

ECONOMIA REGIONAL

MICROCRÉDITO: POSSIBILIDADES E LIMITAÇÕES

Antônio Lisboa Teles da Rosa

Mestre em Economia pelo Curso de pós-graduação em Economia (CAEN) da Universidade Federal do Ceará (UFC); Doutor em Economia pelo Programa de Pós-graduação em Economia (PIMES) da Universidade Federal de Pernambuco (UFPE); Professor do Curso de Mestrado em Economia (CAEN/UFC).

RESUMO:

Analisa algumas características das microempresas informais nordestinas, através de uma pesquisa nas cidades de Recife, Fortaleza, Teresina e São Luís, a fim de traçar seu perfil econômico-financeiro. Utiliza a base teórica do setor informal, segundo a ótica da pequena produção mercantil. Fundamenta-se na análise de um conjunto de indicadores, obtidos através de questionários aplicados a 1.324 microunidades produtivas e de entrevistas a representantes da categoria. Seus resultados permitem caracterizar o setor e concluir que existe um amplo espaço para o microcrédito, identificado pela manifestação da necessidade, interesse e disposição a pagar por financiamento. Adverte, porém, que o momento atual é fortemente marcado por fatores conjunturais e estruturais adversos, exigindo-se cautela na implementação do programa, principalmente no momento da seleção dos usuários.

PALAVRAS-CHAVE:

Microcrédito; Microempresa; Setor Informal; Brasil-Região Nordeste.

1 - INTRODUÇÃO

Neste artigo pretende-se identificar as características econômico-financeiras dos microempresários nordestinos, bem como suas necessidades, condições e interesse por microcrédito. Aqui é apresentada uma síntese de um estudo mais amplo, desenvolvido pelo autor do presente trabalho, que contou com o apoio do Banco Mundial e atendeu a uma demanda do Banco do Nordeste (ROSA, 1997). Seus resultados serviram de subsídios para a implantação do Banco Popular, que encontra-se em início de operação.

O estudo mais amplo abrange o setor informal nordestino, tomando como referência as cidades de Recife, Timbaúba, São Luís, Teresina, Picos, Fortaleza e Limoeiro do Norte, tendo em vista traçar um perfil dos microempresários daquelas localidades, entre os quais encontram-se os potenciais usuários do microcrédito. Ali é feita uma análise por bairro, a qual é desagregada por gênero, tipo de negócio, intervalos de valor de vendas, etc. No presente momento apresentam-se apenas os valores médios de alguns dos resultados relativos a Recife, São Luís, Teresina e Fortaleza.

Além desta introdução, este texto conta com uma seção dois, onde é feita uma discussão sucinta sobre os aspectos teórico-conceituais adotados. Na seção três é exposta a base metodológica, enquanto na seguinte são apresentados os principais resultados. Na seção cinco são discutidas as perspectivas e algumas limitações para a implantação do programa e, finalmente, apresentam-se as conclusões.

2 - BASE CONCEITUAL DA PESQUISA

2.1 - O QUE É MICROCRÉDITO?

Microcrédito, na concepção aqui adotada, é um programa que funciona de acordo com as regras de mercado e opera com uma linha de financiamento diferente da observada normalmente no Brasil. É um programa muito difundido em países da América Latina e da Ásia e apresenta os seguintes princípios e características (OTERO & RHYNE, 1994):

a) objetiva atender àqueles microempresários que estão fora do mercado formal de crédito, por-

que não podem corresponder às exigências de documentos, não têm garantias reais e o tamanho do negócio está aquém do exigido pelos programas oficiais de financiamento. Assim, suas principais fontes de financiamento são o agiota ou o fornecedor, que em geral cobram juros muito elevados;

b) Sua estrutura e tecnologia são adequadas à concessão de empréstimo de pequeno valor, para um grande número de clientes, e dispõe de mecanismos facilitadores de liberação de recursos e recebimento de pagamentos. Atende a clientes com poucos investimentos fixos e curto ciclo dos negócios, tornando factível a programação de pagamentos dos compromissos em periodicidade inferior ao mês; quinzenal ou semanal, por exemplo;

c) no caso dos bancos tradicionais, as exigências de cadastro, reciprocidade, garantias, avalista, balanço etc., tendo em vista reduzir a incerteza e o risco de inadimplência, refletem-se em elevados custos administrativos e em uma estrutura cara e pesada. Já o sistema em discussão tem uma estrutura apropriada aos mecanismos e formas de atuação entre os microempresários, tornando-a leve e de baixos custos por unidade de financiamento;

d) é um programa de empréstimos simplificados, com o mínimo de burocracia e sem exigências de garantias reais. Apenas é desejável que o negócio tenha potencial de se manter e crescer com um impulso inicial, ou seja, tenha viabilidade financeira;

e) são cobradas taxas de juros compatíveis com o mercado, próximas das cobradas pelos bancos tradicionais e menores do que as dos agiotas e fornecedores;

f) uma das estratégias de funcionamento do programa é através de empréstimos solidários, onde um grupo que mantém um certo relacionamento e interação assume a garantia de que o devedor pagará o empréstimo, ou seja, é um tipo de crédito que conta com o aval de diversas pessoas do relacionamento do usuário. Este é um dos principais mecanismos de motivação ao pagamento dos compromissos assumidos;

g) trabalha com clientes de baixa renda, mantendo uma relação de respeito mútuo, sem criar constrangimentos, embaraços ou qualquer outra

atitude de desconfiança ou falta de clareza sobre os propósitos da instituição e do produto oferecido;

h) é um sistema rotativo e cumulativo, isto é, o usuário, ao adquirir o primeiro empréstimo e pagá-lo, estará habilitando-se a obter empréstimos maiores, até o momento em que alcance um patamar que o capacite a participar de programas maiores. É aí que ele se desvincula do microcrédito, pois ele já se expandiu o suficiente para se integrar ao mercado formal de crédito.

A utilização de tecnologias apropriadas leva o Banco Popular a dispor de uma estrutura de funcionamento que permite maior rapidez na análise, aprovação e liberação de financiamentos, além de fornecer um produto diferenciado, de acordo com as características do usuário.

Finalmente, deve-se enfatizar que o requisito fundamental para o funcionamento adequado do programa e sua manutenção ao longo do tempo é a auto-suficiência financeira. Portanto, pelo menos a partir do momento que venha a se consolidar, devem ser eliminados todos os subsídios que porventura sejam concedidos no início.

2.2 - QUEM SÃO OS POTENCIAIS USUÁRIOS DO MICROCRÉDITO?

A resposta para esta pergunta implica em reverter a questão para o setor informal, o qual apresenta controvérsias conceituais e diversos enfoques, encontrados em estudos tais como: CAVALCANTE & DUARTE (1980); SOUZA (1980); AZEVEDO (1985); TOKMAN (1990), CACCIAMALI (1983, 1993), entre outros. De uma maneira geral, o setor informal envolve três categorias analíticas:

a) os ocupados no setor: assalariados ou não, prestadores de serviços domésticos etc., cuja abordagem analítica deve direcionar os estudos para a oferta de mão-de-obra, enquanto a unidade de observação utilizada é, em geral, a família de baixa renda;

b) as unidades produtivas com estabelecimento, com ponto fixo, sem ponto fixo, etc. Envolve as

microempresas. O limite de tamanho que separa o segmento formal do informal é bastante nebuloso;

c) as unidades consumidoras de bens ou serviços produzidos e/ou comercializados através do setor informal. Neste enfoque, a unidade de observação é a família, mas não necessariamente a de baixa renda, e parte do setor público e das unidades produtivas formais.

Estas categorias analíticas se articulam através de uma interação sistêmica, em que cada parte interage com as demais, inclusive com o setor formal, configurando um todo. No caso particular deste trabalho, a categoria que interessa são as unidades produtivas informais, as quais não estão isoladas dos demais setores da economia. Por exemplo, as unidades produtivas formais assumem a função de supridor das informais, fornecendo-lhes insumos. Desta forma, a relação formal x informal ocorre, predominantemente, em sentido unidirecional, ou seja, as empresas formais são mais fornecedoras, enquanto as informais são mais absorvedoras de insumos, embora esta não seja a única forma de interação.

