adquirir uma cesta de alimentos que os mantivesse vivos e saudáveis.

Ao comparar o percentual de extremamente pobres com a RMRJ, é possível perceber que há maior concentração de extremamente pobres entre os microempreendedores das favelas pesquisadas do que entre a população total da RMRJ, e favelas e não favelas da região consideradas separadamente. A grande quantidade de pessoas que exercem atividades de baixíssimo lucro, consideradas trabalhadores por conta própria, pode ser a principal causa desse resultado.

Gráfico 1.11: Percentagem de microempreendedores pobres e e extremamente pobres por total das favelas pesquisadas e RMRJ: Rio de Janeiro, 2012



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/ETS) de 2012.
Nota: RMRJ- PNAD 2010/IBGE.

Cabe ressaltar a relevância dos dados apresentados, uma vez que a população em estudo consiste em pessoas que exercem atividade produtiva e, mesmo assim, se encontram subjugadas por sua condição econômica. Ao excluir os programas sociais da

análise, a proporção de pobres cresce 3%, com destaque para o Morro da Formiga, com aumento de 7%. O hiato da pobreza se torna 11% e a distância média até a linha de pobreza sobe para R\$ 119,39, devido à queda da renda. Na Providência a redução da renda média domiciliar per capita alcança 12%, demonstrando a relevância desses benefícios dentro da comunidade.

Para os extremamente pobres, a exclusão dos programas sociais também exerce forte impacto sobre os indicadores de pobreza. A porcentagem deste grupo sobe para 10%, assim como o hiato de extrema pobreza alcança 6%, enquanto a renda média cai para R\$ 57,72 (redução de 9%).

2. MICROEMPREENDEDORISMO E FORMALIZAÇÃO NAS FAVELAS PACIFICADAS

Com o retorno da presença do poder público à essas regiões e a garantia do direito de ir e vir a toda a população do entorno, aumenta a quantidade de clientes potenciais, cresce a fiscalização e a necessidade de formalização dos empreendedores, uma vez que possibilita a expansão dos negócios, que nessas comunidades são, caracteristicamente, microempreendimentos.

A formalização gera uma série de benefícios como cobertura previdenciária, melhor acesso a serviços bancários e um ambiente mais seguro para o crescimento e o desenvolvimento do negócio.

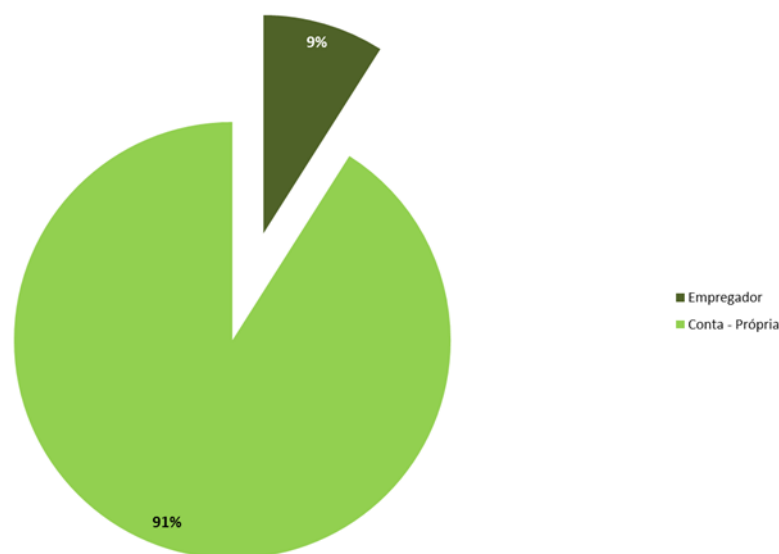
Desta maneira, o SEBRAE/RJ poderá, além de aumentar a sua atuação dentro da cidade do Rio de Janeiro, proporcionar uma melhor qualidade de vida para a população de abrangência das UPPs, auxiliando na consolidação da dinamização da economia nessas regiões por meio do fortalecimento dos microempreendimentos.

2.1 Perfis dos microempreendedores formais e informais

Embora os microempreendedores formais e informais tenham um perfil semelhante quanto a características pessoais como idade, escolaridade, condição no domicílio e etc., é importante analisar suas características segundo o recorte da informalidade. Desta maneira, é possível verificar se há particularidades individuais que podem influenciar na formalização, ou não, de seu negócio no âmbito das UPPs.

Os dados obtidos pela pesquisa são influenciados pelo perfil dos trabalhadores por conta própria⁵, uma vez que eles representam 91% dos microempreendedores entrevistados, enquanto apenas 9% são empregadores⁶.

Gráfico 2.1: Total dos microempreendedores por posição na ocupação: Rio de Janeiro 2012



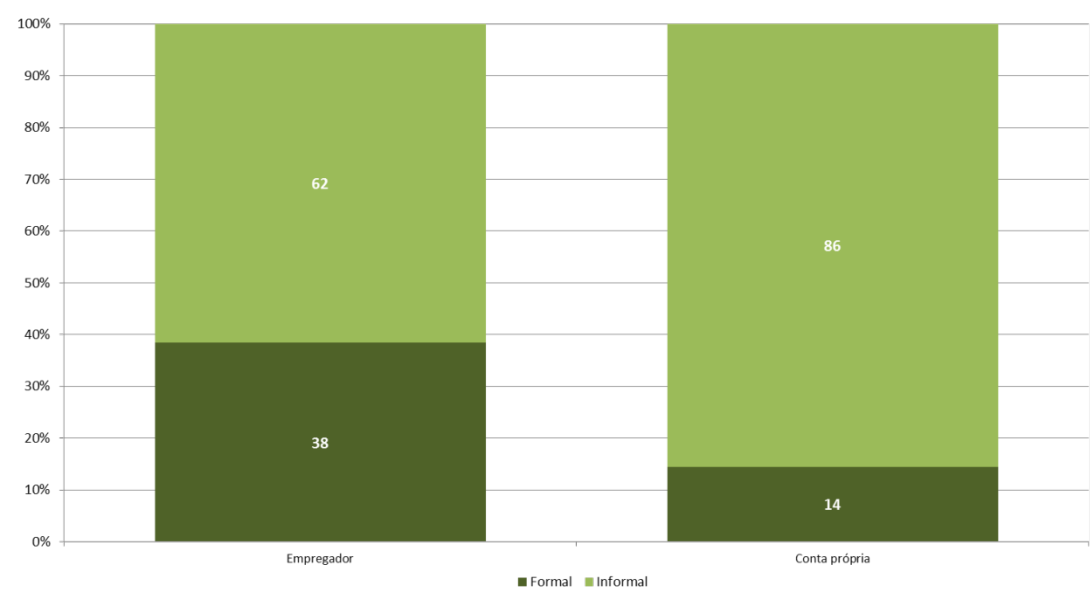
Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Os microempreendedores em favelas com UPPs estão sobrerrepresentados entre os não formalizados. Como era de se esperar, há maior percentual de formalizados entre os empregadores, mas eles representam apenas 38% do total. Dentre os trabalhadores por conta própria apenas 14% estão formalizados (Gráfico 2.2).

⁵ Trabalhador por conta própria: pessoa que trabalhava explorando o seu próprio empreendimento, sozinha ou com sócio, sem ter empregado e contando, ou não, com a ajuda de trabalhador não remunerado. Nesta categoria foram incluídos os cooperativados e os trabalhadores domésticos diaristas.

⁶ Empregador: pessoa que trabalhava explorando o seu próprio empreendimento, com número de funcionários que poderia variar de um a cinco empregados.

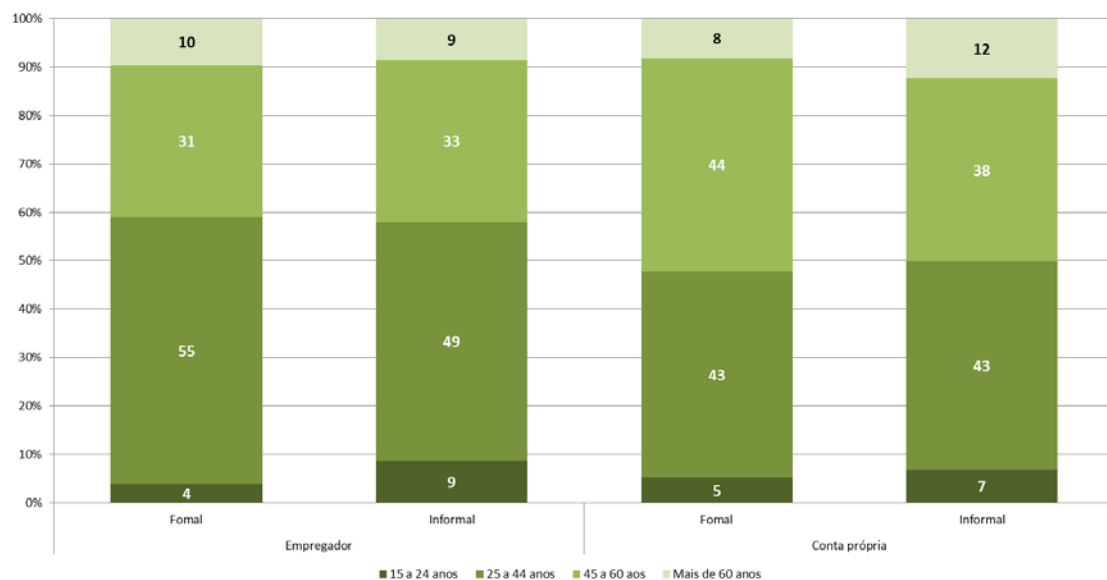
Gráfico 2.2: Distribuição de microempreendedores por posição na ocupação: Rio de Janeiro, 2012



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Dentre as características analisadas, não foi possível perceber que a idade é um fator correlacionado com a formalização, uma vez que os percentuais pouco variaram entre os microempreendedores formais e informais. Conforme ilustrado pelo Gráfico 2.3, em ambos os grupos formais e informais, mais de 80% dos microempreendedores estão concentrados nas faixas etárias economicamente ativas, de 25 a 60 anos.

Gráfico 2.3: Distribuição dos microempreendedores segundo a faixa etária, por tipo de microempreendedor e situação da formalização: Rio de Janeiro, 2012



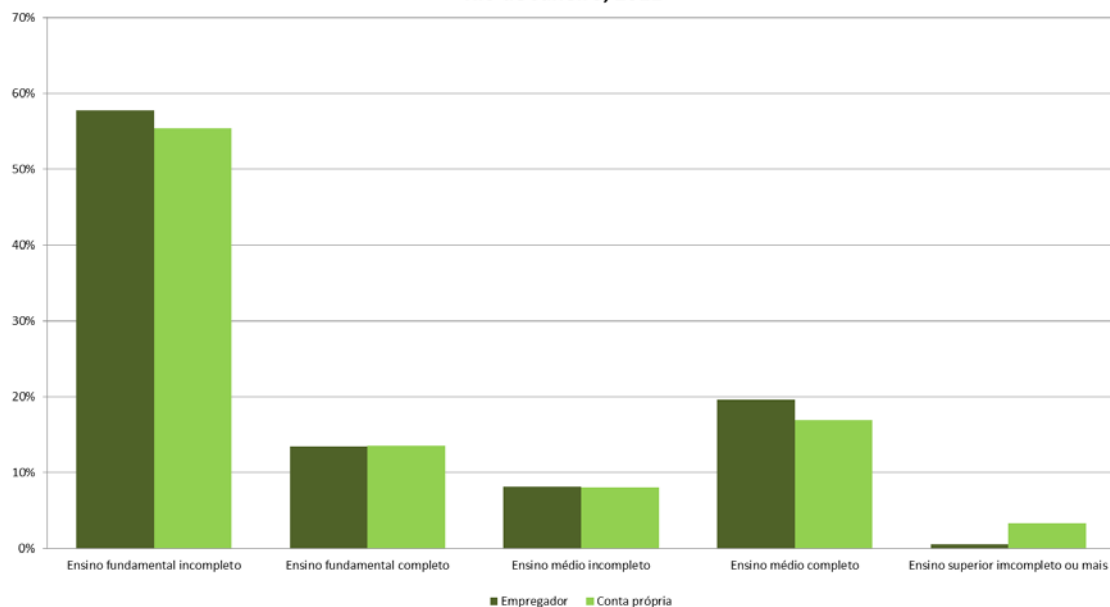
Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Entretanto, entre os formalizados, os empregadores estão mais representados nas faixas etárias mais jovens, onde 55% deles possuem de 25 a 44 anos. Os empregadores possuem, em média, 42 anos de idade.

Já os trabalhadores por conta própria formalizados estão melhores distribuídos nas categorias etárias de 25 a 44 anos e de 45 a 60 anos, mas em menor proporção entre os mais jovens (43%), e em maior proporção entre os mais velhos (44%).

No que diz respeito à escolaridade, os microempreendedores em favelas com UPPs possuem, na maioria, 51%, ensino fundamental incompleto e apenas 19% terminaram o ensino médio. Não foram identificadas diferenças significativas por tipo de microempreendedor entre os níveis de escolaridade.

Gráfico 2.4: Distribuição dos microempreendedores informais por faixa de escolaridade: Rio de Janeiro, 2012

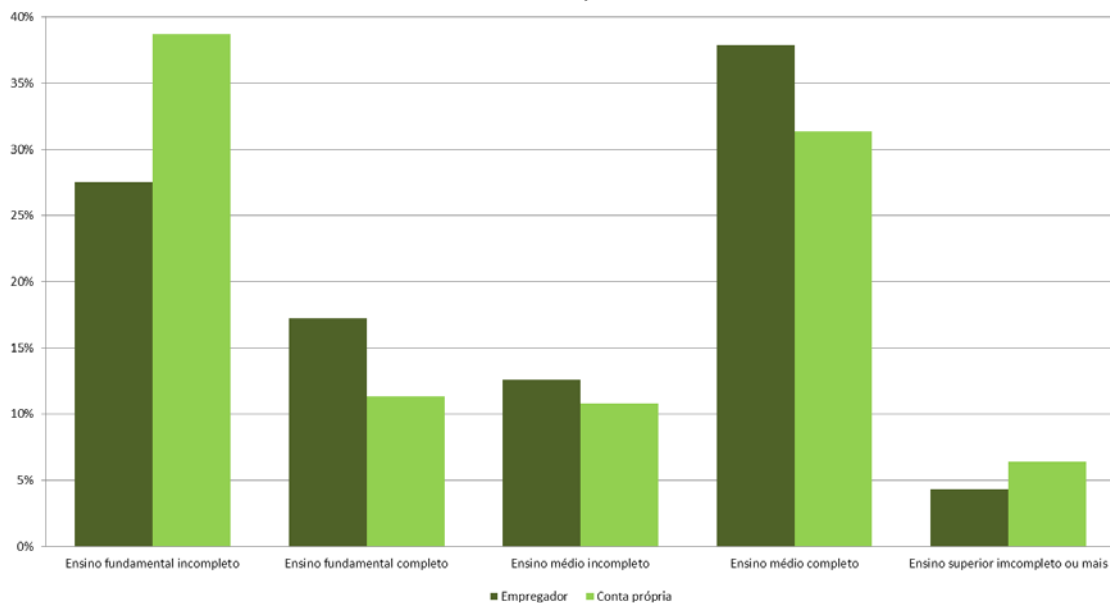


Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Porém, isso não quer dizer que os menos escolarizados estão muito menos representados do que aqueles com maior nível de escolaridade entre os formais. Pelo Gráfico 2.5, a comparação entre empregadores e trabalhadores por conta própria formalizados por escolaridade, não oferece grandes diferenças entre as categorias ocupacionais.

Nota-se que há uma maior proporção de empregadores formalizados que possuem o ensino médio completo (38%), mas o percentual de trabalhadores por conta própria formalizados com este nível de escolaridade não é muito diferente, embora inferior (31%).

Gráfico 2.5: Distribuição dos microempreendedores formais por faixa de escolaridade: Rio de Janeiro, 2012



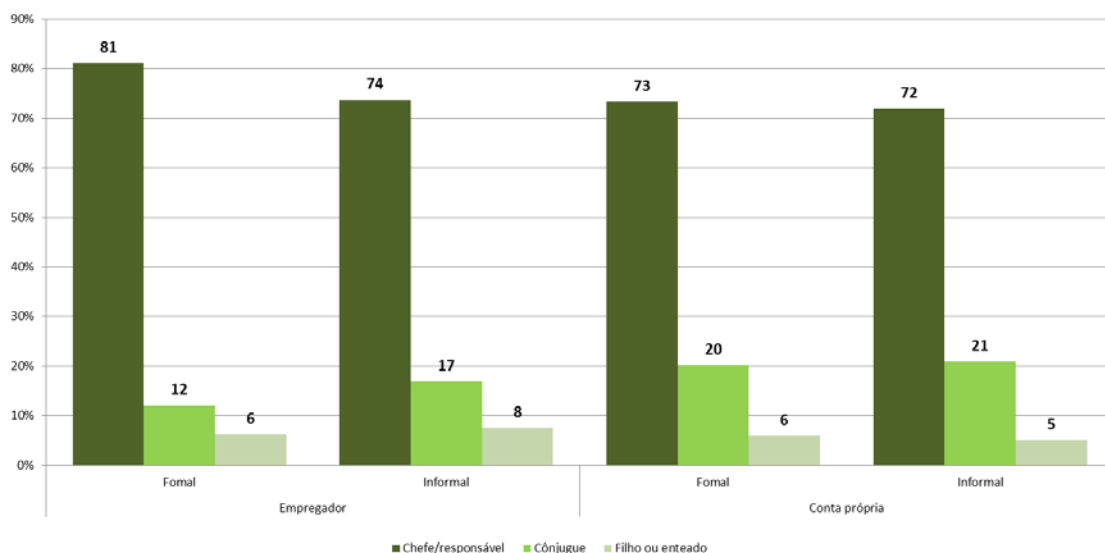
Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

No entanto, entre os trabalhadores por conta própria formais há maior proporção daqueles com o ensino fundamental incompleto (39%). Este percentual é maior do que entre os empregadores formais com este nível de escolaridade (28%), e o mesmo acontece quando observamos aqueles com o ensino superior incompleto ou mais: 6% dos trabalhadores por conta própria formalizados versus 4% dos empregadores formalizados.

Ou seja, de fato, entre os informais há maior proporção de microempreendedores com menor escolaridade, mas a maior escolaridade não aparece como característica predominante para a formalização, a depender da categoria ocupacional do microempreendedor, se empregador ou trabalhador por conta própria.

A pesquisa revelou que 73% dos microempreendedores são chefes de família e esse percentual não varia muito entre ser formalizado e não formalizado, tanto no recorte dos empregadores quanto no recorte por trabalhadores por conta própria (Gráfico 2.6). A única exceção é na análise do empregador formal que aparece sobrerrepresentado entre os chefes de domicílio, e representa 81% do total.

Gráfico 2.6: Distribuição dos microempreendedores segundo a condição no domicílio por tipo de microempreendedor e situação da formalização: Rio de Janeiro, 2012



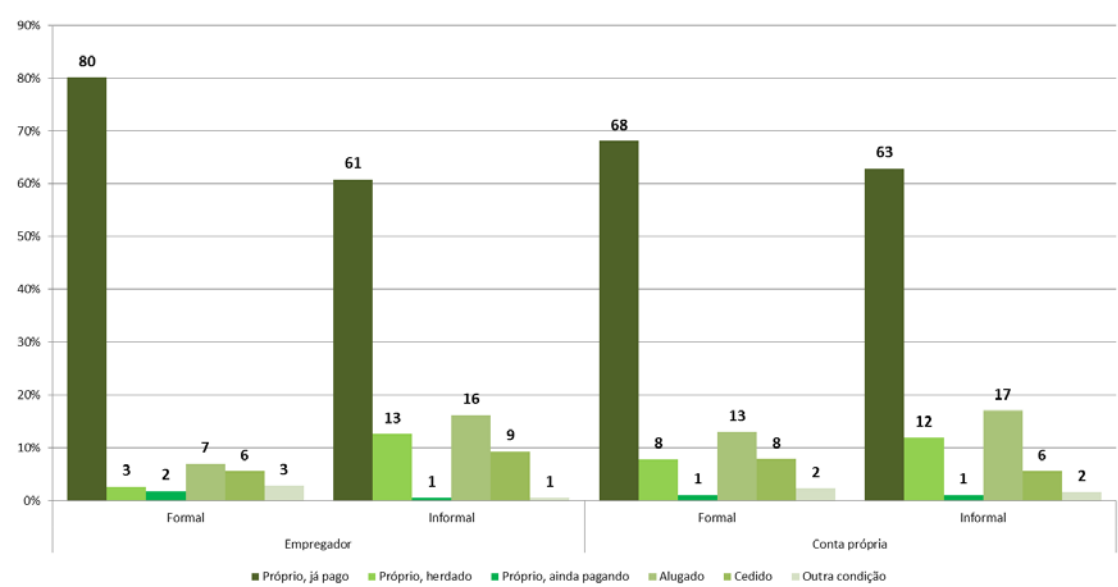
Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios em Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.
Nota: Para o indicador de condição no domicílio foram incluídos os três percentuais com maior representatividade.

Nesse contexto, a pesquisa mostrou que mais de 75% dos microempreendedores reside em domicílio próprio, sendo que mais de 64% já pago. Mas essas proporções são ainda maiores entre os microempreendedores formalizados. O fato de a maioria dos domicílios serem próprios, apresentarem grau significativo de precariedade e serem localizados em espaços urbanos pouco desenvolvidos, faz com que o mercado imobiliário nas favelas seja pouco dinâmico.

A porcentagem de conta própria com domicílios próprios já pagos revela diferenciais entre formais e informais: 68% e 63%, respectivamente.

Dessa forma, é possível que, com a quitação do imóvel, o microempreendedor se sinta mais confortável em assumir outros custos, como o custo da formalização.

Gráfico 2.7: Distribuição dos microempreendedores segundo a condição de ocupação do domicílio por tipo de microempreendedor e situação da formalização: Rio de Janeiro, 2012

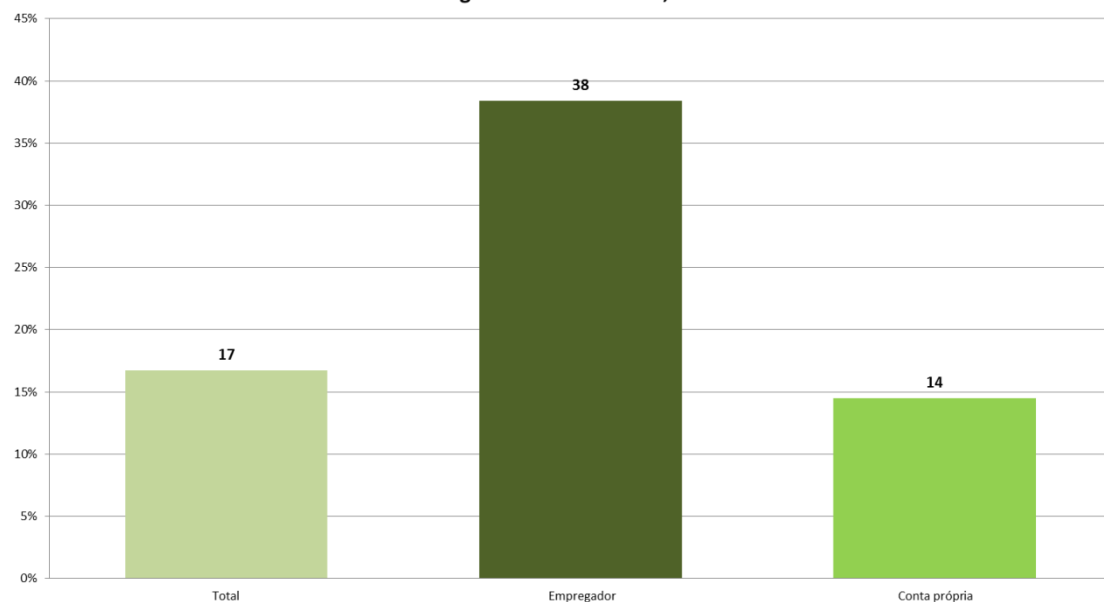


Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

2.2. Formas da formalização

Após a avaliação das características, segue-se para a análise dos tipos de formalização. Entende-se por formalizados os microempreendedores que possuem algum tipo de registro de negócio.

Gráfico 2.8: Porcentagem de microempreendedores que possuem algum tipo de registro do negócio: Rio de Janeiro, 2012



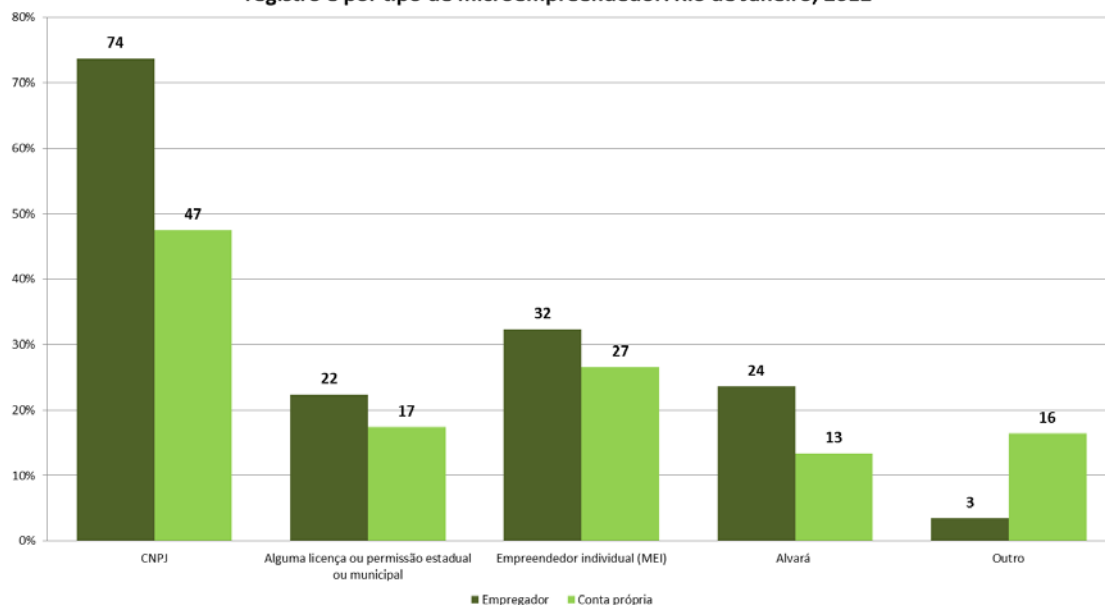
Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

No total das favelas com UPPs pesquisadas, 17% dos microempreendedores possuem algum tipo de registro de negócio. Este resultado é fortemente influenciado pelo baixo patamar de formalização entre os trabalhadores por conta própria, dos quais apenas 14% possuem algum tipo de registro. Os empregadores são mais formalizados em comparação com os trabalhadores por conta própria e 38% deles possuem algum tipo de registro do seu negócio.

Os registros mais frequentes nas comunidades pesquisadas foram o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (74% dos empregadores formalizados e 47% dos trabalhadores por conta própria formalizados possuem CNPJ), o cadastro de microempreendedor

individual⁷ (32% dos empregadores formalizados e 27% dos trabalhadores por conta própria formalizados são MEIs), as licenças ou permissões estadual ou municipal (22% dos empregadores formalizados e 17% dos trabalhadores por conta própria formalizados) e os alvarás (24% dos empregadores formalizados e 13% dos trabalhadores por conta própria formalizados).

Gráfico 2.9: Porcentagem de microempreendedores que possuem registro por tipo de registro e por tipo de microempreendedor: Rio de Janeiro, 2012



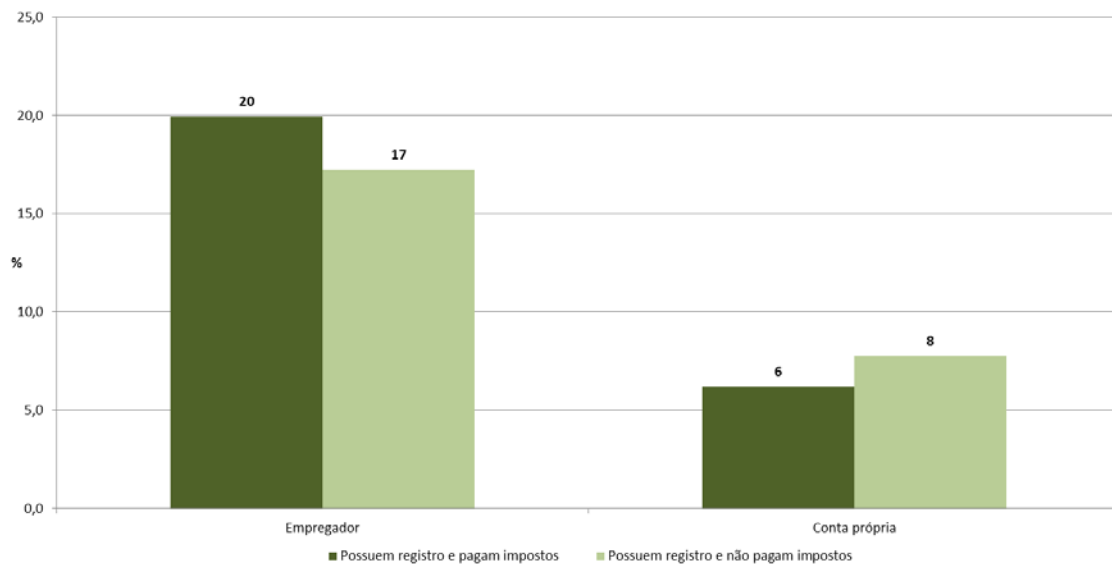
Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

No entanto, estar registrado não necessariamente implica o cumprimento das obrigações tributárias. Do total de empregadores, 20% possuem algum tipo de registro e pagam impostos e 6% dos trabalhadores por conta própria registrados pagam impostos (Gráfico 2.10).

⁷ A saber: pode ser classificado como empreendedor individual o trabalhador por conta própria que fatura no máximo R\$ 60.000,00 por ano, sem participação em outra empresa como sócio ou título e possui no máximo um empregado que receba um salário mínimo ou o piso da categoria.

Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora

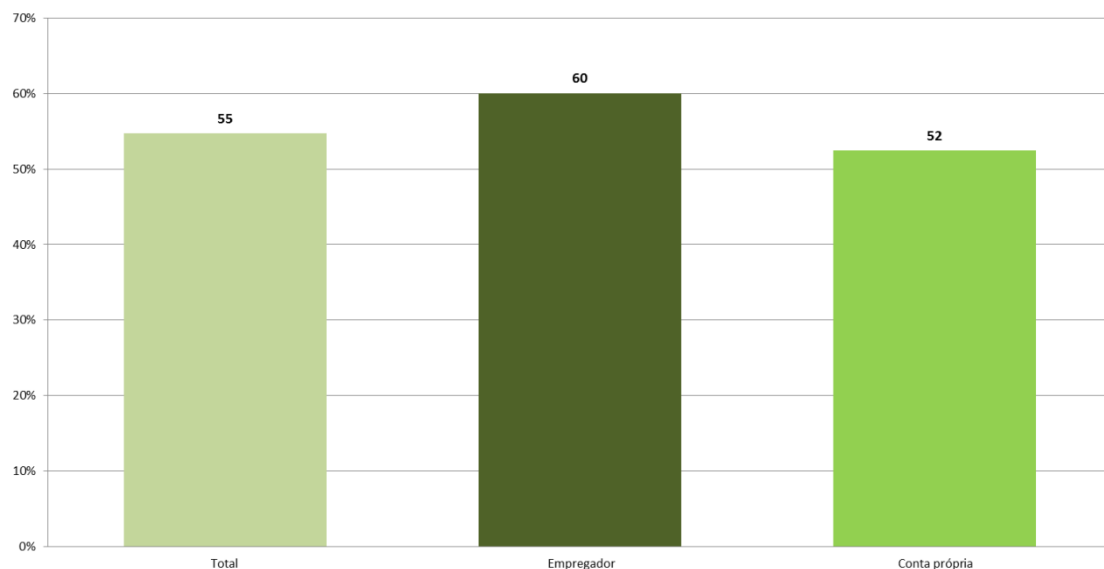
Gráfico 2.10: Porcentagem de microempreendedores que possuem algum tipo de registro por situação do pagamento de impostos e tipo de microempreendedor: Rio de Janeiro, 2012



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Não obstante, a inadimplência tributária quando se trata do universo de microempreendedores que possuem CNPJ é menor, mesmo quando consideramos os trabalhadores por conta própria. Dentre os 47% dos trabalhadores por conta própria cadastrados no CNPJ, 52% pagam impostos. Entre os empregadores, dos 74% formalizados pelo CNPJ, 60% costumam pagar os tributos.

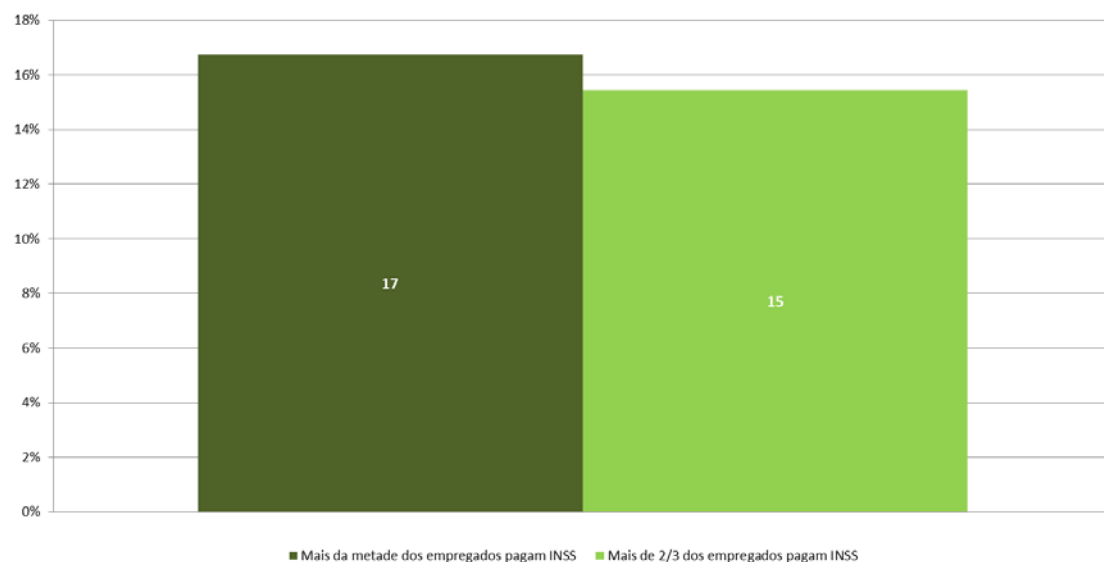
Gráfico 2.11: Porcentagem dos microempreendedores que pagam impostos dentre aqueles que possuem CNPJ: Rio de Janeiro, 2012



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Na análise contributiva ao Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), é possível verificar a reduzida participação dos funcionários contribuintes de microempreendimentos nas favelas: 15% dos microempreendedores informaram que mais de 2/3 de seus funcionários são contribuintes. Esta participação aumenta para 17%, apenas quando mais da metade dos funcionários dos microempreendedores são contribuintes. Isso sinaliza um baixo percentual de funcionários que trabalham com carteira assinada nos microempreendimentos nas favelas com UPPs, uma vez que para estes a contribuição é compulsória.

Gráfico 2.12: Porcentagem dos empregadores por quantidade de empregados contribuintes do INSS: Rio de Janeiro, 2012*



*Excluindo empregadores que declararam não possuir funcionários

Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios em Favelas com Unidade de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

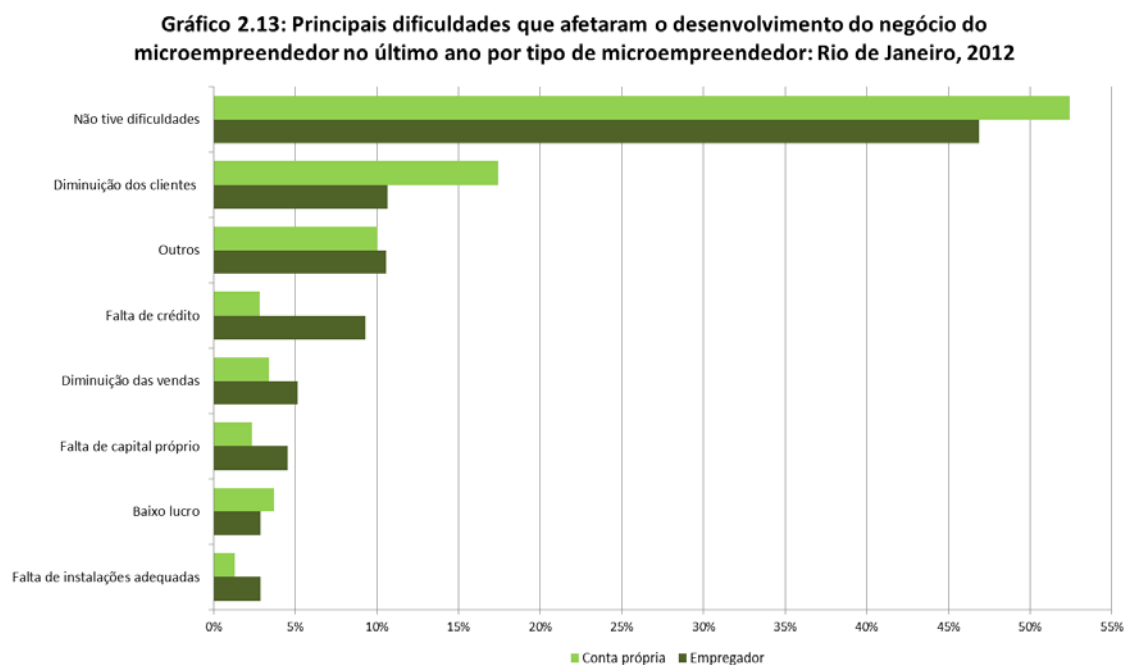
Este percentual baixo de empregadores que possuem funcionários contribuindo para o INSS confirma ainda mais a baixa formalidade dos microempreendimentos em UPPs.

Pelo Gráfico 2.13, é possível observar que a falta de crédito só se tornou um entrave para o desenvolvimento do negócio para menos de 10% dos empregadores, formais e não formais, e para menos de 5% dos trabalhadores por conta própria.

Na verdade, na percepção da maioria dos microempreendedores em UPPs, os mesmos não encontram dificuldades para o desenvolvimento do seu negócio: mais de 50% dos trabalhadores por conta própria e mais de 45% para empregadores. Uma das razões potenciais para esta alta proporção pode ser encontrada na pesquisa qualitativa onde existem relatos sobre a percepção de que o mercado nas favelas exige pouco dos

microempreendedores e a baixa expectativa de crescimento do micro negócio no futuro.

A diminuição de clientes aparece como a principal dificuldade que afeta o desenvolvimento dos microempreendimentos em UPPs para mais de 15% dos trabalhadores por conta própria e de cerca de 10% dos empregadores.



2.3 O SEBRAE/RJ e os microempreendedores em UPPs

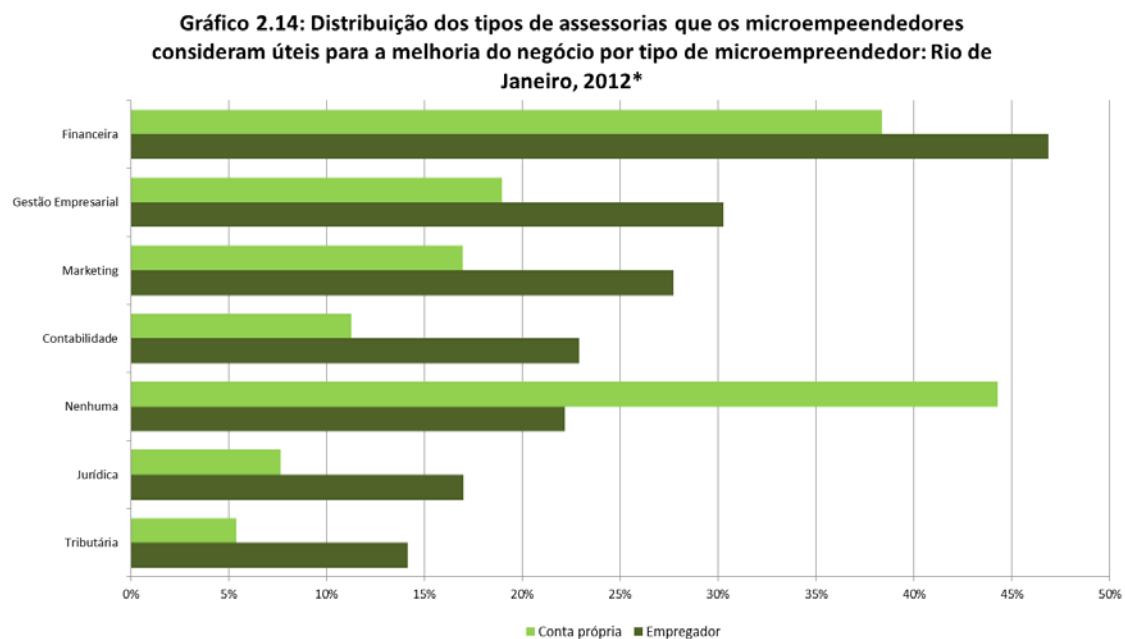
O gráfico 2.14 ilustra os serviços que os microempreendedores de UPPs consideram úteis para a melhoria do negócio. Esse levantamento pode indicar a demanda potencial de serviços dos microempreendimentos dessas comunidades e podem se traduzir num caminho em direção a maior formalização.

Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora

Essa análise revelou que quase metade dos trabalhadores por conta própria considera que nenhum dos serviços é útil para melhorar seu negócio.

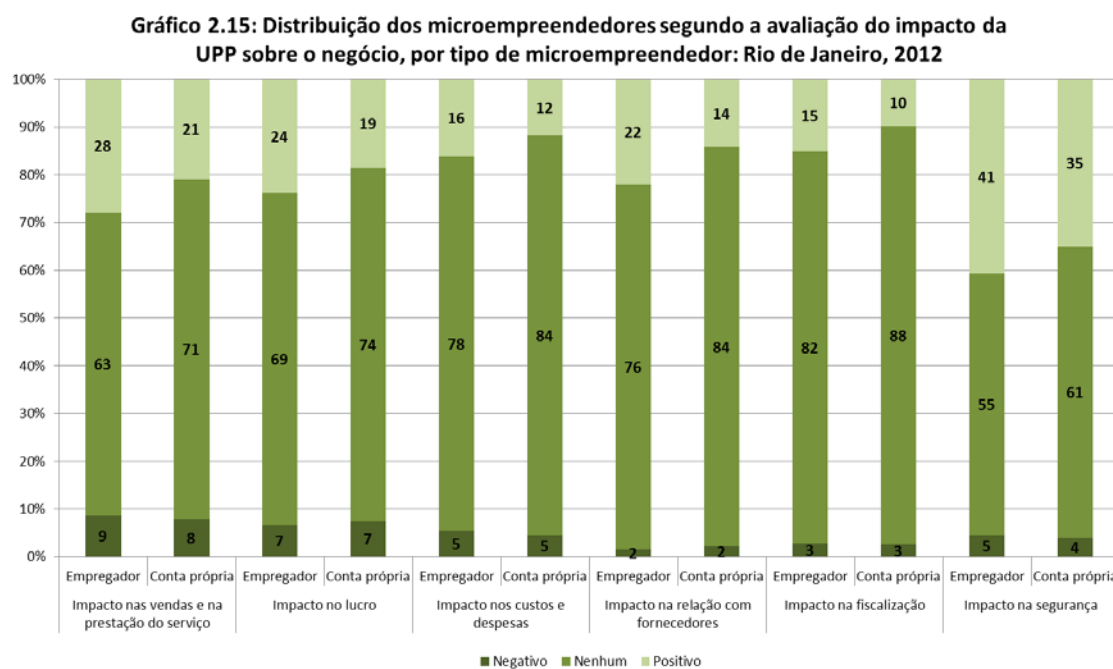
Mas dentre os microempreendedores que consideram que o SEBRAE pode ajudar no desenvolvimento do seu negócio, mais de 45% dos empregadores e mais de 35% dos trabalhadores por conta própria consideram a Assessoria Financeira importante.

As demais assessorias, em ordem de frequência, entre aquelas com capacidade de melhorar os microempreendimentos de favelas com UPPs são Gestão Empresarial, Marketing, Contabilidade, Jurídica e, por último, Tributária.



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.
Nota*: Foram considerados exclusivamente os serviços de consultoria fornecidos pelo SEBRAE.

2.4 O impacto da UPP sobre o negócio



Dentre as diversas temáticas de interesse nesta pesquisa e apesar da intervenção em termos de unidades de polícia pacificadora ser bastante heterogênea entre as favelas pesquisadas, verifica-se que a percepção sobre o impacto das UPPs ainda é de indiferença em termos dos resultados já alcançados, independentemente dos efeitos se avaliados por empregadores e trabalhadores por conta própria (Gráfico 2.15).

A partir das entrevistas realizadas com os microempreendedores, em todos os quesitos avaliados, prevalece a percepção de que não houve nenhum impacto a partir da entrada das UPPs nas comunidades. A título de exemplo, 63% dos empregadores e 71% dos conta próprias afirmaram não identificar nenhum impacto das UPPs sobre suas vendas/prestação de serviço,

porcentagens similares também foram identificadas para os efeitos com relação ao lucro, custos, despesas e relação com fornecedores.

Outra expectativa amplamente citada pelos microempreendedores na pesquisa qualitativa dizia respeito ao “temor da fiscalização”⁸ que se esperava ocorrer com a entrada das UPPs. Contudo, resultados da pesquisa quantitativa mostraram que em mais de 80% dos casos, não foi identificado nenhum impacto sobre a fiscalização dos negócios.

Por fim, ressalta-se que no quesito segurança, onde o impacto da entrada das UPPs é imediato, observa-se o maior efeito positivo entre os microempreendedores: 41% dos empregadores e 35% dos conta próprias.

2.5 Os Condicionantes para a formalização

O método utilizado nesta pesquisa envolve um modelo de regressão logística (*logit*), a fim de identificar os condicionantes pessoais dos microempreendedores e dos seus negócios localizados nas favelas pesquisadas no que diz respeito à formalização: ter algum tipo de registro e ter algum tipo de registro e pagar impostos.

As análises das regressões atentam aos principais resultados e estão baseadas no sinal e na significância dos coeficientes (pelo menos ao nível de 1%), bem como na relação entre as variáveis independentes (variáveis individuais e do microempreendimento) e probabilidade de ser formalizado.

Em linhas gerais, o principal resultado obtido pela Tabela 2.1 e pela Tabela 2.2 evidencia que o microempreendedor ser empregador, e não trabalhador por conta

⁸ Ver Pesquisa Qualitativa (p. 46-49).

própria, influencia positivamente para o microempreendimento possuir algum registro, mas em menor magnitude dentre aqueles que também pagam impostos.

Isso faz sentido na medida em que o empregador possui maior probabilidade de possuir algum tipo de registro, 38% (Tabela 2.1), do que a probabilidade de além do registro ainda pagar impostos, 20% (Tabela 2.2).

As características pessoais do microempreendedor, tais como ser chefe de família e escolaridade, afetam positivamente o registro do microempreendimento, corroborando os resultados da análise descritiva.

A idade do microempreendedor pouco influencia no fato do microempreendimento estar registrado e chega a não ser significativa entre os microempreendimentos registrados e que pagam impostos, bem como ocorre com a variável tempo do negócio.

Passando para análise das características do microempreendimento, todas as categorias de origem de capital afetam positivamente no registro do negócio, mas as doações aparecem em maior magnitude, embora seja a quarta em termos de ocorrência dentre os microempreendimentos registrados (19%). Este tipo de capital é o único, com exceção de “Outros”, que afeta negativamente como condicionante do empreendimento ser registrado e pagar impostos e também é a de menor chance de ocorrência entre os formalizados (as doações tem 1% de probabilidade entre os microempreendimentos formais e que pagam impostos).

Os empréstimos afetam positivamente no registro de negócio e tem a maior probabilidade de estar em 29% dos negócios com registro e em 14% dos negócios com

registro e que pagam impostos. O capital próprio aparece em segundo lugar em termos de ocorrência com o registro do negócio, com propensão de estar em 23% dos negócios registrados e em 11% das empresas registradas e que pagam impostos. O capital próprio também afeta positivamente a formalização.

No que diz respeito ao local do microempreendimento, excetuando a categoria “Outros”, o de maior probabilidade de ocorrência entre os estabelecimentos formais foi o local ser próprio (29% de chance de ocorrência dentre os microempreendimentos registrados e 19% dentre os microempreendimentos registrados e que pagam impostos). Este fator influencia positivamente o registro do negócio. Mas se o local não é próprio e o negócio tem que ser realizado fora do domicílio, esta situação influencia negativamente de acordo com ambos os modelos.

O fato de possuir cliente pessoa jurídica tende a gerar um efeito positivo na formalização dos microempreendimentos e em maior magnitude dentre os que pagam impostos. Quando o cliente é órgão público, não há um efeito significativo, pois a chance de existir um estabelecimento formalizado que atenda às exigências de ser ter um cliente de órgão público é mínima/zero.

Adicionalmente, foram analisados os setores que podem afetar positivamente na formalização do negócio e utilizamos o comércio atacadista e varejista como referência. Em comparação com este setor, o negócio ser caracterizado como “Outros serviços coletivos, sociais e pessoais”, “Serviços domésticos”, “Serviços de alojamento e alimentação” e “Indústria de transformação e extrativa” tendem a gerar um efeito negativo para a condição de formalização do negócio.

Já microempreendimentos do setor de “Transporte, armazenagem e comunicações” e de “Outras atividades” influenciam positivamente na formalização dos microempreendimentos, e tem 56% de probabilidade de serem formalizados. Embora os microempreendimentos da “Construção Civil” tenham apenas 3% de probabilidade de estar formalizado e pagar impostos dentro das comunidades com UPPs, este setor afeta positivamente na formalização dos empreendimentos que pagam impostos, ao contrário do que ocorre quando o microempreendimento da Construção Civil é registrado independente de pagar ou não impostos.

Finalizando a análise, a assistência jurídica afeta positivamente como condicionante para o microempreendimento ser registrado. Este serviço está presente com probabilidade de 65% dentre os microempreendimentos registrados e de 37% dentre os microempreendimentos registrados e que pagam impostos.

Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora

Tabela 2.1 | Características condicionantes para o microempreendimento possuir algum registro

Variáveis Independentes	Coefficiente	P_valor (%)	Média da variável independente	Probabilidade de ser formalizado
Empreendimento possui algum registro	-	-	0,17	0,32
Constante	-3,68	0	-	
Empregador	1,02	0	0,09	0,38
Conta própria	-	-	0,91	0,15
Características pessoais				
Chefe	0,06	23	0,68	0,18
Não chefe	-	-	0,32	0,15
Idade	0,01	0	43,42	-
Anos de estudo	0,10	0	6,89	-
Características do negócio				
Tempo do negócio (em anos)	0,02	0	10,09	-
Origem do capital				
Próprio	0,50	0	0,39	0,23
Empréstimo	0,88	0	0,10	0,29
Doações	0,92	0	0,02	0,19
Não precisa	-	-	0,48	0,10
Outro	0,47	0	0,02	0,21
Experiência anterior	-0,03	54	0,68	0,17
Local do empreendimento				
No domicílio	-	-	0,32	0,14
Fora do domicílio	-0,18	1	0,44	0,11
Próprio	0,78	0	0,12	0,29
Outro	1,09	0	0,13	0,36
Tipo de cliente	-			
Pessoa física e outros	-	-	0,94	0,17
Pessoa jurídica	0,38	0	0,05	0,27
Órgão público	-10,73	94	0,00	0,00
Setor do negócio				
Comércio atacadista e varejista	-	-	0,28	0,21
Outros serviços coletivos, sociais e pessoais	-0,56	0	0,15	0,11
Serviços domésticos	-0,16	17	0,12	0,06
Serviços de alojamento e alimentação	-0,06	39	0,13	0,22
Construção civil	-0,27	1	0,11	0,08
Indústria de transformação e extrativa	-0,58	0	0,06	0,19
Transporte, armazenagem e comunicações	0,89	0	0,05	0,28
Outras atividades	0,39	0	0,09	0,28
Assistência jurídica				
Teve assistência jurídica	2,12	0	0,03	0,65
Não teve assistência jurídica	-	-	0,97	0,16
Número de observações	3350		-	-

Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Comunidades do Município do Rio de Janeiro (SEBRAE/IETS) de 2012.

Nota: As estimativas foram obtidas utilizando um modelo de regressão logística.

Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora

Tabela 2.2 | Características condicionantes para o microempreendimento possuir algum registro e pagar impostos

Variáveis Independentes	Coefficiente	P_valor (%)	Média da variável independente	Probabilidade de ser formalizado
Empreendimento possui algum registro e paga impostos	-	-	0,08	0,22
Constante	-4,36	0	-	-
Empregador	0,84	0	0,09	0,20
Conta própria	-	-	0,91	0,06
Características pessoais				
Chefe	0,48	0	0,68	0,09
Não chefe	-	-	0,32	0,05
Idade	0,00	92	43,44	-
Anos de estudo	0,08	0	6,89	-
Características do negócio				
Tempo do negócio (em anos)	0,00	98	10,09	-
Origem do capital				
Próprio	0,51	0	0,39	0,11
Empréstimo	0,91	0	0,09	0,14
Doações	-1,28	2	0,02	0,01
Não precisa	-	-	0,48	0,04
Outro	-1,06	0	0,02	0,02
Experiência anterior	0,07	29	0,68	0,08
Local do empreendimento	-			
No domicílio	-	-	0,32	0,06
Fora do domicílio	-0,94	0	0,44	0,03
Próprio	1,18	0	0,11	0,19
Outro	0,95	0	0,13	0,18
Tipo de cliente	-			
Pessoa física e outros	-	-	0,94	0,07
Pessoa jurídica	0,69	0	0,05	0,13
Órgão público	-10,26	96	0,00	0,00
Setor do negócio				
Comércio atacadista e varejista	-	-	0,28	0,09
Outros serviços coletivos, sociais e pessoais	-0,12	25	0,15	0,06
Serviços domésticos	-1,29	0	0,12	0,00
Serviços de alojamento e alimentação	-0,01	93	0,13	0,11
Construção civil	0,25	13	0,11	0,03
Indústria de transformação e extrativa	-1,91	0	0,06	0,03
Transporte, armazenagem e comunicações	1,10	0	0,06	0,12
Outras atividades	0,74	0	0,09	0,16
Assistência jurídica				
Teve assistência jurídica	1,94	0	0,03	0,37
Não teve assistência jurídica	-	-	0,97	0,07
Número de observações	3317		-	-

Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Comunidades do Município do Rio de Janeiro (SEBRAE/IETS) de 2012.

Nota: As estimativas foram obtidas utilizando um modelo de regressão logística.

Por fim, observa-se que para todas as variáveis explicativas utilizadas como condicionantes para a formalização, a probabilidade de ocorrência entre os formalizados tende a diminuir quando estes além de serem registrados também pagam impostos.

2.6 Conclusão

Esta subseção passa pelos principais temas que envolvem a problemática da formalização de acordo com a realidade dos microempreendimentos localizados nas vinte favelas estudadas por esta pesquisa.

Embora a grande maioria dos microempreendedores sejam trabalhadores por conta própria, existe uma parcela de empregadores que estão mais representados entre os microempreendedores formalizados em UPPs. Porém, ainda há um grande espaço para a formalização.

Para viabilizar este caminho, o principal produto que o SEBRAE/RJ pode oferecer, segundo a pesquisa, são as diversas assessorias, sobretudo as financeiras. Muito provavelmente questões financeiras são as principais causas para os microempreendedores não se formalizarem e também não pagarem impostos. A formalização pode ser um primeiro rumo ao aumento da contribuição previdenciária, que é bastante limitada entre os trabalhadores em favelas com UPPs, e do acesso ao crédito.

Embora haja alto grau de informalidade nessas comunidades, e por isso mesmo, como a análise descritiva apontou, o crédito não se traduz exatamente no entrave para o desenvolvimento do negócio, ele é um importante fator em termos de formalização.

Como vimos pelos principais condicionantes para a formalização, a captação de empréstimos afeta positivamente no registro do negócio e é o de maior probabilidade de ocorrência entre os microempreendimentos formalizados (30%), à frente até do capital próprio (23% de probabilidade entre os microempreendimentos que possuem algum registro).

Em suma, a presença das UPPs como forma de garantir o direito de ir e vir da população pode abrir portas para o aumento e melhor desenvolvimento dos micro e pequenos negócios nas comunidades de abrangência. E vem reforçar o processo de atuação do SEBRAE/RJ nas micro e pequenas empresas, por meio da divulgação e ampliação dos seus serviços, direcionados a demanda destas comunidades, com vistas para o desafio da formalização, a fim de gerar perspectivas e oportunidades de negócios para população residente.

3. APOIO AO MICROEMPREENDEDOR: PERCEPÇÃO E POSSIBILIDADES DE DESENVOLVIMENTO E EXPANSÃO DO NEGÓCIO A PARTIR DO ACESSO AOS SERVIÇOS NÃO-FINANCEIROS

Os microempreendedores residentes e com negócios nas UPPs não se identificam com o termo microempreendedores como tal, e se sentem mais confortáveis em responder que são comerciantes negociantes ou vendedores. Uma das explicações para isso, de acordo com a pesquisa qualitativa, foi de que o termo microempreendedorismo sinaliza um determinado perfil de formalização, implica em um maior tamanho do negócio e certo nível de rendimento. Como se observou na seção anterior, grande parte dos microempreendedores são trabalhadores por conta própria não formalizados. Ademais, cerca de 80% do total dos microempreendedores em UPPs possuem um só negócio onde quase metade do total de microempreendedores (46%) indica que o rendimento é de tal magnitude que garante apenas o próprio sustento ou a sobrevivência.

Ainda de acordo com a pesquisa qualitativa, aparentemente o empreendedorismo não aparece como a primeira alternativa de ocupação para os moradores das comunidades pacificadas, mas uma forma de inserção no mercado de trabalho e que garante grau relativo de autonomia por trabalhar próximo ou mesmo na própria residência. No entanto há aqueles que veem no negócio uma oportunidade de trabalho e renda, sobretudo entre os empregadores.

A presença do SEBRAE/RJ nas comunidades beneficiadas com a UPP pode auxiliar na consolidação da dinamização econômica através do fortalecimento dos

microempreendimentos dessas localidades, estimulando o desenvolvimento dos negócios já existentes e a visibilidade de que o microempreendedorismo pode ser uma alternativa viável e promissora para a melhoria de vida das famílias.

Nesta seção observa-se dados quantitativos acerca de alguns dos fatores que auxiliem na percepção e na possibilidade de desenvolvimento e expansão de negócios a partir de acesso a serviços não-financeiros. Esses fatores visam desvendar o potencial de expansão de negócios e mapear as condições que o SEBRAE deve encontrar nos micro e pequenos empreendimentos nas comunidades pacificadas e estão dispostos em quatro seções descritivas.

A primeira subseção após essa introdução, diz respeito à motivação para a abertura de negócio nas UPPs. A seguir apresentam-se os percentuais médios entre os diferentes tipos de microempreendedores acerca do acesso à tecnologia da informação e comunicação, que compreendem importantes itens para o funcionamento e consolidação do negócio. A partir da subseção “Estágio do negócio” é possível compreender algumas pistas acerca do potencial de microempreendedorismo nas UPPs. A quarta subseção apresenta os aspectos referentes a perspectivas de aumento do negócio, com base no desejo de contratação de novos funcionários e na magnitude da renda dos microempreendedores.

Finaliza-se a análise com os resultados de modelos estatísticos. Estes nos informam a probabilidade e a tendência de algumas características pessoais e do negócio dos microempreendedores na determinação da renda, do lucro e no acesso a tecnologia da informação e comunicação. Por fim, se descreve as conclusões obtidas nesta parte do estudo.

3.1 Motivação para a abertura

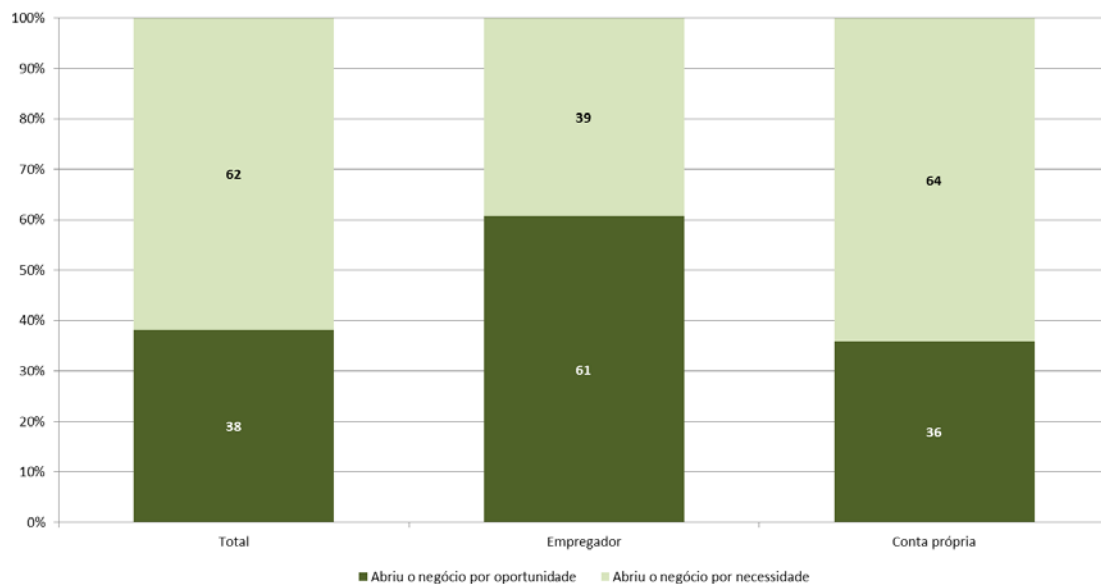
A fim de ter uma medida aproximada em relação à disposição a empreender de trabalhadores por conta própria e empregadores nas UPPs pesquisadas, foi utilizado um indicador⁹ que desvenda duas formas de empreendedorismo a partir da motivação para a abertura do negócio.

