

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CEARÁ

MARIA CECÍLIA HERBSTER GUEDES

**AVALIAÇÃO DO DESEMPENHO DE NEGÓCIOS
FINANCIADOS PELO PROGRAMA DE MICROCRÉDITO
PRODUTIVO ORIENTADO DO BANCO DO NORDESTE**

**FORTALEZA – CEARÁ
2010**

MARIA CECÍLIA HERBSTER GUEDES

AVALIAÇÃO DO DESEMPENHO DE NEGÓCIOS
FINANCIADOS PELO PROGRAMA DE MICROCRÉDITO
PRODUTIVO ORIENTADO DO BANCO DO NORDESTE

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado Acadêmico em Administração do Centro de Estudos Sociais Aplicados da Universidade Estadual do Ceará, como requisito para obtenção do grau de mestre em Administração.

Área de Concentração: Pequenos e Médios Negócios.

Orientador: Prof. Dr. Samuel Façanha Câmara.

FORTALEZA – CEARÁ
2010

G924a Guedes, Maria Cecília Herbster
Avaliação do desempenho de negócios financiados pelo Programa de Microcrédito Produtivo Orientado do Banco do Nordeste / Maria Cecília Herbster Guedes. — Fortaleza, 2011.
119 p. ; il.
Orientador: Prof. Dr. Samuel Façanha Câmara.
Dissertação (Mestrado Acadêmico em Administração) – Universidade Estadual do Ceará, Centro de Estudos Sociais Aplicados. Área de Concentração: Pequenos e Médios Negócios.
1. Pequenos negócios. 2. Microcrédito. 3. Desempenho. I. Universidade Estadual do Ceará, Centro de Estudos Sociais Aplicados.
CDD: 332.742

MARIA CECÍLIA HERBSTER GUEDES

AVALIAÇÃO DO DESEMPENHO DE NEGÓCIOS
FINANCIADOS PELO PROGRAMA DE MICROCRÉDITO
PRODUTIVO ORIENTADO DO BANCO DO NORDESTE

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado Acadêmico em Administração do Centro de Estudos Sociais Aplicados da Universidade Estadual do Ceará, como requisito para obtenção do grau de mestre em Administração.

Área de Concentração: Pequenos e Médios Negócios.

Aprovada em: 30/07/2010

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Samuel Façanha Câmara (Orientador)
Universidade Estadual do Ceará – UECE

Prof. Dr. Francisco Roberto Pinto
Universidade Estadual do Ceará – UECE

Prof. Dr. Maxweel Veras Rodrigues
Universidade Federal do Ceará – UFC

Dedico este trabalho à minha
mãe, pelo apoio e pelo amor
incondicional.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus por ter me dado disposição para iniciar e concluir este trabalho.

Ao professor e orientador Samuel Façanha, pelo apoio, disponibilidade, incentivo e pela sua contribuição com seus conhecimentos em todo o decorrer da pesquisa.

Ao professor Roberto Pinto, pelo seu incentivo e sua colaboração.

Ao meu marido, Carlos Monteiro Ribeiro, pela colaboração durante as madrugadas de estudo e por me apoiar sempre.

Aos meus gestores no Banco do Nordeste nos diversos períodos do mestrado: Edgar Arilo, Wellington Damasceno, José Rubens Soares e Evandro Jucá, pelo apoio e pela compreensão nos momentos em que precisei me ausentar por conta do mestrado.

Ao Banco do Nordeste, em especial aos gestores Oliver Barreira e Marcelo Azevedo, por autorizarem a realização da pesquisa e pela disponibilização dos dados necessários para sua consecução.

A todos que contribuíram direta ou indiretamente para a execução desta dissertação.

"Embora ninguém
possa voltar atrás e
fazer um novo começo,
qualquer um pode
começar agora e fazer
um novo fim"
[Chico Xavier]

RESUMO

Este trabalho teve como objetivo principal identificar quais são os fatores que influenciam o desempenho de pequenos negócios financiados por programas de microcrédito. O trabalho se propôs a testar a influência de um conjunto de variáveis, consideradas como recursos das firmas, no desempenho dos negócios financiados pelo Programa Crediamigo, programa de microcrédito do Banco do Nordeste do Brasil. Inicialmente, foi realizada uma revisão de literatura a respeito dos temas, analisando-se os principais indicadores utilizados para medir o desempenho de pequenos negócios e definindo-se quais seriam utilizados na pesquisa. Em seguida, foram identificadas as variáveis comumente citadas como influenciadoras de pequenos negócios e verificou-se como elas se agrupam em dimensões ou constructos, definindo-se quais variáveis e quais constructos deveriam fazer parte da análise, dada a especificidade dos negócios pesquisados. Para realização da pesquisa, foi utilizada uma amostra de 271.654 clientes constantes da base de dados do Crediamigo, todos com operações ativas na posição de dezembro de 2008. A investigação se dá por meio de análise fatorial e análise de regressão múltipla, na qual são testadas dezessete variáveis e quatro constructos como influenciadores do desempenho, sendo utilizados dois indicadores para sua mensuração. A principal implicação teórica é a confirmação de que todos os recursos propostos pela *Resource Based View* (RBV) influenciam o desempenho de pequenos negócios, confirmando a maioria das hipóteses formuladas na pesquisa.

Palavras-chave: Pequenos negócios. Desempenho. Microcrédito.

ABSTRACT

This study aimed to identify those factors that influence the performance of small businesses. The study proposed to test the influence of a set of variables considered as resources of firms in the businesses performance funded by Crediamigo program, a micro-credit program from Banco do Nordeste in Brazil. Initially, was performed a literature review about the issues, analyzing the variables identified as influencing the performance in general, and performance of small businesses. Then there was verified what variables contained in the database used were not cited in the literature and it was evaluated which should be part of the analysis, given the specificity of the businesses surveyed. Then it was decided which indicators would be more appropriate measurement of performance. For the survey, we used a sample of 271.654 customers, with active operations in December 2008, contained in the database Crediamigo. The investigation is performed through multiple regression analysis, in which eighteen variables are tested as influencing the performance and used two indicators for its measurement. The main theoretical implication is confirmation that all the resources suggested by the *Resource Based View* (RBV) influence the performance of small businesses, confirming most of the research hypotheses.

Key words: Small businesses. Performance. Micro-credit.

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

AF	Análise Fatorial
BNB	Banco do Nordeste do Brasil
ECINF	Economia Informal Urbana
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ILO	Internacional Labour Office
IMF	Instituições de Microfinanças
OSCIP	Organização da Sociedade Civil de Interesse Público
PNMPO	Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado
RBV	Resource Based View
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1	Enfoques do desempenho organizacional.....	42
Figura 2	Modelo conceitual da pesquisa	70
Quadro 1	Exemplos dos principais indicadores utilizados em artigos analisados por Nascimento, Bortoluzzi e Dutra (2009).....	49
Quadro 2	Tipos de recursos de uma organização.....	55
Quadro 3	Síntese dos principais tipos de recursos apontados como influenciadores do desempenho de pequenos e de novos negócios	65
Quadro 4	Variáveis apontadas nos trabalhos originais versus variáveis usadas nesta pesquisa	69
Quadro 5	Hipóteses da pesquisa	72
Quadro 6	Variáveis e formas de mensuração das variáveis	74

LISTA DE TABELAS

1	Temáticas desenvolvidas em pesquisas a respeito do empreendedorismo	23
2	Principais dificuldades encontradas nos últimos 12 meses para desenvolver o negócio (ECINF 2003)	28
3	Proporção de proprietários de empresas do setor informal, por tipo de empresa, segundo tipo de acesso a instrumentos financeiros utilizados (ECINF 2003)	31
4	Desempenho Operacional do Programa Crediamigo (2005-2009)	35
5	Produtos oferecidos pelo Crediamigo - 2009	37
6	Carteira ativa e operações contratadas por produto Crediamigo - 2009.....	37
7	Empréstimos desembolsados pelo Crediamigo por faixa de valor e quantidade – 2009	38
8	Perfil dos clientes do Crediamigo – Renda familiar - 2009.....	38
9	Perfil dos clientes do Crediamigo – Faixa etária - 2009.....	39
10	Perfil dos clientes do Crediamigo – Gênero - 2009.....	39
11	Perfil dos clientes do Crediamigo – Escolaridade - 2009	39
12	Distribuição de frequência da utilização dos aspectos do desempenho empresarial segundo artigos analisados por Santos (2008)	46
13	Tabela cruzada para natureza do indicador <i>versus</i> tipo de dado utilizado nas pesquisas segundo artigos analisados por Santos (2008).....	48
14	Amostra por faixa de valor do capital inicial dos empreendedores	88
15	Amostra por faixa de valor de outros rendimentos recebidos pelos empreendedores.....	88
16	Amostra por faixa de valor do empréstimo Crediamigo recebido pelos empreendedores.....	89
17	Exemplo de Demonstrativo de Resultados de um cliente Crediamigo	90
18	Estatísticas KMO e Bartlett	93
19	Variância explicada pelos fatores principais – Categorias Recursos Humanos e Recursos Físicos	93
20	Matriz dos componentes - Variáveis que compõem os fatores principais (Categorias Recursos Humanos e Recursos Físicos)	94

21	Variância explicada pelos fatores principais - Categorias Recursos Financeiros e Recursos Organizacionais	94
22	Matriz de rotação dos fatores - Variáveis que compõem os fatores principais (Categorias Recursos Financeiros e Recursos Organizacionais)	95
23	Estatísticas da regressão múltipla com os escores fatoriais extraídos da AF	95
24	Coeficientes da regressão múltipla com os escores fatoriais extraídos da AF ...	96
25	Estatísticas da regressão múltipla com o grupo de variáveis independentes	98
26	Coeficientes da regressão múltipla com o grupo de variáveis independentes....	99

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	14
1 EMPREENDEDORISMO E DESEMPENHO EMPRESARIAL	20
1.1. EMPREENDEDORISMO E SETOR INFORMAL.....	20
1.1.1 Empreendedorismo	20
1.1.3 O setor informal e o acesso ao crédito	29
1.1.4 O Programa Crediamigo.....	34
1.2 DESEMPENHO EMPRESARIAL.....	40
1.2.1 Conceito e indicadores de desempenho.....	41
1.2.2 Mensuração do desempenho de pequenos negócios	50
1.2.3 Fatores que influenciam o desempenho das firmas	52
1.2.4 Fatores que influenciam desempenho de pequenas empresas	56
1.2.4.1 <i>Capital humano</i>	56
1.2.4.2 <i>Capital financeiro</i>	59
1.2.4.3 <i>Capital social</i>	61
1.2.4.4 <i>Capital organizacional</i>	64
2 METODOLOGIA	66
2.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA	66
2.2 VARIÁVEIS CONSIDERADAS NA PESQUISA.....	68
2.3 PROCEDIMENTOS DE ANÁLISE ESTATÍSTICA.....	75
2.3.1 Coleta e preparação da base de dados.....	75
2.3.2 Análise Fatorial.....	76
2.3.3 Análise de regressão múltipla.....	80
3 ANÁLISE DOS RESULTADOS	84
3.1 DESCRIÇÃO DA AMOSTRA.....	84
3.1.1 Descrição das variáveis independentes	84
3.1.1.1 <i>Recursos humanos</i>	84
3.1.1.2 <i>Recursos organizacionais</i>	85
3.1.1.3 <i>Recursos financeiros</i>	87
3.1.1.4 <i>Recursos físicos</i>	89
3.1.2 Descrição das variáveis dependentes	89
3.2 ANÁLISE ESTATÍSTICA DOS DADOS.....	92
3.2.1 Análise fatorial por grupo de variáveis e regressão múltipla dos fatores.....	92
3.2.1.1 <i>Análise fatorial</i>	93
3.2.1.2 <i>Análise de Regressão Múltipla com fatores principais</i>	95
3.2.2 Análise de Regressão Múltipla com o grupo de variáveis independentes.....	97
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS	104
REFERÊNCIAS	108

INTRODUÇÃO

A economia brasileira possui uma quantidade expressiva de pequenas e microempresas, sejam elas formalizadas ou não. Na última pesquisa realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) com o objetivo de captar informações que permitissem retratar o papel e a dimensão do setor informal na economia brasileira, constatou-se que havia 10,5 milhões de pequenas empresas (com até cinco trabalhadores) não agrícolas no Brasil e que deste total, 10,3 milhões eram informais e empregavam aproximadamente 13,9 milhões de pessoas.

Dentre as fontes oficiais de informação disponíveis relativas ao emprego oferecidas pelo governo brasileiro, a Economia Informal Urbana (ECINF), promovida pelo IBGE, é a que tem como foco o setor informal. Realizada nos anos de 1997 e 2003, teve como objetivo captar informações que permitissem retratar o papel e a dimensão do setor informal na economia brasileira. Conforme orientações da 15ª Conferência de Estatísticas do Trabalho, promovida pela Organização Internacional do Trabalho – OIT em janeiro de 1993, a ECINF considera empreendimentos informais na área urbana unidades produtivas de propriedade de empregadores¹ com até cinco empregados e de trabalhadores por conta própria², independentemente de possuírem constituição jurídica.

Em geral, microempresa é o termo mais utilizado para caracterizar os empreendimentos de menor porte. Entretanto, não há unanimidade sobre a delimitação deste segmento (NERI, 2008). A utilização de conceitos diferentes decorre do fato de que a finalidade e os objetivos das instituições que promovem seu enquadramento são distintos (regulamentação, crédito e estudos, além de outros), estabelecendo, na prática, uma variedade de critérios para a sua definição, ora baseando-se no valor do faturamento, ora no número de pessoas ocupadas, ora em ambos (NERI, 2008).

¹ Donos de negócio que empregam até cinco funcionários

² Donos de negócio que não empregam ninguém

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) considera microempresa aquela com até nove empregados; já a Lei nº 9.841/99 considera microempresa a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que tiver receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 244.000,00. A categoria microempresa, além de possuir múltiplas definições, abrange grupos cujo faturamento supera, em muito, o do universo coberto pela ECINF. De fato, o faturamento médio dos empreendimentos informais pesquisados pela ECINF foi de apenas R\$ 1.754 mensais, em 2003 — aproximadamente R\$ 21 mil anuais, ou seja, cerca de dez vezes menor que o valor máximo estipulado pela Lei nº 9.841/99.

De acordo com Ottoboni e Pamplona (2001), independentemente do tamanho ou estrutura, as empresas estão enfrentando diversos desafios tais como: clientes cada vez mais exigentes, ambientes externo e interno cada vez mais dinâmicos, rápidas mudanças nos produtos e processos em função de avanços tecnológicos. Para estes autores, as mudanças favorecem o aumento da incerteza e do risco, tornando o gerenciamento das empresas uma atividade complexa e desafiante, principalmente para as pequenas empresas. Nesse sentido, conhecer os fatores que afetam o desempenho da empresa pode ser uma questão de sobrevivência e também da competitividade nos negócios.

Pamplona (2004) tem como um de seus objetivos centrais identificar, por meio da literatura, quais fatores iniciais, já presentes na abertura do negócio, influenciam no sucesso de micronegócios. Já a dissertação de Ribeiro (2009), tem como objetivo principal identificar a relação entre as configurações empreendedoras e o desempenho financeiro de pequenos micronegócios apoiados por programas de microcrédito, com destaque para análise do gênero nestas associações. Em sua pesquisa, Pamplona (2004) realizou uma pesquisa bibliográfica com foco na literatura internacional; enquanto Ribeiro (2009) realizou coleta de dados mediante a aplicação de 406 questionários.

Neri (2008), dentre outros assuntos relacionados ao Programa Crediamigo, analisa a influência de um conjunto de variáveis na saída da pobreza dos empreendedores financiados: tempo de programa, características individuais e familiares (idade, nível educacional, gênero e tipo de domicílio), características do

negócio (estrutura, tempo de atividade, setor, tipo de controle administrativo, e prazo de venda), características do empréstimo (valor, prazo e participação no empréstimo do grupo solidário) e aspectos regionais (efeito fixo dos Estados e renda *per capita* municipal).

Na literatura internacional, dentre os trabalhos que analisam os fatores de sucesso e insucesso em empresas iniciantes e em pequenas empresas, Parker e Praag (2006) buscam avaliar em que medida a escolaridade do empreendedor e as restrições de capital no início do negócio podem afetar seu desempenho. Em outro trabalho, Bosma, Praag e Wit (2000) buscam avaliar a influência de um conjunto de potenciais fatores determinantes de sucesso em novas empresas holandesas. Lussier desenvolve diversos trabalhos com objetivo de desenvolver e testar modelos de predição de sucesso e fracasso de pequenas e de novas empresas (LUSSIER, 1995, 1996a, 1996b; LUSSIER; CORMAN, 1996; LUSSIER; PFEIFER, 2000; LUSSIER; HALABI, 2008, 2010).

No Brasil, dentre as dificuldades enfrentadas pelos negócios informais, uma das carências identificadas pela ECINF 2003 é a dificuldade de acesso ao crédito. Quando perguntados a respeito dos serviços que consideravam mais importantes para o desenvolvimento de seus negócios, proprietários da indústria de transformação e extrativa, comércio e reparação, serviços de alojamento e alimentação, transporte, armazenagem e comunicações responderam que o crédito era considerado o mais importante. No entanto, apenas 3,5% dos empreendedores informais utilizaram crédito proveniente de bancos nos últimos três meses anteriores à pesquisa. O alto custo dos empréstimos e o excesso de burocracia foram citados pelos empreendedores como os dois maiores entraves no acesso ao crédito (RIBEIRO, 2009).

De acordo com Rigueti (2008), a literatura acadêmica a respeito do microcrédito tem concentrado seus estudos em duas linhas: sustentabilidade financeira das Instituições de Microfinanças (IMF), cujo foco reside no estudo da busca pela autossuficiência financeira das instituições que concedem o crédito; e impacto dos programas de microcrédito nos clientes e em seus empreendimentos.

Na linha de sustentabilidade financeira das IMF, Ribeiro e Carvalho (2005) apresentam um modelo de demonstrações financeiras adaptadas para as IMF e sua aplicação a duas IMF brasileiras. Na linha de avaliação de impacto, Monzoni Neto (2006) buscou avaliar o impacto sobre a renda dos microempreendedores que tomaram crédito por meio de grupos solidários nas operações do Programa São Paulo Confia. Nesta mesma linha, Rigueti (2008) realizou uma investigação empírica a respeito do impacto do microcrédito produtivo orientado de um banco comercial privado, o Real Microcrédito, sobre a renda disponível no domicílio de microempreendedores.

De acordo com Pamplona (2004), embora se encontrem na literatura estudos que tentam entender e explicar os fatores que influenciam o desempenho das empresas, não é possível, a partir desses estudos, obter-se uma ampla e unificada explicação. Para Lussier (1996a), não há uma lista de variáveis que possa distinguir o sucesso do não sucesso que seja aceita por todos. Bryson e White (1997) resumem a situação afirmando que as pesquisas sobre o tema ainda são inconclusivas. Acrescente-se a isto que poucos trabalhos levam em consideração o ingresso do dono do empreendimento em programas de microcrédito, com conseqüente apoio financeiro ao empreendimento. Nesse sentido, é uma contribuição relevante procurar explicitar os possíveis fatores que influenciam o desempenho de empreendimentos informais participantes de programas de microcrédito.

Nesse sentido, determinam-se aqui como objeto fundamental dessa pesquisa os empreendimentos atendidos pelo Crediamigo, programa de microcrédito do Banco do Nordeste do Brasil (BNB) cuja área de atuação corresponde à área de cobertura da pesquisa ECINF. Ratificando essa informação, quando examinada a quantidade de pessoas que trabalhavam no negócio dos clientes desse programa em dezembro de 2006, os dados mostram que 14,2% não empregavam ninguém, isto é, podem ser considerados trabalhadores por conta-própria, 26,5% empregavam uma pessoa, da família ou não, e a maioria, 42,8%, empregavam duas pessoas. Apenas 2,3% dos clientes do programa tinham negócios que possuíam cinco ou mais empregados (NERI, 2008).

Os dados apresentados demonstram a expressividade do setor informal no Brasil e indicam a necessidade da ampliação da compreensão da dinâmica de funcionamento desses empreendimentos, que geram postos de trabalho de baixa produtividade e de baixos rendimentos, com vistas à melhoria das condições de trabalho, de renda e de vida dos trabalhadores que fazem parte deste universo, bem como à própria sobrevivência destes negócios e à sua formalização.

A escolha do Crediamigo justifica-se pelo fato deste programa ofertar, sozinho, mais microcrédito que todos os outros programas brasileiros juntos, com operações, clientes e volume de recursos significativos e, principalmente, com dados à disposição para análise. Este programa tem como foco o atendimento aos empreendedores do setor informal, com pelo menos um ano de atividade, localizados principalmente na região Nordeste. São oferecidos produtos para capital de giro e formação de capital fixo utilizando metodologia semelhante à desenvolvida no Banco *Gramenn* em Bangladesh (RIBEIRO, 2009).

A proposta deste trabalho é alinhar-se às tendências de estudo que tratam do desempenho em pequenos negócios, contribuindo para esclarecer o papel dos recursos da empresa nos resultados alcançados; e, ao mesmo tempo, aumentar o conhecimento acerca das dificuldades enfrentadas por empreendimentos informais. Diante do exposto, é colocada seguinte questão de pesquisa que se pretende analisar: quais são os fatores que influenciam o desempenho de pequenos negócios financiados por programas de microcrédito?

O objetivo principal é identificar quais são os fatores que influenciam o desempenho de pequenos negócios financiados por programas de microcrédito. Tal objetivo será atingido por meio dos seguintes objetivos específicos:

- Verificar na literatura os principais indicadores utilizados para medir o desempenho de pequenos negócios.
- Verificar como variáveis identificadas na literatura se agrupam em dimensões ou constructos que influenciam no desempenho destes pequenos negócios.

- Identificar se as variáveis e dimensões explicativas, comumente encontradas na literatura, realmente influenciam o desempenho destes pequenos negócios.

Com tais respostas, a pesquisa contribuirá para avaliações consistentes da probabilidade de sucesso de potenciais pequenos negócios, para orientar de forma mais precisa as ações de assistência a estes empreendimentos e permitir que sejam delimitados de forma mais clara quais objetivos devem ser perseguidos pelos programas ou instituições que concedem crédito para estes negócios.

Além desta introdução, o trabalho apresenta a estrutura que segue. O primeiro capítulo, que contém uma revisão teórica dos principais conceitos, trabalhos e discussões presentes na literatura acerca dos elementos que compõem o tema da pesquisa, ou seja, o empreendedorismo, o setor informal, o desempenho e os fatores identificados na literatura como influenciadores do desempenho, além de apresentar o programa Crediamigo. Após a revisão teórica, o segundo capítulo trata dos aspectos metodológicos da pesquisa. No terceiro capítulo, é apresentada a análise dos resultados encontrados pela pesquisa e no quarto e último capítulo apresenta-se as considerações finais do estudo.

1. EMPREENDEDORISMO E DESEMPENHO EMPRESARIAL

1.1. EMPREENDEDORISMO E SETOR INFORMAL

1.1.1. Empreendedorismo

Na literatura sobre empreendedorismo percebe-se certa confusão em relação ao termo empreendedor. Geralmente, esta palavra gira em torno de temas como inovação, criatividade, propriedade e gestão de empresas, sendo também relacionada a pessoas que montam seu próprio negócio, aos trabalhadores por conta própria, aos proprietários-dirigentes de pequenas e micro empresas, aos proprietários de empresas familiares, entre outros.

Filion (1999) atribui como razão das diferenças em relação ao termo empreendedor, o fato de os pesquisadores tenderem a perceber e definir os empreendedores usando premissas de suas próprias disciplinas. Como exemplo, este autor cita que os economistas, pioneiros no campo, associam empreendedorismo com inovação, enquanto os comportamentalistas, especialistas do comportamento humano, concentram-se nos aspectos criativo e intuitivo do empreendedor.

De acordo com Filion (2000), os pesquisadores atuais do empreendedorismo concordam que a origem desse conceito está nas obras de Cantillon, banqueiro irlandês que viveu na França no século XVIII e que hoje seria qualificado como um investidor em capital de risco. Cantillon (1680-1734) foi o primeiro estudioso econômico a reconhecer que existe uma função empresarial no âmbito do sistema econômico (PRAAG, 1999), e foi quem introduziu o conceito de empreendedorismo na literatura, com a publicação, em 1755, da obra póstuma *Essai sur la Nature du Commerce en Général*, na qual o empreendedor era visto como uma figura que comprava a um determinado preço e vendia por um preço incerto, mas sempre mais elevado, tendo como fator motivador o lucro. Além de oferecer uma visão clara sobre a função socioeconômica do empreendedor, Cantillon foi o

primeiro a afirmar que na ação de empreender há incerteza, principalmente em relação ao lucro.

O segundo autor a demonstrar interesse pelos empreendedores foi Jean Baptiste Say (1767-1832), economista que lançou os alicerces deste campo de estudo sendo, por isto, considerado o pai do empreendedorismo (FILION, 1999). Say estabeleceu uma diferença entre os lucros do empreendedor e os lucros do capitalista, associando os empreendedores à inovação e considerando-os agentes de mudança. Foi ainda o primeiro economista a salientar o papel de gestão do empreendedor. De acordo com Praag (2003), Say afirmou que, para atingir o sucesso, é necessário que o empreendedor tenha qualidades como "juízo, perseverança e um conhecimento do mundo, bem como de negócios" (SAY, 1803, 1971, p. 330 *apud* VAN PRAAG, 2003, p. 4). Além disso, para o autor, o sucesso requer o conhecimento do setor e do negócio, obtidos por meio da experiência.

A concepção que Say tinha do empreendedor — alguém que inova e é agente de mudanças — permanece até hoje, porém, foi o economista austríaco Joseph Alois Schumpeter (1883-1950) quem deu projeção ao tema, associando definitivamente o empreendedor ao conceito de inovação e apontando-o como o elemento que dispara e explica o desenvolvimento econômico (FARIA; SILVA, 2006). Foi Schumpeter quem redefiniu o papel do empreendedor (que perdurava desde os teóricos clássicos da Economia) e introduziu a função de criar mudanças na alocação de recursos como própria do empreendedor (DEAMER; EARLE, 2004), lançando assim o campo do empreendedorismo a partir dos alicerces estabelecidos pela obra de Say (FILION, 1999).