O raciocínio desenvolvido acima estabelece uma relação complexa, que determina uma certa interdependência entre as unidades produtivas formais e informais. Na verdade, as informais são um subsistema de um sistema maior e estão mais ou menos subordinadas ao núcleo central da economia, as unidades produtivas formais, que contam com um mercado mais estável e lutam para ampliá-lo, avançando sempre que a demanda cresce o suficiente para justificar seus investimentos. Por outro lado, as unidades informais atuam, predominantemente, nas franjas do mercado.

Feitos estes esclarecimentos e considerados os objetivos propostos, conclui-se que a categoria analítica que interessa a esta pesquisa é constituída pelas unidades produtivas informais, cuja abordagem teórica que melhor se ajusta é a da pequena produção mercantil, muito estudada por autores tais como: SOUZA (1980); PINHO (1985); CACCIAMALI (1982, 1993), entre outros. Suas características básicas são:

a) os proprietários dispõem de um mínimo de capital fixo, utilizam poucos trabalhadores, familiares ou assalariados não registrados, e participam

diretamente da produção, sem serem caracterizados como assalariados;

b) não existe uma completa divisão de trabalho e o proprietário do negócio participa na produção sob as formas de patrão e de empregado;

c) não participam do sistema de crédito formal e mantêm uma relação mínima com as instituições financeiras;

d) dirigem e preservam sua atividade, muito mais, em virtude do emprego e do fluxo de renda absoluta gerados do que da busca de uma taxa de rentabilidade competitiva;

e) as relações patrão, empregado e clientes são pessoais e a forma como será exercida dependerá da cultura, experiência de vida, personalidade e condições de vida do proprietário;

f) o processo de produção poderá sofrer descontinuidades ou intermitência, em virtude das características do próprio negócio, do mercado ou do produtor;

g) a situação financeira do negócio está fortemente vinculada à situação financeira da família, ou seja, não há uma separação clara entre as finanças do negócio e da família;

h) a capacitação é obtida, em grande parte, através da experiência e do conhecimento do negócio do que na educação formal;

i) a quantidade de unidades produtivas existentes em uma área ou setor é determinada pela renda média auferida e pelo tamanho do mercado. Desta forma, em condições propícias, outras pessoas tendem a ingressar na atividade, reduzindo a renda média até um limite em que aquele espaço econômico não será mais atrativo para a entrada de novas unidades.

Diante do exposto, constata-se que a categoria analítica adotada neste trabalho não é composta por todas as unidades produtivas informais, mas aquelas que devem se enquadrar no programa de microcrédito, ou seja, aquelas que estejam em um intervalo predeterminado por dois limites, um superior e outro inferior de tamanho de microempresa. Ora, estabelecer um limite superior e um inferior,

de acordo com as potencialidades financeiras de cada possível cliente, já delimita bastante o campo de estudo deste artigo, abrangendo uma dimensão que é menor do que o conjunto das microempresas informais. Portanto, a expressão microempresa, muito utilizada neste estudo, deve ser relativizada. Ela se refere apenas ao subgrupo de interesse do microcrédito.

Para atender a esse requisito, deu-se um corte para estabelecer o limite superior das unidades produtivas a serem investigadas, considerando-se as unidades que tinham até cinco trabalhadores, exclusive o proprietário. Este corte, embora arbitrário, é para sinalizar que as unidades produtivas com mais de cinco trabalhadores devem estar em uma faixa de necessidade de financiamento superior à oferecida pelo microcrédito.

Um outro corte que precisou ser dado foi para estabelecer o limite inferior. Este é de difícil identificação *a priori*. Apenas desejava-se analisar as microempresas, incluindo-se aí os conta própria, que apresentassem uma certa viabilidade financeira para justificar sua inserção no programa. A seleção foi feita *a posteriori*, de acordo com seus atributos.

3 - ASPECTOS METODOLÓGICOS

3.1 - FONTES DE INFORMAÇÕES

As informações utilizadas foram obtidas através da aplicação de questionários, além de entrevistas a microempresários líderes e representantes de instituições locais, tais como prefeitura, associações, sindicatos etc. Os objetivos de tais entrevistas foram complementar as informações obtidas e levantar o quadro atual do setor, relacionando-o com a conjuntura nacional e com as transformações por que passa a economia, tendo em vista apreender quais as suas perspectivas, sob o ponto de vista daqueles que convivem com o seu dia-a-dia.

3.2 - SELEÇÃO DA AMOSTRA

As duas grandes dificuldades para se trabalhar com o setor informal são:

a) identificar a população, uma vez que muitas microunidades produtivas encontram-se submersas;

b) obter informações prévias sobre alguma variável que esteja bem correlacionada com os objetivos do estudo, tendo em vista o cálculo do tamanho da amostra.

Em decorrência disto, o procedimento aqui utilizado foi a técnica de amostragem probabilística por conglomerados, ou grupos, quando a situação permitia, e o estabelecimento de quotas, quando esta era a forma mais adequada.

A - Amostragem por conglomerados

A utilização do método justificou-se porque alguns elementos da população não permitiram ou apresentaram extrema dificuldade para que fossem identificados. Não obstante, observou-se que era relativamente fácil identificar alguns grupos da população, aqui também denominados áreas ou agregados. Em tal caso, uma amostra desses grupos pode ser escolhida como na amostra aleatória de múltiplos estágios. No caso desta pesquisa, o processo constou dos três seguintes estágios.

A.1 - Primeiro estágio

Foi adotada a escolha de grupos formados por bairros, setores e grupos de atividades mais significativos de cada cidade, considerados auto-representativos, ou com elevada probabilidade de serem incluídos em uma amostra do setor informal, ou seja, grupos que dificilmente seriam desconsiderados, dada a sua importância para o setor informal de cada cidade. As principais vantagens deste procedimento são a rapidez, os baixos custos e a eficiência. Neste caso, a unidade de observação não é o indivíduo, mas o grupo, que é facilmente identificado.

O processo resultou na caracterização e no mapeamento do setor informal de cada cidade e representou a preparação da fase operacional da pesquisa de campo. Sua execução constou de:

a) identificação das características básicas da cidade, suas principais atividades econômicas e sua vida econômica, expressa na forma em que ela se manifesta em seu meio urbano;

b) conhecimento da distribuição dos principais equipamentos sociais, áreas comerciais, abastecimento, lazer etc.;

c) caracterização dos bairros e suas proximidades, distribuição das atividades por localidade, feiras, mercados, comércio, centros de atividade, bairros com vida própria etc.;

d) entrevista a populares, técnicos e representantes de entidades locais;

e) conhecimento da distribuição das microempresas no meio urbano, buscando perceber o seu grau de organização, ou desorganização, a fim de selecionar ruas, áreas e setores nos quais o estudo deveria se concentrar;

A partir destes procedimentos foi possível selecionar as principais áreas representativas das atividades informais de cada cidade, as quais, de uma forma geral, foram assim distribuídas (ROSA, 1997):

a) Centro - área de cada cidade fortemente marcada pela presença do comércio e serviços informais. De acordo com as Associações e Sindicatos da categoria, nas cidades pesquisadas, mais de 50% dos ambulantes e do comércio informal estão no Centro;

b) Bairros tradicionais - locais que revelaram grande potencialidade e densidade de atividades econômicas, principalmente de microempresas. São áreas pobres que contam com um vasto conjunto de atividades comerciais, de serviços e de produção, que se enquadram na filosofia do programa e representam uma outra caracterização do setor informal de cada cidade;

c) Bairros novos e/ou distantes - são áreas de ocupação e expansão mais recentes, formadas, inclusive, por conjuntos habitacionais. Sua distância do Centro e concentração populacional de baixa renda caracterizam-na como uma área urbana que tende a ter vida própria, contando com todo um conjunto de atividades econômicas comerciais e de prestação de serviços voltadas para a população local, além da produção, que também é comercializada em outras áreas;

d) Feiras e Mercados - as feiras encontram-se em franco declínio, principalmente em Recife e Fortaleza, enquanto apresentam um certo dinamismo em alguns bairros de São Luís e Teresina. Assim, dado sua dimensão e importância, foram

consideradas conjuntamente com os mercados públicos, de acordo com as particularidades de cada cidade, a fim de avaliar sua situação, diferenças e potencialidades, como possíveis clientes do microcrédito.

