

Impactos do microcrédito junto ao empreendedor de pequenos negócios: o caso do Bancri/SC¹

Impacts of together microcrédito to the entrepreneur of small businesses: the case of the Bancri/SC

Tales Andreassi²

Resumo

O objetivo deste trabalho é o de examinar a contribuição do microcrédito para o desenvolvimento do negócio, bem como identificar quais fatores tiveram uma influência maior no desempenho dos empreendedores. Para tanto, foi utilizada uma amostra de 88 empreendedores que receberam microcrédito do BANCRI, uma instituição de Santa Catarina. Em linhas gerais, o microcrédito recebido teve um impacto positivo no negócio do empreendedor, dado que 100% dos entrevistados afirmaram ter percebido um incremento nas vendas após o recebimento do microcrédito. Grande parte do crédito recebido é destinado ao financiamento do capital de giro da empresa. A relação entre o grau de desempenho da empresa, medida pela variação do seu faturamento no período 2000-2002, e uma série de variáveis métricas e não métricas mostrou-se bastante frágil. Dentre todas as variáveis analisadas, apenas o fato da localização da empresa ser no mesmo local da residência do empreendedor mostrou influenciar o desempenho da empresa.

Palavras-chave: microcrédito, empreendedorismo, novos negócios.

Abstract

This paper aims at examining the contribution of microcredit on the development of businesses, as well as identifying the most relevant factors on the performance of entrepreneurs. For that matter, a sample of eighty-eight entrepreneurs granted with microcredit from BANCRI (an institution from Santa Catarina state) has been used. In general, the microcredit received has proved to have had a positive impact on the businesses, for 100% of them have affirmed noticing sales increase after it. A great part of the credit received is devised at financing working capital for those companies. The relation between company performance (based on sales turnover change between 2000 and 2002) and a series of variables both metric and non-metric has shown very weak. From all the variables analyzed, only the fact of the company site being in the same location of the residence of the entrepreneur has proved to influence the performance of that company.

Keywords: microcredit, entrepreneurship, new business

¹ Recebido em 15 de abril de 2004, aprovado em junho de 2004

² Professor da FGV/EAESP e da ESPM. E-mail: talesl@uol.com.br

Introdução

Conseguir crédito no Brasil não é uma tarefa fácil. Segundo dados da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (2001), a relação entre crédito e PIB brasileiro está em torno de 28%, enquanto que no Reino Unido, por exemplo, essa relação chega a 220%. A escassez do crédito no Brasil acaba refletindo nas altas taxas de juros cobradas pelas instituições creditícias, que além de praticarem juros muito maiores do que outros países, acabam por exigir garantias para os empréstimos realizados.

Assim, acabamos vivenciando a situação de que “só tem crédito no Brasil quem efetivamente não precisa”. Essa pode ser uma das razões apontadas para a enorme taxa de mortalidade da pequena empresa no Brasil, cerca de 56% nos primeiros três anos de atividade, muito embora acredite-se que esse índice seja bem superior, dado o alto número de empresas que não oficializam o encerramento de suas atividades em função da burocracia exigida.

De fato, uma boa parcela dos empresários, ao precisar urgentemente de capital de giro, na maioria das vezes é obrigada a apelar para empréstimos bancários tais como cheque especial ou cartão de crédito, que chegam a cobrar juros superiores a 10% ao mês. Isso faz com que a competitividade de seus produtos acabe desaparecendo, sem condições de concorrer com produtos importados ou de grandes empresas que obtêm altas economias de escala.

Se isso é verdadeiro para as empresas de modo geral, a situação ainda é mais crítica quando se examina a situação dos empresários de micro-negócios que não conseguem acesso ao sistema bancário tradicional, restando como única opção recorrer a agiotas e pagando juros ainda mais altos do que aqueles cobrados pelos bancos. Rocha (2001) aponta que a exclusão social presente no sistema financeiro é notória no Brasil, onde cerca de 75% da população não possui acesso ao sistema bancário, porcentagem esta que se eleva para 85% quando se adicionam os que somente possuem acesso a contas de poupança, sem direito a cheque.

Para Canuto (2001), a ausência de garantias patrimoniais, as dificuldades de seleção e monitoramento das operações e as escalas mínimas de transação da instituição financeira típica impedem a inserção de uma gama de atividades de pequena escala - que nem por isso deixam de ser agregadoras de valor e de constituir-se em oportunidades para pequenos investimentos - no sistema econômico de um país. É sempre bom lembrar que as

micro e pequenas empresas são responsáveis por mais de 60% dos empregos do país.