De acordo com Freitas e Ribeiro (2009), apesar da crescente acumulação de literatura a respeito do empreendedorismo nas últimas quatro décadas, há um consenso entre os pesquisadores da área de que o conhecimento a respeito do tema ainda é limitado. Para Falcone e Osborne (2005), esse caráter enigmático da pesquisa em empreendedorismo se deve ao fato de ela ter se caracterizado, ao longo de sua história, como multidisciplinar, multinacional, extensa e de difícil compreensão, havendo neste campo de estudo uma ausência de consenso a respeito do empreendedor e das fronteiras desse paradigma.

De acordo com Nassif *et al.* (2009), a busca pela compreensão de quem é o empreendedor, de quais são suas ações e de qual é o impacto que suas atuações no contexto sócio econômico e ambiental propiciam, tem sido uma das principais razões do crescente número de encontros e eventos específicos para discutir o assunto. Nesse sentido, verifica-se uma crescente presença do tema empreendedorismo nas áreas de conhecimento dos importantes congressos científicos nacionais, a exemplo do Encontro Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração - ENANPAD, como também em diversos simpósios relacionados ao tema inovação, além dos respeitados periódicos internacionais.

Com o objetivo de realizar um balanço da produção acadêmica nacional relativa ao empreendedorismo, Nassif *et al.* (2009) analisaram 290 artigos cujo tema era empreendedorismo, constantes dos anais dos ENANPADs nas áreas Empreendedorismo e Comportamento Empreendedor (de 2003 a 2008) e Empreendedorismo e Negócios Inovadores (de 2005 a 2008); e constantes dos anais dos cinco Encontros de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas - EGEPE, realizados entre 2000 e 2008, inclusive. Do total, 127 constavam dos anais dos ENANPADs e 163 dos anais dos EGEPEs.

Em relação às temáticas desenvolvidas pelas pesquisas, em ambos os eventos os autores observaram uma concentração nos temas ligados ao conceito, comportamento, atitude, perfil e competências do empreendedor (45,5%), seguido pelos temas de Ensino e pesquisa em empreendedorismo (17,2%) e inovação (16,6%), conforme demonstrado na Tabela 1 adiante.

TABELA 1
Temáticas desenvolvidas em pesquisas a respeito do
empreendedorismo

	EGEPE	ENANPAD	TOTAL
Conceito, comportamento, atitude, perfil e competências do empreendedor	65	67	132
Empreendedorismo social e gênero	23	12	35
Ensino e pesquisa em empreendedorismo	33	17	50
Inovação	33	15	48
Intraempreendedorismo	9	7	16
Fatores de sucesso e fracasso	0	9	9
Total geral	163	127	290

Fonte: Nassif *et al* (2009, p. 9)

Observa-se que apenas nove artigos trataram de fatores de sucesso e fracasso no empreendedorismo, ou seja, apenas 3,1% do total, o que demonstra a carência de estudos destes fatores quando associados à temática empreendedorismo. Além disso, não se percebeu a abordagem, pelo menos não diretamente, da temática pequenas empresas, ou pequenos negócios, tão citada por artigos internacionais quando se trata do tema em questão. Conforme Dornelas (2001), o termo empreendedorismo é associado à criação de pequenas empresas, cujo nascimento não é associado à oportunidade de negócio, mas sim como única alternativa àqueles que perderam seus empregos devido à política de cortes adotada pelas grandes empresas com o objetivo de aumentar sua competitividade no mercado globalizado. Nesta dissertação, o tema empreendedorismo será abordado no contexto das pequenas empresas, mais especificamente no que se refere aos fatores que influenciam o desempenho destas empresas.

1.1.2. Dimensão e Caracterização da Informalidade no Brasil

A intensificação do processo de modernização tecnológica da indústria após a Segunda Guerra Mundial, com altos ganhos de produtividade e redução da mão de obra assalariada, provocou o surgimento de novas formas de relações trabalhistas com conseqüentes mudanças no mercado de trabalho. No Brasil, além dos efeitos desta transformação, somou-se ainda um longo período de altas taxas de inflação, que geraram uma crise fiscal e um retrocesso nos investimentos. Nesse

contexto, a busca das empresas por mais produtividade tem resultado numa tendência de terceirização e precarização das relações de trabalho, com substituição dos vínculos estáveis e duradouros por outras modalidades, como a prestação de serviços de forma autônoma (CONCEIÇÃO, 2005).

Essas mudanças têm gerado também um aumento dos níveis de desemprego e promovido alterações na composição da ocupação, como o aumento de postos de trabalho nos pequenos negócios e o aumento do trabalho por conta própria, caracterizando o fenômeno recente da informalização do trabalho no Brasil. A criação de pequenos negócios têm sido uma das saídas adotadas pela população que não encontra espaço no mercado formal de trabalho, ou cuja inserção não lhe proporciona rendimento suficiente para a sobrevivência (POCHMANN, 2002). De acordo com a Pesquisa da Economia Informal Urbana – ECINF, em outubro de 2003 existiam cerca de 10,3 milhões de empreendimentos informais no Brasil, os quais geravam ocupação para 13,8 milhões de pessoas, o equivalente a 25% das pessoas ocupadas no meio urbano à época.

Conforme citado na introdução, a ECINF é uma pesquisa realizada pelo IBGE que tem como foco o setor informal do Brasil. É importante esclarecer que pela metodologia da pesquisa do IBGE, empresa informal é aquela que não tem um sistema de contas claramente separado das contas da família e emprega até cinco pessoas, incluindo empregados e pequenos empregadores. Mesmo que a firma tenha Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica - CNPJ, caso ela não tenha sistema de contabilidade próprio, é considerada informal. Nesse sentido, a pesquisa incluiu empresas registradas na Receita Federal, com eventuais trabalhadores com carteira assinada, desde que tivessem contabilidade simples, baixa escala de produção, organização gerencial simples e quase nenhuma separação entre o capital e o trabalho. O critério acima se diferencia do conceito tradicional, que considera informal o empreendedor sem registro.

Vale destacar que a pesquisa ECINF 2003 demonstra que as empresas com maiores níveis de formalização estão associadas a melhores resultados na condução dos negócios. Porém, essa constatação não implica, de modo estrito, relações de causa e efeito, pois, de acordo com SEBRAE (2005), a decisão de

formalizar depende do cálculo econômico para cada situação individual. No entanto, o registro no CNPJ permite a entrada do empreendedor em novos mercados, ampliando suas relações comerciais e produtivas viabilizando o seu crescimento. Outro fator importante, de acordo SEBRAE (2005), é que a saída da informalidade enseja ao empresário assumir mais plenamente a sua condição de cidadania.

Dentre os negócios pesquisados pela ECINF 2003, 88% não possuíam constituição jurídica, o que correspondia a 93% das empresas de trabalhadores por conta própria e 56% das empresas de empregadores. Entre aquelas que possuíam constituição jurídica, 93% tinham uma receita mensal superior a R\$ 2.000,00, enquanto 72% das que não possuíam este registro tinham receita média até R\$ 1.000,00. Além da baixa organização formal dos empreendimentos, observa-se, como consequência, a baixa adesão à filiação a sindicato ou órgão de classe e em sistemas simplificados de registro fiscal.

Verifica-se ainda, na ECINF 2003, que apenas 5% dos microempreendedores possuíam contadores profissionais para fazerem o controle das finanças do negócio. Grande parte dos empreendimentos, 53%, não fazia nenhum tipo de registro contábil do exercício de sua atividade. Pochmann (2005) atribui essa falta de controle contábil ao fato de os donos dos negócios não terem tido condições de apreenderam pela condução prática do próprio negócio a necessária técnica contábil de separar o rendimento familiar da receita decorrente da atividade econômica, já que a maioria, 41,4%, começou a trabalhar antes dos 15 anos. Segundo Pochmann (2005), estes proprietários têm habilidades básicas e até algumas específicas desenvolvidas pela experiência prática, porém quase nenhuma proporcionada pela formação profissional clássica, na forma de cursos e aprendizagem técnica e abstrata.

O nível de instrução preponderante dos proprietários dos negócios informais, segundo a ECINF 2003, era o primeiro grau incompleto. Entre os empregadores, a maior parte, 28%, tinha concluído o ensino médio, enquanto que entre os trabalhadores por conta própria, 40% tinham apenas o ensino fundamental incompleto. Aproximadamente 20% dos proprietários de empresas frequentaram ou estavam frequentando curso de formação profissional voltado para o negócio. Com

relação à idade dos proprietários, a maior parte, aproximadamente 45,6%, encontrava-se na faixa de 40 a 59 anos, seguida da faixa que vai de 25 a 39 anos, que concentra aproximadamente 37,2% do total de proprietários.

Em relação ao volume de empreendimentos, de acordo com a ECINF 2003, o número de microempreendimentos informais evoluiu de 9,5 milhões de unidades em 1997 para 10,3 milhões em 2003, apresentando um crescimento de 9,1% nesse período. Deste total de 2003, 9,1 milhões são trabalhadores por conta própria, representando um aumento de 11,6% em relação a 1997 e 1,2 milhões são empregadores, que apresentaram uma redução de 6,6% em relação à pesquisa anterior. Quanto à quantidade de proprietários, nas unidades por conta própria 8,7 milhões de empreendimentos pertenciam a um só proprietário e 389 mil eram formados por dois ou mais proprietários; já nas firmas empregadoras, 1,1 milhão compunham-se de um só proprietário e 181,5 mil por dois ou mais.

Em relação ao total de pessoas ocupadas nas microempresas, a ECINF 2003 registrou um aumento de 7,7% em relação a 1997, composto este total pelo aumento de 10,7% no total de trabalhadores por conta própria, que passou de 8,6 para 9,5 milhões e pela redução de 7,7% de pessoas ocupadas nas empregadoras, que passou de 1,6 para 1,5 milhões. Do total, 69% eram trabalhadores por conta própria, 10% empregadores, 10% empregados sem carteira assinada, 6% trabalhadores com carteira assinada e 5% não-remunerados. Verifica-se que essas proporções pouco se alteraram em relação a 1997, quando 67% eram trabalhadores por conta própria, 12% empregadores, 10% empregados sem carteira assinada, 7% trabalhadores com carteira assinada e 4% não-remunerados.

Quanto ao tipo de atividade, a ECINF 2003 constatou que as atividades econômicas preponderantes no setor informal eram comércio e reparação (33%), construção civil (17%) e indústria de transformação e extrativa (16%). Em 65% dos casos a atividade produtiva era desenvolvida somente fora do domicílio, em 27% exclusivamente no domicílio do proprietário e em 8% no domicílio do proprietário e fora dele, resultado influenciado pelo peso de atividades como comércio e construção civil. Entre as empresas pertencentes a trabalhadores por conta própria,

63% funcionavam apenas fora do domicílio de seu proprietário enquanto esta proporção atingia 79% daquelas pertencentes a pequenos empregadores.

Com relação ao valor da receita mensal, os dados das pesquisas ECINF de 1997 e 2003 mostram redução de 12,2% no período, passando de R\$ 20 bilhões em 1997 para R\$ 17,6 bilhões em 2003, diminuindo de 8% para 6% a representatividade dos negócios informais no PIB, conforme estimativas preliminares do IBGE. Não obstante a redução da receita, 16% das empresas do setor informal realizaram investimentos e ou aquisições nos 12 meses anteriores à pesquisa, das quais somente 7% utilizaram empréstimos bancários para viabilizar o investimento feito. A maioria das empresas, 70%, utilizou o lucro de exercícios anteriores. Quanto ao crédito, a grande maioria das empresas do setor informal (94%) não o utilizou nos três meses anteriores à pesquisa no desenvolvimento da atividade. Entre aquelas que o fizeram, a principal fonte dos recursos foi: bancos, públicos ou privados (para 58% das empresas), o próprio fornecedor (16%) e amigos ou parentes (16%).

A ECINF traz também informações importantes que contribuem para um maior conhecimento dos empreendimentos informais no que se refere ao empreendedorismo, ao registrar os motivos que levaram os empreendedores a iniciar seu negócio. Na pesquisa publicada em 2003, os dados mostraram que aproximadamente 31% dos proprietários indicaram o fato de não ter encontrado emprego como o motivo de ter iniciado o empreendimento, participação que era de apenas 25% em 1997. Já 17,6% dos entrevistados indicaram a necessidade de complementação da renda familiar como o motivo principal. Quando se observaram apenas os proprietários que eram trabalhadores por conta própria, manteve-se praticamente a mesma proporção em relação a estes dois motivos, porém, ao analisar-se o grupo de empregadores, verificou-se que apenas 17% dos respondentes tinham iniciado o negócio por não ter encontrado emprego. Neste grupo, o motivo predominante foi o desejo de se tornar independente, que obteve aproximadamente 24% das respostas contra 16% que apontaram o fato de não ter encontrado emprego.

Dentre as dificuldades apontadas pelos proprietários dos negócios participantes da ECINF 2003, as que obtiveram maior representatividade foram a

falta de clientes, a concorrência muito grande e o baixo lucro, conforme demonstrado na Tabela 2.

TABELA 2
Principais dificuldades encontradas nos últimos 12 meses
para desenvolver o negócio (ECINF 2003)

Principais dificuldades ⁽¹⁾	%
Falta de clientes	23,40
Concorrência muito grande	21,41
Baixo lucro	16,56
Falta de capital próprio	12,58
Não teve dificuldades	7,75
Falta de crédito	6,53
Outras dificuldades	5,81
Falta de instalações adequadas	4,13
Falta de mão-de-obra qualificada	0,97
Problema com fiscalização/regularização do negócio	0,86

Fonte: IBGE, 2003

(1) As empresas podem ter considerado mais de uma dificuldade enfrentada nos últimos 12 meses para desenvolver o negócio.

Ao analisar as dificuldades citadas no parágrafo anterior, que são as de maior representatividade, SEBRAE (2005) afirma que um dos motivos para estes problemas pode ter sido o pesado impacto sofrido pelas atividades econômicas entre o final de 2002 e o último semestre de 2003, em decorrência da elevação da taxa de juros pelo Banco Central. Outro motivo apontado pelo SEBRAE (2005) foi o aumento da quantidade de negócios informais, o que estaria provocando um processo de saturação por absorver elevados contingentes de pessoas que buscam alternativas à falta de oportunidades de emprego no mercado formal de trabalho. No que se refere à falta de clientes, Neri (2005) ressalta a importância do desenvolvimento de políticas de demanda como complemento das políticas de ofertas de microcrédito, assistência técnica e treinamento, pela evidente necessidade de mercado para absorção dos produtos e serviços ofertados neste segmento.

Pochaman (2005, p. 16), ao analisar os resultados da ECINF 2003, coloca que “uma possibilidade de avaliação das dificuldades de operacionalização dos

microempreendimentos informais deriva da própria origem do negócio”. De fato, conforme visto anteriormente, a pesquisa aponta que 31% dos proprietários indicaram o fato de não ter encontrado emprego como o motivo de ter iniciado o empreendimento. Por conta disso, 32% dos empreendimentos sinalizaram não ter precisado de recurso inicial para a abertura do negócio (POCHAMAN, 2005). Os demais contaram principalmente com recursos próprios (36%), indenização recebida (8,13%) e empréstimos de parentes e amigos (7,6%), talvez como forma de não se utilizar de recursos oriundos de empréstimos bancários.

Quanto ao pequeno percentual (6,53%) de entrevistados que apontou a falta de crédito como umas das principais dificuldades enfrentadas, embora ao analisá-la isoladamente pareça que esta dificuldade não é representativa, se somada ao percentual que apontou a falta de capital próprio como uma das principais dificuldades conduz à percepção de que existe um problema de financiamento cuja solução percebida não passa pela oferta de novas linhas de crédito, dadas as altas taxas de juros vigentes (NERI, 2005).

Os dados apontados pela ECINF de 2003, apresentados neste capítulo e no decorrer da pesquisa, fornecem suporte para o presente trabalho na medida em que quantificam fatores que se pretende investigar como influenciadores do desempenho dos pequenos negócios. Quanto à questão do crédito, destaque da pesquisa, conforme destaca Pochman (2005), percebe-se que a ausência de relação direta entre a origem do microempreendimento e o apoio do sistema bancário tende a se reproduzir ao longo da própria existência dos micronegócios, conforme será visto no item seguinte.

1.1.3. O setor informal e o acesso ao crédito

Em geral, a obtenção de crédito é conseguida a partir de garantias oferecidas por quem busca o empréstimo. Como o mercado de crédito não trabalha com informações perfeitas, na tentativa de resolver o problema da assimetria de

informações o sistema financeiro tradicional³ exige garantias que o pobre não possui para oferecê-las (FACHINI, 2005). A teoria de agência, cujo foco está no relacionamento entre principal e agente, recomenda ao principal a utilização de instrumentos de monitoramento e controle como forma de reduzir a assimetria de informações e, principalmente, as possibilidades do agente se comportar de forma oportunista (LUCCHESI; FAMÁ, 2004).

Como as instituições que ofertam crédito não possuem todas as informações necessárias para conhecer seus clientes, o risco de ofertar crédito aumenta e, conseqüentemente, é excluído do mercado de crédito um conjunto de pessoas que, embora possam apresentar empreendimentos economicamente viáveis, não possuem garantias reais. Essa situação ocorre especialmente com investidores de pequeno porte e ou do setor informal que, em geral, não dispõem de garantias reais para oferecer (CACCIAMALI; CHAHAD; TATEI, 2008). Corroborando essa ideia, Caldas (2002, p.3) afirma que:

Esses problemas, tratados pela teoria econômica como seleção adversa e risco moral, tornam-se ainda mais complexos para determinados setores e atividades: setor agrícola, setor informal, financiamentos de infra-estrutura (longo prazo) e crédito destinado à micro e pequenas empresas.

De acordo com Matos (2003), as grandes dificuldades do sistema financeiro convencional no empréstimo para empreendedores de baixa renda referem-se à seleção de tomadores de empréstimo que se dediquem a empreendimentos viáveis (com baixo risco de se tornarem inadimplentes) e ao monitoramento contínuo dos pagamentos das parcelas dos empréstimos, principalmente porque esses tomadores não possuem garantias reais. Para Neri (2008), a restrição ao crédito para esses indivíduos está relacionada a dois grupos de fatores principais: a) o alto custo operacional das operações de pequeno valor; e b) a falta de garantias e de informações a respeito do tomador e dificuldades de monitoramento.

³ Instituições financeiras bancárias e não bancárias que aplicam, indiscriminadamente, a mesma metodologia de concessão de crédito e outros serviços financeiros a todos os tipos de clientes (RIBEIRO e CARVALHO, 2006, p. 26).

Conforme já citado na Introdução, a pesquisa ECINF feita em 2003 verificou que apenas 3,5% dos empreendedores informais utilizaram crédito proveniente de bancos nos últimos três meses anteriores à pesquisa, resultado que demonstra as dificuldades de acesso a serviços financeiros, especialmente para aqueles que não dispõem de registro no CNPJ/SRF, exigido nas linhas de crédito para pessoas jurídicas. Além do crédito, outros serviços financeiros são de difícil acesso a esse público, especialmente para os conta-própria: apenas 36,1% dos conta-própria possuíam conta-corrente, enquanto 68,2% dos empregadores a possuíam; somente 18,6% dos conta-própria possuíam cheque especial, enquanto 49% dos empregadores a possuíam, de acordo com a ECINF 2003. As diferenças prosseguem nos demais tipos de instrumentos financeiros, com exceção do uso de correspondentes bancários: a utilização desse serviço por 38,7% dos conta-própria supera a dos empregadores (26,9%), o que mostra a importância desse instrumento como facilitador do acesso de empreendedores de menor nível de renda aos serviços bancários, conforme demonstra a Tabela 3.

TABELA 3
Proporção de proprietários de empresas do setor informal, por tipo de empresa, segundo tipo de acesso a instrumentos financeiros utilizados (ECINF 2003)

Tipo de acesso a instrumentos financeiros utilizados	Proporção de proprietários de empresas do setor informal, por tipo de empresa (%)		
	Total	Conta-própria	Empregadores
Conta corrente	40	36	68
Cheque especial	23	19	49
Caderneta de poupança	24	23	32
Cartão de crédito	27	24	48
Agência bancária	34	31	53
Correspondente bancário	37	39	27
Débito em conta	2	2	3
Telefone	0	0	0
Internet	1	1	3
Não efetua transações financeiras	14	16	4

Fonte: IBGE, 2003

Para suprir a deficiência de crédito direcionado a esse público, surgiram, em meados da década de 90, várias experiências de microcrédito voltadas especificamente para esse grupo de pessoas considerado de alto risco para o mercado financeiro tradicional. Esses serviços são, em geral, ofertados por:

cooperativas singulares de crédito, agências de fomento, sociedades de crédito ao microempreendedor, Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs), bancos de desenvolvimento, agências de fomento, bancos cooperativos e centrais de cooperativas de crédito, além da formação de parcerias entre esses agentes. Por conta do público a que se direcionam, essas instituições, para serem viáveis, precisam ser mais eficientes que o sistema financeiro tradicional, de forma a possibilitar a redução dos custos de informação (seleção e monitoramento) e a qualidade do crédito. (TONETO JUNIOR; GREMAUD, 2001).

Em 2005, o Governo Federal, por meio da Lei 11.110, de 25 de abril de 2005, criou o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) visando atender às necessidades de crédito dos microempreendedores. O programa, além de desburocratizar o acesso ao crédito, também veio com objetivo de combater a pobreza e o desemprego, por meio do fortalecimento das atividades econômicas de pequeno porte, substituindo as formas assistencialistas e paternalistas de atender à população de baixa renda.

O PNMPO foi instituído pela Lei 11.110, de 25 de abril de 2005, e tem os seguintes objetivos gerais:

- Incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares.
- Disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo orientado.
- Oferecer apoio técnico às instituições de microcrédito produtivo orientado, com vistas ao fortalecimento institucional destas para a prestação de serviços aos empreendedores populares (Brasil, 2005).

De acordo com Neri (2008), os programas de microcrédito têm obtido sucesso justamente por desenvolverem técnicas e inovações que minimizam grande parte dos riscos. Por meio do microcrédito, são colocadas em prática novas tecnologias de administração de risco, possibilitando a superação de dificuldades impostas pela falta de garantias reais e pela assimetria ou ausência de informações. Dentre as principais técnicas adotadas estão:

- Empréstimo solidário: a garantia solidária, também referenciada na literatura por aval solidário, consiste na formação de grupos de

tomadores de empréstimo que se tornam ao mesmo tempo tomadores e avalistas, cada um responsabilizando-se solidariamente pelo compromisso com a instituição que empresta. Esse mecanismo é um dos mais importantes diferenciais das instituições que operam com microcrédito, uma vez que é uma forma de transferir (em parte ou no todo) ao cliente a responsabilidade de trabalhos geralmente assumidos por credores, tais como buscar novos clientes, monitorar seus negócios e acompanhar os contratos (RIBEIRO; CARVALHO, 2006).

- Incentivos dinâmicos: os empréstimos possuem valores pequenos que são elevados de acordo com a pontualidade do pagamento, o que estimula os tomadores à pontualidade, permite que aprendam a lidar com valores crescentes e ampliem seus empreendimentos. Os valores são estabelecidos de acordo com as necessidades e capacidade de pagamento dos clientes, evitando-se dificuldades para a devolução do empréstimo (DANTAS, 2005, p. 6);
- Calendário e pagamentos regulares: o primeiro pagamento é feito logo após a concessão do crédito, ao contrário dos contratos nos quais a devolução do capital é feita de uma vez, ao final. Essa inovação facilita o monitoramento pelo próprio grupo solidário e o controle do grupo e dos indivíduos pela instituição.
- Contato direto e pessoal com o cliente por meio de agentes de crédito: o agente de crédito realiza visitas aos empreendimentos para levantamento de informações econômicas, familiares e do empreendimento e análise do crédito. Por meio de entrevistas com os clientes e visitas aos seus locais de trabalho, o agente de crédito consegue reduzir a assimetria de informação que distancia os bancos tradicionais desse conjunto de pessoas (IBAM, 2001; ROBINSON, 2001).

Estas técnicas coadunam-se com as orientações do PNMPO para programas de microcrédito produtivo orientado. De acordo com este programa, o microcrédito produtivo orientado é definido como:

(...) o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, utilizando metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica, devendo ser considerado, ainda, que:

- o atendimento ao empreendedor deve ser feito por pessoas treinadas para efetuar o levantamento socioeconômico e prestar orientação educativa sobre o planejamento do negócio, para definição das necessidades de crédito e de gestão voltadas para o desenvolvimento do empreendimento;
- o contato com o empreendedor deve ser mantido durante o período do contrato de crédito, visando ao seu melhor aproveitamento e aplicação, bem como ao crescimento e sustentabilidade da atividade econômica; e
- o valor e as condições do crédito devem ser definidos após a avaliação da atividade e da capacidade de endividamento do tomador final dos recursos, em estreita interlocução com este. (BRASIL, 2005)

No âmbito do PNMPO, são considerados microempreendedores populares as pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, com renda bruta anual de até R\$ 120 mil (Alterado pelo Decreto 6.607 de 21/10/2008).

É importante destacar que os empreendedores objeto de investigação desta dissertação são clientes de um programa de microcrédito, apresentado no item a seguir, condição que os diferencia da população geral de microempreendedores. Embora os participantes do programa Crediamigo possam não ter tido financiamento para iniciar a atividade, ao ingressar no programa de microcrédito passaram a ter recursos para financiamento da operacionalização do negócio.

1.1.4. O Programa Crediamigo

O Crediamigo é o programa de microcrédito produtivo orientado do Banco do Nordeste do Brasil. Começou a operar em 1998 com o objetivo de melhorar a

qualidade de vida dos empreendedores da Região Nordeste, bem como fortalecer os negócios gerados por estes. De acordo com Neri (2008), é o maior programa de microcrédito produtivo orientado do país e o segundo maior da América Latina. Desde o início de seu funcionamento até o ano de 2009, efetuou 1,2 milhões de empréstimos, tendo desembolsado aproximadamente R\$ 1,5 bilhões nesse período junto a 1.211.722 clientes. Possuía, na posição de dezembro de 2009, uma carteira ativa de R\$ 501,6 milhões e 528.792 clientes ativos, conforme demonstrado na Tabela 4.