A.2 - Segundo estágio

Foram selecionados os subgrupos representativos daquelas áreas, tais como praças, centros comerciais, associações, sindicatos e cooperativas de categorias, mercados, ruas com elevada concentração de atividades informais, etc. de formas que abrangessem as principais características setoriais e diferenças inter e intragrupos. Por exemplo, nos casos de Recife, Teresina e Fortaleza, observou-se a presença de dois subgrupos bem distintos no Centro: i) um melhor estruturado em um local com ponto fixo; ii) outro formado pelos licenciados que se instalaram em alguma praça ou nas calçadas e os não-licenciados, que circulam pelas ruas ou se instalaram precariamente nas calçadas. Dada esta caracterização, o Centro foi dividido em subgrupos, de acordo com as particularidades de cada cidade. Nos bairros foram selecionadas as ruas de maior concentração de atividades informais e os principais tipos de atividades locais organizados através de associações, sindicatos ou cooperativas de microempresários.

A.3 - Terceiro estágio

Nesta etapa foi quantificado o tamanho da amostra, de acordo com o grau de organização (ou desorganização) de cada subgrupo, adotando-se o procedimento mais adequado para cada situação, por exemplo, nos locais onde era possível quantificar e ordenar as unidades observacionais, foi calculada uma amostra que ficou entre 5 e 10% da população.

Após a definição do número de questionários a serem aplicados, partiu-se para o estabelecimento da escolha aleatória dos entrevistados, obedecendo ao critério da equiprobabilidade. Para tanto, foi selecionado um ponto de partida e realizadas as entrevistas a microempresários situados em um intervalo regular de distribuição, mas com o devido cuidado para manter a maior diversificação possível das atividades pesquisadas.

B - Amostragem por quotas

Nos bairros, também foram selecionados trechos de maior concentração e pesquisadas todas as microunidades produtivas existentes. Em outros casos foram selecionadas ruas, estabelecidas quotas e definidas as características dos entrevistados a serem abordados (tipo de atividade). A partir de um certo ponto, saíram os entrevistadores e aplicavam os respectivos questionários, de acordo com o que foi predeterminado.

Quando tratava-se de atividades relevantes para as cidades pesquisadas, que estavam organizadas através de associações e sindicatos, duas formas adicionais de colaboração foram utilizadas:

a) na primeira foi contactada a direção da respectiva entidade, apresentou-se o problema e solicitou-se uma reunião com um número predeterminado de microempresários indicados pela direção. Naquela oportunidade foi exposto o projeto, seus objetivos etc. e aplicados questionários, dispondose, assim, de uma gama enorme de informações sobre a parte do setor informal de difícil identificação, uma vez que representam unidades que estão submersas;

b) o segundo procedimento foi participar de reuniões das associações dos moradores dos bairros selecionados. Inicialmente, foram contactados os dirigentes das instituições e depois, em assembleias, foi exposta a pesquisa e as possibilidades de integração ao processo. Em seguida foi solicitada a colaboração voluntária de alguns dos presentes. Posteriormente, cada colaborador foi contactado e ele indicou cerca de 5 microempresários do seu relacionamento que concordaram em participar da pesquisa. Assim, teve-se acesso a algumas microempresas de “fundo de quintal”, destacando-se a produção de vestuário, calçados, mobiliários e produtos alimentares.

Esta providência constituiu-se em um dos principais elementos facilitadores do desenvolvimento do trabalho e possibilitou formar uma boa receptividade e estruturar um apoio necessário à obtenção de informações, principalmente nas áreas e setores de mais difícil acesso.

3.3 TAMANHO DA AMOSTRA

Tomando as precauções e as medidas mencionadas, foram aplicados 1.460 questionários, dos quais foram aceitos 1.324, cifra considerada não pequena e capaz de caracterizar a demanda por microcrédito, principalmente, se se considerar que pesquisas realizadas sobre o setor informal de Fortaleza e Recife (CAVALCANTE & DUARTE, 1980; CAVALCANTI, 1983; FECOMÉRCIO, 1995; STAIB, 1997 entre outros) obtiveram bons resultados com amostras menores, ou proporcionalmente menores, do que as aqui utilizadas. A distribuição da amostra por cidades encontra-se na TABELA 1.

TABELA 1
DISTRIBUIÇÃO DA AMOSTRA POR CIDADE

CIDADES	QUANTIDADE	%
SÃO LUÍS	258	19,49
RECIFE	395	29,83
TERESINA	251	18,96
FORTALEZA	420	31,70
TOTAL GERAL	1.324	100,00

FONTE: BANCO DO NORDESTE, 1997 (pesquisa direta).

3.4 - COLETA DE INFORMAÇÕES

Tendo em vista obter respostas confiáveis, cercou-se de todo o cuidado para treinar os entrevistadores e fornecer-lhes a quantidade de entrevistados para cada área, o ponto de partida e a forma de seleção dos mesmos. Isto era feito gradativamente, à medida que as atividades se desenvolviam.

Nesta perspectiva, os entrevistadores receberam orientações sobre como proceder com os entrevistados, tais como:

- a) identificarem-se e explicarem os propósitos e os objetivos da pesquisa;
- b) informarem qual o órgão patrocinador e interessado pela pesquisa;
- c) informarem sobre a forma de escolha do entrevistado, o número de outras pessoas que seriam entrevistadas e garantir o sigilo e o anonimato das informações;

d) estabelecerem uma relação franca e que sensibilize o entrevistado, quanto à seriedade e à importância do trabalho;

e) motivarem os entrevistados a darem respostas corretas e completas.

Observou-se que este procedimento teve bons resultados, pois a carência e o interesse por crédito para o universo em questão é muito evidente. Assim, um dos grandes trunfos disponíveis foi a exposição dos objetivos da pesquisa, que despertava o interesse e a receptividade dos entrevistados.

Finalmente, ao longo do processo, cada entrevistador submetia os questionários aplicados ao respectivo supervisor de campo e este fazia uma avaliação prévia, verificando se havia algum problema grave que devesse ser corrigido. Depois, ao final de cada dia, o supervisor fazia uma avaliação crítica dos questionários levantados, verificava a sua consistência, as dificuldades encontradas e checava todas as respostas. Caso houvesse qualquer tipo de problema, o entrevistador voltaria no dia seguinte ao local onde perduraram equívocos, omissões, ou quaisquer outras dificuldades no levantamento. Quando não era possível entrevistar a mesma pessoa, o entrevistado era substituído por outro na mesma localidade.

4 - ANÁLISE DOS RESULTADOS

Esta seção está estruturada de modo a enfatizar: a) as características socioeconômicas dos entrevistados; b) as características do negócio; c) a situação financeira do negócio e da família; d) a experiência com crédito; e e) o interesse pelo microcrédito.

4.1 - CARACTERIZAÇÃO DOS ENTREVISTADOS

A - Gênero

A maior parcela dos entrevistados é do sexo masculino, que atinge um mínimo de 56,90% em São Luís e um máximo de 66,14% em Teresina (TABELA 2). Deve-se observar que não foi intenção da pesquisa fazer uma segmentação por sexo, apenas selecionou-se os entrevistados, segundo um critério de concentração das microempresas, procu-

rando a maior diversificação possível. Assim, as proporções encontradas permitem aceitar que a maior presença de homens é um fenômeno típico do segmento analisado, uma vez que este gênero é

mais decidido e, na ausência de oportunidades, é quem primeiro se expõe ao mercado.

TABELA 2
COMPOSIÇÃO DOS ENTREVISTADOS POR GÊNERO (EM %)

CIDADES	MASCULINO	FEMININO	TOTAL
SAO LUÍS	56,90	43,10	100,00
RECIFE	62,74	37,26	100,00
TERESINA	66,14	33,86	100,00
FORTALEZA	62,13	37,87	100,00

FONTE: BANCO DO NORDESTE, 1997 (pesquisa direta).

B - Idade

É pequena a proporção dos entrevistados que têm até 19 anos, a maior parcela nesta faixa de idade está em São Luís (3,50 %) e a menor em

Fortaleza (2,74%). Por outro lado, com exceção de São Luís, a maioria dos entrevistados tem idade superior a 35 anos (TABELA 3).

TABELA 3
COMPOSIÇÃO DOS ENTREVISTADOS POR IDADE (EM %)

CIDADES	FAIXA ETÁRIA (em anos)					TOTAL
	ATÉ 19	20 A 24	25 A 35	36 A 49	50 E MAIS	
SÃO LUÍS	3,50	12,84	35,80	31,91	15,95	100,00
RECIFE	3,30	11,68	27,16	34,51	23,35	100,00
TERESINA	3,24	10,53	29,55	39,27	17,41	100,00
FORTALEZA	2,74	11,72	34,10	33,42	17,96	100,00

FONTE: BANCO DO NORDESTE, 1997 (pesquisa direta).

