

Quando a ordem altera o produto

ANÁLISE

ANDRÉ URANI

Segundo a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad/IBGE), o número de pessoas vivendo abaixo da linha de pobreza no Brasil diminuiu de mais de 63 milhões em 1993 para menos de 48 milhões em 2006. Nesse mesmo período, o número de pessoas vivendo na extrema pobreza passou de mais de 28 milhões para menos de 17 milhões. Nem mesmo nos tempos do “milagre”, quando a economia crescia muito mais rapidamente, tínhamos registrado algo semelhante.

Essa melhora formidável deve-se a um somatório de fatores: a estabilização macroeconômica (e a extinção do imposto inflacionário) de meados da década passada; o subsequente reordenamento fiscal (aumentando a responsabilidade e a transparência no trato da coisa pública); a crescente priorização das questões sociais por parte da opinião pública em geral (formadores de opinião, eleitores e consumidores), induzindo mudanças de atitude de governos e empresas; e a própria retomada de um ritmo razoável de crescimento econômico. E teve amplificados seus impactos sobre a qualidade de vida da população, pelo crescente aprofundamento do mercado de crédito, especialmente dos segmentos consignado e ao consumidor.

A tal da “base da pirâmide”, que tradicionalmente era relegada a ter que se contentar com as raspas e restos de nossa civilização, já há mais de uma década não só botou praticamente todos os seus filhos na escola, como começou a consumir pãezinhos franceses, frangos e iogurtes; mais recentemente, substituiu rádios de pilha por celulares, começou a comprar DVDs, geladeiras novas, desktops e câmeras digitais, bem como a participar de brunchs para lançamento de imóveis nas Vilas Maria e Valqueire, ou em Contagem, Nova Iguaçu, Diadema e Cariacica. A sobrevida das favelas parece enfim posta em

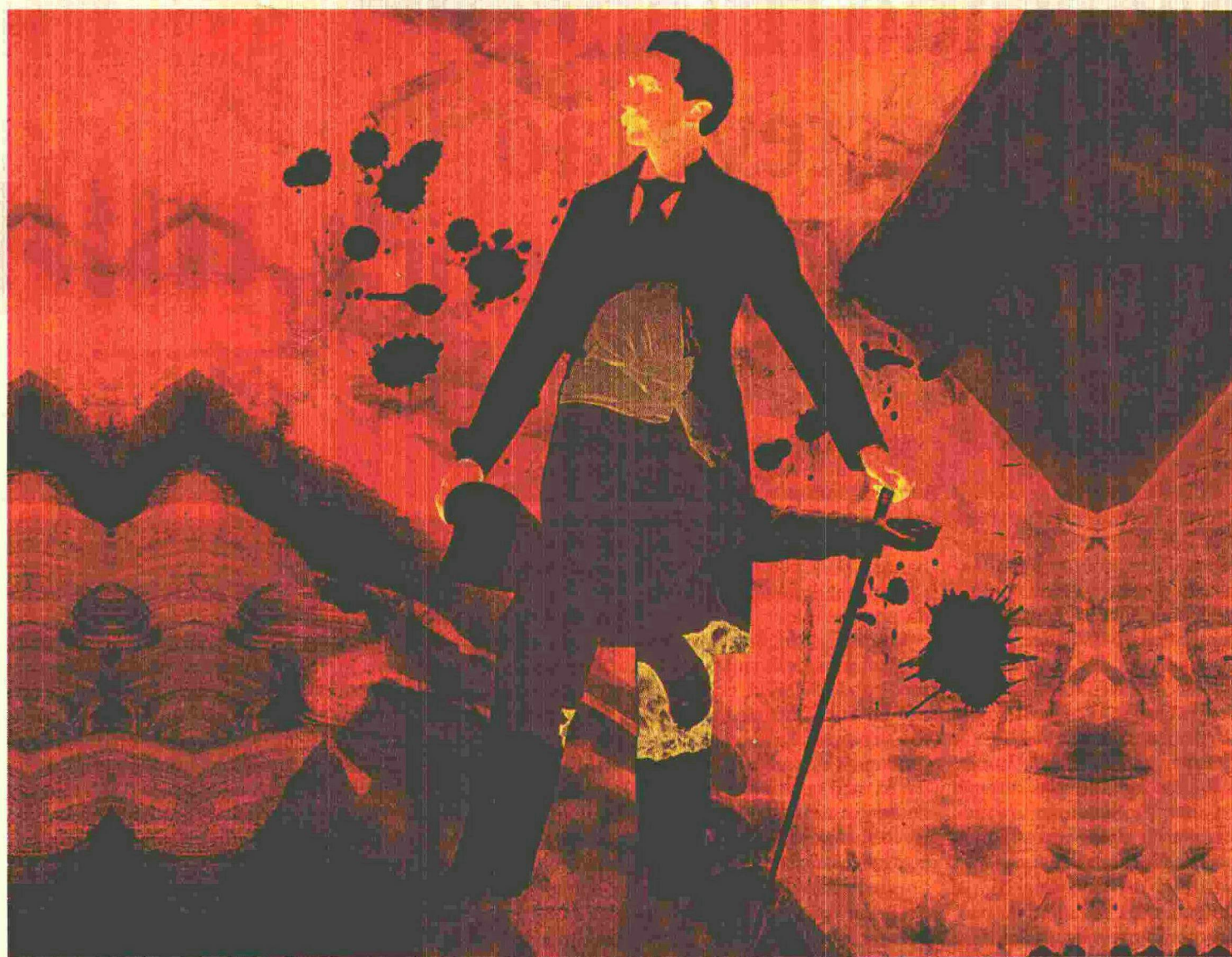
cheque, não por remoções autoritárias, e não só por obras de urbanização, mas, sobretudo, pela pujança do mercado imobiliário, principalmente se formos capazes de dar um jeito na questão crítica dos direitos de propriedade.