Nesse contexto, as instituições de microcrédito - ou seja, organizações que emprestam pequenas quantias de dinheiro a empresários de micro-negócios, com um mínimo de burocracia e por canais de distribuição não convencionais (CAVALCANTE, 2002) - desempenham um papel de extrema importância, pois conseguem garantir a sobrevivência e até mesmo a expansão desses negócios, na maioria das vezes a única fonte de renda dos núcleos familiares que os detêm. O exemplo clássico é o Grameen Bank, que iniciou suas atividades em 1976 como um programa de pesquisa liderado pelo Prof. Muhamad Yunus, sendo anos depois reconhecido como uma instituição bancária com mais de 2 milhões de clientes, 2,4 bilhões de dólares emprestados e 1100 agências espalhadas por Bangladesh (ALVES, 2001 e BANCRI, 2003). Segundo Yunus (2000), por intermédio do microcrédito, possibilita-se o desenvolvimento econômico e social com a mudança do status econômico da população que vive à margem da sociedade.

Partindo-se dessas premissas, chega-se ao objetivo do presente trabalho, que é o de examinar a contribuição do microcrédito recebido para o desenvolvimento do negócio, bem como identificar quais fatores tiveram uma influência maior no desempenho dos empreendedores.

Empreendedorismo no Brasil

Nos últimos anos, o empreendedorismo tornou-se um tema bastante discutido no Brasil, seja no discurso de posse do Presidente Lula, nas dezenas de artigos que saem na imprensa diariamente, nas várias palestras sobre o assunto oferecidas pelo mercado, até na mobilização das grandes escolas de Administração do país, que vêm criando seus centros de estudo de empreendedorismo e disciplinas e cursos específicos sobre o tema. Apesar da evolução dessa discussão no Brasil, as estatísticas não são muito animadoras, conforme revela o Quadro 1 a seguir:

Quadro 1. Estatísticas sobre micro e pequenas empresas (MPE's) no Brasil

PARTICIPAÇÃO DAS MPE'S NA ECONOMIA BRASILEIRA

- EM NÚMERO DE EMPRESAS: 99% (SEBRAE NA, 2001)
- NO No. EMPREGADOS COM CARTEIRA: 56% (RAIS/MTE, 2002)
- NO FATURAMENTO: 28% (SEBRAE NA, 2002)
- NO PIB: 20% (SEBRAE NA, 1991)
- NO No. DE EMPRESAS QUE EXPORTAM: 63,7% (FUNCEX, 2002)
- NO VALOR DAS EXPORTAÇÕES: 12,4% (FUNCEX, 2002)
- % EMPRESAS QUE FECHAM NOS 3 PRIMEIROS ANOS: 49% (SEBRAESP, 2003 – EMPRESAS PAULISTAS)

Fonte: Elaborado pelo autor, com base em Sebrae (<http://sebraesp.com.br>, acesso em dez.2004) e Torres (2004).

O Quadro 1 mostra alguns dados interessantes. Primeiramente, pode-se constatar a importância da pequena empresa como empregadora, haja vista que 56% do pessoal ocupado está nas MPE's. Isso, aliado ao fato que a imensa maioria das empresas brasileiras encontra-se na faixa das MPE's, já justificaria, por parte do Governo, uma atenção especial a essa classe de empresas. Vale ressaltar a pesquisa desenvolvida por Robbins et al. (2000), citada por Torres (2004), em que se analisaram 48 estados norte americanos durante 10 anos, constando-se que estados com maior porcentagem de empresas com menos de 20 empregados apresentaram maiores taxas de crescimento de produtividade e produto interno e, ao mesmo tempo, menores taxas de inflação e desemprego. Nesse mesmo sentido, Barini Filho e Cardoso (2003) indicam que nos Estados Unidos as pequenas e médias empresas geraram 34 milhões de novos empregos nos últimos 10 anos, enquanto que as 500 maiores do *ranking* da Revista Fortune perderam cinco milhões.

Contudo, o que se vê na prática é que, no Brasil, o incentivo à MPE's ainda é bastante tímido e isso se reflete em alguns indicadores de resultado. A contribuição das MPE's no PIB, por exemplo, é de apenas 20%, enquanto

que nas exportações esse valor cai para 12,4%. Isso acaba resultando em um alto percentual de empresas que fecham nos três primeiros anos de atividade, 49% para as empresas paulistas, percentual bem superior a de alguns países desenvolvidos, cujas taxas variam entre 30% e 40%.

As razões apontadas por essas altas taxas de fechamento são inúmeras – falta de planejamento prévio, gestão deficiente do negócio, atividade econômica deprimida, insuficiência de políticas de apoio e problemas pessoais (SEBRAE, 2004). Há ainda a própria falta de vocação do empreendedor. De fato, a pesquisa GEM – Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2004), um estudo sobre empreendedorismo em diversos países liderado por professores da Babson College e da London Business School, mostra que no Brasil, ao contrário dos países mais desenvolvidos, o empreendedorismo é muito mais uma necessidade do que uma opção.