TABELA 4
Desempenho Operacional do Programa Crediamigo (2005-2009)

Indicadores Operacionais	2005	2006	2007	2008	2009
Carteira Ativa (R\$ milhões)	136,3	170,6	234,6	362,2	501,6
Clientes Ativos (31/12)*	195.378	235.729	299.975	400.413	528.792
Clientes Atendidos (acumulado)	516.095	623.787	766.582	961.563	1.211.72
Empréstimos Desembolsados/Ano (Quantidade)	595.742	690.415	824.782	1.009,24	1.259.59
Empréstimos Desembolsados/Ano (R\$ milhões)	548,2	639,6	794,3	1.087,5	1.499,2

Fonte: Banco do Nordeste, 2010

* Considera-se ativo clientes com operações sem atraso ou que estão inseridos na faixa de 1 a 90 dias de atraso

Com o Crediamigo, o Banco do Nordeste atua no Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), política do Governo Federal para incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores. A forma de atuação está amparada pela Lei 11.110 de 25 de abril de 2005, que regulamenta a atuação de instituições financeiras por meio da parceria com Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIPs). Para execução do programa Crediamigo na Região Nordeste, no norte dos estados de Minas Gerais e Espírito Santo e no Distrito Federal, o BNB atua em parceria com o Instituto Nordeste Cidadania (INEC), Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) fundada em 1993. No Rio de Janeiro, o programa é operacionalizado pelo VivaCred, também uma OSCIP.

Em relação à atuação das OSCIPs, de acordo com o termo de parceria firmado entre estas e o BNB, elas são responsáveis pela realização das operações

de crédito, desde o contato inicial com o cliente até o acompanhamento pós-venda, e pela gestão administrativa de pessoal para atuar no programa, efetuando a contratação e o pagamento destes funcionários. Já o BNB atua em primeiro piso, acompanhando, supervisionando e fiscalizando o cumprimento do termo de parceria, além de proporcionar o apoio necessário ao INEC para execução do programa (NERI, 2008).

Em consonância com o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, o Crediamigo realiza o atendimento aos empreendedores por meio de pessoas treinadas, com o fim de efetuar o levantamento socioeconômico para definição das necessidades de crédito; baseia-se no relacionamento direto dos assessores com os empreendedores em seu próprio local de trabalho e oferece prestação de serviços de orientação sobre o planejamento do negócio, além de aperfeiçoamento profissional e cursos de capacitação. Para obter um empréstimo, o interessado precisa ser maior de idade, ter ou iniciar uma atividade comercial e reunir um grupo de amigos empreendedores, que morem ou trabalhem próximos e que confiem uns nos outros (NERI, 2008). O Programa Crediamigo tem como missão:

Contribuir para o desenvolvimento do setor microempresarial, mediante a oferta de serviços financeiros e de orientação de forma sustentável, oportuna e de fácil acesso, assegurando novas oportunidades de ocupação e renda (RELATÓRIO ANUAL DO CREDIAMIGO 2010, p. 3).

Em consonância com sua missão, os produtos e serviços financeiros desenvolvidos pelo Crediamigo são voltados para o segmento das microfinanças com o objetivo de atender às necessidades de capital de giro, de realização de investimento em ativos fixos, conta-corrente e, recentemente, de seguro de vida junto ao seu mercado-alvo (RIBEIRO, 2009). Os produtos oferecidos, demonstrados na Tabela 5, direcionam-se especialmente para o mercado microempreendedor.

TABELA 5
Produtos oferecidos pelo Crediamigo - 2009

Produto/Garantia	Valores	Prazo
Giro Popular Solidário Grupos de 3 a 10 integrantes	R\$ 100,00 até R\$ 1.000,00	Entre 2 e 12 meses
Crediamigo Comunidade Grupos de 15 a 30 integrantes	R\$ 100,00 até R\$ 1.000,00	Entre 3 e 12 meses
Giro Solidário Grupos de 3 a 10 integrantes	R\$ 1.000,01 até R\$ 10.000,00	Entre 2 e 12 meses
Giro Individual/Coobrigado	R\$ 300,00 até R\$ 15.000,00	Entre 2 e 12 meses
Investimento Fixo Individual/Coobrigado	R\$ 100,00 até R\$ 8.000,00	Até 36 meses

Fonte: Banco do Nordeste, 2010

Dos produtos ofertados, destacam-se os que têm como garantia o aval solidário, que representam 93% das operações contratadas em 2009, corroborando a importância da utilização desta garantia alternativa como base para os empréstimos, considerando que os vínculos entre os indivíduos, neste tipo de operação, possibilitam a constituição do mercado de crédito para os excluídos do setor formal. Conforme demonstrado nas Tabelas 6 e 7 adiante, juntos, os produtos Giro Solidário e Giro Popular Solidário representam 82% das operações contratadas e 74% da carteira ativa do Programa em 2009.

TABELA 6
Carteira ativa e operações contratadas por produto Crediamigo - 2009

Produto	% Carteira ativa	% Operações contratadas
Giro Popular Solidário	55	26
Giro Solidário	27	48
Crediamigo Comunidade	11	6
Giro Individual	4	8
Investimento Fixo	3	12

Fonte: Banco do Nordeste, 2010

Ao examinar-se a quantidade de operações realizadas pelo Programa em 2009, conforme tabela a seguir, verifica-se que a quantidade de operações com

valores que variam de R\$ 100 a R\$ 3.000 representam 92% do total, o que confirma seu direcionamento em prol do público de baixa renda.

TABELA 7
Empréstimos desembolsados pelo Crediamigo por faixa de valor e quantidade – 2009

Empréstimos por faixa de valor	Empréstimos desembolsados (R\$)	%	Empréstimos desembolsados (Quantidade)	%
R\$ 100,00 até R\$ 1.000,00	563.401.122	37,6	845.507	67,1
R\$ 1000,01 até R\$ 3.000,00	519.027.797	34,6	322.346	25,6
R\$ 3.000,01 até R\$ 6.000,00	295.809.281	19,7	76.138	6,0
R\$ 6.000,01 até R\$ 8.000,00	58.530.372	3,9	8.738	0,7
R\$ 8.000,01 até R\$ 15.000,00	62.442.148	4,2	6.865	0,6

Fonte: Banco do Nordeste, 2010

Quanto ao perfil dos clientes do Crediamigo, eles são, em geral, empreendedores que atuam no setor informal da economia, pessoas que trabalham por conta própria e pessoas de perfil empreendedor que tiveram interesse em iniciar uma atividade produtiva. Em sua maioria, possuem renda familiar mensal de até 1.000, conforme demonstrado na Tabela 8 adiante.

TABELA 8
Perfil dos clientes do Crediamigo – Renda familiar - 2009

Faixas de renda (em reais)	%
até 600	34
> 600 e < 1.000	26
> 1500 e <5.000	21
> 1.000 e < 1.500	16
Acima de 5.000	3

Fonte: Banco do Nordeste, 2010

Com relação à idade, na posição de dezembro de 2009 a maior parte dos clientes do programa estava concentrada nas faixas de 24 a 50 anos, conforme mostra a Tabela 9 adiante.

TABELA 9
Perfil dos clientes do Crediamigo – Faixa etária -
2009

Idade	Frequencia	%
entre 18 e 24 anos	47.591	9
entre 24 e 35 anos	169.213	32
entre 35 e 50 anos	216.805	41
acima de 50 anos	95.183	18

Fonte: Banco do Nordeste, 2010

No que se refere ao gênero, o Crediamigo, assim como a maior parte dos programas de microcrédito, tem como clientes predominantes mulheres, com estas representando 65% de sua clientela, contra 35% de homens, conforme Tabela 10 adiante. Essa composição contrasta com a composição dos empreendimentos informais pesquisados pela ECINF 2003, dentre os quais 66% dos proprietários eram homens e apenas 34% mulheres.

TABELA 10
Perfil dos clientes do Crediamigo – Gênero - 2009

Sexo	Frequencia	%
Masculino	185.077	35
Feminino	343.715	65

Fonte: Banco do Nordeste, 2010

No que se refere à escolaridade, a situação dos clientes é a retratada na Tabela 11 adiante.

TABELA 11
Perfil dos clientes do Crediamigo – Escolaridade -
2009

Tempo de estudo	Frequencia	%
até 4 anos	169.213	32
de 5 a 8 anos	148.062	28
de 9 a 11 anos	179.789	34
Superior	21.152	4
Analfabeto	10.576	2

Fonte: Banco do Nordeste, 2010

Conforme Relatório Anual Crediamigo 2009, a maior parte dos clientes se concentra no comércio (93%), seguido do setor de serviços (6%), e, por último, a indústria, representado apenas 1% da ocupação dos clientes.

Voltando à questão dos produtos e serviços oferecidos pelo Crediamigo, é importante relatar que além dos produtos ofertados na Tabela 5, o programa oferece para clientes e não clientes um seguro de vida, o Seguro Vida Crediamigo, que garante pagamento de indenização aos beneficiários indicados na proposta de adesão, recebimento de auxílio para despesas com funeral e participação automática em quatro sorteios de títulos de capitalização por mês. Além disso, com o objetivo de facilitar o recebimento e a movimentação do crédito por parte do empreendedor, o BNB abre conta corrente para todos os clientes do Crediamigo sem cobrar taxa de abertura e manutenção de conta.

Outra questão que merece destaque é a ação de capacitação desenvolvida junto aos clientes, com o objetivo de promover o crescimento de seu negócio, a melhoria da sua capacidade gerencial e o estímulo à poupança. A capacitação é realizada por meio de parceria com o SEBRAE, que forma turmas de empreendedores para os quais é ministrado o curso Aprender a Empreender, que aborda, principalmente, questões relacionadas ao gerenciamento de negócios. Além deste curso, o cliente tem a seu dispor a Orientação Empresarial e Ambiental, ofertada ao longo do processo de crédito, por meio de nove cartilhas que abordam temáticas relacionadas a vendas, planejamento, associativismo, controle, gestão, meio ambiente, crédito e qualidade (BANCO DO NORDESTE, 2009).

1.2. DESEMPENHO EMPRESARIAL

Este item apresenta uma discussão a respeito da conceituação do desempenho empresarial, apresentando também os principais indicadores apontados na literatura para sua medição. Traz ainda uma explanação a respeito dos fatores que afetam o desempenho das firmas, bem como os principais fatores apontados na literatura como influenciadores do desempenho de pequenas empresas.

1.2.1. Conceito e indicadores de desempenho

A relevância do estudo do desempenho organizacional justifica-se por ele ser, na perspectiva da teoria econômica clássica, um dos objetivos finais de empresas com fins lucrativos. Para Barney (1997), o conceito de desempenho organizacional representa a percepção dos resultados da firma e a comparação entre o valor que a organização gera usando o capital dos proprietários e o valor que estes esperam obter. O desempenho organizacional satisfatório estaria, assim, condicionado às expectativas desses proprietários em relação ao valor esperado.

De acordo com Paula (2007), para que uma empresa tenha um bom desempenho, um conjunto de ações deve ser tomado. Para o autor, estas ações podem variar de acordo com os recursos disponíveis na empresa, com o tempo, com o ambiente no qual a empresa está inserida, com a indústria em que ela compete, entre várias outras coisas. O conjunto de ações que uma firma toma de forma coordenada para atingir um objetivo pode ser chamado de estratégia da empresa. A estratégia deve ser específica para cada firma e deve levar em consideração o contexto em que ela se encontrar (PAULA, 2007).

Para Barney (1997), a noção de desempenho explorada na literatura está baseada na concepção de desenvolvimento organizacional de diversos autores como Simon, Jenses e Meckling, Coase e Alchian e Demsetz. Para estes autores, a organização é uma associação de bens produtivos (incluindo indivíduos) que voluntariamente juntos levam à obtenção de vantagens econômicas (BEZERRA, 2009). No entanto, conforme explica Barney (1997), ainda falta muito para que se chegue a um consenso sobre a definição de desempenho e sobre os critérios mediadores para a escolha dessa definição. Além disso, de acordo com Santos (2008), critérios variados são usados na quantificação do desempenho, o que dificulta conclusões sobre a dimensionalidade do construto, afetando negativamente os resultados de estudos empíricos.

Brito e Vasconcelos (2004), ao discutirem a questão do desempenho, afirmam que as diferenças entre as empresas em diversos aspectos (tamanho,

produtos, pessoas, localização, organização e história) acabam refletindo-se na variabilidade do desempenho. Para estes autores, “uma das primeiras constatações ao observar-se certo universo de empresas é que o desempenho não é homogêneo” (BRITO; VASCONCELOS, 2004, p. 108).

Venkatraman e Ramanujam (1986) afirmam que o desempenho do negócio para a administração estratégica é um subconjunto do conceito de efetividade organizacional, conforme ilustrado pela Figura 1:

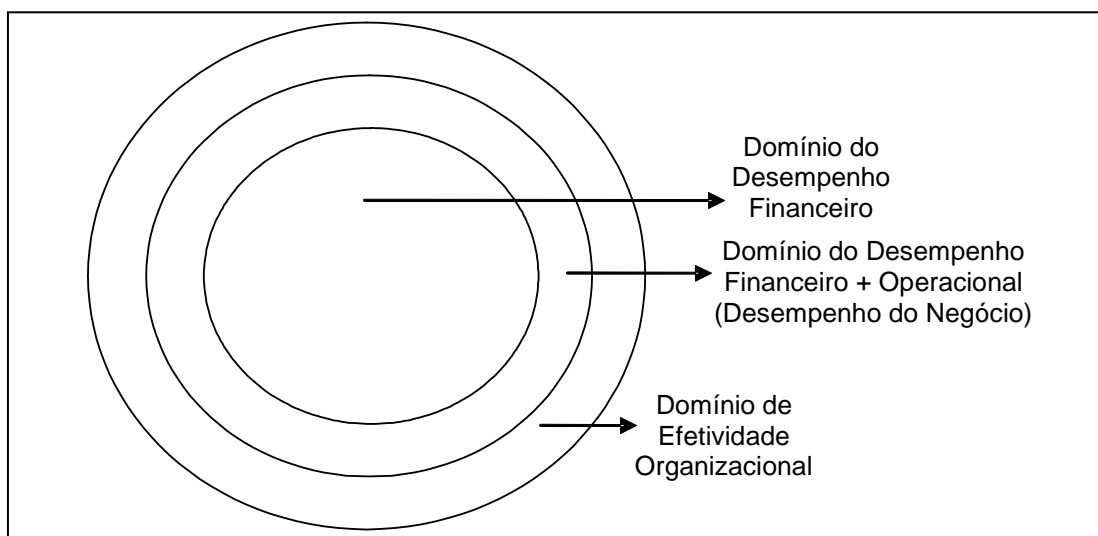


Figura 1 – Enfoques do desempenho organizacional
Fonte: Venkatraman e Ramanujam (1986)

O conceito mais estrito, o domínio do desempenho financeiro, envolve indicadores de faturamento, lucratividade e retorno, entre outros, assumindo que refletem o cumprimento dos objetivos econômicos da firma (BEZERRA, 2009). O conceito imediatamente superior, o domínio do desempenho do negócio, mescla aspectos financeiros com aspectos operacionais, que englobam objetivos como satisfação dos clientes, qualidade, inovação, satisfação de funcionários e reputação (SANTOS, 2008). De acordo com Venkatraman e Ramanujam (1986), a inserção dos indicadores operacionais na mensuração do desempenho ultrapassa a abordagem da caixa-preta, onde não se enxerga a operação da firma, mas somente seus resultados financeiros. O conceito mais amplo seria o próprio domínio da eficácia operacional, que considera o nível de cumprimento dos objetivos estratégicos da organização (BEZERRA, 2009).

As métricas utilizadas para aferir o desempenho das empresas ainda não são unânimes no meio acadêmico. Segundo Barney (1997), a melhor definição para o conceito de *performance* empresarial seria dada pela comparação entre o valor real alcançado pela empresa e seu valor esperado. Todavia, sua mensuração é difícil de ser aplicada. O autor apresenta e discute uma série de abordagens a respeito do desempenho organizacional, entre elas a sobrevivência da empresa, medidas contábeis, medidas de criação de valor para os *stakeholders* e medidas de valor presente.

A abordagem que se refere à sobrevivência da empresa tem como premissa que uma organização, para sobreviver um período de tempo relativamente prolongado, deve gerar pelo menos o valor econômico normal, atendendo às expectativas de seus proprietários. De acordo com Barney (1997), empresas gerando menos que esse nível de valor não sobreviveriam funcionando por muito tempo, exceto se receberem subsídios do governo ou de associações privadas. No contexto de empresas de menor porte, em que as incertezas, a falta de recursos e a instabilidade de forma geral se apresentam com mais intensidade, a sobrevivência é vista como a principal dimensão de sucesso (HABER; REICHEL, 2005).

A abordagem referente às medidas contábeis é uma das mais utilizadas no ambiente de negócios para representar o desempenho de uma organização. De acordo com Barney (1997), para representação dessas medidas faz-se uso de relações contábeis e de indicadores financeiros diversos, tendo como premissa que esses indicadores oferecem uma representação confiável da situação financeira da empresa em termos de lucratividade e capacidade para cumprir obrigações (BEZERRA, 2009). No caso de pequenas empresas, Haber e Reichel (2005) afirmam que as medidas financeiras mais utilizadas incluem o lucro e outras medidas de aproximação, como retorno sobre o investimento - ROI, retorno de vendas e índices que refletem o tamanho do negócio, geralmente em termos de rendimentos e número dos empregados.

Quanto à abordagem da criação de valor para os *stakeholders*⁴, a premissa é que estes, por oferecerem os recursos necessários para o funcionamento da empresa, têm interesse legítimo em saber como são aplicados esses recursos. Bezerra (2009) explica que a expectativa de cada *stakeholder* em relação ao desempenho diferencia-se de acordo com o tipo de relação que este mantém com a organização. Santos (2008), ao fazer uma revisão de literatura, identificou que investidores, empregados, clientes, comunidade e governo têm diferentes demandas, conforme explicita o autor:

Investidores querem que a firma cresça, seja lucrativa e que, se for de capital aberto, tenha valor no mercado de capitais. Clientes buscam maximizar seu custo-benefício, enquanto funcionários se motivam quando a empresa investe neles. Já governo e sociedade se preocupam com os impactos das empresas no ambiente e na comunidade (SANTOS, 2008, p. 25).

Embora a abordagem dos *stakeholders* ofereça uma visão integrada e complexa do desempenho da organização, ela tem como forte limitação a dificuldade de aferição da satisfação destes públicos e a limitação de não ser possível efetuar tal pesquisa com frequência (BARNEY, 1997).

A quarta abordagem, a do valor presente, enfatiza o fluxo de caixa gerado pela organização. Nesse sentido, de acordo com o valor presente líquido da empresa, verifica-se se o desempenho econômico é aceitável (se maior que zero) ou inaceitável (se menor que zero) (BARNEY, 1997). A premissa, fundamentada na teoria financeira, é de que o valor presente líquido de uma empresa é representativo do seu desempenho econômico, além de ser largamente aceito pelo mercado como uma medida de valor para uma organização empresarial (BEZERRA, 2009). Vale salientar que como esta mensuração apura o valor atual de todos os ganhos futuros esperados da empresa, a determinação de alguns parâmetros da fórmula, bem como o modo de estimar os ganhos futuros, tornam a forma de mensuração não tão precisa e carregada de certo grau de subjetivismo e dificuldade para calculá-la, principalmente em pequenas empresas.

⁴ Termo em inglês amplamente utilizado para designar as partes interessadas, ou seja, qualquer indivíduo ou grupo que possa afetar a empresa por meio de suas opiniões ou ações, ou ser por ela afetado.

Além das abordagens propostas por Barney, autores como Dess e Robinson (1984) e Haber e Reichel (2005) defendem a utilização de uma abordagem subjetiva para verificação do desempenho organizacional, propondo a incorporação de dados não quantitativos, de natureza subjetiva, em geral baseados na percepção dos gestores ou de outros grupos. Esta abordagem subjetiva se constitui importante recurso para a percepção do desempenho de firmas de menor porte, geralmente dotadas de menor organização de dados e informações referentes ao negócio (DESS; ROBINSON, 1984; HABER; REICHEL, 2005). De acordo com Bezerra (2009, p. 76), uma importante crítica à abordagem subjetiva advém de sua própria natureza, “que traz todas as limitações próprias à abordagem qualitativa, como dificuldade de validação dos dados, problemas de comunicação entre questionador e respondente, além de difícil rastreabilidade”.

Tangen (2005), ao avaliar o problema de escolha e implementação dos Sistemas de Medição de Desempenho Organizacional (SMDOs) nas empresas, afirma que duas questões são fundamentais para o sucesso destes modelos: o que medir? E como medir? Para o autor, estas duas questões podem ser tratadas a partir de duas escolhas distintas: a escolha do modelo, que considera o ponto de vista conceitual de suas aplicações na análise da *performance*, repercutindo nas diferentes dimensões a serem usadas, e o que se irá medir; e escolha dos indicadores de avaliação de desempenho, considerando como serão as composições das diferentes medidas do modelo, isto é, como se irá medir.

Visando contribuir com a medição do conceito, Santos (2008), em sua dissertação, buscou identificar os indicadores de desempenho mais usados na literatura e testar a estrutura dimensional por trás deles. A autora analisou 177 artigos empíricos, coletados em periódicos nacionais e internacionais dos anos de 1995 a 2007, para, com este estudo, identificar como o desempenho empresarial tem sido mensurado pela comunidade acadêmica. A análise dos artigos que envolviam o construto desempenho apontou baixo rigor na medição do construto, forneceu uma lista dos indicadores de desempenho mais utilizados e algumas evidências da multidimensionalidade do conceito.

De acordo com a autora, dos 177 artigos analisados, 105 (59%) não foram utilizados para avaliação do uso de aspectos não financeiros do desempenho por não terem definido o conceito de desempenho e nem explicado como se daria a sua mensuração. Dos setenta e dois artigos restantes, vinte e dois consideravam a existência apenas do conceito de desempenho empresarial e cinquenta trabalhavam o desempenho como um construto composto por diferentes aspectos. A Tabela 12 adiante mostra quantas vezes cada aspecto do desempenho foi utilizado nesses cinquenta artigos. De acordo com a autora, para a elaboração dessa tabela, cada vez que um aspecto foi utilizado como uma variável do estudo ele foi considerado como uma ocorrência, independentemente de ter sido representado por um ou mais indicadores.

TABELA 12
Distribuição de freqüência da utilização dos aspectos do desempenho empresarial segundo artigos analisados por Santos (2008)

Aspectos Utilizados nas Pesquisas	Freqüência	%
Lucratividade	51	35,9
Crescimento	10	7
Posição no Mercado Competitivo	10	7
Valor de Mercado	9	6,3
Desempenho Operacional	9	6,3
Satisfação dos Clientes	6	4,2
Qualidade	5	3,5
Satisfação dos Funcionários	5	3,5
Entrega	4	2,8
Desempenho Social	3	2,1
Custo	2	1,4
Desempenho Ambiental	2	1,4
Sobrevivência	2	1,4
Inovação	1	0,7
Flexibilidade	1	0,7
Sub Total	120	84,5
Desempenho da Empresa	22	15,5
Total	142	

Fonte: Adaptado de Santos (2008, p. 58)

Pela Tabela 12, verifica-se que os três aspectos financeiros - crescimento, lucratividade e valor de mercado - foram utilizados 70 vezes, o que demonstra, segundo Santos (2008), que os pesquisadores concordam em relação aos aspectos financeiros do desempenho. A autora afirma que o mesmo não pode ser dito em

relação aos aspectos não financeiros, já que, embora a elevada utilização dos aspectos não financeiros (50 vezes) possa sugerir que eles fazem parte do conceito de desempenho, dois pontos demonstram a falta de consenso sobre quais são eles:

O primeiro é o fato de doze desses aspectos terem sido empregados, mas com baixa frequência de uso. O segundo diz respeito ao uso da qualidade, da entrega, do custo, da flexibilidade e da eficiência operacional apenas por artigos provenientes de periódicos da área de estratégia de operações. Isso indica que pesquisadores dessa área consideram o desempenho operacional como parte do desempenho da empresa, o que não é aceito por pesquisadores de estratégia empresarial ou de administração geral (SANTOS, 2008, p. 59).

De acordo com Santos (2008), o terceiro problema identificado na revisão dos artigos foi a baixa validade das mensurações utilizadas, devido: 1) ao uso excessivo de um único indicador na representação do desempenho ou de seus subconceitos (VENKATRAMAN; GRANT, 1986), 2) à falta de replicação de medidas já testadas (HITT; BOYD; LI, 2004) e 3) à seleção de indicadores com base na conveniência de obtenção dos dados (CAMERON, 1986).

Cameron (1986) afirma que, em geral, indicadores de desempenho são selecionados com base na conveniência e simplicidade na obtenção dos dados, em vez de uma seleção racional. Conforme Dempsey *et al.* (1997), a facilidade de acesso a indicadores não financeiros é limitada, razão pela qual estes indicadores são utilizados em menor frequência, comparando-se com indicadores financeiros. Corroborando esta afirmação, Pace, Basso e Silva (2003) observaram que a disponibilidade das informações exerce papel fundamental nas decisões dos gerentes, pois muitas vezes estes adotam aqueles indicadores mais acessíveis, podendo, com isto, abandonar medidas com alta capacidade de prever valor.

De acordo com Santos (2008), a seleção de indicadores com base na disponibilidade dos dados pode ser vista ao se comparar o tipo de dado (secundário, primário) com a natureza dos indicadores (financeira, não financeira). Segundo a autora, ao utilizar dados secundários, a maior parte das pesquisas optou por trabalhar apenas com indicadores financeiros (77%), provavelmente por esses estarem disponíveis ao público e serem de fácil acesso. No entanto, como pode ser visto na Tabela 13, quando houve coleta de dados primários, o uso exclusivo de

índices financeiros foi de 24%, o que indica que, quando pesquisadores tiveram oportunidade de coletar dados primários, eles optaram por trabalhar com aspectos financeiros e não financeiros do desempenho.

