

# Negócios nanicos

## problemas e percepções

**Marcelo Neri**

Centro de Políticas Sociais do IBRE/FGV e da EPGE/FGV  
www.fgv.br/cps, cps@fgv.br



**O momento** é bastante apropriado para estudar o funcionamento dos empreendimentos brasileiros de menor porte. Apesar de existir uma longa tradição em pesquisas domiciliares no Brasil, só recentemente foram implantadas pesquisas representativas, que visam auferir as diferentes dimensões do funcionamento das menores empresas brasileiras. Elas permitem correlacionar essas dimensões com diversas características socioeconômicas dos domicílios. Mais especificamente, foi recém-lançada a pesquisa sobre pequenos negócios informais urbanos, a chamada Economia Informal (ECINF), aplicada pelo IBGE a cerca de 50 mil unidades produtivas sob os auspícios do Sebrae, em 2003.

Microempresas é o termo mais popular utilizado para caracterizar os empreendimentos de menor porte, entretanto não há unanimidade sobre a delimitação deste segmento. Observa-se, na prática, uma variedade de critérios para a sua definição tanto por parte da legislação específica, como por parte de instituições financeiras oficiais e órgãos representativos do setor, ora baseando-se no valor do faturamento, ora no número de pessoas ocupadas, ora em ambos. A utilização de conceitos heterogêneos decorre do fato de que a finalidade e os objetivos das instituições que promovem seu enquadramento são distintos (regulamentação, crédito, estudos, etc.).

De acordo com a Lei 9.841/99, as microempresas são classificadas segundo sua receita anual, que pode chegar a R\$ 244 mil. O Sebrae as identifica pelo número de empregados — até nove funcionários. Além de possuir múltiplas definições, abarca grupos cujo faturamento supera, em muito, o universo coberto pela ECINF. Na visão do BNDES, por exemplo, inclui negócios cujo total de vendas atinge empresas com até cerca de R\$ 940 mil anuais (US\$ 400 mil), enquanto o ganho médio dos aqui chamados negócios nanicos foi de apenas R\$ 1.754 mensais, em 2003 — cerca de R\$ 21 mil anuais.

Denominamos aqui o objeto fundamental da nova pesquisa formado por contas-próprias e os empregadores com até cinco

empregados de nano empresas em alusão à nano tecnologia, ou simplesmente de negócios nanicos. Independentemente de nomenclaturas, a ECINF permite dar um mergulho no funcionamento da chamada economia subterrânea que fica tradicionalmente à margem das políticas e das estatísticas oficiais.

Fazemos inicialmente um *zoom* com a PNAD no universo da ECINF, restringindo as áreas de cobertura física e o tamanho das empresas, de forma a entender os impactos resultados substantivos da pesquisa, função da escolha metodológica incorrida. Em seguida, analisamos características das empresas deste segmento utilizando a ECINF de 1997 e de 2003. Dada a natureza da PNAD, tratamos aqui mais do lado pessoa física e menos do lado pessoa jurídica dos microempresários, entendido como as pessoas que trabalham por conta-própria, ou como empregador. Cabe ressaltar que a principal distinção entre estes se refere ao número de empregados: os contas-próprias seriam atividades análogas à dos empregadores, porém sem empregados.

**Comparação** — Ao realizarmos uma análise comparativa a partir dos dados da PNAD entre os negócios, que possuem até cinco empregados e encontram-se na área urbana, *versus* os demais, verifica-se que apenas 2,9% dos empregadores encontram-se na área rural. Esse percentual é mais expressivo quando analisamos os contas-próprias (21,7%). Isso significa que a ECINF ao realizar a pesquisa apenas na área urbana acaba por excluir uma parcela significativa da população de conta-própria. E a ECINF por também se restringir aos empregadores com até cinco empregados, exclui de sua pesquisa cerca de 26% dos empregadores (mais de seis empregados), segundo os dados da PNAD.

Analisando a educação dos empregadores e contas-próprias, percebe-se uma diferença quando levamos em conta em qual área se situa, a educação média dos trabalhadores conta-própria, por exemplo, chega a ser duas vezes maior na área urbana comparada à área rural, e essa diferença é ainda maior quando comparada à área metropolitana. O mesmo ocorre para a variável renda média, ou seja, a renda média tanto dos conta-própria quanto dos empregadores

é maior nas áreas urbanas, porém essa diferença é maior entre os trabalhadores conta-própria, onde essa diferença chega a ser de 70%, e para os empregadores com menos de cinco empregados, cerca de 20%. Não só pela heterogeneidade apresentada entre os setores rurais e urbanos, como pela característica do negócio e da própria exigência do trabalho de campo, faz sentido restringir a ECINF aos segmentos dos menores produtores urbanos e deixar a análise do seu complemento para outras pesquisas, como o Censo Agrícola do IBGE.

Os dados da ECINF confirmam que a grande maioria dos empresários informais é representada pelos conta-própria, tanto em 1997 (86%), quanto em 2003 (88%). A ligeira queda da participação dos empregadores no período demonstra redução da escala dos pequenos negócios.