Deve-se observar que a idade é um bom indicador da experiência adquirida ao longo da vida, o que pode dar aos mesmos uma maior estabilidade e permitir que seus rendimentos sejam até superiores aos que obteriam em um emprego no mercado formal de trabalho. Assim, os que persistem na atividade são os que têm mais conhecimento do mercado, ou seja, os que já atuam há mais tempo.

C - Origem dos entrevistados

Diferente das demais cidades, São Luís e Teresina evidenciam uma maior proporção de entrevistados que vieram de outras localidades, incluindo-se aí o Interior do Estado e outras unidades da federação (TABELA 4). Ora, mas estas cidades

foram as que apresentaram uma maior expansão urbana nos últimos anos e que mais receberam fluxos migratórios.

Por outro lado, Recife, demonstrou uma maior proporção de entrevistados de origem local. Isto decorre do fato de aquela cidade não vir recebendo grandes fluxos migratórios nos últimos anos, uma vez que os imigrantes mais recentes destinam-se mais para os outros municípios da área metropolitana polarizada por aquela cidade. Enquanto isto, Fortaleza fica em uma situação intermediária, continuando a ser um dos principais depositórios de mão de obra expulsa do meio rural.

TABELA 4
ORIGEM DOS ENTREVISTADOS (EM %)

CIDADES	O PRÓPRIO	OUTRAS	TOTAL
	MUNICÍPIO	LOCALIDADES	
SAO LUÍS	43,80	56,20	100,00
RECIFE	76,40	23,60	100,00
TERESINA	39,04	60,96	100,00
FORTALEZA	54,14	45,96	100,00

FONTE: BANCO DO NORDESTE, 1997 (pesquisa direta).

Procurou-se também saber o tempo de residência das pessoas entrevistadas, cuja procedência era de outras localidades. Os resultados (TABELA 5) mostram que predominam as pessoas com mais de 5 anos de residência no respectivo município. Com isto, percebe-se que os imigrantes só conseguiram consolidar sua posição nas atuais atividades após algum tempo de experiência e de adaptação àquela realidade, enquanto os que migraram há menos tempo ainda não conseguiram se estabilizar como microempresários.

Portanto, a vivência é que vai permitir-lhes entender o mecanismo de funcionamento da eco-

nomia local e identificar as oportunidades para criar o seu negócio. Vale salientar que, observando os que residem há menos tempo, até 03 anos, percebeu-se que entre eles encontram-se os que desempenham atividades de menor expressão, com menor valor de vendas e pouca capacidade financeira de endividamento. A partir destes resultados, dá para admitir que há uma relação positiva entre tempo de residência, experiência e capacidade financeira.

TABELA 5
TEMPO DE RESIDÊNCIA NO MUNICÍPIO (EM %)

CIDADES	TEMPO DE RESIDÊNCIA				TOTAL
	MENOS DE	1 A 2	3 A 5	MAIS DE	
	1 ANO	ANOS	ANOS	5 ANOS	
SAO LUÍS	2,42	2,71	7,75	87,12	100,00
RECIFE	1,01	1,27	1,27	96,45	100,00
TERESINA	0,40	1,62	2,83	95,14	100,00
FORTALEZA	0,52	4,14	5,18	90,16	100,00

FONTE: BANCO DO NORDESTE, 1997 (pesquisa direta).

D - Nível educacional

Em São Luís predomina o nível educacional primário, equivalente hoje até a 4ª série do 1º grau. Um outro aspecto que chama a atenção é a pequena proporção de pessoas com o 1º grau e o salto

para uma razoável proporção dos com o 2º grau. Por outro lado, em Recife, Fortaleza e Teresina ocorre uma distribuição semelhante, ou seja, predomina uma escolaridade entre o primário e o 1º grau (TABELA 6).

TABELA 6
NÍVEL EDUCACIONAL (EM %)

CIDADE	NÍVEL EDUCACIONAL					TOTAL
	ANALFABETOS	PRIMÁRIO	1º GRAU	2º GRAU	SUPERIOR	
SAO LUÍS	4,28	64,20	1,95	28,79	0,78	100,00
RECIFE	6,86	36,88	35,46	20,09	0,71	100,00
TERESINA	8,15	24,89	40,34	24,03	2,58	100,00
FORTALEZA	4,76	31,58	33,08	27,32	3,26	100,00

FONTE: BANCO DO NORDESTE, 1997 (pesquisa direta).

Deve-se destacar que no estudo mais detalhado (ROSA, 1997) foi dado um corte por gênero e, no cômputo geral, aceita-se que a escolaridade média feminina é maior, corroborando a tendência verificada no Nordeste de que a mulher passa mais tempo na escola do que o homem, uma vez que ele ingressa primeiro no mercado de trabalho e interrompe seus estudos, enquanto a mulher leva mais tempo para tomar tal decisão.

Uma outra constatação relevante é que, no âmbito da pesquisa como um todo, cresce o valor das vendas com o nível de escolaridade. Isto está de acordo com a teoria do capital humano, que admite que os rendimentos crescem com a escolaridade, uma vez que possibilita ao indivíduo acompanhar mais de perto as tendências, permitindo-lhe melhor ocupar as oportunidades que surgem. Todavia, não se deve perder de vista que, no segmento em análise, a experiência também é fundamental. Desta forma, constitui o quadro ideal para o caso a combinação de escolaridade com experiência. Contudo, nem sempre é possível combinar as duas coisas. Por exemplo, ao longo da pesquisa percebeu-se que aqueles com muitos anos de experiência e mais idade apresentam um nível de escolaridade menor.

E - Tempo de experiência

Uma outra observação geral é que mais de 60% dos entrevistados têm mais de cinco anos de experiência, destacando-se Fortaleza (77,01%) (TABELA 7). Constatou-se também em cada cidade que há uma relação direta entre tempo de residência e experiência. Assim, o tempo, ou o momento em que o espaço econômico foi identificado pelos microempresários, possibilitou a sua instalação e gerou uma certa inércia, permanecendo eles ali, uma vez que dali tiravam o seu sustento e da sua família, enquanto adquiriam experiência e se firmavam naquela atividade. A partir daí, gera-se um processo cumulativo que tende a manter o indivíduo naquela atividade. Ademais, o próprio indivíduo se sente fortalecido e seguro, pois a sua experiência, o seu tino e o conhecimento das oportunidades são agora o seu patrimônio (sabem quando devem comprar, o que devem comprar e vender, que estratégia utilizar etc.). A sua saída traria perdas financeiras e poucas oportunidades de ascensão, pois o mercado formal exige um tipo de trabalhador que apresente requisitos diferentes dos que foram adquiridos ao longo daquela experiência.

TABELA 8
TEMPO DE EXPERIÊNCIA NA ATIVIDADE (EM %)

CIDADES	TEMPO DE EXPERIÊNCIA					TOTAL
	MENOS DE 1 ANO	1 A MENOS DE 3 ANOS	3 A MENOS DE 5 ANOS	5 A MENOS DE 10 ANOS	10 ANOS OU MAIS	
SÃO LUÍS	6,73	17,39	13,83	21,34	40,71	100,00
RECIFE	4,82	8,38	10,41	13,45	62,94	100,00
TERESINA	0,00	6,05	16,94	25,40	51,61	100,00
FORTALEZA	0,00	17,41	12,66	24,81	45,12	100,00

FONTE: BANCO DO NORDESTE, 1997 (pesquisa direta).

4.2 - CARACTERÍSTICAS DO NEGÓCIO

A - Compras

A maior parte das compras dos entrevistados, principalmente de Fortaleza, originam-se do comércio local, de acordo com o seu ciclo de produção e/ou comercialização (TABELA 8). Quando se tratam de mercadorias que vêm de outras localida-

des, predominam vestuário e calçados originários de Caruaru, Santa Cruz do Capibaribe e Fortaleza.

Mais uma vez São Luís diferencia-se das demais cidades, pois uma proporção maior de microempresários desloca-se para as zonas de livre comércio, a fim de comprarem produtos importados, enquanto nas demais cidades, eles se abastecem através do comércio local ou de “muambeiros”.

