

FACULDADE NOVOS HORIZONTES

Programa de Pós-graduação em Administração
Mestrado

**O MICROCRÉDITO COMO FATOR DE PROMOÇÃO DO
DESENVOLVIMENTO DOS MICRONEGÓCIOS E DAS ATIVIDADES
INFORMAIS EM PATOS DE MINAS/MG**

Ricardo de Freitas Fonseca

**Belo Horizonte
2012**

Ricardo de Freitas Fonseca

**O MICROCRÉDITO COMO FATOR DE PROMOÇÃO DO
DESENVOLVIMENTO DOS MICRONEGÓCIOS E DAS ATIVIDADES
INFORMAIS EM PATOS DE MINAS/MG**

Dissertação apresentada ao curso de Mestrado Acadêmico em Administração da Faculdade Novos Horizontes como requisito parcial para a obtenção de título de mestre em Administração.

Orientador: Prof. Dr. Wendel Alex Castro Silva

Linha de pesquisa: Tecnologias de Gestão e Competitividade

Área de concentração: Organização e Estratégia

Belo Horizonte
2012

DECLARAÇÃO DE REVISÃO DE DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

Declaro ter procedido à revisão na Dissertação de Mestrado, área de concentração: Organização e estratégia, de autoria de **RICARDO DE FREITAS FONSECA**, sob a orientação da Prof. Dr. Wendel Alex Castro Silva, apresentada ao Programa de Mestrado Acadêmico em Administração da Faculdade Novos Horizontes, intitulada: "**O MICROCRÉDITO COMO FATOR DE PROMOÇÃO DO DESENVOLVIMENTO DOS MICRONEGÓCIOS E DAS ATIVIDADES INFORMAIS EM PATOS DE MINAS/MG**", contendo 118 páginas.

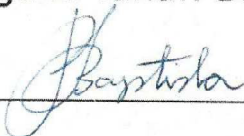
Dados da revisão:

- Ortográfica
- Redação

Belo Horizonte, 15 de junho de 2012.

Prof.(a): Patrícia Rodrigues Tanuri Baptista

Assinatura: _____





Faculdade Novos Horizontes
Mestrado Acadêmico em Administração

**MESTRADO ACADÊMICO EM ADMINISTRAÇÃO
DA FACULDADE NOVOS HORIZONTES**

ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: Organização e Estratégia

MESTRANDO(A): **RICARDO DE FREITAS FONSECA**

Matrícula: 770371

LINHA DE PESQUISA: Relações de Poder e Dinâmica das Organizações

ORIENTADOR(A): Prof. Dr. Wendel Alex Castro Silva

**TÍTULO: O MICROCRÉDITO COMO FATOR DE PROMOÇÃO DO
DESENVOLVIMENTO DOS MICRONEGÓCIOS E DAS ATIVIDADES INFORMAIS EM
PATOS DE MINAS/MG.**

DATA: 03/07/2012

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Wendel Alex Castro Silva
ORIENTADOR
Faculdade Novos Horizontes

Prof. Dr. Alfredo Alves de Oliveira Melo
Faculdade Novos Horizontes

Prof. Dr. Tarcísio Afonso
FUNDAÇÃO PEDRO LEOPOLDO

Dedico a minha esposa Neise.
Aos meus filhos Dudu e Juju.

AGRADECIMENTOS

A Deus, por sua presença, luz e força que sempre me abençoa e habilita para tudo aquilo a que Ele me destina.

A minha esposa Neise e aos meus filhos Luiz Eduardo e Júlia, pelo apoio, carinho e compreensão.

Ao meu orientador, Doutor Wendel Alex Castro Silva, pela disponibilidade, gentileza e orientações.

Ao professor Doutor Luiz Carlos Honório, pelas oportunas orientações acerca dos procedimentos metodológicos.

Ao Centro Universitário de Patos de Minas (UNIPAM), pelo apoio que contribuiu para a realização deste estudo.

Ao Sr. Eduardo Ribeiro, sua equipe e clientes do Banco da Gente, pela contribuição na realização desta pesquisa.

A Sra. Wânia e a Sra. Beatriz (Secretárias do curso de Mestrado), pela atenção dispensada e pela disponibilidade para atendimento.

E a todos que, direta ou indiretamente, contribuíram para a realização deste estudo.

Escolha o trabalho de que gostas e não terás de trabalhar um único dia em tua vida.

Confúcio

RESUMO

O microcrédito pode ser compreendido como empréstimo de baixo valor oferecido aos agentes excluídos do acesso ao crédito disponibilizado pelo setor bancário, seja para fins de consumo, seja para investimento em pequenos empreendimentos. Sua metodologia original introduz indivíduos sem garantias no sistema de empréstimos podendo realizar uma transformação social a partir do momento em que ele promove a geração de renda e a melhoria na qualidade de vida. Assim, o objetivo geral deste estudo foi analisar o microcrédito como fator de promoção do desenvolvimento dos micronegócios e das atividades informais no município de Patos de Minas – MG. Para alcançar os objetivos propostos, valeu-se de uma pesquisa descritiva com abordagem quantitativa através de um estudo de caso. O objeto de estudo foi o Banco da Gente. A amostra não probabilística constituiu-se de 250 microempreendedores. A análise dos dados foi feita por meio do software SPSS (Statistical Package for The Social Sciences), com integração do software AMOS (Analysis of Moments Structures). Foram aplicadas as técnicas de estatísticas descritivas e Análises de Modelos de Equações Estruturais (Structural Equation Modelling). Como resultados, observou-se que a negociação com os fornecedores exerce influência positiva sobre a gestão do negócio. A gestão do negócio exerce influência positiva sobre o acesso aos meios de comunicação; atividades de lazer e na qualidade de vida. O acesso aos meios de comunicação e às atividades de lazer exerce influência positiva sobre a qualidade de vida. Na avaliação do modelo proposto, verificou-se que as variáveis apresentadas, quando associadas de forma antecessora, explicam em 54% as transformações ocorridas na Qualidade de Vida das famílias beneficiadas com o microcrédito.

Palavras-chaves: Microcrédito. Atividades Informais. Microempreendedores. Qualidade de Vida.

ABSTRACT

Microcredit may be understood as low lending amount offered to the agents who had denied access to credit provided by banking sector, whether for consumption or for investment in small businesses. Its original methodology introduces people without warranties in loan system which may carry out a social change from the moment it promotes income generation and improvement in quality of life. The objective of this study was to analyze the microcredit as a factor which promotes the development of microbusinesses and informal activities in the city of Patos de Minas - MG. To achieve the proposed objectives, a descriptive quantitative approach using a study of case was used. The study object was the Banco da Gente. The non-probabilistic sample comprised 250 microentrepreneurs. Data analysis was performed using the SPSS (Statistical Package for The Social Sciences), with the integration of the software AMOS (Analysis of Moments Structures). The techniques of descriptive statistics and Analysis of Structural Equation Modeling (Structural Equation Modelling) were applied. The results showed that the negotiation with suppliers has a positive influence on the management of the business. The business management has a positive influence on access to the media, leisure activities and quality of life. Access to media and leisure activities have a positive influence on quality of life. In the assessment of proposed model was found that the variables presented in the model when combined in a 54% predecessor explain the changes in the quality of life of families benefited with microcredit.

Keywords: Microcredit. Informal activities. Microentrepreneurs. Quality of Life.

LISTAS DE FIGURAS

Figura 1 - Especificação do modelo	89
Figura 2 - Modelo de mediação da qualidade de vida através do microcrédito	99

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Gênero	68
Gráfico 2 – Faixa etária	69
Gráfico 3 – Estado civil.....	69

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Hipóteses de estudo.....	100
-------------------------------------	-----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Modalidades de créditos oferecidos pelo Banco da Gente	51
Tabela 2 - Evolução operações de créditos por períodos	52
Tabela 3 - Resultados de Microcrédito nas regiões Banco da Gente	53
Tabela 4 - Fatores que contribuem para o crescimento da atividade	53
Tabela 5 – Dados comparativos dos resultados apresentados pelos microempreendimentos	54
Tabela 6 - Índice de inadimplência ao longo dos anos sobre a carteira	54
Tabela 7 - Principais causas da inadimplência	55
Tabela 8 - Grau de escolaridade	70
Tabela 9 - Renda mensal	70
Tabela 10 - Residência atual	70
Tabela 11 - Número de dependentes	71
Tabela 12 - Motivos pelos quais começou a trabalhar na atividade que desenvolve atualmente	71
Tabela 13 - Possui outra atividade profissional?	72
Tabela 14 - Tempo em outra atividade	72
Tabela 15 – Qual é a renda da atividade?	73
Tabela 16 - Como ficou sabendo sobre o microcrédito?	73
Tabela 17 - Havia possibilidades de empréstimo em outros bancos?	74
Tabela 18 - Quantos empréstimos de microcrédito já obteve?	74
Tabela 19 – Qual o valor do empréstimo	75
Tabela 20 – Com relação com os empréstimos anteriores, qual o valor financiado?	75
Tabela 21 - Em que você aplicou o valor emprestado?	76
Tabela 22 - Garantias exigidas para o empréstimo	76
Tabela 23 - Ramo de atividade	77
Tabela 24 – Qual era a sua situação fiscal antes de obter o microcrédito	77
Tabela 25 – Qual é a sua situação fiscal atual?	78
Tabela 26 – Você faz algum tipo de controle sobre suas finanças?	78
Tabela 27 - Construto vendas/clientes	79
Tabela 28 - Construto fornecedores/produto	79
Tabela 29 - Construto desenvolvimento do negócio	80
Tabela 30 - Construto renda familiar	80
Tabela 31 - Construto educação	81
Tabela 32 - Construto saúde	81
Tabela 33 - Construto lazer	82
Tabela 34 - Valores de referência para análise fatorial	84
Tabela 35 - Análise fatorial	85
Tabela 36 - <i>Rotated Component Matrix</i>	87
Tabela 37 - Sumário estatístico de valores extremos	91

Tabela 38 - Sumário estatístico de normalidade multivariada	93
Tabela 39 - <i>Alpha Cronbach</i>, Confiabilidade Composta e Variância Extraída ..	96
Tabela 40 - Teste da validade discriminante e matriz de correlação	96
Tabela 41 – Avaliação, Modelo Proposto e Resultados	102

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

- AEE – Análise de Equações Estruturais
- AFC – Análise Fatorial Confirmatória
- AMOS – *Analysis of Moments Structures*
- AVE – *Average Variance Extracted*
- BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento
- CC – Confiabilidade Composta
- CIF – *Comparative Fit Index*
- CLT – Consolidação das Leis Trabalhistas
- CPCF – Contribuição Previdência e Contratação Funcionários
- ECVI – *Expected Cross-Validation Index*
- GFI – *Goodness of Fit Index*
- GN – Gestão do Negócio
- IFO – Instituições Financeiras Operadoras
- IMF – Instituições de Microfinanças
- MALT - Melhoria Ambiente do Local de Trabalho
- NF – Negociação com Fornecedores
- OIT – Organização Internacional do Trabalho
- ONU – Organização das Nações Unidas
- OSCIP – Organização da Sociedade Civil de Interesse Público
- PRODECOP – Proposta de Desenvolvimento de Comunidades Rurais Pobres
- QV – Qualidade de Vida
- RMSEA – *Root Mean Square Error of Approximation*
- SCM – Sociedades de Crédito ao Microempreendedor
- SPB – Sistema de Pagamento Brasileiro
- SPSS – *Statistical Package for The Social Scienc*

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	17
1.1 Problema de pesquisa	19
1.2 Objetivos	20
1.2.1 Objetivo geral	20
1.2.2 Objetivos específicos.....	20
1.3 Justificativa.....	20
1.4 Organização da pesquisa	21
2 REFERENCIAL BIBLIOGRÁFICO.....	22
2.1 Conceitos de pobreza relativa, absoluta e subjetiva.....	22
2.2 O setor informal.....	26
2.3 Microcrédito: Algumas considerações.....	32
2.4 O Grameen Bank de Bangladesh.....	45
3 CARACTERIZAÇÃO DA INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO DO MUNICÍPIO DE PATOS DE MINAS-MG - BANCO DA GENTE	50
4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	57
4.1 Tipo de pesquisa	57
4.2 Tipo de pesquisa quanto à abordagem.....	58
4.3 Quanto aos meios de investigação	58
4.4 O universo e amostra da pesquisa	59
4.5 Técnica de amostragem.....	60
4.6 Instrumento de coleta de dados	60
4.7 Análise e interpretação dos dados	62
5 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	67
5.1 Análise descritiva dos resultados	67
5.1.1 Perfil dos empreendedores que obtiveram o microcrédito	67
5.1.2 Experiência com o microcrédito	73
5.1.3 Dados da atividade empreendedora	77
5.1.4 Mudanças na atividade econômica após a obtenção do microcrédito	79
5.2 Modelo de Equações Estruturais: resultados relativos à influência do microcrédito na atividade empreendedora e na qualidade de vida das famílias.....	82
5.2.1 Elaboração de construtos dos indicadores relacionados ao microcrédito	83
5.2.2 Validação da análise fatorial	83
5.3 Especificação do Modelo.....	88
5.4 Validação dos pressupostos do modelo de equações estruturais.....	90
5.5 Análise Fatorial Confirmatória	94
5.6 Avaliação da qualidade do ajustamento do modelo	97

5.7 Teste das Hipóteses.....	100
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS	103
REFERÊNCIAS.....	109
APÊNDICE A	105

1 INTRODUÇÃO

Conforme Hermes e Lensink (2007), o tema microcrédito vem recebendo muita atenção, tanto dos formuladores de políticas, quando do meio acadêmico. Afinal, a falta de acesso ao crédito é geralmente vista como uma das principais razões pelas quais muitas pessoas, em economias em desenvolvimento, continuam a ser pertencentes às classes sociais mais pobres. Normalmente, esses indivíduos não têm acesso a empréstimos do sistema bancário, porque eles não podem colocar a garantia aceitável e/ou porque os custos dos bancos são demasiadamente elevados para fazer empréstimos a esses grupos.

Desde o final da década de 1970, nas economias em desenvolvimento, as pessoas que pertencem às camadas economicamente mais pobres, cada vez têm ganhado mais acesso a pequenos empréstimos, isso com a ajuda de programas chamados de microfinanças. Especialmente durante os últimos dez anos, esses programas foram introduzidos em muitas economias em desenvolvimento. Exemplos bem conhecidos são o Banco Grameen em Bangladesh, o Banco Sol na Bolívia e o Banco Rakyat na Indonésia. Nesse sentido, destaca-se o Grameen Bank com o seu sistema de empréstimo em grupo (criado em 1976 por Mohammad Yunus, banqueiro e economista) que, em particular, tem sido amplamente copiado em outros países em desenvolvimento (HERMES; LENSINK, 2007).

Entre dezembro de 1997 e dezembro de 2005, o número de instituições de microfinanças aumentou de 618 a 3133. O número de pessoas que receberam crédito dessas instituições passou de 13,5 milhões para 113,3 milhões (84% destes são mulheres) durante o mesmo período. De acordo com a Organização das Nações Unidas (ONU), em 2002, quase um quinto da população mundial (isto é, 1,3 bilhão de pessoas) viviam em extrema pobreza, ganhando menos de um dólar por dia. Em recentes debates públicos, as microfinanças têm sido mencionadas como um instrumento importante para combater a pobreza extrema. Para apoiar esse ponto de vista, a ONU declarou o ano de 2005 como o Ano Internacional do Microcrédito. Segundo a ONU, as microfinanças podem contribuir significativamente para a realização dos objetivos de desenvolvimento da Declaração do Milênio das Nações

Unidas¹. Conforme acordado pelos líderes mundiais da ONU de Setembro de 2000, tem-se prioridade de reduzir a pobreza extrema até 2015. Em outubro de 2006, a atenção para as microfinanças e seu papel na redução da pobreza aumentou ainda mais quando Mohammad Yunus recebeu o Prêmio Nobel da Paz. Segundo o Comitê do Nobel, as microfinanças podem ajudar as pessoas a saírem da pobreza, sendo esse aspecto visto como um pré-requisito importante para estabelecer a paz duradoura (HERME; LENSINK, 2007).

Nesse sentido, Ribeiro e Botelho (2005) informam que o microcrédito pode ser compreendido como empréstimos de baixos valores dados aos agentes excluídos do acesso ao crédito disponibilizado pelo setor bancário, tanto para fins de consumo, como para investimento em pequenos empreendimentos.

Principalmente nas economias em desenvolvimento, o microcrédito vem crescendo rapidamente, sendo, portanto, uma opção para atenuar os graves problemas gerados pela circunstância de subdesenvolvimento desses países. De certa maneira, os defensores desse instrumento o avaliam como um relevante mecanismo para estimular o desenvolvimento econômico, além de ser visto como um programa de estímulo ao autoemprego e de diminuição da pobreza (RIBEIRO, 2002).

Existe em funcionamento um extenso leque de modelos institucionais para programas de microcrédito, o que envolve iniciativas do poder público, do setor privado e organizações não governamentais. Cita-se como exemplo o maior programa de microcrédito do País, o CrediAmigo, do Banco do Nordeste. Do mesmo modo, a estrutura operacional também diverge quanto à lógica de mercado adotada, existindo desde entidades filantrópicas, até instituições que têm, como prioridade, a obtenção de lucros (RIBEIRO, 2002).

Para Soares, Barreto e Teixeira (2008), a dificuldade de acesso ao crédito por parte das classes menos favorecidas tem sido uma das principais razões que sustentam a

1 A Declaração do Milênio das Nações Unidas é um documento histórico para o novo século. Realizada de 6 a 8 de Setembro de 2000, em Nova Iorque –, reflete as preocupações de 147 Chefes de Estado e de Governo e de 191 países, que participaram da maior reunião de dirigentes mundiais. Essa Declaração foi elaborada ao longo de meses de conversações, em que foram tomadas em consideração as reuniões regionais e o Fórum do Milênio, que permitiram que as vozes das pessoas fossem ouvidas (ANNAN, 2001).

pobreza e a desigualdade de renda. A alta desigualdade de renda, por sua vez, pode ser um obstáculo ao próprio crescimento econômico mais acelerado. Nessa conjuntura é que o microcrédito pode ganhar um papel socioeconômico extra que excede o mero interesse privado de manutenção e desenvolvimento das micros e pequenas empresas. Com base nessa premissa, é que o Banco Mundial e diversos países em desenvolvimento vêm buscando estimular essa modalidade de crédito também como política de desenvolvimento.

Diante do exposto, a Instituição do Crédito do Município de Patos de Minas-MG, o Banco da Gente², servirá de base para o estudo proposto. Esse Banco foi constituído com a finalidade de facilitar a criação, desenvolvimento e consolidação de empreendimentos de pequeno porte, formais ou informais, associados ou não e dirigidos a pessoas de baixa renda, a fim de possibilitar geração de ocupação e renda e, conseqüentemente, o desenvolvimento socioeconômico do Município e Região.

1.1 Problema de pesquisa

Parte-se do pressuposto de que a circunstância do desemprego acaba por promover o desenvolvimento do mercado informal que, por sua vez, é permeado de dificuldade no tocante ao capital de giro, assim, acredita-se que o microcrédito pode inserir os indivíduos sem garantias no sistema de empréstimos.

Desse modo, tais créditos podem trazer contribuições para a promoção do desenvolvimento dos micronegócios e das atividades informais, gerando-se, assim, uma transformação social na vida dos microempreendedores, a partir do momento em que viabiliza capital de giro, geração de renda e, por conseguinte, ocorre uma melhoria de vida ocasionando uma promoção social na vida dessas pessoas.

Com base no exposto acima, a pergunta norteador deste estudo foi: Quais as contribuições do microcrédito como fator de promoção do desenvolvimento dos

² Classificada como Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP.

micronegócios e qual a sua influência na qualidade de vida das famílias dos microempreendedores?

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo geral

Analisar o microcrédito como fator de promoção do desenvolvimento dos micronegócios e das atividades informais no município de Patos de Minas – MG.

1.2.2 Objetivos específicos

Os objetivos específicos são:

- a) Descrever a metodologia de concessão de microcrédito adotada pelo Banco da Gente;
- b) Avaliar a evolução socioeconômica dos empreendedores beneficiados.
- c) Verificar a influência do microcrédito na gestão dos micronegócios e na qualidade de vida das famílias a partir da elaboração de um modelo de equações estruturais.

1.3 Justificativa

Entendeu-se que os resultados esperados no trabalho pudessem proporcionar maior compreensão da realidade socioeconômica dos empreendedores beneficiados com o microcrédito e contribuir para a sedimentação de um tema emergente que vem recebendo destaque na literatura nacional.

Além disso, observa-se a realidade com que se depara no País para a obtenção de crédito, que é um dos maiores problemas inerentes à pequena produção, junto ao

exagero de processos burocráticos, taxas e entraves para acessar a tecnologia. “Como os sem-terra e os sem-teto, existe no país uma outra categoria de excluídos, numerosíssima os sem-banco”. Estima-se que milhões de pessoas, ou seja, grande parte dos pequenos empreendimentos está fora dos empréstimos bancários (MOREIRA, 2002, p. 5).

1.4 Organização da pesquisa

O conteúdo desta dissertação encontra-se organizado com a seguinte estrutura: na primeira seção, apresenta-se a Introdução na qual encontram-se inseridos o problema de pesquisa que se busca analisar, os objetivos propostos para o estudo e a justificativa para a escolha do tema. A segunda seção dedica-se a apresentar o referencial teórico que aborda conceitos e considerações gerais referentes à pobreza relativa, absoluta e subjetiva, ao setor informal, ao microcrédito e ao Grameen Bank de Bangladesh. Na terceira seção, busca-se apresentar a caracterização da instituição comunitária de crédito - Banco da Gente. Na quarta seção, apresentam-se os procedimentos metodológicos aplicados na realização da pesquisa. A quinta seção dedica-se a apresentar as análises estatísticas realizadas e uma discussão sobre os resultados obtidos na pesquisa aplicada. Na sexta seção, apresentam-se as considerações finais e as limitações e sugestões para estudos posteriores.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

A seguir, apresenta-se o referencial teórico do trabalho, no qual não só se apreciam considerações referentes aos tipos de pobreza relativa, absoluta e subjetiva; ao setor informal; ao microcrédito e suas peculiaridades, bem como discorre-se a respeito da metodologia do Grameen Bank de Bangladesh idealizado por Muhammad Yunus.

2.1 Conceitos de pobreza relativa, absoluta e subjetiva

De acordo com o estudo de Kageyama; Hoffmann (2006, p. 81), de modo geral, os significados de pobreza se enquadram numa das três categorias subsequentes: “a) pobreza é ter menos do que um mínimo objetivamente definido (pobreza absoluta); b) pobreza é ter menos do que outros na sociedade (pobreza relativa); c) pobreza é sentir que não se tem o suficiente para seguir adiante (pobreza subjetiva)”.

Pelo menos oito significados de pobreza podem ser mencionados dentro dessas categorias. Em meio às acepções de pobreza absoluta, encontra-se: o aspecto das necessidades básicas, que, habitualmente, vincula-se na constituição a um limite de pobreza em termos de renda (1); o aspecto fundamentado na Lei de Engel, que usa a quantia da despesa com alimento na renda familiar integral (2); o motivo entre os custos fixos do domicílio e a renda total (3); o motivo entre gasto corrente e renda (4). Em meio às definições de pobreza relativa, enfatiza-se a privação relativa com menção a um conjugado de bens avaliados comuns naquela sociedade (5). Os significados de pobreza subjetiva podem ser de duas formas: os pobres possuem renda abaixo daquela que avaliam que seria o ‘exatamente suficiente’ para viver (6); e outra abordagem que busca acordar a pobreza subjetiva com a ideia de “*basic needs*”, sugerindo que se discuta com os indivíduos o que eles avaliam como necessidades básicas e, em seguida, se confronte esse valor com sua renda disponível (7). Por fim, define-se como pobreza a condição dos indivíduos que estão aquém da renda mínima “oficial”, como a que é ganha quando o indivíduo ou a família encontra-se sob determinada forma de proteção ou assistência social (8) (KAGEYAMA; HOFFMANN, 2006).