Confirmando o resultado obtido pela pesquisa qualitativa nas UPPs, o microempreendedorismo é mais uma opção de ocupação frente à necessidade do que o aproveitamento de uma oportunidade por si mesma, sobretudo quando se sabe da sobre representatividade dos trabalhadores por conta própria entre os microempreendedores, visto na seção anterior.

Cerca de 60% dos microempreendedores abriram negócio por necessidade. Este percentual chega a 64% entre os trabalhadores por conta própria e alcança 69% quando esse trabalhador por conta própria é do sexo feminino (enquanto este percentual é de 57% para o trabalhador por conta própria do sexo masculino).

⁹ Este indicador foi inspirado com base na metodologia do Relatório de Empreendedorismo no Brasil.

Gráfico 3.1: Distribuição dos microempreendedores segundo motivação para a abertura do negócio por tipo de microempreendedor: Rio de Janeiro, 2012

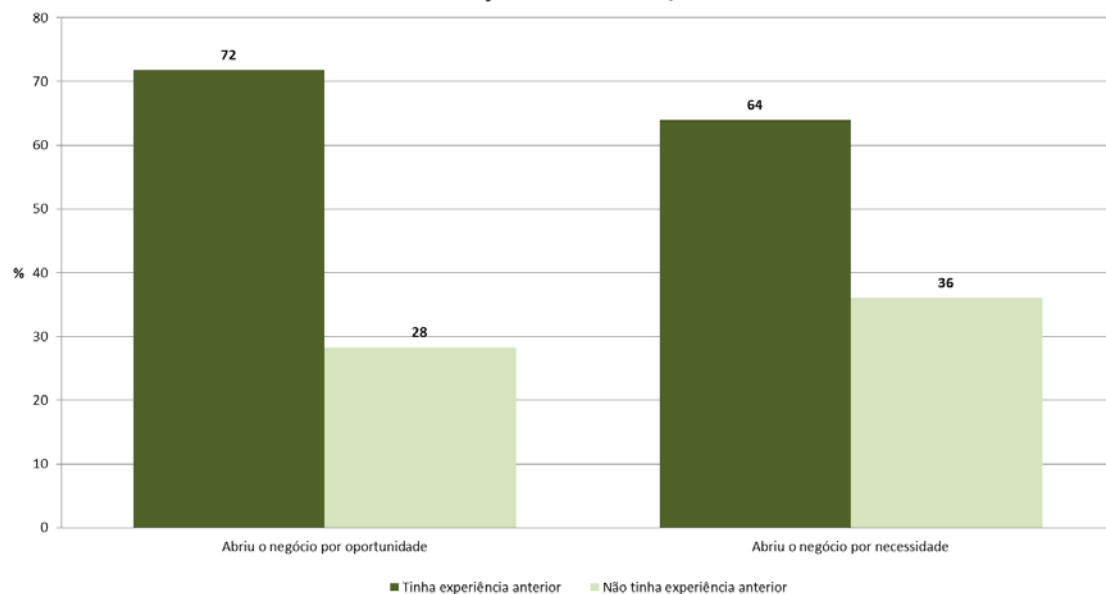


Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Entre os empregadores, ocorre o inverso: apenas 39% responderam que a motivação para a abertura do negócio foi a necessidade, enquanto a maioria, 61%, afirma que aproveitaram uma oportunidade de negócio (Gráfico 3.1). O percentual de empregadores que abriram o negócio por oportunidade alcança o patamar de 65% entre os homens e de 55% entre as mulheres.

Mas tanto para os negócios gerados pela oportunidade quanto pela necessidade, um dos fatos geradores de abertura do micro e pequeno empreendimento foi a experiência anterior no segmento. Pelo Gráfico 3.2, é possível ver que a existência de experiência anterior ao negócio é frequente para 64% dos microempreendedores que abriram por necessidade e para 72% daqueles que abriram o negócio por oportunidade.

Gráfico 3.2: Distribuição dos microempreendedores segundo possuir experiência anterior e motivação: Rio de Janeiro, 2012



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

No entanto, quando se trata da renda há certo grau de disparidade entre os microempreendedores que abrem o negócio por oportunidade e aqueles que abrem por necessidade.

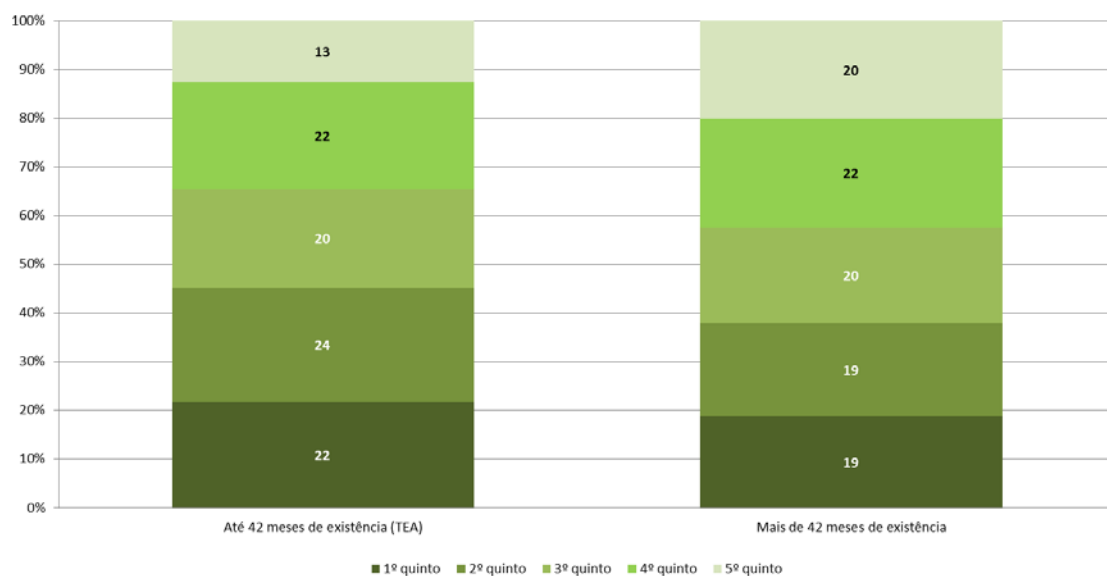
Pelo Gráfico 3.3 observa-se que 23% dos microempreendedores que abrem seu negócio por oportunidade estão entre os 20% mais ricos entre os rendimentos de microempreendedores das UPPs (estão no 5º quinto da renda). Enquanto isso, dos microempreendedores por necessidade, apenas 14% recebem as 20% maiores rendas.

Se estendermos a análise para os microempreendedores que estão entre os 40% mais ricos, a diferença entre os microempreendedores fica mais aparente: enquanto 47% dos microempreendedores por oportunidade estão nos dois maiores quintos de renda,

apenas 34% dos microempreendedores por necessidade estão entre os 40% com maiores rendimentos do seu respectivo grupo.

Isso indica que se a renda é uma boa *proxy* para a qualidade do microempreendedor e sucesso em empreender, aqueles que abriram o negócio por oportunidade obtêm os melhores desempenhos.

Gráfico 3.3: Distribuição dos microempreendedores segundo estágio do negócio e quinto da renda: Rio de Janeiro, 2012

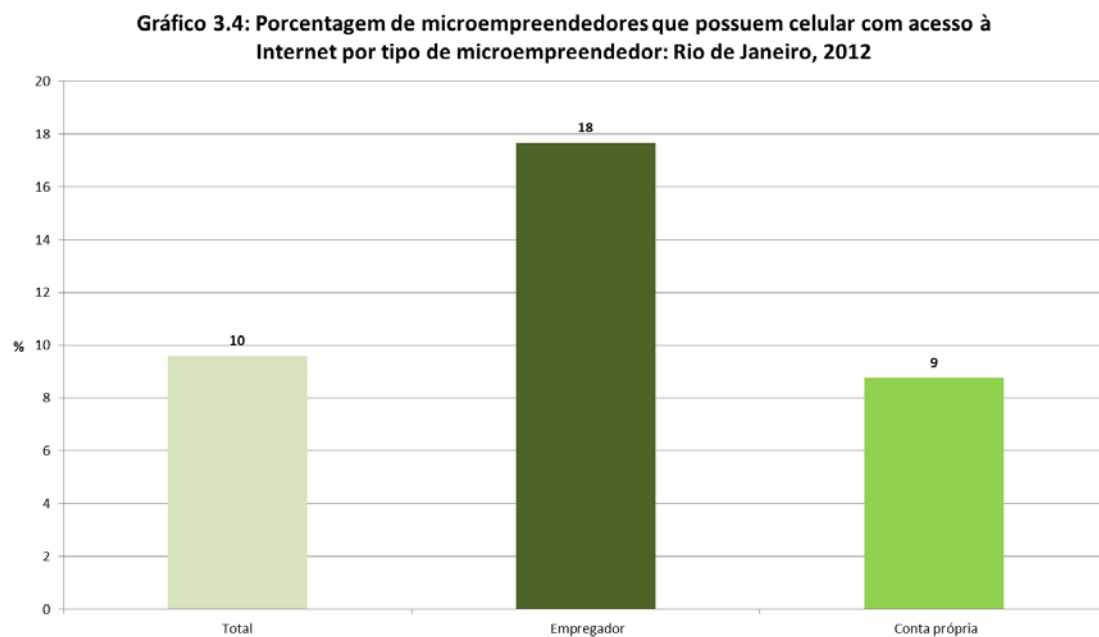


Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

3.2 Acesso a tecnologia da informação e comunicação (TICs)

O sucesso do negócio e sua capacidade de crescimento estão intimamente relacionados com o acesso aos meios de comunicação, divulgação e inovação tecnológica. Conforme um dos meios de comunicação mais difundidos atualmente para a população que vive em comunidades pacificadas são os telefones celulares, foi

questionada a posse de telefones celulares com acesso a *internet* pelos microempreendedores.



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Como resultado, obteve-se que apenas 10% dos microempreendedores possuem acesso a essa tecnologia no seu negócio, percentual bastante próximo à realidade dos trabalhadores por conta própria (9%), mas apenas metade deles (52%) utilizam a *internet* diariamente pelo celular.

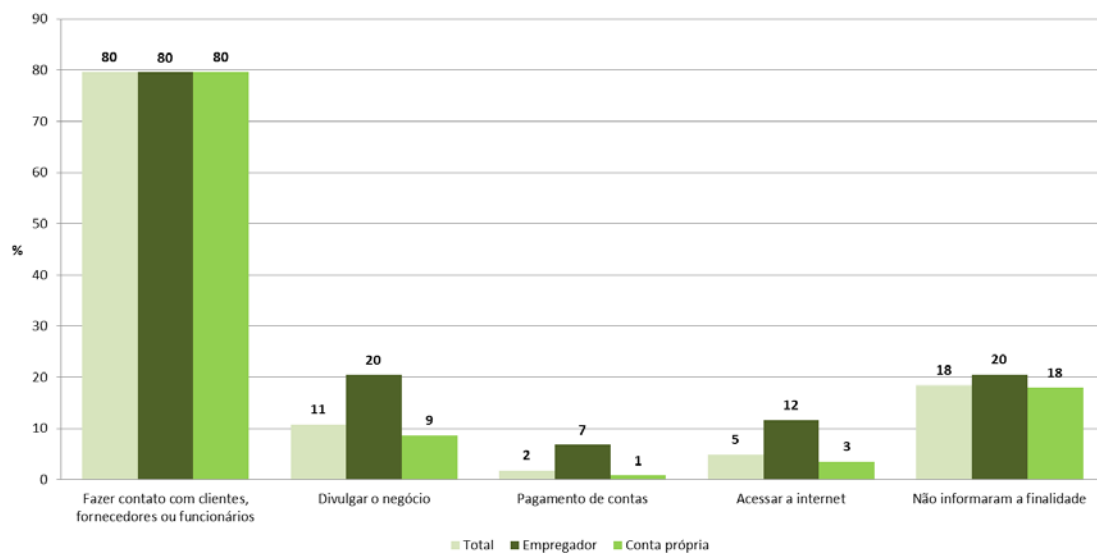
Já entre os empregadores, 18% possuem celular com acesso a *internet* sendo que mais de 70% deles utilizam da *internet* diariamente.

Ou seja, apenas uma pequena parcela dos microempreendedores nas UPPs pesquisadas possuem celulares com acesso a *internet* e utilizam no negócio, o que

traduz que o uso desse recurso não aparenta ser fundamental para o funcionamento do negócio. O Gráfico 3.5 mostra que a principal finalidade do uso do celular com acesso à *internet* pelos microempreendedores é contatar clientes, fornecedores e funcionários, o que não necessariamente implica o acesso à *internet*.

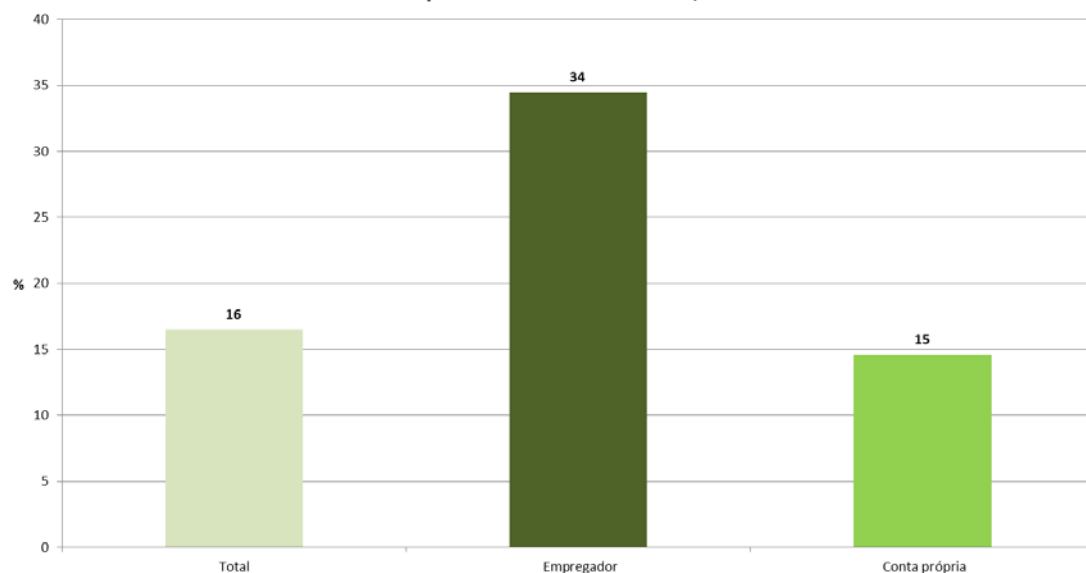
Outro recurso que nos microempreendimentos em UPPs não aparece como instrumento fundamental de funcionamento do negócio é o uso de computadores. A pesquisa realizada mostra que apenas 16% dos microempreendedores possuem computador e utilizam no negócio, ou 15% do total de trabalhadores por conta própria e 34% do total de empregadores (Gráfico 3.6).

Gráfico 3.5: Principais finalidades do uso do celular com acesso à Internet pelos microempreendedores que o possuem, por tipo de microempreendedor: Rio de Janeiro, 2012



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

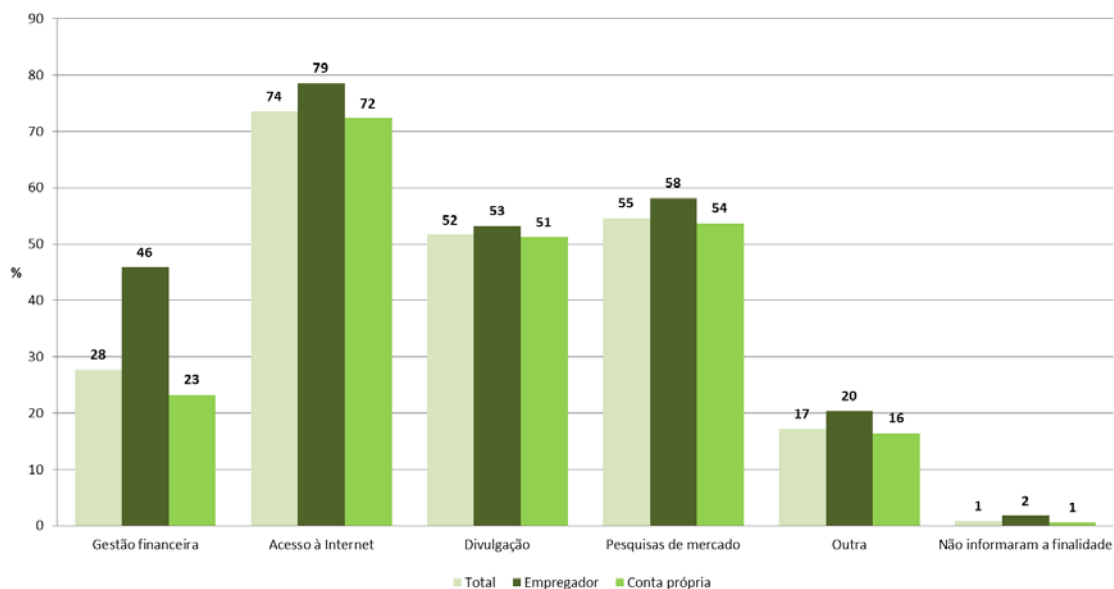
Gráfico 3.6: Porcentagem de microempreendedores que possuem computador por tipo de microempreendedor: Rio de Janeiro, 2012



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Dentre os microempreendedores que utilizam o computador no negócio, estes realizam diferentes atividades e as respostas mais frequentes estão constantes no Gráfico 3.7. A principal finalidade de uso do computador em micro e pequenos negócios em UPPs é o acesso à *internet* (74% das respostas). Em segundo lugar aparece a utilização com o objetivo de fazer pesquisa de mercado (55%). Em terceiro e quarto lugar em finalidade do uso do computador foram respondidos o uso para meio de divulgação (52%) e auxílio na gestão financeira (28%), este último fim com grande representatividade entre os empregadores (46%).

Gráfico 3.7: Principais finalidades do uso do computador pelos microempreendedores que o possuem, por tipo de microempreendedor: Rio de Janeiro, 2012



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

3.3 Estágio do negócio

Esta seção tem por objetivo identificar o envolvimento dos indivíduos residentes em UPPs na criação de novos negócios, ou seja, na geração do microempreendedorismo. Para tanto os microempreendedores foram separados em duas categorias:

- Os microempreendedores que conduzem seus negócios há menos de 42 meses (3,5 anos), e estão passando pelo processo inicial do negócio de acordo com o indicador TEA (*Total Early-Stage Entrepreneurial Activity*, ou Taxa de Empreendedores em Estágio Inicial) do Relatório GEM¹⁰; e,

¹⁰ *Global Entrepreneurship Monitor* (2011).

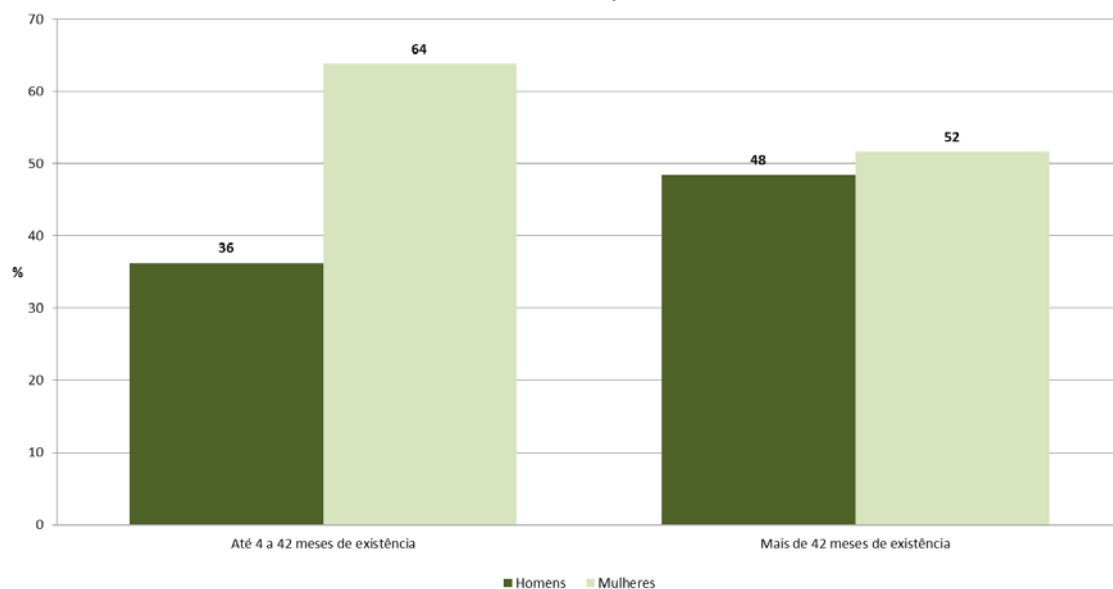
- Os microempreendedores que possuem negócios com existência superior a 42 meses, cujos negócios já estão estabelecidos.

Este estudo mostra que cerca de 70% dos microempreendedores das UPPs já atuam no mercado há mais de 42 meses, ou seja, a grande maioria dos microempreendedores das UPPs estão estabelecidos. Os empregadores possuem ainda maior participação relativa de microempreendedores com negócios estabelecidos (73%) do que os trabalhadores por conta própria (66%).

Observa-se que os 33% dos microempreendedores (restantes) estão passando pela fase inicial do negócio. Desses, os trabalhadores por conta própria possuem maior concentração de microempreendedores em negócios com até 42 meses de existência (34%) do que os empregadores (27%). Ou seja, além dos trabalhadores por conta própria representarem a grande maioria dos microempreendedores, são também aqueles que têm maior representatividade entre os negócios novos e que estão em fase de estruturação.

Além disso, outra característica entre os microempreendedores que estão em fase de estruturação do negócio é que a grande maioria é do sexo feminino (64%). Os dados dos negócios já estabelecidos indicam certa equidade de gênero, embora a participação feminina (52%) também seja superior a participação masculina (48%), como se pode ver pelo Gráfico 3.8.

**Gráfico 3.8: Distribuição dos microempreendedores segundo gênero e estágio do negócio:
Rio de Janeiro, 2012**



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Ou seja, os novos negócios nas UPPs da pesquisa se devem ao microempreendedorismo dos trabalhadores por conta própria e também da participação feminina em empreender.

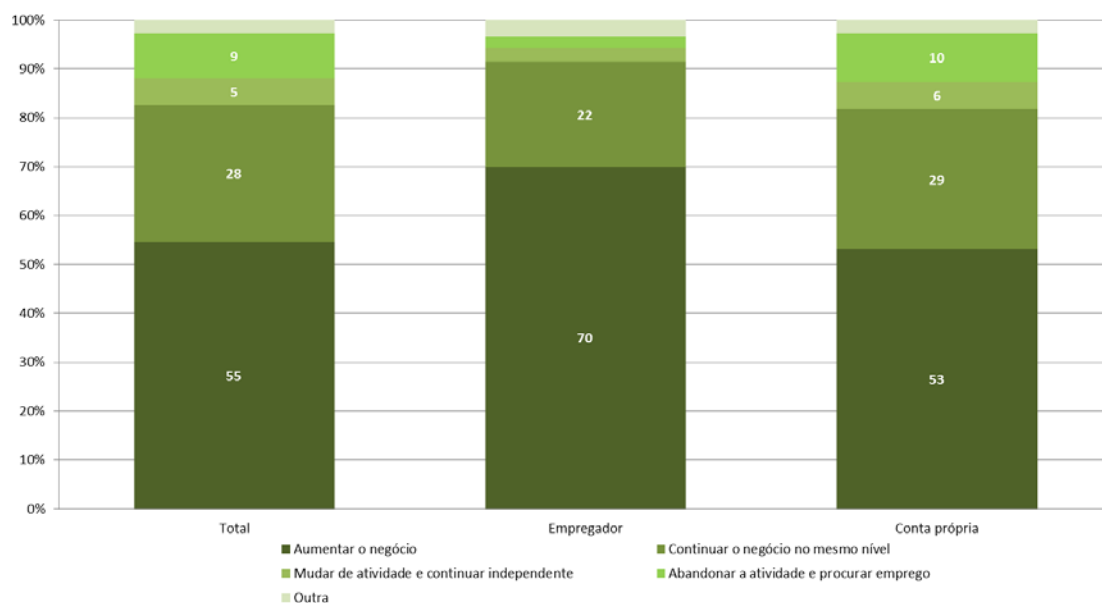
3.4 Percepção do negócio

Esta análise identifica as percepções dos microempreendedores quanto às oportunidades de expansão do negócio sob ambiente das comunidades recém-pacificadas. Essa percepção também contribui para uma *proxy* do surgimento de novos negócios. Para isso, foram construídos indicadores a partir de perguntas acerca das perspectivas de visibilidade do negócio no futuro, bem como do aumento do quadro de funcionários e da magnitude de sustento da renda.

Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora

No que diz respeito à visibilidade do negócio, 83% dos microempreendedores pretendem continuar o negócio no mesmo nível ou aumentar, sendo que 55% se referem àqueles que desejam expandir o microempreendimento (Gráfico 3.9). Nota-se que os empregadores aparecem mais ambiciosos em termos de planos de aumento do estabelecimento, relativamente ao grupo dos microempreendedores que são trabalhadores por conta própria. Enquanto cerca de 70% dos empregadores pretendem expandir seus negócios, 53% dos trabalhadores por conta própria tem esse mesmo desejo.

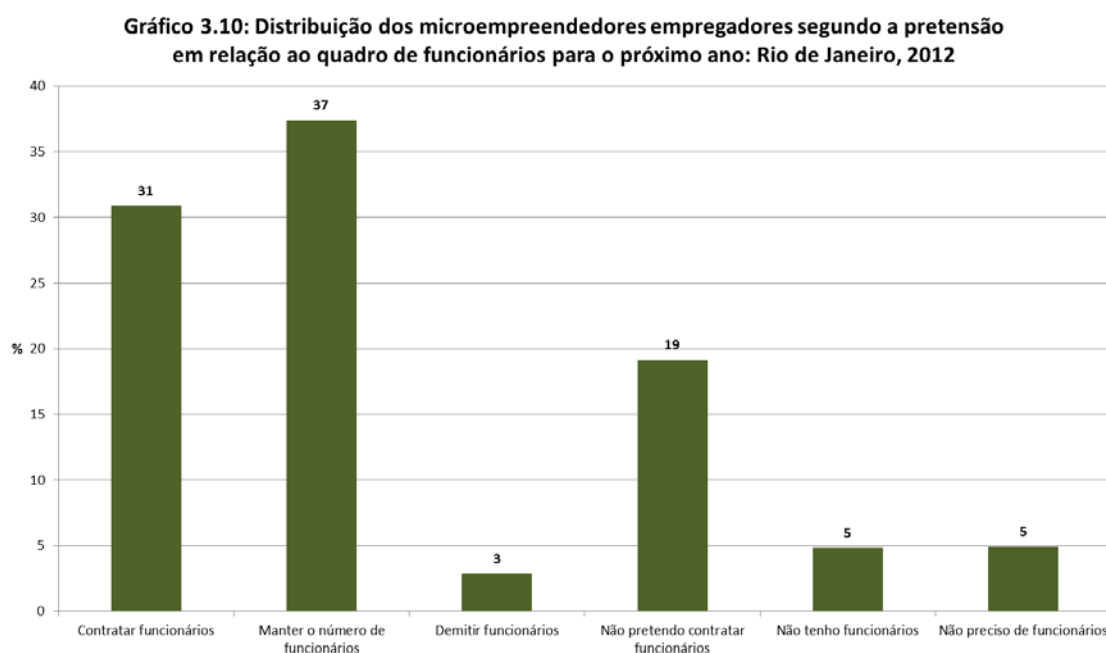
Gráfico 3.9: Distribuição dos microempreendedores segundo planos para o futuro do negócio por tipo de microempreendedor: Rio de Janeiro, 2012



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Apesar dos empregadores indicarem maior desejo de ampliar o seu negócio no futuro, o percentual de empregadores que pretendem contratar novos funcionários no próximo ano aparecem em segundo lugar (31%). Em primeiro lugar aparece a

frequência de empregadores que pretendem manter o quadro de funcionários (37%). Cabe destacar que 19% dos empregadores não pretendem contratar novos funcionários, 10% não possuem ou não precisam de funcionários, e 3% pretendem demitir funcionários no ano que vem.