Apesar do estudo incluir o Brasil como um dos países mais empreendedores no mundo, com mais de 14 milhões de pessoas envolvidas com o tema, apenas 42% destes são motivados por oportunidade, enquanto que 55% empreendem por necessidade, ou seja, empreendem por não ter uma outra opção de sobrevivência. No estudo

GEM, realizado em 37 países, o Brasil teve a maior taxa de empreendedorismo por necessidade, e junto com a Argentina e China constituem os únicos países cujo percentual de empreendedorismo por necessidade supera o de oportunidade (GEM, 2004).

Uma das questões ainda não conclusivas em relação ao tema empreendedorismo é se essa característica é nata ou pode ser desenvolvida. No entender de Barini Filho e Cardoso (2003), essa ainda é uma questão controversa, uma vez que diversas teorias defendem um ou outro ponto de vista. Se lembrarmos que outras questões semelhantes há muito tempo pesquisadas ainda permanecem inconclusivas (por exemplo, a inteligência e a liderança são características herdadas ou podem ser desenvolvidas?), percebemos que procurar uma resposta a essas questões deixa de ter prioridade. Mais importante que isso, afirmam Barini Filho e Cardoso (2003) é reconhecer que o empreendedorismo, dada sua multidimensionalidade, é de natureza complexa. Trata-se de um fenômeno tipicamente interdisciplinar, no qual diferentes fenômenos metodológicos estão presentes em sua compreensão.

Em função disso, é muito difícil associar o empreendedor a um único perfil. Dornelas (2001) aponta uma série de características de empreendedores de sucesso, tais como o fato de serem visionários, saberem tomar decisões, saberem explorar ao máximo as oportunidades, serem dedicados, otimistas e apaixonados pelo que fazem, planejarem, serem líderes, criarem valor para a sociedade, entre outras. No entanto, é muito fácil encontrar tanto pessoas que possuem essas características e que não são empreendedoras quanto pessoas que são empreendedoras e não reúnem tais características. Nesse sentido, Silva Neto (2003), ao pesquisar a existência de uma série de características comuns em empreendedores, conclui que “a presença de tais características não garante o sucesso de um empreendedor, do mesmo modo que a sua falta não impede alguém de empreender” (SILVA NETO, 2003, p. 117).

Iniciativas de microcrédito no Brasil

Conforme relata Alves (2001), a primeira iniciativa de microcrédito na América Latina foi realizada pelo Projeto Uno, na década de 70, que mais tarde viria se transformar no CEAPE/Pernambuco. Apesar desse pioneirismo, o microcrédito acabou se fortalecendo em outros países da América Latina, cujo exemplo mais marcante é o Banco Sol, na Bolívia. No Brasil, o

microcrédito apresentou uma expansão mais significativa nos anos 90, tendo sido registrado, em 2000, cerca de 100 instituições que operavam com microfinanças. Uma descrição detalhada da evolução do microcrédito no Brasil pode ser encontrada em Cavalcante (2002).

Em linhas gerais, os programas brasileiros são conduzidos por Organizações Não-Governamentais, que concedem empréstimos de curto prazo para empreendedores urbanos com determinada experiência no ramo (pelo menos 6 meses) e valores iniciais pequenos, ascendentes a cada renovação. Algumas instituições de microcrédito chegam a cobrar 6% a 7% de juros ao mês, o que é uma desvirtualização do conceito. Segundo Coutinho (2001), “é um absurdo que no Brasil o microcrédito tenha taxas de 6% a 7% ao mês. É uma coisa quase criminoso”.

Recentemente, dada a alta repercussão social e política dessas iniciativas, o governo começou a criar seus “bancos do povo”, como por exemplo o banco criado pelo Governo do Estado de São Paulo. A grande vantagem desses “bancos do povo” é que, por utilizarem toda máquina administrativa governamental, podem cobrar taxas de juros bem menores que as ONG’s, em torno de 1% ao mês.

Segundo estudos conduzidos pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES (TOSCANO, 2001), as instituições de microcrédito no Brasil são caracterizadas pelo pequeno porte, ausência de informações consistentes e fidedignas, duvidosa capacidade de sustentação operacional e financeira, altos custos operacionais e baixa produtividade por agente de crédito. É certo que nesse panorama pouco animador há certamente algumas exceções.

Um dos pontos que mais chamou a atenção de Toscano (2001), foi a constatação da baixa produtividade de seus agentes de crédito. O melhor resultado observado pelo trabalho do BNDES foi o do CEAPE, com 456 clientes por agente, enquanto que, na África do Sul, o *State Bank* tem conseguido alcançar 10.000 empréstimos por agente. Apesar do quadro pouco animador, o total de empréstimos saltou de R\$ 46 milhões em 1998 para R\$ 84 milhões em 2000, uma expansão de 82,6%. O número de municípios atendidos no Brasil também teve expressiva evolução, saindo de 96, em 1998, para 268, em 2000.