Os fundamentos desse processo parecem, neste momento, no entanto, estar sendo postos em questão: a alta dos alimentos corrói os rendimentos reais, diminuindo o poder de compra das famílias e aumentando o risco de inadimplência no crédito ao consumidor. Ainda é muito cedo para especular em relação à extensão desse fenômeno. O pior cenário, evidentemente, se daria no caso em que estas tensões inflacionárias dessem origem ao ressurgimento de mecanismos de indexação que, como aprendemos no passado, mais do que proteger os rendimentos, perenizariam e multiplicariam essas tensões, ameaçando o poder de compra dos mais pobres — que não têm como indexar seus rendimentos.

A maior parte de nossos pobres, de fato, encontra-se em famílias que são chefiadas por pessoas que não participam do mercado formal de trabalho; moram em cidades médias e grandes e trabalham, sem carteira de trabalho assinada, em micro e pequenas empresas de todo o tipo (biscos, lojas de material de construção, pequenas confecções, comércio ambulante, cabeleireiros, etc) ou prestam serviços, por conta própria, como diaristas, faxineiras, pedreiros, eletricitistas, carpinteiros ou jardineiros. Em ou-

O grosso da pobreza brasileira é hoje urbana e está intimamente ligada ao universo das nano e micro empresas

tras palavras: o grosso da pobreza brasileira é hoje urbana e está intimamente ligada ao universo das nano e micro empresas. Não se trata de um fenômeno transitório, visto que não há aumento do emprego formal que seja capaz de absorver essas pessoas to-



das; é por esta razão que estratégias consistentes de combate à pobreza precisam incorporar ações especificamente voltadas a esse universo.

As nano e micro empresas urbanas remuneram pouco as pessoas que estão nelas envolvidas por serem pouco produtivas. São pouco produtivas, por sua vez, seja porque seus responsáveis possuem pouco capital humano, seja porque se defrontam com um ambiente de negócios extremamente hostil. Uma burocracia asfixiante, uma elevada carga tributária e um acesso prático precário aos serviços produtivos que lhes seriam necessários para prosperar: capacitação; assistência técnica, jurídica e contábil; crédito e outros serviços financeiros; apoio à comer-

cialização; e uma ampla gama de itens de infra-estrutura (energia elétrica, gás, telecomunicações etc). Melhorar o ambiente de negócios para essas empresas passa por democratizar o acesso a esses serviços.

Do outro lado do balcão, oferecendo esses serviços, estão não apenas entidades públicas, mas um vasto e heterogêneo grupo de empresas, tanto públicas quanto privadas, sobretudo grandes, que (pelo menos em tese) deveriam estar interessadas em aprofundar os seus mercados em direção a esses segmentos da sociedade. São bancos, concessionárias privadas de serviços públicos, entidades do sistema S, universidades, redes de varejo etc.: empresas desse tipo podem encarar como um negócio a melhora do ambiente de negó-

cios para as nano e micro. Teriam dificuldades, no entanto, de desbravar sozinhas esses mercados, uma vez que a probabilidade de conquistar um novo cliente para um determinado tipo de serviços cresce na medida em que esse novo cliente aumenta o seu acesso a outros serviços. Por exemplo: por razões óbvias, um banco prefere emprestar para alguém que seja capacitado e tenha uma conta de energia elétrica do que para alguém que não tenha acesso a esses serviços. Analogamente, uma distribuidora de energia elétrica prefere regularizar a conta de alguém que tenha uma conta bancária e tenha sido capacitado que o contrário. E assim por diante.

Por outro lado, a experiência tem demonstrado que não existe uma solução mágica contra a po-

breza; a saída pressupõe o acesso simultâneo a uma diversificada gama de serviços. Em outras palavras, tanto pela oferta, quanto pela demanda, é preciso que haja convergência — o que só pode se produzir, por uma série de razões, no âmbito local. Em suma: a sustentabilidade da combinação virtuosa de estabilidade macroeconômica, crescimento e redução da desigualdade e da pobreza passa hoje por sermos capazes de redesenhar o espaço público, por meio de amplas alianças entre diferentes esferas do poder público, setor privado e sociedade civil na promoção do desenvolvimento local, especialmente em nossas grandes cidades.

André Urani é diretor do Instituto de Estudos do Trabalho e da Sociedade (Iets)