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Mas essa percepção de oportunidade de expandir o negócio ou mesmo a manutenção do tamanho do empreendimento está muito relacionada à magnitude do rendimento na atividade empreendedora. Sobretudo nas comunidades, a percepção favorável de uma ocupação, no caso do microempreendedorismo, será enxergada principalmente pelo lado da renda. Se a percepção da renda proveniente do microempreendedorismo for positiva, isso contribui para o aumento da cultura empreendedora e o microempreendedorismo pode vir a representar uma boa opção de carreira -

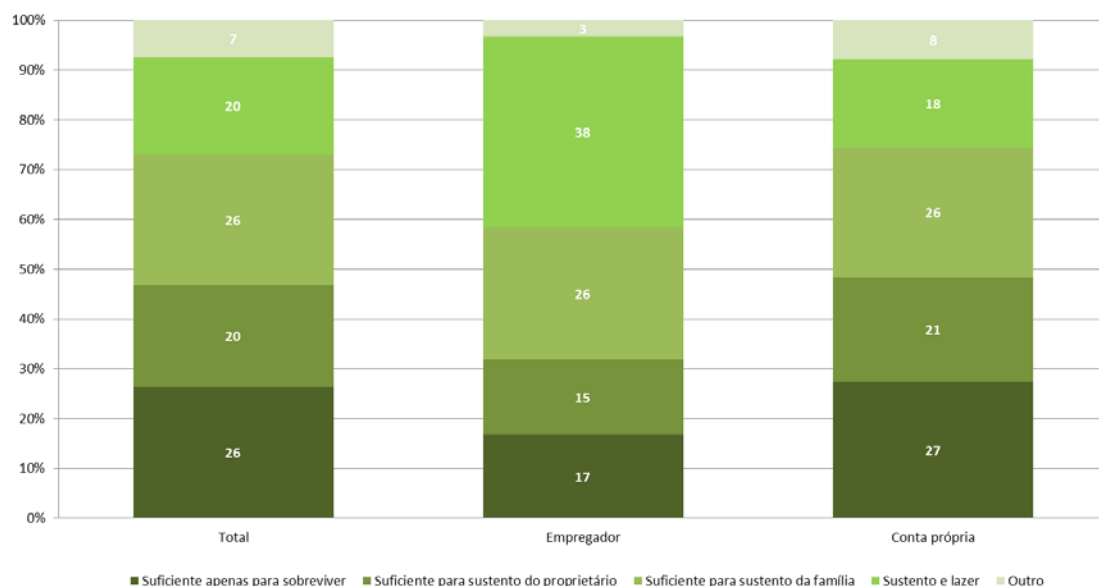
valorizada e reconhecida pela sociedade em que vivem – e há mais chances de que mais membros da comunidade venham a gerar novos negócios.

Justamente para o grupo microempreendedor que tem maior pretensão relativa de aumentar o negócio é o grupo que possui o maior percentual de microempreendedores cuja magnitude do rendimento do negócio é suficiente para manter o sustento da família e o lazer. Nota-se que 38% dos empregadores conseguem o sustento da família e lazer com o rendimento do negócio, mas quando se olha para os trabalhadores por conta própria, apenas 18% conseguem fazê-lo.

Para ambos os grupos de microempreendedores, o percentual relativo de empregadores e de trabalhadores por conta própria que apontaram que a magnitude do rendimento do negócio é suficiente apenas para manter a família é de 26%.

No entanto o dado preocupante é que a maioria dos microempreendedores em comunidades pacificadas afirma que seu rendimento é o suficiente apenas para sobreviver ou para o próprio sustento do proprietário (46% do total, 48% dos trabalhadores por conta própria e 32% dos empregadores).

Gráfico 3.11: Distribuição dos microempreendedores segundo a magnitude do rendimento do negócio, por tipo de microempreendedor: Rio de Janeiro, 2012



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Conclui-se que a percepção de expansão do negócio e o sucesso empreender pelo lado da renda está mais relacionada ao empregador, cuja magnitude do rendimento é suficiente para sustentar a família e muitas vezes também para obter lazer.

3.5 Modelos estatísticos

Esta seção apresenta os resultados estatisticamente significativos da análise de estimativas que buscam desvendar o grau de associação entre o perfil médio do microempreendedor e as temáticas aqui tratadas. As tabelas com os coeficientes estão nos final desta seção. São expostas três subseções respectivas que descrevem os principais fatores, pessoais e do negócio, que impactam na expansão, que aumentam a probabilidade de acesso a serviços não-financeiros e que aumentam a probabilidade de acesso a tecnologia da informação e comunicação.

Por fim, na quarta subseção, apresentam-se os resultados da análise contrafactual cujo objetivo é responder a seguinte questão: quanto seria o rendimento médio de um microempreendedor padrão caso abrisse seu negócio em cada uma das favelas da pesquisa? Essa análise mostra, a partir de uma situação hipotética, perfis estruturais sobre o retorno dos microempreendedores, e auxiliam na decisão e na justificativa de ações estratégicas em cada uma das comunidades pesquisadas.

3.5.1 Os determinantes da expansão do negócio (Modelo Receita Total)

Para estimar os determinantes da expansão do negócio utiliza-se o método de mínimos quadrados ordinários padrão. Este modelo é o mais tradicional utilizado pela literatura econométrica e trata-se de uma otimização matemática que busca maximizar o grau de ajuste do modelo aos dados observados.

No caso do estudo, este método serviu para auxiliar na estimação de valores para as variáveis que devem explicar a expansão do negócio. O modelo utilizou da receita total do negócio como uma *proxy* para tal expansão. As variáveis explicativas que se acredita ter poder de explicação sobre a receita total do negócio são as características pessoais e do negócio (que inclui o acesso a TICs).

Devido à complexidade da base de dados, foram considerados apenas os sinais dos coeficientes dos resultados estatisticamente significativos.

Desta forma, os dados indicam que o fato de ser empregador, ter nascido em outro estado e ter mais anos de estudos, são fatores que individualmente aumentam a receita total do negócio.

De fato, o empregador é a posição da ocupação microempreendedora de maior rendimento, o que pode explicar a possibilidade dele, com maior renda, empregar funcionários. Tão quanto o fato de ser empregador, a naturalidade em outro estado também contribui na maior receita obtida no negócio.

É esperado que um maior nível de escolaridade contribuísse positivamente na receita do negócio, tendo em vista que sugere um microempreendedor mais informado e com mais chance de sucesso em empreender. No entanto, este fator contribui em menor magnitude que as duas características anteriores.

Ter telefone celular com *internet*¹¹, ou apenas o telefone fixo ou apenas o telefone celular, nesta ordem, também são fatores significativos e explicam o aumento da receita total e a possível expansão do negócio. Os dados descritivos dessa pesquisa apontam para indicadores ainda tímidos da utilização do telefone celular com *internet* nos negócios em comunidades pacificadas. Mas sabe-se, por outras pesquisas em UPPs¹², da grande difusão do telefone celular entre a população residente nessas comunidades. Assim, deve-se interpretar este resultado no sentido de que o negócio contar com o telefone celular, mas, sobretudo com *internet*, reforça a conexão do microempreendedor com o mercado (desde clientela a fornecedores, bem como no acesso a informação) o que contribui ainda mais no aumento da receita do negócio.

Finalizando esta análise, observa-se a contribuição de algumas características do negócio na receita total do negócio. Dentre os resultados significativos, o modelo revela que, se o microempreendedor presta serviço, ele aumenta a sua receita e a

¹¹ Apesar de o resultado ser significativo deve-se ressaltar que a porcentagem de microempreendedores que possuem celular com *internet* é de apenas 10%.

¹² Firjan (2012).

possibilidade de expandir o negócio. O maior tempo em anos do funcionamento do negócio e maior tempo em horas trabalhadas também contribuem para o aumento da receita, mas em menor magnitude.

Contudo, passando para as características setoriais, os microempreendimentos da Construção civil, Alojamento e alimentação e Comércio são as que apresentam maior potencial de expansão do negócio, já que são setores que contribuem positivamente na receita total do microempreendimento de acordo com o modelo. Com exceção do Comércio, são setores de maior expansão na dinâmica da economia atualmente em toda a cidade do Rio. Além disso, estes setores podem auferir ganhos potencializados no sentido de maior impacto para a expansão do negócio quando realizados fora da comunidade, como também aponta o modelo.

3.5.2 Características facilitadoras a ocorrência do acesso a serviços não-financeiros

Os serviços não-financeiros são aqueles que auxiliam na capacitação em gestão, assistências técnicas, jurídicas, contábil, financeira, tributária dentre outros serviços que são bastante relacionados a carteira de serviços ao microempreendedor do SEBRAE.

Desta forma, esta modelagem tem como objetivo observar o perfil que contribui para uma maior probabilidade de ter acesso a estes serviços. Para tanto, foi utilizado o modelo logístico, e como variável independente o acesso a serviços não-financeiros.

Dentre as características pessoais que influenciam positivamente (e são estatisticamente significativos) no acesso a serviços não-financeiros está o fato do microempreendedor ser empregador. Assim, o modelo não permite inferir se o acesso

a este serviço contribui para a maior renda, ou se a maior renda estimula na busca por este tipo de serviço, o fato é que os empregadores são os mais bem sucedidos em empreender em termos monetários e tem 25% de probabilidade de ter tido contato com algum tipo de serviços não-financeiros, enquanto entre os trabalhadores por conta própria esta probabilidade é de 12%.

A experiência do microempreendedor também pode contribuir no acesso a serviços não financeiros. De acordo com este modelo, o acesso a serviços não financeiros está associado em maior magnitude e em maior probabilidade se o microempreendedor tem experiência na atividade e possui mais de um negócio. Isso é coerente, pois ter mais de um negócio merece um maior esforço de gestão, por exemplo, e na medida em que a experiência no segmento pode ter revelado uma maior necessidade nesses tipos de serviços. 26% dos microempreendedores que tem experiência no segmento e possuem outro negócio possuem acesso a serviços não financeiros. A segunda maior probabilidade no acesso a estes serviços são de microempreendedores que tem experiência, mas não possuem mais o negócio, 18%. A experiência combinada ao fato de nunca ter tido um negócio é uma característica que influencia negativamente no acesso a serviços não-financeiros. Muito provavelmente isso revela que os microempreendedores no seu primeiro negócio tendem a subestimar a necessidade desses serviços, esses serviços podem não se revelar importantes ou rentáveis no primeiro negócio, pois o dado é confirmado pelo resultado da probabilidade de ter acesso a serviços não-financeiros com essa característica, que corresponde a 12%.

Todos os setores apontam ter influência positiva e estatisticamente significativos no acesso a serviços não-financeiros. Ou seja, atuar em algum desses setores implica um efeito positivo em ter acesso a serviços não-financeiros. Todavia, as probabilidades por

setor são baixas. Os destaques em probabilidade no acesso a estes serviços foram os serviços coletivos, sociais e especiais, 15%, e alojamento e alimentação, 14%. Dentre as atividades do comércio, a probabilidade desses serviços serem acessados é de apenas 10% dos microempreendimentos.

3.5.3 Características facilitadoras a ocorrência do acesso a TICs

A probabilidade de utilizar TICs no negócio é maior entre os empregadores do que os trabalhadores por conta própria. Além disso, este modelo revelou a maior ocorrência percentual de acessibilidade entre os microempreendedores. Os empregadores têm 75% de chances de possuir telefones fixos, celulares, computadores e acesso a *internet* e utilizar estas ferramentas nas suas atividades. Já trabalhadores por conta própria tem 66% de chances.

Estatisticamente, não existem diferenças de gênero e cor no que tange à utilização de TICs nos negócios dos microempreendedores das favelas analisadas.

Os dados revelam que a família que tem pelo menos um idoso influencia negativamente o acesso e utilização de tecnologia. A experiência anterior no negócio tende a influenciar positivamente no acesso a TICs. Dentre os resultados significativos, se o microempreendedor tem experiência no negócio, mas não teve negócios anteriores (que corresponde a quase 54% dos casos) a chance de ter acesso a algum tipo de TIC é de 70% e é de 65% entre os microempreendedores que tem experiência, mas não tem mais o negócio.

No que tange a relação entre utilização de TICs e os setores de atividade dos microempreendedores, tem-se que todos os setores apresentam efeitos positivos,

exceto o setor de alojamento e alimentação. O acesso a algum tipo de tecnologia da informação e comunicação aparece com maior probabilidade de ocorrência entre os microempreendedores de serviços coletivos, sociais e pessoais e da construção civil, cerca de 70%. Ambos os setores reúnem 26% dos microempreendedores em UPPs.

3.5.4 Simulação da receita total média dos microempreendedores nas favelas do Rio de Janeiro

Para auxiliar no entendimento do impacto dos efeitos pessoais e do negócio sobre o retorno dos microempreendedores que atuam nas comunidades pacificadas, foi realizada uma simulação a partir de um modelo contrafactual. Esse experimento consiste num exercício hipotético, a partir de um microempreendedor representativo. O tratamento da base de dados para esta modelagem está descrito no anexo estatístico.

Quando observamos o perfil médio do microempreendedor nos modelos anteriores, algumas características se repetem e reforçam os dados descritivos das duas seções anteriores. Isso permitiu a construção de um microempreendedor representativo das comunidades pacificadas. Esse microempreendedor pôde ser representado por uma mulher que possui em média 42 anos de idade e quase 7 anos de estudos. Além disso, este microempreendedor é de cor não branca e sua família possui pelo menos uma criança (mas sem idoso). Sobre o negócio, o microempreendedor representativo possui alguma experiência anterior no ramo comercial, este é o seu primeiro microempreendimento, onde são dedicadas de 4 a 8 horas diárias.

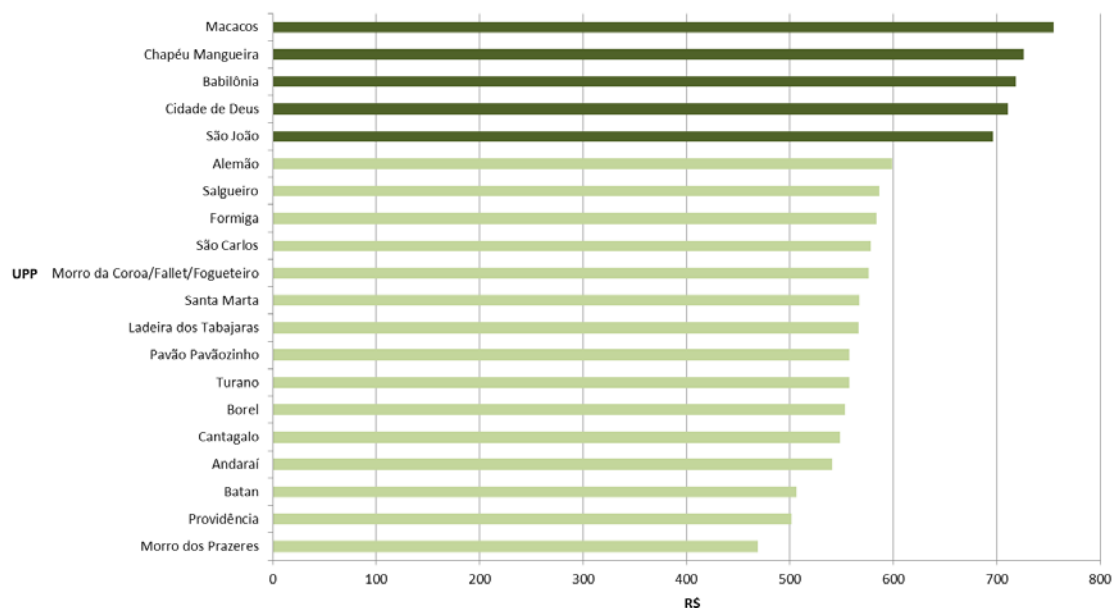
O modelo contra factual tem como objetivo mostrar qual seria a receita total média obtida pelo microempreendedor representativo no negócio em cada uma das favelas pesquisadas. O Gráfico 3.12 ilustra os resultados obtidos.

O resultado do experimento contrafactual indica que a comunidade pacificada onde o microempreendedor representativo teria os menores retornos monetários é o Morro dos Prazeres, onde o microempreendedor auferiria menos de R\$ 470. As UPPs da Providência e Batan são as localidades de receita total também modestas em relação as demais, em torno dos R\$ 500.

As comunidades indicadas pelas barras verdes escuras do Gráfico 3.12 são aquelas onde o microempreendedorismo é mais bem sucedido em termos monetários. Macacos e São João são UPPs localizadas na zona norte do Rio de Janeiro e foram consideradas a primeira e a quinta comunidades em termos de retornos no negócio. Essas favelas são as de menor rendimento médio per capita das respectivas UPPs de acordo com estudos recentes¹³, mas também de significativa desigualdade de renda entre a população local. Isso reforça que os microempreendedores são muito poucos nestas comunidades e devem ser os de maior renda em relação os demais moradores. Na pesquisa estas regiões reuniram apenas 2% do total de microempreendedores nas UPPs de referência.

¹³ Firjan, 2012.

Gráfico 3.12: Receita total média mensal do negócio de um microempreendedor representativo em cada UPP de referência: Rio de Janeiro, 2012



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Chapéu Mangureira e Babilônia são favelas bastante próximas entre si e se localizam próximas à orla da zona sul do Rio de Janeiro. Isso pode explicar em parte o maior sucesso em termos de receita total dos microempreendedores que podem atender a clientela de residentes, de turistas ou mesmo de moradores das redondezas. Já a comunidade da Cidade de Deus é a quarta em termos de maior receita total indicada pelo exercício estatístico. Uma possível explicação consiste no tamanho da Cidade de Deus.

As demais regiões indicadas pelas barras verdes claras indicam localidades onde o microempreendedor representativo obteria receita total do negócio ligeiramente abaixo de R\$ 600. Dentre essas comunidades, a UPP Alemão tem a maior participação

entre os microempreendedores da pesquisa, 42%, e a segunda maior participação é dos microempreendedores de São Carlos, sendo 16% dos entrevistados.

3.6 Conclusão

As percepções de uma população com relação ao tema microempreendedorismo são importantes, pois revelam o potencial dos indivíduos a empreender. Quando indivíduos são capazes de reconhecer as oportunidades de negócios no ambiente em que atuam, e perceber que possuem capacidade para explorá-las, toda a sociedade é beneficiada, seja com o aumento da criação de empregos, seja com o aumento da riqueza na comunidade.

Esta seção elucida por meio de dados descritivos e métodos estatísticos a percepção e possibilidades de desenvolvimento e expansão do negócio sob o foco do acesso a serviços não-financeiros, principal instrumento de estímulo ao desenvolvimento a micro negócios do SEBRAE.

A grande maioria dos microempreendedores das UPPs está com seu negócio já estabelecido (existem há mais de três anos). Os empregadores em UPPs tem percepção mais alta em empreender, pois a maioria está no negócio pela oportunidade vislumbrada e estão mais dispostos a expandir o negócio no futuro. No entanto, trabalhadores por conta própria são mais representativos dentre os negócios, principalmente entre os novos negócios em UPPs, onde as mulheres ganham destaque em representatividade entre os negócios ainda em fase inicial, com menos de 42 meses de existência.

Os modelos estatísticos revelam que o fato de ser empregador, ter nascido em outro estado, ter mais anos de estudos, ter telefone celular com *internet*, ser prestador de serviços, potencializam o aumento da receita total, *proxy* para a possível expansão do negócio.

No entanto a maioria dos microempreendedores, empregadores e trabalhadores por conta própria, em comunidades pacificadas afirma que seu rendimento é o suficiente apenas para sobreviver ou para o próprio sustento do proprietário. Para tentar inferir onde há sucesso em empreender em termos financeiros realizou-se um experimento contrafactual por meio da construção de um microempreendedor representativo. A simulação permitiu indicar onde os microempreendedores devem ter maior sucesso no retorno do seu investimento em termos de receita total média nas comunidades. O resultado mostra que os microempreendedores médios residentes ou estabelecidos nas UPPs Macacos, Chapéu Mangueira, Babilônia, Cidade de Deus e São João possuem maior sucesso em empreender do que nas demais UPPs da pesquisa.

Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora

Tabela 3.1 | Impacto das características pessoais e do negócio sobre a receita total

Variáveis Independentes	Coefficiente	P_valor (%)	Média da variável independente	Receita predita (R\$)
Receita total do negócio (R\$)	-	-	927,7	-
Constante	73	49	-	-
Características pessoais				
Empregador	177	0	0,06	1.259,4
Conta própria	-	-	0,94	906,1
Idade	-4	0	42,63	-
Anos de estudo	20	0	6,89	-
Gênero				
Mulher	-140	9	0,61	774,7
Homem	-	-	0,39	1.162,3
Quantidade de trabalhos				
Mais de um trabalho	58	14	0,12	936,4
Um trabalho	-	-	0,88	926,5
Tipo da família				
Sem criança e sem idoso	-	-	0,41	974,6
Com criança e sem idoso	3	91	0,49	908,6
Sem criança e com idoso	-17	74	0,07	889,2
Com criança e com idoso	-141	4	0,04	720,3
Naturalidade				
Nascido neste município	-	-	0,56	861,4
Nascido em outro município	10	83	0,07	885,8
Nascido em outro estado	177	0	0,37	1.035,7
Experiência anterior				
Não tem experiência	-	-	0,33	874,8
Tem experiência - Nunca teve negócio	49	8	0,54	937,4
Tem experiência - Ainda tem outro negócio	123	13	0,03	953,6
Tem experiência - Não tem mais o negócio	121	1	0,10	1.031,9
Acesso a TICs				
Telefone fixo	148	0	0,33	1.069,9
Não tem telefone fixo	-	-	0,67	858,9
Telefone celular com internet	176	0	0,09	1.089,9
Não tem telefone celular com internet	-	-	0,91	911,0
Telefone celular	114	0	0,57	1.009,6
Não tem telefone celular	-	-	0,43	818,7
Computador	44	26	0,15	1.110,6
Não tem computador	-	-	0,85	894,9
Características do negócio				
Local de comercialização				
Dentro da comunidade	-	-	0,78	910,3
Fora da comunidade	38	25	0,22	990,8
Local da prestação do serviço				
Dentro da comunidade	-	-	0,54	896,4
Fora da comunidade	103	0	0,46	964,2
Tempo do negócio (em anos)	11	0	9,81	-
Setor do negócio				
Doméstico	-	-	0,16	632,9
Serviços coletivos, sociais e pessoais	94	5	0,16	786,4
Comércio	272	0	0,25	898,6
Alojamento e alimentação	290	0	0,12	964,9
Construção Civil	345	0	0,10	1.236,8
Outros	271	0	0,20	1.137,0
Horas trabalhadas por dia	44	0	8,35	-
Mulher X Horas trabalhadas	-5	53	4,80	-
Número de observações		1.904		
R² (%)		27,9		

Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Comunidades do Município do Rio de Janeiro (SEBRAE/IETS) de 2012.

Nota: As estimativas foram obtidas utilizando um modelo de mínimos quadrados ordinários.

Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora

Tabela 3.2 | Impacto das características pessoais e do negócio sobre o acesso aos serviços não-financeiros

Variáveis Independentes	Coeficiente	P_valor (%)	Média da variável independente	Probabilidade de ter acesso a serviços não-financeiros
Receita total do negócio	-	-	0,13	0,20
Constante	-5,01	0	-	-
Características pessoais				
Empregador	0,90	0	0,09	0,25
Conta própria	-	-	0,91	0,12
Idade	0,01	0	43,34	-
Anos de estudo	0,19	0	6,96	-
Gênero				
Mulher	0,79	0	0,55	0,13
Homem	-	-	0,45	0,12
Cor/Raça				
Branco	-	-	0,26	0,14
Não branco	0,03	62	0,74	0,12
Tipo da família				
Sem criança e sem idoso	-	-	0,40	0,12
Com criança e sem idoso	0,00	96	0,48	0,13
Sem criança e com idoso	0,23	2	0,08	0,13
Com criança e com idoso	-0,05	68	0,04	0,14
Experiência anterior				
Não tem experiência	-	-	0,33	0,12
Tem experiência - Nunca teve negócio	-0,04	47	0,54	0,12
Tem experiência - Ainda tem outro negócio	0,92	0	0,03	0,26
Tem experiência - Não tem mais o negócio	0,59	0	0,11	0,18
Características do negócio				
Tempo do negócio (em anos)	-0,01	6	10,00	-
Setor do negócio				
Doméstico	-	-	0,13	0,06
Serviços coletivos, sociais e pessoais	0,68	0	0,15	0,15
Comércio	0,26	2	0,27	0,10
Alojamento e alimentação	0,50	0	0,13	0,14
Construção Civil	0,63	0	0,11	0,09
Outros	1,01	0	0,21	0,19
Horas trabalhadas por dia	0,00	84	8,46	-
Mulher X Horas trabalhadas	-0,03	3	4,40	-
Número de observações			3022	

Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Comunidades do Município do Rio de Janeiro (SEBRAE/IETS) de 2012.

Nota: As estimativas foram obtidas utilizando um modelo de logístico

Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora

Tabela 3.3 | Impacto das características pessoais e do negócio sobre o acesso a TICs

Variáveis Independentes	Coefficiente	P_valor (%)	Média da variável independente	Probabilidade de acesso a TICs
Receita total do negócio	-	-	0,67	0,69
Constante	-0,60	0	-	-
Características pessoais				
Empregador	0,39	0	0,09	0,75
Conta própria	-	-	0,91	0,66
Idade	-0,01	0	43,34	-
Anos de estudo	0,07	0	6,96	-
Gênero				
Mulher	0,29	1	0,55	0,68
Homem	-	-	0,45	0,66
Cor/Raça				
Branco	-	-	0,26	0,64
Não branco	0,20	0	0,74	0,68
Tipo da família				
Sem criança e sem idoso	-	-	0,40	0,68
Com criança e sem idoso	-0,03	46	0,48	0,69
Sem criança e com idoso	-0,47	0	0,08	0,54
Com criança e com idoso	-0,58	0	0,04	0,55
Experiência anterior				
Não tem experiência	-	-	0,33	0,62
Tem experiência - Nunca teve negócio	0,33	0	0,54	0,70
Tem experiência - Ainda tem outro negócio	0,05	67	0,03	0,65
Tem experiência - Não tem mais o negócio	0,18	0	0,11	0,65
Características do negócio				
Tempo do negócio (em anos)	0,01	0	10,00	-
Setor do negócio				
Doméstico	-	-	0,13	0,59
Serviços coletivos, sociais e pessoais	0,40	0	0,15	0,71
Comércio	0,47	0	0,27	0,66
Alojamento e alimentação	0,00	94	0,13	0,59
Construção Civil	0,74	0	0,11	0,70
Outros	0,66	0	0,21	0,72
Horas trabalhadas por dia	0,01	20	8,46	-
Mulher X Horas trabalhadas	0,01	29	4,40	-
Número de observações	3022			

Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Comunidades do Município do Rio de Janeiro (SEBRAE/IETS) de 2012.

Nota: As estimativas foram obtidas utilizando um modelo de logístico

Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora

Tabela 3.4 | Impacto das características pessoais e do negócio sobre a posse de computador

Variáveis Independentes	Coeficiente	P_valor (%)	Média da variável independente	Probabilidade de possuir computador
Receita total do negócio	-	-	0,17	0,33
Constante	-6,33	0	-	-
Características pessoais				
Empregador	1,12	0	0,09	0,35
Conta própria	-	-	0,91	0,15
Idade	-0,02	0	43,34	-
Anos de estudo	0,22	0	6,96	-
Gênero				
Mulher	-0,08	58	0,55	0,15
Homem	-	-	0,45	0,20
Cor/Raça				
Branco	-	-	0,26	0,16
Não branco	0,34	0	0,74	0,17
Tipo da família				
Sem criança e sem idoso	-	-	0,40	0,14
Com criança e sem idoso	0,30	0	0,48	0,20
Sem criança e com idoso	0,18	8	0,08	0,12
Com criança e com idoso	0,26	3	0,04	0,20
Experiência anterior				
Não tem experiência	-	-	0,33	0,15
Tem experiência - Nunca teve negócio	0,36	0	0,54	0,18
Tem experiência - Ainda tem outro negócio	0,54	0	0,03	0,26
Tem experiência - Não tem mais o negócio	0,37	0	0,11	0,16
Características do negócio				
Tempo do negócio (em anos)	-0,01	9	10,00	-
Setor do negócio				
Doméstico	-	-	0,13	0,00
Serviços coletivos, sociais e pessoais	3,64	0	0,15	0,23
Comércio	3,49	0	0,27	0,14
Alojamento e alimentação	2,98	0	0,13	0,12
Construção Civil	3,59	0	0,11	0,14
Outros	4,31	0	0,21	0,31
Horas trabalhadas por dia	-0,07	0	8,46	-
Mulher X Horas trabalhadas	0,02	25	4,40	-
Número de observações	3022			

Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Comunidades do Município do Rio de Janeiro (SEBRAE/IETS) de 2012.

Nota: As estimativas foram obtidas utilizando um modelo de logístico

4. INFRAESTRUTURA BÁSICA PARA AS ATIVIDADES MICROEMPREENDEDORAS NAS FAVELAS PACIFICADAS

Características pessoais e a situação socioeconômica, a formalização ou não dos micro negócios e o apoio de serviços não financeiros ao microempreendedor são dimensões discutidas nas seções anteriores com o objetivo de identificar potencialidades e inibidores às atividades econômicas desenvolvidas pelo microempreendedor que mora nas favelas pacificadas da cidade do Rio de Janeiro.

Até aqui as favelas configuraram apenas um palco ou uma referencia espacial de contexto para traçar a análise empírica e qualitativa da pesquisa. No entanto, a favela – entendida como um espaço com um grau específico de desenvolvimento urbano – pode ser também um fator preponderante na expansão ou não dos micro negócios.

Esta diferenciação entre a favela como contexto espacial e o desenvolvimento urbano da favela como um dos determinantes da expansão do microempreendedorismo nas áreas pacificadas, não é apenas um matiz. Com efeito, as favelas cariocas podem delimitar o tamanho dos negócios, a produtividade, o lucro e a demanda potencial das diversas atividades desenvolvidas por conta próprias e microempresários.

Assim, serviços de utilidade pública, infraestrutura básica (esgotamento sanitário, condições das ruas, coleta de lixo, entre outros) são variáveis relevantes que impactam o crescimento dos negócios. Outro aspecto importante nas favelas diz respeito às condições das moradias e dos estabelecimentos localizados nas favelas. A moradia como espaço produtivo é de enorme relevância na sustentabilidade dos

empreendimentos, no acesso ao sistema financeiro e nas possibilidades futuras de expansão da infraestrutura física.

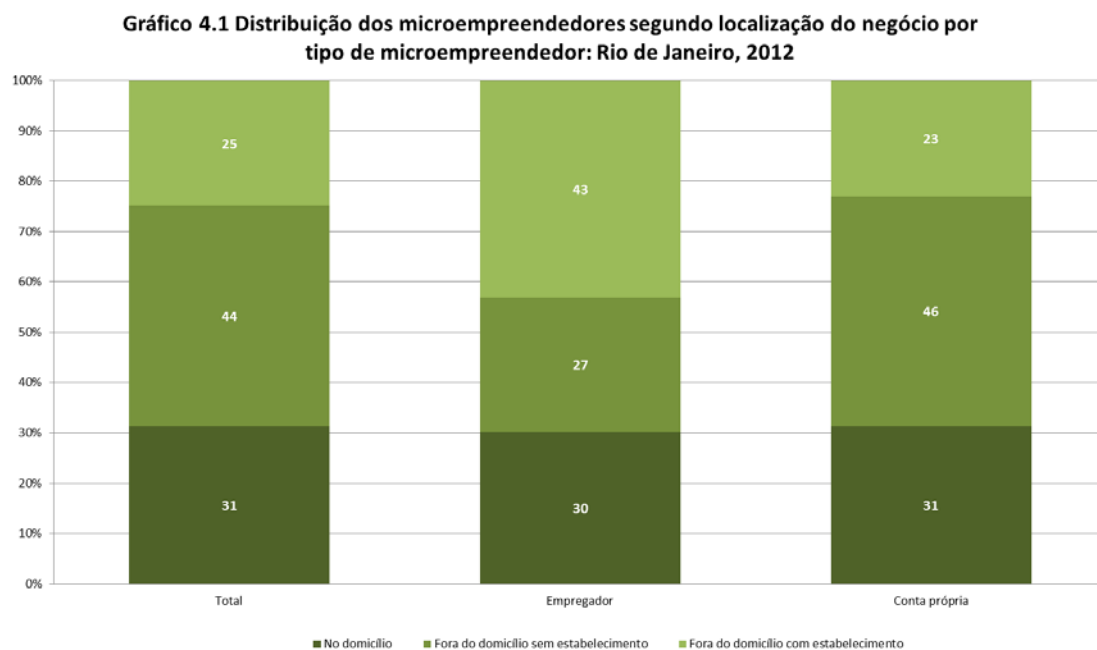
A favela também ocupa um lugar importante na instalação e acesso as TICs que aumentam o volume de negócios e reduzem custos de transação dos microempreendedores. *Internet*, telefonia celular e fixa, computadores são ferramentas centrais na gestão dos negócios, na pesquisa de insumos e nas atividades financeiras.

