

As 22 milhões menores



Marcelo Neri

Esta edição de *Conjuntura Econômica* se volta com a regularidade que lhe é peculiar nos últimos 19 anos, dos seus 61 de existência, à análise das 500 maiores empresas brasileiras. Apontamos aqui na seção Temas Sociais também para a mesma direção empresarial, seguindo a trilha indicada por Mahatma Gandhi de procurar os mais pobres dos pobres. Isto é, buscamos os capitalistas com escasso capital. Falo de negócios com poucos empregados, ou mais frequentemente daqueles conduzidos por trabalhadores por conta própria.

Mais de um terço dos pobres brasileiros estão inseridos em famílias chefiadas por conta própria, peças fundamentais para o entendimento da pobreza e das estratégias

possíveis para sua superação. Eu poderia ainda tentar justificar este foco a partir de três razões adicionais de que a pequena empresa é bonita, é bonita e é bonita, inspirada na máxima que deu título ao livro de E. Schumacher: *The Small is Beautiful*. Entretanto, para minha surpresa — e talvez para a sua —, vou mostrar que quando oportunidades são oferecidas, a pequena empresa brasileira cresce e dá uma taxa de retorno a cada centavo investido que não deixa nada a dever às maiores. Neste caso as bússulas da equidade e da eficiência econômicas apontariam ao mesmo Norte.

A ideia neste artigo é, em contraposição às 500 Maiores S.A., analisar as menores empresas brasileiras. Co-

meçamos com uma amostra de quase 500 mil empresas clientes do CrediAmigo (teve início em 1997), o maior programa de crédito produtivo popular nacional com mais de dois terços do mercado doméstico que atua na área urbana da Região Nordeste. Esta base de microdados é a mais completa sobre microcrédito no país acompanhando balanços e demonstrativos de resultados completos dos mesmos negócios ao longo de longos intervalos de tempo atingindo no caso dos clientes antigos com mais de uma década de vínculo.

Em toda a clientela ativa, o ganho de lucro bruto observado desde a entrada no programa de crédito até 2008 foi de 42,51%, já o ganho de lucro operacional foi

de 42,9%, resultado de um aumento de faturamento de 38,2%, e de custo de 32,4%. Olhando os resultados ao longo dos anos observamos que quanto maior o tempo de exposição dos clientes ao programa maior é o seu impacto. Por exemplo: àqueles que entraram em 2003 tiveram um ganho de 82% no lucro, em relação a 2008, enquanto os que entraram em 2008 tiveram um ganho de 13,84%, em comparação à última observação no mesmo ano. Em termos gerais há um ganho entre 11% e 14% pontos de porcentagem no lucro por ano de permanência adicional no programa. Em 2008, os dados de crescimento real do faturamento foram de 13,15% por ano. Estes dados, apesar de incorporarem o período pós-crise, são superiores à taxa de crescimento de faturamento de 7,6% observada nas 500 Maiores, em 2007.

Corrida

No processo de concessão de microcrédito, tanto clientes como o programa, escolhem aqueles que têm melhores capacidades de crescimento e de repagamento de empréstimos, gerando uma espécie de seleção natural antecipada. É preciso contrastar o desempenho dos clientes do programa com o de um grupo de controle local comparável, pois

a economia nordestina onde atua o programa tem apresentado crescimento acima da média nacional. Optou-se como controle, as unidades de trabalhadores por conta própria e empregadores da Pesquisa Mensal do Emprego (PME/IBGE) depois de passar por um processo de *matching* que procura tornar os perfis das amostras comparáveis.

A PME permite o acompanhamento das mesmas empresas e famílias em intervalos de um ano. A análise está restrita aqui à Grande Salvador e à Grande Recife que são as áreas sobrepostas entre as pesquisas de 2005 a 2006. Foram analisados como numa corrida os movimentos relativos das seguintes variáveis de desempenho: o lucro do microempresário no negócio; e mudança de classe econômica familiar do empresário. A comparação entre indivíduos semelhantes nos permite detectar impactos do microcrédito sobre ascensão entre classes de renda familiar, do lucro dos pequenos negócios e da probabilidade de trabalhadores por conta própria se tornarem empregadores (este último apresenta resultados semelhantes, não endereçados aqui).