TABELA 9
ORIGEM DAS COMPRAS (EM %)

CIDADES	COMÉRCIO	OUTRA	OUTRO	IMPORTADOS	TOTAL
	LOCAL	CIDADE	ESTADO		
SAO LUÍS	83,27	2,72	8,95	5,06	100,00
RECIFE	80,46	15,23	3,81	0,51	100,00
TERESINA	87,85	2,83	8,50	0,81	100,00
FORTALEZA	98,94	0,53	0,53	0,00	100,00

FONTE: BANCO DO NORDESTE, 1997 (pesquisa direta).

A TABELA 9 mostra a periodicidade das despesas. Em todas as cidades predominam as compras diárias/semanais. Aqueles que compram por quinzena correspondem, no máximo, a 6,28%, enquanto a periodicidade mensal destaca-se em Fortaleza, com 35,60% dos entrevistados. Com

isto, observa-se que, no contexto geral, o ciclo das despesas se concentra em diárias/semanais ou mensais.

TABELA 10
FREQÜÊNCIA DAS COMPRAS (EM %)

CIDADES	DIÁRIA	SEMANAL	QUINZENAL	MENSAL	OUTROS	TOTAL
SAO LUÍS	17,44	38,37	9,30	31,01	3,88	100,00
RECIFE	18,53	25,63	9,39	40,10	6,35	100,00
TERESINA	15,94	37,45	5,18	34,26	7,17	100,00
FORTALEZA	27,48	35,11	14,25	19,85	3,31	100,00

FONTE: BANCO DO NORDESTE, 1997 (pesquisa direta).

Finalmente, predominam os pagamentos à vista, situando-se esta modalidade em um mínimo de 48,17% em Fortaleza e um máximo de 86,04% em Recife (TABELA 10). Em entrevista a alguns microprodutores, pode-se perceber que a maioria paga à vista por um dos seguintes motivos:

a) não têm crédito para comprar a prazo, em decorrência de seu pouco relacionamento com o fornecedor;

b) compram em pequenas quantidades e não interessa aos fornecedores vender a prazo;

c) não querem se submeter aos juros embutidos, que são exageradamente elevados;

d) não gostam, ou têm receio, de dever e preferem pagar tudo à vista etc.

TABELA 11
FORMAS DE PAGAMENTO (EM %)

CIDADES	PRAZO					TOTAL
	À VISTA	SEMANAL	QUINZENAL	MENSAL	OUTRAS	
SAO LUÍS	81,75	4,37	2,38	7,14	4,36	100,00
RECIFE	86,04	3,55	2,03	7,36	1,02	100,00
TERESINA	79,01	4,94	2,88	12,35	0,82	100,00
FORTALEZA	48,17	8,38	6,28	35,60	1,57	100,00

FONTE: BANCO DO NORDESTE, 1997 (pesquisa direta).

B - Vendas

De acordo com a TABELA 11, a frequência das vendas, na grande maioria dos casos, é diária, principalmente nas áreas onde prevalece o pequeno

comércio. Quando o bairro ou a cidade estão mais caracterizados pela presença de feiras livres, como é o caso de Teresina e São Luís, ganha importância a frequência semanal, pois existe um ou dois dias da semana em que as vendas chegam ao seu má-

ximo. Também se constatou que a quase totalidade das vendas ocorre para o consumidor final e com

pagamento à vista. Só em alguns poucos casos isolados verificam-se vendas a prazo.

TABELA 12
FREQUÊNCIA DAS VENDAS (EM %)

CIDADES	FREQUÊNCIA				
	DIÁRIA	SEMANAL	QUINZENAL	MENSAL	TOTAL
SAO LUÍS	85,27	6,98	0,39	7,36	100,00
RECIFE	94,92	5,08	0,00	0,00	100,00
TERESINA	65,34	18,33	0,00	16,33	100,00
FORTALEZA	92,25	5,25	0,25	2,25	100,00

FONTE: BANCO DO NORDESTE, 1997 (pesquisa direta).

Esta maior frequência diária/semanal e o pagamento à vista estão de acordo com as necessidades de dispor de um fluxo de renda contínuo, para a manutenção da família. Afinal, trata-se de microprodutores que, em grande parte, não têm condições de aguardar um período mais longo para obter recursos para as despesas familiares. O tipo de atividade que mais foge desta modalidade é a produção, cujas características do processo produtivo exigem dos microempresários uma programação da produção, para ser vendida com uma certa defasagem temporal, que não pode ser superior a um mês.

Concluindo, os ciclos (compra, produção e vendas) diário/semanal e mensal são os que pre-

dominam nos negócios em questão. Isto sinaliza para a periodicidade ideal de pagamentos de compromissos financeiros a serem assumidos.

4.3 - EXPERIÊNCIA COM CRÉDITO

Como era de se esperar, uma pequena proporção dos microempresários utiliza crédito bancário. Também é pequena a proporção dos que recorrem ao agiota. Já o fornecedor tem uma participação um pouco mais elevada, mas o que predomina mesmo é a não-utilização de qualquer fonte de financiamento (TABELA 12).

TABELA 13
FONTES DE FINANCIAMENTO (EM %)

CIDADES	QUEM EMPRESTA						TAXA DE JUROS MÉDIA
	BANCO	AGIOTA	FORNECEDOR	FAMÍLIA	NAO UTILIZA	TOTAL	
SÃO LUÍS	1,94	0,78	7,78	1,17	88,71	100,00	16,32
RECIFE	2,54	2,28	13,96	18,02	63,20	100,00	19,45
TERESINA	4,38	2,79	19,12	5,58	68,13	100,00	14,00
FORTALEZA	6,35	9,70	17,91	2,24	63,81	100,00	15,20

FONTE: BANCO DO NORDESTE, 1997 (pesquisa direta).

Enquanto isso, a taxa média mensal de juros pagos por quem utiliza alguma das mencionadas alternativas de financiamento é bastante elevada, ficando entre 14,00%, em Teresina, e 19,45%, em Recife. Deve-se observar que estes são valores médios. Na realidade, existem aqueles que pagam juros de até 40% por mês aos agiotas ou aos fornecedores.

Merece chamar a atenção para o comportamento do fornecedor, percebe-se que ele impõe uma taxa de juros, muitas vezes, superior à cobrada até pelo agiota. A vantagem desse usuário é que as vendas a prazo são feitas na informalidade, para quem não tem garantias nem perspectivas de acesso a outra fonte de financiamento, além de não dispor de recursos para comprar à vista.

Estas elevadas taxas de juros explicam a pouca utilização de qualquer fonte de financiamento, ou seja, como o microempresário não tem acesso aos bancos comerciais nem aos programas oficiais de financiamento, eles se organizam para dependerem o mínimo possível de crédito. Isto não quer dizer que eles rejeitem o crédito, apenas não têm acesso ao mesmo.

4.4 - SITUAÇÃO FINANCEIRA

A - Situação financeira do negócio

Comparando São Luís com Recife, percebe-se que a primeira localidade tem maior valor médio de vendas mensais e renda bruta¹, (TABELA 13). Este fenômeno pode ser explicado por diversas razões, dentre elas se destacam:

a) o maior isolamento relativo de São Luís lhe permite manter microempresas com maior participação no mercado;

b) o grande comércio formal ainda não avançou significativamente naquela capital, não sendo ainda intensa a presença de supermercados Shoppings, etc.;

c) a atividade informal ganhou expansão há menos tempo e o ajuste da quantidade de microempresas ainda está em andamento, enquanto em Recife isto já ocorreu e é mais disputado o espaço econômico.

Salienta-se que a “rentabilidade” mensal (V/G) é, aparentemente, muito elevada, situando-se entre 49 e 68%. Todavia, se for atribuída uma remuneração aos microempresários e aos seus familiares envolvidos com a atividade, essa “rentabilidade” se reduz substancialmente.

B - Situação financeira da família

A maior renda familiar média encontrada foi em Recife (TABELA 13), mas todas as cidades apresentam valores que não diferem muito. Também identificou-se uma relação direta entre a situação financeira do negócio e a renda familiar, ou seja, as microunidades produtivas que manifestaram maiores rendas brutas apresentam também rendas familiares superiores, enquanto as de menores rendas brutas têm as menores rendas familiares.