TABELA 13
Tabela cruzada para natureza do indicador *versus* tipo de dado utilizado nas pesquisas segundo artigos analisados por Santos (2008)

Natureza do indicador	Tipo de dado						Total
	Primário	% Linha	Secundário	% Linha	Primário e Secundário	% Linha	
Apenas Financeiro	20	23%	67	77%	0		87
Financeiro e Não Financeiro / Apenas Não Financeiro	66	73%	22	24%	2	2%	90
Total	86		89		2		177

Fonte: Santos (2008, p. 58)

Nascimento, Bortoluzzi e Dutra (2009), em artigo que objetivava investigar, sob a ótica da Avaliação de Desempenho Organizacional, as características dos indicadores de desempenho utilizados em pesquisas da área de Administração, Ciências Contábeis e Turismo, analisaram 85 artigos que continham em seus títulos as palavras indicador, critério, atributo ou medida. Os autores identificaram que os principais indicadores utilizados foram os econômicos financeiros, conforme Quadro 1 adiante, que apresenta também a forma de mensuração do indicador.

Exemplos dos principais indicadores utilizados
<p><u>Quantitativos</u>: Número de mulheres atingidas; evolução em percentual da detecção; volume de investimento no projeto; evolução das vendas; lucro líquido.</p> <p><u>Qualitativos</u>: utilização das leis de incentivo; justificativa em casos de não utilização; discussão de utilização de recursos públicos.</p>
Índices de rotatividade pessoal; clima organizacional; número de greves e paralisações; número de acidentes de trabalho; número de casos de doenças ocupacionais; aumento da qualidade de vida da população; índices de rejeição da marca; grau de satisfação do cliente; número de acidentes.
<p><u>Performance Técnica</u>: consumo de energia; produtividade do trabalho; taxa de utilização da capacidade instalada; índice de peças refugadas; taxa de reclamações de clientes; Lead time; tempo de set-up; market share; exportação e número de patentes.</p> <p><u>Econômico-financeiro</u>: giro dos estoques; margem de lucro operacional; ROI; margem líquida; endividamento geral; e nível de desconto de títulos.</p>
Folha de pagamento bruta/lucro operacional; total de benefícios sociais internos/lucro operacional; tributos/lucro operacional; contribuições para a sociedade/lucro operacional; participações em projetos ambientais/lucro operacional; receita líquida/total de funcionários; contribuições para a sociedade/receita líquida; tributos/receita líquida; participações em projetos ambientais/receita líquida; número de balanços sociais emitidos por exercício social; total de homem/hora envolvido na elaboração do balanço social; total de benefícios sociais/lucro operacional; relação entre a maior e a menor remuneração na empresa; número de empregados ao final do período; número de admissões durante o período; número de funcionários acima de 45 anos; número de mulheres na empresa; % de cargos de chefia ocupados por mulheres; número de negros que trabalham na empresa.
Ter fluxo de caixa livre positivo; melhorar faturamento; realizar investimentos; manter valor para o acionista; aumentar capacidade de inovação; desenvolver novas tecnologias e produtos; ter colaboradores motivados; desenvolver colaboradores; conquistar novos clientes; ter clientes satisfeitos; oferecer presteza nos serviços; desenvolver a gestão social; oferecer inovação nos produtos; melhorar eficiência interna; reduzir custos do processo; oferecer rapidez no atendimento.
Capitalização; imobilização; capital de giro; alavancagem; solvência; encaixe; cobertura voluntária; liquidez geral; volume de crédito em relação ao patrimônio líquido; despesa com pessoal; despesa administrativa; despesa total; geração de renda; crescimento; aplicações totais; captações totais; receita operacional; ativo real; passivo real; aplicação total; captação total.
Preços: diferenciação de preços, margem de lucro total; propaganda: segmentação do público-alvo, tempo, retorno esperado; promoção: descontos, ações no ponto de venda; novos produtos: público-alvo, estrutura de pós-venda, níveis de qualidade, % das vendas, % de mercado; força de vendas: número de pessoas, distribuição física; custos: de produção, de qualidade, de serviços; investimentos: volume de capital de terceiros e de capital próprio; estoques; recebíveis: qualidade dos recebimentos; liquidez; fornecedores: poder de barganha, qualidade.
Retorno sobre o investimento; crescimento de vendas; nível de inadimplência; participação de mercado; nível de satisfação de clientes; imagem e reputação; número médio de melhorias; taxa de refugo/retrabalho; taxa de retenção de funcionários e gastos com treinamentos.
Ganho financeiro sobre o preço; fator de conversão da matéria-prima; resultado operacional nominal; rentabilidade do negócio.

Quadro 1 - Exemplos dos principais indicadores utilizados em artigos analisados por Nascimento, Bortoluzzi e Dutra (2009)

Fonte: Nascimento, Bortoluzzi e Dutra (2009, p. 11)

De acordo com Lopes Junior (2009), observa-se um esforço para o aperfeiçoamento dos modelos de gestão de *performance* existentes, no sentido de se avaliar uma maior diversidade de dimensões relacionadas ao desempenho da empresa. Como resultado, o autor afirma que os novos modelos propostos na literatura passam a incorporar dimensões além do lucro, visto pela teoria econômica clássica como objetivo singular da empresa e também como critério mais importante para a avaliação de seu desempenho.

Percebe-se que as propostas de indicadores são das mais variadas: crescimento das vendas, geração de emprego, tamanho das instalações, *market share*, retorno dos ativos, entre outras possíveis. Escolher os indicadores adequados para medir o desempenho das empresas não é tarefa simples, uma vez que estes podem não ser adequados a realidades específicas como no caso das pequenas empresas brasileiras, já que, normalmente, os Sistemas de Avaliação de Desempenho foram desenvolvidos a partir de experiências de grandes empresas de países desenvolvidos. Além disto, como agravante, a maioria das pequenas empresas, em especial as informais, não dispõem de controle de dados ou de resultados que permitam uma avaliação profunda. Nesse sentido, cabe avaliar e escolher, dentre os dados disponíveis, quais indicadores são mais adequados para mensuração de desempenho dos negócios pesquisados, o que será feito no item posterior.

1.2.2. Mensuração do desempenho de pequenos negócios

A literatura relaciona como principais indicadores de desempenho de pequenos negócios as seguintes variáveis: medidas de desempenho econômico e financeiro (COLEMAN, 2007; BOSMA; PRAAG; WIT, 2000; HITT *et al.*, 2001); quantidade de empregos gerados (BOSMA; PRAAG; WIT, 2000) e tempo de sobrevivência da empresa (MIZUMOTO *et al.*, 2008; BATES, 1990; BOSMA; PRAAG; WIT, 2000; PRAAG, 2001).

Bosma, Praag e Wit (2000) afirmam que a associação entre o empreendedor de sucesso e o lucro é quase pacífica na literatura. De acordo com Pamplona (2004), a definição mais tradicional de sucesso de microempresas geralmente destaca unicamente sua dimensão econômica, ou seja, a capacidade do empreendimento tornar-se economicamente autossuficiente ou economicamente sustentável. Nesse sentido, “é bem-sucedido o empreendimento que apresentar boa evolução e níveis adequados do seu patrimônio líquido e de seu lucro” (PAMPLONA, 2004, p. 5).

Em relação à quantidade de empregos gerados, considera-se que qualquer variação do número de pessoas dentro da pequena empresa é um indicativo de que houve variações em algumas atividades ou operações da empresa (pedidos, vendas, fornecimento de matéria-prima, entre outros). Bosma, Praag e Wit (2000) afirmam que, ao contratar funcionários, a empresa estará cumprindo a sua função social.

Quanto à sobrevivência do negócio, pode-se afirmar que o fato da empresa ainda se encontrar em atividade deve ser considerado um indicativo de sucesso. De acordo com pesquisa realizada pelo SEBRAE em 2004, referente às empresas registradas nos anos 2000, 2001 e 2002, com base nos dados das Juntas Comerciais Estaduais; 49,4 % das empresas encerraram suas atividades com até dois anos de existência, 56,4% com até três anos e 59,9% não sobreviveram até quatro anos.

Além das já mencionadas medidas, outros aspectos são citados na literatura como importantes para avaliar-se o desempenho de pequenos negócios. Pamplona (2004) afirma que a definição de sucesso deve incorporar tanto resultados econômicos como níveis de bem-estar social e pessoal alcançados. Para este autor, nos critérios de sucesso de pequenos empreendimentos devem constar não só aspectos relacionados à elevação do lucro e da renda, mas também critérios sociais como aumento do *status* dos envolvidos, qualidade de vida, controle e poder de barganha dos empreendedores, elevação da confiança e independência dos envolvidos, melhoria da capacidade de gerir recursos escassos, ampliação da rede de relações profissionais e pessoais.

Não obstante a importância de utilizarem-se medidas subjetivas para avaliação do desempenho, neste trabalho serão usadas apenas medidas financeiras, pois somente dados desta natureza estão disponíveis na base de dados fornecida pelo Programa Crediamigo. A primeira medida é representada pelo volume de vendas mensais, que indica o volume de recursos movimentados pelo empreendedor (RIBEIRO, 2009) e a segunda medida é o lucro ou resultado líquido, que demonstra o crédito da atividade produtiva e que para muitos dos empreendedores sob análise se aproxima muito da renda familiar (RIBEIRO, 2009).

De acordo com Ribeiro (2009, p. 48), que também realizou pesquisa com clientes que obtiveram recursos financeiros do programa Crediamigo, as medidas financeiras se mostram mais adequadas para avaliação do desempenho destes negócios pelos seguintes aspectos:

1. Os empreendedores objeto do estudo possuem negócios de porte bastante pequeno, não sendo relevantes medidas com *market share* e outras que comparam o tamanho do negócio com o setor;
2. Muitos negócios são conduzidos exclusivamente pelo titular da atividade, não havendo indicadores de geração de outros postos de trabalho diretos;
3. Os dados econômico-financeiros desses pequenos negócios são precários, e, ao utilizarem-se os levantamentos financeiros realizados pelo agente financiador, conseguir-se-á compartilhar uma realidade expressa em números que retratam a competitividade desses negócios, que é pouco conhecida.

1.2.3. Fatores que influenciam o desempenho das firmas

A explicação da origem das vantagens competitivas das organizações econômicas tem sido um dos principais temas abordados nas pesquisas contemporâneas em gerenciamento estratégico (BARNEY, 2002). As investigações

relacionadas com esta discussão se encontram divididas em duas correntes principais: a Visão Baseada no Mercado (*Market-Based View*), segundo a qual o posicionamento da empresa no mercado é o principal determinante para o seu desempenho, e a Visão Baseada em Recursos (*Resource Based View - RBV*), que considera o conjunto de recursos e competências de uma empresa sua maior fonte de vantagem competitiva.

A base da Visão Baseada no Mercado é a Teoria da Organização Industrial, que, de acordo com Brito e Vasconcelos (2004), ofereceu explicação parcial para a heterogeneidade do desempenho. A principal mensagem desta estrutura, segundo Porter (1981), é que o desempenho de uma firma no mercado depende criticamente das características do ambiente da indústria na qual ela compete. Assim, a estrutura da indústria determina a estratégia das firmas, cujas condutas determinarão os seus desempenhos coletivos no mercado (WALTER; BANDEIRA-DE-MELLO, 2004).

De acordo com Brito e Vasconcelos (2005), esta abordagem coloca em segundo plano as diferenças individuais entre empresas. Embora se reconheça que as firmas são diferentes, a interpretação dada é que estas diferenças são também determinadas pelo contexto, de modo que a unidade de análise é o ramo de negócios e não a firma individual (NELSON, 1991). Nesse sentido, a área de estratégia tem tomado abordagem oposta a da teoria econômica neoclássica, que se focou, originalmente, nos resultados agregados dos ramos de negócios como explicação primária da heterogeneidade (BRITO; VASCONCELOS, 2005). De acordo com Rumelt (1991), a área de estratégia fundamenta-se na premissa de que as ações e posições individuais geram as diferenças relevantes e, portanto, a unidade de análise mais adequada é a firma e não o ramo de negócios.

A visão baseada em recursos é a abordagem que tem como foco as diferenças individuais entre as firmas como base fundamental para o desenvolvimento da estratégia (BARNEY, 1991). Suas origens remontam a duas tradições teóricas de estratégia empresarial: a escola austríaca, corrente de economistas que se concentra nas consequências econômicas da inovação e da mudança tecnológica; e a derivada das concepções econômicas de Chamberlin

(1933 *apud* BRITO; VASCONCELOS, 2004, p. 111), que focaliza os recursos diferentes usados pelas firmas na competição (BRITO; VASCONCELOS, 2004).

A Visão Baseada em Recursos é a abordagem que se destaca em buscar esclarecer o papel dos recursos da firma nos resultados alcançados. Esta escola prega que a melhor maneira de se conseguir menores custos e oferecer produtos de melhor qualidade e desempenho é possuindo recursos específicos e difíceis de imitar. De acordo com Barney (1991), para possibilitarem o alcance de vantagens competitivas sustentadas, os recursos da firma devem atingir um conjunto de quatro condições: serem valiosos, raros, imperfeitamente imitáveis e imperfeitamente substituíveis.

Barney (2001) definiu que duas premissas seriam necessárias para se colocar em prática a visão da escola *resource-based*. A primeira delas é a existência da heterogeneidade de recursos, ou seja, diferentes firmas, necessariamente, possuem um conjunto diferente de recursos. A segunda é a da imobilidade dos recursos, o que significa que alguns recursos são muito difíceis de serem copiados ou têm uma oferta inelástica. Essas duas premissas são as bases para defender a tese de que os recursos são um meio de diferenciar as empresas, fazendo com que umas tenham um desempenho superior a outras (PAULA, 2007). Com estas premissas, percebe-se que o foco da RBV são as condições internas da organização.

Em geral, os recursos da firma são todos os bens, capacidades, competências, processos organizacionais, atributos, informações e conhecimentos controlados por uma empresa e que a capacitam a conceber e a implementar estratégias que melhorem sua eficiência e efetividade (BARNEY, 1996; COOL; COSTA; DIERICKX, 2002). De acordo com Wernerfelt (1984), recurso é qualquer coisa que possa ser pensada como força ou fraqueza de uma firma. Para este autor, os recursos de uma firma podem ser definidos como os ativos, tangíveis ou intangíveis, que são ligados de maneira semi-permanente à firma, a exemplo da marca, da qualificação do pessoal e do capital. Chatterjee e Wernerfelt (1991) afirmam que os recursos são físicos, financeiros e ativos intangíveis, tais como marcas, reputação, capacidade inovadora, entre outros.

De acordo com Barney e Clark (2007), os recursos de uma organização podem ser divididos em quatro tipos: financeiros, físicos, humanos e organizacionais, conforme Quadro 2. Os recursos financeiros se referem a todos os diferentes recursos monetários, e suas respectivas fontes, que as organizações podem usar; os recursos físicos incluem as instalações e equipamentos, a tecnologia, sua localização geográfica e o seu acesso à matéria-prima; já os recursos humanos incluem treinamento, experiência, julgamento, inteligência, relacionamentos e pensamento individual dos administradores e funcionários da organização; e, por fim, os recursos organizacionais são vistos como a estrutura formal da organização, seu planejamento formal e informal, seu sistema de supervisão e coordenação, sua cultura e reputação, bem como as relações informais entre grupos dentro da organização e entre a organização e seu ambiente (BARNEY, 1996).

Tipos de recursos	Descrição
Financeiros	Inclui todos os tipos de recursos financeiros que possibilitem a organização conceber e executar estratégias.
Capital Humano	Inclui o treinamento, a experiência, a inteligência, o conhecimento, o julgamento, <i>insights</i> , etc.
Organizacional	Difere-se da categoria anterior, pois recursos organizacionais se referem aos atributos coletivos de indivíduos. Inclui a estrutura formal da empresa, os sistemas formais e informais de planejamento, controle e coordenação, a cultura, bem como relações entre grupos pertencentes à firma e também, com outros de fora.
	Arquitetura Estratégica: Refere-se aos relacionamentos da empresa com outras organizações (fornecedores, clientes, intermediários, concorrentes).
Físicos	Inclui fábrica, localização geográfica, acesso à matéria-prima, etc.

Quadro 2 – Tipos de recursos de uma organização
Fonte: Barney e Clark, 2007

Neste trabalho, a abordagem da RBV é utilizada como suporte teórico para a identificação dos recursos presentes nos empreendimentos pesquisados, uma vez que a pesquisa enfoca a relação entre o efeito firma e o desempenho, ao verificar quais são os fatores que influenciam o desempenho destes

empreendimentos. Nesse sentido, as discussões conduzidas por esta pesquisa se coadunam com as proposições mais relevantes a respeito dos fatores que contribuem para o desempenho das firmas. Não obstante, como a pesquisa acontece em empreendimentos informais, naturalmente de pequeno porte, serão relacionados alguns estudos que tratam dos fatores que afetam o desempenho de pequenos negócios, conforme item seguinte.

1.2.4. Fatores que influenciam desempenho de pequenas empresas

Entre os estudos exploratórios prévios que focaram de maneira primária ou secundária os recursos que influenciam o desempenho de pequenos negócios ou de novos empreendimentos, é possível resumir quatro grupos de recursos apontados como importantes: o capital humano, o capital financeiro, o capital social e o capital organizacional.

1.2.4.1. *Capital humano*

Muitas pesquisas têm sido realizadas com o objetivo de identificar a influência do capital humano no desempenho das empresas. Dentre as análises realizadas, verifica-se que este capital se destaca por sua relevância na explicação do desempenho do empreendimento tanto no início de suas atividades como no decorrer se deu funcionamento (COLEMAN, 2007; HITT *et al.*, 2001; BATES, 1990; LERNER; BRUSH; HISRICH, 1995). Bosma, Praag e Wit (2000) afirmam que o capital humano diz respeito às qualidades intrínsecas do empreendedor e que é esperado que ele tenha uma influência positiva no sucesso de empreendimentos iniciantes.

A literatura analisada relaciona como significantes para melhor compreender a contribuição do capital humano no desempenho dos negócios as seguintes variáveis: idade do empreendedor (CRESSY, 1996; BOSMA; PRAAG; WIT, 2000; PRAAG, 2003; BOSMA; PRAAG; THURIK; WIT, 2004); escolaridade (BOSMA; PRAAG; WIT, 2000; PRAAG, 2003; BOSMA; PRAAG; THURIK; WIT,

2004); e experiência prévia do empreendedor na área do seu negócio (CRESSY, 1996; LERNER; BRUSH; HISRICH, 1995; HISRICH; PETERS, 2006; BOSMA; PRAAG; WIT, 2000; PRAAG, 2003).

A variável idade tem sido discutida como determinante do desempenho por muitos autores. De acordo com Pamplona (2004), predomina na literatura a idéia de que os empreendedores mais jovens tendem mais a desistir ou a fracassar no negócio próprio. Para ILO (2000), pessoas mais velhas (35 anos ou mais) que abrem novos empreendimentos têm mais chance de nele permanecer. Bosma, Praag e Wit (2000) constataram que uma diferença positiva de 10 anos na idade de proprietários que iniciavam um negócio próprio fazia o período de sobrevivência aumentar em 33%. Praag (2003), ao analisar um grupo de donos de pequenos novos negócios, concluiu, controlando a variável experiência, que quanto mais jovem maior a chance de fracassar no empreendimento. Entretanto, o autor sugere que acima de 32 anos a situação pode se inverter, isto é, quanto maior a idade maior seria o risco de fracassar no negócio.

Para Pamplona (2004), faz sentido a idéia de que os jovens tenderiam a fracassar mais ao empreender. Para o autor, a maturidade pode ser útil para o desempenho do negócio, já que com ela viriam mais experiência e melhor julgamento, além de maior facilidade no estabelecimento de ligações comerciais e sociais, fatores que podem ser importantes para que o negócio supere as dificuldades iniciais. De acordo com Welter (1999), fatores como qualificação, *know-how*, competência e autoconfiança aumentam com a idade, o que positivamente influencia a sobrevivência e o sucesso dos negócios. Por outro lado, segundo Pamplona (2004), pessoas muito mais velhas podem ser menos diligentes, mais conformadas, possuírem mais dificuldades para suportar longas horas de trabalho e terem carência de habilidades e *know-how* decorrente de desatualização.

Em termos de escolaridade, a literatura aponta que esta variável afeta positivamente a chance de sucesso em empreendimentos iniciantes. Bosma, Praag e Wit (2000), em estudo que objetivava investigar a influência de um conjunto de potenciais fatores determinantes de sucesso em novas empresas holandesas, constataram que ter alta escolaridade tendia a dobrar a lucratividade. Bates (1990)

verifica em sua pesquisa que empreendedores que possuem maior quantidade de anos de estudo conseguem acessar montantes maiores de empréstimos bancários e possuem negócios mais longevos. Em oposição, Reid (1997) constata que variáveis de escolaridade (anos de escola secundária e ter curso superior) mostraram-se insignificantes como determinantes de sucesso. Para o autor, ter experiência no mercado em que está o pequeno negócio e o aprendizado que isso representa ao longo do tempo são determinantes mais importantes para o sucesso do que títulos acadêmicos.

Bates (1990) verificou que os empresários que têm ensino superior apresentaram probabilidades bem menores de falhar do que aqueles que não possuem. Empreendedores graduados também tiveram mais acesso a empréstimos em bancos comerciais. Cooper, Gimeno-Gascon e Woo (1994) observaram que a educação teve um efeito significativo sobre a sobrevivência da empresa e o crescimento. Em um estudo de empresas finlandesas, Kangasharju e Pekkala (2002) observaram que os indivíduos altamente educados tinham menor probabilidade de sair do negócio durante tempos econômicos difíceis, e que o ensino superior contribuiu para um maior crescimento da empresa tanto durante as recessões como nos períodos de crescimento econômico. Do mesmo modo, Pena (2002) estudou uma amostra de empresas espanholas e verificou que as empresas mais propensas a crescer eram geridas por empresários com nível universitário.

No que diz respeito à experiência anterior, em um estudo com empresários em dois estados do centro-oeste dos Estados Unidos, Carter, Williams e Reynolds (1997) constataram que a experiência prévia em outras empresas, a experiência na indústria, e começar o negócio com parceiros diminuíram as chances de interrupção, embora empresas pertencentes a mulheres ainda se apresentaram significativamente mais propensas a descontinuar do que as dos homens. Bosma *et al.* (2004), que estudaram mais de 1000 empresas na Holanda, verificaram que a experiência prévia em uma indústria melhorou substancialmente as perspectivas de pequenas empresas de sobrevivência, lucratividade e crescimento. Em um estudo de varejo e empresas de serviços, Brush e Chaganti (1998) verificaram que tanto a educação como a experiência na indústria tiveram um impacto sobre o desempenho em termos de fluxo de caixa líquido e geração de empregos.

Segundo evidências na literatura, qualificações técnicas e profissionais também aumentam as chances de sucesso no autoemprego (PAMPLONA, 2004). Para Servon e Bates (1998), novos negócios conseguem obter maior rentabilidade quando seus proprietários possuem qualificações profissionais específicas ao ramo de atividade. Nesse sentido, Servon (2000) afirma que ter habilidades e conhecimento específicos do ramo dá ao proprietário do negócio uma vantagem no início do empreendimento e permite maior foco no que realmente importa para atingir o sucesso na atividade. Nesse sentido, cabe também o fator experiência prévia no ramo ou setor, já que ele está ligado ao fator qualificação técnica e profissional específica. Lussier (1996a), ao revisar a literatura a respeito de sucesso e fracasso em novas empresas, verificou que negócios geridos por pessoas sem prévia experiência no setor têm maior chance de fracassar. Esse autor também pôde observar que este fator – experiência prévia no setor – era um dos mais citados como determinantes de sucesso.

Especialmente no caso de empresas nascentes, o capital humano do empreendedor deve: Influenciar a sua capacidade de analisar o setor e preparar a entrada da empresa; formular ações que possibilitem o melhor retorno possível; dominar características técnicas dos produtos e serviços; e equacionar os investimentos necessários. Desta forma, quanto maior o nível de escolaridade, de treinamento e de experiência acumulada pelo empreendedor, maior deve ser a probabilidade de sobrevivência do seu empreendimento (MIZUMOTO *et al.*, 2009).

1.2.4.2. *Capital financeiro*

É consenso na literatura que o acesso a recursos financeiros no início do negócio e a disponibilidade destes ao longo da atividade empresarial é essencial para a sobrevivência das empresas. Para Headd (2000), ter boa disponibilidade de capital aumenta a chance de sobrevivência do negócio. De acordo com Pamplona (2004), a disponibilidade de capital ou o nível de capital inicial é um dos fatores determinantes de sucesso mais importantes apontados na literatura. ILO (2000)

considera que o nível de capital inicial é importante e vital para a sobrevivência do negócio. A literatura analisada relaciona como significantes para melhor compreender a contribuição do capital financeiro no desempenho dos negócios as seguintes variáveis: disponibilidade de capital inicial (BOSMA; PRAAG; WIT, 2000; HONIG, 1998), disponibilidade de outras fontes de renda (BOSMA; PRAAG; WIT, 2000; BOSMA *et al.*, 2004) e acesso a créditos externos (BROWN *et al.*, 2004; COLEMAN, 2007).

Uma série de estudos tem mostrado que a falta de capital financeiro pode ser um importante obstáculo para o sucesso das pequenas empresas. De acordo com Coleman (2007), pequenas empresas que são incapazes de garantir capital externo podem ser mais vulneráveis às vicissitudes enfrentadas pelos pequenos negócios em geral. Além disso, de acordo com a autora, as pequenas empresas são menos propensas a ter os recursos necessários para introduzir novos produtos e serviços potencialmente rentáveis, ou para expandir-se em novos mercados. Brown *et al.* (2004) encontraram fortes indícios de que o acesso ao crédito externo aumenta o crescimento do emprego e das vendas.

Parker e Praag (2006) afirmaram que a variação de um ponto percentual para baixo em restrições de capital aumenta a renda bruta dos empreendedores em 3,9% em média. Já Brown *et al.* (2007) sugerem que, ao dobrar-se o tamanho dos empréstimos, a taxa de crescimento do emprego aumentaria entre 3 e 7 pontos percentuais. Os autores afirmam ainda que esse aumento no tamanho do empréstimo proporcionou aumento nas vendas em cerca de 10 a 17 pontos percentuais. Cooper, Gimeno-Gascon e Woo (1994) descobriram que níveis mais elevados de capital financeiro contribuíram para a sobrevivência das empresas e para seu crescimento. Da mesma forma, em um estudo com microempresários jamaicanos, Honig (1998) verificou que níveis mais elevados de capital financeiro aumentaram os lucros da firma. No entanto, as empresas pertencentes a mulheres ainda ganham menos do que as empresas detidas pelos homens. Em um estudo com mais de 1.000 empresas canadenses, Orser, Hogarth-Scott e Riding (2000) constataram que empreendedoras mulheres estavam mais preocupadas com o acesso ao capital do que com qualquer outro problema de negócio.