Toscano (2001) destaca também que o número de pessoas atendidas pelas organizações de microcrédito no Brasil constitui um universo ínfimo diante da realidade

do país, fato que revela a baixa capilaridade das mesmas frente a extensão territorial em que atuam. Isso ainda é mais crítico quando se constata que não existem mecanismos eficientes de substituição, dada a escassez de crédito no Brasil em comparação com outros países, conforme já comentado anteriormente.

Aspectos legais relativos ao microcrédito

Segundo Caldas (1998), o microcrédito é uma forma de democratizar o acesso ao dinheiro, livrando os empreendedores das mãos dos agiotas. Porém, grande parte dos tomadores de empréstimo, sem educação ou acesso a informações básicas sobre economia e negócios, não sabe gerir eficientemente o crédito obtido. Assim, os projetos de microcrédito não devem ser vistos como substitutos de outros programas de proteção social, mas complementares, de modo que essas experiências devem estar integradas a programas de alfabetização, qualificação e garantias de renda mínima.

O governo FHC formulou o Proger (Programa de Geração de Emprego e Renda) e, mais recentemente, o Programa de Crédito Produtivo Popular nas vertentes BNDES Solidário e BNDES Trabalhador para facilitar a constituição de fundos de microcrédito em Estados e Municípios. Com essa perspectiva, continua Caldas (1998), foi aprovada no Estado de São Paulo (30 de abril de 1997) a lei que institui o Fundo de Investimentos de Crédito Produtivo Popular; cidades como Londrina (PR), Juiz de Fora (MG) e Belém (PA) já possuem os seus fundos.

O setor de microfinanças começou a receber regulamentações esparsas através de Medidas Provisórias, em especial a de no. 1849-19, de 29 de junho de 1999 e, posteriormente, a MP no. 1958-25, de 9 de dezembro de 1999. Tais medidas foram, mais tarde, convertidas em lei (ARRUDA, 2001). Em 14 de fevereiro de 2001, foi promulgada a Lei 10.194, que institui as sociedades de crédito ao microempreendedor (SCM). Tal lei dispõe que o objeto social dessas instituições resume-se à concessão de financiamentos a pessoas físicas e microempresas, estando impedidas de captar, sob qualquer forma, recursos junto ao público, bem como emitir títulos e valores mobiliários destinados à colocação e oferta públicas. As instituições de microcrédito sujeitar-se-ão à fiscalização do Banco Central e terão sua constituição, organização e funcionamento disciplinados pelo Conselho Monetário Nacional.

Em 26 de julho de 2001, o Conselho Monetário Nacional emitiu Resolução (de nº 2874) que possibilita às ONGs especializadas em microcrédito transformarem-se em SCM, sendo credenciadas junto ao Banco Central para operar com microcrédito na condição de integrantes do sistema financeiro nacional. Essas entidades podem captar com mais facilidade recursos de outras instituições (BNDES, BID etc), reduzindo-se assim seu grau de dependência de instâncias governamentais

Diferentemente das ONG's, as SCM's podem ter fins lucrativos. Existe ainda um modelo intermediário, a OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público), que embora não vise lucro, tem certas vantagens em relação às ONG's pelo fato de poder acessar recursos destinados aos programas de fortalecimento do setor de microfinanças e ficar isenta à lei de usura, podendo cobrar juros acima de 12% ao ano.

Metodologia

Questões de pesquisa

As questões de pesquisa que norteiam o presente estudo são as seguintes:

- Quais os impactos do microcrédito recebido pelo empreendedor em seu negócio?
- Quais os fatores que discriminam os empreendedores que tiveram uma maior variação de renda no período 2000-2002, supostamente em consequência do microcrédito recebido, daqueles que tiveram uma menor variação?

Método de pesquisa

Esse estudo tem um caráter eminentemente exploratório, prospectando de forma preliminar os impactos oriundos do microcrédito no empreendedor. Para tanto, o método de pesquisa que melhor se identifica com o propósito deste trabalho é o "estudo de caso", que consiste no estudo de exemplos selecionados visando estimular a compreensão de um problema. É o método que mais se adapta a situações onde o investigador tem pouco controle sobre os eventos e quando o enfoque é sobre um fenômeno contemporâneo dentro do contexto da vida real (YIN, 1989). Diante de problemas desconhecidos pode-se observar o todo de forma incompleta ou procurar conhecer bem uma pequena parte desse todo, mesmo que não se saiba o quanto ela é representativa do universo. É a esta última relação que se chama "estudo de caso".