Um outro indicador utilizado foi a participação da renda bruta do negócio na renda familiar (RB/R). Este indicador revela o quanto a família dos entrevistados está a depender do negócio. Quanto menor for o seu valor, menos a família depende do negócio e mais pode assumir compromissos. No limite, quando o indicador for 1 (um), toda a renda familiar provém do negócio. Portanto, a capacidade de endividamento está a depender do nível de renda bruta e da magnitude das despesas familiares. Neste caso, qualquer imprevisto ou dificuldade inesperada gera um certo comprometimento que reduz a capacidade de saldar dívidas, o que é uma situação de risco maior do que para os que apresentam uma relação (RB/R) mais baixa. Observa-se que a relação é maior em Fortaleza e São Luís (TABELA 13).

TABELA 14
SITUAÇÃO FINANCEIRA (VALORES MÉDIOS MENSIS EM R\$)

CIDADE	DO NEGÓCIO				DA FAMÍLIA	
	VENDAS (V)	GASTOS (G)	RENDA BRUTA (RB)	V/G	RENDA (R)	RB/R
SAO LUÍS	2.046,85	1.371,39	675,47	1,49	846,78	0,80
RECIFE	1.485,43	884,02	601,41	1,68	902,11	0,67
TERESINA	1.630,23	1.014,38	615,85	1,61	821,62	0,76
FORTALEZA	1.679,97	1.021,69	658,28	1,64	826,56	0,80

FONTE: BANCO DO NORDESTE, 1997 (pesquisa direta).

¹ Deve-se observar que a Renda Bruta (RB) é o quanto sobra, após os gastos com matéria-prima, transporte, taxas, etc. Este valor corresponde à remuneração do microempresário e de seus familiares.

Vale salientar que, no estudo mais amplo (ROSA, 1997), identificou-se uma relação direta entre o valor de vendas e a relação RB/R. Desta forma, os baixos níveis de renda bruta das meno-

res microempresas obrigam as famílias a adotarem uma estratégia tal que passem a depender menos do negócio. Assim, os membros secundários da família se vêm na contingência de se dedicarem a outras atividades remuneradas. Todavia, à medida que se avança para os níveis de venda e renda bruta maiores, a estrutura familiar patriarcal e machista nordestina encontra meios para liberar os membros secundários, notadamente os mais jovens e as mulheres, para se dedicarem aos estudos ou aos afazeres domésticos, ou engaja-os ao próprio negócio, como trabalhadores familiares, remunerados ou não.

4.5 - ACEITAÇÃO DO MICROCRÉDITO

A TABELA 14, indica que a maioria dos entrevistados tem interesse e sente necessidade de financiamento. Uma confirmação disto é que, ao serem indagados se “*Estariam interessados em uma entidade que empreste dinheiro à taxas de bancos comerciais*”, 77,91% dos entrevistados de São Luís e 84,01% de Recife responderam afirmativamente. Nas outras cidades identifica-se uma proporção de respostas positivas menores, porém superiores a 50%.

TABELA 15
PROPORÇÃO DOS ENTREVISTADOS INTERESSADOS EM FINANCIAMENTO (EM %)

CIDADE	A TAXA DE JUROS DOS BANCOS COMERCIAIS			EMPRÉSTIMO SOLIDÁRIO		
	SIM(1)	NÃO(2)	TOTAL(3)	SIM(4)	NÃO(5)	TOTAL(6)
SAO LUÍS	78,70	21,30	100,00	60,08	39,02	100,00
RECIFE	83,67	16,33	100,00	52,99	47,01	100,00
TERESINA	69,20	30,80	100,00	51,42	48,58	100,00
FORTALEZA	55,97	44,03	100,00	36,62	63,38	100,00

FONTE: BANCO DO NORDESTE, 1997 (pesquisa direta).

Ora, estas respostas até parecem contraditórias, pois a maioria não utiliza nenhuma fonte de financiamento. Todavia, não se deve esquecer que estão sendo pesquisadas pessoas que não têm acesso a um sistema formal de crédito. As principais causas disto são:

a) trata-se de pessoas que, na maioria, não têm garantias reais aceitáveis pelos bancos;

b) as exigências em termos de documentação e reciprocidade são um outro fator restritivo;

c) existe uma grande barreira social e psicológica entre os entrevistados e as instituições bancárias e financeiras, pois elas estão estruturadas e o seu pessoal treinado para lidar com pessoas de um nível de renda mais elevado e um padrão social diferente.

Por estas e outras razões, os entrevistados podem até ter como aspiração contar com alguma forma de financiamento, mas entendem que é uma realidade que está muito distante. Portanto, eles atuam no espaço que está ao seu alcance, ou seja, se organizam para precisarem o mínimo possível

de financiamento e, quando precisam, procuram as alternativas disponíveis, quais sejam: o agiota, os amigos ou os fornecedores, mesmo assim, pagando juros muito elevados.

Quando foram indagados sobre as dificuldades de obtenção de empréstimos, a maioria dos que utilizavam alguma fonte de financiamento afirmaram não terem dificuldades; já os que não contam com nenhuma fonte de financiamento responderam:

- a) nunca tentei;
- b) são muitas as exigências;
- c) não gosto de ficar devendo, etc.

Esta é uma das formas de se posicionarem, reconhecendo o quanto eles são aceitos, ou não, pelo sistema. Assim, eles podem até manifestar uma certa disposição a não operar com os bancos, principalmente com os bancos comerciais. Mas, na verdade, eles estão rejeitando quem os discrimina.

Em decorrência disto, a categoria em análise está predisposta a recusar prontamente qualquer situação que lhes cause alguma dúvida, risco ou

constrangimento, ou seja, a sensibilidade da demanda de tais pessoas por crédito é muito acentuada. Procurando confirmar isto, foi feita a seguinte pergunta: “*Você se uniria com outros empreendedores para tomar um empréstimo dirigido para o seu negócio*”? O resultado foi bastante significativo, pois em São Luís as respostas afirmativas se reduziram para 60,08% dos entrevistados, enquanto em Recife a queda foi para 52,99%, em Teresina para 51,42% e em Fortaleza para 36,62% (TABELA 14). Esta foi uma primeira evidência da facilidade de mudança de opinião das pessoas pesquisadas.

Objetivando entender melhor a mudança de atitude dos entrevistados, procurou-se aprofundar a questão, através de entrevistas qualitativas junto a alguns dos microempresários. Os resultados sugerem os seguintes motivos:

a) desconfiança e temor de “sujar o nome” quando um membro do grupo solidário não saldar o compromisso assumido, pois ser avalista de terceiros é considerado um péssimo negócio;

b) temor de que algum elemento do grupo, mesmo que tenha intenção de pagar, não possa atender prontamente ao compromisso, em decorrência de dificuldades financeiras, uma vez que fatores conjunturais adversos estão a castigar o setor.

Posteriormente, em Fortaleza prosseguiu-se, na tentativa de caracterizar melhor o interesse por crédito do segmento em análise. Desta feita, os entrevistados foram divididos em subgrupos. Cada um dos entrevistadores ficou encarregado de acrescentar uma pergunta aos que afirmassem ter interesse em uma entidade que emprestasse dinheiro a taxas dos bancos comerciais. A pergunta era a seguinte:

a) o primeiro entrevistador perguntava aos seus entrevistados: “o(a) senhor(a) aceitaria tomar emprestado R\$100,00 hoje para pagar R\$ 102,00 a R\$ 104,00 daqui a trinta dias?”

b) já o segundo perguntava: “o(a) senhor(a) aceitaria tomar emprestado R\$ 100,00 hoje para pagar R\$ 104,00 a R\$ 106,00 daqui a trinta dias”?

c) enquanto isto, o terceiro entrevistador perguntava: “o(a) senhor(a) aceitaria tomar emprestado R\$ 100,00 hoje para pagar R\$ 106,00 a R\$ 108,00 daqui a trinta dias”?

d) finalmente, o quarto entrevistador perguntava: “o(a) senhor(a) aceitaria tomar emprestado R\$ 100,00 hoje para pagar R\$ 108,00 a R\$ 110,00 daqui a trinta dias”?

Após estas perguntas, a proporção de entrevistados que mantiveram a resposta afirmativa foi:

a) 89,47% para os sob a responsabilidade do primeiro entrevistador (intervalo de 2 a 4%);

b) 87,21% para os sob a responsabilidade do segundo entrevistador (intervalo de 4 a 6%);

c) 57,78% para os sob a responsabilidade do terceiro entrevistador (intervalo de 6 a 8%);

d) 51,02% para os sob a responsabilidade do quarto entrevistador (intervalo de 8 a 10%).