Em relação a outras fontes de renda, Bosma, Praag e Wit (2000) verificaram que empreendedores que recebiam alguma outra renda além da derivada do negócio apresentaram menor rentabilidade e uma menor quantidade de empregos gerados. Por outro lado, os autores verificaram que uma maior disponibilidade de capital inicial teve impacto positivo na geração de empregos.

1.2.4.3. *Capital social*

Na literatura que versa a respeito de pequenas empresas e sobre o *start-up* de negócios, o papel das redes sociais como determinantes do desempenho é muito destacado. O capital social refere-se à capacidade dos atores para extrair benefícios das suas estruturas sociais, redes e associações (DAVIDSSON; HONIG, 2003). Os benefícios típicos da rede são o acesso ao capital financeiro, o acesso privilegiado ao conhecimento crítico e oportunidades preferenciais para novos negócios (INKPEN; TSANG, 2005). Considerando que tanto pequenos como novos negócios em geral têm recursos limitados, as redes são um canal importante para complementar esses recursos escassos.

De acordo com Pamplona (2004), os autoempregados estão, em geral, imersos num emaranhado de relações com familiares e amigos, os quais não apenas trabalham para eles, mas também alugam ou cedem instalações, adquirem produtos e serviços, trazem clientes e concedem crédito facilitado. Para este autor, se estes amigos e familiares estão bem instalados na cidade, inseridos num ambiente social de mais elevada renda, sua colaboração com o negócio pode ser muito mais efetiva. Por outro lado, empreendedores mais pobres tendem a ter amigos e familiares mais pobres, o que acaba por reforçar a tendência de insucesso de sua unidade produtiva.

Elfring e Hulsink (2001) afirmam que as redes de relacionamento desempenham três funções para o empreendedor. A primeira é como fonte de informações para localizar e avaliar oportunidades de negócio, o que ocorre na medida em que a rede fornece não só informações específicas sobre o mercado,

mas também informações para monitorar, avaliar, testar e confirmar o desenvolvimento de negócio (PAMPLONA, 2004). A segunda é providenciar o acesso a recursos, já que pagar os preços de mercado por recursos como trabalho, material, equipamento e assessoria é freqüentemente muito dispendioso para quem está começando (PAMPLONA, 2004). Por isso, como enfatizam Elfring e Hulsink (2001), as “transações sociais” – que estão baseadas na amizade, confiança e influência – desempenham um papel essencial no acesso aos recursos, pois permitem que os empreendedores adquiram esses recursos a preços menores do que os de mercado. A terceira função da rede social no sucesso é abrir caminho para que o negócio ganhe legitimidade, o que é imperativo, especialmente para negócios inovadores ou que estejam marcados pela origem social desfavorável do autoempregado (PAMPLONA, 2004).

No que se refere à densidade dos laços sociais, de acordo com a literatura revisada, existem basicamente dois tipos: os fortes (ou densos) e os fracos. Os laços fortes são ligações do empreendedor que antecedem a criação do negócio e são representados pela família, amigos, antigos colegas de trabalho e outros com os quais se tenha proximidade (RIBEIRO, 2009). Este tipo de laço social é importante para o empreendedor nascente por ser fonte de recursos, conhecimento e apoio no momento da estruturação de seu negócio (CHELL; BAINES, 1998; LARSON; STARR, 1993). A outra natureza da densidade dos laços são os considerados fracos, cuja rede de relacionamento pode ser representada pela rede de clientes, bancos, entidades de classe, associações de produção e outros públicos (RIBEIRO, 2009).

A literatura analisada relaciona como significantes para melhor compreender a contribuição do capital social no desempenho dos negócios as seguintes variáveis: estado civil dos empreendedores (HONIG, 1998; DAVIDSSON; HONIG, 2003; BOSMA; PRAAG; WIT, 2000; BOSMA *et al.*, 2004); contato com empresários em rede (BOSMA; PRAAG; WIT, 2000; BOSMA *et al.*, 2004); amigos próximos ou vizinhos no negócio (DAVIDSSON; HONIG, 2003) e empresários na família (HONIG, 1998; DAVIDSSON; HONIG, 2003; BOSMA; PRAAG; WIT, 2000; BOSMA *et al.*, 2004).

Ao analisar as características de participantes bem-sucedidos de programas de apoio a microempresas, Servon (2000) verificou que eles tinham um sólido suporte de familiares e amigos. Para o autor, essa rede providencia apoio moral e ajuda direta ao auto-empregado. Bosma, Praag e Wit (2000) usaram a variável existência de suporte emocional do(a) esposo(a) como variável para medir o impacto da rede social sobre o sucesso do auto-emprego, verificando ser esta variável de grande importância. Segundo ILO (2000), as pessoas casadas têm mais altas taxas de sobrevivência nos negócios do que as solteiras. Servon (2000) constatou que as mulheres bem-sucedidas tendiam a ser casadas e a não ser divorciadas, assim como tendiam a ter uma quantidade menor de crianças para cuidar e, quando as tinham, tendiam a ter crianças mais velhas. A explicação para isso estaria no fato de que pessoas casadas teriam, teoricamente, outro adulto no domicílio para ajudar a cuidar dos filhos, realizar outras tarefas domésticas e atuar como outra fonte de renda (PAMPLONA, 2004).

Welter (1999) aponta que redes de relacionamento pessoais podem determinar a decisão de entrar, a sobrevivência e o sucesso no auto-emprego, pois oferecem suporte emocional, técnico e viabilizam estratégias de negócios ao facilitar o acesso a recursos. Estudos realizados com o objetivo de identificar os motivadores para empreender indicam que filhos de empreendedores apresentam probabilidade de empreender duas a três vezes maior do que filhos de não empreendedores (RIBEIRO, 2009). Caso pai e mãe tenham sido empreendedores, a probabilidade do filho vir a empreender torna-se ainda maior (FAIRLIE; ROBB, 2007). De acordo com os autores citados, a decisão de empreender por parte desses indivíduos é influenciada pela aquisição de habilidades relacionadas aos negócios transmitidas entre as gerações, por conta do convívio próximo com o dia a dia da atividade empresarial e que não somente os pais são fontes desta transmissão, pois parentes próximos também desempenham este papel.

1.2.4.4. *Capital organizacional*

Capital organizacional é o conjunto de processos, sistemas, rotinas e práticas pelas quais a estratégia da empresa pode ser implementada (CHRISMAN; BAUERSCHMIDT; HOFER, 1998). Recursos organizacionais incluem, entre outras coisas, a estrutura organizacional, a estrutura hierárquica formal, sistemas de controle e sistemas de gestão e planejamento (BARNEY; CLARK, 2007).

Em geral, no contexto das pequenas empresas, as discussões são acerca dos aspectos relacionados ao planejamento e ao controle dos negócios. Wijewardena *et al.* (2004), ao verificarem a associação do planejamento e seus processos de controle com a *performance*, ressaltaram que existem poucos estudos que agreguem os aspectos relacionados aos controles à avaliação da relação planejamento *versus performance*. O estudo citado identificou que empresas com planejamento e controles mais sofisticados apresentam melhor *performance*. Brush e Chaganti (1998) identificaram que os recursos humanos e os organizacionais estão associados com mais fluxo de caixa positivo.

Mintzberg, Ahlstrand e Lampel (2000) destacam que o processo de formação de estratégias no contexto dos pequenos negócios, e principalmente dos novos negócios, é extremamente centrado na figura do líder, que tem a visão do que quer alcançar, mas que despende poucos esforços na estruturação de um planejamento. De acordo com Wijewardena *et al.* (2004), o nível de sofisticação do planejamento corresponde ao tamanho da empresa, com aquelas de maior porte requerendo um planejamento mais elaborado por conta de uma maior complexidade das operações.

Alguns autores apresentam ressalvas a um foco excessivo em planejamento no caso de empresas nascentes, por conta do elevado grau de incerteza ao qual as novas empresas são submetidas, afirmando que um excesso de planejamento pode reduzir sua capacidade de adaptação (MIZUMOTO *et al.*, 2008). Gibson e Cassar (2005) verificaram que a adoção de técnicas de

planejamento é mais comum após um período de crescimento inicial da empresa do que antes deste período.

Thornhill *et al.* (2003) colocam que as práticas gerenciais adotadas pelos empreendedores são cruciais, pois permitem alocar e combinar os recursos disponíveis ao novo empreendimento de forma a responder a pressões competitivas. Assim, um empreendedor pode deixar de articular eficazmente seus recursos – inclusive seu próprio conhecimento técnico e comercial – se não adotar práticas organizacionais que permita uma adequação do empreendimento ao seu ambiente (MIZUMOTO *et al.*, 2008) .

Em síntese a revisão teórica indica quatro tipos de recursos como relevantes no desempenho de pequenos e de novos negócios: o capital humano, o capital social, o capital financeiro e o capital organizacional. O Quadro 3 apresenta os conceitos que foram investigados nos trabalhos utilizados como referência.

Tipo de recurso	Variáveis	Estudos de referência
Capital humano	Idade	Davidsson e Honig (2003); Coleman (2007); BROWN <i>et al.</i> (2004); Bosma, Praag e Wit (2000); Bosma, Praag, Thurik e Wit (2002); Honig (1998) e Brush e Chaganti (1998)
	Escolaridade	
	Experiência na atividade	
Capital social	Amigos próximos ou vizinhos no negócio	Davidsson e Honig (2003); Honig (1998) e Bosma, Praag e Wit (2000) e Bosma <i>et al.</i> (2004)
	Estado civil	
	Contato com empresários em redes	
Capital financeiro	Capital inicial	Bosma, Praag e Wit (2000); Bosma <i>et al.</i> (2004); Brown <i>et al.</i> (2004) e Honig (1998)
	Outros rendimentos	
	Acesso a créditos externos	
Capital organizacional	Utilização de relatórios periódicos de acompanhamento	Wijewardena <i>et al.</i> (2004) e Brush e Chaganti (1998)
	Processos de controle	

Quadro 3: Síntese dos principais tipos de recursos apontados como influenciadores do desempenho de pequenos e de novos negócios

Fonte: Autoria própria

2. METODOLOGIA

Este capítulo tem como objetivo descrever a metodologia utilizada no desenvolvimento desta pesquisa. São apresentados os principais procedimentos metodológicos adotados em termos de sua classificação, conteúdo e implicações, de forma que se compreenda as decisões tomadas acerca da estratégia de pesquisa. Primeiramente apresenta-se a classificação da pesquisa quanto aos meios e quanto aos fins; em seguida expõem-se o modelo teórico, as hipóteses, a base de dados utilizada e, por fim, os procedimentos estatísticos adotados.

2.1. CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA

O presente estudo busca verificar quais são os fatores que influenciam o desempenho de negócios financiados pelo programa Crediamigo; mediante o estabelecimento de um problema de pesquisa e da elaboração de hipóteses a serem testadas. Assim, quanto à lógica da investigação, o método de pesquisa é caracterizado como hipotético-dedutivo.

Para classificação desta pesquisa, utiliza-se também, a taxionomia proposta por Vergara (2005), que a qualifica em relação a dois aspectos: quanto aos meios e quanto aos fins. Quanto aos fins, a pesquisa é descritiva e explicativa. Quanto aos meios, a investigação será feita por meio de pesquisa bibliográfica e documental.

De acordo com Gil (2006), a pesquisa descritiva tem como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno, ou o estabelecimento de relações entre variáveis. Já a pesquisa explicativa, que de acordo com Vergara (2005) pressupõe a descritiva com base para suas explicações, tem como principal objetivo “esclarecer quais fatores contribuem, de alguma forma, para a ocorrência de determinado fenômeno” (VERGARA, 2005, p. 47). Nesse sentido, a investigação pode assim ser classificada como descritiva e explicativa

porque descreverá as variáveis que podem influenciar o desempenho de pequenos negócios, explicando posteriormente quais fatores influenciam o desempenho dos negócios financiados pelo programa Crediamigo. Vergara (2005) afirma que a pesquisa descritiva não tem o compromisso de explicar os fenômenos que descreve, embora sirva de base para tal explicação.

A pesquisa bibliográfica é, de acordo com Vergara (2005, p. 48), “o estudo sistematizado desenvolvido com base em material publicado em livros, revistas, jornais e redes eletrônicas, isto é, material acessível ao público em geral”. Já na pesquisa documental, “a fonte de coleta de dados está restrita a documentos, escritos ou não, constituindo o que se denomina de fontes primárias” (MARCONI E LAKATOS, 2007, p. 62). A pesquisa documental tem semelhanças com a pesquisa bibliográfica. Uma das diferenças entre elas é que a pesquisa bibliográfica utiliza-se fundamentalmente das contribuições dos diversos autores sobre determinado assunto, enquanto a pesquisa documental utiliza-se de materiais existentes os documentos de primeira mão, ou seja, aqueles que não receberam nenhum tratamento analítico tais como os documentos conservados em órgãos públicos e instituições privadas, e os documentos de segunda mão que de alguma forma já foram analisados tais como: relatórios de pesquisa; relatórios de empresas; tabelas estatísticas e outros.

A pesquisa bibliográfica propiciou a sustentação teórica da pesquisa, envolvendo os seguintes assuntos: fatores que influenciam o desempenho das firmas, fatores que influenciam o sucesso de pequenos negócios e de negócios iniciantes, desempenho e métricas de desempenho. A pesquisa documental envolveu o levantamento dos dados do programa Crediamigo, contribuindo para a mensuração do constructo da pesquisa e para a composição das variáveis explicativas necessárias à pesquisa empírica proposta.

2.2. VARIÁVEIS CONSIDERADAS NA PESQUISA

Conforme mostrado no Quadro 3, a literatura aponta diversos fatores que podem influenciar o desempenho de pequenos negócios. No entanto, conforme Lussier (1996a), não há uma lista de variáveis que possa distinguir o sucesso do não-sucesso que seja aceita por todos. Bryson e White (1997) resumem a situação afirmando que as pesquisas sobre o tema ainda são inconclusivas. Como agravante no caso de pequenas empresas, há o fato destas não terem, em sua maioria, um controle de dados ou de resultados que permita uma avaliação profunda. Nesse sentido, ao se definir quais variáveis deveriam ser investigadas na pesquisa, levou-se em consideração as especificidades do tipo de empreendimentos pesquisados e os dados disponíveis para análise.

O Quadro 4 apresenta as variáveis apontadas na literatura como influenciadoras do desempenho *vis a vis* os que serão examinados neste estudo. Conforme já exposto, a presente pesquisa aborda empreendimentos informais inseridos em um programa de microcrédito. A base de dados utilizada para pesquisa é a do próprio programa Crediamigo, que mantém um banco de dados com informações de seus clientes, oriundas do cadastro desses clientes ou de informações da avaliação patrimonial realizada pelos assessores de crédito no momento da negociação das operações.

CATEGORIA	VARIÁVEIS APONTADAS NOS TRABALHOS ORIGINAIS	VARIÁVEIS USADAS NESTA PESQUISA
Capital humano	Idade	Idade
	Escolaridade	Escolaridade
	Experiência na atividade	Experiência na atividade
Capital social	Amigos próximos ou vizinhos no negócio	Familiares no negócio Não familiares no negócio
	Estado civil	Estado civil
	Contato com empresários em	Contato com empresários em
Capital financeiro	Capital inicial	Capital inicial
	Outros rendimentos	Outros rendimentos Pessoas que ajudam na
	Empréstimos bancários	Empréstimos bancários
Capital organizacional	Utilização de relatórios	Tipo de controle administrativo
	Processos de controle	
	-	Prazo de venda

Quadro 4: Variáveis apontadas nos trabalhos originais *versus* variáveis usadas nesta pesquisa

Além das variáveis apontadas nos trabalhos originais expostas no Quadro 4, foram testadas nestes trabalhos outras variáveis não disponíveis na base de dados do Programa Crediamigo, razão pela qual não foram apresentadas. As diferenças entre as variáveis investigadas na literatura e as investigadas na presente dissertação decorrem principalmente do *start-up* de negócios *vis a vis* negócios existentes e da diferença entre os contextos pesquisados, o que levou à identificação de novas variáveis não abordadas na literatura pesquisada. Isto pode decorrer do fato de estes fatores serem importantes somente para o tipo de empreendimentos pesquisados, por conta de situações peculiares aos pequenos negócios informais. De acordo com Neri (2008), o fato de existir uma sobreposição entre o lado pessoa física e o lado pessoa jurídica desses empreendimentos implica que o entendimento da estrutura e do funcionamento dessas empresas deve levar em consideração as características tanto de seus proprietários como de suas famílias.

Além dos recursos já citados, guardando consonância com teoria da Visão Baseada em Recursos (*Resource Based View* - RBV), foram pesquisadas também as variáveis relacionadas aos recursos físicos existentes nos negócios, bem como se consideraram as variáveis de capital social como variáveis de recursos organizacionais.

As relações entre os recursos da firma e o desempenho são ilustradas no modelo conceitual a seguir:

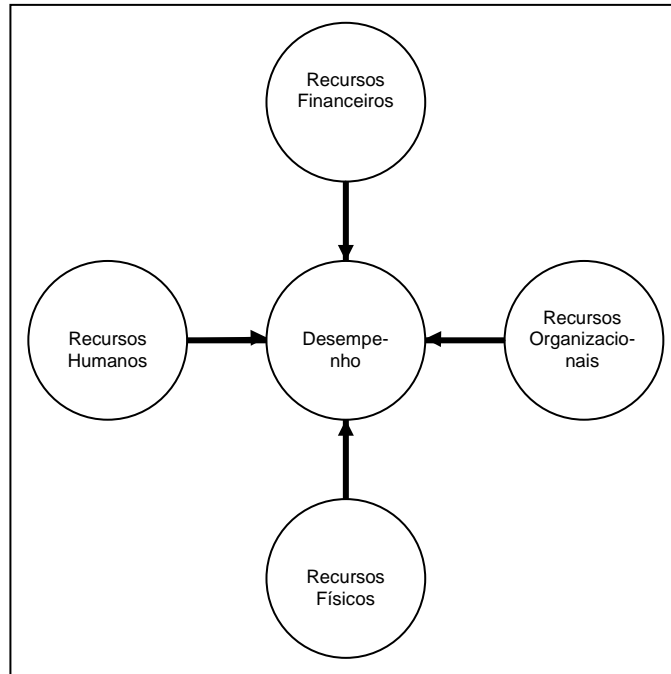


Figura 2 – Modelo conceitual da pesquisa
Fonte: Elaboração própria

Neste modelo, os recursos da firma, representados pelos recursos humanos, financeiros, organizacionais e físicos, constituem as variáveis independentes da pesquisa. A variável dependente é o desempenho da empresa em termos de receita de vendas e de lucro líquido. Triviños (1987) explica que variáveis independentes são as variáveis explicativas que atuam sobre as variáveis dependentes, provocando efeitos sobre estas.

Definidas as variáveis dependentes e independentes, formularam-se as seguintes hipóteses norteadoras da pesquisa, conforme Quadro 5:

H1: A influência dos recursos financeiros no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	H1a: A influência do valor do crédito recebido no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
	H1b: A influência dos recursos inicialmente disponíveis no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
	H1c: A influência da quantidade de pessoas que ajudam na renda familiar no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa

	H1d: A influência de outros rendimentos percebidos pelo cliente no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
H2: A influência dos recursos humanos no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	H2a: A influência da idade do empreendedor no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
	H2b: A influência do grau de instrução do empreendedor no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
	H2d: A influência do tempo de experiência na atividade do empreendedor no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
H3: A influência dos recursos organizacionais no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	H3a: A influência do estado civil do empreendedor no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
	H3b: A influência do tipo de controle administrativo no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
	H3c: A influência do prazo de venda no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
	H3d: A influência do esquema de responsabilização do empréstimo no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
	H3e: A influência da quantidade de familiares que trabalham no negócio no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
	H3f: A influência da quantidade de não familiares que trabalham no negócio no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
	H3g: A influência do tempo de programa no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
H4: A influência dos recursos físicos no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	H4a: A influência da estrutura física do negócio no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
	H4b: A influência do tipo de locação no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
H5: A influência dos recursos financeiros no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	H5a: A influência do valor do crédito recebido no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
	H5b: A influência dos recursos inicialmente disponíveis no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
	H5c: A influência da quantidade de pessoas que ajudam na renda familiar no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
	H1d: A influência de outros rendimentos percebidos pelo cliente no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
H6: A influência dos recursos humanos no lucro líquido dos negócios	H6a: A influência da idade do empreendedor no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é

financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	estatisticamente significativa
	H6b: A influência do grau de instrução do empreendedor no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
	H6d: A influência do tempo de experiência na atividade do empreendedor no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
H7: A influência dos recursos organizacionais no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	H7a: A influência do estado civil do empreendedor no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
	H7b: A influência do tipo de controle administrativo no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
	H3c: A influência do prazo de venda no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
	H7d: A influência do esquema de responsabilização do empréstimo no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
	H7e: A influência da quantidade de familiares que trabalham no negócio no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
	H7f: A influência da quantidade de não familiares que trabalham no negócio no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
	H7g: A influência do tempo de programa no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
H8: A influência dos recursos físicos no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	H8a: A influência da estrutura física do negócio no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa
	H8b: A influência do tipo de local de compra no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa

Quadro 5: Hipóteses da pesquisa
Fonte: Autoria própria

A validação das hipóteses será feita por meio dos modelos a seguir, que verificarão as relações entre as variáveis que serão testadas como influenciadoras do desempenho e as variáveis utilizadas para sua mensuração.

a) Modelo 1 – desempenho medido em termos de receita de vendas

$$RV = \beta_0 + RFN1\beta_1 + RFN2\beta_2 + RFN3\beta_3 + RFN4\beta_4 + RFS1\beta_5 + RFS2\beta_6 + RH1\beta_7 + RH2\beta_8 + RH3\beta_9 + RO1\beta_{10} + RO2\beta_{11} + RO3\beta_{12} + RO4\beta_{13} + RO5\beta_{14} + RO6\beta_{15} + RO7_{16}$$

b) Modelo 2 – desempenho medido em termos de lucro líquido

$$LL = \beta_0 + RFN1\beta_1 + RFN2\beta_2 + RFN3\beta_3 + RFN4\beta_4 + RFS1\beta_5 + RFS2\beta_6 + RH1\beta_7 + RH2\beta_8 + RH3\beta_9 + RO1\beta_{10} + RO2\beta_{11} + RO3\beta_{12} + RO4\beta_{13} + RO5\beta_{14} + RO6\beta_{15} + RO7\beta_{16}$$

Em que:

β_0 = Intercepto da amostra (constante)

$\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_n$ = Inclinações na amostra (coeficientes das variáveis independentes)

RFN1 = Empréstimo recebido

RFN2 = Quantidade de pessoas que ajudam na renda familiar

RFN3 = Outros rendimentos

RFN4 = Capital inicial

RFS1 = Estrutura física do negócio

RFS2 = Acesso à matéria prima

RH1 = Idade

RH2 = Grau de instrução

RH3 = Experiência na atividade

RO1 = Estado civil

RO2 = Tempo de programa Crediamigo

RO3 = Esquema de responsabilização do empréstimo

RO4 = Controle administrativo

RO5 = Prazo de venda

RO6 = Quantidade de familiares que trabalham no negócio

RO7 = Quantidade de não familiares que trabalham no negócio

O Quadro 6 apresenta as variáveis dependentes e independentes utilizadas na pesquisa, bem com a sua forma de mensuração.

Categoria	Variável	Forma de mensuração
Desempenho	Receita de vendas	RV - Receita de vendas mensal em reais
	Lucro líquido	LL - Lucro líquido em reais
Recursos Financeiros (RFN)	Empréstimos bancários	RFN1 - Valor do último empréstimo recebido em reais
	Pessoas que ajudam na renda familiar	RFN2 - Quantidade de pessoas que ajudam na renda familiar
	Outros rendimentos	RFN3 - Outros rendimentos em reais
	Capital inicial	RFN4 - Capital inicial em reais
Recursos Humanos (RH)	Idade	RH1 - Idade em anos
	RH2 - Grau de instrução	Variável dicotômica que indica se o empreendedor não possui ensino médio (0) ou se ele possui (1)
	RH3 - Experiência na atividade	Tempo de atividade em meses
Recursos Organizacionais (RO)	RO1 - Estado civil	Variável dicotômica que indica se o empreendedor não é casado (0) ou se ele é casado (1)
	Contato com empresários em redes	RO2 - Tempo de programa Crediamigo em meses
		RO3 - Esquema de responsabilização. Variável dicotômica que indica se o crédito recebido pelo empreendedor foi por meio de empréstimo solidário (0) ou individual (1)
	RO4 - Controle administrativo	Variável dicotômica que indica se o empreendedor não realiza controle administrativo (0) ou se ele realiza (1)
	RO5 - Prazo de venda	Variável dicotômica que indica se o empreendedor não oferece prazo para pagamento (0) ou se ele oferece (1)
	Familiares no negócio	RO6 - Quantidade de familiares que trabalham no negócio
	Não familiares no negócio	RO7 - Quantidade de não familiares que trabalham no negócio
Recursos Físicos (RFS)	RFS1 - Estrutura física do negócio	Variável dicotômica que indica se o empreendedor não possui ponto fixo (0) ou se ele possui ponto fixo (1)
	RFS2 - Acesso à matéria prima	Variável dicotômica que indica se o empreendedor não realiza suas compras no atacado (0) ou se ele realiza (1)

Quadro 6: Variáveis e formas de mensuração das variáveis

Fonte: Autoria própria

2.3. PROCEDIMENTOS DE ANÁLISE ESTATÍSTICA

Neste item, serão descritas as técnicas estatísticas utilizadas, bem como os procedimentos realizados para tratamento dos dados.

2.3.1. Coleta e preparação da base de dados

A principal fonte de dados deste trabalho foi a base de dados do próprio programa Crediamigo. Os dados foram extraídos do sistema de informação do Crediamigo e são oriundos do cadastro desses clientes ou de informações da avaliação patrimonial realizada pelos assessores de crédito no momento da negociação das operações. A base recebida continha inicialmente 716.484 registros e 400.366 clientes distintos. A diferença entre a quantidade de registros e a quantidade de clientes é decorrente do fato de se ter solicitado pelo menos dois fluxos de informações de cada cliente: o primeiro gerado na entrada do programa, que pode ser qualquer momento entre 1997 e 2008, e o segundo referente à sua posição em dezembro de 2008, se referindo à última renovação nesta posição.