Um primeiro conceito de desempenho empresarial que a PME oferece é o lucro bruto, captado através do conceito de renda do trabalho de

Em contraposição às 500 Maiores, analisamos as 22 milhões de menores empresas, tipicamente as dos capitalistas sem capital

empregadores e de unidades por conta própria. A análise controlada pelas características colocadas a partir de equações de lucro com *dummies* interativas de período e amostra revela um diferencial de desempenho habitual de 7,7% dos clientes ativos do CrediAmigo vis-à-vis outras unidades cobertas pela PME com atributos socioeconômicos comparáveis. Cabe lembrar que esses resultados se referem às unidades produtivas situadas nas grandes metrópoles nordestinas. Entretanto, a melhora absoluta dos clientes do CrediAmigo fora dos grandes centros urbanos, onde o crédito é mais

Quando oportunidades são oferecidas, a pequena empresa cresce e dá uma taxa de retorno que não deixa nada a dever às maiores

escasso, foi 600% superior.

A mobilidade entre classes econômicas comparando diretamente as famílias de clientes do CrediAmigo com as famílias da PME com e sem controles é usada para responder à pergunta-chave: com mais acesso ao crédito seria maior a possibilidade de ascensão econômica familiar? A análise das transições sem controles no mesmo período dá uma melhor pista da magnitude dos resultados encontrados. Desde a classe E, a probabilidade de ascensão de classes econômicas entre os clientes do CrediAmigo foi de 54,72% contra 38,82% dos microempresários. Já na

classe D, o respectivo placar foi 36,92% contra 34,03%, enquanto na C, registrou 9,95% do CrediAmigo contra 7,55% do resto. Finalmente, desde as classes mais altas A e B, vistas conjuntamente, a probabilidade de descenso é quase 50% maior entre os clientes do CrediAmigo 46,84% contra 38,76% dos microempresários em geral. O foco do programa está nas classes D e C, mas o ganho dos clientes do programa são tão maiores quanto menor for sua renda inicial. Na classe mais alta o desempenho é pior para os clientes do programa.

Mapa

As amostras do CrediAmigo e da PME oferecem bons filmes da rica dinâmica empresarial encontrada na base da pirâmide. Entretanto não são fotografias representativas da totalidade dos microempresários brasileiros, um universo de 22 milhões de pessoas que vivem por conta própria e são empregadoras, representando 11,9% da população total que tem, em média, sete anos de estudo e auferem um lucro mensal médio de R\$ 1.082.

Quanto aos locais com maiores taxas de empreendedorismo, rankings internacionais recentes do último Global Entrepreneurship Monitor (GEM) apontam

a Bolívia como o país mais empreendedor do mundo. Seguindo nesta linha, o estado mais empreendedor do Brasil seria o Piauí, com 18,2% de sua população total trabalhando diretamente como microempreendedores. Bolívia e Piauí não parecem ser modelos de empreendedorismo pelo menos daqueles que induzem um processo de ascensão social.

Por isso, realizamos também uma análise da qualidade dos empreendedores impondo uma classe mínima de renda. Consideramos os empreendedores (empregadores e trabalhadores por conta própria) que têm uma renda familiar total mínima para pertencer às classes A, B ou C. Neste caso, Santa Catarina, com 87,3%, lidera o ranking de maior proporção de empreendedores nas classes ABC e o Piauí cai para o último lugar de qualidade do empreendedor, com 31,9% dos empreendedores capazes de levar uma renda mínima para casa. Ou seja, o estado com maior quantidade de empreendedores é o pior na capacidade de gerar renda.