Indo aos motivos pesquisados que levaram a iniciar um negócio informal, destacamos a falta de oportunidade de emprego como a principal causa nos dois anos da análise (25%, em 1997, e 31%, em 2003). O segundo, em 1997, era independência (que cai de 20,1% para 16,5%, em 2003), enquanto que em 2003 foi complementação da renda familiar (que se mantém em torno de 17,5%), reforçando a idéia de perda de dinamismo empresarial no segmento.

É importante destacar que as fotografias do segmento nano-empresarial realizadas pela ECINF revelam o auge do setor em 1997 e o fundo do poço em 2003, onde o setor de serviços liderava as perdas. Se dispuséssemos de fotografias de 2005 elas seriam mais comparáveis em termos de estágio do ciclo econômico, dado o processo de recuperação recente da economia.

Os primeiros anos do Plano Real foram especialmente bons para o mercado informal; de todos os trabalhadores brasileiros, os que mais ganharam foram os produtores de não-transacionáveis, como prestadores de serviços, que não perderam com a abertura econômica e valorização do câmbio como o setor industrial.

A receita média das nano-empresas caiu cerca de 20% entre os anos de 1997 e 2003 (de R\$ 2.183 para R\$ 1.754, mensais a valores constantes de 2003), enquanto que o lucro caiu apenas 7%. A manutenção dos lucros gerados se deu em função do enxugamento dos custos e não pelo aumento do faturamento. No começo dos anos 90 observamos um processo de reengenharia das grandes empresas brasileiras, que passaram a ter maior controle dos seus custos através de terceirização de atividades. Os negócios nanicos parecem ter passado por uma "revolução silenciosa" de reengenharia no período 1997 a 2003. De fato, a proporção de empresas que não apresentaram dificuldades caiu de 18,77% para 7,75% no período entre as duas pesquisas.

A principal dificuldade para desenvolver algum negócio nos dois anos da análise foi a falta de clientes, em menor proporção em 2003 (caiu de 33,6% para 23,4%). Por sua vez, a concorrência muito grande (de 18,8% para 21,4%) passa a ter mais destaque entre as dificuldades principais dos pequenos empresários.

**Empréstimo** — A falta de crédito se apresenta como uma percepção de menor magnitude (6,5%, em 2003), embora tenha aumentado (0,98%, em 1997). Este dado estaria em desacordo com a ênfase atribuída nas discussões de política ao microcrédito. Por outro lado, a manutenção da falta de capital próprio como principais dificuldades elencadas — em torno de 12,5% — levam à percepção de que existe um problema de financiamento que cuja

**Tab. 1 – Motivo que levou a iniciar negócio informal (%)**

Total	2003	1997
Não encontrou emprego	31,1	25,0
Complementação da renda familiar	17,6	17,7
Independência	16,5	20,1
Experiência na área	8,4	8,6
Tradição familiar	8,1	8,5
Negócio promissor	7,4	8,3
Outro motivo	5,8	5,1
Era um trabalho secundário	2,1	2,0
Horário flexível	1,9	2,1
Oportunidade de fazer sociedade	1,0	2,4

Fonte: ECINF/IBGE – Sebrae.

**Tab. 2 – Principais dificuldades enfrentadas (%)**

Total	1997	2003
Falta de clientes	33,57	23,40
Concorrência muito grande	18,83	21,41
Não teve dificuldade	18,77	7,75
Falta de capital próprio	12,39	12,58
Baixo lucro	7,14	16,56
Outras dificuldades	5,49	5,81
Falta de instalações adequadas	1,81	4,13
Falta de crédito	0,98	6,53
Problemas com fiscalização	0,72	0,86
Falta de mão-de-obra qualificada	0,28	0,97

Fonte: ECINF/IBGE – Sebrae.

solução percebida não passa pelo oferta de novas linhas de crédito devido às altas taxas de juros vigentes. A segunda dificuldade do ponto de vista das empresas seria problemas de infra-estrutura e instalação física que sobe de 1,81% para 4,13% no período.

Os dados relativos às principais dificuldades apresentadas pelos pequenos negócios tomados a valor de face, indicam a necessidade de implementação de políticas de demanda direcionadas a estes segmentos. Esta política talvez diga menos respeito ao aumento do poder de compra da população de baixa renda — os principais consumidores dessas empresas —, que é uma variável de difícil controle pelos gestores de política e mais uma política de compras públicas destinada a este segmento como aquela realizada no Ceará, onde as prefeituras compram carteiras escolares de cooperativas de artesãos locais.

Em suma, os resultados aqui discutidos apresentam conclusões básicas. Em primeiro lugar, os dados da ECINF demonstram que entre os principais problemas apresentados pelos nano-empresários foi a falta de clientes. E a partir disto, frisamos a relevância de políticas de demanda, não adiantando somente implantar políticas de oferta como microcrédito, assistência técnica e treinamento, se não há mercado para absorver os produtos e serviços ofertados neste segmento. Finalmente, a realização de análises, proporcionadas pela inovadora pesquisa do setor informal implantada com excelência pela parceria formada entre IBGE e o Sebrae, apresenta um potencial a ser apropriado no desenho e na implantação de políticas aonde o setor público tem especial dificuldade de enxergar e de atuar. ■