Na compreensão de Martini (2009), as definições de pobreza também podem ser agrupadas em três categorias, ou seja, pobreza absoluta, pobreza relativa e a pobreza subjetiva.

Referente à pobreza absoluta, Martini (2009) abaliza duas abordagens teóricas. A primeira é a abordagem da subsistência, na qual se avalia como pobre uma família com renda inferior ao imprescindível para seu custeamento físico, sobretudo, no que concerne à alimentação. Em segundo lugar, a abordagem das necessidades básicas (*basic needs*), isto é, necessidades de alimentação, vestuário e residência, e as necessidades de serviços de saneamento básico, acesso à água potável, instituições de saúde e de Educação etc.

No que se refere à pobreza relativa, Martini (2009) esclarece que seu significado é muito próximo à sua natureza, ou seja, pode ser ajuizada pobre a família que tem privação a certos bens cuja detenção é corriqueira conforme o padrão de vida de sua sociedade. Desse modo, define-se a pobreza de acordo com os contextos sociais peculiares, levando-se em conta os padrões de vida e a satisfação de necessidades que estão sujeitas a cada realidade socioeconômica analisada. Os indivíduos pobres são aqueles que não podem impetrar, de todo ou satisfatoriamente, recursos e condições de vida (alimentação adequada, conforto e serviços). As privações podem suceder em quaisquer ou todos os campos da vida: no trabalho; no lar, na vizinhança e na família; por fim, em uma variedade de atividades sociais e individuais em que múltiplos papéis sociais são realizados.

Sobre a pobreza subjetiva, Martini (2009) explica que existem três definições. Primeiro, pode-se considerar pobres as pessoas que afirmam que têm menos recursos do que o satisfatório para garantir suas necessidades básicas. Segundo, concilia-se esse entendimento com o princípio das *basic needs*, de forma que a pobreza é analisada pela pesquisa sobre quais são as necessidades básicas de cada família da população, e pela comparação entre os gastos indispensáveis para satisfazê-las com a renda real de cada família. Enfim, concilia-se essa percepção com o conceito de pobreza relativa. Ao oposto da pobreza absoluta, que se sustém em critérios práticos, como falta de renda, moradia, capital humano, falar de

exclusão sugere avaliar ainda aspectos subjetivos, que tendem a mobilizar sentimentos de rejeição, perda de identidade e quebra dos laços sociais.

Crespo e Gurovitz (2002) também concordam com essa ideia e analisam a conceituação de pobreza a partir de diferentes abordagens. Para esses autores, a pobreza é algo extremamente complexo, posto que ela pode ser realizada considerando determinado “juízo de valor”, em termos relativos ou absolutos. Pode ser analisada somente na concepção econômica ou congregando aspectos não econômicos à análise, podendo ainda ser contextualizada dependentemente ou não da estrutura sócio-política da sociedade.

Assim sendo, “a percepção da pobreza como conceito relativo é uma abordagem de cunho macroeconômico, assim como o conceito de pobreza absoluta. A pobreza relativa tem relação direta com a desigualdade na distribuição de renda”, sendo especificada conforme o padrão de vida vigente na sociedade que determina como pobres os indivíduos inseridos na categoria inferior da distribuição de renda, quando confrontados àqueles com melhor posicionamento.

Além disso, o conceito de pobreza relativa pode ser apresentado como uma condição em que a pessoa, quando confrontada a outras, tem aquém de determinado atributo ambicionado, podendo ser renda, condições adequadas de emprego ou poder. A pobreza relativa pode ser determinada, também, ao calcular a renda *per capita* de parte da população. Essa definição, por outro ângulo, fica inacabada ao não deixar margem para um sentido de exoneração absoluta, condição fundamental para a conceituação de pobreza. Do mesmo modo, acaba por gerar imprecisão no emprego passivo dos termos pobreza e desigualdade que, na realidade, não são unívocos (CRESPO; GUROVITZ, 2002).

Por outro lado, o aspecto absoluto na conceituação da pobreza norteia-se para a definição de padrões para o nível mínimo ou satisfatório de necessidades, manifesto como linha ou limite da pobreza, estabelecendo a percentagem da população que está por baixo desse nível (CRESPO; GUROVITZ, 2002).

Convém ressaltar que “diversos países apoiam-se no conceito de subsistência. Nos termos utilizados no debate atual, tal noção corresponde à de pobreza absoluta, vinculada apenas às questões de sobrevivência física, ao não atendimento das necessidades relacionadas com o mínimo vital” (CODES, 2008, p. 15). Para Crespo e Gurovitz (2002), esse modelo de vida mínimo pode ser demonstrado sob diversos aspectos, podendo ser nutricionais, de habitação ou de vestimenta e é comumente conceituado conforme preços importantes, orçando a renda mandatória para manter os seus custos.

Entretanto, o ponto de vista da pobreza relativa/absoluta considera que a abordagem relativa não constitui uma linha acima da qual a pobreza não existiria. Procura-se resolver essa questão adicionando, a essa abordagem, outra, de cunho absoluto. “Por exemplo: ao calcular a renda *per capita* de parcelas da população (abordagem relativa), fixa-se a linha de pobreza na metade da renda *per capita* média do país (abordagem absoluta)” (CRESPO; GUROVITZ, 2002, p. 4). De qualquer modo, a arbitrariedade permanece nesse processo, já que não há um motivo *a priori* no qual alguma magnitude estatística sucinta possa ser analisada como linha da pobreza.

Hoffmann e Kageyama (2004) ressalvam que as probabilidades de satisfação das necessidades básicas dos indivíduos e famílias numa economia capitalista dependem da disponibilidade de determinada renda (na maioria das vezes procedente do trabalho), da exploração de certos bens (a fim de garantir a produção ou para abonar determinada condição de conforto) e do acesso a benefícios proporcionados por entidades públicas e privadas. Desse modo, o grau de pobreza de uma pessoa está sujeito ao seu ingresso no mercado de trabalho, ao modo pelo qual nele se introduz, ao seu patrimônio, à acessibilidade à assistência pública e, além disso, às suas probabilidades de conseguir assistência de entidades privadas ou interpessoais e familiares.

Vale ressaltar que os tipos de pobreza que se referem ao público a ser analisado neste estudo são a pobreza relativa e a subjetiva, tendo em vista que tal público tem mais do que um mínimo objetivamente definido, ou seja, não se encaixa na pobreza absoluta, tem menos do que outros na sociedade e pode sentir que não tem o

suficiente para seguir adiante, tanto é verdade que busca o crescimento em seus micronegócios informais por meio de pequenos empréstimos de microcrédito.

2.2 O setor informal

Conforme Noronha (2003), no começo do século XX, iniciou-se no Brasil o desenvolvimento do mercado de trabalho como a forma de produção de bens e serviços. Com o passar do tempo, o trabalho tornou-se uma mercadoria negociada livremente, posto que as leis e contratos coletivos praticamente inexistiam. Entretanto, nas décadas de 1930 e 1940, o corporativismo de Estado de Vargas constituiu um extenso código de leis do trabalho. Depois disso, as concepções de "formalidade" e "informalidade" foram paulatinamente sendo estabelecidas. Notadamente a partir de 1930, o mercado de trabalho brasileiro e as questões do subemprego ou da "informalidade" somente podem ser compreendidos como efeitos da própria construção da noção de "formalidade", que se encontra adjunta às concepções de cidadania e de direito social.

Nos anos de 1970, grande parte dos trabalhadores agregou-se ao mercado formal. Junto a isso, ocorreu o processo de urbanização, que levou inúmeros trabalhadores rurais para o mercado de trabalho "informal", ou para os trabalhos familiares em economias de subsistência e com métodos "contratuais" tradicionais (NORONHA, 2003).

Até o final dos anos de 1980, de acordo com Noronha (2003), a "informalidade", ou o subemprego, era entendida especialmente como uma questão endêmica pela maior parte dos especialistas. No entanto, as transformações das décadas anteriores induziram os especialistas e políticos a presumir e almejar uma significativa diminuição do mercado "informal". Preponderava o pressuposto de que a "informalidade", ou o subemprego, tratava-se de uma herança de uma economia semi-industrializada, cujo fim consistia numa questão de tempo e desenvolvimento.

Mas o começo dos anos de 1990 significou uma rescisão no movimento crescente de formalização do trabalho. Segundo Noronha (2003), desde essa época, a

"informalidade" tem crescido. Possivelmente, esse crescimento seja uma reviravolta na história de um ilusório caminho seguro rumo à equalização do mercado de trabalho; pode ainda proceder do mau desempenho macroeconômico da América Latina nos anos de 1990, ou também ser a representação da acelerada internacionalização da economia.

Nessa direção, para Lopes (1999), pode-se entender por setor informal todas as atividades norteadas para o mercado e desempenhadas com uma lógica de sobrevivência pelas populações que residem nos meios urbanos dos países em desenvolvimento. Além disso, ressalta-se, segundo o autor, que o setor informal diz respeito a práticas econômicas legais desempenhadas por administradores econômicos ilegais, procedimentos econômicos que se realizam à margem, que estão eliminados ou que fogem ao sistema institucional de leis, regras, direitos, normas e processos que constituem o sistema formal de produção e troca.

Para a Organização Internacional do Trabalho (OIT, 2006, p. 24), "o setor informal pode ser caracterizado como um conjunto de unidades empenhadas na produção de bens ou serviços, tendo como principal objetivo a criação de empregos e de rendimentos para as pessoas nelas envolvidas". Comumente, tais unidades laboram com uma qualidade de organização fraca, com escassa ou nenhuma divisão entre trabalho e capital, como fatores de produção, sendo que atuam em escala menor. Quando existem as relações de trabalho, estas se fundamentam na maioria dos casos, no emprego eventual, no parentesco e nas relações pessoais e sociais, mais do que em acordos contratuais com garantias formais.

O setor informal, quando analisado com finalidades estatísticas, é avaliado como um grupo de unidades de produção que, segundo as definições e disposições estabelecidas pelo Sistema de Contas Nacionais das Nações Unidas, compõem o setor das empresas familiares ou, de maneira análoga, como empresas individuais que pertencem ao setor familiar. No âmbito do setor das empresas familiares, o setor informal compreende: (1) Empresas informais de indivíduos que trabalham por conta própria; e (2) O membro adicional das empresas de empregadores informais, (3) o tipo do ponto de trabalho no qual as atividades produtivas são desenvolvidas pela quantia de capital fixo empregado, pela permanência da operacionalidade da

organização (permanente, sazonal ou eventual) e por dizer respeito a uma atividade principal ou secundária do proprietário (OIT, 2006).

Em determinados países, a expressão "economia informal" menciona o setor privado. Em outros países, entende-se que é sinônimo de "economia subterrânea" ou "paralela". Entretanto, grande parte dos trabalhadores e das empresas da economia informal gera bens e serviços legais, mesmo que não estejam em acordo com os procedimentos legais (OIT, 2006).

De acordo com Menezes (2006, p. 2), um trabalho "formal" pode ser concebido simbolicamente no País como o modelo da carteira azul do Ministério do Trabalho. No Brasil, popularmente, ter "trabalho formal" representa ter "carteira assinada", desassociando-se, desse modo, do "trabalho informal", em outras palavras, sem a "assinatura em carteira".

Conforme a OIT (2006, p. 7), os trabalhadores da economia informal compreendem os trabalhadores não registrados e por conta própria. A maioria desses trabalhadores são muito vulneráveis e precisam de segurança como os assalariados. "Sofrendo de falta de proteção, de direitos e de representação, esses trabalhadores são frequentemente atingidos pela pobreza". Grande parte dos indivíduos que ingressa na economia informal não o faz por preferência, mas, por necessidade absoluta. Principalmente, em ocasiões de grande desemprego, de subemprego e de pobreza, a economia informal é uma fonte provida de potencialidade para se criar empregos e lucros, isso, em razão de se poder ter um ingresso relativamente simples, mesmo sem muita instrução ou títulos, nem significativos meios técnicos ou financeiros. Portanto, raramente, os empregos gerados dessa maneira satisfazem aos critérios de trabalho digno. Mas, a economia proveniente da informalidade possibilita, do mesmo modo, atender às necessidades dos consumidores pobres, pois oferece bens e serviços acessíveis e a preços baixos.

Compete salientar que os trabalhadores da economia informal podem compor um bom potencial empresarial, pois muitos deles dispõem de qualificações diversificadas e têm um sentido apurado do negócio, espírito criativo, dinamismo e

capacidade de inovação, potencial este que pode desenvolver-se caso consiga suprimir certos entraves. A economia informal pode também “servir de viveiro de empresas³ e permitir a aquisição de qualificações no local de trabalho. Nesse aspecto, pode servir de rampa de lançamento para um acesso gradual à economia formal, se forem implementadas estratégias eficazes” (OIT, 2006, p. 7).

Oportunamente, cita-se Leone (2010), que realizou um estudo, cujo objetivo foi traçar o perfil dos trabalhadores nas ocupações informais. A autora considerou como trabalhador não formal aqueles trabalhadores que precisavam de contrato de trabalho com o empregador (empregados sem carteira, trabalhador doméstico sem carteira, pessoas que trabalham por conta-própria e empregadores) e, por oposição, como formais, aqueles trabalhadores com algum tipo de contrato com o empregador, seja pela Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) ou pelo Estatuto do Servidor Público. Como resultados, Leone (2010) percebeu que, ao menos em seu estudo, ainda há segregações de gênero e raça no mercado de trabalho. Tais segregações surgem no desemprego, no grau de formalização do trabalho e no perfil da informalidade. Mulheres e negros apresentam maior taxa de desemprego e menor grau de formalização e dentro da informalidade estão mais presentes no trabalho muito precarizado do que nos negócios que permitem uma relativa prosperidade.

Já Ramalho e Silveira Neto (2010) realizaram um estudo que buscou responder a três questões vinculadas ao papel do mercado de trabalho informal na migração rural-urbana no Brasil. Em primeiro lugar, provisionam evidências a respeito da relevância do capital humano para a inclusão do migrante brasileiro entre setores formal e informal. Em segundo lugar, averiguam se o setor informal trabalha como um estágio de transição para os migrantes à busca de um emprego melhor no setor formal e, em terceiro lugar, analisam se a alocação do migrante rural-urbano no mercado de trabalho ajuíza a sua melhor opção possível, por causa dos retornos aguardados para as peculiaridades individuais. Como resultados, os autores observaram que há possibilidade de a entrada do migrante no setor formal ser

³

Um viveiro de empresas (ou viveiro empresarial) “é um recurso que visa o apoio ao desenvolvimento e operação de uma série de pequenas empresas em início de actividade” (LOPES, 2009, p. 1).

diretamente pautada com a dotação de capital humano. Os dados obtidos no estudo de Ramalho e Silveira Neto (2010) ainda expressam que grande parte dos migrantes ocupados como assalariados na economia informal buscam, depois de dado tempo de vida nas cidades, um melhor emprego no setor formal. As evidências achadas confirmam a existência de determinados obstáculos para o migrante na busca pelo melhor emprego: “trabalhadores assalariados no setor informal poderiam obter maiores rendimentos caso estivessem empregados no setor formal ou como trabalhadores autônomos no próprio setor informal” (RAMALHO; SILVEIRA NETO 2010, p. 1).

Por outro lado, Krein e Proni (2010) deixam claro que a informalidade, observada de modo isolado, é um conceito escasso para ilustrar a dinâmica contemporânea do mercado de trabalho brasileiro. É preciso compreendê-la no contexto das novas tendências em andamento, particularmente no que concerne às estratégias de concorrência das empresas num ambiente altamente competitivo, assim como classificar as suas diferentes amostras. Embora o crescimento econômico atual colabore para a diminuição do trabalho informal estrito senso, é necessário distinguir que, num ambiente de flexibilização, aufere proeminência às inusitadas faces da informalidade. Nessa direção, o debate de modernização da legislação trabalhista e de promoção de maior flexibilidade nessa área pode ser glosado como uma tentativa de legitimar os modelos de trabalho precários.

Krein e Proni (2010) prosseguem explicando que, muito embora haja oposição no emprego dos conceitos e na mensuração do alcance da economia informal, há uma concepção largamente disseminada de que se tornou um acontecimento significativo nos países subdesenvolvidos ou em transição e que começa a surgir nos países centrais. Existe um relativo consentimento de que, em torno da noção da informalidade, existe uma grande diversidade de circunstâncias heterogêneas, que, de modo geral, correspondem a condições não favoráveis aos trabalhadores, ou seja, imprecisão do local de trabalho, condições de trabalho nocivas à segurança e à saúde, qualificação e produtividade inferiores, baixos rendimentos, inadequadas e longas jornadas de trabalho, ausência de acesso à tecnologia e à informação e dificuldades para a aquisição de financiamento e para um ingresso legalizado no mercado.

Os trabalhadores da economia informal, na maior parte dos casos, “não são reconhecidos pelas agências governamentais, são imprecisamente mensurados nas estatísticas oficiais, não estão contemplados pela legislação trabalhista e se beneficiam de forma limitada da seguridade social” (KREIN; PRONI, 2010, p. 33). Assim sendo, não têm possibilidade de usufruir de modo pleno dos direitos sociais que fundamentam a cidadania. E, caso venham a reivindicar outra forma de tratamento, raramente são ouvidos pelas autoridades públicas, por não estarem estabelecidos e não terem representantes legítimos (KREIN; PRONI, 2010).

A perspectiva analítica adotada por Krein e Proni (2010) leva em conta a discussão referente às possíveis alternativas para o debate de políticas públicas que sejam adequadas aos objetivos estratégicos da OIT⁴, no sentido de suprimir o “déficit de trabalho decente” (KREIN; PRONI, 2010 p. 33) que há na economia informal, na qual se encontram indivíduos que enfrentam uma diversidade de entraves e desvantagens em relação aos que estão na economia formal e ainda com privação de condições satisfatórias de trabalho e de proteção social. Embora proceda o fato de que o padrão de emprego que poderia servir de referência para o estudo da informalidade venha perdendo ênfase, torna-se sensato instituir um referencial capaz de garantir a proteção social e condições dignas de trabalho. Refere-se, por conseguinte, em pôr em questão o tipo de intercessão do Estado e suas perspectivas de deliberar e afiançar um modelo de relações de trabalho aceitável socialmente.

Diante disso, Berg (2010) lembra que os trabalhadores formais no Brasil desfrutam de importantes benefícios e proteções, tais como: pensão por invalidez, doença e morte, férias anuais remuneradas, licença parental, restrições ao horário de trabalho e um salário mínimo garantido. Entretanto, os trabalhadores informais são excluídos dos benefícios da segurança social e, no caso de doença, invalidez ou morte podem

⁴ Os objetivos estratégicos são quatro: promover os princípios fundamentais do direito do trabalho; promover melhores oportunidades de emprego/renda para mulheres e homens em condições de livre escolha, não discriminação e de dignidade; aumentar a abrangência e a eficácia da proteção social; e fortalecer o tripartismo e o diálogo social (KREIN e PRONI, 2010, p. 33).

com facilidade gerar a ruína financeira de suas famílias. Ainda para Berg (2010, p. 24), “há um longo caminho a percorrer, mas o progresso está sendo feito”.

2.3 Microcrédito: algumas considerações

Conforme Rabêlo (2009), em uma realidade permeada pelo desemprego ocorre o desenvolvimento do mercado informal. Esse panorama é repleto de deficiências e desajustamentos no sentido de ter uma ausência de administração adequada, falta de fontes de recursos e carência de capital de giro para os microemprendimentos informais.

Para o autor em questão, uma ferramenta apta a intervir de modo positivo nesse meio é o microcrédito que, com suas metodologias características, introduz indivíduos, sem garantias, no sistema de empréstimos e tem a capacidade de realizar uma transformação social a partir do momento em que permite acesso ao capital de giro promovendo a geração de renda e a melhoria da qualidade de vida, ocasionando uma promoção social (RABÊLO, 2009).

O microcrédito é uma concessão de crédito com finalidade produtiva para microempreendedores de baixa renda, que geralmente não têm acesso ao crédito tradicional, por não possuírem as exigências cobradas pelos bancos comerciais (RABÊLO, 2009).

De modo mais amplo, o microcrédito pode ser definido como “empréstimos de pequenos valores concedidos aos agentes excluídos do acesso ao crédito disponibilizado pelo setor bancário, tanto para fins de consumo, como para investimento em pequenos empreendimentos” (RIBEIRO; BOTELHO, 2005, p. 2).

Conforme Almeida (2009), o microcrédito pode ser compreendido como um crédito de valor menor, na maior parte dos casos, abaixo de R\$ 5.000,00, cedido comumente sem exigência de garantias reais e norteado para as classes da população com dificuldade para obter aprovação no sistema bancário tradicional.

Conceição (2005, p. 43) diz que o “Microcrédito é a concessão de crédito de forma sistematizada e que inclui alguns procedimentos que não são adotados pelo sistema financeiro tradicional”. Tais procedimentos têm como pilares a rapidez na concessão do crédito; o monitoramento do tomador de crédito e de sua atividade pelo agente de crédito; a necessidade de abordar o tomador do crédito; a flexibilidade referente a garantias para o crédito, e, além disso, pode-se eleger o aval solidário como alternativa.

Conforme Vasconcelos (2007), faz parte da tecnologia do microcrédito a adoção de esquemas de pagamento que garantam o retorno do capital emprestado, de forma a reduzir ao mínimo o risco de inadimplência, ao mesmo tempo em que criam incentivos à adimplência. Esses apoios procedem da questão de que os baixos valores iniciais cedidos podem ser renovados e crescentes, ao passo em que os tomadores de empréstimos liquidam regularmente os seus débitos. Comumente, os pagamentos são apropriados ao fluxo financeiro dos clientes, podendo ser semanais, quinzenais ou mensais, e desempenhados num horizonte temporal de curto prazo (na maior parte das instituições, esse prazo é de cerca de seis meses), na maioria das vezes sem carência. O controle da inadimplência propende a ser rigoroso, sem prolongamento ou rolagem de débitos.

Ribeiro (2002) esclarece que o microcrédito vem consolidando-se em economias em desenvolvimento sendo uma opção para abrandar os graves problemas atribuídos pelo subdesenvolvimento desses países. De certa forma, os defensores desse instrumento o consideram como um relevante mecanismo para estimular o desenvolvimento econômico, além disso, é um programa de estímulo ao autoemprego e de redução da pobreza.

Desse modo, têm sido realizados programas procedentes da iniciativa privada e/ou pública com o objetivo de planejar uma sucessão de crédito e investimentos adjacentes às populações com pouco acesso a esse recurso. No País, muitas experiências têm sido realizadas com peculiaridades de microcrédito, como, por exemplo, o Programa Brasil Empreendedor, sendo que, de modo mais recente, disseminaram-se, no país, diversas instituições nomeadas de Banco do Povo, com a

finalidade de constituir canais de crédito à população com pouco ou nenhum acesso a esse mercado (RIBEIRO, 2002).