Todas estas questões são enfrentadas nas próximas subseções.

4.1 Infraestrutura básica do microempreendedorismo

Antes de realizar a descrição de alguns indicadores sobre a infraestrutura básica captada para as favelas analisadas, é importante mostrar o mapeamento territorial dos empreendimentos. Nas favelas pesquisadas, aproximadamente 30% dos microempreendedores exercem sua atividade dentro do próprio domicílio, 44% fora deste, mas sem estabelecimento, e 25% o fazem em estabelecimento específico. Apesar do percentual de profissionais que trabalham em casa não oscilar de forma relevante entre empregadores e trabalhadores por conta própria; dentre aqueles que exercem suas atividades fora do domicílio, há diferenças entre os tipos de microempreendedores que possuem ou não um local exclusivo para o negócio. Enquanto 43% dos empregadores exercem suas atividades em estabelecimentos para este fim e 27% trabalham fora do domicílio, mas sem estabelecimento, estes percentuais praticamente se invertem quando o recorte é realizado para os trabalhadores por conta própria, conforme ilustrado pelo Gráfico 4.1. Tal discrepância

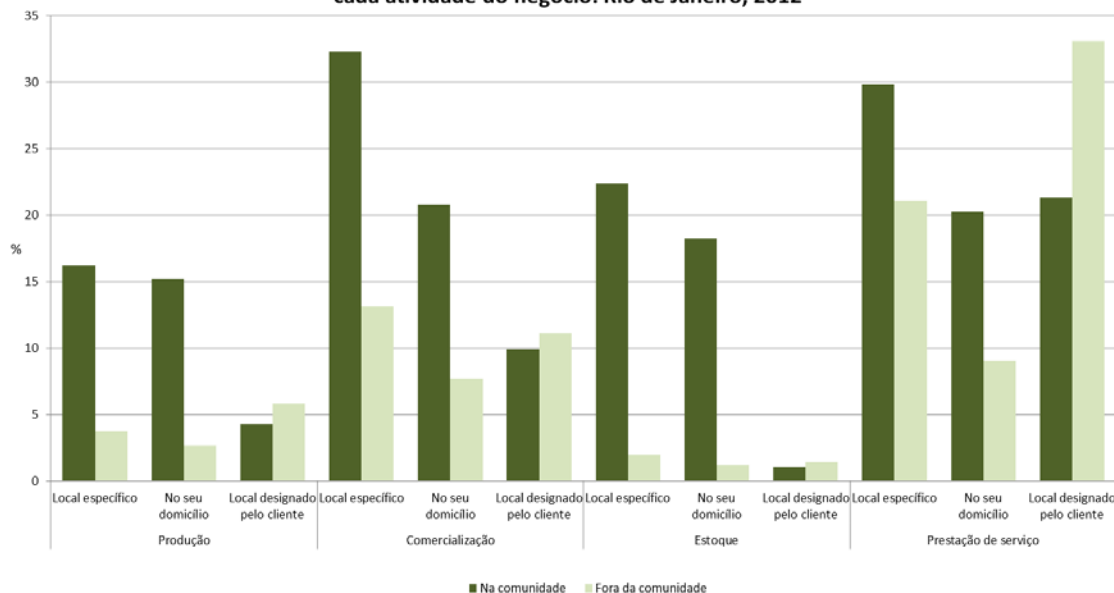
pode ser explicada pela natureza da atividade do trabalhador por conta própria, uma vez que muitos prestam serviços diretamente no ambiente designado pelo cliente, tornando desnecessária a sua instalação em um local definido para o negócio.



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

A respeito das atividades exercidas pelos microempreendedores, a pesquisa sinaliza que eles concentram suas atividades no comércio e na prestação de serviços, em detrimento da indústria, conforme ilustrado no Gráfico 4.2. A grande maioria das atividades é predominante dentro da comunidade. A principal exceção é a prestação de serviços em local designado pelo cliente, onde 33% o fazem fora da comunidade, enquanto 21% prestam serviço em lugar determinado pelo cliente na própria comunidade.

Gráfico 4.2: Porcentagem dos microempreendedores segundo as principais localizações de cada atividade do negócio: Rio de Janeiro, 2012

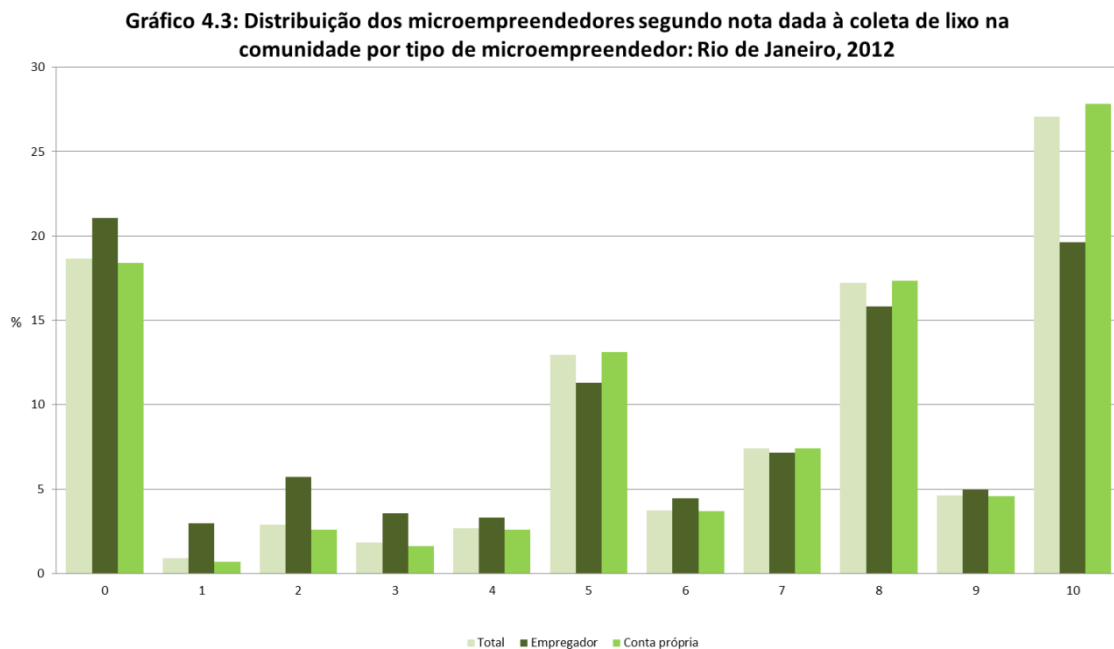


Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Os entrevistados também foram levados a avaliar os serviços de coleta de lixo e limpeza na comunidade. Quando analisadas as notas dadas a esses serviços, é possível observar que as avaliações estão distribuídas entre diferentes níveis. Para a coleta de lixo, embora, a maior concentração tenha ocorrido na nota máxima (27% avaliaram o serviço com nota dez), quase um quinto dos microempreendedores (19%), classificou esse serviço como merecedor da nota mínima (zero); resultando em uma nota média igual a 6,1.

Estas disparidades podem refletir prestações desiguais desse serviço entre as comunidades e/ou entre os setores que as compõem, assim como diferentes percepções dos indivíduos a respeito das obrigações do Estado perante eles.

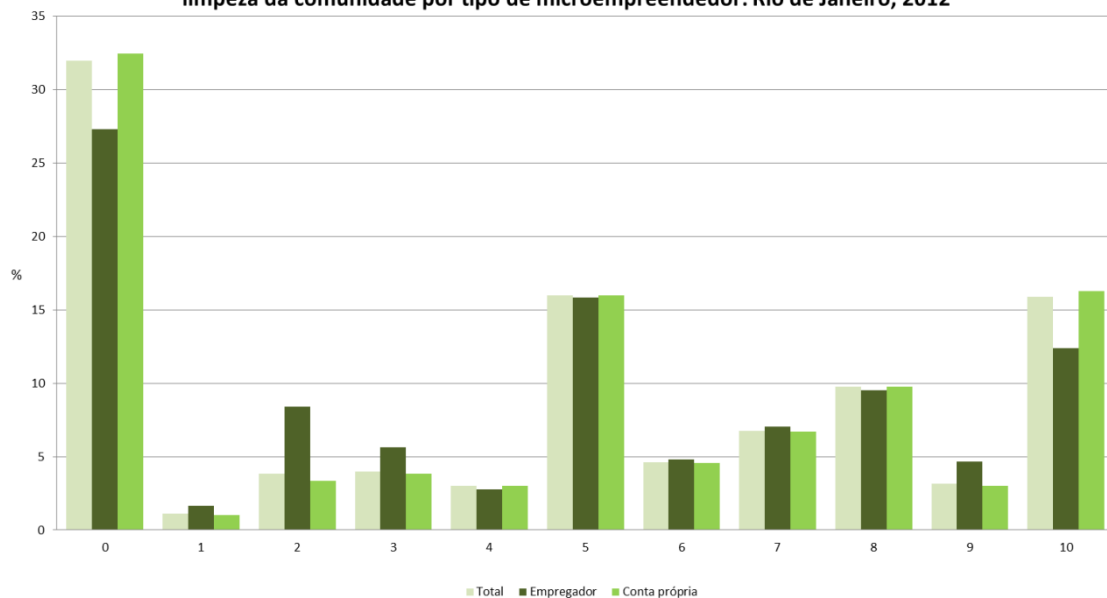
Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Na avaliação do serviço de limpeza na comunidade, também foi observada relevante distribuição entre as notas, com média de 4,5, que pode ser justificada pelos mesmos motivos apresentados acima: qualidade de serviços irregular entre as comunidades ou dentro delas e diferentes percepções e expectativas dos microempreendedores. Entretanto, nesta avaliação, cabe ressaltar a predominância da nota mínima: 32% dos respondentes julgaram que o serviço de limpeza em sua comunidade merece nota zero, sinalizando sua insatisfação com a prestação desse serviço.

Gráfico 4.4: Distribuição dos microempreendedores segundo nota dada ao serviço de limpeza da comunidade por tipo de microempreendedor: Rio de Janeiro, 2012



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

A percepção sobre a coleta de lixo e a limpeza complementa informações extraídas nas pesquisas anteriores realizadas pelo IETS nas favelas pacificadas¹⁴ no sentido de que acesso a esses serviços municipais não necessariamente refletem qualidade dos mesmos. Pelo contrário, na pesquisa mencionada identificou-se um trade-off entre cobertura e frequência da coleta de lixo.

Com efeito, nas favelas onde a cobertura alcançava mais de 90% dos domicílios a frequência semanal da coleta era de dois ou três vezes.

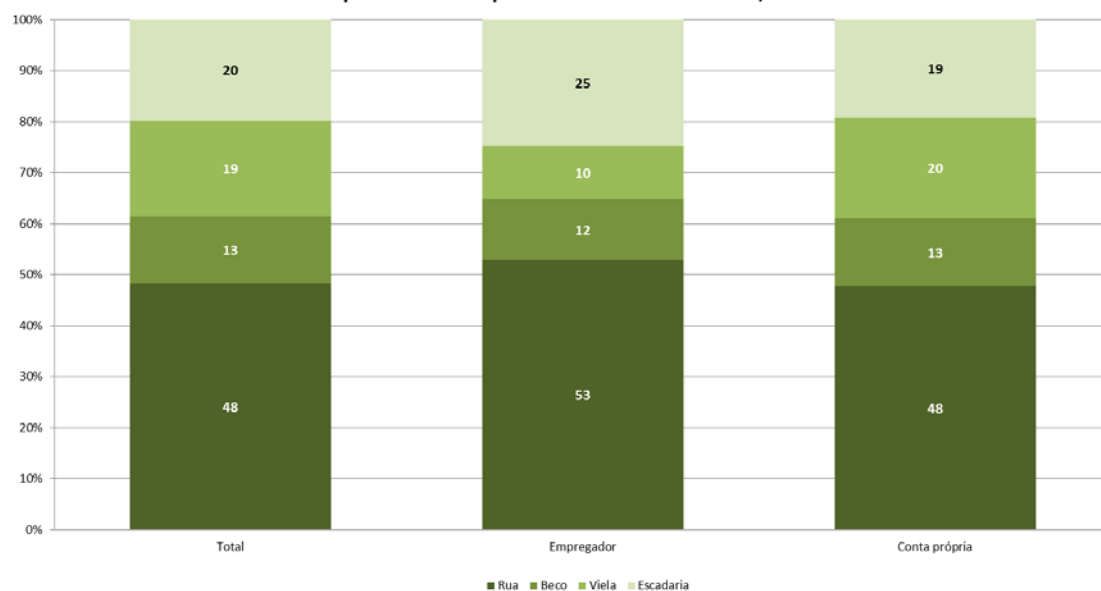
¹⁴Firjan (2010 e 2012).

4.1.1 Infraestrutura urbana: microempreendedores cujo negócio se localiza no domicílio

Para os microempreendedores cujo negócio está localizado no domicílio, foi possível observar as condições de infraestrutura do logradouro, que influenciam na segurança e no acesso de bens, insumos e pessoas ao domicílio, e ao estabelecimento em consequência.

Dessa forma, considerando o total de microempreendedores que executam suas atividades profissionais em suas próprias residências, quase metade (48%) reside e trabalha em ruas, enquanto 47% dos empregadores e 52% dos trabalhadores por conta própria residem e trabalham em becos, vielas ou escadarias.

Gráfico 4.5: Distribuição de microempreendedores segundo localização do negócio por tipo de microempreendedor: Rio de Janeiro, 2012



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Esta distribuição é uma das justificativas para a dificuldade de acesso de automóveis a esses estabelecimentos. Apesar de 88% das vias serem pavimentadas (com variação inferior a 1% entre empregadores e trabalhadores por conta própria), menos da metade dos microempreendedores pesquisados (47%) reside em vias com acesso a automóveis. Tanto na consideração do total de trabalhadores como no recorte entre empregadores e trabalhadores por conta própria, os percentuais de domicílios com acesso a automóveis praticamente coincidiu com o percentual de domicílios localizados em ruas, o que nos leva a crer que em praticamente todas as ruas onde estes cidadãos residem é possível o acesso de carro, enquanto que, por razões óbvias, escadarias, becos e vielas não permitem esse tipo de acesso.

Outro fator que influencia na acessibilidade aos estabelecimentos é a inclinação do terreno. 59% dos trabalhadores por conta própria e 56% dos empregadores estão localizados em terrenos inclinados, o que também dificulta o acesso de bens e pessoas, influenciando de forma negativa a prosperidade do negócio.

A questão do reconhecimento das vias não se revela uma das principais dificuldades para os microempreendedores pesquisados, uma vez que apenas 10% se localizam em vias sem identificação por nome, cabendo ressaltar que 53% estão em vias sem identificação visível. Entretanto, soma-se a esta deficiência o fato de que menos da metade dos microempreendedores que exercem sua atividade no domicílio (48%) se encontram em logradouros onde todos ou a maioria dos estabelecimentos possuem numeração, e 17% se localizam em locais onde nenhum estabelecimento se encontra numerado. Uma vez que em 41% das vias a ordenação não é respeitada, esta dificuldade de localização junto às dificuldades de acesso contribui para que os negócios não prosperem em todo o seu potencial.

Além de questões relativas a arruamento, outro fator de infraestrutura essencial para um negócio e para a sociedade como um todo é a iluminação pública. Ela é essencial para o bem-estar de uma comunidade, uma vez que proporciona maior segurança, ao desestimular práticas violentas e facilitar o tráfego de veículos e pedestres, e permite que a população usufrua melhor dos espaços públicos à noite. Apesar de todas essas funcionalidades essenciais, apenas 83% destes microempreendedores possuem acesso à iluminação pública em suas residências/loais de trabalho, enquanto 10% usufruem de algum tipo de iluminação improvisada e 7% não têm iluminação nas vias onde residem.

Outro serviço público de infraestrutura essencial ao bem-estar de qualquer indivíduo é o saneamento básico. Além de proporcionar melhorias urbanísticas ao entorno, o correto recolhimento e tratamento do lixo e do esgoto diminuem o impacto destes no meio ambiente e reduzem a proliferação de doenças e, como consequência, o número de mortes evitáveis na região. De encontro a esses fatos, que atualmente são praticamente de conhecimento universal, 11% dos microempreendedores cujo negócio se localiza em seus domicílios ainda convivem com esgoto a céu aberto ou vazamentos de esgoto canalizado, enquanto mais de um quinto dessa população possui lixo jogado de forma desordenada e/ou inadequada nas vias onde residem.

4.1.2 Índice de Infraestrutura Urbana das Favelas (IDUF)

Com o objetivo de sintetizar em uma única medida a situação de infraestrutura a qual os microempreendedores estão submetidos, foi desenvolvido um Índice de Infraestrutura Urbana das Favelas (IDUF). Uma vez que o objetivo é mensurar as condições habitacionais e do estabelecimento desses indivíduos, os dados utilizados

correspondem àqueles microempreendedores cujo negócio localiza-se em sua residência, que será considerado neste índice o total de microempreendedores.

O IDUF é calculado como a média aritmética de quatro indicadores:

- Localização Urbana nas Favelas (LUF): razão entre o número de microempreendedores que residem em rua pelo total de microempreendedores;
- Pavimentação e Iluminação Pública nas Favelas (PIF): razão entre o número de microempreendedores cuja rua do domicílio é pavimentada e possui iluminação pública pelo total de microempreendedores;
- Sinalização Urbana nas Favelas (SUF): razão entre o número de microempreendedores cujo domicílio possui identificação/organização de placas e números pelo total de microempreendedores;
- Esgotamento e Coleta de Lixo Urbana nas Favelas (ECUF): total de microempreendedores com acesso a esgotamento sanitário e coleta de lixo pelo total de microempreendedores.

Sendo assim, o índice varia entre zero e cem. Quanto mais perto de zero, pior o acesso dos microempreendedores à infraestrutura urbana básica, enquanto possuir IDUF mais próximo de um significa melhores condições habitacionais.

Dessa forma, conforme demonstra a Tabela 4.1, o IDUF para os microempreendedores das favelas analisadas sequer alcança metade de seu valor potencial. Uma vez que o

índice é composto por indicadores básicos, aos quais toda a população da área urbana deveria ter acesso, se tornam ainda mais evidentes as deficiências a que os microempreendedores estão submetidos.

Este índice foi muito influenciado pelo indicador de sinalização urbana, uma vez que apenas 19,5% dos microempreendedores cujo negócio se localiza no seu domicílio residem em vias identificadas por placas e com todos os estabelecimentos, ou a maioria deles, numerados. Cabe ressaltar que os empregadores possuem ligeira vantagem quando comparados com os trabalhadores por conta própria, com IDUF igual a 44,0 e 40,5 respectivamente.

Tabela 4.1 | Índice de Infraestrutura Urbana

Indicadores	Distribuição dos Microempreendedores (%)		
	Total	Empregador	Conta-Própria
Índice de Infraestrutura Urbana	40,8	44,0	40,5
Localização Urbana (LUF)	34,7	38,0	34,4
Pavimentação e Iluminação Pública (PIF)	69,7	72,2	69,5
Sinalização Urbana (SUF)	19,5	25,9	18,9
Esgotamento e Coleta de Lixo Urbana (ECUF)	39,4	39,8	39,3

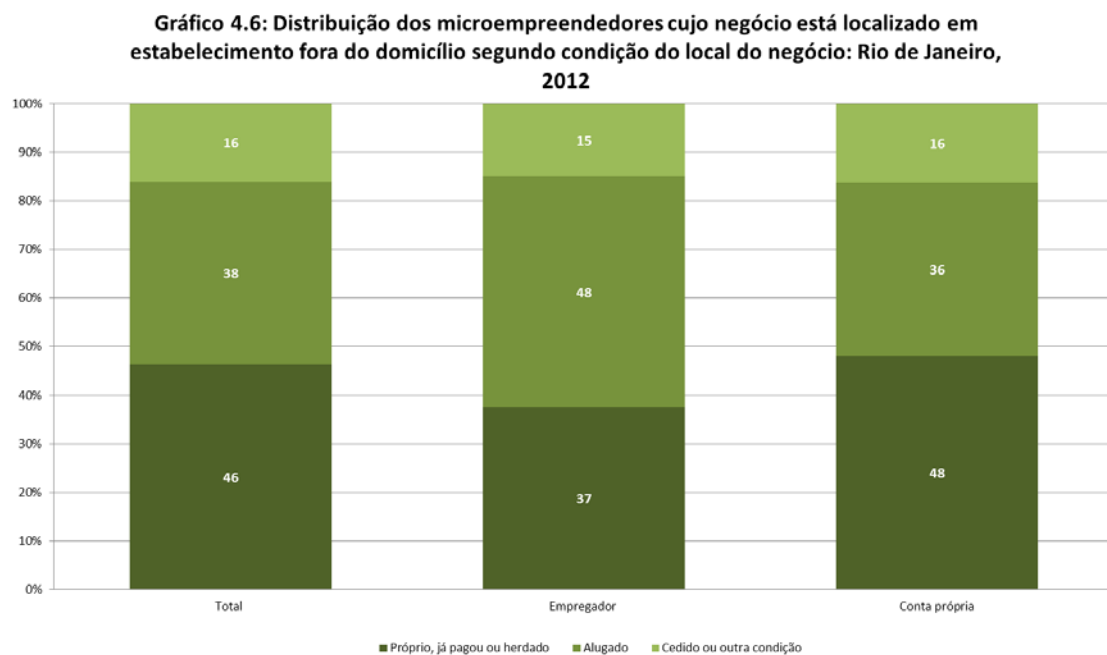
Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Comunidades do Município do Rio de Janeiro (SEBRAE/IETS) de 2012.

Nota: Foram incluídos trabalhadores por conta-própria, cooperativados e trabalhadores domésticos diarista.

4.1.3 Tipo de propriedade e infraestrutura do negócio: microempreendedores cujo negócio localiza-se fora do domicílio com estabelecimento

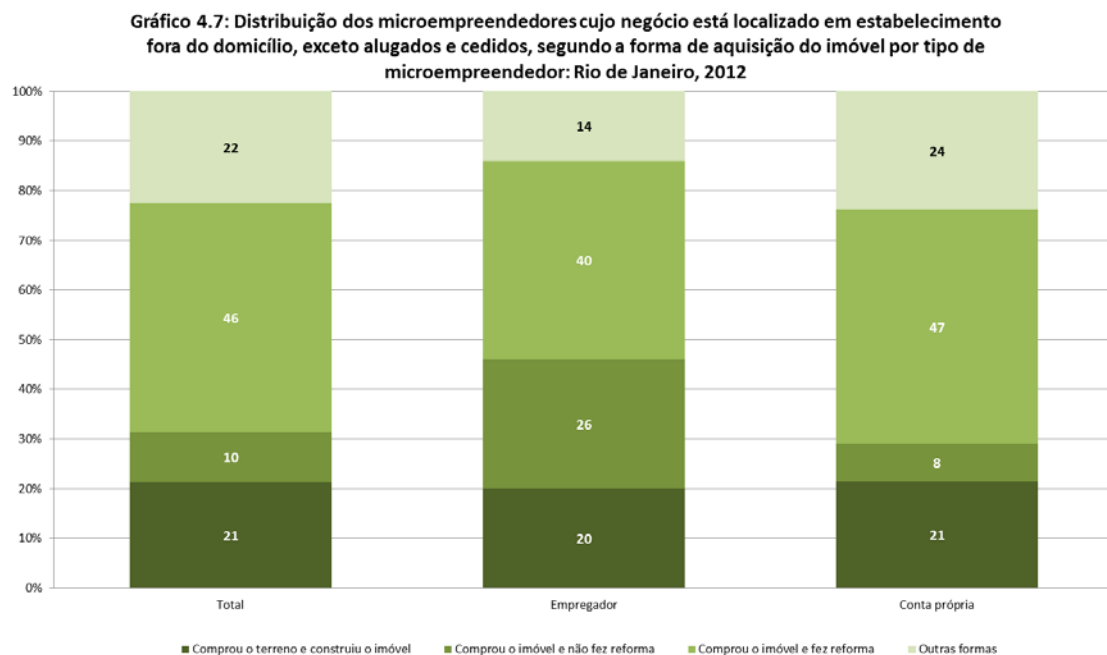
Dentre aqueles microempreendedores cujo negócio se localiza fora do domicílio com estabelecimento, 46% trabalham em locais próprios e quitados, enquanto 38% alugam o local do negócio. Os percentuais pouco se alteram no recorte dos trabalhadores por

conta própria, entretanto ao direcionar a análise aos empregadores, esses percentuais praticamente se invertem.



Excetuando-se os microempreendedores cujo local de negócio é alugado ou cedido, as principais formas de aquisição (e posterior modificação) do imóvel foram: compra do imóvel com realização de reforma (46%), compra do terreno e construção do imóvel (21%) e compra do imóvel sem realização de reforma (10%). Conforme já mencionado, dada a elevada representatividade dos trabalhadores por conta própria na amostra, os seus resultados são muito parecidos com aqueles do total de microempreendedores. Além disso, cabe ressaltar que, entre os empregadores, 26% realizaram reformas após a compra do imóvel, sinalizando uma maior necessidade de infraestrutura para esse

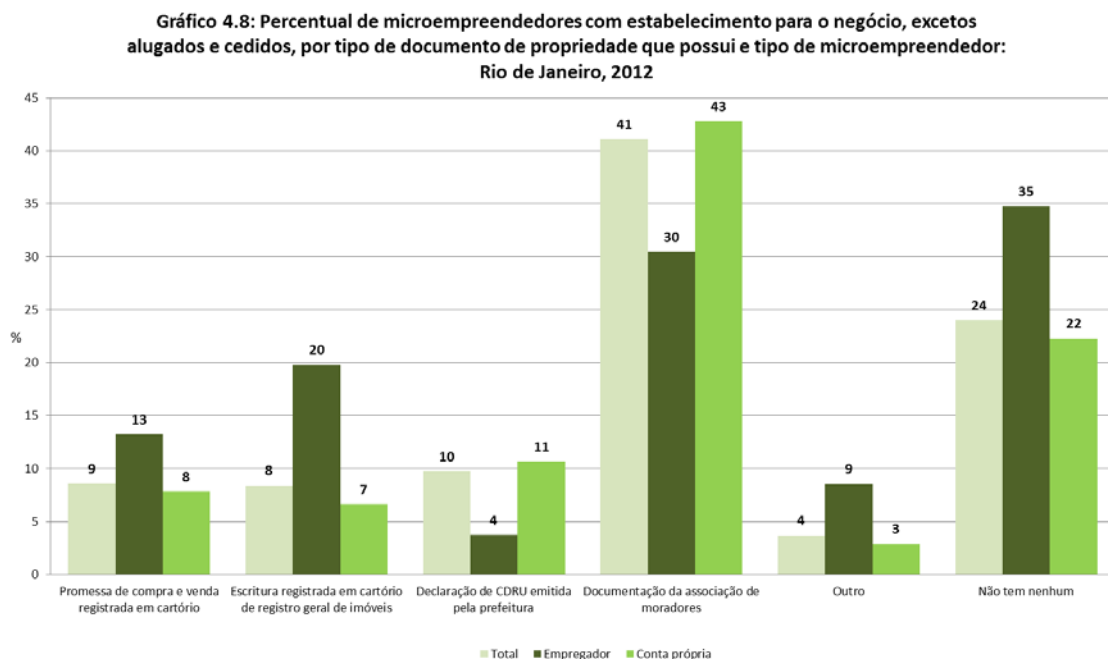
tipo de microempreendedor, dado a natural complexidade de suas atividades, uma vez que possuem funcionários.



Quando são analisados os documentos que atestam a propriedade do imóvel, fica mais uma vez ressaltada a vulnerabilidade desses microempreendedores. O instrumento mais comum é aquele fornecido pela associação de moradores da comunidade (30% dos empregadores e 43% dos trabalhadores por conta própria o possuem), enquanto apenas 8% dos microempreendedores possuem escritura registrada em cartório (20% dos empregadores e 7% dos trabalhadores por conta própria).

Cabe salientar que 24% dos microempreendedores não possuem qualquer documento que comprove a propriedade do imóvel onde se localiza o seu negócio, contribuindo para a sua insegurança jurídica e aumentando a dificuldade de obtenção de crédito.

Entre os empregadores, a proporção dos que se encontram na mesma situação é ainda maior: 35%.



4.2 Acesso às Tecnologias de Informação e Comunicação (TICS)

Atualmente vive-se em mundo globalizado. Isto significa dizer que há cada vez mais integração – cultural, econômica, política e social – entre as nações no mundo; o que só foi possível devido ao barateamento dos meios de transporte e comunicação, que a cada dia se tornam disponíveis a um percentual maior da população.