Desmembramos a seguir os dados dos municípios das 27 capitais das Unidades da Federação: as maiores proporções dos empreendedores bem-sucedidos estão nos municípios de Florianópolis (93,8%), Curitiba (92%) e

Pagador de promessas

Na literatura internacional sobre o tema encontramos alusões nos seus títulos a promessa de microcrédito (The microcredit promise). O prêmio Nobel da Paz de 2006, concedido ao Grameen Bank e a seu criador Muhamad Yunus, sugere que a promessa está começando a ser paga. No Brasil, o solitário pagador de promessas do microcrédito chama-se CrediAmigo com mais de dois terços do mercado nacional. Tal como no primeiro filme brasileiro premiado em Cannes, o CrediAmigo se passa nas áreas pobres do Nordeste e também ganhou prêmio internacional (do BID em excelência de microfinanças).

O segredo do programa é desenterrar o capital morto da chamada economia subterrânea através de tecnologia de grupo solidário usada no Grameen Bank. Isto levou nos seis anos iniciais do CrediAmigo a uma ampliação do crédito produtivo popular nas áreas urbanas a taxas superiores ao restante do Brasil — o que chamamos de Mistério Nordestino —, depois confirmada por pesquisa do Banco Mundial.

O que dá vida ao programa é a confiança das pessoas umas nas outras, não só da confiança dentro dos grupos solidários, mas na crença dos agentes de crédito na metodologia do programa quase como uma doutrina. O nordestino é o povo mais religioso do Brasil, daquele que não vai à missa

toda a semana, mas não deixa de ir a Juazeiro do Norte saldar sua promessa com o Padre Cícero. Um exemplo da operação deste capitalismo católico é a inadimplência do programa mesmo após a crise: 1,13%, em abril de 2009. O programa não só dá lucro de R\$ 50 ao ano por cliente, como proporciona aumentos de lucro da ordem de 13,8% aos seus novos clientes em 2008, que como vimos cresce à medida que se permanece no programa. A evolução do programa também demonstra uma capacidade de atender clientes de lucro inicial cada vez mais baixo. Exemplo: o lucro de alguém que entrou em 2004 no programa era R\$ 1.261, caindo 13,1% em termos reais até 2008. Resultados semelhantes foram observados para todos os conceitos operacionais dos negócios: redução da escala dos clientes iniciais e aumento cumulativo do tamanho do negócio à medida que os clientes permanecem no programa.

Em suma, o programa reúne uma tendência de ganhar força no tripé sustentabilidade, retorno aos clientes e maior foco na pobreza. No dia primeiro de julho presenciei no município do Rio de Janeiro cerimônia que marcou o início da expansão do CrediAmigo para outras regiões do Brasil. O Nordeste, tradicional receptor de políticas compensatórias, começa a exportar políticas estruturais. Quem quiser ver para crer, acesse o site www.fgv.br/cps/Crediamigo3.

Vitória (90,2%) e os menos bem-sucedidos em Boa Vista (5,2%), São Luis (8%) e Macapá (8,7%). Quando incorporamos o entorno das seis maiores metrópoles na análise, a periferia de Salvador (6,1%) se junta à rabeira do ranking dos empresários de renda mais alta. Se voltarmos a dados recentes das últimas PME terminadas em

maio de 2009, para captarmos a evolução da proporção de microempresários que estão nas classes ABC para as seis maiores cidades no período pós-crise internacional, verificamos que nos últimos 12 meses os lugares onde mais empresários perderam *status* de renda com a crise foi na capital paulista (-3,6%). Enquanto quem

evoluiu mais positivamente foi Salvador (6,8%), sendo superada apenas pela sua periferia com 7,2%. Neste caso, os últimos na fotografia nacional foram os primeiros na melhora apresentada no período pós-crise. 

Economista-Chefe do Centro de Políticas Sociais do IBRE e da EPGE/ FGV (mcneri@fgv.br)