Gomez e Santor (2001) descrevem que a promoção do empreendedorismo de pequena escala, como um meio de aliviar a pobreza, recebeu recentemente maior atenção, isso dada a rápida disseminação de instituições de microfinanças no mundo em desenvolvimento. Implantou-se a concessão de crédito para aqueles que não têm acesso a mercados financeiros formais em organizações, como fizeram o Banco Grameen em Bangladesh, o Banco Sol na Bolívia e o Rayat Banco na Indonésia. Isso tem demonstrado como o uso inovador de empréstimo em grupo com responsabilidade solidária pode ser usado para promover a pequena escala do empreendedorismo. Mas o sucesso desses programas depende muito da noção de como os mutuários podem utilizar o seu capital social, para que eles possam superar muitos dos problemas associados com a informação assimétrica nos mercados de crédito (por exemplo, seleção adversa, risco moral, verificação do estado e cumprimento do contrato).

De acordo com Gomez e Santor (2001), enquanto as microfinanças têm suas raízes em Bangladesh e em outros lugares, a sua aplicação não se restringiu apenas ao mundo em desenvolvimento. Na América do Norte, as microfinanças têm recebido amplo apoio de grupos bastante díspares, como uma ferramenta para tirar os indivíduos da pobreza e privação e para resolver, economicamente, deprimidas áreas urbanas e indígenas. Assim, os esquemas de microfinanças individualmente apontados, como Capital de Giro em Boston e Toronto em Calmeadow, têm sido operacionalizados por cerca de uma década.

Os autores em questão ainda dizem que outras abordagens, tais como as do Banco *South Shore* em Chicago e do Fundo de Boa Fé em Arkansas têm procurado (re)estabelecer os intermediários financeiros em comunidades abandonadas pelas instituições bancárias tradicionais. Porém, apesar da implementação generalizada de tais esquemas em todo o continente, há poucos trabalhos empíricos que avaliam com precisão o seu impacto para os tomadores individuais ou comunidades. Conseqüentemente, as crenças na eficácia do microcrédito são muitas vezes baseadas em expectativas infundadas sobre a viabilidade do pequeno autoemprego

para os desempregados ou para aqueles ligados à assistência social (GOMEZ; SANTOR, 2001).

Nessa perspectiva, e no entendimento de Zambaldi *et al.* (2005), por representar um auxílio substancial que visa atender à diversidade de fontes de renda e obtenção de ativos, o microcrédito propicia, a famílias carentes, uma expectativa de diminuição do risco de se tornar ainda mais pobres ou de continuar aquém do limite da pobreza. O microcrédito é um subsídio econômico importante para o desenvolvimento de pequenas unidades produtivas, haja vista que, quanto menor for um empreendimento, maior será o apoio do investimento de capital em sua produtividade. Logo, o foco do microcrédito precisa ser o desenvolvimento de pequenas unidades produtivas, formais ou informais.

Convém salientar que “os programas de microcrédito voltados para pequenas unidades produtivas constituem sistemas de empréstimos baseados em inovações, por incluir tomadores sem garantias de crédito formais” (ZAMBALDI *et al.* 2005, p. 312). Além disso, os programas de microcrédito têm procurado obedecer a uma lógica de autossustentabilidade financeira, buscando reduzidas taxas de inadimplência e a cobrança de uma taxa de juros real positiva que assegure a manutenção da estrutura de custo de funcionamento do programa.

Soares; Barreto e Teixeira (2008) defendem que os verdadeiros efeitos dos programas referentes à pobreza podem estar adjuntos não somente a metodologias caracterizadas de estimativa de impacto, mas também, especialmente, a aspectos característicos de cada programa de microcrédito. Em outras palavras, uma possível falha de eficiência pode proceder mais do tipo de programa e/ou do tipo de condições de mercado do que do mero risco de consentimento de crédito aos pobres por si. Assim, torna-se adequado ressaltar que a literatura sugere dar precedência para as análises de repercussão em detrimento, das análises de monitoramento como que “apressando” (grifo dos autores) uma análise final a respeito da validação do microcrédito como política de redução da pobreza.

Para reforçar essa ideia, cita-se Barone e Sader (2008, p. 1), que explicam sobre o microcrédito para consumo e microcrédito produtivo. Para eles, em termos gerais, os

microcréditos para consumo são pequenos empréstimos voltados para a população muito pobre, para trabalhar por conta própria, possibilitando gerar renda para seu sustento e de suas famílias. Já o microcrédito produtivo orientado “é um crédito especializado para um determinado segmento da economia: os micros e pequenos empreendimentos, formais e informais”. Reserva-se a negócios de pequeno porte, geridos por indivíduos de baixa renda, e não se designa a financiar o consumo. Assim, o acesso a essa modalidade de crédito pode se tornar uma conveniência para o desenvolvimento dos pequenos negócios, induzindo a um avanço da capacidade de consumo da família através da geração de renda.

Ainda conforme Barone e Sader (2008), os valores máximos dos créditos por pessoa foram constituídos a fim de otimizar a quantidade de favorecidos em face do volume de recursos passíveis de serem alocados para as operações de crédito, levando-se em conta, também, a renda e a disposição econômica do público-alvo. Com a demarcação desses valores, esperava-se que a capilaridade das operações gerasse repercussões positivas nas atividades econômicas, colaborando, até mesmo, para obter o desígnio de promover emprego e renda.

Conforme Neri (2002, p. 27), no Brasil, o mercado de crédito propende mais ao consumidor do que ao produtor, é mais de curto prazo e abrange mais as classes altas. Conforme esse autor, essas obliquidades podem ser resumidas no que “Claudio Vega chamou de mistério brasileiro: por que o crédito produtivo popular pouco se desenvolveu nesse país? A resposta aqui explorada é a falta de garantias ou insuficiência de garantia dos pobres”.

Segundo Neri (2002), “é impossível se determinar as relações de causalidade para a crônica escassez do crédito dos pobres brasileiros”. Assim, o presente autor discute o papel exercido por alguns desses causadores iniciais no campo das garantias e enfatiza que apenas os instrumentos de crédito não criam oportunidades, no entanto permitem que as oportunidades existentes na economia sejam aplicadas. Deste modo, uma sociedade sem crédito é uma sociedade de oportunidades restritas, e os projetos favoráveis permanecem no papel. A oferta de garantias como lastro de financiamentos possibilita suplantar dessimetrias de informação, eliminando difíceis buscas de informação. No entanto, os ativos dos pobres não são, comumente,

garantias reais para fazer empréstimos. Logo, o problema dos pobres não se fundamenta em sua falta de ativos ou de oportunidades, mas na falta de capacidade de aproveitar as escassas oportunidades disponíveis.

Além disso, Neri (2002, p. 3) ressalta que, apesar do desenvolvimento de iniciativas localizadas, públicas e privadas, do provisionamento de microcrédito no país, “o volume transacionado não vai atingir patamares desejados enquanto não atacarmos o problema em sua escala, através de inovações institucionais e comportamentais no campo das garantias”.

Numa posição análoga à de Neri, está Valente (2002, p. 9), que relata que “a política pública de financiamento aos pobres no Brasil é focada no microcrédito: financiamento da produção autônoma, nas formas de investimento e capital de giro”. Assim, de modo geral, os programas esteados pelo Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES) e regulados pelo Banco Central são claros quanto a essa questão, cativos ao modelo do crédito produtivo popular. Diante disso, essa autora fala de sua experiência em Bangladesh, onde observou uma diferença sutil em relação ao Brasil, porém essencial, a saber:

[...] lá o que é produtivo tem um sentido diferente. Numa grande enchente, foram remédios. Para algumas famílias, é a educação universitária das filhas. Para outras, é obter condições de sobrevivência nas emergências. Claro, também (e principalmente) se financiam equipamentos, investimentos e capital de giro. Esse detalhe revela duas concepções bem distintas do papel do crédito aos pobres. Aqui no Brasil os programas públicos tendem a ver o crédito como uma alternativa para os mais pobres consolidarem suas iniciativas de trabalho, em geral pequenos empreendimentos autônomos. Isso aponta a falência das políticas destinadas a regular o mercado de trabalho, de um lado, e de outro uma visão romântica que os mais pobres poderão melhorar de vida pelo seu esforço e dedicação, se tiverem acesso a capital para a produção (VALENTE, 2002, p. 9)

Valente (2002) prossegue explicando que, em Bangladesh, percebeu-se algo muito diferente. Nesse lugar, não se espera que o crédito seja somente um instrumento de apoio aos negócios produtivos, mas um componente para o desenvolvimento da vida dos cidadãos. Para essa autora, obviamente o foco é o desenvolvimento de atividades econômicas capazes de levar melhorias para a sociedade. Contudo, o crédito é visto como um direito a que todos os indivíduos devem ter acesso, mesmo que seja para pagar um tratamento de saúde. O propósito incide em superar o

quadro de exclusão dos pobres do mercado financeiro, sem a ambição de exaustivamente ensinar as pessoas como gastar o seu dinheiro de modo produtivo para conseguirem progredir.

Na experiência de Chowdhury, Ghosh e Wright (2002), pode-se verificar que o principal objetivo do movimento do microcrédito em Bangladesh (e em outros lugares) é reduzir a pobreza. Para esses autores, Bangladesh é um país pobre com uma história relativamente longa de empréstimo de microcrédito. Mas, apesar disso, ainda há considerável debate na comunidade de desenvolvimento da economia sobre o efeito do microcrédito sobre a pobreza.

A análise realizada no estudo de Chowdhury, Ghosh e Wright (2002) sugere que os empréstimos de microcrédito estão associados com a menor pobreza. No entanto, a eficácia do microcrédito como uma verdadeira ferramenta de combate à pobreza não depende de seus impactos de curto prazo. Afinal, oferecer dinheiro às pessoas pode levá-las a sair da pobreza por um curto período de tempo, mas, quando o dinheiro é gasto, elas voltam à pobreza. Para o microcrédito reduzir permanentemente a pobreza, é preciso haver um impacto em longo prazo. O microcrédito não é um subsídio de curto prazo. Seu objetivo é levar a um aumento sustentável na capacidade de uma família para criar riqueza.

A análise apresentada pelos autores fornece algumas evidências de que o efeito do microcrédito sobre a pobreza é particularmente forte por cerca de seis anos, com algumas estabilidades após esse período. Isso sugere que as organizações de microcrédito deveriam reconsiderar e adaptar as suas metodologias para melhorar em longo prazo a capacidade de redução da pobreza por meio do microcrédito. Isso parece importante se essas organizações querem mesmo oferecer uma contribuição significativa para alcançar a meta de desenvolvimento internacional de reduzir a pobreza em 50 por cento até o ano 2015 (CHOWDHURY, GHOSH; WRIGHT (2002).

Sugerem-se ainda que o governo deve estar em uníssono com o microcrédito e fazer suas intervenções a fim de aplicar outras técnicas de redução da pobreza para resolver o problema da indigência em Bangladesh (CHOWDHURY, GHOSH; WRIGHT (2002).

Sobre as perspectivas para o acesso ao crédito, Barone e Sader (2008) explicitam que as políticas públicas norteadas para a inclusão social e combate à pobreza precisam ter o entendimento do público-alvo a ser alcançado, ou seja, pessoas de baixa renda, desenvolvendo atividade informal, com baixa escolaridade e que sobrevivem, na maioria dos casos, através de atividades de subsistência. Desse modo, torna-se relevante retomar o conceito de economia familiar (modelo de produção cujo alicerce é depreendido do trabalho no próprio contexto familiar) e, por meio de ações unificadas de acesso ao crédito, conduzir sua inclusão e desenvolvimento.

Do mesmo modo, o progresso do microcrédito produtivo orientado irá acontecer somente a partir de uma reorganização institucional do campo de microfinanças. Torna-se necessário haver uma instituição coordenadora das políticas aplicadas às diversas entidades que operam no setor (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público – Oscips -, Sociedades de Crédito ao Microempreendedor –SCMs -, Organizações Não Governamentais –ONGs -, Instituições Financeiras Operadoras – IFOs -, cooperativas de crédito, bancos) e que tenha a capacidade de promover uma integração das ações de políticas públicas para essas entidades e oferecer um sentido comum de ação a todos os modelos de entidades. Essa instituição coordenadora pode ser única ou operar de modo partilhado com outras do setor, desde que exista uma instituição coordenadora do sistema (BARONE; SADER, 2008).

Entretanto, essa transformação institucional provém por formar princípios mais claros no setor, base institucional para que exista uma modernização na metodologia de colocação de crédito, possibilitando a massificação desse crédito produtivo. E, por fim, é necessário um banco de dados comum de todas as instituições do setor de microfinanças, a fim de possibilitar análises referentes ao desenvolvimento do sistema e da ascensão ao crédito produtivo. Haja vista que, na contemporaneidade, o governo brasileiro não é sequer capaz de descrever seguramente qual o universo que existe de instituições de microfinanças no país. “Assim, diante da ausência de informações, torna-se quase impossível delinear uma política eficiente de acesso ao crédito para a base da pirâmide”, analisam Barone e Sader (2008, p. 3).

Oportunamente, vale comentar que a literatura considera a diferença entre microcrédito e microfinanças. Microfinanças compreende a prestação de serviços financeiros adequados à população de baixa renda, excluída do sistema financeiro tradicional. O microcrédito está inserido no contexto das microfinanças através da prestação de serviços de crédito direcionado à criação e expansão de pequenas unidades produtivas formais ou informais (SILVA, 2002).

Karlan e Goldberg (2007) compreendem que as microfinanças têm, pelo menos, nove características tradicionais: 1. Pequenas transações (empréstimos, poupanças ou seguros); 2. Empréstimos para a atividade empresarial; 3. Empréstimos sem colateral; 4. Empréstimo em grupo; 5. Foco em clientes pobres; 6. Maior concentração em clientes do sexo feminino; 7. Taxa de juros em nível de mercado; 8. Simplificação nos processos de liberação do crédito; 9. Prestação de serviços em comunidades carentes. Entretanto, para esses autores, é discutível quais dessas características devem ser condições necessárias para um programa ser considerado microfinanças.

Quanto à primeira característica, pequenos empréstimos, Karlan e Goldberg (2006) explicam que é provável que o empréstimo, por si só, não é fundamental, pois alguns programas de microfinanças têm foco na mobilização da poupança. E, às vezes, esses empréstimos não são usados para atividades empresariais. Além disso, algumas Instituições de Microfinanças (IMFs) exigem garantias ou "substitutos colaterais", como os bens domésticos que são valiosos para o mutuário, mas menor do que o valor do empréstimo. Já o empréstimo em grupo é uma prática comum entre as IMFs, certamente não é o único método de fornecimento de microempréstimos. Muitas IMFs oferecem empréstimos individuais aos seus clientes estabelecidos e até mesmo pela primeira vez aos mutuários.

O Grameen Bank é um dos pioneiros do movimento de microcrédito e do modelo de empréstimo em grupo. No que se refere ao foco nos clientes "pobres", o mesmo é quase universal, apenas com definições diferentes da palavra "pobres". Essa questão tem sido a mais importante recentemente devido à legislação do Congresso dos Estados Unidos que exige a restrição do financiamento de programas que não focalizam os pobres. Alguns argumentam que o microcrédito deve focar os

"economicamente pobres", ou aqueles que estão abaixo do nível de pobreza. Outros, por outro lado, sugerem que as instituições de microfinanças devem tentar alcançar os indigentes. A maioria dos programas de microfinanças, mas não todos, têm foco nas mulheres. As mulheres têm se mostrado capazes de reembolsar os seus empréstimos com mais frequência e para direcionar uma parcela maior das receitas da empresa às suas famílias (KARLAN; GOLDBERG, 2006).

No entanto, o percentual de clientes do sexo feminino varia consideravelmente por região, com os maiores percentuais na Ásia, seguida pela África e América Latina, com o menor número de mulheres atendidas pelas instituições de microfinanças (IMFs) no Oriente Médio e Norte da África. Finalmente, os empréstimos de microcrédito são projetados para serem oferecidos a taxas de juros do mercado, de tal forma que as IMFs podem recuperar seus custos. Esse é um conceito importante, porque as instituições que cobram taxas subsidiadas podem distorcer os mercados de subcotação de outros credores que estão tentando recuperar os seus custos. Isso tem implicações para as avaliações de impacto porque os clientes devem pagar menos em juros. Ao comparar o impacto das instituições que estão fora do "normal" nas taxas de juros de microfinanças, pode-se acabar tirando conclusões razoáveis sobre a eficácia de um programa em relação a outro, pois cada tipo de programa atrai diferentes clientes e impõe custos diferentes sobre os seus devedores. Note-se que a sustentabilidade de uma organização não exige que cada produto ou mercado-alvo seja sustentável, mas a organização como um todo tem que ser sustentável (KARLAN; GOLDBERG, 2006).

As organizações poderiam cobrar taxas de juros mais baixas para os indivíduos indigentes ou particularmente pobres, desde que houvesse lucros suficientes de empréstimos para os não-tão-pobres para ser capaz de subsidiar tal programa. Assim, tais programas poderão, em longo prazo, serem sustentáveis (isso se os programas se dedicarem à fidelização dos clientes e aos relacionamentos de longo prazo com a IMF) (KARLAN; GOLDBERG, 2006).

Confome Asalatha e Vijayamohanan Pillai (2010), além dos empréstimos, as instituições de microfinanças ainda podem oferecer uma maior gama de recursos financeiros e serviços, tais como fundos de poupança e serviços de seguros e

também desempenham um papel importante na formação dos potenciais mutuários, como fundar uma empresa e lidar com serviços de saúde. Além disso, o acesso ao crédito pode contribuir para um aumento de longa duração na renda por meio de um aumento nos investimentos em renda, atividades geradoras e uma diversificação das fontes de renda, o que pode colaborar para a acumulação de ativos, para reduzir a vulnerabilidade devido à doença, seca e colheita falhas, e pode contribuir para uma melhor saúde, educação e moradia do beneficiário. Ressalta-se, inclusive, que o microcrédito pode contribuir para uma melhoria da situação social e econômica das mulheres. Finalmente, as microfinanças podem ter positivas repercussões de tal forma que seu impacto ultrapassa a melhoria econômica e social do beneficiário.

Na percepção de Goldberg (2005), mundialmente, os programas de microfinanças sugerem não só que podem aumentar a renda e ser uma alavanca para as famílias saírem da pobreza, como também que o acesso ao microcrédito pode melhorar a nutrição das crianças e aumentar as suas taxas de matrícula escolar, entre muitos outros resultados. Entretanto, esse mesmo autor considera que seria imprudente emitir uma afirmação de que todos os programas de microfinanças funcionam. As IMFs examinadas no trabalho do referido autor possuem diferentes tipos de clientes com uma variedade de serviços e operam em condições e regiões extremamente heterogêneas. Para ele, nenhum estudo é tão eficaz que permita responder à questão de saber se o microcrédito funciona como uma estratégia para reduzir a pobreza em uma base global.

Estudos que se preocupam especialmente com o efeito das microfinanças em planejamento familiar, aqueles com as mulheres na Europa Oriental, por exemplo, podem ter um resultado diferente (mas isso é limitado). Goldberg (2005) explica que, para uma avaliação de impacto, é preciso observar se um programa de microfinanças funciona especialmente bem ou mal e, além disso, é importante que se considere o que exatamente está sendo testado, se o crédito é para ambientes urbanos ou rurais; para mulheres ou para homens; para os muito pobres, ou para os não-muito-pobres e, assim por diante.

Goldberg (2005) ainda afirma que, de modo geral, as evidências de seu estudo apontam para duas direções: 1) há muito a ser realizado; e 2) existe muito a descobrir sobre as muitas maneiras em que as microfinanças funcionam e não funcionam para trabalhar para diferentes tipos de clientes. Mesmo assim, para o autor, seu breve exame indica que uma parte significativa da literatura leva a entender que o microcrédito é uma ferramenta eficaz para a erradicação da pobreza.

Complementando a reflexão acima, Valente (2002, p. 10) deixa claro que “microcrédito é o que se pratica no Brasil. Microfinanças é o que deveríamos estar fazendo, visando superar a exclusão dos mais pobres do mercado financeiro nacional”. Conforme o pensamento dessa autora, “temos um dos sistemas financeiros mais sofisticados do mundo, tanto em produtos quanto em tecnologia e está aí o SPB⁵ para comprovar. Mas apenas 20 milhões de pessoas têm conta em banco!” Em uma sociedade enredada como a do Brasil, aprovionada de uma estrutura produtiva sofisticada, industrializada, não será possível superar a pobreza somente apostando que os pobres poderão desenvolver seus próprios negócios.

Valente (2002) complementa seu raciocínio dizendo que o País é provido de cadeias produtivas bastante articuladas e desenvolvidas, com pouco ambiente para a produção doméstica. No entanto, o Brasil tem um amplo espaço para desenvolver o mercado financeiro aos mais pobres e promover a integração dos mesmos na ordem econômica. Uma quantia deles poderá, seguramente, aumentar atividades produtivas de pequeno porte, voltadas para sua manutenção e de suas famílias. Os outros, com ascensão ao mercado financeiro, poderão poupar, preservar para o amanhã e adequar seu cotidiano da maneira mais apropriada. Uma política de microfinanças deveria estar pautada no ingresso dos mais pobres ao sistema financeiro, sobretudo ao crédito. “É uma mudança de paradigma no Brasil, mas nossa sociedade só tem a ganhar” (VALENTE, 2002, p. 10).

5 Sistema de Pagamentos Brasileiro – SPB: a função básica de um sistema de pagamentos é transferir recursos, bem como processar e liquidar pagamentos para pessoas, empresas, governo, Banco Central e instituições financeiras. Ou seja, praticamente todos os agentes atuantes em nossa economia (FARIA; FERREIRA FILHO; RIBEIRO, [s.d.]).

Observa-se que na última década, inúmeros estudos pertinentes ao microcrédito vêm sendo amplamente disseminados no Brasil e no mundo, podendo-se, assim, demonstrar, a importância desse tema para o contexto acadêmico e social.

No Brasil, podem ser citados os seguintes estudos:

Carvalho *et al.* (2009) verificaram que as instituições de microcrédito tendem a apresentar estruturas mais comerciais e a desviar de sua missão originariamente social à medida que se tornam impregnadas por valores mais estratégicos e racionais materializados na busca por resultados e viabilidade financeira, evidenciando um conflito entre o objetivo social do microcrédito e os resultados para assegurar a viabilidade financeira.

Almeida e Santana (2008) demonstram que, de um modo geral, o microcrédito, embora tenha resultados pouco robustos, pode influenciar a diminuição da pobreza.

Rabelo *et al.* (2009) confirmam o microcrédito como uma ferramenta de geração de renda, e sua metodologia garante que o empréstimo seja pago. Dessa forma, o microcrédito deve figurar nas políticas econômicas e sociais, pois desenvolve setores da economia importantes no equilíbrio social.

Ribeiro (2002) analisa a experiência de implementação do microcrédito em Bangladesh, através da criação do Grameen Bank, criado para suprir a carência de crédito de parte da parcela excluída da população do país. O artigo centra sua análise na concepção inovadora desse projeto de microcrédito, comparando-o com a linha de crédito executada no Brasil no contexto do Programa Brasil Empreendedor.

Vasconcelos (2007) conclui que o microcrédito é um importante instrumento de inclusão social, atendendo a um só tempo aos objetivos de uma política de combate à pobreza e a uma política de desenvolvimento econômico local sustentado.

Também podem ser citados alguns estudos internacionais que enfatizam o microcrédito e suas perspectivas para o desenvolvimento econômico e social, tais como:

Martinez (2004), que analisou e avaliou a Proposta de Desenvolvimento de Comunidades Rurais Pobres (PRODECOP) como um de vários programas que existem na Venezuela para reduzir as taxas de pobreza. Dentre os principais resultados obtidos, destacaram-se o sucesso do PRODECOP no desenvolvimento humano, social e financeiro das famílias, bem como no crescimento dos bancos rurais, que se tornaram um mecanismo de financiamento para famílias rurais pobres.