Em escala microeconômica, as tecnologias de informação e comunicação permitem ao microempreendedor maior interação com seus *stakeholders*, ou seja, com os interessados no desenvolvimento do seu negócio: clientes, concorrentes, empregados,

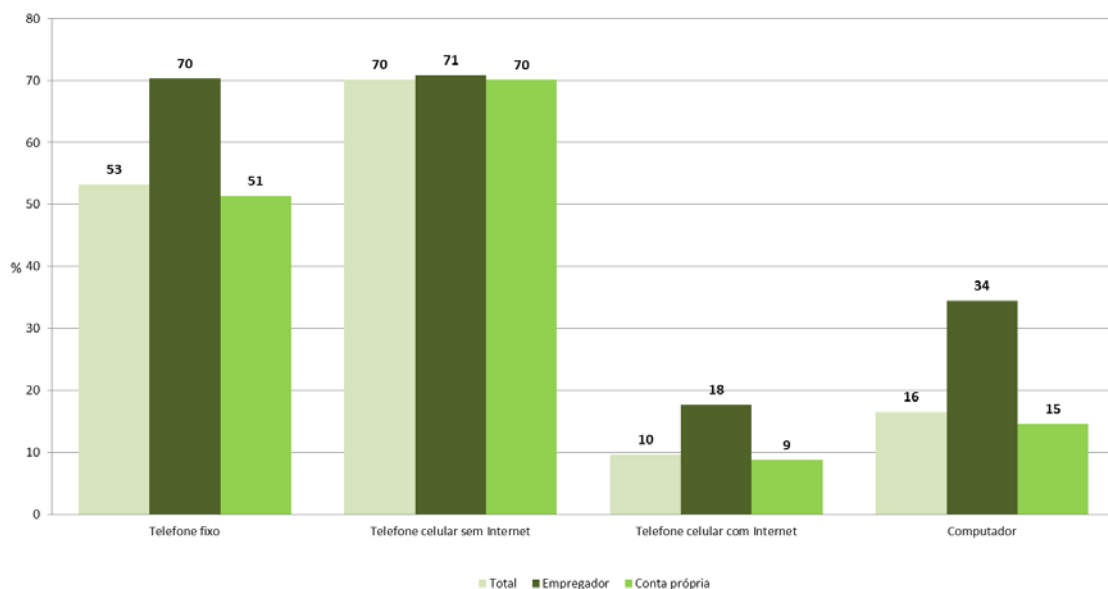
fornecedores e governo, entre outros; além de proporcionar maior organização e infraestrutura ao negócio. Daí a importância do acesso dos microempreendedores à tecnologia, aqui representada pelo telefone (fixo e celular), computador e acesso à *Internet* pelo celular.

Já é de conhecimento geral que o celular tornou-se uma dos meios de comunicação mais populares no Brasil e no mundo, e os microempreendedores não fogem desse padrão. Esta é a tecnologia mais comum entre os microempreendedores das favelas pesquisadas, alcançando 70% destes. Entretanto, é possível afirmar que eles não usufruem por completo das funcionalidades disponíveis atualmente, uma vez que apenas 10% têm acesso à *Internet* pelo celular.

Além disso, cabe ressaltar que os empregadores possuem mais acesso a todas as TICs analisadas, principalmente ao telefone fixo, onde 70% têm acesso contra 53% dos trabalhadores por conta própria; e ao computador, onde 34% e 15% têm acesso, na devida ordem.

Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora

Gráfico 4.9: Percentual de microempreendedores com acesso a tecnologias de informação e comunicação (TICs) por tecnologia e tipo de microempreendedor: Rio de Janeiro, 2012



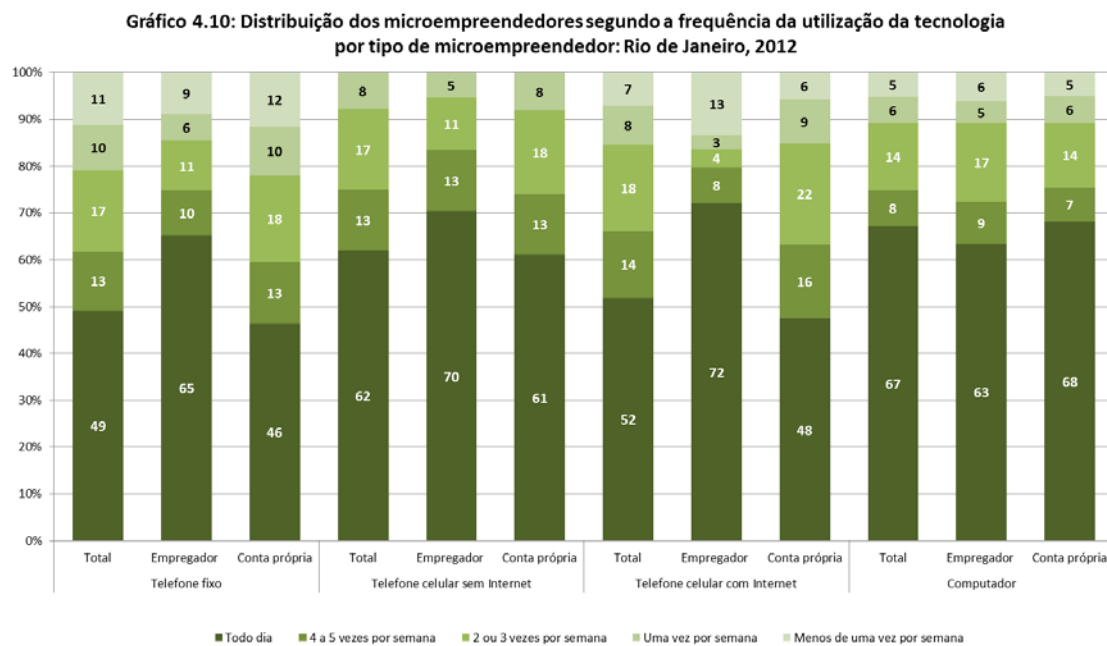
Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

O acesso à tecnologia não garante que as pessoas usufruam de todas as funcionalidades oferecidas nem que a utilizam com periodicidade constante.

O dinamismo dos negócios de microempreendedores, principalmente dos trabalhadores por conta própria, pode justificar que menos de metade utilize o telefone fixo todos os dias (49%), uma vez que as demais tecnologias analisadas possuem maior frequência de uso.

Entretanto, apesar das demais tecnologias possuírem maior frequência de uso diário, ainda há bastante espaço para a inclusão tecnológica dos microempreendedores, uma vez que apenas 62% dos que possuem celular sem acesso à *Internet* o utilizam todos os dias, assim como 52% utilizam o celular com acesso à *Internet* e 67% usam o computador diariamente. Cabe ressaltar que o computador é a única TIC analisada

onde os trabalhadores por conta própria possuem maior acesso diário do que os empregadores: 63% destes contra 68% daqueles.



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

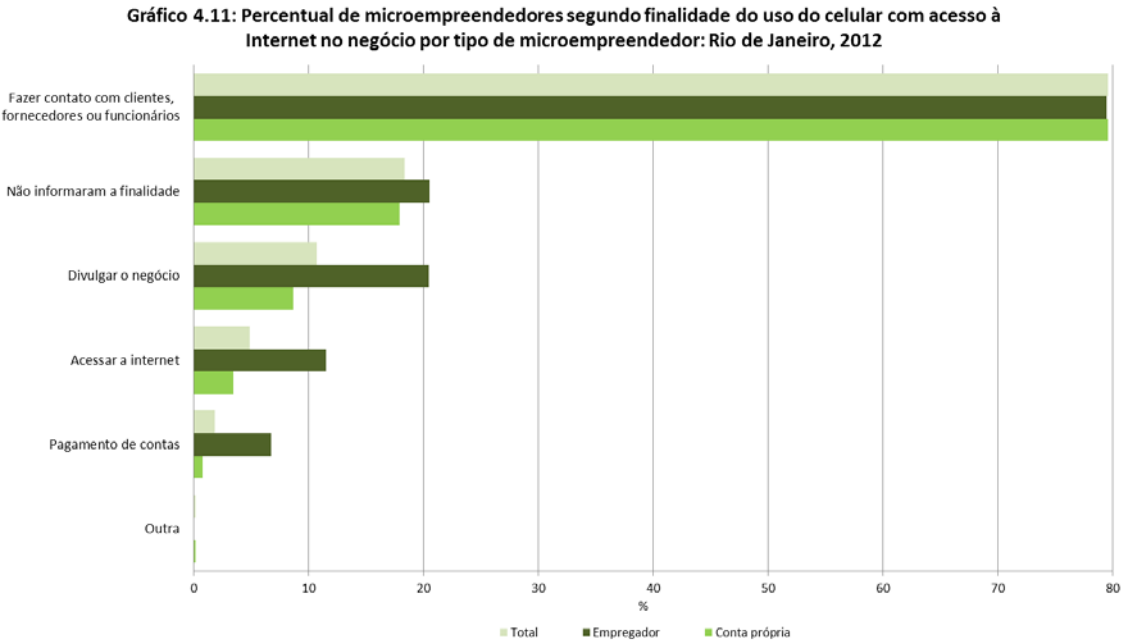
Além de identificar a periodicidade de uso, é importante conhecer para quais fins os microempreendedores utilizam as suas tecnologias. Dessa forma, a pesquisa revelou que a maior utilidade do telefone fixo e do telefone celular sem *Internet* no negócio é permitir o contato com clientes, fornecedores e funcionários do empreendimento, funcionalidade esta exercida praticamente por todos que possuem o aparelho (98% e 97% respectivamente). Para ambos os aparelhos, a segunda mais frequente utilidade é a divulgação do negócio (15% para cada).

O telefone celular com acesso à *Internet* é utilizado por 80% daqueles que o possuem para contatar seus *stakeholders*. Além disso, 11% declararam que divulgam seu

negócio por meio deste aparelho, percentual este que varia de 9% para os trabalhadores por conta própria a 20% para os empregadores. E, embora pareça óbvio que o celular seja usado para acessar a *Internet*, apenas 12% dos empregadores e 3% dos trabalhadores por conta própria o utilizam para esse fim, ou seja, ainda que possuam o meio de conectarem-se à rede, os microempreendedores não o fazem, provavelmente devido ao alto custo.

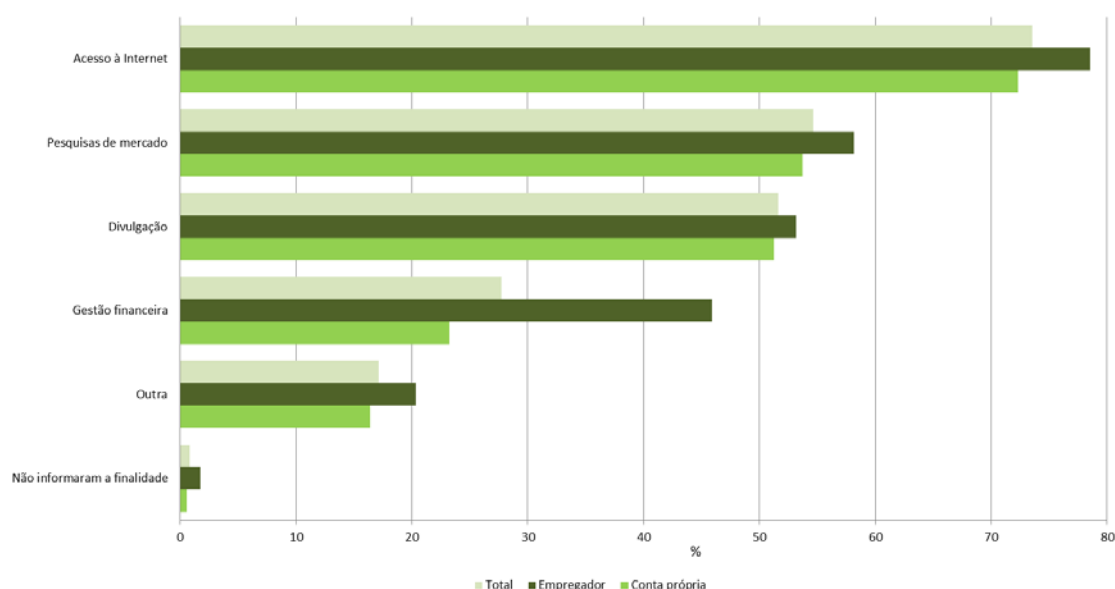
No uso do computador, se torna levemente mais perceptível a vantagem dos empregadores. Embora para quase todas as tecnologias apresentadas o percentual de empregadores tenha superado o de trabalhadores por conta própria que utilizam a TIC para determinado fim, essa diferença alcança 23 pontos percentuais quando analisamos os microempreendedores que utilizam o computador para a gestão financeira do empreendimento (46% de empregadores, contra 23% dos trabalhadores por conta própria).

Além disso, cabe ressaltar que 74% dos microempreendedores utiliza o computador para acesso à *Internet* e mais da metade divulga seu negócio e realiza pesquisas de mercado com este eletrônico (52% e 55%, na devida ordem). Os gráficos 4.11 e 4.12 ilustram as diferentes utilidades do telefone celular com *Internet* e do computador para os microempreendedores.



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Gráfico 4.12: Percentual dos microempreendedores segundo finalidade do uso do computador no negócio por tipo de microempreendedor: Rio de Janeiro, 2012



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

4.3 Metodologia e dados

Modelo de impacto das características de infraestrutura física¹⁵ sobre a expansão do negócio dos microempreendedores.

4.3.1 Variáveis utilizadas

Esta pesquisa levou em conta, conforme já destacado, os domicílios com ao menos um microempreendedor residente, sendo a atividade microempreendedora sua ocupação principal no ano de 2011. A amostra selecionada é composta por 3.644 microempreendedores distribuídos em 20 favelas com unidades de polícia pacificadora

¹⁵ Por infraestrutura física básica será considerada a acessibilidade e a qualidade dos recursos físicos, incluindo: energia, água, esgoto e outros serviços de utilidade pública favoráveis ao desenvolvimento de empreendimentos.

e localizadas na região metropolitana do Rio de Janeiro. Por fim, as observações estão apresentadas considerando ambos os tipos de microempreendimentos: negócios de trabalhadores por conta própria e de empregadores com até cinco trabalhadores ocupados.

De modo a explorar os condicionantes da expansão dos microempreendimentos, tendo em vista as variáveis de acesso à infraestrutura, foi necessário adaptar os indicadores disponíveis no questionário desta pesquisa de forma que permitissem a inclusão do maior número de controles possíveis capazes de representar as características de infraestrutura dos microempreendimentos em domicílios com UPPs.

Assim, o objetivo desta seção é analisar a influência da infraestrutura na receita total do microempreendimento, esta entendida como a *proxy* para expansão do negócio e calculada através da soma total das receitas auferidas no mês de novembro de 2011, as quais incluem: a venda de produção própria, revenda de mercadorias, prestação de serviços, aplicações financeiras, aluguel e outras receitas. A receita total mensal do microempreendedor está expressa em reais de 2011 e os dados utilizados foram mensurados mantendo-se esse formato¹⁶.

A fim de controlar para os efeitos das características do microempreendedor e do seu negócio, os quais, certamente, podem influenciar a receita e, por extensão afetar a produtividade dos microempreendedores, foi utilizado um conjunto de variáveis que será descrito a seguir.

¹⁶Em relação à escolha da variável dependente, para não alongar demais as seções que incluem modelos estatísticos, não se apresentam aqui os resultados com a variável dependente como sendo o lucro do microempreendedor, contudo, estes dados serão disponibilizados juntamente com os compêndios desta pesquisa.

Para as variáveis socioeconômicas foram calculadas uma variável *dummy* para tipo de microempreendedor (a variável é igual a 1 se empregador e 0, caso contrário); idade; nível de escolaridade medido em anos de estudo do microempreendedor e experiência anterior na atividade ou ramo do negócio que exerce. Dentre os aspectos geográficos, três variáveis para o local de nascimento do microempreendedor (considerando que ter nascido no município do Rio de Janeiro serviu como referencial de comparação).

Para as variáveis que representam as características do negócio, uma variável correspondente ao tempo total desde que o microempreendedor se tornou proprietário do negócio, medida em anos. A heterogeneidade dos negócios é medida com relação a sua distribuição por setor de atividade econômica, sendo consideradas seis subcategorias que correspondem a 86% das unidades econômicas, os 14% restantes estão pulverizados nos demais setores de atividades.

São utilizadas quatro variáveis para indicar o acesso aos serviços de infraestrutura básica nas localidades com UPPs:

- Local da atividade econômica (dividida entre comércio e prestação de serviço), ou seja, igual a 1, caso o microempreendedor tenha seu negócio fora da comunidade e a 0, caso contrário;
- Notas para os serviços de coleta de lixo e limpeza urbana, as quais representam variáveis *proxy* para avaliação dos serviços prestados de saneamento, medidas com valores de 0 a 10; e

Por fim, para investigar o efeito do gênero e local do empreendimento, propõe-se a inclusão de um termo de interação entre estas duas características. Vale lembrar que

ao longo das seções anteriores, verificou-se não somente a importância da presença feminina na atividade microempreendedora (mais da metade dos microempreendedores são mulheres), mas principalmente o fato de que os proprietários de negócios do sexo feminino têm faturamentos muito menores, comparativamente aos homens.

Assim, a ideia é que o local no qual o negócio é realizado poderia ter algum efeito diferenciado entre homens e mulheres sobre sua expansão. Foram construídas quatro variáveis *dummies* para a interação entre gênero e local da atividade empreendedora, sendo que a variável mulher que trabalha fora do domicílio representa o referencial de comparação. Nos resultados do modelo apresentados na Tabela 4.2, 35% das mulheres microempreendedoras trabalham fora do domicílio, percentual muito próximo ao dos homens (34%).

4.3.2 Modelo econométrico

A pergunta proposta nessa seção é verificar se as características de infraestrutura têm influência sobre a expansão dos negócios dos microempreendedores em favelas pacificadas, controlando-se para os demais condicionantes que podem afetar a variável receita. Para responder a essa pergunta, foi feito um teste empírico para a amostra de dados descrita acima, levando em conta que se trata de um conjunto de dados de corte transversal, ou seja, a amostra de microempreendedores está tomada em um único ponto no tempo.

O modelo empírico de determinação da expansão do negócio do microempreendedor i está descrito na equação (1):

$$Y_i = \beta_1 X_i + \beta_2 \text{comerc_fora}_i + \beta_3 \text{prest_fora}_i + \beta_4 \text{colix}_i + \beta_5 \text{limp}_i + \beta_6 \text{mul_dom}_i \\ + \beta_7 \text{hom_fora}_i + \beta_8 \text{hom_dom}_i + \mu_i$$

Onde:

Y é a medida da expansão do negócio, ou seja, a receita total mensal do negócio;

X é o vetor de características socioeconômicas dos microempreendedores;

As demais variáveis correspondem aos condicionantes de infraestrutura: *comerc_fora* e *prest_fora* representam o local de exercício do negócio; *colix* é a nota para o serviço de coleta de lixo realizado por empresa de limpeza; *limp* é a nota para o serviço de varrição das ruas da comunidade.

As variáveis de interação: *mul_dom*, *hom_fora* e *hom_dom* referem-se, respectivamente, às mulheres que trabalham no domicílio, aos homens que trabalham fora e homens que trabalham no domicílio.

O subscrito *i* representa o microempreendedor individual. Por fim, μ_i é o termo de erro correspondente às características não observáveis dos microempreendedores.

A estimação da equação (1) será apresentada através do método tradicional de Mínimos Quadrados Ordinários (MQO), o qual permite analisar o efeito médio da variável receita total, condicionado às variáveis de interesse inclusas no modelo.

4.3.3 Resultados

Os resultados estimados com base na equação (1) mostram que, embora algumas informações tenham sido perdidas, o grau de ajuste dessa equação (R^2) alcançou

20,5%, ou seja, aproximadamente 1/5 da variabilidade na receita total pode ser explicada pelas variáveis explicativas do modelo, conforme pode ser visualizado na Tabela 4.2.

Com relação às características socioeconômicas, reforçam-se resultados apresentados em modelos anteriores seja em termos de significância quanto em termo da magnitude dos resultados. Ou seja, o fato de ser empregador e, portanto trabalhar com outras pessoas, mantém o efeito esperado positivo e significativo na receita dos microempreendedores, comparativamente ao fato deste ser trabalhador conta própria.

Adicionalmente, a educação dos microempreendedores tem efeito positivo significativo na receita destes negócios, apesar de pequeno em magnitude, controlado pelas demais variáveis. Segundo Fontes e Pero (2011), além dos retornos à educação no rendimento dos microempreendedores serem inferiores aos retornos salariais dos microempreendedores, a relação entre maior escolaridade e renda, seria observada somente para os quintis de renda mais altos da distribuição. Com isso, dado o perfil da amostra dos microempreendedores em favelas pacificadas, na qual, apenas 4% alcançaram o ensino superior, os resultados positivos, porém pequenos dos retornos à educação eram esperados.

A idade, em muitos casos, utilizada como *proxy* para experiência do microempreendedor, tem influência negativa na receita total. Resultados similares também foram identificados por Fontes e Machado (2007) para os proprietários de negócios no Brasil. Uma provável justificativa para esse efeito inesperado residiria no fato de que a idade pode estar captando a influência da produtividade do

microempreendedor, mais intensa entre jovens, comparativamente aos mais velhos e, não necessariamente a experiência do microempreendedor em si.

No mais, o fato da variável que indica se o microempreendedor tem experiência anterior no ramo ou atividade apresentar sinal positivo e significativo corrobora a percepção tradicional de que o conhecimento prático é fundamental para a condução dos microempreendimentos, especialmente entre microempreendedores com baixo nível de escolaridade e provenientes das camadas mais pobres.

O fato de o microempreendedor ser imigrante tem efeito positivo e significativo na receita total dos microempreendedores, comparativamente aquele que nasceu no município do Rio de Janeiro, reforçando os resultados apresentados na seção anterior.

No tocante as variáveis do negócio, os setores de atividade apresentam coeficientes estatisticamente diferentes de zero, porém negativos em relação ao setor de referência (comércio), controlando pelas demais características observáveis. Os resultados mostram que a receita dos microempreendedores que atuam em atividades domésticas registram os piores rendimentos. Já o efeito do tempo do negócio é positivo e significativo para aqueles que desenvolvem a atividade, em média, a mais de 10 anos.

Conforme mencionado anteriormente, as variáveis de interesse nesse modelo correspondem às características do acesso a infraestrutura básica. Os dados da Tabela 4.2 mostram que o fato de o microempreendedor prestar serviços fora da comunidade impacta positiva e significativamente a receita mensal, correspondente a um ganho

10% superior aos proprietários de negócios cuja atuação está restrita à própria comunidade.

Os microempreendimentos localizados em comunidades nas quais a avaliação dos serviços de limpeza é adequada tem coeficiente esperado positivo sobre a receita. Contudo, levando-se em conta que a nota média auferida pelos microempreendedores foi relativamente baixa, 4,7, um aumento de cinco pontos na percepção da melhoria da varrição pública representaria um crescimento de até R\$50 na receita mensal.

Por fim, as simulações mostram que o efeito das variáveis de interação entre gênero e local do empreendimento tem impacto significativo sobre a expansão do negócio. Tomando como referência o fato de o microempreendedor se mulher e desenvolver alguma atividade no próprio domicílio, os coeficientes são sempre favoráveis aos homens, independentemente do local de atuação.

Para se ter uma ideia dos diferenciais de rendimento a partir da variável gênero *versus* o local de funcionamento do negócio, ser microempreendedora exercendo sua atividade fora do domicílio representa um faturamento, em média, 47% a 55% menor, tomando como referência homens que tem seu microempreendimento ou no próprio domicílio ou fora dele.

Vale lembrar que a questão da infraestrutura carrega em si o problema da endogeneidade, visto que a expansão do acesso a esses serviços influencia a expansão

do negócio, porém também é influenciada por esta¹⁷, especialmente tratando-se de comunidades recém-pacificadas no Rio de Janeiro.

¹⁷ Maiores detalhes ver SANTANA, GARCIA e SOUZA (2005).

Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora

Tabela 4.2 | Impacto das características de infraestrutura física sobre a expansão do negócio dos microempreendedores.

Variáveis Independentes	Coefficiente	P_valor (%)	Média da variável independente	Receita predita (R\$)
Receita total do negócio (R\$)	-	-	911,4	-
Constante	583	0	-	-
Características socioeconômicas				
Empregador	237	0	0,06	1.201,6
Conta própria	-	-	0,94	892,0
Idade	-5	0	42,59	-
Anos de estudo	26	0	6,90	-
Naturalidade				
Nascido neste município	-	-	0,56	842,1
Nascido em outro município	39	42	0,08	874,5
Nascido em outro estado	223	0	0,37	1.022,8
Experiência anterior				
Teve experiência anterior	87	0	0,68	933,9
Não teve experiência anterior	-	-	0,32	864,9
Características do negócio				
Tempo do negócio (em anos)	12	0	9,78	-
Setor do negócio				
Comércio	-	-	0,26	863,2
Serviços coletivos, sociais e pessoais	-133	0	0,17	775,6
Doméstico	-273	0	0,16	637,9
Alojamento e alimentação	71	11	0,12	951,5
Construção Civil	79	17	0,10	1.208,5
Transporte, armazenagem e comunicação	71	29	0,05	1.099,2
Outros	72	11	0,14	1.141,6
Características de infraestrutura				
Local de comercialização				
Dentro da comunidade	-	-	0,78	896,3
Fora da comunidade	13	69	0,22	965,7
Local da prestação do serviço				
Dentro da comunidade	-	-	0,55	872,9
Fora da comunidade	100	0	0,45	957,8
Nota para a serviço de coleta do lixo	-5	20	6,12	-
Nota para o serviços de limpeza	10	1	4,66	-
Interação entre gênero e local do empreendimento				
Mulher que trabalhar fora do domicílio	-	-	0,35	772,6
Mulher que trabalha no domicílio	-101	1	0,25	747,9
Homem que trabalhar fora do domicílio	157	0	0,34	1.134,9
Homem que trabalha no domicílio	259	0	0,05	1.196,9
Número de observações		2.068		
R² (%)		20,5		

Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Empreendedorismo em Domicílios nas Comunidades do Município do Rio de Janeiro (SEBRAE/IETS) de 2012.

Nota: As estimativas foram obtidas utilizando um modelo de mínimos quadrados ordinários.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS: UMA REFLEXÃO SOBRE AS POSSIBILIDADES DE EXPANSÃO DO MERCADO MICROEMPREENDEDOR EM FAVELAS PACIFICADAS DO RIO DE JANEIRO

5.1 Introdução

Ao longo das últimas seções foram apresentados indicadores acerca da atividade microempreendedora em domicílios localizados em favelas que receberam unidades de polícia pacificadora. A partir de um conjunto de dados extremamente rico, estes indicadores permitiram não somente caracterizar o perfil socioeconômico do microempreendedor, mas, sobretudo identificar suas dificuldades e potencialidades a partir, porém não somente, de fatores associados à formalização, ao acesso aos serviços não financeiros e a infraestrutura. Logo, a intenção nessa seção é propor uma reflexão sobre os fatores limitantes, bem como aqueles que podem motivar o desenvolvimento da atividade empreendedora nas comunidades pacificadas do Rio de Janeiro.

Desde a influência dos trabalhos de Schumpeter, a importância das mudanças tecnológicas e das inovações para a dinâmica industrial e para o crescimento econômico tem sido amplamente discutida. Essa discussão parte da ideia de que os empreendedores seriam os agentes econômicos por trás do processo de “destruição criativa”, assumindo o papel de condutores da inovação, esta entendida não só através da introdução de novos produtos e processos, mas também da melhoria da qualidade de um produto/serviço, do desenvolvimento de novos métodos de produção ou ainda do descobrimento de novos mercados.

Outros autores reforçam que o impacto da atividade empreendedora no crescimento econômico de um país estaria atrelado ao quão motivados estão seus atores (Fichard, 2009; Degen, 2008). Empreendedores motivados por oportunidade apresentariam, em geral, maior potencial de crescimento sustentável dos negócios, na medida em que essas atividades estariam mais propensas ao incentivo através do mecanismo da inovação.

Daí a importância dos microempreendedores como agentes para promoção do desenvolvimento econômico, em especial nas regiões menos favorecidas. Sabe-se que os microempreendimentos se mostraram, dado o histórico das favelas cariocas, em uma relevante porta de saída para geração de trabalho e renda. O trabalhador por conta própria e os microempreendimentos, atividades intensivas em mão de obra, foram capazes ao longo das últimas décadas de absorverem uma parcela significativa dos trabalhadores que se encontravam fora do mercado de trabalho, seja por questões de baixa escolaridade, seja por fatores relacionados à discriminação espacial (Pero et al., 2005)¹⁸.

Há uma peculiaridade adicional em tratar dos microempreendedores em favelas cariocas: trata-se do destaque que estas comunidades receberam após a implantação das Unidades de Polícia Pacificadoras (UPPs). Por tratar-se de uma política de intervenção ainda em fase de formação e, portanto passível de mudanças, os resultados de pesquisas realizadas nessas áreas ainda são raros, bem como os

¹⁸ Os autores estimaram, a partir de dados do Censo 2000 e da Pesquisa Socioeconômica das Comunidades de Baixa Renda (PCBR) elaborada entre 1998 e 2000, o “custo-favela” como fator de discriminação espacial dos moradores de favelas cariocas no mercado de trabalho, a partir do local de moradia. Nesse estudo, os resultados apontaram para a possibilidade “da existência de algum tipo de discriminação contra trabalhadores que moravam em favelas do Rio de Janeiro”.

resultados de impacto do programa ainda divergem¹⁹, seja do ponto de vista da percepção de melhora dos níveis de segurança, seja pela “promessa” de acenar para além da pacificação, buscando também o impacto sobre o desenvolvimento econômico (Pesquisa Qualitativa, 2012; Cano, 2012).

No mais, a carência de serviços e produtos nessas comunidades fortaleceu a importância dos microempreendimentos. A entrada das UPPs pode se constituir em uma fonte adicional capaz de promover a expansão do mercado microempreendedor ao aumentar a atividade econômica e estimular a economia local. Ou seja, estas favelas passam a se transformar em um ambiente com as condições necessárias para consolidação das vantagens em um mercado competitivo.

Tratar das favelas cariocas representa encontrar um ambiente caracterizado pela heterogeneidade e mais, tratar do mercado de microempreendedores representa adentrar uma economia bastante segmentada. Estas comunidades diferem tanto na variedade das atividades, quanto no nível de aspirações que cada microempreendedor tem para seu negócio. Diferem ainda na extensão geográfica, na densidade populacional e, sobretudo na capacidade de produzir inovações. No mais, há com frequência um grande número de fatores que podem limitar o desenvolvimento da atividade microempreendedora.