Em relação à posição dos dados utilizados para as análises, é necessário ressaltar que as variáveis independentes RH1 (Idade), RH2 (Grau de Instrução), RH3 (Experiência na Atividade) e RO1 (Estado Civil), estão na posição da data de entrada do cliente no programa. A variável tempo de programa foi calculada por meio da verificação do tempo ocorrido entre a data do primeiro fluxo do cliente e a data do segundo fluxo informado. Já as demais variáveis independentes (exceto capital inicial) e as variáveis dependentes, estão na posição do segundo fluxo informado, ou seja, o último fluxo do cliente na posição de dezembro de 2008.

Para limpeza e uniformização da base de dados, utilizou-se o *software* Excel 2007, e foi efetuada eliminação dos *outliers* existentes, considerando como *outlier* resposta acima ou abaixo do intervalo entre a média de cada variável e três

desvios-padrão. Após esta etapa, a base de dados ficou com 271.654 observações para análise.

2.3.2. Análise Fatorial

A análise fatorial é uma técnica multivariada de interdependência que busca sintetizar as relações observadas entre um conjunto de variáveis inter-relacionadas, com o objetivo de identificar fatores comuns (FAVERO *et al.*, 2009). De acordo com estes autores, “a idéia básica reside na premissa de que é possível representar um conjunto de variáveis originais observadas por meio de um número menor de fatores intrínsecos” (FÁVERO *et al.*, 2009, p. 236).

De acordo com Corrar, Paulo e Dias Filho (2007, p. 74), a análise fatorial é “uma técnica estatística que busca, através da avaliação de um conjunto de variáveis, a identificação de dimensões de variabilidade comuns existentes em um conjunto de fenômenos”. Para Hair *et al.* (2005, p. 91), a análise fatorial “aborda o problema de analisar a estrutura das inter-relações entre um grande número de variáveis, definindo um conjunto de dimensões latentes comuns, chamadas de fatores.” De acordo com Fávero *et al.* (2009), a partir das correlações observadas entre as variáveis originais, a análise fatorial estima os fatores comuns que são subjacentes às variáveis e não diretamente observáveis.

Para Fávero *et al.* (2009, p. 236), o maior objetivo da análise fatorial é:

(...) permitir a simplificação ou redução de um grande número de variáveis por meio da determinação das dimensões latentes comuns (fatores). Nesse sentido, a técnica transforma um conjunto de variáveis correlacionadas em outro grupo que pode ser não correlacionado, de maneira a reduzir a complexidade e facilitar a interpretação dos dados. Esta técnica busca verificar quantos fatores há no modelo e o que eles representam, embora nomeá-los não seja uma tarefa objetiva.

De acordo com Corrar, Paulo e Dias Filho (2007), os fatores gerados pela análise fatorial poderão ser utilizados para diversas finalidades como, por exemplo:

redução da quantidade de variáveis a serem consideradas em uma pesquisa; sumarização de dados permitindo a escolha de uma ou mais variáveis significativas para serem objeto de avaliação; eliminação das correlações existentes entre as variáveis observadas para utilização de técnicas estatísticas que pressupõem a não-existência de correlação.

A análise fatorial pode ser confirmatória ou exploratória. De acordo com Fávero *et al.* (2009), na análise fatorial exploratória o pesquisador tem pouco ou nenhum conhecimento acerca da estrutura dos fatores. Neste caso, segundo Corrar, Paulo e Dias Filho (2007), como o pesquisador não sabe se as variáveis possuem uma estrutura de relacionamento e, se possuem, se ela é coerente, ele analisa, entende e identifica uma estrutura de relacionamento entre as variáveis a partir do resultado da análise fatorial.

Em contrapartida, a análise fatorial confirmatória requer que o pesquisador já tenha algum conhecimento prévio de como as variáveis se comportam e se relacionam. Neste caso, de acordo com Corrar, Paulo e Dias Filho (2007), o pesquisador já parte de uma hipótese de relacionamento pré-concebida em um conjunto de variáveis e alguns fatores latentes, utilizando esta técnica para confirmar se a teoria que sustenta a hipótese de relacionamento está correta ou não.

Para se analisar a viabilidade da análise fatorial, usualmente são aplicados o teste de Kaiser-Meyer-Olkin - KMO e o teste de esfericidade de Bartlett. O MSA compara as correlações simples com as correlações parciais, indicando o grau de explicação dos dados a partir dos fatores encontrados na análise fatorial. De acordo com Corrar, Paulo e Dias Filho (2007), caso o MSA aponte um grau de explicação menor que 0,5, significa que os fatores encontrados não conseguem descrever satisfatoriamente as variações dos dados originais.

Já o teste de esfericidade de Bartlett's avalia a hipótese de que a matriz das correlações pode ser a matriz identidade com determinante igual a um. De acordo com Fávero *et al.* (2009, p. 241), "se a matriz de correlações for igual à matriz identidade, isso significa que as inter-relações entre as variáveis são iguais a 0 e, neste caso, deve-se reconsiderar a utilização de análise fatorial". Conforme

Corrar, Paulo e Dias Filho (2007), recomenda-se que o valor de *Sig.* (teste de significância) não ultrapasse 0,05. Para estes autores, caso isso ocorra, é provável que a correlação dos indicadores seja muito pequena, o que impede a aplicação da análise fatorial.

O pesquisador deve ainda verificar o poder de explicação das variáveis analisadas, o que poderá ser feito por meio da matriz de anti-imagem. Este teste permite a escolha das variáveis que, em um primeiro momento, ficariam fora da análise fatorial. De acordo com Fávero *et al.* (2009, p. 242), a matriz de correlações anti-imagem “é uma forma de obter indícios acerca da necessidade de eliminação de determinada variável do modelo”. Corrar, Paulo e Dias Filho (2007) explicam que os valores assinalados com a letra “a” sobrescrita que ficam na diagonal principal da matriz de antiimagem (*Anti Image Correlation*) indicam o MSA para cada uma das variáveis analisadas. Para estes autores, os valores inferiores a 0,50 são considerados muito pequenos para a análise e devem ser retirados. Em contrapartida, Fávero *et al.* (2009) afirma que a baixa correlação de determinada variável com as demais não necessariamente implica sua eliminação, uma vez que esta variável pode representar um fator isoladamente.

Após a análise da viabilidade da regressão, realizou-se a etapa da extração de fatores, na qual é determinado o número daqueles que são comuns e necessários para descrever adequadamente os dados. O método utilizado para a extração de fatores, neste trabalho, foi a técnica de Análise de Componentes Principais com rotação *Varimax*, técnica que também serve como forma de validar o instrumento para verificar se ainda há necessidade de se reduzir as variáveis a um conjunto menor de fatores. Para definição do número de fatores, foi utilizado o critério do autovalor, no qual apenas os fatores com autovalores acima de 1,0 são considerados. De acordo com Corrar, Paulo e Dias Filho (2007, p. 86), “o autovalor (*eigenvalue*) corresponde a quanto o fator consegue explicar da variância, ou seja, quanto da variância total dos dados pode ser associada ao fator.

No presente trabalho, foi realizada uma análise fatorial com cada um dos quatro grupos de categorias de recursos (financeiros, humanos, organizacionais e

físicos) separadamente, salvando-se os escores fatoriais dos fatores principais de cada análise, para posterior realização de análise de regressão múltipla.

A Análise de Componentes Principais é a mais utilizada e procura uma combinação linear entre as variáveis, de forma que o máximo de variância seja explicado por essa combinação (CORRAR; PAULO; DIAS FILHO, 2009). Para Hair *et al.* (2005, p. 100):

o objetivo é de que um número mínimo de fatores venha a explicar a parcela máxima da variância existente nas variáveis originais e quando o conhecimento prévio das variáveis sugira que a variância específica e o erro representem uma parcela pequena na explicação da variância total das variáveis.

A rotação Varimax é o tipo de rotação mais utilizado e tem como característica o fato de minimizar a ocorrência de uma variável possuir altas cargas fatoriais para diferentes fatores, permitindo que uma variável seja facilmente identificada com um único fator (CORRAR; PAULO; DIAS FILHO, 2009, p. 89).

A rotação dos fatores busca soluções que explicam o mesmo grau de variância total, mas gera resultados melhores em relação à sua interpretação, feita por parâmetros que relacionam os fatores com as variáveis, que são as cargas fatoriais. As variáveis com maior carga fatorial são consideradas de maior importância e devem influenciar mais sobre o rótulo do fator, pois cada carga fatorial representa o grau de contribuição da variável para a formação do fator.

De acordo com Fávero *et al.* (2009), se determinadas variáveis X_1 , X_2 , X_3 e X_4 , forem altamente correlacionadas, elas serão combinadas de modo a formar um fator que explicará a maior quantidade de variância da amostra. O segundo componente terá a segunda maior quantidade de variância e não será correlacionado com o primeiro e, assim, sucessivamente.

2.3.3. Análise de regressão múltipla

A análise de regressão múltipla é uma técnica estatística usada para analisar a relação entre uma única variável dependente e várias variáveis independentes (HAIR JR et al., 2005). Para Corrar, Paulo e Dias Filho (2007, p. 132), “[...] a idéia chave da regressão múltipla é a existência de dependência estatística de uma variável denominada dependente, ou variável prevista ou explicada, em relação a uma ou mais variáveis independentes, explanatórias ou preditoras”.

De acordo com Hair Jr *et al.* (2005, p. 136), o objetivo da análise de regressão múltipla “[...] é usar as variáveis independentes cujos valores são conhecidos para prever os valores da variável dependente selecionada pelo pesquisador”. Para Corrar, Paulo e Dias Filho (2007, p. 132), “o objetivo da análise de regressão é estimar os valores da variável dependente selecionada pelo pesquisador, com base nos valores conhecidos ou fixados das variáveis independentes”. Como exemplo, esses autores citam que a técnica de regressão múltipla pode ser usada quando se deseja conhecer quais elementos das demonstrações financeiras exercem maior influência (se é que exercem) no retorno do preço das ações de uma companhia.

O modelo estatístico da regressão linear múltipla, segundo Cunha e Coelho (*in* Corrar, Paulo e Dias Filho, 2007, p. 135) é dado por:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n + \varepsilon$$

Em que:

Y = Variável dependente;

β_0 = Intercepto da amostra (constante);

$\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_n$ = Inclinações na amostra (coeficientes das variáveis independentes);

X_1, X_2, \dots, X_n = Variáveis independentes (explicativas);

ε = resíduo (termo de erro da regressão).

Nesta pesquisa, buscou-se por meio da análise de regressão múltipla encontrar, ou não, relações entre as variáveis identificadas na literatura como influenciadoras do desempenho (as variáveis independentes) e o desempenho dos negócios financiados pelo programa Crediamigo, por meio das variáveis escolhidas para mensurar o desempenho (as variáveis dependentes). A análise de regressão múltipla utiliza as variáveis independentes cujos valores são conhecidos para avaliar objetivamente o grau e o caráter da relação entre estas e as variáveis dependentes, utilizadas para medir o desempenho. Com esta análise, foi possível determinar a importância relativa de cada variável independente no desempenho das medidas dependentes.

De acordo com Corrar, Paulo e Dias Filho (2007), a explicação estatística de um fenômeno fundamenta-se na análise dos erros ou resíduos, que se caracterizam pela diferença entre as observações reais e os valores estimados para cada observação da amostra. A estimativa mais adequada será aquela que apresentar o menor resíduo estatístico, ou seja, a menor diferença entre os valores reais observados e os valores estimados pelo modelo. A estimação, na regressão linear múltipla, realizada por meio do Método dos Mínimos Quadrados (MMQ), busca a menor soma de quadrados dos resíduos (SQR) possível (HAIR JR *et al.* 2005a); (CUNHA; COELHO *in* CORRAR; PAULO; DIAS FILHO, 2007).

Para cada valor de x , podem existir um ou mais valores de y na amostra, chamado de y observado; e para cada valor de x existirá um único valor de y pertencente à reta de regressão, denominado y estimado (\hat{y}). Portanto, para cada valor de x pode-se ter um ou mais valores de y observado diferentes de y estimado. Essas diferenças são chamadas de resíduos. O método dos mínimos quadrados (MMQ) parte do princípio de que a reta que melhor se ajusta aos dados é aquela para a qual as diferenças entre os valores observados e os estimados são as menores possíveis (CORRAR; THEÓPHILO; BERGMANN *in* CORRAR; THEÓPHILO, 2004).

Depois de estimada a regressão, faz-se necessário avaliar a precisão do modelo estimado. Para esta avaliação, uma série de testes estatísticos foi realizada,

principalmente no que se refere validação do modelo adotado. Estes testes foram efetuados por meio de testes de hipóteses, nos quais foi adotado um nível de significância de 5%, ou seja, $\alpha = 0,05$. Foram realizadas as seguintes verificações: o coeficiente de determinação (R^2), o coeficiente de determinação ajustado (R^2 ajustado), a estatística F-ANOVA e a estatística t de *Student*.

a) Coeficiente de determinação (R^2) e coeficiente de determinação ajustado (R^2 ajustado)

A capacidade explicativa do modelo é explicada pelo R^2 da regressão, conhecido também como coeficiente de ajuste ou de explicação. De acordo com Hair Jr *et al.* (2005, p. 132), o coeficiente de determinação R^2 é uma medida “[...] da proporção da variância da variável dependente em torno de sua média que é explicada pelas variáveis independentes ou preditoras”. O R^2 pode variar entre 0 e 1 (0 a 100%). Quanto maior o seu valor, melhor é a explicação da variável dependente, ou seja, se as variáveis explicativas não forem adequadas para explicar o comportamento da variável dependente, o R^2 ficará próximo de 0.

De acordo com Hair Jr *et al.* (2005), quando se tem a intenção de comparar várias equações de regressão envolvendo números de variáveis independentes diferentes ou tamanhos de amostra diferentes, o valor do R^2 ajustado, que é uma medida modificada do coeficiente de determinação, é muito útil, pois ele considera essas especificidades do modelo, por levar em conta o número de variáveis incluídas no modelo e o tamanho da amostra.

b) Teste F-ANOVA

De acordo com Fávero *et al.* (2009), o modelo de regressão estimado deve ser avaliado em termos de sua significância estatística. Hair Jr *et al.* (2005) afirmam que o teste F-ANOVA tem como objetivo testar o efeito do conjunto de variáveis independentes sobre a variável dependente, ou seja, verificar se a combinação linear das variáveis independentes exerce ou não influência significativa sobre a variável dependente. Para os autores citados, a maneira simples de realizar

esta verificação é testar a hipótese nula de que a quantia de variação explicada pelo modelo de regressão é maior que a variação explicada pela média.

Conforme já tratado, a variação explicada pela regressão é dada pelo valor de R^2 . Dessa forma, a hipótese a ser testada é: $H_0: R^2 = 0$, contra a hipótese alternativa $H_1 = R^2 > 0$. Para que a regressão seja significativa, a hipótese nula tem que ser rejeitada, ou seja, R^2 tem que ser significativamente maior que zero, o que ocorrerá se F for menor que o nível de significância estabelecido (CORRAR; PAULO; DIAS FILHO, 2007). O teste F avalia a significância conjunta das variáveis explicativas, porém, não é este teste que define qual ou quais das variáveis explicativas consideradas são estatisticamente significantes ou não para influenciar o comportamento das variáveis dependentes. Desta forma, de acordo com Fávero *et al.* (2009), é necessário que o pesquisador avalie se cada um dos parâmetros do modelo de regressão é estatisticamente significativo para que sua relação com a variável dependente seja diferente de zero, teste realizado por meio da estatística *t de Student*, descrita a seguir.

c) Estatística *t de Student*

A finalidade do teste *t de Student* é testar a significância dos coeficientes β do modelo. O questionamento essencial deste teste é se o valor atribuído a cada coeficiente é significativamente diferente de zero ou se tal valor ocorreu simplesmente ao acaso. Os betas padronizados são resultantes de dados padronizados, eliminando assim o problema de lidar com diferentes unidades de medida na análise do impacto dos coeficientes gerados sobre a variável dependente. De acordo com Hair Jr *et al.* (2005), por meio da análise dos coeficientes betas padronizados é possível concluir quais das variáveis independentes utilizadas no modelo mais contribuem para explicar o comportamento da variável dependente analisada.

3. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nesta seção são apresentadas as análises e as interpretações dos resultados alcançados pelo estudo. Empregaram-se técnicas estatísticas com o objetivo de testar as hipóteses propostas e responder ao problema de pesquisa levantado.

3.1. DESCRIÇÃO DA AMOSTRA

Este item descreve as variáveis dependentes e independentes da amostra da pesquisa. A base de dados do programa Crediamigo fornece informações que permitem a realização de uma análise que incorpore tanto a dimensão pessoa física como a dimensão pessoa jurídica do cliente, uma vez que fornece informações acerca de características da estrutura e funcionamento dos negócios e ao mesmo tempo, das características dos seus donos e de suas famílias.

3.1.1. Descrição das variáveis independentes

3.1.1.1. *Recursos humanos*

As variáveis pesquisadas no agrupamento de recursos humanos foram: idade, grau de instrução e experiência na atividade. Os resultados da amostra utilizada são apresentados adiante.

O perfil de idade revelado pela amostra demonstra que as maiores proporções de clientes encontram-se entre 18 e 30 anos de idade, com 33,64% dos empreendedores nesta faixa etária, e entre 31 e 40 anos, com 31,5% dos empreendedores nesta faixa etária, o que demonstra que o programa atinge

indivíduos no auge de sua atividade econômica. Do total, 21,63% dos empreendedores possuíam entre 41 e 50 anos e somente 13,23% possuíam acima de 50 anos, indicando que a idade em que o indivíduo encontra-se mais economicamente ativo parece ser um fator importante na opção por assumir um compromisso financeiro junto a uma instituição bancária.

Quanto ao grau de instrução, apenas 28,4% da amostra tem o nível médio completo, o que indica o baixo nível de escolaridade dos clientes do programa. Combinando esse resultado com a distribuição etária, percebe-se que o programa representa uma oportunidade justamente para a população que se encontra acima da idade escolar, com baixa escolaridade e sem muitas condições de reverter este quadro.

Com relação ao tempo de funcionamento dos empreendimentos, utilizado como *proxy* para experiência na atividade, os dados indicam que a maioria dos donos dos negócios pesquisados já possuem alguma experiência no negócio. Do total, 37,28% dos empreendimentos estão em funcionamento há até três anos, 27,89% funcionam em um período que equivale entre três e seis anos, 15,3% funcionam em um período que equivale a entre seis e nove anos e 19,53% dos empreendimentos existem há mais de nove anos.

3.1.1.2. *Recursos organizacionais*

As variáveis pesquisadas no agrupamento de recursos organizacionais relativos ao capital social foram: estado civil, quantidade de familiares que trabalham no negócio, quantidade de não familiares que trabalham no negócio, tempo de programa do cliente e esquema de responsabilização do empréstimo, estas duas últimas como *proxy* para contato com empresários em rede. Os resultados da amostra utilizada são apresentados adiante.

Quanto ao estado civil dos empreendedores da amostra, a maioria destes, 53,1%, é identificada como casados. Foram considerados casados os

indivíduos identificados nas seguintes situações: casado(a) com comunhão parcial de bens, casado(a) com comunhão total de bens, casado(a) com separação de bens e união estável. Como solteiros, enquadraram os indivíduos nas seguintes situações: solteiro(a), divorciado(a), viúvo(a) e separado(a) judicialmente.

Em relação à quantidade de familiares que trabalham no negócio, a maioria dos empreendedores, 65,4%, não conta com nenhum familiar como força de trabalho, 25,4% emprega um familiar e 9,3% empregam de dois a seis familiares.

No que se refere à quantidade de não familiares que trabalham no negócio, a maioria dos empreendedores, 95%, não emprega ninguém e 5% emprega de um a três funcionários.

Para mensurar a variável contato com empresários em rede foram utilizadas como *proxy* o tempo de programa do cliente e o esquema de responsabilização do empréstimo, que pode ser dos tipos individual ou solidário. A inclusão da primeira variável neste grupo justifica-se porque o empreendedor, ao entrar no programa Crediamigo, passa a ter contato com outros donos de negócios por conta dos diversos cursos e eventos realizados pelo programa. A segunda variável, esquema de responsabilização do empréstimo foi incluída porque o cliente, para realizar um empréstimo solidário, precisa formar um grupo com outros donos de negócio para juntos obterem o empréstimo, ficando todos co-responsáveis pelo pagamento deste.

Em relação ao tempo de programa dos clientes, verificou-se que a maioria dos empreendedores, 72%, possuía até três anos de programa, 20% possuía entre três e seis anos de programa e a minoria, 8%, possuía acima de seis anos de programa Crediamigo. Quanto ao esquema de responsabilização do empréstimo, a maioria dos clientes, 94,4%, efetuou empréstimo tendo como garantia o aval solidário.

As variáveis pesquisadas no agrupamento de recursos organizacionais relativos ao capital organizacional foram: nível de controle administrativo e prazo de venda.

Quanto a primeira variável, segundo a classificação do assessor de crédito, a maioria dos empreendedores, 43,4%, possuía um tipo de controle precário, 36,3% possuíam um nível de controle satisfatório, 11,2% não realizam controle nenhum e 9,2% possuíam um bom nível de controle administrativo. Esta variável foi transformada em variável dicotômica cuja interpretação consiste em considerar se o cliente possui ou não controle administrativo. Para isto, consideraram-se como clientes que não possuíam controle administrativo aqueles que realmente não o possuíam e aqueles que apresentaram um nível de controle precário. Os clientes que apresentaram níveis de controle administrativo foram classificados como bom e satisfatório pelo assessor de crédito foram considerados como clientes que possuíam controle administrativo.

Em relação à segunda variável, prazo de venda, a maioria dos empreendedores, 73,8%, oferece ao cliente algum prazo para pagamento do serviço ou das mercadorias vendidas, o restante, 26,2%, não oferece prazo nenhum.

3.1.1.3. *Recursos financeiros*

As variáveis pesquisadas no agrupamento de recursos humanos foram: capital inicial, outros rendimentos, valor do último empréstimo Crediamigo e quantidade de pessoas que ajudam na renda familiar. Os resultados da amostra utilizada são apresentados doravante.

Neste trabalho, o capital inicial é representado pelos recursos do empreendedor disponíveis no momento da sua entrada no programa Crediamigo, ou seja, seu patrimônio líquido no primeiro demonstrativo de resultados elaborado pelo assessor de crédito do Crediamigo. Conforme a Tabela 14, a maior faixa de concentração de capital inicial é a que apresenta valores de até R\$ 5.000. Nesta faixa, estão inclusos os empreendedores (9,43%) que não entraram com nenhum capital na época da construção do demonstrativo.

TABELA 14
Amostra por faixa de valor do capital inicial
dos empreendedores

Faixa de valor	%
Até 5.000 reais	30,0
De 5.001 até 10.000 reais	22,6
De 10.001 até 15.000 reais	16,1
De 15.001 até 20.000 reais	9,4
Acima de 20.000	21,9

Fonte: Dados da pesquisa

Quanto ao recebimento de outros rendimentos, conforme a Tabela 15, a maioria dos empreendedores, 43%, recebe até R\$ 200 por mês, estando inclusos neste percentual aqueles que não possuem nenhum outro rendimento, representados por 31,7% do total.

TABELA 15
Amostra por faixa de valor de outros
rendimentos recebidos pelos
empreendedores

Faixa de renda	%
Até 200 reais	43,0
De 200 até 400 reais	18,1
De 400 até 600 reais	24,1
Acima de 600 reais	14,8

Fonte: Dados da pesquisa

A quantidade de pessoas que ajudam na renda familiar pode influenciar, mesmo que indiretamente, o lucro líquido (ou capacidade mensal de pagamento) do cliente, já que nesta rubrica são somadas todas as rendas disponíveis para o cliente, provenientes ou não do negócio. A maioria dos empreendedores, 72,22%, conta com de uma a três pessoas para auxiliá-las na renda familiar, 17,96% não contam com a ajuda de ninguém e 4,83% dos empreendedores recebem ajuda de quatro a cinco pessoas.

Quanto ao valor do empréstimo recebido, conforme a Tabela 16, a maior concentração de empréstimos está na faixa que vai de R\$ 300 até R\$ 500 e a menor concentração está na faixa de valor que vai até R\$ 300. Pelo exposto, percebe-se que os esforços do programa são dirigidos para a população de baixa renda, já que 73,96% dos empréstimos têm valor de até R\$ 600.

TABELA 16
Amostra por faixa de valor do empréstimo
Crediamigo recebido pelos
empreendedores

Faixa de valor	%
Até 400 reais	9,6
De 401 até 800 reais	30,6
De 801 até 1.200 reais	33,7
De 1.201 até 1.600 reais	11,5
Acima de 1.600 reais	14,6

Fonte: Dados da pesquisa

3.1.1.4. Recursos físicos

Com relação à estrutura física do negócio, a maioria dos empreendimentos pesquisados, 67,3%, opera em um local fixo, ou em sua residência, ou em um ponto comercial, ou em uma barraca ou banca. Os 32,8% que não exercem a atividade em local fixo, ou têm uma unidade móvel, ou operam em domicílio.

Quanto ao local de compras, na maioria dos empreendimentos constantes da amostra, 56,6%, os donos dos negócios adquirem seus produtos por meio de compra no atacado, enquanto 43,4% realizam suas compras ou em lojas de varejo, na fábrica ou diretamente com os produtores.

3.1.2. Descrição das variáveis dependentes

As variáveis dependentes da pesquisa são representadas por vendas e por lucro líquido. Assim como as informações acerca das variáveis independentes, os dados relativos às variáveis dependentes foram extraídos da base de dados do programa Crediamigo que fornece, além das informações acerca das variáveis utilizadas na pesquisa, informações relativas ao demonstrativo de resultados (de lucros e perdas), conforme a Tabela 17 adiante.