Chowdhury, Ghosh e Wright (2002), que buscou examinar empiricamente o impacto do microcrédito sobre a pobreza em Bangladesh. Através da análise de regressão logística, verificou que o impacto do microcrédito sobre a pobreza é particularmente forte após um período de seis anos com alguma estabilização após esse tempo.

Vijayamohanam; Asalatha (2011), que procurou analisar o significado do microcrédito no processo de ampliação do envolvimento das mulheres nas atividades econômicas. Debate-se sobre o papel do microcrédito na redução da pobreza, na valorização da mulher e na autossustentabilidade financeira.

Hermes e Lensink (2007), que destacam como as microfinanças têm recebido muita atenção ultimamente, tanto dos políticos, quanto dos círculos acadêmicos. Os principais temas debatidos estão relacionados aos empréstimos em grupo com aval solidário e suas implicações na redução dos custos de informação, e o *trade-off* entre a sustentabilidade financeira e o alcance dos programas de microfinanças.

Dentre os estudos sobre microcrédito aqui citados, observa-se que, de modo geral, os temas enfatizam aspectos inerentes ao microcrédito com perspectivas de ocupação e renda e instrumento de desenvolvimento econômico e social. Assim sendo, compreende-se que este estudo encontra-se em sintonia com um tema emergente e em evidência na literatura nacional e internacional.

2.4 O Grameen Bank de Bangladesh

Nesta seção, discorre-se brevemente a respeito da metodologia do Grameen Bank de Bangladesh idealizado por Muhammad Yunus.

Observando as comunidades carentes que viviam nas proximidades da universidade, o professor Muhammad Yunus notou ali um grupo de pessoas que desenvolviam alguma atividade produtiva, mas se encontravam sempre devedoras de agiotas. Diante de tal situação, ele passou a emprestar reduzidas somas de dinheiro a um grupo familiar. Essa iniciativa despertou a consciência de se criar uma instituição voltada para atender a população mais necessitada. Surge, então, o Grameen Bank de Bangladesh – Banco da Aldeia, primeira instituição de microcrédito, constituída em 1.980 e, hoje em dia, reconhecida internacionalmente, atuando em mais de trinta e cinco mil localidades (PRADO, 2002).

Segundo as palavras de Yunus:

Eu não tinha absolutamente intenção de me converter em credor; queria apenas resolver um problema imediato. Até hoje considero que meu trabalho e o de meus colegas do Grameen têm um único objetivo: pôr fim à pobreza, esse flagelo que humilha e degreda tudo o que um ser humano representa (YUNUS, 2000, p. 134).

Diante disso, Yunus (2006, p. 134) declara o seguinte: “Nós não sabíamos absolutamente como criar um banco para os pobres; foi preciso aprender tudo”. Logo, o autor começou a observar os modos pelos quais os outros bancos faziam suas operações de crédito; assim, ele retirou lições de erros que os bancos tradicionais cometiam.

Dentre as medidas tomadas por Yunus (2006) para estruturar o seu sistema de empréstimos, ressaltam-se os seguintes pontos por ele refletidos:

- Prestações bem pequenas e sistema de pagamentos diários. Os bancos tradicionais normalmente solicitavam o pagamento de uma única vez. Esse compromisso se torna uma dificuldade para o financiado, pois ele tenta protelar ao máximo o prazo, aumentando, com essa questão, o montante a ser liquidado. Então, Yunus (2006) decidiu que as prestações seriam tão pequenas que as pessoas nem dariam conta da saída do dinheiro. Optou-se, assim, por um sistema de pagamento diário para facilitar o controle e disciplina para efetuar do pagamento.

Pagamento total da dívida em um ano. Visando facilitar a contabilidade, Yunus (2006) resolveu reclamar o pagamento total da dívida em um ano. Assim, um empréstimo de 365 takas - moeda de Bangladesh - estaria quitado depois de um ano caso fosse depositada 1 taka por dia.

- Constituição do grupo e treinamento. Yunus (2006) descobriu que inicialmente a composição de um grupo seria fundamental para o êxito da empresa, pois o fato de pertencer a um grupo daria segurança para os indivíduos, afinal, além do apoio e estímulo gerados, o comportamento dos mesmos se tornaria mais regular passando a ser um financiado mais confiável. Além disso, o financiado potencial deveria passar por um extenso treinamento que lhe possibilitasse compreender o funcionamento do banco.

Vale enfatizar que o Grameen Bank trabalha com o crédito solidário, no qual os clientes se organizam em grupos de pessoas com objetivos comuns, assumindo com a instituição credora o compromisso de cumprimento e monitoramento das obrigações contratuais de todo grupo. Essa forma de contratação do crédito permite a redução dos custos administrativos e operacionais. O custo de monitoramento deixa de ser individual e passa a ser responsabilidade de todo o grupo, criando um ambiente de confiança e relacionamento, em que os indivíduos têm identidade pessoal (PEREIRA, 2004).

Nesse sentido, Bhatt e Tang (1998), citados por Pereira (2007), argumentam que o grupo de aval solidário é um método eficiente para contenção dos custos de transação, uma vez que estes são incorporados ou internalizados pelo grupo, ficando a agência de microcrédito numa posição vantajosa, aproveitando-se do baixo custo de informação por cliente e baixa taxa de risco.

- O empréstimo do Grameen: concedido o primeiro empréstimo, *a priori*, estende-se o crédito a dois membros do grupo. Se pagarem regularmente, dois outros membros podem obter empréstimo. O responsável pelo grupo é o último a receber o dinheiro. Conforme Yunus (2006, p. 139), “o empréstimo do Grameen não é apenas dinheiro, é uma espécie de passaporte para a autodescoberta e autoexplicação. Quem o recebe começa a explorar seu potencial e a perceber sua criatividade oculta”.

- Reserva de fundos: Essa reserva objetiva socorrer os financiados em casos de emergência. Desse modo, 5% de cada empréstimo eram automaticamente lançados no “Fundo Mútuo”. Além disso, os membros tinham que depositar duas takas nesse fundo; se algum membro não fizesse o depósito, nenhum outro membro poderia obter crédito.
- Criação dos centros: os centros eram designados para esclarecer e solucionar possíveis problemas inerentes aos empréstimos e políticas do banco.

Nesse sentido, pode-se dizer que a metodologia do microcrédito corresponde a um

[...] conjunto de procedimentos harmônicos e padronizados, desenvolvidos para viabilizar o acesso dos microempreendedores aos serviços financeiros e minimizar os riscos da concessão de crédito, através da construção de uma relação de confiança entre a organização e o cliente (PARENTE, 2003, p. 69 *apud* RABÊLO, 2009, p.8).

Em face do exposto, Rabêlo (2009, p. 7) assevera que “o grande diferencial do microcrédito é sua metodologia”. Assim, desde o seu esboço inicial, desenvolvido por Muhammad Yunus, por meio de erros e acertos, foi estabelecido um modo diferente de conceder empréstimo, o qual tem a responsabilidade de introduzir os pobres nesse setor. Mas, para que fosse possível fazer a inclusão das pessoas carentes de recursos e garantias, foi preciso desenvolver características que atendessem ao público-alvo.

Conforme Yunus (2006), o público-alvo para a inusitada instituição de crédito foram as mulheres de Bangladesh. A estratégia de conceder créditos às mulheres partiu do entendimento de que se o crédito fosse dado a elas, poderia haver maior correlação no sentido de apresentarem maior responsabilidade à chance de aproveitarem os créditos para melhorarem a qualidade de vida da família.

Ocorreu uma diversidade de entraves para que se alcançasse o objetivo de ceder crédito a essa população pobre, sobretudo, para as mulheres. Entraves que perpassam pela procedência religiosa da região, debelada pela religião muçulmana que, por sua vez, limita a participação da mulher na vida econômica, política e social do país; a elevada taxa de analfabetismo; além disso, havia a questão da logística,

já que a população-alvo, em sua grande maioria, morava em zonas rurais (YUNUS, 2006).

Em face dessa realidade, segundo Yunus (2006), o Grameen Bank visando ao ingresso das pessoas ao microcrédito, passa a contar com o agente de crédito, que vai até as aldeias de Bangladesh, à procura de possíveis interessados. Pode-se observar a justificativa desse procedimento no fragmento seguinte:

Os bancos tradicionais pedem aos clientes que se dirijam a suas agências. Para um pobre – e ainda por cima analfabeto –, uma agência tem algo de terrível, de ameaçador. Ela cria uma distância suplementar. Por isso resolvemos que iríamos até o cliente. Todo o sistema bancário do Grammen parte da ideia de que não cabe às pessoas ir ao banco, mas ao banco ir até as pessoas, princípio que já de saída adotamos (YUNUS, 2006, p. 151).

Compete ressaltar ainda que o Banco fornece crédito somente aos produtores. Esses créditos são para o investimento produtivo, designados à obtenção de meios de produção ou insumos. A ação do Grameen foi concebida para que se outorgassem empréstimos sem a necessidade de exigir garantias reais, fato que é compatível com seu objetivo, já que os empréstimos seriam reservados aos pobres (RIBEIRO, 2002).

3 CARACTERIZAÇÃO DA INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO DO MUNICÍPIO DE PATOS DE MINAS-MG - BANCO DA GENTE

Nesta seção, apresenta-se um breve histórico sobre a Instituição pesquisada, conforme os dados obtidos de relatórios fornecidos pela Instituição e em conversas com o gerente geral e o agente de crédito, já na fase inicial da pesquisa. Isso permitiu um entendimento melhor do universo de pesquisa.

O Banco da Gente é uma organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), sem fins lucrativos, com objetivo de facilitar a criação, o crescimento e a consolidação de empreendimentos de pequeno porte, formais ou informais, associados ou não e dirigidos a pessoas de baixa renda que não têm conta em banco e nem acesso aos financiamentos convencionais, possibilitando, assim, a geração de ocupação e renda e, conseqüentemente, o desenvolvimento socioeconômico do município e região.

A instituição considera o microcrédito como uma importante ferramenta no combate à pobreza e, para isso, busca desenvolver o potencial empreendedor de cada indivíduo, concedendo-lhe, através do acesso ao crédito, condições de aumentar sua própria renda e buscar melhoria em sua qualidade de vida. Com essa perspectiva, verificou-se que a instituição adota uma metodologia própria no atendimento de seus clientes, como agilidade nas análises e liberação dos contratos, flexibilização nas formas de pagamento e fidelização de clientes, conforme tabela a seguir:

Tabela 1 - Modalidades de créditos oferecidos pelo Banco da Gente

Finalidade do Crédito	Valores Por Operação	Prazos	Período de Aprovação	Formas de Pagamentos	Incentivos
Capital de Giro	R\$300, a R\$3.000,	6 a 8 meses	De 2 a 3 dias úteis	Mensal, quinzenal, ou semanal, com vencimento da 1ª parcela na data escolhida pelo mutuário, com até 59 dias.	Redução das taxas de juros e aumento gradativo dos prazos na renovação de contratos para clientes pontuais
Investimento Fixo	R\$300, a R\$5.000,	6 a 18 meses	de 2 a 3 dias úteis		
Capital Misto	R\$300, a R\$5.000,	6 a 12 meses	de 2 a 3 dias úteis		
Desconto de Títulos	R\$1.500 a R\$5.000	Máximo 100 dias	de 2 a 3 dias úteis		

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

A agência de Patos de Minas-MG encontra-se em funcionamento desde maio de 2003 e, em todo esse período, o Banco tem desenvolvido um projeto de expansão na sua área de atuação, tendo consolidado sua presença também nos municípios de Arinos-MG, Carmo do Paranaíba-MG, Monte Carmelo-MG, Rio Paranaíba-MG, Paracatu-MG, Unaí-MG e Vazante-MG. Esse projeto de expansão tem como finalidade atender a um número cada vez maior de pessoas que desenvolvem suas atividades empreendedoras na região, conforme TAB. 2.

Na TAB. 2 de evolução das operações de crédito, os períodos apresentados retratam o desenvolvimento do Banco, com suas atuações voltadas quase que exclusivamente para o município de Patos de Minas no primeiro período, com os esforços e atuações para a expansão de suas atividades em outros municípios da região no segundo período e a consolidação dessa expansão demonstrada no último período.

Pode-se observar, no quadro da evolução das operações de crédito, um crescimento do número de pessoas atendidas com o microcrédito juntamente com o aumento dos valores médios emprestados a cada uma dessas atividades econômicas. Conforme relatos do gerente, as mudanças ocorridas nas modalidades dos financiamentos, mais notadamente, a redução das operações de antecipação de recebíveis e o crescimento dos empréstimos para investimentos trazem grandes benefícios para o desenvolvimento dos negócios, pois os investimentos em ativos

permanentes estão associados ao crescimento da atividade econômica e o desconto de títulos representa um fluxo financeiro desfavorável.

Tabela 2 – Evolução das operações de créditos por períodos

Período	Modalidade	Nº Operações	Valor	Vr. Médio Oper.	Nº Pessoas	Vr. Med.Pessoa
02/05/03 a 30/04/06 36 meses	Giro	471	567.637,00	1.205,17		
	Investimento	244	500.641,00	2.051,81		
	Misto	97	187.262,00	1.930,54		
	Desc. Cheques	697	479.003,00	687,24		
	Totais	1.509	1.734.543,00	1.149,47	563	3.080,89
01/05/06 a 30/04/09 36 meses	Giro	709	1.096.780,00	1.546,94		
	Investimento	857	2.140.412,00	2.497,56		
	Misto	138	317.160,00	2.298,26		
	Desc. Cheques	1.111	906.072,00	815,55		
	Totais	2.815	4.460.424,00	1.584,52	1.088	4.099,65
01/05/09 a 29/02/12 34 meses	Giro	704	1.570.712,00	2.231,13		
	Investimento	965	3.079.766,00	3.191,47		
	Misto	189	514.450,00	2.721,96		
	Desc. Cheques	350	540.453,00	1.544,15		
	Totais	2.208	5.705.381,00	2.583,96	1.199	4.758,45
Total Geral		6.532	11.900.348,00	1.821,85	2.850	4.175,56

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Conforme observações apresentadas pelos agentes de crédito, um índice superior a oitenta por cento dos microempreendimentos atendidos com recursos do banco manteve a atividade econômica como principal fonte de renda familiar, ou apresentou diversos níveis de crescimento com a consequente melhoria social, econômica e cultural das famílias. E pouco mais de cinco por cento desse total não conseguiram dar continuidade aos seus empreendimentos, dados gerais do Banco, como pode ser observado na TAB. 3:

Tabela 3 - Resultados do Microcrédito nas regiões atendidas pelo banco da Gente

Classificação dos Empreendimentos	Percentual
Empreendedores que formalizaram a atividade econômica obtiveram crescimentos significativos, ampliaram sua estrutura física, geraram postos de trabalho e deixaram a condição de mutuário do microcrédito.	6,50%
Empreendedores que se organizaram, promoveram mudanças que influenciaram o crescimento das vendas e melhoraram a qualidade de vida da família (nesse grupo alguns empreendimentos foram formalizados).	36,00%
Empreendedores que, apesar de não terem conseguido melhorias significativas, continuam com atividade econômica, da qual provêm o sustento familiar.	38,50%;
Empreendedores que vêm mantendo sua atividade com algumas dificuldades de honrar seus compromissos.	13,50%
Empreendedores que tiveram dificuldades de honrar seus compromissos com a Instituição, ou tiveram esses compromissos honrados pelo avalista, ou familiar.	5,50%.

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Dentre os clientes que obtiveram benefícios para o empreendimento e suas famílias após o acesso ao microcrédito, buscou-se uma maior compreensão sobre quais fatores proporcionaram tais melhorias, retratadas na TAB. 4 a seguir:

Tabela 4 - Fatores e atitudes que contribuem para o crescimento da atividade

Fatores e atitudes que contribuem para o crescimento da atividade	
A – Utiliza algum tipo de controle sobre as despesas, as receitas, os estoques e um planejamento para melhor avaliar as oportunidades de investimentos.	25%
B - Aproveita as oportunidades de capacitação profissional.	20%
C – Acredita no bom desempenho do empreendimento, não mudando ou encerrando a atividade no primeiro revés.	25%
D - Utilizou os recursos no objetivo proposto.	25%
E - Analisou as vantagens e desvantagens para formalização	5%

Fonte: Dados da pesquisa (2012).

Pelos dados obtidos na pesquisa junto ao Banco, pode-se observar que os empreendedores com acesso ao microcrédito obtiveram bons resultados por estarem sempre atentos à melhor forma de aplicar os recursos provenientes dos financiamentos e por adotarem uma gestão eficiente de suas atividades econômicas.

Tabela 5 - Dados comparativos dos resultados apresentados pelos microempreendimentos

Dados comparativos dos resultados apresentados pelos microempreendimentos	
Empreendedores que conseguiram crescimentos significativos, ampliando sua estrutura física (espaço/equipamentos etc.), geraram postos de trabalho e se formalizaram	6,50%
Empreendedores que conseguiram pequenas melhorias na atividade, principalmente na organização, refletindo em seu faturamento e, com isso, melhoraram a qualidade de vida da família (havendo neste grupo alguns que também formalizaram).	36,00%
Empreendedores que, apesar de não terem conseguido melhoras perceptíveis, continuam com a atividade, com a qual provêm o sustento familiar.	38,50%
Empreendedores que vêm mantendo sua atividade com algumas dificuldades de honrar seus compromissos, com inadimplências que variam de 01 a 03 parcelas.	13,50%
Empreendedores que tiveram dificuldades de honrar seus compromissos com a Instituição, ou tiveram esses compromissos honrados pelo avalista e ou familiar	5,50%

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Considera-se inadimplente todo cliente com parcela vencida a partir de um dia. Várias instituições de microcrédito consideram-na a partir de 30 dias. No Banco da Gente, a inadimplência tem, ao longo dos anos, apresentado os seguintes índices, sobre a carteira:

Tabela 6 - Índice de inadimplência ao longo dos anos sobre a carteira

Índice de inadimplência ao longo dos anos sobre a carteira			
Encerramento exercício 2008	6,42%	Média do exercício 2008	5,65%
Encerramento exercício 2009	8,47%	Média do exercício 2009	7,20%
Encerramento exercício 2010	5,72%	Média do exercício 2010	4,75%
Encerramento exercício 2011	5,91%	Média do exercício 2011	4,61%

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

De acordo com a Instituição, tem sido uma constante o aumento da inadimplência no encerramento de cada exercício. Acredita-se que as principais causas desse fato são: festas de fim de ano, viagens de férias, ampliação do estoque para demanda do natal, agravada por expectativas frustradas de faturamento. “No encerramento do exercício de 2011, 15% de nossos clientes encontravam-se inadimplentes. No entanto, nesse exercício, data base 15/03/2012, esse percentual é de 13,50%”, o que é mais recorrente nas relações comerciais do Banco (BANCO DA GENTE, 2012).

Tabela 7 - Principais causas da inadimplência

Principais causas da inadimplência	
A - Falta total de controle	25%
B - Interrupção da atividade	10%
C - Desvio do recurso para outra finalidade – 15%	15%
D - Falta de persistência	15%
E - Falta de planejamento	20%
F - Muita resistência à capacitação e mudanças	10%
G – Formalização	5%

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Em presença da TAB. 7, apresenta-se detalhadamente as principais causas da inadimplência:

- A. Não utilizam qualquer tipo de controle, não julgam necessário.
- B. Interrompem a atividade por problemas de saúde, por qualquer dificuldade que se apresenta, querem resultados imediatos.
- C. Deixam de aplicar os recursos no objetivo proposto, (total ou parcialmente) havendo desvios causados por adversidades, como doenças no próprio ou familiar, ou qualquer outro motivo.
- D. Mudam com muita frequência de atividades. Não sabem o que querem.
- E. Não possuem nenhum planejamento, nenhum controle financeiro. Estocam demasiadamente, não buscam trabalhar suas vendas com prazos compatíveis com seus compromissos.
- F. São resistentes a qualquer tipo de capacitação, julgam não ser necessário, pois, na grande maioria, o negócio vem passando de pai para filho. Temem e resistem a qualquer tipo de mudança.
- G. Entendem que a formalização tanto pode ser benéfica como prejudicial. Para alguns tipos, o forte de seu negócio é a facilidade proporcionada pelo atendimento na casa do cliente, no horário determinado pelo cliente etc. Quando ele formaliza e estabelece, raramente seu cliente o acompanhará, reduz seu faturamento e aumenta seu custo com aluguel, funcionário, energia etc.

Cabe comentar ainda que o Banco da Gente estabelece algumas políticas de relacionamento com os seus mutuários que, de acordo com a pesquisa realizada, são as seguintes:

- Incentiva a participação dos mutuários em programas de capacitação (palestras, treinamentos, oficinas etc.) com os parceiros e entidades específicas;
- Dispõe de orientação e acompanhamento da gestão dos micronegócios com os agentes de crédito, no sentido de instruir sobre a aplicação dos recursos financeiros, a utilização de controles gerenciais e a definição de estratégias empresariais;
- Estimula a formalização dos micronegócios através do programa “Empreendedor Individual” mostrando as vantagens da assistência social do INSS, as facilidades de negociação com as instituições e o baixo custo de inclusão nesse programa.

4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Nesta seção, dedica-se a apresentar os procedimentos metodológicos utilizados para analisar o microcrédito como fator de promoção do desenvolvimento dos micronegócios e das atividades informais no município de Patos de Minas – MG.

“A pesquisa em administração é uma função de busca da verdade que reúne, analisa, interpreta e relata informações de modo que as decisões administrativas se tornam eficazes” (HAIR *et al.*, 2005, p. 31).

A metodologia é o caminho a ser seguido na pesquisa investigativa com o escopo de encontrar o meio mais racional para atingir objetivos propostos num projeto (GIL, 2007).

4.1 Tipo de pesquisa

Para alcançar os objetivos propostos neste estudo, foi realizada uma pesquisa de campo. Inicialmente, partiu-se para fazer o contato com o gerente geral do Banco da Gente, com o qual se estabeleceu uma conversa, cujo conteúdo norteou-se para dois fins. O primeiro consistiu em levantar os dados relacionados à instituição, apresentados na seção 3, e o segundo em levantar os dados referentes ao cadastro de clientes do banco que se tornariam, então, os sujeitos a serem entrevistados na pesquisa.

Posteriormente, partiu-se para a aplicação dos questionários junto aos sujeitos selecionados. Essas ações acabaram por configurar, também, uma pesquisa documental, tendo em vista que foram consultados relatórios pertencentes à referida instituição. Ranpazzo (2004, p. 51) distingue a pesquisa documental como uma relevante maneira de se compreender um assunto: “a pesquisa é chamada de “documental” porque procura os documentos de fonte primária, a saber, os “dados primários” podem ser encontrados em arquivos, fontes, estatísticas e fontes não escritas”.

A pesquisa foi descritiva, de forma a atender aos objetivos propostos: descrever percepções, expectativas e sugestões dos empreendedores beneficiados pelo microcrédito. Segundo Collis e Hussey (2005, p. 24), a pesquisa descritiva “é a pesquisa que descreve o comportamento dos fenômenos, é usada para identificar e obter informações sobre as características de um determinado problema ou questão, justificada pelos objetivos traçados no trabalho”. Malhotra (2001, p. 108) corrobora esse enfoque, afirmando que a pesquisa descritiva é “um tipo de pesquisa conclusiva que tem como principal objetivo a descrição de algo – normalmente características ou funções de mercado”.