Assim, esta seção é uma primeira tentativa em reconhecer esse mercado através das suas principais características e as formas pelas quais sua expansão seria possível. A proposta de análise nas seções finais leva em conta as oportunidades de crescimento

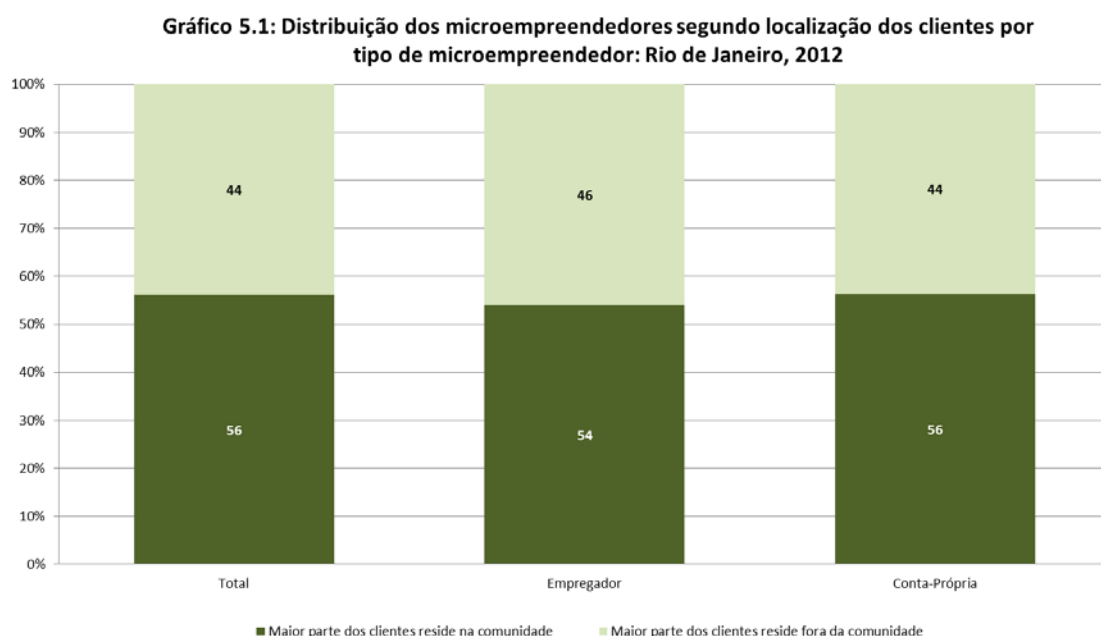
¹⁹ Sobre essa discordância acerca dos impactos das UPPs, especificamente sobre os microempreendedores e seus negócios, verificar resultados apresentados na seção 2.

do microempreendedorismo dentro e fora do seu mercado de atuação, ou seja, das comunidades onde estes negócios estão instalados. A ideia é que as decisões com as quais o empreendedor se depara, bem como suas demandas diferem quando considerados estas duas situações.

5.2 Breve contextualização do mercado dos microempreendimentos

5.2.1 Clientes

Analisando o mercado dos microempreendedores, a partir do ponto de vista de seus clientes é possível verificar que estes residem em sua maioria, 56%, na mesma comunidade dos microempreendedores, sem diferenças significativas para trabalhadores por conta própria e empregadores (Gráfico 5.1).

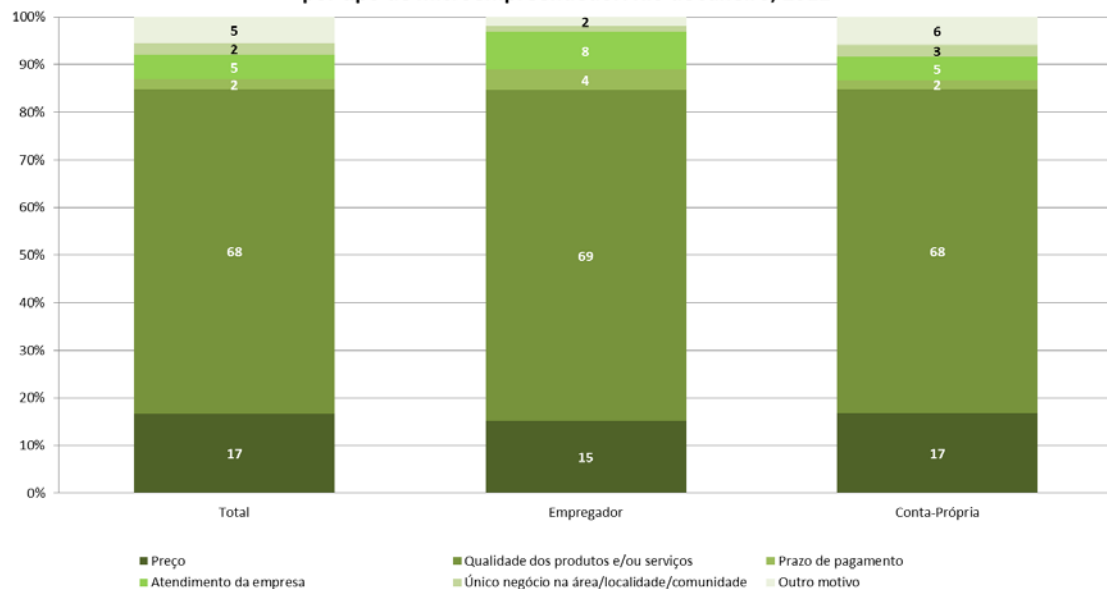


Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidade de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Um segundo aspecto a destacar é o fato de que a quase totalidade da clientela é composta por pessoas físicas, ou seja, os microempreendedores destacam-se por negócios voltados ao consumidor final. Em média, 94% dos clientes encontram-se nesse perfil, com uma leve redução no caso dos empregadores, onde, em média, 89% dos clientes são indivíduos. Tal concentração era esperada, uma vez que a informalidade é característica dominante entre os microempreendedores. Dessa forma, tornam-se incapazes de atuar junto a empresas e órgãos públicos, os quais exigem emissão de nota fiscal, bem como, documentação mínima do negócio para inclusão do fornecedor/prestador de serviço.

O fato de atenderem em grande medida uma clientela fixa e composta por moradores da própria comunidade reforça a baixa diversificação dos produtos e serviços oferecidos, bem como uma demanda proveniente das classes menos favorecidas, as quais teriam menores níveis de exigência. Segundo Fontes (2006), apesar da proximidade do mercado consumidor se constituir como “uma vantagem da flexibilidade dos microempreendimentos a ser aproveitada, por outro lado, pode representar um entrave pela capacidade limitada de crescimento da demanda”.

Gráfico 5.2: Distribuição dos microempreendedores segundo principal atrativo do negócio por tipo de microempreendedor: Rio de Janeiro, 2012



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidade de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

O mercado de microempreendimentos pode ser caracterizado nos moldes de um padrão próximo à concorrência perfeita²⁰. Nesse sentido, a preocupação de seus membros é restrita quase que exclusivamente a quantidade a ser vendida do produto/serviço. Essa característica é reforçada pelo fato de que a principal estratégia utilizada para diferenciação do preço, observada para 68% dos microempreendedores, independentemente se empregadores ou conta própria estar focada na qualidade (Gráfico 5.2). Vale ressaltar que o poder de barganha dos microempreendedores em seu mercado também está limitado pelo nível de renda das famílias conforme apontado nos resultados da Pesquisa Qualitativa.

²⁰ Em um modelo de concorrência perfeita, ou seja, que se constitui de unidades de negócios muito pequenas com pouca ou nenhuma capacidade de que influenciar o preço em seu mercado.

Apesar do pressuposto de que o preço de mercado independe do nível de produção de cada negócio, é importante notar o comportamento dos microempreendedores em relação às estratégias utilizadas na determinação de seus preços. No Quadro 5.1 abaixo apresentamos as cinco principais estratégias segundo o setor de atividade²¹.

Quadro 5.1 | Ranking das formas de formação de preço segundo ramo de atividade

Ordem	Comércio atacadista e varejista	Outros Serviços Coletivos, Sociais e Pessoais	Serviços Domésticos
1	Custos de compra mais uma parcela fixa	Preço dos concorrentes	Negocia com o cliente
2	Preço dos concorrentes	Negocia com o cliente	O cliente determina
3	O preço é tabelado pelo fabricante ou pelo governo	Custos de compra mais uma parcela fixa	Preço dos concorrentes
4	Negocia com o cliente	Outra forma	Outra forma
5	Outra forma	O cliente determina	O preço é tabelado pelo fabricante ou pelo governo

Ordem	Serviços de Alojamento e Alimentação	Construção Civil
1	Custos de compra mais uma parcela fixa	Negocia com o cliente
2	Preço dos concorrentes	Preço dos concorrentes
3	Outra forma	O cliente determina
4	Negocia com o cliente	Outra forma
5	O preço é tabelado pelo fabricante ou pelo governo	Custos de compra mais uma parcela fixa

Em mercados mais competitivos e/ou com grande segmentação das atividades econômicas, como os setores de comércio e de alimentos, verifica-se que o foco dos microempreendedores leva em conta, além dos custos de aquisição de mercadorias e matérias primas associado a um custo fixo, os preços cobrados no próprio mercado.

Em contrapartida, nas atividades onde a negociação ocorre, tradicionalmente, entre cliente e microempreendedor como nos setores doméstico e construção civil, a estratégia de discriminação de preços envolve a negociação diferenciada segundo cada tipo de cliente. Vale a pena destacar a tentativa de diferenciação dos preços daqueles vendidos pelos concorrentes no setor de construção civil, como uma tentativa de aumentar o poder de mercado nos locais em que atuam. Por fim, no setor de serviços

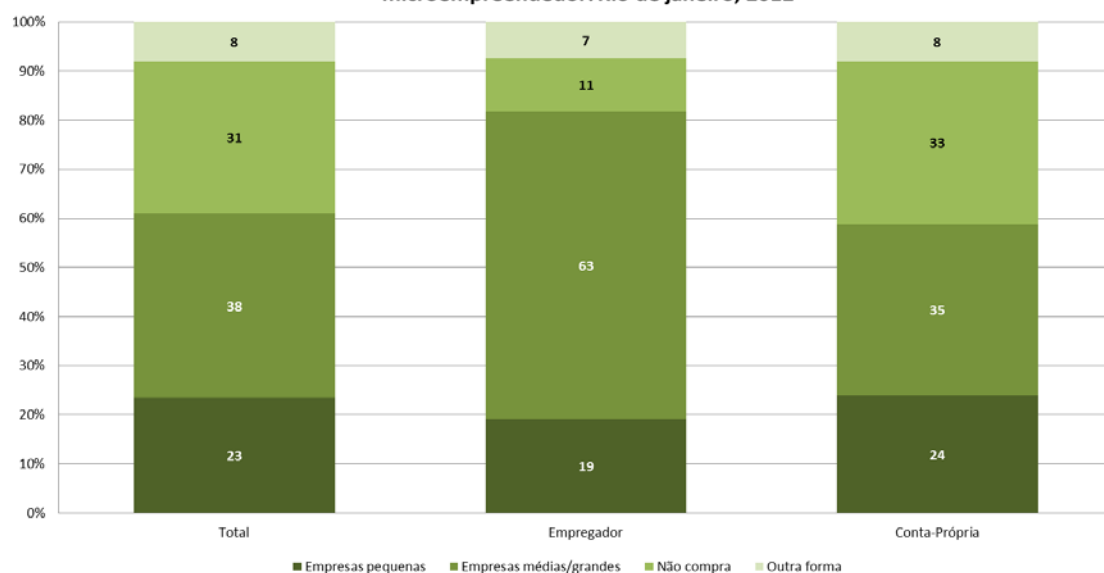
²¹ As respostas foram ordenadas segundo percentual de respostas a partir das sete categorias de resposta disponíveis no questionário.

coletivos, sociais e pessoais, onde se destacam os profissionais do setor de beleza, a principal estratégia de determinação dos preços é analisar os preços de seus concorrentes, possivelmente em virtude da alta concentração de negócios similares nesse mercado.

5.2.2 Fornecedores

A maior parte dos microempreendedores adquire matérias primas e mercadorias necessárias ao negócio em fornecedores de médio/grande porte: 63% dos empregadores e 35% dos contas próprias (Gráfico 5.3). Para esse último grupo, destaca-se o fato de que 1/3 destes trabalhadores não realizam compras com alguma regularidade, mas somente de acordo com a demanda. Já para os empregadores, 32% deles realizam suas compras periodicamente, em geral, uma vez por semana.

Gráfico 5.3: Distribuição dos microempreendedores segundo forma mais frequente de obtenção das matérias primas ou mercadorias necessárias à atividade por tipo de microempreendedor: Rio de Janeiro, 2012



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidade de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

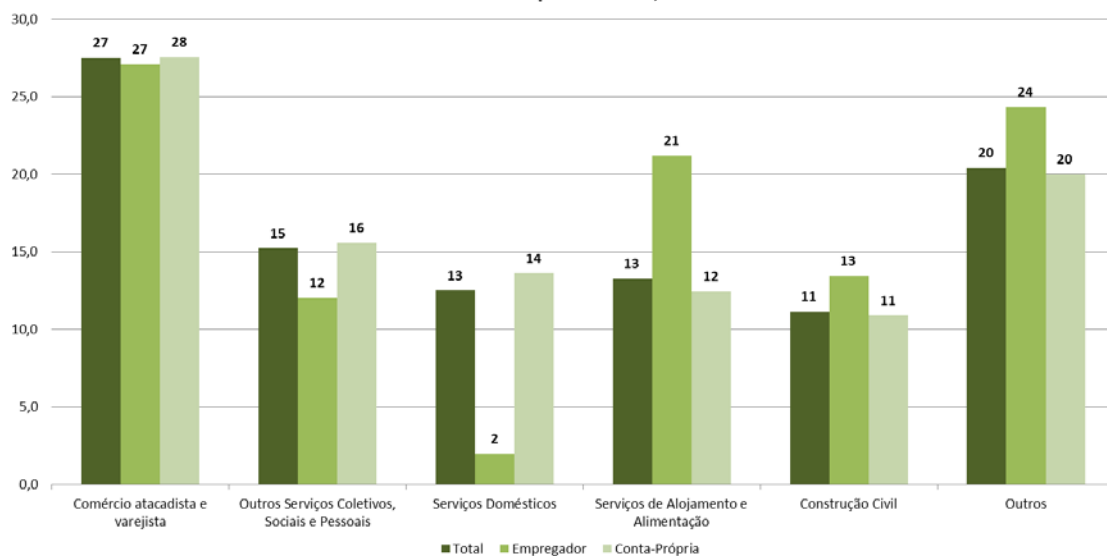
Analisando os setores de atividades (Gráfico 5.4²²) em que se destacam os trabalhadores por conta própria, estão as atividades do comércio (28%), seguido de outros serviços pessoais e coletivos (16%), reforça-se o fato de que a estratégia dos microempreendedores aparenta levar em conta a manutenção apenas de um nível mínimo de estoque, possivelmente em virtude das dificuldades de armazenamento (local específico, condições mínimas de higiene e segurança, etc.).

Tratando-se dos empregadores destacam-se também a atividade comercial (27%), seguida dos serviços de alojamento e alimentação (21%). Em linha com resultados anteriores que apontam a maior propensão dos empregadores em manterem suas atividades em estabelecimento específico até pela própria existência de funcionários.

²² Na categoria comércio atacadista e varejista estão concentradas a venda de cosméticos, bebidas, doces e vestuário. Já na categoria de outros serviços pessoais e coletivos estão reunidos principalmente os serviços de salão de beleza que incluem, por exemplo, cabeleireiros e manicures. As atividades de alojamento e alimentação englobam negócios como a abertura de bares e lanchonetes e o fornecimento de comida preparada no próprio domicílio do empreendedor.

Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora

Gráfico 5.4: Distribuição dos microempreendedores segundo setor de atividade por tipo de microempreendedor, 2012

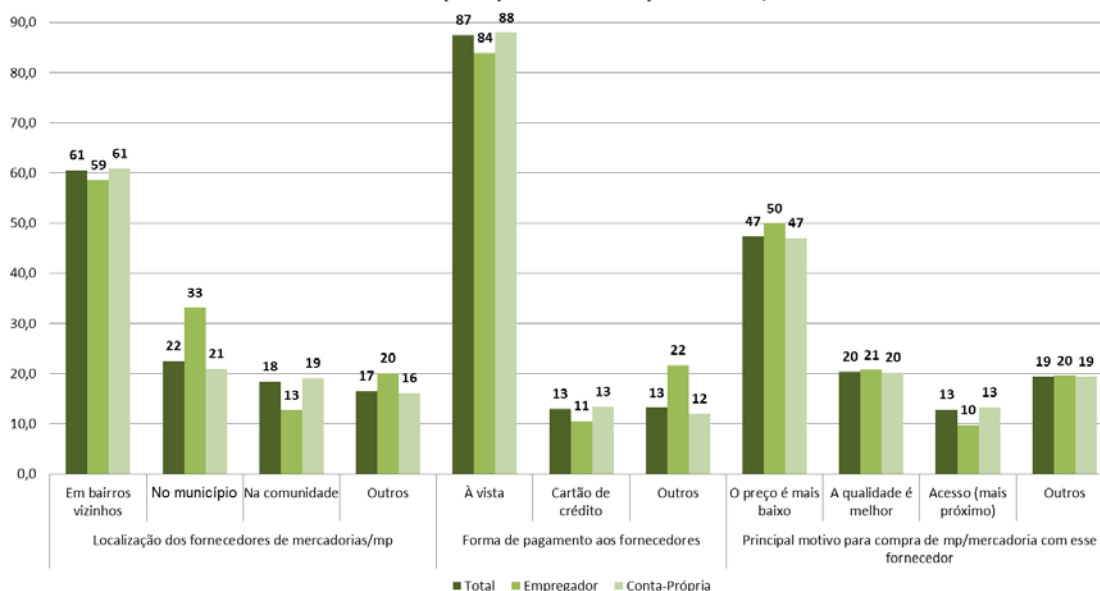


Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Nota: A categoria "Outros" inclui "Indústria de Transformação", "Transporte", "Armazenagem e Comunicações", "Atividades Imobiliárias, Aluguéis e Serviços Prestados às Empresas", "Educação, Saúde e Serviços Sociais", "Comércio e Reparação de veículos automotores e motocicletas", "Reparação e manutenção de equipamentos eletroeletrônicos de uso pessoal e doméstico", "Outros" e "Não sabe/Não respondeu".

Uma segunda característica do perfil de compras desses microempreendedores está na localização de seus fornecedores. No Gráfico 5.5 é possível observar que 61% deles estão localizados em bairros vizinhos, reforçando o perfil de compra em fornecedores de médio e grande porte, os quais se encontrariam fora da comunidade. Vale ressaltar que 87% dos microempreendedores efetuam o pagamento aos seus fornecedores à vista (84% dos empregadores e 88% dos trabalhadores por conta própria), característica essa reforçada pelo fato de que as compras nesses fornecedores são motivadas pelo menor preço que oferecem.

Gráfico 5.5: Distribuição dos microempreendedores segundo características dos fornecedores por tipo de microempreendedor, 2012

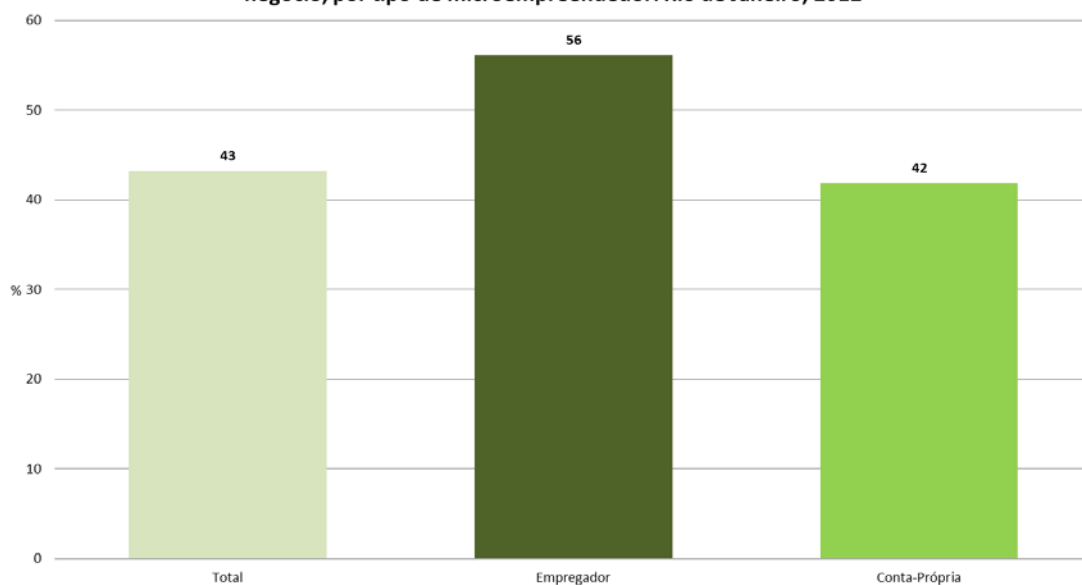


Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.
Nota: A categoria "Outros" inclui categorias com distribuição menor que 10%.

5.2.3 Divulgação

O papel da divulgação para o desenvolvimento do negócio dos microempreendedores em favelas com UPPs ainda não é visto como atividade indispensável. No Gráfico 5.6 verifica-se que apenas 56% dos empregadores e 42% dos conta próprias realizam alguma divulgação do seu negócio.

Gráfico 5.6: Distribuição dos microempreendedores segundo perfil de divulgação do negócio, por tipo de microempreendedor: Rio de Janeiro, 2012



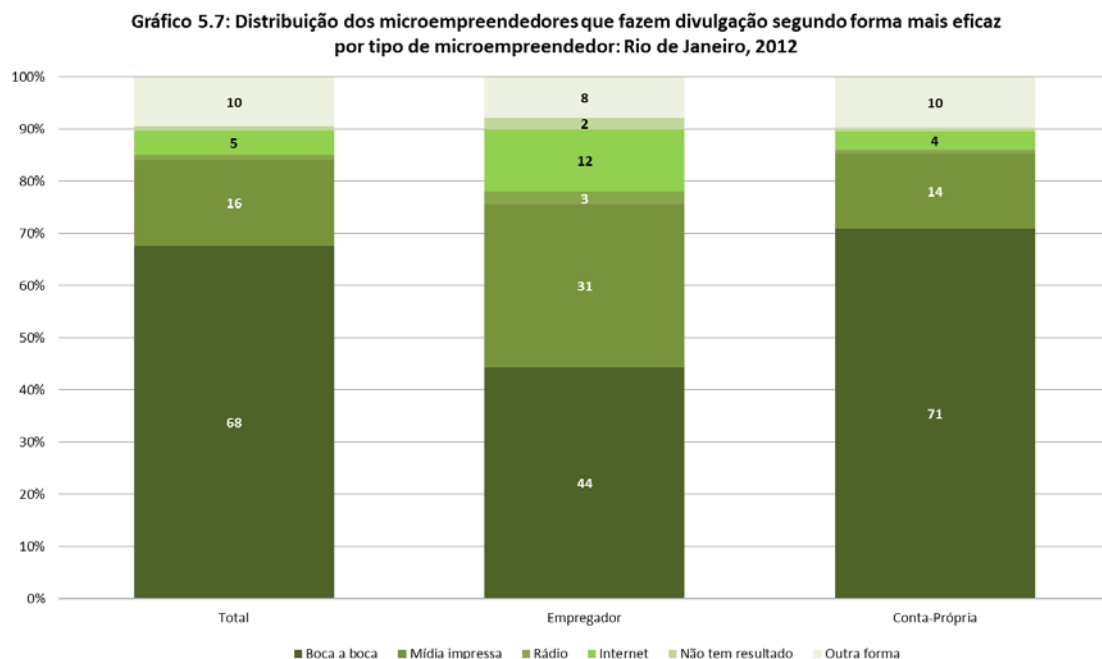
Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidade de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Importante destacar que o fato dos microempreendedores não utilizarem um canal de divulgação para disseminação do seu negócio não está relacionado à percepção de que este é um serviço de alto valor agregado (menos de 1% deles citam o custo como fator limitante ao investimento em propaganda), mas principalmente por creditarem que a propaganda ocorre por meio dos próprios clientes, através do “boca a boca”.

Adicionalmente, verifica-se que dentre aqueles que realizam algum tipo de divulgação, 71% dos conta próprias citam a propaganda “boca a boca”²³ como a forma mais eficaz ao seu negócio. Relativo aos empregadores, este percentual se reduz bastante – 44%, em virtude do uso da mídia impressa (como cartazes, panfletos e jornais da

²³ Destaca-se o fato de que uma parcela importante dos microempreendedores não considerou a propaganda “boca a boca” como uma forma de divulgação.

comunidade) como uma das estratégias com melhores resultados sobre seu negócio (Gráfico 5.7).



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidade de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Importante destacar que em um cenário onde a possibilidade de se praticar estratégias diferenciadas de preço é baixa e a diversificação de produtos e serviços é reduzida, a estruturação de canais de divulgação, certamente representa um diferencial para o crescimento dos negócios nestas comunidades.

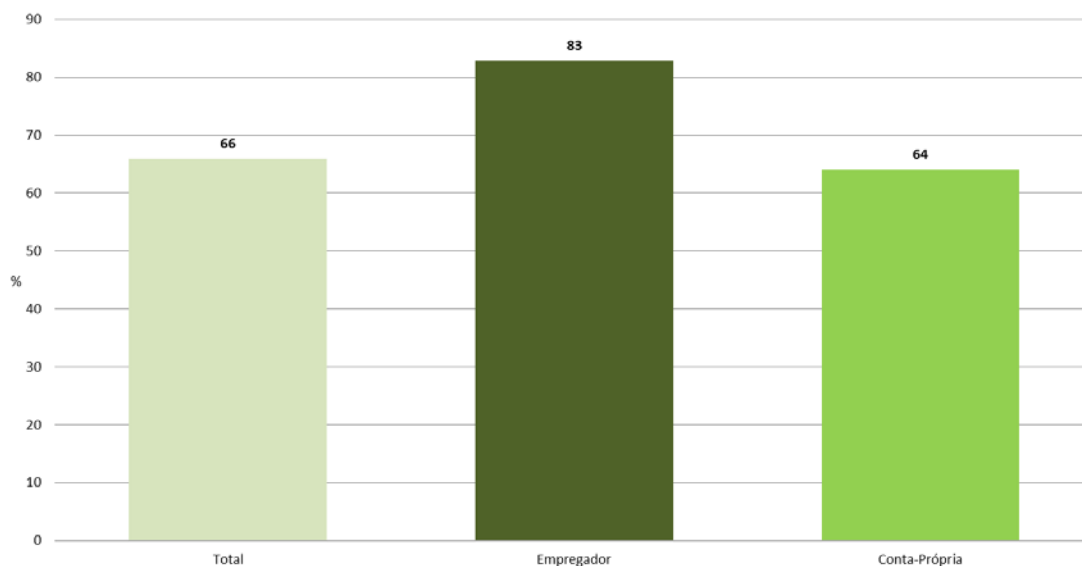
5.2.4 Concorrência

Um dos diferenciais desta pesquisa esteve na tentativa de captar também, o grau de concorrência a que estas atividades estão submetidas. No Gráfico 5.8 é possível

analisar o comportamento dos indicadores de concorrência segundo sua divisão por tipo de microempreendedor.

O indicador do nível de concorrência destaca, novamente, a diferenciação por tipo de microempreendedor: 83% dos empregadores afirmaram que seu produto ou serviço sofre algum tipo de concorrência, enquanto entre os trabalhadores por conta própria este percentual foi de apenas 64%. Uma das possíveis razões do baixo percentual dentre esses microempreendedores pode estar no fato da pouca percepção destes trabalhadores quanto aos seus setores de atividade, por exemplo, pelo baixo índice de divulgação, ou seja, ao não se reconhecerem em seu mercado, os microempreendedores não seriam capazes de identificar quem são seus concorrentes.

Gráfico 5.8: Porcentagem dos microempreendedores que afirmam ter alguma concorrência em seu negócio: Rio de Janeiro, 2012



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidade de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Apesar da falta de percepção da concorrência, dentre aqueles que a reconhecem, 75% dos microempreendedores afirmaram conhecer bem os negócio daqueles que atuam no mesmo ramo de atividade (Gráfico 5.9).

Gráfico 5.9: Distribuição dos microempreendedores segundo conhecimento da concorrência: Rio de Janeiro, 2012

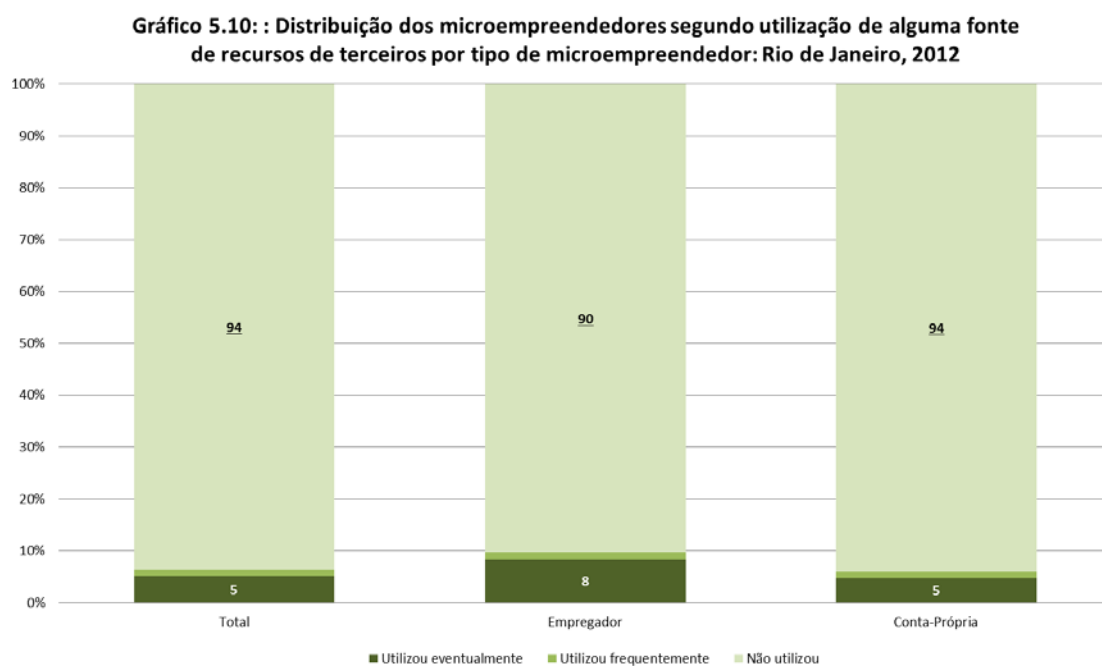


Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidades de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Apenas saber fazer não proporciona, por si só, maior poder de competição ao microempreendedor (GEM, 2011, p.123). É preciso que este reconheça seu mercado, e para isso a capacitação e a qualificação são condições necessárias para formar esse empreendedor capaz de inovar e ocupar seu espaço gerando negócios cada vez mais eficientes e competitivos.

5.2.5 Fontes de recursos

Para suas necessidades de investimento, um traço comum aos microempreendedores das favelas (assim como no restante do país) é o uso de recursos próprios para expansão do negócio, investimentos e compras de equipamentos. No Gráfico 5.10 verifica-se que apenas 6% dos microempreendedores utilizaram, em 2011, alguma fonte de financiamento externo para seu empreendimento, com uma ligeira superioridade dos empregadores.