TABELA 17

Exemplo de Demonstrativo de Resultados de um cliente Crediamigo ⁽¹⁾

Rubricas	Valor
Recebimento de Vendas	1.400,00
Pagamento com materiais	800,00
Lucro Bruto	600,00
Total dos Custos Operacionais	100,00
Pagamento de Pessoal	0,00
Pagamento de Transporte, Frete	100,00
Água, Luz, Telefone	0,00
Tributos e Impostos	0,00
Outros Custos	0,00
Lucro Operacional	500,00
Outras Receitas (família, aposentadoria, etc.)	600,00
Outras Desp Não Operacionais	600,00
Outras Desp. da Fam. (educ., alim., saúde, etc.)	600,00
Pagamento de Outros Créditos	0,00
Capacidade de Pagamento Mensal	500,00
Capacidade Real	300,00

Fonte: Adaptado de Neri (2008, p. 200).

(1) Formato definido pelo Programa Crediamigo

O lucro bruto dos clientes corresponde à diferença entre suas receitas operacionais (ou recebimento de vendas) e o custo das mercadorias vendidas (ou pagamento com materiais). Ao se descontar do lucro bruto os custos operacionais, isto é, as demais despesas relacionadas à realização do negócio (como pagamentos dos empregados, contas diversas, custos de transporte e de transação, e impostos) têm-se então o lucro operacional. De acordo com Neri (2008), o lucro operacional de cada empreendimento dos clientes do programa corresponde à sua renda do trabalho, uma vez que consiste da renda fruto do trabalho do cliente como empreendedor disponível para ser alocada da forma como o cliente desejar entre suas dimensões pessoa física e jurídica, isto é, entre consumo e investimento.

A soma do lucro operacional com outras receitas da família (que representam rendas provenientes de outras fontes como aposentadorias, transferências do governo, renda do trabalho de outros membros da família, dentre outros.) corresponde ao total da renda de todas as fontes da família do cliente. Essa renda é distribuída, no demonstrativo de resultados, entre despesas da família (que

representa o consumo pessoal do cliente e de sua família, como despesas com moradia, educação, saúde, alimentação, entre outras), pagamento de outros créditos (consumo ou investimento passados) e a capacidade de pagamento mensal do cliente, que corresponde a sua poupança, uma vez que representa a diferença entre o total de rendas de todas as fontes e o consumo. Esta última pode, segundo Neri (2008), ser distribuída entre o pagamento do crédito do CrediAmigo, o consumo futuro ou o reinvestimento no negócio, conforme decisão do cliente.

Observa-se que o demonstrativo de resultados se inicia com o lado pessoa jurídica, descrevendo o faturamento total do negócio e todos os custos envolvidos na produção e comercialização dos produtos ou serviços e manutenção do negócio. Em seguida, insere-se o lado pessoa física, com informações acerca de outras fontes de recursos e de despesas pessoais dos clientes e seus familiares, para da conjunção destes fatores concluírem-se acerca da capacidade de pagamento mensal e da capacidade real⁵ de pagamento do crédito. Este formato de demonstrativo, elaborado pelo próprio programa Crediamigo, destaca o já citado entrelaçamento entre o lado pessoa física dos clientes e o lado pessoa jurídica nos seus respectivos negócios, situação que pode ser visualizada tanto pelos demonstrativos de resultados como pelos balanços patrimoniais dos clientes, nos quais existem rubricas que se referem tanto ao lado pessoa jurídica quanto pessoa física dos empreendedores.

Deste demonstrativo, conforme já citado, foram usados como indicadores de desempenho o recebimento de vendas, que indica o volume de recursos movimentados pelo empreendedor, e a capacidade de pagamento mensal, rubrica equivalente ao lucro líquido, que corresponde ao restante do total da renda de todas as fontes depois do consumo pessoal. Com relação a vendas mensais, 37,49% dos clientes da amostra vendem até R\$ 1,5 mil mensais; 23,4% vendem entre R\$ 1,5 mil e R\$ 2,5 mil mensais; 13,8% vendem entre R\$ 2,5 mil e R\$ 3,5 mil mensais, 8,7% vendem entre R\$ 2,5 mil e R\$ 3,5 mil mensais e 16,6% vendem mais de R\$ 3,5 mil por mês.

⁵ Corresponde a uma medida subjetiva atribuída pelo banco ao cliente, que inclui a capacidade mensal de pagamento, assim como critérios subjetivos baseados em outras informações observáveis, como qualidade dos controles administrativos.

No que se refere ao lucro líquido, 34,8% dos negócios apresentam lucros mensais de até R\$ 600; 28,1% apresentam lucro entre R\$ 600 e R\$ 1.000 mensais; 18,9% lucram valores que vão de R\$ 1.001 a R\$ 1.500 mensais, 8,9% apresentam lucro entre R\$ 1.501 e R\$ 2.000 mensais e 9,3% conseguem alcançar lucros superiores a R\$ 2.500 por mês. Cabe registrar que de acordo com Ribeiro (2009), para os empreendimentos do setor informal o lucro se aproxima muito da renda familiar. Utilizando o salário mínimo como referência (R\$ 510), verifica-se que aproximadamente 81,8% dos empreendedores que compõem a amostra possuem renda familiar inferior a três salários mínimos.

3.2. ANÁLISE ESTATÍSTICA DOS DADOS

Para realização da análise estatística, os dados foram processados por meio do software SPSS for Windows, versão 15.0.

3.2.1. Análise fatorial por grupo de variáveis e regressão múltipla dos fatores

Neste item serão apresentados os resultados das análises fatoriais realizadas por categoria de variáveis. Conforme já explanado, foi realizada uma análise fatorial com cada um dos quatro grupos de categorias de recursos separadamente, salvando-se os escores fatoriais dos fatores principais de cada análise. Posteriormente, realizaram-se as análises de regressão múltipla, utilizando-se como variáveis independentes os quatro escores fatoriais salvos e como variáveis dependentes receita de vendas e lucro líquido, de forma que foram realizadas duas regressões.

3.2.1.1. Análise fatorial

Conforme Tabela 18, a estatística KMO de todos os grupos de variáveis foi a partir de 0,500, de forma que os valores foram considerados como adequados para a aplicação da análise fatorial (FÁVERO *et al.*, 2009). Verifica-se também na Tabela 18, que nos testes de esfericidade de Bartlett, o nível de significância (*Sig*) para todos os grupos de variáveis foram inferiores a 0,05, o que viabiliza a aplicação da análise fatorial. Gerou-se também as matrizes anti-imagem para todos os grupos de variáveis, as quais não apresentaram nenhum valor inferior a 0,50, de forma que nenhuma variável foi retirada da análise.

TABELA 18
Estatísticas KMO e Bartlett

	KMO	Bartlett's
Recursos Humanos (RH)	,501	,000
Recursos Financeiros (RFN)	,552	,000
Recursos Organizacionais (RO)	,545	,000
Recursos Físicos (RFS)	,500	,000

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 19 demonstra a variação explicada pelos fatores principais extraídos na análise fatorial das categorias Recursos Humanos e Recursos Físicos, que só retiveram um fator com valor superior a 1, de forma que não foi feita a rotação dos fatores.

TABELA 19
Variância explicada pelos fatores principais – Categorias
Recursos Humanos e Recursos Físicos

Component 1	Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %
Recursos Humanos	1,088	36,253	36,253
Recursos Físicos	1,028	51,403	51,403

Fonte: Dados da pesquisa

A matriz dos componentes (TABELA 20) apresenta as cargas (loadings) que correlacionam as variáveis com os fatores antes da rotação, ou seja, permite

verificar qual fator melhor explica cada uma das variáveis originais. No caso das variáveis de recursos humanos e recursos físicos foi gerado apenas um fator em cada grupo, os quais agruparam todas as variáveis das respectivas categorias.

TABELA 20
Matriz dos componentes - Variáveis que compõem os fatores principais (Categorias Recursos Humanos e Recursos Físicos)

Categoria	Variáveis	Componente 1
Recursos Humanos	Idade	,127
	Grau de instrução	-,729
	Tempo de experiência	,735
Recursos Físicos	Estruturação do negócio	,717
	Local de compras	,717

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 21 demonstra a variação explicada pelos fatores principais extraídos na análise fatorial antes e depois da rotação dos fatores, referentes às categorias Recursos Financeiros e Recursos Organizacionais.

TABELA 21
Variância explicada pelos fatores principais - Categorias Recursos Financeiros e Recursos Organizacionais

Component 1	Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
Recursos Financeiros	1,340	33,504	33,504	1,340	33,494	33,494
Recursos Organizacionais	1,234	17,628	17,628	1,234	17,628	17,628

Fonte: Dados da pesquisa

A matriz de rotação dos fatores, conforme TABELA 22, mostra a classificação precisa das variáveis que compõem o fator principal, ou seja, o fator que explica a maior parte da variância.

TABELA 22
Matriz de rotação dos fatores - Variáveis que compõem os fatores principais (Categorias Recursos Financeiros e Recursos Organizacionais)

Categoria	Variáveis	Componente 1
Recursos Financeiros	Valor do empréstimo	,718
	Outros rendimentos	,542
	Capital inicial	,728
Recursos Organizacionais	Qtde fam. que trabalham no negócio	,718
	Qtde não fam. que trabalham no negócio	,618

Fonte: Dados da pesquisa

Após a análise fatorial (AF), procedeu-se à realização de outra técnica da análise multivariada com o objetivo de validar os fatores obtidos. Utilizando como dependentes as variáveis receita de vendas e lucro líquido e como variáveis independentes os escores fatoriais dos fatores principais dos quatro grupos de variáveis acima explanados, aplicou-se a técnica de análise de regressão múltipla.

3.2.1.2. Análise de Regressão Múltipla com fatores principais

A Tabela 23 demonstra as estatísticas da regressão múltipla realizada, tendo como variáveis independentes os escores fatoriais dos fatores principais extraídos da AF descrita no item anterior, e como variáveis dependentes receita de vendas e lucro líquido. Vale ressaltar que foram realizados os principais testes de pressupostos para estimação da regressão e que o modelo mostrou-se consistente.

TABELA 23
Estatísticas da regressão múltipla com os escores fatoriais extraídos da AF

	R ²	R ² ajustado	ANOVA (Sig)
Receita de vendas	,347	,347	,000
Lucro Líquido	,376	,376	,000

Fonte: Dados da pesquisa

Conforme visto na Tabela 23, diante da *Sig.* = 0,000 das regressões, menores do que o nível estabelecido para a pesquisa, verifica-se que os coeficientes

das variáveis independentes, em conjunto, são diferentes de zero. Com isso, assume-se que as variáveis explicativas selecionadas influenciam (globalmente) as variáveis dependentes, e sinaliza que as regressões como um todo apresentam significância estatística. Verifica-se também nesta tabela, que os coeficientes de determinação ajustado (R^2 ajustado) apresentaram os valores de 0,347 e 0,376 para as variáveis dependentes receita de vendas e lucro líquido, respectivamente, indicando que 34,7% da variação ocorrida na variável receita de vendas mensal é explicada pela variáveis incluídas na regressão e que 37,6% da variação ocorrida na variável lucro líquido é explicada pela variáveis incluídas na regressão.

A Tabela 24 mostra as variáveis independentes componentes da regressão. São apresentados os coeficientes betas, os betas padronizados e a significância das variáveis independentes selecionadas no modelo. Contrariando a literatura, a variável referente à categoria de recursos humanos foi excluída dos dois modelos porque seu nível de significância em ambos se apresentou acima do nível de significância estabelecido de 0,05 ($Sig > 0,05$).

TABELA 24
Coeficientes da regressão múltipla com os
escores fatoriais extraídos da AF

	Variável independente Receita de Vendas			Variável independente Lucro Líquido		
	Coeficiente β	Beta padronizado	Sig.	Coeficiente β	Beta padronizado	Sig.
Constante	2701,030		,000	982,951		,000
Recursos Financeiros - RFN	1192,757	,500	,000	446,731	,567	,000
Recursos Organizacionais - RO	362,915	,152	,000	70,192	,089	,000
Recursos Físicos - RFS	278,612	,117	,000	62,451	,079	,000

Fonte: Dados da pesquisa

Conforme Tabela 24, verifica-se que a significância de todas as variáveis explicativas selecionadas está abaixo do nível de significância estabelecido de 0,05 ($Sig. < 0,05$). Pelo exposto, pode-se concluir que as variáveis independentes selecionadas contribuem para aumentar a habilidade preditiva da regressão e que,

em conjunto, apresentam resultado significativo para a explicação do comportamento das variáveis dependentes da pesquisa. Ao observarem-se os betas padronizados, verifica-se que a variável explicativa que mais contribui para a explicação das variáveis dependentes é a referente à categoria dos recursos financeiros, corroborando a importância destes recursos para os negócios, conforme apontado pela literatura. Percebe-se também, observando-se o coeficiente β , que esta variável é a que provoca a maior variação positiva nas variáveis dependentes.

Diante do exposto, pode-se estimar a receita de vendas e o lucro líquido por meio das equações de regressão estimadas adiante:

- Receita de Vendas (RV) = $2701,030 + 192,757 \cdot \text{RFN} + 362,915 \cdot \text{RO} + 278,612 \cdot \text{RFS} + \varepsilon$
- Lucro Líquido (LL) = $982,951 + 446,731 \cdot \text{RFN} + 70,192 \cdot \text{RO} + 62,451 \cdot \text{RFS} + \varepsilon$

Em que:

RFN – Recursos Financeiros

RO – Recursos Organizacionais

RFS – Recursos Físicos

Os exames dos sinais associados aos estimadores indicam que quanto maior a variação nos três tipos de recursos analisados, maior a variação positiva nas variáveis dependentes da pesquisa. Como exemplo, verifica-se o fator relacionado à categoria de recursos financeiros, que indica que a variação de 1 ponto percentual nesta variável provoca uma variação positiva de 192,757 pontos percentuais na variável dependente receita de vendas, e assim por diante. Os interceptos das retas (2701,030 e 982,951) informam que outras variáveis, não colocadas no modelo, também impactam o resultado das variáveis dependentes.

3.2.2. Análise de Regressão Múltipla com o grupo de variáveis independentes

A Tabela 25 demonstra as estatísticas da regressão realizada com o grupo de variáveis independentes, tendo como dependentes as variáveis receita de

vendas e lucro líquido. Inicialmente foram realizados os principais testes de pressupostos para estimação da regressão e o modelo mostrou-se consistente.

TABELA 25
Estatísticas da regressão múltipla com o
grupo de variáveis independentes

	R ²	R ² ajustado	ANOVA (Sig)
Receita de vendas	,452	,452	,000
Lucro Líquido	,414	,414	,000

Fonte: Dados da pesquisa

Conforme visto na Tabela 23, diante da *Sig.* = 0,000 das regressões, menores do que o nível estabelecido para a pesquisa, verifica-se que os coeficientes das variáveis independentes, em conjunto, são diferentes de zero. Com isso, assume-se que as variáveis explicativas selecionadas influenciam (globalmente) as variáveis dependentes, e sinaliza que a regressões como um todo apresentam significância estatística. Verifica-se também nesta tabela, que os coeficientes de determinação ajustado (R² ajustado) apresentaram os valores de 0,452 e 0,414 para as variáveis dependentes receita de vendas e lucro líquido, respectivamente, indicando que 45,2% da variação ocorrida na variável receita de vendas mensal é explicada pela variáveis incluídas na regressão e que 41,4% da variação ocorrida na variável lucro líquido é explicada pela variáveis incluídas na regressão.

Conforme apresentado na Tabela 24, que demonstra as variáveis independentes selecionadas para compor a regressão, a significância de todas as variáveis explicativas selecionadas está abaixo do nível de significância estabelecido de 0,05 (*Sig.* < 0,05). Pelo exposto, pode-se concluir que as variáveis independentes selecionadas contribuem para aumentar a habilidade preditiva da regressão e que, em conjunto, apresentam resultado significativo para a explicação do comportamento das variáveis dependentes. A variável RH1 (idade) foi excluída dos dois modelos porque em ambos seu nível de significância apresentou-se acima do nível de significância estabelecido de 0,05. Já a variável prazo de venda, pelo mesmo motivo exposto, foi excluída apenas do modelo cuja variável dependente é lucro líquido.

TABELA 24
Coeficientes da regressão múltipla com o
grupo de variáveis independentes

	Variável independente Receita de Vendas			Variável independente Lucro Líquido		
	Coeficiente β	Beta padronizado	Sig.	Coeficiente β	Beta padronizado	Sig.
Constante	-240,351		,000	-124,556		,000
RH2 – Grau de instrução	76,677	,015	,000	30,201	,017	,000
RH3 – Experiência na atividade	,947	,023	,000	,239	,018	,000
RFN1 - Valor do empréstimo	1,447	,450	,000	,445	,418	,000
RFN2 - Quantidade de pessoas que ajudam na renda familiar	-59,944	-,025	,000	-10,509	-,013	,000
RFN3 - Outros rendimentos	-,401	-,054	,000	,442	,181	,000
RFN4 - Capital inicial	,045	,273	,000	,011	,207	,000
RO1 - Estado Civil	-31,193	-,007	,000	-32,806	-,021	,000
RO2 - Tempo de programa Crediamigo	13,115	,136	,000	3,341	,105	,000
RO3 - Esquema de responsabilização	158,957	,015	,000	97,174	,028	,000
RO4 – Controle Administrativo	207,967	,043	,000	116,497	,074	,000
RO5 - Prazo de venda	-118,771	-,022	,000	-	-	-
RO6 - Quantidade de familiares que trabalham no negócio	151,280	,047	,000	24,776	,023	,000
RO7 - Quantidade de não familiares que trabalham no negócio	383,041	,047	,000	59,702	,022	,000
RFS1 - Estrutura física do negócio	262,209	,052	,000	79,467	,047	,000
RFS2 – Local de compras	290,091	,060	,000	70,583	,044	,000

Fonte: Dados da pesquisa

Na Tabela 24, ao observarem-se os betas padronizados, verifica-se que as variáveis explicativas que mais contribuem para a explicação da variável receita de vendas são: RFN1 (valor do empréstimo), RFN5 (capital inicial) e RO2 (tempo de

programa Crediamigo), as duas primeiras relativas ao grupo de recursos financeiros e a terceira pertencente ao grupo dos recursos organizacionais. Já as variáveis que mais contribuem para a explicação da variável lucro líquido são: RFN1 (valor do empréstimo), RFN5 (capital inicial) e RFN3 (outros rendimentos), todas pertencentes à categoria de recursos financeiros.

Diante do exposto, pode-se estimar a receita de vendas e o lucro líquido por meio das equações de regressão adiante:

- $$RV = - 240,351 + 76,677 \cdot RH2 + 0,947 \cdot RH3 + 1,447 \cdot RFN1 - 59,944 \cdot RFN2 - 0,401 \cdot RFN3 + 0,011 \cdot RFN4 - 31,193 \cdot RO1 + 13,115 \cdot RO2 + 158,957 \cdot RO3 + 207,967 \cdot RO4 - 118,771 \cdot RO5 + 151,280 \cdot RO6 + 383,041 \cdot RO7 + 262,209 \cdot RFS1 + 290,091 \cdot RFS2$$
- $$LL = - 124,556 + 30,201 \cdot RH2 + 0,239 \cdot RH3 + 0,445 \cdot RFN1 - 10,509 \cdot RFN2 + 0,442 \cdot RFN3 + 0,045 \cdot RFN4 - 32,806 \cdot RO1 + 3,341 \cdot RO2 + 97,174 \cdot RO3 + 116,497 \cdot RO4 + 24,776 \cdot RO6 + 59,702 \cdot RO7 + 79,467 \cdot RFS1 + 70,583 \cdot RFS2$$

Os exames dos sinais associados aos estimadores da primeira regressão (variável dependente receita de vendas) indicam que a variação das variáveis RFN2 (quantidade de pessoas que ajudam na renda familiar), RFN3 (outros rendimentos), RO1 (estado civil) e RO5 (prazo de venda) provocam variação negativa na variável dependente receita de vendas. Já as outras variáveis independentes analisadas provocam variação positiva nesta variável dependente.

Os exames dos sinais associados aos estimadores da segunda regressão (variável dependente lucro líquido) indicam que a variação das variáveis RFN2 (quantidade de pessoas que ajudam na renda familiar), e RO1 (estado civil) provoca variação negativa na variável dependente lucro líquido. Já as outras variáveis independentes analisadas provocam variação positiva nesta variável dependente.

No caso da variável RFN2, a explicação pode estar no fato da contribuição na renda dada por estas pessoas não ser suficiente para cobrir as suas despesas, o que pode provocar esta variação negativa. Em relação à variável RFN3,

entende-se que é necessária uma avaliação para o entendimento deste resultado tão diferente do comum, já que mais dinheiro deveria significar melhor desempenho, conforme visto pelo resultado da análise dos recursos financeiros.

Com relação à variável RO1, entende-se que o fato do empreendedor ser casado tanto pode ajudá-lo como prejudicá-lo. Se o empreendedor tiver o apoio do cônjuge, entende-se que isto pode ser favorável, principalmente em casais com filhos. No entanto, caso não ocorra este apoio, o dono do negócio poderá prejudicar-se, caso o cônjuge além de não apoiar, também não colaborar para aumentar a receita da família. Em relação à variável RO5, entende-se que o fato de ofertar prazo para pagamento pode atrapalhar o recebimento de vendas, haja vista não haver nenhuma garantia de que os devedores irão honrar com o pagamento da dívida.

Diante dos resultados apresentados, é possível verificar quais hipóteses da pesquisa foram aceitas e quais foram rejeitadas, o que é demonstrado pelo Quadro 7 adiante.

Hipóteses	Análise de regressão com fatores	Análise de regressão com variáveis
H1: A influência dos recursos financeiros no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	Aceita	-
H1a: A influência do valor do empréstimo recebido no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	-	Aceita
H1b: A influência do capital inicial no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	-	Aceita
H1c: A influência da quantidade de pessoas que ajudam na renda familiar no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	-	Aceita
H1d: A influência de outros rendimentos percebidos pelo cliente no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	-	Aceita
H2: A influência dos recursos humanos no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	Rejeitada	-
H2a: A influência da idade do empreendedor no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	-	Rejeitada

Hipóteses	Análise de regressão com fatores	Análise de regressão com variáveis
H2b: A influência do grau de instrução do empreendedor no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significante	-	Aceita
H2c: A influência do tempo de experiência na atividade do empreendedor no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significante	-	Aceita
H3: A influência dos recursos organizacionais no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significante	Aceita	-
H3a: A influência do estado civil do empreendedor no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significante	-	Aceita
H3b: A influência do tipo de controle administrativo no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significante	-	Aceita
H3c: A influência do prazo de venda no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significante	-	Aceita
H3d: A influência do esquema de responsabilização do empréstimo no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significante	-	Aceita
H3e: A influência da quantidade de familiares que trabalham no negócio no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significante	-	Aceita
H3f: A influência da quantidade de não familiares que trabalham no negócio no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significante	-	Aceita
H3g: A influência do tempo de programa Crediamigo no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significante	-	Aceita
H4: A influência dos recursos físicos no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significante	Aceita	-
H4a: A influência da estrutura física do negócio no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significante	-	Aceita
H4b: A influência do tipo de local de compra no recebimento de vendas dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significante	-	Aceita
H5: A influência dos recursos financeiros no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significante	Aceita	-
H5a: A influência do valor do empréstimo recebido no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significante	-	Aceita
H5b: A influência do capital inicial no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significante	-	Aceita

Hipóteses	Análise de regressão com fatores	Análise de regressão com variáveis
H5c: A influência da quantidade de pessoas que ajudam na renda familiar no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	-	Aceita
H5d: A influência de outros rendimentos percebidos pelo cliente no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	-	Aceita
H6: A influência dos recursos humanos no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	Rejeitada	-
H6a: A influência da idade do empreendedor no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	-	Rejeitada
H6b: A influência do grau de instrução do empreendedor no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	-	Aceita
H6c: A influência do estado civil do empreendedor no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	-	Aceita
H7: A influência dos recursos organizacionais no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	Aceita	-
H7a: A influência do estado civil do empreendedor no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	-	Aceita
H7b: A influência do tipo de controle administrativo no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	-	Aceita
H7c: A influência do prazo de venda no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	-	Rejeitada
H7d: A influência do esquema de responsabilização do empréstimo no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	-	Aceita
H7e: A influência da quantidade de familiares que trabalham no negócio no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	-	Aceita
H7f: A influência da quantidade de não familiares que trabalham no negócio no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	-	Aceita
H7g: A influência do tempo de programa no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	-	Aceita
H8: A influência dos recursos físicos no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	Aceita	-
H8a: A influência da estrutura física do negócio no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	-	Aceita
H8b: A influência do tipo de local de compra no lucro líquido dos negócios financiados pelo Crediamigo é estatisticamente significativa	-	Aceita

Quadro 7 – Validação das hipóteses da pesquisa

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A visualização dos resultados da pesquisa, bem como de seu percurso, permite o entendimento das implicações teóricas e práticas deste estudo. Do ponto de vista teórico, é possível retornar aos objetivos que, conforme inserido no capítulo introdutório, visavam identificar quais são os fatores que influenciam o desempenho de pequenos negócios financiados por programas de microcrédito.

A principal implicação teórica é a confirmação de que todos os recursos propostos pela RBV (humanos, organizacionais, financeiros e físicos) influenciam o desempenho de pequenos negócios. Ao se analisar a influência deste grupo de recursos no desempenho verificou-se que todos, de forma mais ou menos significativa, contribuem para a explicação do desempenho dos negócios pesquisados, confirmando a maioria das hipóteses formuladas.

Considerou-se que todos os objetivos da pesquisa foram alcançados, haja vista que: foram identificados na literatura os principais indicadores utilizados para medir o desempenho de pequenos negócios, optando-se pela utilização de variáveis financeiras para mensuração do desempenho; verificou-se que as variáveis explicativas identificadas na literatura como influenciadoras do desempenho de pequenos negócios se agrupam, em geral, nas categorias de capital humano, capital social, capital organizacional e capital financeiro e que estas variáveis e categorias influenciam o desempenho de pequenos negócios e; por fim, verificaram-se quais são os fatores que influenciam o desempenho de pequenos negócios financiados por programas de microcrédito.

Em relação à categoria de recursos humanos, ao se realizar a análise de regressão múltipla com os escores fatoriais dos fatores principais oriundos da análise fatorial, a categoria de recursos humanos mostrou-se insignificante em relação às duas variáveis dependentes, receita de vendas e lucro líquido. Este resultado requer uma análise mais profunda, já que a literatura aponta que estes fatores, principalmente a escolaridade, são relevantes para o desempenho de pequenos negócios. Além disto, na regressão realizada com todo o grupo de

variáveis independentes, as variáveis de recursos humanos, exceto a RH1 (idade), mostraram-se estatisticamente significantes, ou seja, impactantes no desempenho dos negócios pesquisados.