A pesquisa visou descrever, dentre outros aspectos: o perfil dos empreendedores que tomaram o empréstimo; as características pertinentes ao microcrédito; os dados do empreendimento beneficiado pelo microcrédito; os benefícios para o empreendimento após a aquisição do microcrédito; as transformações no ambiente social e cultural – a qualidade de vida da família após a aquisição do microcrédito.

4.2 Tipo de pesquisa quanto à abordagem

Quanto à abordagem, a pesquisa foi quantitativa. Já que se buscou quantificar os dados obtidos através da aplicação de análises estatísticas, conforme Malhotra (2001).

4.3 Quanto aos meios de investigação

No tocante ao método da pesquisa, utilizou-se o método *Survey*, pois realizou-se uma coleta de informações sobre as opiniões, a renda, o gênero, a idade e a experiência dos indivíduos que foram beneficiados pelo microcrédito. Conforme Hair *et al.* (2005), *Survey* é um método para coleta de dados primários a partir de indivíduos. “Os dados podem variar a partir de crenças, opiniões, atitudes, estilos de vida, até informações gerais sobre a experiência dos indivíduos tais como gênero, idade, educação e renda”.

Quanto aos meios, a pesquisa foi um estudo de caso, pois buscou-se estudar as repercussões socioeconômicas do objeto, o microcrédito, para a vida dos empreendedores beneficiados – a unidade de análise. Stake (1994) citado por Roesch (2007) explicita que o estudo de caso compreende a escolha de um objeto a ser estudado, que pode ser único ou múltiplo e a unidade de análise pode ser um ou mais indivíduos, grupos, empresas etc.

Para Roesch (2007, p. 201), determinados aspectos distinguem o estudo de caso como uma estratégia de pesquisa: “permite o estudo de fenômenos em profundidade dentro do seu contexto; é especialmente adequado ao estudo de processos e explora certos fenômenos com base em vários ângulos”. Esta pesquisa consiste em um estudo de caso também por incluir a coleta de dados tanto por instrumentos quantitativos quanto por qualitativos e por combinar diversos métodos de coletas de dados como entrevista e questionários etc.

4.4 O universo e amostra da pesquisa

O universo ou população é “o conjunto de seres animados e inanimados que apresentam pelo menos uma característica em comum” (LAKATOS; MARCONI, 2001, p. 108). E nesse estudo o universo foi formado pela parcela dos microempreendedores que realizaram empréstimos com o Banco da Gente de Patos de Minas. Supôs-se, dessa maneira, assegurar um trabalho analítico voltado para um grupo de microempresários efetivamente participante do microcrédito, com maior grau de experiência na relação com o programa.

Assim sendo, o objeto de estudo foi o Banco da Gente – Agência de Microcrédito. Optou-se por essa unidade de análise por se tratar de uma Instituição voltada exclusivamente para Microcrédito Produtivo e Orientado.

A unidade de observação da pesquisa e amostra constituiu-se de 250 microempreendedores que contraíram empréstimos no Banco da Gente de Patos de Minas.

4.5 Técnica de amostragem

A técnica selecionada para a amostragem foi a não probabilística, já que se buscou selecionar os microempreendedores beneficiados conforme o cadastro disponibilizado pelo Banco da Gente, assim, os indivíduos que apresentaram maior facilidade de acesso foram aqueles eleitos para o estudo. Cabe lembrar que esse tipo de amostra é possível quando se trata de grupos heterogêneos. De acordo com Beuren (2004), esse tipo de amostragem incide em selecionar amostras com base em dados disponíveis e que sejam representativas da população. O pesquisador deve ter o conhecimento prévio da população nomeada.

4.6 Instrumento de coleta de dados

Como instrumento de coleta de dados, valeu-se de um questionário (APÊNDICE A) que foi estruturado com perguntas fechadas. Utilizou-se a Escala de Likert, cujo conteúdo compreendeu as seguintes questões:

- (1) **Perfil dos empreendedores que obtiveram o microcrédito:** sexo, faixa etária, estado civil, grau de escolaridade, renda mensal, residência atual, número de dependentes, motivos pelos quais o entrevistado começou a trabalhar na atividade que desenvolve atualmente, se possui outra atividade profissional e qual é a renda da sua atividade.
- (2) **Contato com o microcrédito:** maneira pela qual o entrevistado ficou sabendo sobre o microcrédito, se havia na época possibilidades de o entrevistado conseguir um empréstimo em outros bancos, quantos empréstimos de microcrédito o entrevistado já obteve, qual é o valor do empréstimo, aplicação do valor emprestado e garantias exigidas para o empréstimo.
- (3) **Dados do empreendimento ligados ao microcrédito:** ramo de atividade, situação fiscal atual e antes de obter o microcrédito, controles gerenciais utilizados.
- (4) **Mudanças na atividade econômica após a obtenção do microcrédito:** conhecimento melhor sobre as necessidades dos clientes, aumento do

número de clientes, aumento das vendas, melhoria nos controles das contas a receber de clientes, facilidade nas negociações com os fornecedores, compras de quantidades maiores de produtos para estoques, conhecimento de fornecedores com novos produtos, ou produtos alternativos, busca de fornecedores com formas diferentes de atendimento e pagamentos facilitados, melhoria no controle das contas a pagar, separação das despesas do negócio e das despesas da família, aumento do lucro, aquisição de um local para trabalhar, ampliação ou reforma do local de trabalho, participação dos benefícios da previdência social, contratação de mais pessoas para trabalhar.

(5) Transformações na qualidade de vida da família: melhoria nos cuidados com o vestuário e higiene pessoal da família, aumento de compra de eletrodomésticos (TV, geladeira, fogão etc.), aquisição da casa própria, reforma ou ampliação da residência da família, melhoria nos meios de locomoção (carro, moto, bicicleta etc.), melhoria no acesso aos serviços de telefonia fixa e/ou móvel, realização de uma poupança financeira. Melhoria na educação escolar da família, aquisição de material escolar adequado, livros e assinatura de revistas, realização de cursos de idiomas e profissionalizantes, compras de produtos de informática, aquisição de acesso à internet. Acesso a serviços de médicos e dentistas e planos de saúde, compras de medicamentos, melhoria na alimentação. Aquisição de TV por assinatura, realização de atividades de lazer com maior frequência e realização de viagens a passeio.

O referido questionário foi aplicado por profissionais qualificados, treinados e experientes na área de pesquisa, no mês de fevereiro de 2012. Foi realizado um pré-teste para averiguação e ajuste do questionário com uma amostra pequena dos entrevistados composta de aproximadamente 15 sujeitos.

De acordo com Hair *et al.* (2005, p. 212), o questionário é um “conjunto de perguntas ou medidas cujas respostas são registradas pelos respondentes”. Pode-se dizer ainda que “um questionário é uma lista de perguntas cuidadosamente estruturadas, escolhida após a realização de vários testes, tendo em vista extrair respostas confiáveis de uma amostra escolhida. O objetivo é descobrir o que um grupo selecionado de participante faz, pensa ou sente” (COLLIS; HUSSEY, 2005, p. 165).

4.7 Análise e interpretação dos dados

A tabulação dos dados foi feita por meio do software *Statistical Package for The Social Sciences* (SPSS), que possibilita realizar cálculos estatísticos complexos, apresentando uma interpretação concisa dos resultados alcançados (HAIR *et al.*, 2005), com integração do *Analysis of Moments Structures* (AMOS), sistema de fácil utilização para a especificação e modelação generalizada da estrutura relacional de momentos amostrais (MARÔCO, 2010, 84).

Na análise dos dados, utilizou-se das técnicas de estatísticas descritivas envolvendo a distribuição de frequência, média, desvio-padrão e intervalo de confiança, bem como da Análise de Modelos de Equações Estruturais (*Structural Equation Modelling*) ou apenas Análise de Equações Estruturais (AEE) que “é uma técnica de modelação generalizada, utilizada para testar a validade de modelos teóricos que definem relações causais, hipotéticas, entre variáveis” (MARÔCO, p. 2010, p. 3).

Para desenvolver a Análise de Equações Estruturais (AEE), inicialmente, foi realizada a análise fatorial exploratória na qual cada variável individual é explicada por suas cargas sobre cada fator, através de aplicação do teste de esfericidade de Barlett e do teste de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO).

A análise fatorial é comumente chamada de técnica exploratória, posto que não existem restrições sobre as cargas das variáveis. Cada variável possui uma carga para cada fator. Assim, cada fator é sempre uma composição de todas as variáveis e um fator é, na verdade, um construto latente, definido pelas cargas de todas as variáveis (HAIR *et al.*, 2005).

Durante o processo de especificação do modelo de mensuração, fez-se a transição da análise fatorial sobre quais variáveis descreveram cada fator, em que o pesquisador especifica as variáveis que determinam cada construto (HAIR *et al.*, 2005).

O modelo de Equações Estruturais estabelece a validação de um conjunto de pressupostos sem os quais os resultados das análises e as conclusões alcançadas

a partir desses resultados podem ser, seriamente, afetados. A violação dos pressupostos associados à AEE pode provocar resultados enviesados em termos das estatísticas de ajustamento do modelo. Para isso, aplica-se o teste da distância quadrada de Mahalanobis (DM^2), que sugere a existência de observações com valores extremos (MARÔCO, 2010).

Para a consistência do modelo de Análise das Equações Estruturais, é necessário que as variáveis endógenas apresentem distribuição normal multivariada. A avaliação da normalidade multivariada foi testada com base na assimetria e na curtose multivariada (FÁVERO *et al.*, 2009; MARÔCO, 2010). Conforme indicado por Marôco (2010), essas medidas foram aplicadas em alternativa aos testes univariados de normalidade (Kolmogorov-Smirnov, Shapiro-Wilk). Para que não haja indícios de violação dos pressupostos da normalidade multivariada, os indicadores de assimetria e curtose devem apresentar resultados abaixo dos valores de referência indicados $|sk| > 3,000$ e $|ku| > 7 - 10$ (MARÔCO, 2010).

$$sk = M_3 = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^3}{ns^3}; se_{sk} = \sqrt{\frac{6}{n}} \quad [1]$$

$$ku = M_4 - 3 = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^4}{ns^4} - 3; se_{ku} = \sqrt{\frac{24}{n}} \quad [2]$$

A Análise Fatorial Confirmatória (AFC) é utilizada no âmbito de “Análise de Equações Estruturais para analisar a qualidade de ajustamento de um modelo de medida teórico à estrutura correlacional observada entre as variáveis manifestas” (MARÔCO, 2010, 172). De modo geral, na especificação do modelo de AFC, o número de fatores é inicialmente estabelecido pelo pesquisador em conformidade com estudos anteriores. A “medida” de tais fatores deve ser especificada para fazer a identificação do modelo: (i) fixando a trajetória do fator para um dos itens com valor determinado, (geralmente, 1: o fator possui mesma medida cuja trajetória é 1) e ou (ii) padronizando o fator; fixando sua variância em 1.

As escalas do modelo foram verificadas por meio da análise de consistência interna, confiabilidade composta e validade convergente, aplicando os testes de confiabilidade simples (*Alpha de Cronbach*), de confiabilidade composta (CC) e da variância média extraída (*Average Variance Extracted - AVE*). A análise de confiabilidade foi realizada em dois momentos, o primeiro na escala original com todos os itens e o segundo na escala purificada pela análise fatorial confirmatória. Dessa forma, os itens com cargas da análise de consistência interna e confiabilidade composta menores que 0,70 foram excluídos do modelo, por terem revelado um percentual da variância explicada pelo construto inferior a 50%, sendo este um critério paralelo de exclusão do item, de acordo com o proposto pela teoria de Fornell e Larcker (1981).

$$\alpha = \frac{k}{(k-1)} \times \left[1 - \frac{\sum_{j=1}^k S_j^2}{S_T^2} \right] \quad [4]$$

$$\alpha' = \frac{k \times \bar{r}}{1 + (k-1) \times \bar{r}} \quad [5]$$

$$CC = \frac{(\sum \lambda_j)^2}{(\sum \lambda_j)^2 + \sum E_j} \quad [6]$$

$$AVE = \frac{(\sum \lambda_j^2)}{(\sum \lambda_j^2) + \sum E_j} \quad [7]$$

O teste da validade discriminante e a matriz de correlação foram aplicados. A validade discriminante foi conduzida pela comparação da variância compartilhada entre os diferentes pares de construtos com a variância extraída em cada um deles (FORNELL; LARCKER, 1981). A variância compartilhada entre os construtos ficou

menor que a variância extraída de todos eles, indicando a validade discriminante entre os construtos.

Na avaliação da qualidade do ajustamento do modelo, mede-se a “correspondência da matriz de dados de entrada reais observada (covariância e correlação) com aquela prevista pelo modelo proposto. O pesquisador deve analisar cada um dos construtos separadamente para legitimar se as exigências são atendidas, ou como um meio de identificar potenciais problemas que comprometem a qualidade do ajuste geral (HAIR *et al.*, 2005).

Para a avaliação da qualidade do ajustamento do modelo, foi realizado o teste do modelo estrutural, no qual as relações propostas entre os construtos (hipóteses) são testadas, buscando evidenciar os valores do teste qui-quadrado (X^2), apresentando o grau de liberdade (gl - quanto menor, melhor) e o fator de significância (sig - com $p > 0.05$). Foram observados os índices de ajuste desse modelo representado pelos indicadores x^2/gl (com valores de referência;]1;2] - Ajustamento bom); *Comparative Fit Index* (CFI - valores de referência [0,9;0,95 [- Ajustamento bom); *Goodness of Fit Index* (GFI - valores de referência [0,9;0,95 [- Ajustamento bom); ; *Root Mean Square Error of Approximation* (RMSEA - valores de referência]0,05; 0,10] Ajustamento bom), e os pesos fatoriais desses indicadores, considerados elevados quando apresentarem resultados ($>0,5$) (MARÔCO, 2010).

$$X^2 = (n - 1) f_{\min}^2 \sim \chi^2(gl.) \quad [8]$$

$$CFI = 1 - \frac{\max(X^2 - gl, 0)}{\max(X_b^2 - gl_b, 0)} \quad [9]$$

$$GFI = 1 - \frac{(s - \sigma(\hat{\theta}))' W^{-1} (s - \sigma(\hat{\theta}))}{s' W^{-1} s} \quad [10]$$

$$RMSEA = \sqrt{F_0 / gl} \quad [11]$$

A partir dos resultados dos testes realizados, partiu-se para a confirmação ou rejeição das hipóteses propostas no modelo. “Os testes de hipóteses têm como objetivo decidir, com base na informação fornecida pelos dados de uma amostra, sobre a aceitação ou não de uma dada hipótese (conjectura sobre aspectos desconhecidos da(s) população(ões))” (NEVES, 2006, p. 1).

Em relação à hipótese principal deste estudo, tem-se:

H₀: O microcrédito é fator de promoção do desenvolvimento social.

Além disso, busca-se verificar outras hipóteses confirmatórias.

H1: A negociação com os fornecedores exerce influência positiva sobre a gestão do negócio.

H2: A gestão do negócio exerce influência positiva sobre o acesso aos meios de comunicação.

H3: A gestão do negócio exerce influência positiva sobre as atividades de lazer.

H4: A gestão do negócio exerce influência positiva sobre a qualidade de vida.

H5: O acesso aos meios de comunicação exerce influência positiva sobre a qualidade de vida.

H6: As atividades de lazer exercem influência positiva sobre a qualidade de vida.

H7: A gestão de negócio exerce influência positiva sobre os cuidados com a saúde.

H8: Os cuidados com a saúde exercem influência positiva sobre a qualidade de vida.

5 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Os dados obtidos na pesquisa foram analisados tendo em vista dois objetivos. O primeiro objetivo foi descrever o perfil dos empreendedores que obtiveram o microcrédito, a sua experiência com o microcrédito, os dados da atividade empreendedora, as mudanças nessa atividade econômica, após a obtenção do microcrédito e as transformações na qualidade de vida das famílias desses empreendedores. O segundo objetivo foi apresentar, a partir da elaboração de um Modelo de Equações Estruturais, os resultados relativos à influência do microcrédito na atividade empreendedora e na qualidade de vida das famílias. O modelo foi inspirado em Marôco (2010), Hair *et al.* (2005), Byrne (2009), para, assim, verificar e discutir as hipóteses estabelecidas.

5.1 Análise descritiva dos resultados

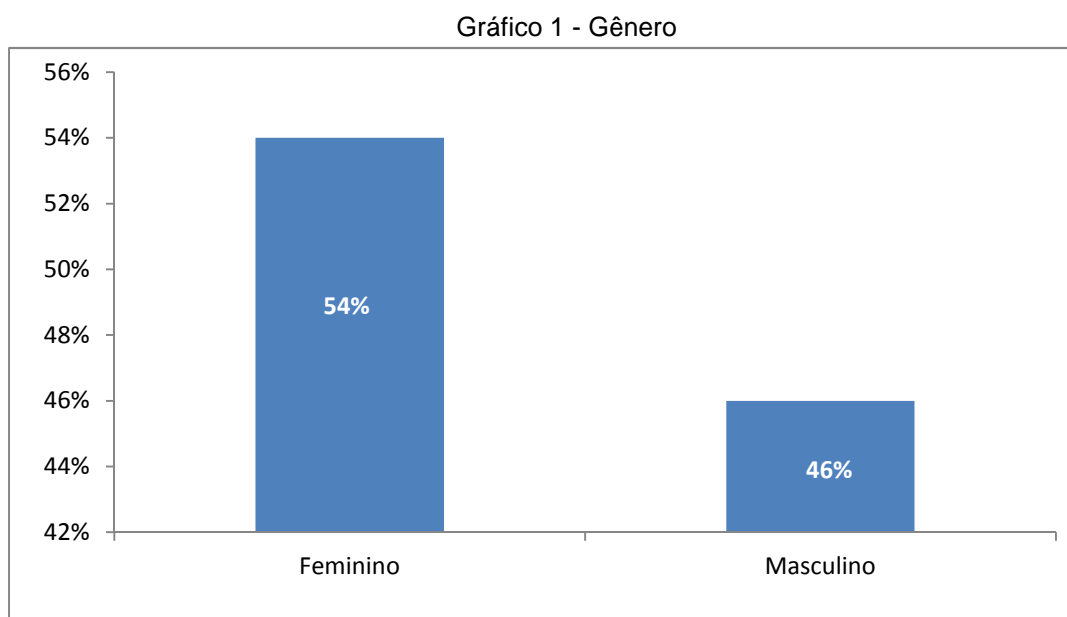
Os 250 sujeitos entrevistados foram identificados para participar da pesquisa a partir do cadastro de clientes ativos do Banco da Gente. Assim, para a aplicação dos questionários, foi contratada uma equipe de profissionais qualificados, treinados e experientes na área de pesquisa. A pesquisa foi aplicada no mês de fevereiro de 2012. Foi realizado um pré-teste para averiguação e ajuste do questionário com uma amostra pequena dos entrevistados composta de aproximadamente 15 sujeitos. Antes de aplicar as entrevistas, foi realizado um pré-teste com o objetivo de certificar o instrumento de pesquisa no que concerne à facilidade de compreensão, facilidade de respostas, tempo gasto para resposta e quantidade de questões. Após o pré-teste, observou-se que não havia a necessidade de reformular nenhuma das questões do questionário.

5.1.1 Perfil dos empreendedores que obtiveram o microcrédito

Nesta seção, apresentam-se os dados obtidos na pesquisa aplicada referentes ao perfil dos empreendedores que obtiveram o microcrédito, cuja tabulação foi realizada

por meio do software SPSS (*Statistical Package for The Social Sciences*), que permite realizar cálculos estatísticos complexos, apresentando uma interpretação sucinta dos resultados alcançados. Para a análise dos dados, utilizaram-se as técnicas de estatísticas descritivas envolvendo a distribuição de frequência, a média, o desvio-padrão e o intervalo de confiança (HAIR *et al.*, 2005).

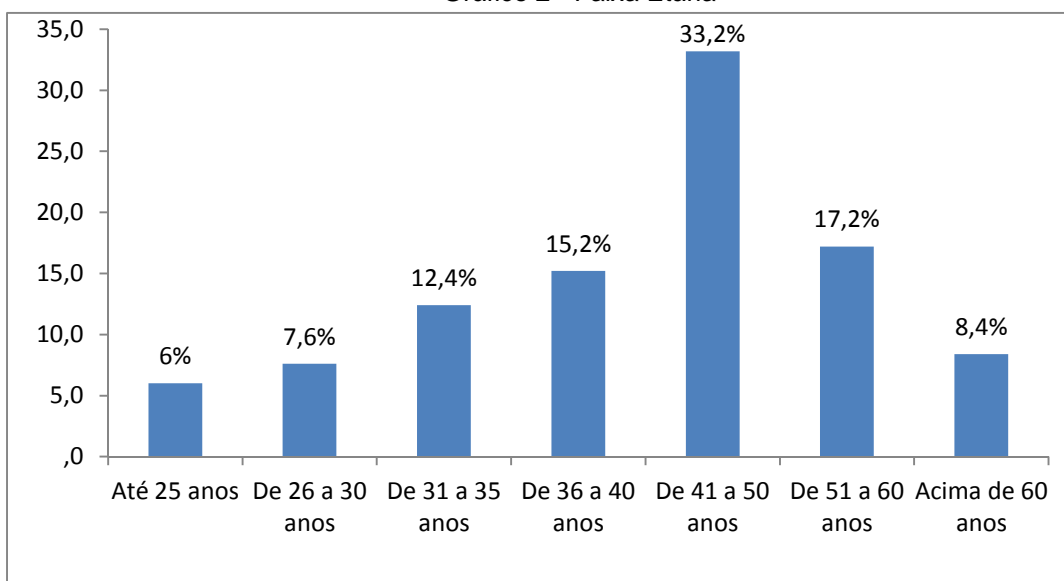
Demonstra-se, no GRÁF. 1, o gênero dos sujeitos entrevistados.



Fonte: Dados da pesquisa (2012).

O GRÁF. 1 revela que a maioria (54%) dos sujeitos entrevistados é do sexo feminino. Interessante observar que o público-alvo para a instituição de crédito de Yunus foram as mulheres de Bangladesh. A estratégia de oferecer créditos às mulheres partiu da compreensão de que, se o crédito fosse dado a elas, poderia haver maior correspondência no sentido de apresentarem maior responsabilidade à chance de aproveitarem os créditos para melhorarem a qualidade de vida da família (YUNUS, 2006).

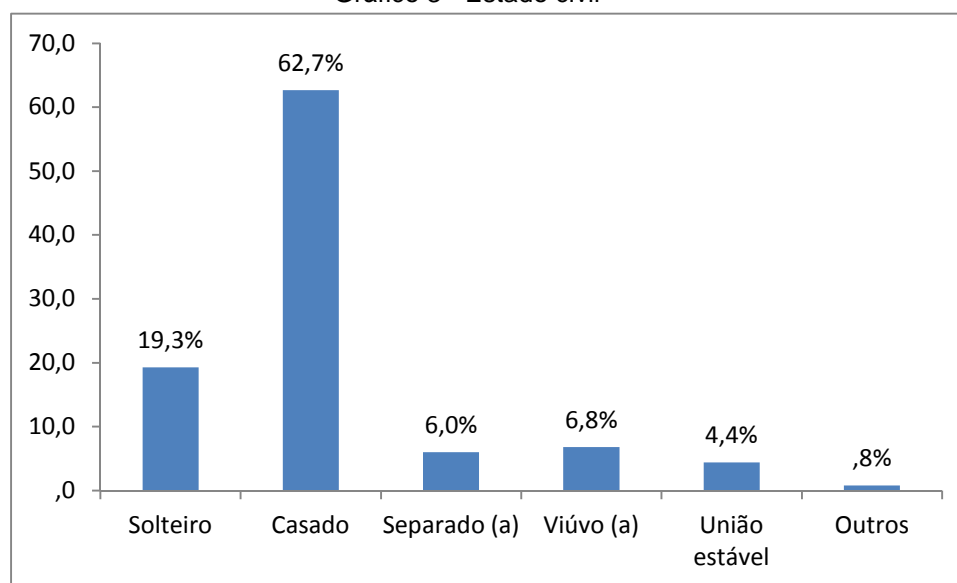
Gráfico 2 - Faixa Etária



Fonte: Dados da pesquisa (2012).