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidade de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

Dentre aqueles que utilizaram recursos de terceiros, mais da metade afirmam que os recursos foram obtidos em bancos privados (54%) e seu uso se concentrou, principalmente, para a compra de matérias primas e mercadorias e para o pagamento de dívidas junto a fornecedores ou funcionários.

Uma vez caracterizado o mercado do microempreendedorismo em favelas pacificadas, como pensar a sua expansão? Nos parágrafos seguintes, são apresentadas reflexões sobre as possibilidades de evolução das atividades realizadas por esses microempresários.

5.3 A expansão do microempreendedorismo em favelas pacificadas

A importância da atividade empreendedora através de sua capacidade em inovar (Schumpeter, 1942) e de proporcionar mais dinamismo no contexto econômico no qual está inserida são algumas das razões da importância do empreendedorismo para o crescimento econômico e, principalmente, para a redução da pobreza em regiões menos favorecidas.

Desde a influência dos trabalhos *schumpeterianos*, a importância das mudanças tecnológicas e das inovações para a dinâmica industrial e para o crescimento econômico tem sido amplamente discutida. Essa discussão parte da ideia de que os empreendedores seriam os agentes econômicos por trás do processo de “destruição criativa”, assumindo o papel de condutores da inovação, esta entendida não só através da introdução de novos produtos e processos, mas também da melhoria da qualidade de um produto/serviço, do desenvolvimento de novos métodos de produção ou ainda do descobrimento de novos mercados.

Segundo Relatório GEM (2009), quem empreende, independentemente do motivo levado a essa forma de atuação, são aqueles que almejam, em algum grau, o crescimento do negócio.

No contexto da pesquisa sobre microempreendedorismo em favelas pacificadas, destacamos abaixo as características que descrevem o perfil do microempreendedor padrão:

- 94% atuam como conta própria;
- Tem em média 43 anos;
- Baixa escolaridade, em média 7 anos de escolaridade;
- São, em sua maioria, mulheres;
- Nasceram no município do Rio de Janeiro;
- Famílias com baixa taxa de dependência (sem crianças e idosos ou com apenas um filho);
- Quando iniciam seus negócios, observa-se uma alta proporção de empreendedores por necessidade, especialmente dentre os conta própria²⁴;
- Parecem ter alguma experiência no ramo do negócio em que atuam, apesar de nunca terem tido um empreendimento anterior;
- São negócios antigos, em média com 10 anos no mercado;
- Estão concentrados no setor de comércio e prestação de serviços;

²⁴ Empreendedores por necessidade são aqueles que iniciam um empreendimento autônomo por não possuírem melhores opções para o trabalho ou como forma de gerar ou complementar a sua própria renda ou das suas famílias. Ressalta-se que esta atividade empreendedora por necessidade, tende a ser maior em economias menos desenvolvidas (GEM, 2010, p. 43).

- Quase a totalidade dos microempreendedores não tem (ou teve) acesso a algum curso de capacitação, tais como cursos de gestão, assistência jurídica, contábil, financeira, etc.;
- Apenas 15% dos microempreendedores utilizam computador em sua atividade.

Diversos estudos que tratam da construção de um perfil do microempreendedor, seja para o Brasil ou desagregando regionalmente para estados como o Rio de Janeiro, mostram que este perfil do microempreendedor padrão identificado nas favelas pacificadas, é o perfil consolidado do microempreendedor em geral²⁵.

5.3.1 Desenvolvendo o microempreendedorismo nas comunidades

Historicamente, a falta de perspectivas de aumentos na renda, associada a uma entrada precária no mercado de trabalho que tem como origem as desvantagens em termos de educação e falta de capacitação, em geral forçaram esses trabalhadores residentes em favelas a pensar em uma válvula de escape, comumente através do microempreendimento. Quando não, as opções de ocupação se restringem aos cargos com baixa remuneração e/ou baixo grau de responsabilidade esses trabalhadores, em virtude do conhecimento e produtividade limitados.

Nas comunidades analisadas o maior fomento para a atividade microempreendedora está associado a motivos de necessidade como forma de complementar a renda familiar ou como alternativa ao fato destes trabalhadores estarem fora do mercado de trabalho. Nesse cenário, a probabilidade de que o microempreendedor permaneça na atividade torna-se reduzida. Relembrando indicadores apresentados ao longo dos

²⁵ Maiores detalhes ver Fontes e Pero (2011) e Fontes (2006).

demais capítulos, identificou-se que 10% dos conta-próprias pensam em abandonar a atividade microempreendedora e procurar uma ocupação formal. No mais, apenas 26% afirmaram que o rendimento obtido com a atividade seria suficiente para o sustento da família.

O aproveitamento do potencial microempreendedor em cada localidade depende inicialmente do estímulo para empreender. Degen (2008) em seu estudo sobre a filosofia do empreendedorismo e a importância dessas atividades para o crescimento de países em desenvolvimento, afirma que o impacto da atividade empreendedora no crescimento econômico de um país depende da motivação dos jovens para se tornarem microempreendedores. Empreendedores motivados por oportunidade apresentam, em geral, maior potencial de crescimento sustentável dos negócios, uma vez que estes são impulsionados por inovações de tecnologias, produtos e novos mercados.

Potencializar a entrada de novos microempreendedores por oportunidade é um primeiro passo para o aumento da produtividade e da identificação dos incentivos corretos para a sustentabilidade destes negócios. Porém, deve-se levar em conta o grande contingente daqueles que já estão nesse mercado. Uma estratégia para se avançar na expansão do microempreendedorismo está no desenvolvimento dos microempreendimentos que atendam o mercado interno das próprias favelas, a partir da criação de um ambiente favorável à expansão. Nesse contexto, a instalação das UPPs representa um passo a favor desse crescimento.

Em recente pesquisa sobre o impacto das UPPs, Cano et al. (2012) argumentam que a relação custo-benefício dessa intervenção varia de uma comunidade para a outra,

sobretudo quando associada aos impactos econômicos. Em locais como Cidade de Deus, com grandes dimensões populacionais, a expansão da economia local pôde ser identificada pelos moradores através do crescimento no número de empreendimentos comerciais e estaria associada ao tamanho e localização da própria comunidade. Ao passo que em comunidades menores e com menor diversidade econômica, como na localidade dos Macacos, o dinamismo econômico ainda não pôde ser verificado de forma significativa desde a implantação das UPPs, segundo os autores, provavelmente em função da sua proximidade a outros pontos comerciais na região da Tijuca²⁶.

Essa aparente discriminação espacial demanda uma reflexão com o objetivo de identificar as atividades produtivas que maximizem o potencial de cada uma das favelas. Nesse contexto, o papel de entidades como SEBRAE, assume destacada importância na medida em que são necessárias políticas ativas de “busca” aos microempreendedores, direcionando esforços para a capacitação e o incentivo à inovação dos negócios, de acordo com as potencialidades de cada comunidade.

Outro fator limitante para a expansão da atividade microempreendedora está na própria melhoria dos serviços de infraestrutura básica (saneamento, coleta de lixo, iluminação pública, pavimentação, dentre outros) reforçando uma identidade de pertencimento positiva as favelas. Na seção 4 os resultados dos indicadores apontavam que dos empregadores que prestavam serviços em estabelecimento próprio, 38% atendiam também na própria comunidade (29% dos conta próprias); no

²⁶ Poder-se-ia argumentar que quanto maior a densidade econômica de uma região, tanto maior seria sua capacidade de expansão do mercado e, portanto o estímulo aos microempreendedores. Por outro lado, alguns autores argumentam que a expansão do mercado seria uma consequência positiva associada a densidade populacional, e não sua causa. O efeito positivo sobre o empreendedorismo estaria no fato de que quanto mais dinâmica economicamente é uma área, maiores as possibilidades de desenvolvimento (Yasushiro et al., 2012).

setor de comércio, esses percentuais são ainda mais relevantes, especialmente dentre os empregadores, 45% daqueles que possuíam um local específico para suas atividades atendiam, porém não somente, na própria comunidade (31% entre os contatos próprios).

Destaca-se ainda o fato de que, dentre aqueles que possuem negócios na própria moradia, boa parte deles estão localizados em locais de difícil acesso (becos, vielas ou escadarias). Dado seu local de atuação, a questão da melhoria da infraestrutura aparece como um requisito básico para o crescimento dos negócios no mercado das favelas com UPPs, na medida em que a melhoria das condições básicas pode se transformar em uma motivação adicional para que os microempreendedores passem a investir na divulgação e, conseqüentemente atrair a clientela até o local do negócio.

A ideia é que potenciais clientes e fornecedores que tradicionalmente não frequentavam estas áreas que, antes das UPPs tinham forte externalidade negativa, agora tem a oportunidade de se transformarem em locais atrativos para frequentadores de outras comunidades e do “asfalto”. Assim, na medida em que se fortalece a identidade intrínseca das atividades econômicas nas comunidades, a expansão horizontal desses mercados tenderá a aumentar.

5.3.2 Inserindo os microempreendimentos na cadeia produtiva

Pensar a expansão do microempreendedor no longo prazo é melhorar a produtividade dos negócios tornando-os cada vez mais eficientes no uso de seus fatores de produção. A estratégia para o desenvolvimento no longo prazo deveria levar em consideração a integração do microempreendedor ao tecido econômico (Fichard,

2009). Para isso, parte-se do conceito de formação de redes, o qual será apresentado nos próximos parágrafos.

Pode-se pensar no desenvolvimento de redes de integração, inicialmente, entre os próprios microempreendedores. A título de exemplo, resultados da Pesquisa Qualitativa, reforçaram “uma vocação empreendedora endógena” dos entrevistados, destacando que o processo de pacificação poderia agir como potencializador para o desenvolvimento de novos projetos.

Da mesma forma, fomentar o apoio entre grandes corporações e esses microempreendedores locais baseados em modelos de qualidade de cooperação é um formato adicional de integração ao tecido econômico. Ao promover um sistema de subcontratação baseado na inclusão de empreendedores locais a cadeia produtiva dessas empresas, criaria uma relação de proximidade junto aos novos fornecedores locais.

A descentralização de algumas fases da produção para subcontratados é uma estratégia possível para a inclusão dos microempreendimentos junto à média/grandes empresas, combinando estratégias de produção com estratégias comerciais e inovações tecnológicas (Belussi, 1989). Dado que as atividades microempreendedoras são intensivas em mão de obra, a subcontratação agiria justamente buscando fases da produção onde essa participação fosse mais necessária e ainda gerando uma interação com a economia local. Nessa relação custo – benefício, o modelo de subcontratação prevê uma redução significativa dos custos com fator trabalho, uma economia adicional de recursos administrativos, permitindo ainda respostas rápidas à dinâmica dos mercados em que estas empresas estão inseridas.

O novo modelo de relação empresarial não provém necessariamente de grandes inovações, mas de um processo definido como: “aprender fazendo”, “aprender usando”, “aprender aprendendo” e “aprender com as falhas” (Belussi, 1989). Do lado dos microempreendedores, a oportunidade de terceirização poderia promover um conjunto de externalidades positivas como: capacitação, difusão de habilidades, além da maior propensão a mobilidade social.

5.3.3 A importância do balanço patrimonial

Querer pensar o desenvolvimento da atividade microempreendedora no futuro a partir da integração dos microempreendedores e das médias/grandes empresas exige ainda que se conheça como funcionam os ciclos de negócios dos microempreendimentos, ou seja, entender as principais variáveis que podem impactar na expansão das atividades. Para isso, tem-se discutido a importância do acompanhamento do balanço patrimonial dos microempreendedores como uma ferramenta eficaz e com baixo custo para auxiliar na análise do comportamento dos negócios dos microempreendedores ao longo do tempo.

A importância do entendimento e uso do balanço patrimonial pode ser descrita em relação a sua importância na gestão e expansão dos negócios. Ao utilizarem essa ferramenta, os gestores são capazes de verificar os fatores de sucesso dos negócios, suas deficiências e eventuais soluções para melhoria e crescimento. Contudo, deve-se ter em mente que o balanço patrimonial representa um retrato financeiro das empresas no passado, ou seja, os números apontam como o negócio vem caminhando ao longo dos meses. Assim, representam uma ferramenta importante de análise para os próximos passos a serem tomados.

Nesta pesquisa, além do questionário “curto”, foram selecionados aleatoriamente 851 microempreendedores, os quais responderam uma versão expandida do questionário, denominado “questionário longo”²⁷. As estimativas produzidas a partir desta amostra de microempreendedores mostrou a dificuldade no entendimento de um balanço patrimonial. O contexto de uso desta ferramenta exige que o microempreendedor tenha pleno conhecimento das atividades do seu negócio, considerando os ativos que possui, os investimentos que realiza, suas obrigações e gastos, ao longo de um determinado período de tempo.

Levando em conta o perfil do microempreendedor construído ao longo das seções anteriores, foi possível verificar a existência de atividades e estratégias tão diversas quanto, diaristas, camelôs até microempresas mais formalizadas. Essa heterogeneidade das organizações, além dos níveis de instrução ainda muito baixos dos gestores desses microempreendimentos reforça a exclusão dessas atividades no contexto de desenvolvimento e crescimento econômico. Para se ter uma ideia, as estimativas de indicadores financeiros apresentadas nos parágrafos a seguir representam apenas 47% do total de respondentes²⁸. Assim, embora estes dados não possam ser avaliados do ponto de vista da representatividade da população dos microempreendedores nas favelas pesquisadas, eles nos permitem refletir em quais

²⁷ Foram incluídas 45 perguntas referentes aos bens e ativos dos microempreendimentos, suas obrigações perante instituições financeiras, impostos etc. Adicionalmente, questionou-se o microempreendedor sobre seus gastos com o negócio, como despesas com aquisição de mercadorias, aluguéis e custos de transporte. Por fim, foram incluídas 14 questões sobre investimentos realizados pelos microempreendedores. O período de referência dos dados coletados refere-se ao mês de novembro de 2011.

²⁸ O universo da amostra final considerou três critérios básicos. Em primeiro lugar, todos os microempreendedores que não omitiram nenhuma das informações nas questões referentes ao balanço patrimonial e investimentos no negócio. Posteriormente, em pelo menos uma das questões, alguma das respostas deveria ser diferente de zero (o zero foi admitido como resposta para as situações nas quais um ou mais itens não eram aplicáveis ao negócio do microempreendedor, por exemplo: para um trabalhador que atua na prestação de serviços, não haveria a necessidade de estoque) e, por fim foram considerados somente aqueles microempreendedores que responderam a variável receita total do negócio diferente de zero e não omitiram o item lucro.

aspectos as intervenções de políticas públicas aos microempreendedores devem ser pensadas, levando em conta que esta foi uma primeira tentativa em analisar a situação financeira dos microempreendedores.

Em termos do balanço patrimonial, foram estimados três indicadores de liquidez. Os valores corroboram indicadores apresentados ao longo dos capítulos no que se refere a forma com que os microempreendedores pagam seus fornecedores, recebem de seus clientes além de fatores tradicionalmente associados ao microempreendedorismo, como a dificuldade de acesso ao mercado de crédito (Tabela 5.1).

Tabela 5.1 | Indicadores Financeiros²⁹

Liquidez imediata (ILI)	1,78
Liquidez seca (ILS)	2,61
Liquidez corrente (ILC)	4,45
Composição de endividamento (ICE)	100
Índice de endividamento (IE)	3

Considerando o ILI, o qual representa as disponibilidades que a empresa dispõe em termos de caixa e depósitos bancários, os dados mostram que os microempreendimentos apresentariam sobra em caixa para honrar seus compromissos de curto prazo. Ou seja, para cada R\$1,00 que o microempreendedor deve no curto prazo, ele disporia imediatamente de R\$1,78. A diferença principal entre

²⁹ Os indicadores de liquidez foram calculados da seguinte forma: ILI - Disponibilidade/Passivo Circulante; ILS - (Ativo Circulante - Estoque)/Passivo Circulante e ILC - Ativo circulante/Passivo Circulante. Já os indicadores de endividamento foram calculados conforme segue: ICE - Passivo Circulante / Capital de Terceiros x 100; IE - (Passivo Circulante + Exigível a Longo Prazo) / Ativo total x 100. Maiores detalhes ver: http://www.valorintelectual.com.br/Formulas_de_Analise_Contabil.pdf

o ILI e o ILS corresponde apenas à inclusão dos valores de duplicatas a receber. Vale ressaltar que para o ILC, índice que inclui, além das disponibilidades, duplicatas a receber e outros valores a receber de terceiros mais os estoques, este valor aumenta de forma expressiva (R\$4,45 para cada R\$1,00 devido pelos microempreendedores no curto prazo).

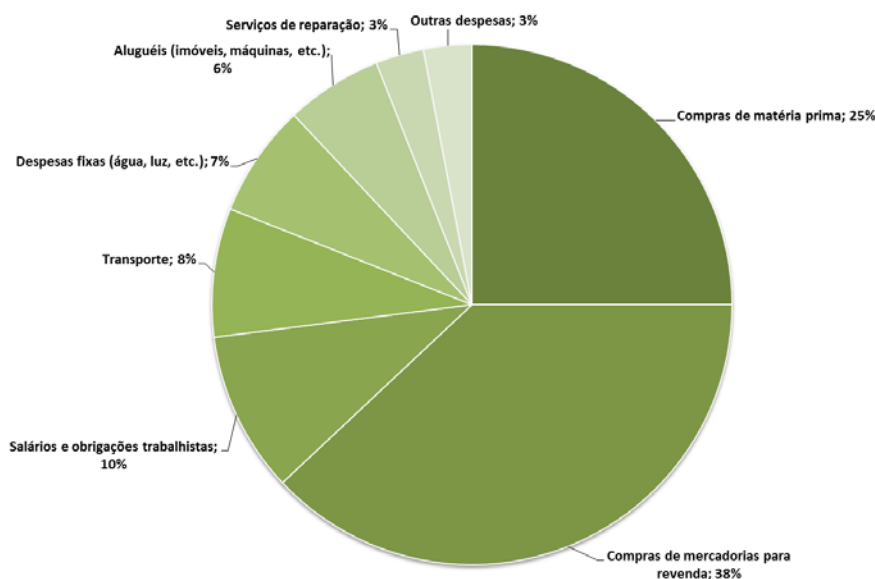
Esses indicadores mostram que, se por um lado os estoques dos microempreendedores representam uma parte relevante da sua liquidez, ao mesmo tempo podem evidenciar a grande dificuldade dos respondentes em identificarem seus passivos.

Com relação à composição do endividamento (ICE) dos microempreendimentos, observa-se que 100% das dívidas dos microempreendedores são financiadas com recursos de curto prazo. Outro indicador que aborda a questão do endividamento refere-se ao índice de endividamento (IE); a ideia é que quanto maior esse índice, maior o montante de capital de terceiros empregado para se gerar lucros. Os dados mostram que apenas 3% dos ativos dos microempreendimentos são financiados por terceiros, percentual considerado baixo.

Esses resultados reforçam indicadores apresentados na primeira parte desta seção que tratam da forma de pagamento dos fornecedores, bem como da quase inexistência da utilização de recursos de terceiros, em especial, instituições financeiras para o desenvolvimento do negócio. No mais, pode-se argumentar que essa não utilização de recursos financeiros de terceiros se deve muito mais tanto a dificuldade no acesso dos pequenos negócios ao sistema de crédito quanto a própria falta de informação das linhas de crédito específicas a esse público.

Com relação aos gastos mensais dos microempreendedores³⁰, observamos que cerca de 2/3 dos gastos referem-se a despesas com compras de mercadorias para revenda e compras de matérias primas para produção e prestação de serviços, respectivamente 38% e 25%, resultados estes em linha com a concentração das atividades nos setores de comércio e serviços. Os resultados mostram ainda certa limitação dos microempreendedores em identificarem seus gastos, ou seja, a sobre representação dos gastos em compras e aquisições pode traduzir-se simplesmente pelo fato de que estas são despesas mais facilmente identificáveis e mensuráveis pelos microempreendedores vis a vis outras despesas do seu negócio (Gráfico 5.11).

Gráfico 5.11: Distribuição dos gastos mensais dos microempreendedores, por tipo de despesa: Rio de Janeiro, 2012

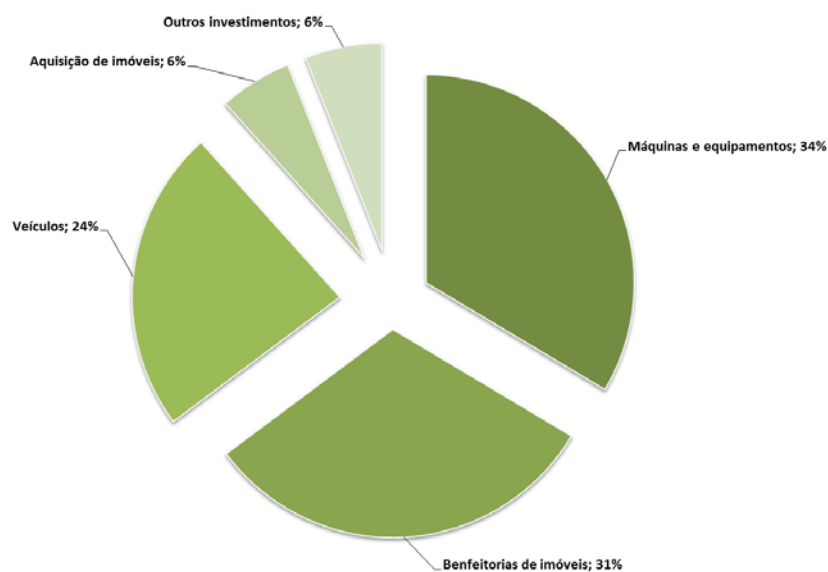


Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidade de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

³⁰ Esses valores podem incluir gastos do domicílio, nas situações em que o microempreendedor não foi capaz de separar estes gastos, daqueles exclusivos ao seu negócio.

Por fim, o Gráfico 5.12 apresenta quais seriam, em média, os principais investimentos dos microempreendedores em favelas pacificadas. Os microempreendedores investem primordialmente na compra de máquinas e equipamentos (34%), seguido de benfeitorias em imóveis (31%) e veículos (23%). Dentre os principais equipamentos citados pelos microempreendedores durante a pesquisa, destacam-se refrigeradores e ferramentas utilizadas na construção civil. Já os investimentos em benfeitorias, estão fortemente associados à forma de aquisição do imóvel onde estão localizados os negócios; resultados apresentados na seção 4 apontaram que a maior parte dos empregadores realizou obras de ampliação e melhoria nos imóveis adquiridos.

Gráfico 5.12: Distribuição dos investimentos dos microempreendedores, por tipo de investimento: Rio de Janeiro, 2012



Fonte: Estimativas produzidas com base na Pesquisa sobre Microempreendedorismo em Domicílios nas Favelas com Unidade de Polícia Pacificadora (SEBRAE/IETS) de 2012.

5.4 As possibilidades futuras

Uma questão chave identificada a partir dos dados apresentados é que os microempreendimentos necessitam de informação para se capacitar e para atrair novos indivíduos ao empreendedorismo. Quanto maior o conhecimento sobre a realidade dos negócios, mais eficaz tende a ser sua entrada e permanência no mercado.

Uma estratégia importante é separar o empreendedor por necessidade dada suas carências, daqueles por oportunidade que, em geral, apresentam ideias bem definidas sobre o desenvolvimento do seu negócio. Levar em consideração essa heterogeneidade permite identificar qualidades, competências e deficiências de cada microempreendedor e, assim desenhar ações diagnósticas para o apoio de ambos. Vale lembrar que o microempreendedor por necessidade é uma das principais estratégias para redução da pobreza e exclusão social.

Pode-se pensar ainda em iniciativas focadas em grupos específicos, por exemplo, para microempreendedores mulheres. Esta pesquisa reforçou o papel da mulher como uma das que mais empreendem e as razões para essa maior participação não divergem das justificativas tradicionais que mostram a evolução da mulher no mercado de trabalho em geral, quais sejam: menor número de filhos, mudanças na estrutura familiar e mudança nos valores culturais que incentivam sua inserção no mercado de trabalho.

Ao considerar a expansão do mercado de microempreendimentos no longo prazo, devem-se levar em conta ainda as deficiências presentes nestas localidades como: dificuldade em inovar, baixo nível educacional e carências de infraestrutura e, portanto

da importância do conhecimento para a sustentabilidade dos negócios. Aliado a isso, torna-se de suma importância o entendimento e a utilização de uma ferramenta como o balanço patrimonial. Para isso, exige-se um exercício mais cuidadoso de aprofundamento de uso desta ferramenta que permita entender os ciclos dos negócios dos microempreendedores e, portanto que possam ser tomadas decisões em termos de políticas públicas a partir dos fatores limitantes e que impulsionam os negócios nessas localidades.

Por fim, ressalta-se que a instalação das UPPs tem uma enorme capacidade de proporcionais externalidades positivas a estas comunidades no intuito de tornarem-se atrativas para o desenvolvimento de novas atividades, para a construção entrada de parcerias etc. No mais, a entrada de novos investimentos e o fim do controle através do tráfico de drogas abriam novas possibilidades econômicas.

O que se espera é a possibilidade de construir-se um sistema mais estável para a atividade microempreendedora em favelas pacificada com foco no empreendedorismo por oportunidade. Possibilitar que os produtos e serviços oferecidos pelos microempreendedores em favelas com UPPs sejam inseridos no mercado de forma adequada e, com isso eles possam ser remunerados a um preço ao menos suficiente em contrapartida aos seus custos de produção. Na ausência da formação necessária o empreendedorismo por necessidade é um fator de sobrevivência. Contudo, esses negócios criados por necessidade não precisam ser medíocres.

ANEXOS

Anexo I – Anexo Estatístico

Anexo II – Relatório da Pesquisa Qualitativa

Anexo III – Roteiro da pesquisa qualitativa, Questionário, Manual do Entrevistador e Glossário

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ADDARIO, S. D.; VURI, D. Entrepreneurship and market size: The case of young college graduates in Italy. *Labour Economics*, v. 17 (5), p. 751-874, out. 2010.
- BICHIR, R. M. Determinantes do acesso à infra-estrutura urbana no município de São Paulo. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, São Paulo, v. 24, n. 70, p. 75-89, jun. 2009.
- DEGEN, R. J. Empreendedorismo: uma filosofia para o desenvolvimento sustentável e a redução da pobreza. *Revista de Ciências da Administração*, Florianópolis, v. 10, n. 21, p. 11-30, mai./ago. 2008.
- FICHARD, C. Mecanismos de Fomento ao microempreendedorismo a luz dos exemplos internacionais. Secretaria de Estado de Trabalho e Renda, Rio de Janeiro, 2008. 45 p. Disponível em: <
[http://www.iets.org.br/biblioteca/Mecanismos de fomento ao microempree
ndedorismo a luz dos exemplos internacionais.pdf](http://www.iets.org.br/biblioteca/Mecanismos_de_fomento_ao_microempreendedorismo_a_luz_dos_exemplos_internacionais.pdf)>. Acesso em 05 dez. 2012.
- FONTES, A.; PERO V.; Desempenho dos Microempreendedores no Brasil. *Revista EconomiA*, Brasília, v. 12, p. 635 – 665, dez. 2011.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. Empreendedorismo no Brasil: 2009. Curitiba, 2010. 167 p.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. Empreendedorismo no Brasil: 2010. Curitiba, 2012. 286 p.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. Empreendedorismo no Brasil: 2011. Curitiba, 2012. 122 p.

- HAGEDOORN, J. Innovation and Entrepreneurship: Schumpeter Revisited. *Industrial and Corporate Change*, Oxford, v. 5, n. 3, p. 883 – 896, 1996.
- MATSUYAMA, K. The Market Size, Entrepreneurship, And The Big Push. *Journal of the Japanese and International Economies*, v. 6 n.4, p. 347-364, dez. 1992.
- PERO, V.; CARDOSO, A.; ELIAS, P. Discriminação no mercado de trabalho: o caso dos moradores de favelas cariocas. *Coleção Estudos Cariocas*, Rio de Janeiro, ed. 5, n. 20050301, mar. 2005, 20 p. Disponível em: <http://portalgeo.rio.rj.gov.br/estudoscariocas/download/2361_Discrimina%C3%A7%C3%A3o%20no%20mercado%20de%20trabalho.pdf>. Acesso em: 05 dez. 2012.
- POCHMANN, M. Economia do Microempreendimento Informal no Brasil. *Texto para Discussão do Sebrae*, Brasília, n. 2, ago. 2005, 34 p. Disponível em: <[http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/738E0F995A136E6083257363005E2945/\\$File/NT0003619A.pdf](http://201.2.114.147/bds/BDS.nsf/738E0F995A136E6083257363005E2945/$File/NT0003619A.pdf)>. Acesso em: 05 dez. 2012.
- SANTANA, J. R.; GARCIA, F.; SOUZA, R. Efeitos da infraestrutura sobre o crescimento e sobre a produtividade. In: ENCONTRO REGIONAL DE ECONOMIA, 10., 2005, Fortaleza. Anais eletrônicos... Disponível em: <http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/ETENE/Anais/docs/mesa2_texto2.pdf>. Acesso em 05 dez. 2012.
- SATO, Y.; TABUCHI, T.; YAMAMOTO, K. Market Size and Entrepreneurship. *Journal of Economic Geography*, Oxford, v. 12, n. 6, p. 1139-1166, nov. 2012.
- URANI, A.; FONTES, A.; AZEVEDO, L. Uma análise a partir da PNAD. *Boletim Empreendedorismo do Rio de Janeiro: Conjuntura e Análise*, Rio de Janeiro, n. 7/8, 17 p. Disponível em: <

http://www.iets.org.br/biblioteca/Boletim_Sebrae_lets_7a8.pdf>. Acesso em: 05 dez. 2012.

- WORLD BANK GROUP. Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs. Washington, 2010. 267 p.
- INSTITUTO DE ESTUDOS DO TRABALHO E SOCIEDADE. Relatório Final: Pesquisa nas favelas com Unidade de Polícia Pacificadora da cidade do Rio de Janeiro 2010. Rio de Janeiro, 2010. 107 p. Disponível em: <http://www.iets.org.br/article.php3?id_article=1554>. Acesso em 06 dez. 2012.
- INSTITUTO DE ESTUDOS DO TRABALHO E SOCIEDADE. Relatório Final: Pesquisa nas favelas com Unidade de Polícia Pacificadora da cidade do Rio de Janeiro 2010. 2012. 63 p. Trabalho não publicado.
- FÓRUM BRASILEIRO DE SEGURANÇA PÚBLICA. 'OS DONOS DO MORRO': UMA AVALIAÇÃO EXPLORATÓRIA DO IMPACTO DAS UNIDADES DE POLÍCIA PACIFICADORA (UPPs) NO RIO DE JANEIRO. Rio de Janeiro, 2012. 227 p. Disponível em: <<http://riorealblog.files.wordpress.com/2012/07/relatc3b3riofinalcaf13.pdf>>. Acesso em 06 dez. 2012.