Procedimento semelhante foi adotado em Teresina. Porém, adaptando a questão às particularidades locais. Assim, só foram propostas taxas de juros nos intervalos de 4 a 6%, 6 a 8% e 8 a 10%, obtendo-se as seguintes proporções de entrevistados que mantiveram a resposta afirmativa:

a) 95,38% para os sob a responsabilidade do primeiro entrevistador (intervalo de 4 a 6%);

b) 75,36% para os sob a responsabilidade do segundo entrevistador (intervalo de 6 a 8%);

c) 72,41% para os sob a responsabilidade do terceiro entrevistador (intervalo de 8 a 10%)

Com isto, obtém-se uma indicação do grau de reação dos possíveis usuários do microcrédito em relação à taxa de juros. Aplicando estes resultados à TABELA 14, estima-se a proporção dos que estariam manifestando o seu interesse em empréstimo, para as cidade de Fortaleza e Teresina, de acordo com os intervalos de taxas de juros. Os resultados estão na TABELA 15. Constata-se ali que, quanto maior a taxa de juros, menor é a proporção dos interessados pelo microcrédito, ou seja,

identifica-se uma relação inversa entre interesse por financiamento e taxa de juros, o que está de

acordo com o comportamento normalmente esperado.

TABELA 16
PROPORÇÃO DOS ENTREVISTADOS INTERESSADOS EM FINANCIAMENTOS,
POR INTERVALOS DE TAXAS DE JUROS (EM %)

CIDADES	INTERVALOS DE TAXAS DE JUROS			
	2% A 4%	4% A 6%	6% A 8%	8% A 10%
TERESINA	---	66,00	52,15	50,11
FORTALEZA	50,08	48,81	32,34	28,56

FONTE: BANCO DO NORDESTE, 1997 (pesquisa direta).

Comparando Fortaleza com Teresina, ressalta-se que, na primeira cidade, a proporção de aceitação de financiamento é menor, enquanto a reação dos entrevistados, em relação aos diferentes níveis de taxas de juros, é maior. Este comportamento decorre da existência de outras alternativas de crédito em Fortaleza, através de programas oficiais de financiamento, cujas taxas de juros estão aquém das cobradas pelos bancos comerciais. São programas operacionalizados pelo Sistema Nacional de Empregos (SINE), pelo Serviço de Apoio à Pequena e Média Empresa (SEBRAE) e pela Prefeitura do Município, os quais têm uma ação mais intensa do que a observada nas outras cidades pesquisadas. Como são modalidades de financiamento bastante divulgadas, muitos dos possíveis usuários do microcrédito entendem que as taxas de juros justas, a serem cobradas por uma nova linha de crédito, não devem ser maiores do que as que prevalecem nas alternativas disponíveis. Assim, as opções existentes funcionam como uma referência do que deve ser um programa de apoio financeiro e se constituem em um produto concorrente do microcrédito.

Finalmente, um outro aspecto importante observado foi que, entre aqueles que recusaram a taxa de juros apresentada, principalmente no intervalo de 8 a 10%, alguns informaram que aceitariam pagar, no máximo, uma determinada taxa. Já os que aceitariam pagar uma taxa de juros maior são formados por microempresários que têm menos acesso a qualquer linha de financiamento e têm mais dificuldades financeiras. Portanto, representam maior risco de inadimplência. O importante disto foi a observação de que os entrevistados têm uma boa noção sobre taxa de juros, um conceito do que seria justo e o quanto estariam dispostos a pagar.

5 - PERSPECTIVAS PARA O SETOR

A partir das constatações apresentadas dispõem-se algumas importantes indicações sobre o perfil dos possíveis usuários do microcrédito, seus hábitos de compra e venda, ciclo dos negócios, interesse por financiamento, reação a diferentes taxas de juros, etc. Projetando os resultados para a população de microempresários, obtém-se o número de potenciais usuários, que é grande o suficiente para justificar e viabilizar o programa. Todavia, não se deve perder de vista que fatores conjunturais e estruturais adversos estão afetando a economia brasileira. Procurando aprofundar a questão, foram realizadas entrevistas a microempresários, líderes e representantes de instituições locais, tais como prefeitura, associações, sindicatos etc., objetivando complementar as informações obtidas, confirmando alguns resultados e esclarecendo situações duvidosas. Portanto, foi levantado o quadro atual do setor, relacionando-o com a conjuntura nacional e com as transformações por que passa a economia, objetivando apreender quais as perspectivas para as microempresas, sob o ponto de vista daqueles que convivem com o seu dia-a-dia.

De acordo com as entrevistas, observou-se uma queixa generalizada sobre as dificuldades atuais dos negócios. Os principais motivos apontados foram os que se seguem:

a) A Ampliação do Crédito - segundo alguns entrevistados, o plano real promoveu a estabilização dos preços e trouxe o crédito ao consumidor a prazos maiores. Assim, muitos dos possíveis clientes do informal passaram a comprar no comércio formal, comprometendo suas rendas com prestações, o que acarretou a restrição de outras despesas e o arrefecimento do movimento dos pequenos negócios.

Esta é apenas uma das manifestações da concorrência nas cidades pesquisadas. O fenômeno explicita-se também através das reivindicações do comércio formal, no sentido de que o centro seja descongestionado e melhor estruturado. Ademais, este segmento também vem adotando práticas de comercialização mais atrativas para os consumidores de baixa renda, como é o caso das vendas a prazo com pagamentos semanais, por exemplo, já utilizadas em alguns locais;

b) A Globalização - este fenômeno também foi apontado como fator restritivo, ressaltando-se duas formas de percepção do problema:

i) a primeira pode ser apreendida pela posição do presidente do Sindicato do Comércio Vendedores Ambulantes de Recife, Olinda e Jaboatão, Sr. José Francisco da Silva. Em entrevista, ele referindo-se à globalização, afirmou categoricamente que atualmente

“as pessoas passaram a dar maior valor ao dinheiro, pesquisando mais os preços e só comprando onde vendem mais barato (...) Acredito que nos próximos anos, cerca de 35% dos ambulantes desistirão do negócio (...) Eles precisam se conscientizar que devem acompanhar a tendência do mercado: não comprar muito de uma só mercadoria, pois poderão ficar com estoque que não atende ao mercado (saiu de moda). Devem comprar quantidades menores de produtos diferentes (...) Devem saber que o importante é o bom atendimento, a boa aparência e conformarem-se em ganhar pouco por cada mercadoria vendida, vendendo uma maior quantidade (...) Se alguém compra uma mercadoria de um ambulante e encontra mais barato em outro local, ele não volta mais ali”;

ii) a segunda manifesta-se na opinião do representante dos ambulantes na administração do Shopping Cais de Santa Rita, em Recife, Sr. Carlos Dias. Ele argumentava que a globalização estava prejudicando o setor. Ao ser indagado como isto ocorria, ele apontou para uma venda de bonés e disse “aqueles bonés estão sendo vendidos por R\$ 3,00, enquanto a LOBRÁS vende um produto de melhor qualidade, vindo da China, por R\$ 1,80”. Perguntado por que não vendiam mais barato, ele afirmou que não seria possível por causa do preço de compra, dos custos com materiais, etc.

Estes dois casos citados são ilustrativos e indicativos de que existem transformações em andamento que deverão modificar o segmento informal.

Todavia, não se pode considerar que é um processo tendente apenas a restringir o setor, pois, enquanto os consumidores passam, gradativamente, a serem mais exigentes e os produtos importados reduzem o espaço de alguns produtos locais, existe uma gama enorme de bens e serviços oferecidos pelo setor informal que não são afetados, tais como produção, comercialização e serviços que envolve produtos alimentares, confecções de chaves, xerox, etc. Por outro lado, surgem novas oportunidades, como a proliferação do pequeno comércio de produtos importados, por exemplo, que abriga uma parte expressiva dos ambulantes das cidades pesquisadas. Portanto, existem situações desfavoráveis à expansão do informal, mas também existem novos espaços que se criam. Talvez predomine o efeito retração, mas esta não é uma situação facilmente identificada;

c) O Desemprego - o desemprego também foi apontado por alguns entrevistados como um fator de restrição ao setor, identificando-se duas vertentes explicativas:

i) a primeira afirma que o desemprego vem restringindo a renda das pessoas, reduzindo, assim, o volume das vendas. Este é um caso típico de redução da demanda decorrente da redução do poder aquisitivo dos clientes do setor informal;

ii) a segunda argumentação aponta que o desemprego fez com que um número maior de pessoas passasse a se dedicar aos pequenos negócios, aumentando a concorrência (na expressão de um dos entrevistados de Fortaleza, “o setor ficou congestionado”). Este é o efeito colchão, onde admite-se que a crise leva algumas pessoas a serem absorvidas pelo segmento informal. Todavia, observa-se que a clientela dos bens e serviços produzidos e/ou comercializados no segmento informal não se expandiu, podendo até ter-se retraído. Assim, a renda média tende a diminuir, restringindo-se a situação de alguns microempresários individualmente. Em outras palavras, dado o tamanho (ou a redução) do mercado, o ingresso de novos microempresários tende a reduzir a renda média.