O GRÁF. 2 mostra que a maioria (33,2%) dos sujeitos entrevistados encontra-se na faixa etária de 41 a 50 anos de idade.

Gráfico 3 - Estado civil



Fonte: Dados da pesquisa (2012)

O GRÁF. 3 evidencia que a maioria (62,7%) dos sujeitos entrevistados é casada.

Tabela 8 - Grau de escolaridade

Itens	Frequência	%	% Válido	% Acumulado
Ensino fundamental (1º grau) incompleto	86	34,4	34,4	34,4
Ensino fundamental (1º grau) completo	38	15,2	15,2	49,6
Ensino médio (2º grau) incompleto	23	9,2	9,2	58,8
Ensino médio (2º grau) completo	87	34,8	34,8	93,6
Ensino superior incompleto	8	3,2	3,2	96,8
Ensino superior completo	8	3,2	3,2	100,0
Total	250	100,0	100,0	

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Os dados da TAB. 8 revelam que a maioria (93,6%) dos sujeitos entrevistados possui até o Ensino Médio (2º grau) completo.

Tabela 9 - Renda mensal

	Frequência	%	%Válido	% Acumulado
Até 1 Salário Mínimo	40	16,0	16,4	16,4
de 1 a 2 Salários	79	31,6	32,4	48,8
de 2 a 3 Salários	71	28,4	29,1	77,9
Acima de 3 Salários Mínimos	54	21,6	22,1	100,0
Total	244	97,6	100,0	
Não responderam	6	2,4		
Total	250	100,0		

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Conforme a TAB. 9, a maioria (77,9%) dos sujeitos entrevistados possui renda mensal de até 3 salários mínimos mensais.

Tabela 10 - Residência atual

	Frequência	%	% Válido	% Acumulado
Alugada	44	17,6	17,7	17,7
Própria	182	72,8	73,1	90,8
Mora com parentes	21	8,4	8,4	99,2
Cedida	2	0,8	0,8	100,0
Total	249	99,6	100,0	
Não responderam	1	0,4		
Total	250	100,0		

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

De modo geral, observou-se, na revisão bibliográfica, que grande parte dos beneficiados com o microcrédito pertence a classes sociais de baixa renda, essa informação levanta a expectativa de que esse público não possui casa própria. Ao contrário do que se esperava, a TAB. 10 evidencia que a grande maioria (72,8%) dos sujeitos entrevistados possui casa própria.

Tabela 11 - Número de dependentes

	Frequência	%	% Válido	% Acumulado
Um	44	17,6	18,1	18,1
Dois	58	23,2	23,9	42,0
Três	44	17,6	18,1	60,1
Quatro	18	7,2	7,4	67,5
Cinco ou mais	14	5,6	5,8	73,3
Nenhum	65	26,0	26,7	100,0
Total	243	97,2	100,0	
Não responderam	7	2,8		
Total	250	100,0		

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Segundo os dados apresentados na TAB. 11, observa-se que, pela mediana, a maioria dos sujeitos entrevistados tem entre dois e três dependentes.

Tabela 12 - Motivos pelos quais começou a trabalhar na atividade que desenvolve atualmente

	Frequência (N=250)	Percentual de respostas	Percentual de Entrevistados
Estar desempregado	15	4,9%	6,0%
Complementar a renda	60	19,7%	24,0%
Oportunidade de mercado	43	14,1%	17,2%
Desejo de trabalhar por conta própria	115	37,7%	46,0%
Experiência profissional	49	16,1%	19,6%
Outros:	23	7,5%	9,2%
Total	305	100,0%	122,0%

Fonte: Dados da pesquisa (2012).

A TAB. 12 revela que a grande maioria (37,7%) dos sujeitos entrevistados começou a trabalhar na atividade que desenvolve atualmente por desejo de trabalhar por conta própria.

Tabela 13 - Possui outra atividade profissional?

	Frequência	Percentual	Percentual Válido	Percentual Acumulado
Não	196	78,4	79,7	79,7
Sim	50	20,0	20,3	100,0
Total	246	98,4	100,0	
Não responderam	4	1,6		
Total	250	100,0		

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

A TAB.13 expressa que a grande maioria (79,7%) dos sujeitos entrevistados não possui outra atividade profissional.

Tabela 14 – Tempo em outra atividade

	Frequência	Percentual	Percentual Válido	Percentual Acumulado
Até 1 Ano	9	18,0	18,0	18,0
De 1 a 2 Anos	4	8,0	8,0	26,0
De 2 a 5 Anos	12	24,0	24,0	50,0
Acima de 5 Anos	25	50,0	50,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

A TAB. 14 evidencia que, pela mediana (percentual acumulado - 50%), a maioria dos sujeitos entrevistados afirmou ter outra atividade profissional entre 2 e 5 anos.

Tabela 15 - Qual é a renda dessa atividade?

	Frequência	Percentual	Percentual Válido	Percentual Acumulado
1 Salário Mínimo	19	38,0	38,8	38,8
2 Salários	19	38,0	38,8	77,6
3 Salários	6	12,0	12,2	89,8
Acima de 3 Salários	5	10,0	10,2	100,0
Total	49	98,0	100,0	
Não responderam	1	2,0		
Total	50	100,0		

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

A TAB. 15 revela que, dos sujeitos entrevistados que possuem outra renda, a maioria (77,6%) deles recebe até dois salários mínimos por mês.

5.1.2 Experiência com o microcrédito

Tabela 16 - Como você ficou sabendo sobre o microcrédito?

	Frequência	Percentual	Percentual Válido	Percentual Acumulado
Por amigos	93	37,2	37,3	37,3
Por propagandas	92	36,8	36,9	74,3
Por funcionários do				
Banco	33	13,2	13,3	87,6
Por parentes	28	11,2	11,2	98,8
Outros	3	1,2	1,2	100,0
Total	249	99,6	100,0	
Não responderam	1	,4		
Total	250	100,0		

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Conforme a TAB. 16, a maioria (74,3%) dos sujeitos entrevistados ficou sabendo do microcrédito por meio de amigos e por meio de propagandas.

Tabela 17 - Na época, havia possibilidades de conseguir um empréstimo em outros bancos?

	Frequência	Percentual	Percentual Válido	Percentual Acumulado
Sim	150	60,0	60,5	60,5
Não	98	39,2	39,5	100,0
Total	248	99,2	100,0	
Não responderam	2	,8		
Total	250	100,0		

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

A TAB. 17 mostra que a maioria (60,5%) dos entrevistados afirma que, na época, havia possibilidades de conseguir um empréstimo em outros bancos.

Tabela 18 - Quantos empréstimos de microcrédito você já obteve?

	Frequência	Percentual	Percentual Válido	Percentual Acumulado
Um	111	44,4	44,8	44,8
Dois	59	23,6	23,8	68,5
Três	36	14,4	14,5	83,1
Quatro	21	8,4	8,5	91,5
Cinco	6	2,4	2,4	94,0
Mais de cinco	15	6,0	6,0	100,0
Total	248	99,2	100,0	
Não responderam	2	,8		
Total	250	100,0		

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Conforme a TAB. 18, a maioria (83,1%) dos sujeitos entrevistados obteve até três empréstimos.

Tabela 19 - Qual é o valor do empréstimo?
(caso tenha obtido mais de um empréstimo, informar faixa do último)

	Frequência	Percentual	Percentual Válido	Percentual Acumulado
Até R\$ 1.000,00	29	11,6	12,0	12,0
De R\$ 1.000,00 a R\$ 2.000,00	75	30,0	31,1	43,2
De R\$ 2.000,00 a R\$ 3.000,00	61	24,4	25,3	68,5
De R\$ 3.000,00 a R\$5.000,00	52	20,8	21,6	90,0
Acima de R\$ 5.000,00	24	9,6	10,0	100,0
Total	241	96,4	100,0	
Não responderam	9	3,6		
Total	250	100,0		

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Na TAB. 19, observa-se que, pela mediana, a maioria dos empréstimos ficou entre R\$ 1.000,00 a R\$ 3.000,00.

Tabela 20 - Com relação aos empréstimos anteriores, o valor financiado

	Frequência	Percentual	Percentual Válido	Percentual Acumulado
Manteve-se	64	46,7	47,1	47,1
Aumentou	58	42,3	42,6	89,7
Reduziu	14	10,2	10,3	100,0
Total	136	99,3	100,0	
Não responderam	1	,7		
Total	137	100,0		

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Na TAB. 20, verifica-se que a maioria manteve o valor do último empréstimo (46,7%), ou aumentou o valor financiado (42,3%), totalizando (89%) dos sujeitos entrevistados.

Tabela 21 - Em que você aplicou o valor emprestado?

	Frequência (N=243)	Percentual de respostas	Percentual de Entrevistados
Início do negócio	31	11,7%	12,8%
Compra de mercadorias	128	48,5%	52,7%
Compra de máquinas	61	23,1%	25,1%
Pagamento de salários	2	,8%	,8%
Outros	42	15,9%	17,3%
Total	264	100,0%	108,6%

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Constata-se, na TAB. 21, que a maioria (48,5%) dos sujeitos entrevistados aplicou o valor emprestado para atender às necessidades de capital de giro da atividade econômica na compra de mercadorias.

Tabela 22 - Garantias exigidas para o empréstimo:

	Frequência	Percentual	Percentual Válido	Percentual Acumulado
Avalista	226	90,4	90,8	90,8
Não houve garantias exigidas	17	6,8	6,8	97,6
Aval + Bens	4	1,6	1,6	99,2
Aval do grupo Solidário	1	,4	,4	99,6
Bens	1	,4	,4	100,0
Total	249	99,6	100,0	
Não responderam	1	,4		
Total	250	100,0		

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Conforme a TAB. 22, a grande maioria (90,8%) dos sujeitos entrevistados precisou de avalista como garantia para fazer a aquisição do microcrédito.

5.1.3 Dados da atividade empreendedora

Tabela 23 - Ramo de Atividade

	Frequência	Percentual	Percentual Válido	Percentual Acumulado
Comércio	105	42,0	42,3	42,3
Serviços	97	38,8	39,1	81,5
Artesanato	22	8,8	8,9	90,3
Indústria	20	8,0	8,1	98,4
Outros	3	1,2	1,2	99,6
Empregado Formal	1	,4	,4	100,0
Total	248	99,2	100,0	
Não responderam	2	,8		
Total	250	100,0		

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

A TAB. 23 revela que a maioria (42,3%) dos sujeitos entrevistados tem o comércio como ramo de atividade.

Tabela 24 - Qual era sua situação fiscal antes de obter o microcrédito?

	Frequência	Percentual	Percentual Válido	Percentual Acumulado
Informal	146	58,4	58,6	58,6
Empreendedor Individual	41	16,4	16,5	75,1
Microempresa	37	14,8	14,9	90,0
Empresa de pequeno porte	11	4,4	4,4	94,4
Empregado	10	4,0	4,0	98,4
Aposentado	3	1,2	1,2	99,6
Licenciado	1	,4	,4	100,0
Total	249	99,6	100,0	
Não responderam	1	,4		
Total	250	100,0		

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Segundo os dados da TAB. 24, a maioria (58,6%) dos sujeitos entrevistados tinha situação fiscal antes de obter o microcrédito como informal.

Tabela 25 - Qual é sua situação fiscal atual?

	Frequência	Percentual	Percentual Válido	Percentual Acumulado
Informal	116	46,4	46,8	46,8
Empreendedor Individual	55	22,0	22,2	69,0
Microempresa	48	19,2	19,4	88,3
Empresa de pequeno porte	16	6,4	6,5	94,8
Empregado	5	2,0	2,0	96,8
Aposentado	3	1,2	1,2	98,0
Desempregado	3	1,2	1,2	99,2
Outros	2	,8	,8	100,0
Total	248	99,2	100,0	
Não responderam	2	,8		
Total	250	100,0		

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

A TAB. 25 evidencia que a situação fiscal atual da maioria dos sujeitos (46,8%) entrevistados continua informal. Evidencia-se, entretanto, também uma tendência de migração dessas atividades para a legalidade na forma de empreendedor individual ou microempresa.

Tabela 26 - Você faz algum tipo de controle sobre suas finanças?

	Frequência (N=241)	Percentual de respostas	Percentual de Entrevistados
Contas a receber	136	22,3%	56,4%
Contas a pagar	134	22,0%	55,6%
Previsão de caixa	52	8,5%	21,6%
Controle de caixa	100	16,4%	41,5%
Controle de custos e preços	81	13,3%	33,6%
Controle bancário, Controle de estoque	44	7,2%	18,3%
Outros	3	5%	1,2%
Nenhum tipo	59	9,7%	24,5%
Total	609	100,0%	252,7%

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

De acordo com os dados da TAB. 26, mais de 90% dos entrevistados possuem algum tipo de controle financeiro, sendo os mais utilizados os controles de contas a receber e contas a pagar, seguidos do controle de caixa e controle de custos e preços.

5.1.4 Mudanças na atividade econômica após a obtenção do microcrédito

Os dados apontados nos construtos vendas/clientes; fornecedores/produtos; desenvolvimento do negócio; renda familiar; educação; saúde e lazer serão apresentados com os resultados: média e desvio-padrão.

A descrição dos dados relacionados ao construto Vendas/clientes (V.26 a 28) é apresentada a seguir na TAB. 27.

Tabela 27 - Construto Vendas/Clientes

Itens	Média	Desvio Padrão
V.26 (Aumentei o número de cliente)	3,76	1,205
V.25 (Conheci melhor as necessidades dos meus clientes)	3,76	1,279
V.27 (Aumentei as vendas)	3,50	1,363
V.28 (Melhorei os controles das contas a receber de clientes)	3,38	1,352

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

De acordo com os dados apontados na TAB. 27, verifica-se que as questões com maiores percentuais foram a V.26 (aumentei o número de clientes) e V.25 (conheci melhor as necessidades dos clientes) com médias de 3,76, seguidas da questão V.27 (aumentei as vendas) com média de 3,50 e da questão V.28 (melhorei os controles das contas a receber de clientes), com a menor média (3,38).

O construto fornecedores/produto (F.29 a F.32) é apresentado na TAB. 28.

Tabela 28 - Construto Fornecedores/Produto

Itens	Média	Desvio Padrão
F.29 Consegui facilitar as negociações com fornecedores	3,52	1,432
F.30 Comprei quantidades maiores de produtos para estoques	3,28	1,599
F.32 Busquei fornecedores com formas diferentes de atendimento e pagamentos facilitados	2,95	1,519
F. 31 Conheci fornecedores com novos produtos ou produtos alternativos	3,06	1,474

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

De conformidade com a TAB. 28, observa-se que F.29 (consegui facilitar as negociações com fornecedores) obteve a maior média com 3,52 e F.32 (busquei fornecedores com formas diferentes de atendimento e pagamentos facilitados) com menor média 3,06.

A TAB. 29 descreve os dados apurados no Construto Desenvolvimento do Negócio (D. 33 a D.39).

Tabela 29 – Construto do desenvolvimento do negócio

Itens	Média	Desvio Padrão
D.33 Melhorei o controle das contas a pagar	3,94	1,125
D.35 Aumentei o lucro	3,54	1,406
D.34 Separei as despesas do negócio e as despesas da família.	3,91	1,142
D.38 Participo dos benefícios da previdência social	2,38	1,584
D.37 Ampliei ou reformei o local de trabalho	2,55	1,598
D.36 Adquiri um local para trabalhar	3,02	1,679
D.39 Contratei mais pessoas para trabalhar	1,70	1,207

Fonte: Dados da pesquisa (2012).

O item D.33 (melhorei o controle das contas a pagar) apresentou a maior média 3,94, seguido do item D.34 (separei as despesas do negócio e as despesas da família) com média de 3,91. O item com menor média é o D39 (contratei mais pessoas para trabalhar) com 1,70.

Os itens avaliados no construto Renda Familiar (F.40 a F.46) estão descritos na TAB. 30.

Tabela 30 - Construto renda familiar

Itens	Média	Desvio Padrão
R.40 Melhorei os cuidados com o vestuário e higiene da família	3,66	1,318
R.45 Melhorei o acesso aos serviços de telefonia fixa e/ou móvel	2,71	1,447
R.44 Melhorei os meios de locomoção	1,62	1,191
R.41 Aumentei a compra de eletrodomésticos	2,14	1,446
R.43 Reformei ou ampliei a residência da família	2,71	1,613
R.46 Realizei uma poupança financeira	2,92	1,515
R.42 Adquiri a casa própria	2,02	1,356

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Verifica-se, conforme dados apontados na TAB. 30, que o item de maior valor é o R.40 (melhorei os cuidados com o vestuário e higiene da família) com 3,66 de média. O item com menor média é o R.44 (melhorei os meios de locomoção) de 1,62.

Os resultados apurados relativos ao Construto Educação (E.47 a E.52) se encontram descritos na TAB. 31.

Tabela 31 Construto educação

Itens	Média	Desvio Padrão
E.48 Adquiri material escolar adequado	2,74	1,500
E.47 Melhorei a educação escolar na família	2,89	1,582
E.52 Consegui acesso à internet	1,75	1,211
E.51 Comprei produtos de informática	1,68	1,173
E.49 Adquiri livros e assinaturas de revistas	2,34	1,534
E.50 Frequentei cursos de idioma e profissionalizantes	2,60	1,638

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Observa-se que, de acordo com os dados apontados na TAB. 31, o item E.47 (melhorei a educação escolar na família) apresentou a maior média com 2,89 e o E.51 (comprei produtos de informática) apresentou a menor média, 1,68.

A TAB. 32 apresenta os dados relativos ao construto Saúde (S.53 a S.56).

Tabela 32 - Construto saúde

Itens	Média	Desvio Padrão
S.56 Melhorei a alimentação	2,70	1,547
S.53 Tenho acesso a serviços de médicos e dentistas	1,83	1,237
S. 55 Comprei medicamentos	2,66	1,460
S.54 Adquiri planos de saúde	3,37	1,457

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Verifica-se, de acordo com a TAB. 32, que o item com maior média é o S.54 (adquiri planos de saúde) com 3,37. O item S.53 (tenho acesso a serviços de médicos e dentistas) obteve a menor média com 1,83.

Os dados relacionados ao construto Lazer (L. 57 a L.59) são descritos na TAB. 33.

Tabela 33 - Construto lazer

Itens	Média	Desvio Padrão
L.58 Realizo atividades de lazer com maior frequência	1,84	1,388
L.59 Realizo viagens a passeio	2,31	1,425
L.57 Adquiri TV por assinatura	2,08	1,339

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Percebe-se, conforme TAB. 33, que a maior média descrita foi de 2,31, relativa ao item L.59 (realizo viagens a passeio) e o de menor média o L.58 (realizo atividades de lazer com maior frequência) com média 1,84.

5.2 Modelo de Equações Estruturais: resultados relativos à influência do microcrédito na atividade empreendedora e na qualidade de vida das famílias

Os resultados referentes à influência do microcrédito na atividade empreendedora e na qualidade de vida das famílias procederam do Modelo de Equações Estruturais. A tabulação desses dados foi feita por meio do “software AMOS (*Analysis of Moments Structures*), que se trata de sistema de fácil utilização para a especificação e modelação generalizada da estrutura relacional de momentos amostrais” (MARÔCO, 2010, p. 84).

A Análise de Modelos de Equações Estruturais (*Structural Equation Modelling*), ou apenas, Análise de Equações Estruturais (AEE) “é uma técnica de modelação generalizada, utilizada para testar a validade de modelos teóricos que definem relações causais, hipotéticas, entre variáveis” (MARÔCO, p. 2010, p. 3). Tais relações são avaliadas por meio de parâmetros que aludem à amplitude do efeito que as variáveis, ditas independentes, evidenciam-se sobre outras variáveis, ditas dependentes, em um conjunto composto de suposições referentes a modelos de associações entre as variáveis na amostra.

5.2.1 Elaboração de construtos dos indicadores relacionados ao microcrédito

Para desenvolver a Análise de Equações Estruturais (AEE), inicialmente, foi realizada a análise fatorial exploratória na qual cada variável individual é explicada por suas cargas sobre cada fator.

A análise fatorial é habitualmente nomeada de técnica exploratória, já que não tem restrições sobre as cargas das variáveis. Cada variável possui uma carga para cada fator. Desse modo, cada fator é sempre uma composição de todas as variáveis e um fator é, na verdade, um construto latente, definido pelas cargas de todas as variáveis (HAIR *et al.*, 2005).

Embora as variáveis latentes não possam ser observadas diretamente, alguns de seus efeitos aparecerão nas variáveis manifestas, ou seja, aquelas que podem ser verificadas. Fica claro que medir diretamente um conceito como microcrédito não é possível, no entanto, pode-se, por exemplo, observar alguns indicadores e, a partir daí, é possível utilizar um método conhecido para investigar a dependência de um conjunto de variáveis manifestadas em relação a um número menor de variáveis latentes através da chamada Análise Fatorial (MARÔCO, 2010).

O objetivo da análise fatorial é a parcimônia, procurando definir o relacionamento entre as variáveis de modo simples e usando um número de fatores menor que o número original de variáveis, dessa forma, as variáveis que apresentam correlações entre os pares abaixo de 0,4 devem ser excluídas do modelo para que a análise fatorial possa oferecer bons indicativos de aplicabilidade (HAIR *et al.*, 2005).

5.2.2 Validação da análise fatorial

Para que se fosse possível utilizar a análise fatorial das variáveis envolvidas nesta pesquisa, foram inicialmente realizados dois testes: o teste de esfericidade de Barlett e o teste de Kaiser-Meyer-Olkin.

"KMO and Bartlett's Test" (KMO e teste de Bartlett): mostram o resultado de dois testes preliminares da extração, a medida geral de adequação de amostragem (MSA) e o teste de esfericidade de Bartlett. O primeiro quantifica globalmente (a partir da totalidade dos dados) em que medida as variáveis mantêm relação com as demais, justificando, portanto, uma análise fatorial, que se baseia na intercorrelação entre as variáveis. Kaiser citado por Pestana (2003) adjetiva os valores de KMO da seguinte forma:

Tabela 34 – Valores de referência para Análise Fatorial

KMO	Análise Fatorial
1 - 0,9	Muito boa
0,8 - 0,9	Boa
0,7 - 0,8	Média
0,6 - 0,7	Razoável
0,5 - 0,6	Ruim
< 0,5	Inaceitável

Fonte: Pestana (2003)

O instrumento de pesquisa utilizado para análise contemplou indicadores de possíveis contribuições do microcrédito para as mudanças na atividade econômica e no ambiente social e cultural. Todavia, foi detectado que a aplicação da análise fatorial considerando o instrumento único produzia algumas distorções nas composições dos construtos, uma vez que a análise foi aplicada em um instrumento que levantava informações com duas convergências diferentes mediando mudanças na atividade econômica e no ambiente social e cultural, dessa forma, optou-se por proceder a duas análises fatoriais.

As pesquisas em análise apresentaram KMO igual a 0,813 e 0,815 respectivamente para os instrumentos, portanto, a matriz de correlação certamente oferece excelente estrutura para a aplicação da análise fatorial.