Tendo por base tais premissas, o estudo irá concentrar-se na análise dos empreendedores que receberam microcrédito do Bancri – Banco de Crédito Popular da Foz do Rio Itajaí-Açu. O Bancri foi fundado em junho de 2000 com o objetivo de cobrir toda a região composta pelos municípios da AMFRI - Associação dos Municípios da Foz do Rio Itajaí-Açu: Itajaí, Balneário Camboriú, Bombinhas, Camboriú, Ilhota, Itapema, Luiz Alves, Navegantes, Penha, Piçarras, Porto Belo. Hoje mantém atendimento a todos esses municípios, através de parcerias com diversas entidades, além do apoio das respectivas Prefeituras Municipais (BANCRI, 2003).

O Bancri empresta para toda pessoa que tem um pequeno negócio, seja este formalizado ou não. Para conseguir o empréstimo o empreendedor deve ter experiência na atividade há mais de um ano, residir na cidade há mais de dois anos, ser maior de 21 anos, não ter registro nos serviços de proteção ao crédito e apresentar um avalista. O dinheiro recebido pode ser utilizado tanto para capital de giro quanto para investimentos, ou seja, compra de máquinas, equipamentos, ferramentas, ou ainda concertos e reformas. Até janeiro de 2003 foram realizadas cerca de 1200 empréstimos, cujo valor médio é da ordem de R\$ 2800,00. A inadimplência verificada é baixa, da ordem de 0,63%.

Coleta de dados

Em janeiro de 2002 o BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento financiou um projeto de pesquisa envolvendo pesquisadores e professores da Universidade Católica do Norte do Chile e de outras duas escolas de Administração brasileiras. Tal projeto teve como objetivo conhecer alguns aspectos relacionados às instituições de microcrédito no Brasil e no Chile e para tanto foram contatadas oito instituições de microcrédito desses dois países, tendo sido pesquisados 250 empresários que receberam microcrédito dessas instituições.

Dentre esses 250 questionários, o Bancri contribuiu com 99. Dado o montante dos questionários respondidos por esta instituição, aliado ao fato de que muitas questões não foram exploradas no relatório de pesquisa enviado ao BID, acreditou-se que uma série de outros estudos e análises poderiam ser realizados a partir do material coletado.

Os questionários foram preenchidos pelos agentes do Bancri, os quais entrevistaram empresários que haviam recebido microcrédito da instituição em 2001.

Perfil da amostra

Dos 99 questionários coletados no Bancri, 88 foram aproveitados para este trabalho. Foram descartados 11 questionários porque os respondentes possuíam outras fontes de renda além da micro-empresa, o que poderia interferir na análise do impacto do microcrédito recebido.

Assim, dos 88 respondentes, 58% pertencem ao sexo masculino, tendo uma idade média de 43 anos, e sendo 71% da amostra composta por pessoas casadas. A mediana das pessoas que habitam a mesma residência do empreendedor é 3 e a mediana do número de pessoas da família com renda individual é igual a 1. Com relação ao nível de instrução, 29,3% possuem apenas o primário, 50,6% o secundário e 21,1% possuem nível superior.

Os setores de atuação das 88 micro-empresas consideradas no trabalho variam bastante, sendo que 13,6% da amostra pertencem ao setor de confecção, 8% ao setor de bares e lanchonetes, e outros 8% ao setor de artesanato. Considerando o tipo de empresa, 50% dedicam-se ao comércio, 29,5% aos serviços e apenas 20,5% à produção industrial. Tais micro-empresas possuem uma idade média de 9 anos, sendo 75% delas possuem um único proprietário e 22,5% são uma sociedade familiar. 47,7% das empresas consideradas estão localizadas no mesmo local de residência do empreendedor, possuindo em média 1,6 funcionários (mediana igual a 1).

Resultados

Impactos de microcrédito no funcionamento dos negócios

A primeira das questões a ser analisada diz respeito ao impacto do microcrédito no funcionamento do negócio. Com relação às vendas, todos os respondentes afirmaram que houve um aumento nas vendas após a concessão do empréstimo, sendo que tal aumento foi de, em média, 35%.

A Tab. 1 a seguir relaciona a variação experimentada nos ativos da empresa após o recebimento do microcrédito. Pela tabela, pode-se perceber que grande parte do empréstimo recebido é canalizado para o capital de giro, principalmente compra de matéria-prima. Apenas um pequeno percentual vai para ativos imobilizados, como investimento em instalações ou reparos.