Desta forma, o desemprego, decorrente de fatores conjunturais e estruturais, tem dois efeitos sobre o setor (redução da demanda e aumento do número de concorrentes) que se acumulam, redu-

zindo a renda média dos que dali retiram o seu sustento.

d) A Restruturação do Comércio - o avanço do grande comércio (supermercado, shopping etc.) também foi apontado como um fenômeno que tendente a deslocar os microempresários do mercado, principalmente os feirantes e os comerciantes de mercados públicos. Este é mais um efeito de cunho estrutural que se adiciona ao efeito da globalização, conforme salientou-se acima. Trata-se da disputa por mercado que leva o setor formal a buscar novas formas de atrair os consumidores, enquanto estes vão paulatinamente deixando de se abastecerem através de bens produzidos e/ou comercializados no mercado informal.

Assim, observa-se que o problema existe e que alguns dos microempresários têm uma certa percepção da sua origem. Desta forma, deve-se considerar que, em uma fase como esta, muitos dos possíveis usuários do microcrédito não estarão nas melhores condições financeiras, apresentando-se um maior risco de inadimplência. Mesmo assim, é possível viabilizar o programa, pois existe um grande contingente de informais que atuam no ramo há bastante tempo, os quais não serão facilmente deslocados do mercado e têm uma grande capacidade de adaptação às situações adversas, chegando, inclusive a encontrar novos espaços e formas de exploração do setor.

6 - CONCLUSÃO

Os resultados apresentados confirmam algumas das expectativas a respeito da formação e da evolução do segmento informal e relativizam outras, além de sinalizar para a existência de um segmento que tem condições de sobreviver e até de abrigar um grande contingente de pessoas que não encontram ocupação no mercado formal de trabalho, os quais conseguem compor uma renda que lhes proporciona um padrão de vida que, dado o seu perfil de qualificação, dificilmente seria alcançado através de um emprego com carteira assinada.

Todavia, percebe-se que os fatores estruturais e conjunturais se refletem na situação atual e nas expectativas dos próprios microempresários. Enquanto isto, o próprio setor formal reestrutura-se, procurando novas formas de ocupar o mercado. O certo é que em momentos de crise todos procuram

se defender. Um recurso utilizada pelo setor formal tem sido atrair o consumidor de menor nível de renda, através de propaganda ou formas de comercialização mais adequadas à realidade daqueles consumidores.

Portanto, o tamanho do mercado informal, a concorrência com o formal e o poder aquisitivo dos consumidores do setor informal estabelecem as possibilidades e as limitações para o microcrédito. Todavia, não se deve perder de vista que a situação não é igual para todos os microempresários. Alguns encontram-se em dificuldades e estão tentando mudar de ramo, a fim de encontrar uma situação mais favorável, e outros estão abandonando o negócio, aprofundando-se as condições precárias de sobrevivência. Entretanto, existem os que demonstram um grande potencial de adaptação às situações adversas. É um universo complexo e que não pode ser considerado em uma só dimensão ou tendência.

Concluindo, o que existe de fato é um setor informal bastante heterogêneo, onde alguns são penalizados por fatores conjunturais e estruturais adversos e outros não. Existem os que, apesar das adversidades, encontram meios para crescer e se fortalecer. É um mundo de disputa, onde cada um constrói o seu espaço a cada dia. Dedicam-se muito à atividade e o seu negócio passa a representar o seu patrimônio e a fazer parte da sua vida. Afinal, é dali que eles retiram o seu sustento e da sua família. Desta forma, apesar do atual momento de dificuldade, o programa tem potencialidades para, pelo menos, preservar a renda e manter o nível de ocupação, principalmente dos que exploram seus respectivos negócios há mais tempo.

ABSTRACT

This paper analyses some trends of small production units in the informal sector of Northeast Brazil, using field research data collected in the cities of Recife, Fortaleza, Teresina and São Luís, in order to draw an economic-financial profile of the sector. The theoretical framework used was the one that studies the informal sector from the point of view of small merchant production. The study analyses a group of indicators, obtained through the application of questionnaires to a range of 1324 micro-units, and interviews with sector representatives. The results obtained allow to con-

clude that there is a large space for the role of micro-credit, identified by the producers' willingness to pay for financing. However, it should be warned that the current economic situation is marked by adverse factors, leading to recommend caution in the design of a micro-credit programme, mainly by restricting its size and selection of the units to be contemplated.

KEY WORDS:

Microcredit; Small Production; Informal Sector; Brazil-Northeastern Region.

7 - BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- ALBUQUERQUE, Roberto C. Da condição de pobre a não-pobre: modelos de ação pública antipobreza no Brasil. In: VELOSO, João P. dos Reis (Org.), ALBUQUERQUE, Roberto C. (Org.). **Modernidade e pobreza**. Rio de Janeiro: Nobel, 1994. p. 113-162.
- AZEVEDO, Beatriz R. **A produção não capitalista**: uma discussão teórica. Porto Alegre: FEE, 1985. (Teses, 10).
- CACCIAMALI, M. Cristina. **A economia informal 20 anos depois**. Porto Alegre, 1993. (Estudos Econômicos).
- CACCIAMALI, M. Cristina. **Setor informal urbano e formas de participação na produção**. São Paulo: IPE/USP, 1983.
- CAVALCANTE, C., DUARTE, R. **A procura de espaço na economia urbana**: o setor informal de Fortaleza. Recife: SUDENE, 1980.
- _____. **O setor informal em Salvador**: dimensões natureza e significação. Recife: SUDENE, 1980.
- CAVALCANTI, Clóvis. **Viabilidade do setor informal**: a demanda de pequenos serviços em Recife. Recife: Massangana, 1983.
- MAGALHÃES, Antônio R. A solução pela comunidade: desenvolvimento e participação. In: VELOSO, João P. dos Reis (Org.), ALBUQUERQUE, Roberto C. (Org.) **Modernidade e pobreza**. Rio de Janeiro: Nobel, 1994. p. 163-186.
- OTERO, M., RHYNE, E. **The new world of microenterprise finance**. Chicago: Kumarian, 1994.
- PINHO, Diva Benevides (Org.) **Economia informal, tecnologia apropriada e associativismo**. São Paulo: IPE/USP, 1986. (Relatórios de Pesquisa, 33).
- ROSA, Antônio Lisboa Teles. **Demanda por microcrédito em Fortaleza-CE**. Fortaleza: Banco do Nordeste, 1997. (Relatório de Pesquisa).
- _____. **Demanda por microcrédito no Nordeste brasileiro**. Fortaleza: Banco do Nordeste, 1997. (Relatório de Pesquisa).
- _____. **Demanda por microcrédito em Teresina-PI**. Fortaleza: Banco do Nordeste, 1997. (Relatório de Pesquisa).
- _____. **Pesquisa sobre o comércio de rua e o Calçadão do Mascate**. Recife: FECOMÉRCIO, 1995. (Relatório de Pesquisa).
- SOUZA, Paulo Renato. **A determinação dos salários e do emprego nas economias atrasadas**. Campinas: UNICAMPI, 1980a. Tese (Doutorado).
- _____. **Emprego, salários e pobreza**. São Paulo: HUCITEC, 1980b.
- STAIB, Barbara. **Mulheres e homens construindo sua existência**: formação de microempresas na região metropolitana do Recife. Recife: SEBRAE, 1997.
- TOKMAN, V. The informal sector in Latin America: 15 years later. In: TURNHAM, D, et. al. **The informal sector revisited** Paris: OECD, 1990.
- VELOSO, João P. dos Reis (Org.), ALBUQUERQUE, Roberto C. (Org.). **Modernidade e pobreza**. Rio de Janeiro: Nobel, 1994.