O teste da esfericidade de Bartlett tem associado um nível de significância de 0,000, o que leva à rejeição da hipótese de existência da matriz identidade nas correlações da população ($p < 0,01$), mostrando, portanto, que existe correlação entre as variáveis do instrumento. Caso isso não se verificasse, dever-se-ia reconsiderar a utilização

desse modelo fatorial. Em função dos resultados obtidos, conclui-se que é possível o prosseguimento da análise fatorial.

Através da análise da variância explicada, foram obtidos cinco fatores para o questionário referente a Transformações no ambiente social e cultural – Qualidade de vida da família e quatro fatores para o questionário mudanças na atividade econômica.

Uma ferramenta importante na interpretação de fatores é a rotação fatorial. A matriz das componentes após a rotação é útil para designar o significado dos fatores, essencialmente quando as variáveis têm pesos elevados em mais do que uma componente. O objetivo da rotação ortogonal é extremar os valores dos *loadings*, de modo que cada variável se associe apenas a um fator (HAIR *et al.*, 2005).

No instrumento mudanças na atividade econômica, foram redefinidos quatro construtos (TAB. 35), sendo os seguintes: NF (Negociação com Fornecedores); Gestão do Negócio (GN); Melhoria Ambiente do Local de Trabalho (MALT) e Contribuição Previdência e Contratação Funcionários (CPCF). Foi adotado como critério que os indicadores com carga fatorial inferior a 0,5 fossem excluídos da amostra.

Tabela 35 - Análise fatorial - identificação dos componentes principais

	Componentes			
	GN	NF	MALT	CPCF
V25	,512			
V26	,642			
V27	,524			
V28	,747			
D33	,754			
D34	,670			
D35	,632			
F29		,742		
F30		,744		

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

(Continua...)

Nota: Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization

a. Rotation converged in 7 iterations

Tabela 35 - Análise fatorial - identificação dos componentes principais

	Componentes			
	GN	NF	MALT	CPCF
F31		,798		
F32		,779		
D36			,865	
D37			,814	
D38				,644
D39				0,486

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

(Conclusão)

Nota: Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization

a. Rotation converged in 7 iterations

Para o instrumento de transformações no ambiente social e cultural – Qualidade de vida, foram redefinidos cinco construtos (TAB. 36), sendo os seguintes: Qualidade de Vida (QV); Comunicação; Lazer; Saúde e Educação.

O construto Gestão do Negócio - GN - foi formado pelas variáveis manifestas: V25 (Conheci melhor as necessidades dos meus clientes); V26 (Aumentei o número de clientes); V27 (Aumentei as vendas); V28 (melhorei os controles das contas a receber de clientes); D33 (Melhorei o controle das contas a pagar); D34 (Separei as despesas do negócio e as despesas da família); D35 (aumentei o lucro).

O construto Negociação com Fornecedores - NF - foi formado pelas variáveis manifestas: F29 (consegui facilitar as negociações com os fornecedores); F30 (comprei quantidades maiores de produtos para estoques); F31 (conheci fornecedores com novos produtos, ou produtos alternativos); F32 (busquei fornecedores com formas diferentes de atendimentos e pagamentos facilitados).

Os construtos Melhoria Ambiente do Local de Trabalho (MALT) e Contribuição Previdência e Contratação Funcionários (CPCF) foram excluídos do modelo, por terem apresentado uma convergência de apenas duas variáveis manifestas (HAIR *et al.*, 2005).

A TAB. 36 denota que, da análise fatorial, surgiram cinco construtos denominados Qualidade de Vida (QV); Comunicação; Lazer; Saúde e Educação.

O construto QV - R41 - foi formado pelas variáveis manifestas: R41 (aumentei a compra de eletrodomésticos); R43 (reformei ou ampliei a residência da família) R44 (melhorei os meios de locomoção); R42 (adquiri casa própria); R 40 (melhorei os cuidados com o vestuário e higiene pessoal da família); S56 (melhorei a alimentação).

O construto Comunicação formou-se pelas variáveis E52 (consegui acesso à internet); E51 (comprei produtos de informática) e R45 (melhorei o acesso aos serviços de telefonia fixa e/ou móvel).

O construto Lazer foi formado pelas variáveis L59 (realizo viagens a passeio); L58 (realizo atividades de lazer com maior frequência); L57 (adquiri TV por assinatura); E49 (adquiri livros e assinatura de revistas).

O construto Saúde formou-se pelas variáveis S54 (adquiri planos de saúde); S53 (tenho acesso a serviços de médicos e dentistas); S55 (comprei medicamentos); e E50 (frequentei cursos de idiomas e profissionalizantes).

O construto Educação foi excluído do modelo por ter apresentado uma convergência de apenas duas variáveis manifestas (MARÔCO, 2010).

Tabela 36 – Análise fatorial - identificação dos componentes

	Componentes				
	QV	Comunicação	Lazer	Saúde	Educação
R41	,628				
R43	,624				
R44	,600				
R42	,596				
R40	,538				
S56	,494				

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

(Continua...)

Nota; Extraction Method: Principal Component Analysis.
Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization
a. Rotation converged in 9 iterations

Tabela 36 – Análise fatorial - identificação dos componentes

	Componentes				
	QV	Comunicação	Lazer	Saúde	Educação
E52		,813			
E51		,800			
R45		,587			
R46					
L59			,759		
L58			,755		
L57			,647		
E49			,407		
S54				,789	
S53				,603	
S55				,539	
E50				,484	
E48					,852
E47					,809

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

(Conclusão)

Nota; Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization

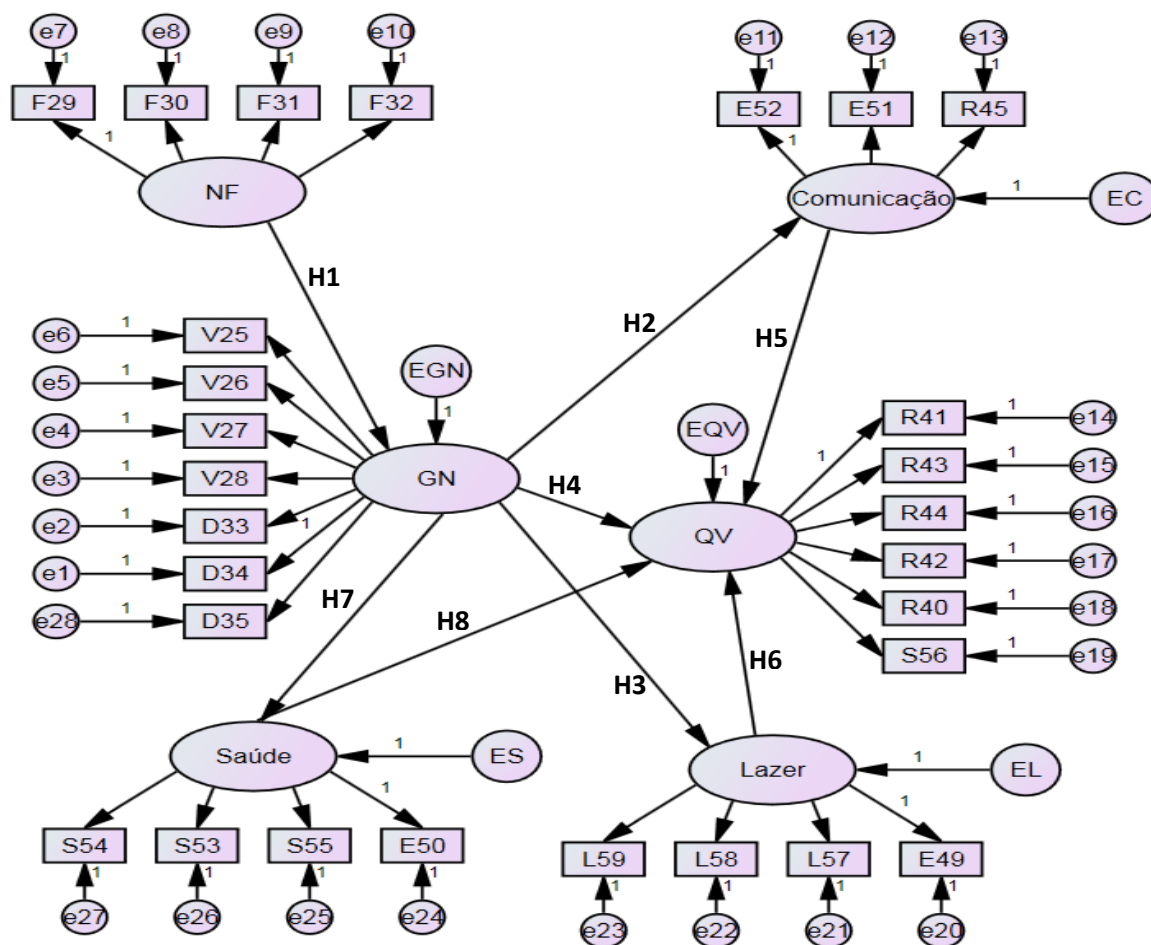
a. Rotation converged in 9 iterations

5.3 Especificação do Modelo

A partir dos resultados obtidos na análise fatorial, foi desenvolvido um modelo com base na correlação entre as variáveis que apresentaram carga fatorial superior a 0,4. Esse modelo foi fundamentado numa observação empírica, em que os construtos foram recebendo nomeações conforme as informações observadas nas variáveis manifestas que formavam tais construtos.

Durante o processo de especificação do modelo de mensuração, fez-se a transição da análise fatorial sobre quais variáveis descreveram cada fator, sendo especificadas as variáveis que determinaram cada construto conforme modelo apresentado a seguir.

Figura 1 - Especificação do Modelo



Fonte: Dados da pesquisa (2012)

O construto Gestão do Negócio - GN - compreendeu as seguintes variáveis manifestas: melhor conhecimento das necessidades dos clientes; aumento do número de clientes e de vendas; melhoria dos controles das contas a receber de clientes e do controle das contas a pagar; separação das despesas do negócio das despesas da família e aumento do lucro.

No construto Negociação com Fornecedores - NF -, as variáveis manifestas foram: facilitação das negociações com os fornecedores; aquisição de quantidades maiores de produtos para estoques; conhecimento de fornecedores com novos produtos ou produtos alternativos e a possibilidade de buscar fornecedores com formas diferentes de atendimentos e pagamentos facilitados.

Os resultados relativos à influência do microcrédito no construto Qualidade de Vida (QV) das famílias revelaram que as variáveis manifestas foram: aumento da compra de eletrodomésticos, reforma ou ampliação da residência da família, melhoria nos meios de locomoção, aquisição da casa própria, melhoria nos cuidados com o vestuário e higiene pessoal da família e melhoria na alimentação.

O construto Comunicação revelou possibilidade de ter acesso à internet; aquisição de produtos de informática e melhoria no acesso aos serviços de telefonia fixa e/ou móvel.

No construto Lazer, as variáveis manifestas foram: possibilidade de realizar viagens a passeio; realização de atividades de lazer com maior frequência; aquisição de TV por assinatura, livros e assinatura de revistas.

No construto Saúde, as variáveis manifestas foram: aquisição de planos de saúde; acesso a serviços de médicos e dentistas; aquisição de medicamentos e frequentei cursos de idiomas e profissionalizantes.

5.4 Validação dos pressupostos do modelo de equações estruturais

O modelo de Equações Estruturais estabelece a validação de um conjunto de pressupostos sem os quais os resultados das análises e as conclusões alcançadas a partir desses resultados podem ser, seriamente, afetados. A violação dos pressupostos associados à AEE pode provocar resultados enviesados em termos das estatísticas de ajustamento do modelo. Para isso, aplica-se o teste da distância quadrada de Mahalanobis (DM^2), que sugere a existência de observações com valores extremos (MARÔCO, 2010).

De acordo com Marôco (2010) e Hair *et al.* (2005), a presença de valores extremos pode comprometer a qualidade de ajustamento do modelo apropriado. Assim, para medir a presença de valores extremos multivariados, utilizou-se o teste da distância quadrada de *Mahalanobis* (DM^2). Esse teste estatístico mede a distância de uma

observação X_i à média de todas as observações de todas as variáveis X (MARÔCO, 2010).

Assim, o teste de hipótese é:

H_0 : Não existem observações que sugerem valores extremos.

H_1 : Existem observações que sugerem valores extremos.

Com a aplicação do teste da distância quadrada de Mahalanobis (DM^2), rejeitou-se H_0 , sendo identificadas trinta e cinco observações que apresentaram valores extremos ($DM^2 > 41,400$; p_1 e $p_2 < 0,05$, conforme TAB. 37), ficando essas observações excluídas da amostra analisada.

Tabela 37 - Sumário estatístico de valores extremos

Nº da observação	DM^2	p1	p2
183	76,199	0,000	0,001
205	75,240	0,000	0,000
10	61,084	0,000	0,000
73	57,859	0,001	0,000
120	56,992	0,001	0,000
3	56,908	0,001	0,000
77	55,916	0,001	0,000
90	55,575	0,001	0,000
74	55,033	0,002	0,000
225	51,608	0,004	0,000
228	50,241	0,006	0,000
64	50,152	0,006	0,000
78	49,932	0,007	0,000
4	48,381	0,010	0,000
114	48,206	0,010	0,000
241	48,062	0,011	0,000
54	47,918	0,011	0,000
38	47,793	0,011	0,000
8	47,726	0,011	0,000
68	47,190	0,013	0,000
164	45,527	0,019	0,000
239	45,467	0,020	0,000
236	45,389	0,020	0,000

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Nota: Elaborado pelo autor

(Continua...)

Tabela 37 - Sumário estatístico de valores extremos

Nº da observação	DM ²	p1	p2
80	45,128	0,021	0,000
233	44,854	0,023	0,000
136	44,638	0,024	0,000
216	44,520	0,025	0,000
40	44,254	0,026	0,000
103	43,215	0,033	0,000
179	42,884	0,036	0,000
174	42,816	0,036	0,000
117	42,260	0,041	0,000
163	42,146	0,042	0,000
55	41,554	0,048	0,000
43	41,457	0,049	0,000
Demais observações	< 41,400	> 0,050	>0,050

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

(Conclusão)

Nota: Elaborado pelo autor

Conforme Marôco (2010), quando da estimação do modelo, são utilizados o método de máxima verossimilhança ou o método dos mínimos quadrados generalizados, assim, faz-se necessário que as variáveis manifestas apresentem uma distribuição normal multivariada. Esse pressuposto exige que a medida dessas variáveis seja realizada numa escala intervalar, ainda que essa seja uma medida restritiva. Ao verificar o pressuposto da normalidade, os métodos ML e GLS apresentam propriedades de consistência (a estimativa do parâmetro tende para o verdadeiro valor quando a dimensão da amostra aumenta). Esses métodos trazem a eficiência assintótica (quando a variância dos estimadores é mínima) e o enviesamento nulo assintótico (quando os estimadores dos parâmetros não são enviesados para grandes amostras).

A avaliação da normalidade multivariada foi testada com base na assimetria e na curtose multivariada (FÁVERO *et al.*, 2009; MARÔCO, 2010). Conforme indicado por Marôco (2010), essas medidas foram aplicadas em alternativas aos testes univariados de normalidade (Kolmogorov-Smirnov, Shapiro-Wilk, por exemplo).

Assim, o teste de hipótese é:

H_0 : As variáveis endógenas seguem uma distribuição normal multivariada.

H_1 : As variáveis endógenas não seguem uma distribuição normal multivariada.

Com os valores resultantes dos testes de avaliação da normalidade multivariada, apresentados na tabela 38, a análise dos resultados permitiu aceitar H_0 , tendo em vista que não houve indícios de assimetria e curtose que indiquem a violação do pressuposto da normalidade multivariada. Os valores apresentados estão abaixo dos valores de referência indicados “ $|sk| > 2-3$ e $|ku| > 7-10$ ” (MARÔCO, 2010, p. 61).

Tabela 38 - Sumário estatístico de normalidade multivariada

Variáveis	Mínimo	Máximo	*sk	*ku
L59	1,000	5,000	,960	-,371
L58	1,000	5,000	,641	-,989
L57	1,000	5,000	1,444	,515
S56	1,000	5,000	-,531	-1,071
R40	1,000	5,000	-,773	-,478
R44	1,000	5,000	,244	-1,557
R41	1,000	5,000	,231	-1,304
R45	1,000	5,000	-,024	-1,461
E51	1,000	5,000	,608	-1,242
E52	1,000	5,000	,366	-1,539
V25	1,000	5,000	-,925	,067
V26	1,000	5,000	-,917	-,143
V27	1,000	5,000	-,628	-,796
V28	1,000	5,000	-,545	-,888
D35	1,000	5,000	-1,035	,443
F32	1,000	5,000	-,127	-1,359
F31	1,000	5,000	-,002	-1,453
F30	1,000	5,000	-,339	-1,454
F29	1,000	5,000	-,657	-,891

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Nota: Elaborado pelo autor.

*Legenda: sk = assimetria, ku = curtose.

5.5 Análise Fatorial Confirmatória

A Análise Fatorial Confirmatória - AFC - é utilizada no âmbito de “Análise de Equações Estruturais para analisar a qualidade de ajustamento de um modelo de medida teórico à estrutura correlacional observada entre as variáveis manifestas” (MARÔCO, 2010, 172). De modo geral, na especificação do modelo de AFC, o número de fatores é inicialmente estabelecido pelo pesquisador em conformidade com estudos anteriores. A “medida” de tais fatores deve ser especificada para fazer a identificação do modelo: (i) fixando a trajetória do fator para um dos itens com valor determinado, (geralmente, 1: o fator possui mesma medida cuja trajetória é 1) e ou (ii) padronizando o fator, fixando sua variância em 1.

As escalas do modelo foram verificadas por meio da análise de consistência interna, confiabilidade composta e validade convergente. A análise de confiabilidade foi realizada em dois momentos, o primeiro na escala original com todos os itens e o segundo na escala purificada pela análise fatorial confirmatória.

Durante a validação da confiabilidade da escala original através da confiabilidade simples (*Alpha de Cronbach*), pode-se observar, de acordo com a TAB. 39, que os itens negociação com fornecedores e gestão do negócio apresentam o valor de *Alpha de Cronbach* de 0,82, seguido do item comunicação (0,76), qualidade de vida (0,73), lazer (0,70). Apenas o item saúde, com 0,59, apresentou índice inferior a 0,7, valor de referência aceitável por Fornell e Larcker (1981).

A confiabilidade composta (CC) também apresentou valores de 0,85 para o item gestão do negócio, 0,84 para o item negociação dos fornecedores, 0,81 para o item comunicação, 0,76 do item lazer e 0,74 para o item qualidade de vida, ficando apenas o item saúde (0,63) abaixo do nível de referência (0,7) recomendado por Fornell e Larcker (1981).

As cargas alcançadas para os indicadores da análise do modelo de medida foram utilizadas para avaliar a validade convergente de cada construto através da variância média extraída (*Average Variance Extracted - AVE*). Antes da purificação, a variância média extraída encontrada foi de 0,60 para o item comunicação, 0,57 para

o item negociação de fornecedores, e os demais apresentaram valores menores que 0,50, fato que evidenciou a necessidade de melhorar o modelo, dado que os itens gestão do negócio e lazer apresentaram valores de AVE (0,45), o item qualidade de vida (0,33) e o item saúde (0,31).

Dessa forma, itens com cargas da análise de consistência interna e confiabilidade composta menores que 0,70 foram excluídos do modelo, por terem revelado um percentual da variância extraída pelo construto inferior a 0,50. Assim, o item saúde foi excluído por ter apresentado *Alpha de Cronbach* = 0,59, Confiabilidade Composta – CC = 0,63 e *Average Variance Extracted* - AVE = 0,31), valores inferiores aos valores de referências propostos pela teoria de Fornell e Larcker (1981).

Após o processo de purificação, observou-se que o modelo apresentou uma qualidade melhor, especialmente no indicador *Alpha de Cronbach* que apresentou valores de 0,86 para o item gestão do negócio, 0,84 para o item negociação com fornecedores, 0,79 para o item comunicação, 0,75 para o item lazer e 0,73 para o item qualidade de vida.

No processo de purificação, foram modificados, sobretudo, os itens que apresentaram a variância média extraída - AVE - inferior a 0,50, que foram os itens gestão do negócio que passou de 0,45 para 0,55; o item lazer que passou de 0,45 para 0,52 e o item qualidade de vida que passou de 0,33 para 0,41, mantendo inalterados os valores dos itens gestão do negócio e comunicação.

Assim, os resultados demonstraram também que houve melhoria ou foram mantidos os valores da AVE após o processo de purificação. Mantiveram os mesmos valores os construtos Negociação com fornecedores (0,53) e Comunicação (0,56) por já possuírem valores aceitáveis.

Os itens que sofreram modificação durante o processo e purificação tiveram excluídas as variáveis manifestas que apresentaram menor poder de explicação do modelo.

Desse modo, foram excluídas do item Gestão de Negócio - GN - as variáveis D33 (melhoria ou controle de contas a pagar) e D34 (separação das despesas do negócio das despesas da família). Do item lazer, foi excluída a variável E49 (aquisição de livros e assinaturas de revistas). Do item qualidade de vida - QV -, foram excluídas as variáveis R42 (aquisição da casa própria), e a R43 (reforma e ampliação da residência familiar).

Tabela 39 - *Alpha de Cronbach*, Confiabilidade Composta e Variância Extraída

Construto	Pré – Purificação				Pós – Purificação			
	Itens	Alpha	CC	AVE	Itens	Alpha	CC	AVE
Negociação com fornecedores	4	0,82	0,84	0,57	4	0,84	0,84	0,57
Gestão do negócio	7	0,82	0,85	0,45	5	0,86	0,86	0,55
Comunicação	3	0,76	0,81	0,60	3	0,79	0,81	0,60
Saúde	4	0,59	0,63	0,31	-	-	-	-
Lazer	4	0,70	0,76	0,45	3	0,75	0,76	0,52
Qualidade de vida	6	0,73	0,74	0,33	4	0,73	0,73	0,41

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Nota: Elaborado pelo autor

A validade discriminante foi conduzida pela comparação da variância compartilhada entre os diferentes pares de construtos com a variância extraída em cada um deles (FORNELL; LARCKER, 1981). De acordo com os resultados apresentados na Tabela 40, a correlação entre os construtos variou de 0,16 (Gestão do negócio- Comunicação) a 0,70 (Negociação com fornecedores - Gestão do negócio). A variância compartilhada entre os construtos ficou menor que a variância extraída de todos eles, indicando a validade discriminante entre os construtos.

Tabela 40 - Teste da Validade Discriminante e Matriz de Correlação

Construtos	NF	GN	Comunicação	QV	Lazer
NF	0,57	0,70	0,21	0,40	0,35
GN	0,49	0,55	0,16	0,45	0,40
Comunicação	0,04	0,03	0,60	0,63	0,50
QV	0,16	0,20	0,40	0,41	0,62
Lazer	0,12	0,16	0,25	0,38	0,52

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Nota: Valores acima da diagonal principal são as correlações (todas $p < 0,001$) e valores abaixo são as correlações ao quadrado (i.e. variância compartilhada).

5.6 Avaliação da qualidade do ajustamento do modelo

Na avaliação da qualidade do ajustamento do modelo, mede-se a “correspondência da matriz de dados de entrada reais observada (covariância e correlação) com aquela prevista pelo modelo proposto (HAIR *et al.*, 2005).

Foram analisados cada um dos construtos separadamente para legitimar se as exigências foram atendidas ou para identificar potenciais problemas que pudessem comprometer a qualidade do ajuste geral.