Tabela 1. Variação nos ativos das empresas após a concessão do microcrédito
(N = 88 respondentes)

	Não mudou	Aumentou	Diminuiu
Ativos Fixos			
Terrenos	94,3%	5,7%	0%
Instalações	80,7%	19,3%	0%
Equipamentos	63,6%	36,4%	0%
Reparos	83,9%	16,1%	0%
Ativos Circulantes			
Matéria-prima	40,9%	59,1%	0%
Bens não-acabados	64,8%	35,2%	0%
Bens para venda	52,3%	47,7%	0%
Dinheiro no banco	42,0%	58,0%	0%
Crédito com fornecedor	50,0%	50,0%	0%

De fato, quando se indagou aos empreendedores os principais fatores positivos em relação ao crédito recebido, 100% dos entrevistados apontaram o fato do empréstimo ser barato como o principal fator positivo. Embora a taxa de juros cobrada pelo Bancri (em média 4% ao mês) é alta se comparada com outros países, para a realidade brasileira - e ainda mais para a realidade dos empreendedores que muitas vezes não tem acesso aos mecanismos formais de concessão de crédito, tendo

como única alternativa os agiotas – tal taxa parece ser bastante satisfatória, conforme apontado pelos empreendedores entrevistados. Além do custo do empréstimo, outros dois fatores positivos apontados pela maioria dos empreendedores foram a possibilidade de ter um maior capital de giro e a expansão do negócio, como pode ser verificado na Tab. 2. Tal resultado reforça os números da Tab. 1, indicando que a principal utilização dos recursos recebidos é para capital de giro.

Tabela 2. Fatores positivos em relação ao microcrédito recebido (N = 88 respondentes)

FATORES	SIM	NÃO
Empréstimo barato	88 (100%)	0 (0%)
Assistência técnica	1 (2,4%)	41 (97,6%)
Treinamento adequado	1 (2,4%)	41 (97,6%)
Possibilitou a compra de ativos	49 (61,3%)	31 (38,7%)
Possibilitou ter capital de giro	85 (96,6%)	3 (3,4%)
Possibilitou a expansão dos negócios	74 (88,1%)	10 (11,9%)
Possibilitou a contratação de mais trabalhadores	32 (43,8%)	41 (56,2%)
Possibilitou o aumento no estoque de matéria-prima	48 (62,3%)	29 (37,7%)
Possibilitou o aumento no estoque de produtos finais	48 (64,9%)	26 (35,1%)

Deve-se ressaltar também que o microcrédito recebido acaba impactando não só o empreendedor como também os funcionários dos pequenos negócios. Dos 88 empreendedores considerados nesse trabalho, 68 afirmaram ter ao menos um funcionário remunerado. Desse montante, 52,9% disseram que houve um aumento na remuneração do funcionário após a concessão do empréstimo.

Outro ponto interessante a ser analisado é a variação nos itens de despesa da família do empreendedor após o recebimento do microcrédito. Tal análise faz-se necessária pelo fato de que 73,9% dos respondentes afirmaram ser “chefes de família” ou seja, principais responsáveis pelo sustento familiar. Nesse sentido, a Tab. 3 a seguir relaciona a variação supra-citada.

Tabela 3. Variação nos itens de despesa dos empreendedores após a concessão do microcrédito (N = 87 respondentes)

	Nenhuma	Aumentou	Diminuiu
Alimentação	92,0%	5,7%	2,3%
Aluguel	96,5%	1,2%	2,3%
Transporte	93,1%	6,9%	0%
Educação	98,8%	1,2%	0%
Despesas Médicas	100%	0%	0%
Utensílios Domésticos	78,2%	21,8%	0%
Reparos na casa	90,8%	9,2%	0%

As três principais despesas apontadas pelos empreendedores que tiveram um aumento após o crédito recebido foram as despesas com utensílios domésticos, seguida por despesas com transporte e alimentação.

Fatores relacionados à evolução da renda

A segunda questão de pesquisa diz respeito aos fatores que estão relacionados à evolução da renda do empreendedor. Para responder a essa questão, foi necessário dividir as variáveis analisadas em métricas e não métricas, uma vez que serão utilizadas metodologias diferentes.

a) variáveis métricas

Para saber se existe dependência entre a variação da renda antes e depois de recebido o microcrédito e algumas variáveis métricas - idade, número de pessoas que habitam a casa, idade da empresa e número de empregados remunerados - foi aplicada uma análise discriminante multivariada. Segundo Hair et alii (1995), a análise discriminante é uma técnica estatística utilizada quando se quer estabelecer relações entre uma variável dependente não métrica e variáveis independentes métricas. Envolve

a obtenção de uma função, que é a combinação linear de duas ou mais variáveis independentes, e que discriminará melhor entre os grupos definidos a priori. A discriminação é conseguida pela ponderação das variáveis de forma a maximizar a variância entre os grupos e minimizar a variância intra-grupos.

Dois métodos computacionais podem ser utilizados para se encontrar a função discriminante: estimação simultânea e estimação passo a passo (*stepwise*). Na estimação simultânea a função discriminante é obtida a partir de todas as variáveis dependentes concomitantemente. Tal método é recomendável apenas quando se quer obrigatoriamente incluir todas as variáveis independentes na análise (o que não é o caso do presente estudo, cujo propósito é conhecer os resultados apenas com as variáveis com maior poder discriminatório). Já no *stepwise* as variáveis independentes são analisadas uma a uma, iniciando com a que melhor discrimina dentre todas as outras. Esta é então comparada com todas as outras variáveis, uma de cada vez, sendo que a variável capaz de melhorar o poder discriminante da função em combinação com a primeira variável é escolhida. A demais variáveis são escolhidas da mesma maneira, até que não

haja mais variáveis capazes de contribuir para a melhora do poder discriminante da função, o que é mensurado pela estatística F.