O resultado das análises realizadas com os recursos organizacionais permite reforçar como importantes as práticas adotadas pelo Crediamigo no que se refere à capacitação de clientes, haja vista ser esta uma forma de promover a socialização entre os clientes e de reforçar a importância do cliente realizar um controle administrativo do negócio, variável que se mostrou significativa como influenciadora do desempenho. Com exceção da hipótese H7c, todas as hipóteses relativas à influência dos recursos organizacionais no desempenho foram aceitas e, na maioria das análises, provocam variação positiva nas variáveis dependentes, com exceção da RO1, que provoca variação negativa em ambas as variáveis dependentes e RO5, que provoca variação negativa na receita de vendas.

Em relação à categoria de recursos físicos, verificou-se que todas as hipóteses relativas à sua influência no desempenho foram aceitas e que todas as variáveis que a compõem provocam variação positiva no desempenho, demonstrando que é importante ter um local fixo para operar e confirmando que a opção de compra mais vantajosa é o atacado.

No que se refere à categoria de recursos financeiros, verificou-se que todas as hipóteses relativas a sua influência no desempenho foram aceitas e, na maioria das análises, provocam variação positiva nas variáveis dependentes, com exceção da RFN2 (quantidade de pessoas que ajudam na renda familiar) que provoca variação negativa nas duas variáveis dependentes e da RFN3 (outros rendimentos), que provoca variação negativa na variável receita de vendas.

O fato de a maioria das hipóteses terem sido confirmadas aponta que o estudo a respeito do desempenho de pequenos negócios somente será completo mediante a utilização de diferentes categorias de recursos como influenciadoras do desempenho. Isoladamente, as variáveis independentes mostraram-se pouco significantes e insuficientes para explicar o desempenho dos negócios pesquisados, o que reforça a importância da realização de estudos multidimensionais.

Uma limitação da pesquisa diz respeito às variáveis de análise que influenciam o desempenho de pequenos negócios, uma vez que foram investigados fatores internos da firma. Portanto, não foram consideradas neste trabalho as variáveis do ambiente macroeconômico, nem aquelas relacionadas às características comportamentais, técnicas, cognitivas e empreendedoras dos proprietários dos negócios pesquisados. Estudos futuros poderão atenuar estas limitações e expandir a análise para outros caminhos. O uso de pesquisas de maior cunho qualitativo poderá permitir uma análise mais aprofundada dos processos adotados por estes empreendedores.

Outra limitação diz respeito aos indicadores de desempenho utilizados, haja vista que ao se utilizarem índices (margem bruta e margem operacional) e medidas de retorno (retorno sobre o investimento e retorno sobre o patrimônio líquido) como variáveis dependentes os modelos não se mostraram significantes de forma que se optou somente pela utilização das variáveis receitas de vendas e lucro líquido.

Ressalte-se que os valores de R^2 ajustado identificados na pesquisa não se distanciam muito dos valores encontrados na literatura em pesquisas de variância de desempenho. Na pesquisa realizada por Brito e Vasconcelos (2004) os fatores ligados à firma respondem por parcela correspondente a entre 34 e 47% da variância de desempenho. Além do efeito firma, estes autores também investigaram o efeito setor de atividade, responsável por entre 11 e 20% da variância e o efeito ano nos desempenhos, o qual não se mostrou significativo.

É também importante destacar que em todas as análises de regressão múltipla realizadas, o grupo de variáveis pertencentes à categoria de recursos financeiros foi a que se mostrou mais significativa, o que demonstra a importância do crédito recebido pelos empreendimentos pesquisados, haja vista a dificuldade de acesso ao capital produtivo por empreendimentos informais. Portanto, qualquer injeção desse recurso produtivo, principalmente na forma de capital de giro, provoca alavancagens financeiras nestes negócios, conforme verificado na pesquisa.

As implicações práticas demonstram-se pela importância dos programas de microcrédito para o desempenho de pequenos negócios. Os resultados da pesquisa permitem que a pesquisadora conclua que o fato dos negócios pesquisados fazerem parte de um programa de microcrédito contribuiu significativamente para o desempenho destes empreendimentos. Esta constatação pode também servir de reflexão a respeito do papel dos bancos no mercado informal. Como provedores de recursos de segundo piso para OSCIPs, que por suas características são as instituições mais apropriadas e habilitadas a operar com microcrédito produtivo orientado, os bancos podem estar gerando seus próximos clientes e contribuindo para o desenvolvimento social.

REFERÊNCIAS

BANCO DO NORDESTE DO BRASIL. **Relatório Anual do Programa Crediamigo – 2009**. Fortaleza-CE, 2010.

BARNEY, J. B. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage, **Journal of Management**, v. 17, n. 1, p.99-120, 1991.

_____. **Gaining and sustaining competitive advantage**. New York: Addison-Wesley Publishing Company, 1997.

BARNEY, J. B.; HESTERLY, W. Organizational economics: understanding the relationship between organizations and economic analysis. In: CLEGG, S. R.; HARDY, C.; NORD, W. R. (Eds.). **Handbook of organization studies**. London: Sage Publications, 1996.

BARNEY, J. B; CLARK, D. B. The strategic management question and the emergence of resource-based theory. In: _____. **Resource-based theory: creating and sustaining competitive advantage**. New York: Oxford University Press, 2007, cap. 1, p. 3-30.

BATES, T. Entrepreneur human capital inputs and small business longevity. **Review of Economics and Statistics**, v. 72, p. 551-559, 1990.

BEZERRA, G. C. L. **Regulamentação ambiental, inovação e desempenho em micro, pequenas e médias empresas da indústria química**. 2009. 173 p. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Estadual do Ceará, Fortaleza, 2009.

BOSMA N.; VAN PRAAG, C. M.; de WIT G. **Determinants Of Successful Entrepreneurship**. Research Institute for Small and Medium-Sized Business in the Netherlands (NEUHUYS). 2000. (Research Report 0002/e).

BOSMA, N.; VAN PRAAG, C. M.; THURIK, R.; WIT, G. The value of human and social capital investments for the business performance of startups. **Small Business Economics**, v. 23, n. 3, p. 227–236, 2004.

BRITO, L. A.; VASCONCELOS, F. C. Desempenho das empresas brasileiras: efeitos ano, ramo de negócios e firma individual. **Revista de Administração Contemporânea – RAC**, Edição Especial, 2005.

BRITO, L. A.; VASCONCELOS, F. C. A heterogeneidade do desempenho, suas causas e o conceito de vantagem competitiva: proposta de uma métrica. **Revista de Administração Contemporânea – RAC**, Edição Especial, 2004.

BROWN, J. D.; EARLE, J. S.; LUP, D. What makes small firms grow? Finance, human capital, technical assistance, and the business environment in romania. **Economic Development and Cultural Change**, v. 54, n. 1, p. 33-70, 2005.

BRYSON, Alex; WHITE, Michael. **Moving in and out of self-employment**. London: Policy Studies Institute, 1997.

BRUSH, C. G.; CHAGANTI, R. Businesses without glamour? An analysis of resources on performance by size and age in small service and retail firms. **Journal of Business Venturing**, v. 14, p. 233–257, 1998.

CACCIAMALI, M. C.; CHAHAD, J. P. Z.; TATEI, F. Microfinanças e política pública na América Latina. **Cadernos PROLAM/USP - Brazilian Journal of Latin American Studies**, ano 7, v. 1, n. 12, p. 149-172, 2008.

CALDAS, Eduardo de Lima. Microcrédito e dilemas de ação coletiva. In: Encontro Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração, 26, Salvador, 2002. **Anais...** Salvador: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, 2002.

CAMERON, K. A study of organizational effectiveness and its predictors. **Management Science**, v. 32, n.1, p. 87-112, 1986.

CARTER, N. M.; WILLIAMS, M.; REYNOLDS, P. D. Discontinuance among new firms in retail: the influence of initial resources, strategy, and gender. **Journal of Business Venturing**, v. 12, 125-145, 1997.

CHAMBERLIN, E. H. The theory of monopolistic competition. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1933 *apud* BRITO, L. A.; VASCONCELOS, F. C. A heterogeneidade do desempenho, suas causas e o conceito de vantagem competitiva: proposta de uma métrica. **Revista de Administração Contemporânea – RAC**, Edição Especial, 2004.

CHATTERJEE, S.; WERNERFELT, B. The link between resources and type of diversification: theory and evidence. **Strategic Management Journal**, v. 12, n. 1, p. 33-48, 1991.

CHELL, E.; BAINES, S. Networking, entrepreneurship and microbusiness behavior. **Entrepreneurship and Regional Development**, v. 10, p. 117-135, 1998.

COLEMAN, S. The role of human and financial capital in the profitability and growth of women-owned small firms. **Journal of Small Business Management**, v. 45, n. 3, p. 303-319, 2007.

CONCEIÇÃO, J. H. M. da. **Microcrédito como ferramenta de geração de renda e emprego: uma análise de experiências públicas municipais**. 2009. 79 p. Dissertação (Mestrado em Administração Pública) - Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas – EBAPE-FGV, Rio de Janeiro, 2005.

COOL, K.; COSTA, L. A.; DIERICKX, I. Constructing competitive advantage. In: PETTIGREW, A.; THOMAS, H.; WHITTINGTON, R. **Handbook of Strategic Management**. London: Sage Publications, 2002.

COOPER, A. C.; GIMENO-GASCON, F. J.; WOO, C. Y. Initial human and financial capital as predictors of new venture performance. **Journal of Business Venturing**, v. 9, p. 371-395, 1994.

CORRAR, L. J.; PAULO, E.; DIAS-FILHO, J. M. **Análise multivariada: para os cursos de administração, ciências contábeis e economia**. FIPECAFI. São Paulo: Atlas, 2007.

CRESSY, R. Are business debt-rationed? **The Economic Journal**, v.106, p. 1253-1270, September, 1996.

CHRISMAN, J.J.; BAUERSCHMIDT, A.; HOFER, C.W. The determinants of new venture performance: An extended model. **Entrepreneurship: Theory and Practice**, v. 23, n. 1, p. 5-30, 1998.

DANTAS, V. **A Tecnologia do microcrédito produtivo orientado**. 2005. Disponível em: <<http://www.mte.gov.br>>. Acessado em: 1 maio de maio de 2010.

DAVIDSSON, P.; HONIG, B. L. *The role of social and human capital among nascent entrepreneurs*. **Journal of Business Venturing**, v. 18, n. 3, p. 301-331, 2003.

DEMPSEY, S.; GATTI, J. F.; GRINNELL, D. J.; CATS-BARIL, W. L. *The Use of Strategic Performance Variable as Leading Indicators in Financial Analysts Forecasts*. Disponível em: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2346. Acesso em 17 de Mar. 2009.

DESS, G. G.; ROBINSON JR, R. B. Measuring organizational performance in the absence of objective measures: the case of the privately-held firms and conglomerate business unit. **Strategic Management Journal**, v.5, n.3, p. 265-273, Jul.-Sep., 1984.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

ELFRING, Tom; HULSINK, Willem. **Networks in entrepreneurship**: the case of hightechnology firms. Rotterdam: Erasmus Research Institute of Management (ERIM) of Erasmus Universiteit Rotterdam, 2001. (Report Series ERS-2001-28-STR).

FACHINI, C. **Sustentabilidade Financeira e Custos de Transação em uma Organização de Microcrédito no Brasil**. 2005. 131 p. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada) – Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2005.

FARIA, M. H. F.; SILVA; C. E. SANCHES. Elementos de educação empreendedora no contexto da Engenharia de Produção: a universidade estimulando novos negócios, 13, 2006, Bauru. In: Simpósio de Engenharia de Produção. **Anais...** Bauru: Simpósio de Engenharia de Produção, 2006.

FAIRLIE, R. W.; ROBB, A. Families, human capital, and small business: evidence from the characteristics of business owners survey. **Industrial and Labor Relations Review**, v. 60, n. 2, 2007.

FALCONE, T.; OSBORNE, S. Entrepreneurship: a diverse concept in a diverse world. **Academy of Management**. Indiana University of Pennsylvania (IUP), 2005.

FREITAS, A. A. F.; RIBEIRO, R. C. L. Análise Segmentada da Performance Empreendedora de Tomadores de Microcrédito. **Revista Econômica do Nordeste**, v. 40, n. 2, abril-junho, 2009.

FÁVERO, L. P. L. ; BELFIORE, P. P. ; SILVA, F. L. ; CHAN, B. L. **Análise de Dados: Modelagem Multivariada para Tomada de Decisões**. Rio de Janeiro: Campus Elsevier, 2009.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2006.
HABER, S.; REICHEL, A. Identifying performance measures of small ventures: the case of the tourism. **Journal of Small Business Management**, v. 43, n.3, p. 257-286, jul., 2005.

HAIR J. F.; ANDERSON, R. E.; TATHAM, R. L.; BLACK, W. C. **Análise multivariada de dados**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HEADD, B. **Business Success: Factors Leading To Surviving And Closing Successfully**. Washington: U. S. Bureau of the Census, 2000. (Economic Studies, 01-01). HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT CANADA (HRDC). **Own-account selfemployment in Canada: lessons learned – Brief**, 1998.

HITT, M.A.; BIERMAN, L.; SHIMIZU, K.; KOCHHAR, R. Direct and moderating effects of human capital on strategy and performance in professional service firms: A resource-based perspective. **Academy of Management Journal**, v. 44, n. 1, p. 13-28, 2001.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. **Pesquisa da Economia Informal Urbana – ECINF 2003**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/ecinf/2003/ecinf2003.pdf>>. Acesso em: 10.02.2010.

_____. **Pesquisa da Economia Informal Urbana – ECINF 1997**. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/ecinf/Econ_Inf_Urb_v1_1997.pdf>. Acesso em: 10.02.2010.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P. In: _____. **EMPREENDEDORISMO: Teoria e Prática**. 5. ed. São Paulo: Bookman, 2006, cap. 3, p. 74-93.

HONIG, B. What Determines Success? Examining the human, financial, and social capital of jamaican microentrepreneurs. **Journal of Business Venturing**, v. 13, p. 371-394, 1998.

INSTITUTO BRASILEIRO DE ADMINISTRAÇÃO MUNICIPAL - IBAM. **Perspectivas de expansão das microfinanças no Brasil: marco legal, capitalização e tecnologia – Relatório Final**. Rio de Janeiro: 2001.

ILO (Internacional Labour Office). **Micro-finance in industrialized countries: Helping The Unemployed To Start A Business.** Londres: 2000.

KANTOR P. **Promoting Women's Entrepreneurship Development Based On Good Practice Programmes:** Some Experiences From The North To The South. [S.I.]. Series on Women's Entrepreneurship Development and Gender in Enterprises – WEDGE/ ILO's InFocus Programme on Boosting Employment through Small Enterprise Development. 2001. (Working Paper n. 9).

KANGASHARJU, A.; PEKKALA, S. The Role of Education and Self-Employment Success in Finland. **Growth and Change**, v. 33, n. 2, p. 216–237, 2002.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. **Metodologia científica.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

LARSON, A.; STARR, J.A. A network model of organization formation. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 17, p. 5-15, Winter, 1993.

LERNAR, M.; BRUSH, C.; HISRICH, R. Israeli women entrepreneurs: an examination of factors affecting performance. *Journal of Business Venturing*, v. 12, n. 4, p. 315-339, July, 1997.

LOPES JÚNIOR, Elias Pereira. **Sistemas de Medição de Desempenho Organizacional:** adequação de um modelo para as pequenas empresas de confecção do Ceará. 2010. 182 p. Dissertação (Programa de Mestrado Acadêmico em Administração), Universidade Estadual do Ceará, Fortaleza, 2010.

LUCCHESI, E. P.; FAMÁ, R. A Prática da Remuneração de Executivos no Brasil: Uma Abordagem sobre a Teoria de Agência. In: Encontro de Estudos Organizacionais, 3, Atibaia, 2004. **Anais...** Atibaia: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, 2004.

LUSSIER, R.N. A nonfinancial business success versus failure prediction model for young firms. **Journal of Small Business Management**, v. 33, n. 1, p. 8-20, 1995.

_____. Reasons Why Small Business Fail: And How To Avoid Failure. Cullowhee: **The Entrepreneurial Executive**, Allied Academies, v. 1, n. 2, p. 10-17, 1996a.

LUSSIER, R.N.; CORMAN, J. A business success versus failure prediction model for entrepreneurs with 0-10 employees. **Journal of Small Business Strategy**, v. 7, n. 1, p. 21-35, 1996b.

LUSSIER, R.N.; PFEIFER, S. A comparison of business success versus failure variables between U.S. and Central Eastern Europe Croatian entrepreneurs. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 24, n. 4, p. 59-67, 2000.

_____. A crossnational prediction model for business success. **Journal of Small Business Management**, v. 39, n. 3, p. 228-239, 2001.

LUSSIER, R.N.; HALABI, C.. An analysis of small business in Chile: a correlational study. **Journal of Small Business and Enterprise Development**, v. 15, n. 3, p. 490-503, 2008.

_____. A three country comparison of the business success vs failure prediction model. **Journal of Small Business Management**, v. 48, n. 3, p. 360-377, 2010.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Técnica de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados**. 6 ed. 2. reimpr. São Paulo: Atlas, 2007.

MAROCO, J. **Análise estatística: com utilização do SPSS**. 3. ed. Lisboa: Síbaló, 2007.

MATOS, F. Avaliação comparativa das atividades de microcrédito Brasil e Bolívia. **Cadernos PROLAM/USP - Brazilian Journal of Latin American Studies**, ano 2, v. 1, n. 2, p. 120-142, 2003.

MINTZBERG, L. M. F.; AHLSTRAND, B; LAMPEL, J. **Sáfari de estratégia: um roteiro pela selva do planejamento**. Porto Alegre: Bookman, 2000.

MIZUMOTO, F. M.; LAZZARINI, S. G.; ARTES, R.; HASHIMOTO, M.; BEDÊ, M. A. **O Impacto de Capital Humano, Capital Social e Práticas Gerenciais na Sobrevivência de Empresas Nascentes: um Estudo com Dados de Pequenas Empresas no Estado de São Paulo**. In: Encontro Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração, **32, 2008, Rio de Janeiro. Anais...** Rio de Janeiro: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, 2008.

MONZONI NETO, M. P. **Impacto em renda do microcrédito**. 2004. 194 p. Tese (Doutorado em Administração Pública e Governo) - Escola de Administração de Empresas, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2006.

NASCIMENTO, S.; BORTOLUZZI, S. C.; DUTRA, A. Mapeamento dos Indicadores de Desempenho Organizacional em Pesquisas da área de Administração, Ciências Contábeis e Turismo, no período de 2000 a 2008. In: Encontro Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração, 33, 2009, São Paulo. **Anais...** São Paulo: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, 2009.

NASSIF, V. N. J.; SILVA, N. B.; ONO, A. T.; BONTEMPO, P. C.; TINOCO, T. Empreendedorismo: Área em evolução? Uma revisão dos estudos e artigos publicados entre 2001 e 2008. In: Encontro Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração, 33, 2009, São Paulo. **Anais...** São Paulo: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, 2009.

NERI, M. (Org). **Microcrédito, o mistério nordestino e o Grameen brasileiro: perfil e performance dos clientes do Crediamigo**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2008.

NELSON, R. R. Why do firms differ, and how does it matter? **Strategic Management Journal**, v. 12, p. 61–74, 1991.

ORSER, B.; HOGARTH-SCOTT, S.; RIDING, A. Performance, firm size, and management problem solving. **Journal of Small Business Management**, v. 38, n. 4, p. 42-48, 2000.

OTTOBONI, Célia; PAMPLONA, Edson O. Proposta de pesquisa para avaliar a necessidade de se medir o desempenho financeiro das micro e pequenas empresas. In: Encontro Nacional de Engenharia da Produção, 21, 2001, Salvador. **Anais...** Salvador: Encontro Nacional de Engenharia da Produção, 2001.

PACE, E. S. U.; BASSO, L.; SILVA, M. A. Indicadores de Desempenho como Direcionadores de Valor. **Revista de Administração Contemporânea - RAC**, Curitiba, v. 7, n. 1, p. 37-65, 2003.

PAMPLONA, J. B. **Fatores determinantes do sucesso no auto-emprego**. In: Anita Kon; Luiz Guilherme de Oliveira. (Org.). Pesquisas em Economia Industrial, Trabalho e Tecnologia. São Paulo: FAPESP / Programa de Pós-Graduação em Economia Política da PUC-SP, v. 1, p. 10-27, 2004.

PARKER, S. C.; VAN PRAAG, C. M. Schooling, capital constraints and entrepreneurial performance : the endogenous triangle. **Journal of business & economic statistics**, v. 24, n. 4, p. 416-431, 2006.

PAULA, Fabio: Fatores que Influenciam o Desempenho das Firms Brasileiras: um modelo integrativo. In: Encontro de Estudos em Estratégia, 3, 2007, São Paulo. **Anais...** São Paulo: Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, 2007.

PENA, I. Intellectual Capital and Business Start-Up Success. **Journal of Intellectual Capital**, v. 3, n. 2, p. 180-190, 2002.

POCHMANN, Márcio. **Economia do microempreendimento informal no Brasil**. Texto para discussão n. 02. Brasília: SEBRAE, Agosto de 2005. Disponível em: http://www2.camara.gov.br/documentos-e-pesquisa/fiquePorDentro/temas/propagandaeleitoral/pdf/texto_discussao_02.pdf Acesso em 10.02.2010.

_____. **Desenvolvimento, trabalho e solidariedade**. São Paulo: Cortez, 2002.

PORTER, M. E. The Contributions of Industrial Organization to Strategic Management. **Academy of Management Review**, v. 6, n.4, p.609-620, 1981.

REID, G. C. **Small Firms' Actions And Their Survival Probabilities**. St. Andrews: Centre for Research into Industry, Enterprise, Finance and the Firm (CRIEFF)/ Department of Economics, University of St Andrews, 1997 (Discussion Paper Number 9721).

RIBEIRO, C. T.; CARVALHO, C. E. **Do Microcrédito às microfinanças: desempenho financeiro, dependência de subsídios e fontes de financiamento: uma contribuição à análise da experiência brasileira**. São Paulo: Fapesp; Educ, 2006.

_____. Sustentabilidade financeira, dependência de subsídios e transparência contábil em microfinanças: uma aplicação a IMF brasileiras. **Revista Pesquisa e Debate**, v. 16, n. 28, p. 332-367, 2005.

RIBEIRO, R. C. L. **Personalidade empreendedora, recursos pessoais, ambiente, atividades organizacionais, gênero e desempenho financeiro de empreendedores tomadores de microcrédito**. 2009. 115 p. Dissertação (Mestrado Acadêmico em Administração) - Universidade Estadual do Ceará, Centro de Estudos Sociais Aplicados, Fortaleza, 2009.

RIGUETTI, C. C. B. **Efeitos do microcrédito na geração de renda em microempreendimentos**: avaliação de impacto do programa real microcrédito. 2008. 132 p. Tese (Doutorado) – Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2008.

ROBINSON, M. S. **The Microfinance revolution**: sustainable finance for the poor. The International Bank for Reconstruction and Development, World Bank, 2001.

RUMELT, R. P. How much does industry matter? **Strategic Management Journal**, v.12, p. 167-185, 1991.

SANTOS, J. B. **Uma proposta de conceituação e representação do desempenho empresarial**. 2008. 126 p. Dissertação (Mestrado em Administração de Empresas) - Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2008.

SERVON, L. J. **What Ensures Success By Low-Income And Unemployed Entrepreneurs Using The Microenterprise Strategy In The U.S.?** International Labour Office, Enterprise and Cooperative Development Department – Social Finance Unit – Theme 5, Fifth Draft, 2000.

SERVON L.; BATES T. **Microenterprise As An Exit Route From Poverty**: Recommendations For Programs And Policy Makers. Washington: US Census. 1998. (Economic Studies 98-17).

SAY, J. B. A Treatise on Political Economy or the Production, Distribution and Consumption of Wealth, New York: A.M. Kelley Publisher, 1803 *apud* VAN

TANGEN, S. Improving the performance of a performance measure. **Measuring Business Excellence**, v. 9 n. 2, p. 4-11, 2005.

THORNHILL, S. e AMIT R. Learning about failure: Bankruptcy, firm age, and the resource-based view. **Organization Science**. Linthicum: v. 14, n. 5, p. 497, 2003.

TONETO JUNIOR, R.; GREMAUD, A. P. Microcrédito e o Financiamento Rural: Mecanismos e Gestão. In: Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, 39, 2001, Recife. **Anais...** Recife: SOBER, 2001.

TRIVIÑOS, A. N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais**: a pesquisa qualitativa em educação: 1.ed. São Paulo: Atlas, 1987.

VAN PRAAG, C. M. Business Survival and Success of Young Small Business Owners. **Small Business Economics**, v. 21, n. 1, p. 1-17, 2003.

_____. Some classic views on entrepreneurship, **De Economist** 147(3), 311-335 1999.

VENKATRAMAN, N.; RAMANUJAM, V. Measurement of business performance in strategy research: a comparison of approaches. **The Academy of Management Review**, v. 11, n. 4, p. 801-814, 1986.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 2005.

WALTER, F., BANDEIRA DE MELLO, R., GÖTZE, U. A integração entre a visão baseada em recursos e a visão baseada no mercado da vantagem competitiva: dificuldades e perspectivas. In: Encontro Nacional de Engenharia de Produção, 25, 2005, Porto Alegre. **Anais...** Porto Alegre: Encontro Nacional de Engenharia de Produção, 2005.

WELTER F. **Business Survival Factors: What Ensures Success Of Self-Employment By The Unemployed And Low-Income Groups?** Geneva: ILO Action Programme on "Enterprise Creation by the Unemployed - The Role of Microfinance in Industrialized Countries". 1999.

WERNERFELT, B. A resource-based view of the firm. **Strategic Management Journal**, v. 5, p. 171-180, 1984.

WIJewardena, H. et al. The impact of planning and control sophistication on performance of small and medium-sized enterprises: evidence from Sri Lanka. **Journal of Small Business Management**, v. 42, n. 2, p. 209-217, 2004.