O primeiro passo para a realização da análise discriminante é a obtenção dos dois grupos de empreendedores: os que apresentaram maior variação de renda entre janeiro/2000 e janeiro/2002, daqui para frente denominados *empreendedores de melhor desempenho*, e os que apresentaram menor variação de renda (*empreendedores de pior desempenho*). Essa variável, grau de desempenho, é, na verdade, a variável dependente não

métrica e o critério de classificação dos respondentes nos dois grupos foi a mediana.

Desta forma, aplicando-se a análise discriminante, obteve-se como resultado o fato de que nenhuma das variáveis métricas relacionadas possui o poder de discriminar a variável não métrica grau de desempenho. Ou seja, a estatística F não foi robusta o suficiente para que pelo menos uma variável discriminasse o grau de desempenho dos empreendedores.

A Tab. 4 a seguir relaciona as médias das variáveis métricas nos dois grupos classificados segundo o grau de

Tabela 4. Média das variáveis independentes associada às empresas com melhor e pior desempenho.

VARIÁVEIS	Grupo 1: pior desempenho (N = 43)	Grupo 2: melhor desempenho (N = 42)	Estatística F
Idade do empreendedor (anos)	42,39	43,92	0,404
Número de pessoas que habitam a residência do empreendedor	1,32	6,41	3,202
Tempo de existência da empresa (anos)	0,002	0,19	0,834
Número de empregados	0,011	0,036	3,343

Pela análise da Tab. 4 verifica-se que nenhuma das variáveis atingiu o limite mínimo da estatística F (3,84) para ser procedida a análise discriminante. A principal conclusão que se pode tirar deste resultado é que o desempenho dos empreendedores não está ancorado nas variáveis consideradas, as quais apresentam atributos muito mais “físicos” do que gerenciais. Talvez o resultado fosse distinto se fossem considerados empresas de setores que guardassem maior similaridade entre si, ou então características de cunho mais gerencial, como por exemplo se o empreendedor tem uma estratégia clara para o seu negócio, nível de *networking*, liderança etc.

b) variáveis não métricas

Para se conhecer a dependência entre a variação da renda antes e depois de recebido o microcrédito e algumas variáveis não métricas – sexo, estado civil, grau de instrução, localização e tipo de empresa - foi aplicado o teste estatístico Qui-Quadrado. Tal teste permite verificar o grau de dependência entre duas variáveis através do exame das freqüências observadas e esperadas em uma tabela de dupla entrada contendo as diversas categorias

relativas a cada variável. As categorias consideradas para cada uma das cinco variáveis não métricas são:

- Sexo: duas categorias, masculino e feminino
- Estado Civil: duas categorias, casado e outros (solteiro, viúvo, separado, divorciado)
- Grau de Instrução: três categorias, primário, secundário e superior
- Localização: duas categorias, se a empresa está localizada no mesmo local que a residência do empreendedor ou não
- Tipo de empresa: três categorias, produção, serviço e comércio

Uma vez contabilizada as freqüências esperadas e observadas, o próximo passo é comparar tais freqüências. Quanto maior for a diferença entre as freqüências, maior será a probabilidade de que haja uma dependência entre as variáveis, ou seja, a distribuição entre as diversas células não está ocorrendo por acaso e uma variável deve estar influenciando a outra. A Tab. 5 a seguir relaciona os Qui-quadrados das variáveis consideradas.

Tabela 5. Qui-quadrado entre a variável grau de desempenho e as variáveis sexo, estado civil, grau de instrução, localização e tipo de empresa

VARIÁVEIS	Qui-Quadrado	Graus de liberdade	de Significância
Sexo	0,283	1	0,595
Estado Civil	0,415	1	0,519
Grau de Instrução	2,818	2	0,244
Localização	8,566	1	0,003
Tipo de empresa	0,616	2	0,735

Conclusões e considerações finais

Este trabalho teve como objetivo discutir a contribuição do microcrédito recebido para o desenvolvimento do negócio, bem como identificar quais fatores tiveram uma influência maior no desempenho dos empreendedores. Para tanto, foi utilizada uma amostra de 88 empreendedores que receberam microcrédito do Bancri, uma instituição de Santa Catarina.

Em linhas gerais, o microcrédito recebido teve um impacto positivo no negócio do empreendedor, dado que 100% dos entrevistados afirmaram ter havido um incremento nas vendas após o recebimento do microcrédito. Grande parte do crédito recebido é destinada ao financiamento do capital de giro da empresa.

A relação entre o grau de desempenho da empresa, medida pela variação do seu faturamento no período 2000-2002, e uma série de variáveis métricas e não métricas mostrou-se bastante frágil. Dentre todas as variáveis analisadas, apenas o fato da localização da empresa ser no mesmo local da residência do empreendedor mostrou influenciar o desempenho da empresa. Tais resultados podem indicar que, na realidade, os fatores que acabam impactando o desempenho do empreendedor estão muito mais relacionados com traços de personalidade (liderança, responsabilidade etc) do que com características “físicas”.

Ressalta-se que qualquer tentativa de generalização dos resultados deve ser vista com cautela, dado o caráter exploratório do trabalho, já mencionado anteriormente, e a própria metodologia adotada – estudo de caso. Contudo, acredita-se que o mesmo possa servir como uma contribuição interessante e inicial para estudos mais aprofundados, tanto de ordem quantitativa atingindo amostras mais amplas e representativas, quanto de ordem qualitativa, utilizando técnicas como entrevista em

profundidade, por exemplo, por meio das quais possam ser obtidos outros fatores que acabam por influenciar o desempenho dos empreendedores que receberam microcrédito.

Para finalizar, é sempre bom lembrar a contribuição da pequena empresa nos níveis de empregabilidade de um país e, dada a escassez de crédito existente no Brasil, propiciar mecanismos de fomento ao crédito voltado ao pequeno empreendedor é uma condição necessária se quisermos efetivamente garantir a estabilidade do Brasil no campo social.

Referências

- ALVES, José Caetano L. O preço da maturidade metodológica em microcrédito. Dissertação de mestrado apresentada a EAESP-Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2001.
- ARRUDA, Karen Farah. O marco legal do Terceiro Setor e o microcrédito. Revista de Administração Municipal, IBAM, Ano 46, no. 229, Maio/Junho 2001, pg. 10-13.
- BANCRI. <http://www.melim.com.br/~bancri/todos.htm>. Acesso em março/2003
- BARINI FILHO, Ulrico e CARDOSO, Onésimo de O. A abordagem cognitiva na formação de competência empreendedora: o caso da Odebrecht. Administração em Diálogo, n. 5, Novembro 2003.
- CALDAS, Eduardo de Lima (1998). Viva o Microcrédito. Revista Cidades: administração municipal e vida comunitária. Ano 3, Número 20, Março, Pg. 19.
- CANUTO, Otaviano (2001). Doses de Microcrédito contra a pobreza. Jornal Valor, 2/2/2002.
- CAVALCANTE, André B. Programa de microcrédito no nível local: uma alternativa de política pública para ampliar as oportunidades de negócio dos micro e pequenos empreendimentos formais e informais. Dissertação de mestrado apresentada a EAESP-Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2002.

- COUTINHO, Luciano. Revista dos Bancários, Fevereiro 2001.
- DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo: transformando idéias em negócios. Editora Campus, Rio de Janeiro, 2001. Federação das Indústrias do Estado de São Paulo. Programa SP-CRED. São Paulo, mimeo, 2001.
- GEM – Global Entrepreneurship Monitor. <http://www.abcr-venture.com.br/publique/media/gembra2002.pdf>. Acesso em dezembro 2004.
- HAIR Jr. J.; Anderson, R.; Tatham, R. ; Black, W. Multivariate data analysis. Ed. Prentice Hall, New Jersey, 1995.
- ROBBINS, Keith D.; PANTUOSCO, Louis J.; PARKER, Darrel F. e FULLER, Barbara K. An empirical assessment of the contribution of small business employment to U.S. State Economic Performance. *Small Business Economics*, v. 15, p. 293-302, 2000.
- ROCHA, Fábio Guimarães. Microcrédito: o caso do Vivacred. Revista de Administração Municipal, IBAM, Ano 46, no. 229, Maio/Junho 2001, pg. 21-26.
- SEBRAE. <http://sebraesp.com.br>, acesso em dez.2004.
- SILVA NETO, Paulo P. de F. Estudos sobre empreendedorismo. Monografia do Programa de Bolsas de Iniciação Científica (PIBIC). Fundação Getúlio Vargas, EAESP, 2003.
- TORRES, Ricardo de Gil. Serviços de informação tecnológica: fatores condicionantes de transferência de tecnologia para pequenas e médias indústrias químicas. Tese de Doutorado apresentada a EAESP-FGV, São Paulo, 2004.
- TOSCANO, Idalvo. Microcrédito: uma filosofia de mudança. São Paulo, mimeo, 2000
- Yin, R.K. Case study research: design and methods. Newbury Park, CA, Sage Publications, 1989.
- YUNUS, Muhammad. O banqueiro dos pobres. São Paulo, Editora Ática, 2000