Nesta etapa, foi realizado o teste do modelo estrutural, no qual as relações propostas entre os construtos (hipóteses) foram testadas. No modelo testado (Figura 2), foi aplicado o teste qui-quadrado de ajustamento que se trata de um teste à significância da função de discrepância minimizada durante o ajustamento do modelo (MARÔCO, 2010), apresentando os valores $\chi^2 = 331,90$ (gl = 146; sig. = 0,000). Desse modo, muito embora o teste do qui-quadrado seja bastante usado na avaliação da qualidade de ajustamento do modelo, sua utilização não é válida na maioria dos trabalhos empíricos, sendo quando muito considerado uma simplificação do fenómeno real com algum significado e utilidade substantiva. Por outro lado, o qui-quadrado é muito sensível às amostras de maiores dimensões, apresentando sempre alto grau de significância. Esses problemas associados ao qui-quadrado levaram à criação de várias outras medidas de qualidade do ajustamento, para quantificar a qualidade de ajustamento do modelo.

Os índices utilizados para a avaliação da qualidade de modelo em conjunto ao teste de ajustamento do χ^2 apresentaram resultados satisfatórios como, por exemplo, o índice χ^2 / gl que tem o objetivo de verificar se a matriz de covariância populacional é igual à matriz de covariância estimada pelo modelo. Assim, o modelo estimado terá um ajuste perfeito quando $\chi^2 / gl = 1$. De forma geral, o ajustamento é considerado bom, se χ^2 / gl for inferior a 2 e aceitável se for inferior a 5.

O índice *Goodness of Fit Index* - GFI - explica a proporção da covariância, observada entre as variáveis manifestas explicadas pelo modelo ajustado. De modo geral, considera-se que valores de GFI inferiores a 0,9 indicam um mau ajustamento

do modelo, entre 0,90 e 0,95 indica-se um bom ajustamento, considerando o GFI = 1 um ajustamento perfeito do modelo. O GFI tem propensão para aumentar o seu valor com aumento da dimensão da amostra.

O índice *Comparative Fit Index* - CFI - proposto por Bentler (1990) tem o objetivo de corrigir a subestimação que ocorre com amostras pequenas. Esse índice compara também o ajustamento do modelo em estudo (X^2) com graus de liberdade gl, com o ajustamento do modelo basal (X^2_b) com graus de liberdade glb. O CFI apresenta os mesmos valores de referência do índice GFI. No entanto, o CFI é independente da dimensão da amostra.

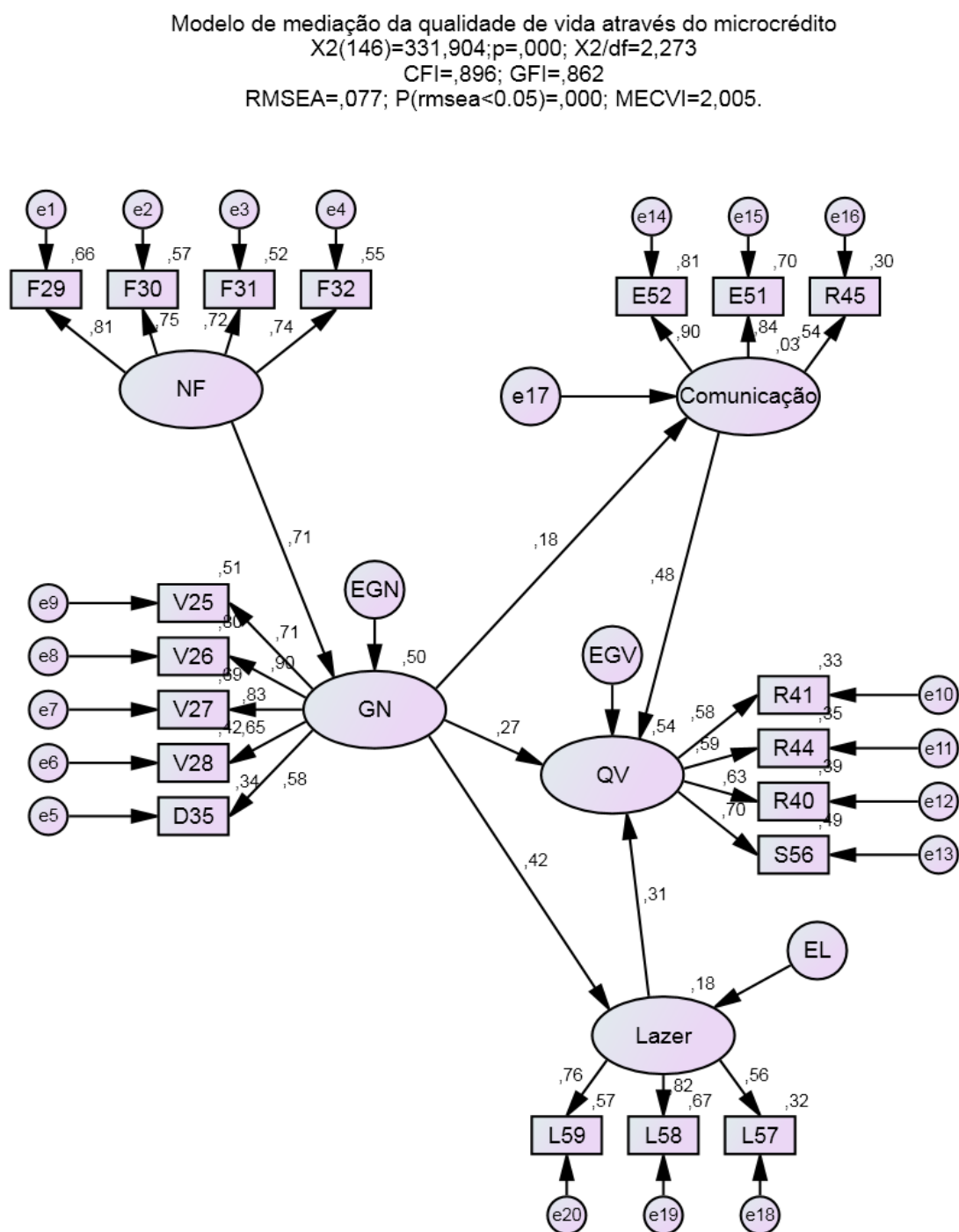
O índice *Root Mean Square Error of Approximation* - RMSEA - tem a finalidade de apresentar o intervalo de confiança a 90% para a RMSEA populacional. Estudos empíricos têm mostrado que o modelo é inadequado quando a estimativa pontual de RMSEA for superior a 0,10, considerando razoável de 0,08 a 0,10, bom para 0,05 a 0,08 e muito bom para RMSEA inferior a 0,05. Assim, o que for esclarecido no modelo pode ser também explicado na população, com a confiabilidade de 90%, de acordo com os valores de referência apresentados pela teoria de Marôco (2010).

O índice *Expected Cross-Validation Index* - ECVI - reflete o ajustamento teórico do modelo em outras amostras semelhantes àquela em que o modelo foi ajustado, a partir de uma amostra única. Aplicado somente para comparar modelos não alinhados, os valores dos resultados encontrados devem ser avaliados em quanto menores melhor. Quando o modelo de estimação for o ML, o ECVI deve ser substituído pelo MECVI que é adequado para comparar modelos não alinhados. O modelo com menor MECVI é o modelo mais estável na população. Estudos de simulação têm demonstrado que o MECVI é particularmente preciso em análise fatorial confirmatória.

O modelo de Equações Estruturais desenvolvido na pesquisa apresentou um bom nível de ajuste com os valores de $X^2/gl = 2,27$, GFI = 0,86, CFI = 0,90, RMSEA = 0,077. $P (rmsea < 0,05) = 0,000$; MECVI = 2,005. Todos os itens revelaram em seus resultados pesos fatoriais elevados ($>0,5$) e, conseqüentemente, confirmaram a

validade fatorial do Modelo de mediação da qualidade de vida através do microcrédito (FIG. 2).

Figura 2 - Modelo de mediação da qualidade de vida através do microcrédito.



Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Nota: Elaborado pelo autor

5.7 Teste das Hipóteses

A partir dos resultados dos testes realizados, partiu-se para a confirmação ou rejeição das hipóteses propostas no modelo (FIG. 2). Assim, o teste de hipótese teve como finalidade determinar com base nas informações fornecidas pelos dados da amostra, a aceitação ou não das hipóteses apresentadas no Quadro 1.

Quadro 1 – Hipóteses de estudo

HIPÓTESES DE ESTUDO		
H0	O microcrédito é fator de promoção de desenvolvimento social.	Aceita
H1	A negociação com os fornecedores exerce influência positiva sobre a gestão do negócio.	Aceita
H2	A gestão do negócio exerce influência positiva sobre o acesso aos meios de comunicação.	Aceita
H3	A gestão do negócio exerce influência positiva sobre as atividades de lazer.	Aceita
H4	A gestão do negócio exerce influência positiva sobre a qualidade de vida.	Aceita
H5	O acesso aos meios de comunicação exerce influência positiva sobre a qualidade de vida.	Aceita
H6	As Atividades de lazer exercem influência positiva sobre a qualidade de vida.	Aceita
H7	A gestão de negócio exerce influência positiva sobre os cuidados com a saúde.	Rejeitada
H8	Os cuidados com a saúde exercem influência positiva sobre a qualidade de vida.	Rejeitada

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Nota: Elaborado pelo autor

Na avaliação do modelo proposto, todas as hipóteses apresentadas foram aceitas, tendo em vista que o p-valor ficou inferior a 0,05, corroborando a significância estatística das hipóteses (Quadro 1).

Na hipótese H1, o valor do beta padronizado foi de 0,705, fato que demonstrou que a negociação com fornecedores (NF) exerce um efeito positivo de 70,5% sobre a gestão do negócio (GN).

Observa-se que o setor de compras vem utilizando novas tecnologias e estratégias de compras para promover a integração entre clientes e fornecedores e aperfeiçoar a qualidade de serviços e/ou produtos. Tais iniciativas procedem a uma expressiva contribuição para a obtenção dos objetivos estratégicos e das metas empresariais. Uma gestão de compras proficiente pode ocasionar maior agilidade nas operações realizadas pelas empresas e a qualidade das aquisições, trazendo um diferencial competitivo. Assim, a negociação com os fornecedores merece atenção especial dado o seu vínculo direto com o processo produtivo. Desse modo, além de melhorar a lucratividade, uma gestão de compras eficiente pode otimizar a produtividade, a qualidade dos produtos e, por conseguinte, a satisfação dos clientes (GARCIA, 2008).

Na hipótese H2, observa-se que a gestão do negócio exerce influência positiva sobre o acesso aos meios de comunicação de forma significativa (p -valor = 0,019) com reduzido poder de explicação (beta padronizado = 0,183).

Na hipótese H3, a gestão do negócio explica em 41,9% os efeitos positivos sobre as atividades de lazer, com significância estatística.

A hipótese H4, muito embora tenha sido aceita como explicação para a gestão do negócio influenciar positivamente a qualidade de vida, apresentou um baixo poder de explicação (beta padronizado = 0,273).

A hipótese H5 demonstra que os meios de comunicação exercem influência positiva sobre a qualidade de vida de forma direta e significativa com beta padronizado = 0,482.

Na hipótese H6, observa-se que as atividades de lazer influenciam de modo positivo a qualidade de vida com efeito significativo, explicando 31% dos efeitos positivos sobre a qualidade de vida, conforme demonstrado pelo beta padronizado.

Tabela 41 – Avaliação Modelo Proposto e Resultados

Hipóteses			Coefficient e	Erro Padrão	Beta Padrozinad o	Teste Z	P - Valor	Hipótese
GN	<---	NF	0,406	0,058	0,705	7,054	< 0,001	Aceita
Comunicação	<---	GN	0,403	0,172	0,183	2,341	0,019	Aceita
Lazer	<---	GN	0,473	0,111	0,419	4,273	< 0,001	Aceita
QV	<---	GN	0,333	0,108	0,273	3,092	0,002	Aceita
QV	<---	Comunicação	0,267	0,049	0,482	5,392	< 0,001	Aceita
QV	<---	Lazer	0,335	0,102	0,31	3,265	0,001	Aceita

Fonte: Dados da pesquisa (2012)

Nota. R²: GN (Gestão Negócio) = 0,50; Comunicação = 0,03; Lazer = 0,18; QV (Qualidade de Vida) = 0,54

De acordo com os resultados apresentados na avaliação do modelo proposto, verificou-se, através do coeficiente de determinação R², que a variável latente de Gestão do Negócio (GN) é explicada em média de 50% da variação do construto de Negociação com Fornecedores (NF). A Gestão do Negócio (GN) apresenta uma explicação média de 3% na variação do construto Comunicação e de 18% na variação do construto Lazer. As variáveis apresentadas no modelo, quando associadas de forma antecessora, explicam em 54% as variações do construto Qualidade de Vida (QV).

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo buscou alcançar seu objetivo geral que foi analisar o microcrédito como fator de promoção do desenvolvimento dos micronegócios e das atividades informais no município de Patos de Minas – MG.

Ao verificar a metodologia de concessão de microcrédito adotada pelo Banco da Gente, pode-se constatar que a instituição adota uma metodologia própria no atendimento de seus clientes, como agilidade nas análises e liberação dos contratos, flexibilização nas formas de pagamento e fidelização de clientes. A aplicação dos recursos do banco tem por finalidade atender à demanda de seus mutuários quanto às necessidades de Capital de Giro; Investimento Fixo; Capital Misto e Desconto de Títulos. Os Valores Por Operação podem variar entre R\$300, a R\$5.000. O prazo mínimo é de seis a oito meses e o máximo de 100 dias para desconto de cheques. As formas de pagamentos podem ser mensal, quinzenal ou semanal, com vencimento da primeira parcela na data escolhida pelo mutuário, com até 59 dias. Os incentivos compreendem a redução das taxas de juros e o aumento gradativo dos prazos na renovação de contratos para clientes pontuais.

O Banco da Gente estabelece algumas políticas de relacionamento com os seus mutuários como incentivos à participação dos mutuários em programas de capacitação (palestras, treinamentos, oficinas etc.). Dispõe de orientação e acompanhamento da gestão dos micronegócios por meio dos agentes de crédito, no sentido de instruir sobre aplicação dos recursos financeiros, utilização de controles gerenciais e definição de estratégias empresariais. Busca ainda estimular a formalização dos micronegócios através do programa “Empreendedor Individual”, mostrando as prerrogativas da assistência social do INSS, as facilidades de negociação com as instituições públicas e o baixo custo de inclusão nesse programa.

Conforme as informações obtidas na pesquisa realizada com a instituição Banco da Gente, verificou-se que um índice superior a oitenta por cento dos microempreendimentos atendidos manteve a atividade econômica como principal fonte de renda familiar, ou apresentou diversos níveis de crescimento com a

consequente melhoria social, econômica e cultural das famílias. E pouco mais de cinco por cento desse total não conseguiram dar continuidade aos seus empreendimentos.

Ao avaliar a evolução socioeconômica dos empreendedores beneficiados pelo microcrédito, neste estudo, de modo geral, no que se refere ao perfil dos empreendedores que obtiveram o microcrédito, observou-se que a maioria dos sujeitos entrevistados é do sexo feminino, encontra-se na faixa etária de 41 a 50 anos de idade, é casada, tem o ensino médio completo, possui renda mensal de um a dois salários mínimos, tem casa própria, possui entre dois e três dependentes, começou a trabalhar na atividade que desenvolve atualmente por desejo de trabalhar por conta própria e não possui outra atividade profissional. Aqueles que afirmaram ter outra atividade profissional estão nessa atividade há um período compreendido entre dois e cinco anos com renda de até dois salários mínimos mensais.

Ainda no que se refere à experiência do empreendedor com o microcrédito, sinteticamente, constatou-se que a maioria dos sujeitos entrevistados ficou sabendo do microcrédito por meio de amigos e por meio de propagandas; na época, havia possibilidades de conseguir um empréstimo em outros bancos; obtiveram até três empréstimos e o valor do empréstimo ficou em torno de R\$ 1.000,00 a R\$ 3.000,00 para serem aplicados na compra de mercadorias. Além disso, constatou-se que a grande maioria dos sujeitos entrevistados precisou de avalista como garantia para ter aprovado o empréstimo.

Quanto aos dados da atividade empreendedora, resumidamente, verificou-se que a maioria dos sujeitos entrevistados tem o comércio como ramo de atividade, entretanto, a situação fiscal atual da maioria dos sujeitos entrevistados ainda é informal, muito embora os empreendedores recebam incentivos do Banco da Gente para formalizar seus negócios. Além disso, grande parte dos entrevistados possui algum tipo de controle financeiro, sendo que os mais utilizados são os controles de contas a receber e contas a pagar, seguidos do controle de caixa e do controle de custos e preços.

No que concerne às mudanças na atividade econômica após a obtenção do microcrédito, resumidamente, pode-se dizer que a maioria dos entrevistados aumentou o número de clientes, conheceu melhor as necessidades da clientela, melhorou os controles das contas a receber de clientes e conseguiu facilitar as negociações com fornecedores e conheceu fornecedores com novos produtos ou produtos alternativos. Além disso, melhorou o controle das contas a pagar e aumentou o lucro.

Quanto às transformações na qualidade de vida da família, o item de maior valor apontado pelos entrevistados foi a possibilidade de melhorar os cuidados com o vestuário e higiene da família. No tocante à educação, grande parte dos entrevistados revelou que adquiriu material escolar adequado. Sobre a saúde, para a maioria, o item com maior média foi a melhoria da alimentação. No que se refere ao lazer, a maioria afirmou que, depois da aquisição do microcrédito, realiza atividades de lazer com maior frequência.

Outra proposta feita para o estudo consistiu em construir um modelo de Equações Estruturais para verificar a influência do microcrédito na gestão dos micronegócios e na qualidade de vida das famílias. Assim, foi realizada a análise fatorial exploratória, a qual, foi validada por meio dos testes de Bartlett e KMO que confirmaram a existência da correlação entre algumas variáveis do instrumento. Pode-se concluir então que haveria possibilidade de prosseguir com a análise fatorial e por meio desta análise chegou-se aos principais componentes que formaram os constructos para a idealização do modelo proposto.

A priori, este estudo partiu do pressuposto de que a circunstância do desemprego acaba por promover o desenvolvimento do mercado informal que, por sua vez, é permeado de dificuldade no tocante ao capital de giro, então, acreditou-se que o microcrédito pudesse inserir os indivíduos no sistema de empréstimos. Desse modo, tais créditos poderiam trazer contribuições para a promoção do desenvolvimento dos micronegócios e das atividades informais, gerando-se, assim, uma transformação social na vida dos microempreendedores, a partir do momento em que viabilizasse capital de giro, geração de renda e, por conseguinte, ocorresse uma melhoria da qualidade de vida dessas pessoas.

Foi possível, assim, comprovar a hipótese levantada para o estudo, pois, ao buscar responder quais as contribuições do microcrédito como fator de promoção do desenvolvimento dos micronegócios e qual a sua influência na qualidade de vida das famílias dos microempreendedores, verificou-se que a negociação com os fornecedores exerce influência positiva sobre a gestão do negócio. A gestão do negócio exerce influência positiva sobre o acesso aos meios de comunicação, sobre as atividades de lazer e sobre a qualidade de vida. O acesso aos meios de comunicação exerce influência positiva sobre a qualidade de vida. E as atividades de lazer exercem influência positiva sobre a qualidade de vida.

Conforme os resultados apresentados na avaliação do modelo proposto, verificou-se que as variáveis apresentadas no modelo, quando associadas de forma antecessora, explicam 54% das variações na Qualidade de Vida das famílias beneficiadas com o microcrédito.

Um aspecto importante evidenciado neste estudo consiste no fato de que a literatura estudada deixou claro que o microcrédito tem por objetivo atender as classes menos favorecidas com intuito de reduzir a pobreza absoluta e a desigualdade de renda, sendo visto, assim, como uma política de desenvolvimento. No entanto, observou-se que a metodologia adotada pelo Banco da Gente contradiz as reais propostas do modelo desenvolvido pelo Professor Yunus, o então idealizador do Grameen Bank, cujo programa tem como premissa aplicar a metodologia de empréstimos fundamentada no aval solidário, prerrogativa esta que o Banco da Gente não oferece, restringindo o acesso da pobreza absoluta ao microcrédito conforme se sugere na literatura.

Mesmo contradizendo a teoria estudada, verificou-se, na pesquisa, que o programa de microcrédito estabelecido pelo Banco da Gente, na realidade, promove o desenvolvimento econômico social das famílias beneficiadas por esse programa conforme apreciado no estudo ora apresentado.

Uma limitação deste estudo consistiu no fato de que, inicialmente, foi recomendada a utilização do *software Smart PLS*, entretanto, não foi possível utilizá-lo por carência de esclarecimentos referentes à sua operacionalização. Todavia, partiu-se

para a utilização de outro *software* (AMOS) que acabou atendendo às expectativas do desenvolvimento do modelo de equações estruturais.

Para dar prosseguimento a este estudo, sugere-se a realização de pesquisas com outros grupos de microempreendedores que obtiverem recursos provenientes do microcrédito, para que seja possível uma comparação em relação aos resultados.

REFERÊNCIAS

ANNAN, Kofi A. **United Nations Millennium Declaration DPI/2163**: Portuguese - 2000. Lisbon: United Nations Information Centre, Aug. 2001. Disponível em: <<http://www.unric.org/html/portuguese/uninfo/DecdoMil.pdf>>. Acesso em: 5 jun. 2012.

ASALATHA, B. P.; VIJAYAMOHANAN, P. N. **Raising the raising the beatrice “Beatrice’s goat ’s goat”**: The indian experience in microcredit. Trivandrum: Microcredit. Centre for Development Studies, 2010. Disponível em: <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/29049/1/MPRA_paper_29049.pdf>. Acesso em: 28 fev. 2012.

ALMEIDA, Wilton Luiz da Mota. **O sistema de microcrédito como estratégia de redução da pobreza**: uma avaliação no âmbito dos municípios nordestinos. 2009. 128p. Dissertação (Mestrado em Economia) -- Universidade Federal de Sergipe, São Cristóvão, Sergipe, 2009.

ALMEIDA, Wilton Luiz da Mota. SANTANA, José Ricardo de. **O microcrédito como estratégia de redução da pobreza no nordeste**: uma avaliação a partir do programa Crediamigo. 2008. Disponível em: <<http://aplicativos.fipe.org.br/enaber/pdf/125.pdf>>. Acesso em: 12 jul. 2012.

BARONE, Francisco Marcelo; SADER, Emir. Acesso ao crédito no Brasil: evolução e perspectivas. **Rev. Adm. Pública**, v. 42, n. 6, p. 1249-1267, 2008. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S00347612200800600012&script=sci_arttext>. Acesso em: 19 jul. 2011.

BYRNE, Barbara M. **Structural equation modeling with AMOS**: basic concepts, applications, and programming. 2. ed. Multivariate applications series Routledge, 2009.

BERG, Janine. **Laws or luck?** Understanding rising formality in Brazil in the 2000. **International Labour Office**, v. 1, Brasília, ILO, 2010. Disponível em: <<http://www.oit.org.br/info/downloadfile.php?fileId=495>>. Acesso em: 19 jul. 2011.

BEUREN, Ilze (Org.). **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade**: teoria e prática. São Paulo: Atlas, 2004.

CARVALHO Daniela Moreira *et al.* **Ênfase dos programas de microcrédito em sustentabilidade e viabilidade financeira: distanciamento do objetivo social de combate à pobreza?** 2002. Disponível: <<http://www.sober.org.br/palestra/13/196.pdf>>. Acesso em: 12 jul. 2012.

CODES, Ana Luiza Machado de. **A trajetória do pensamento científico sobre pobreza:** em direção a uma visão complexa texto para discussão. n. 1332, Brasília, abr. 2008.

COLLIS, Jill; HUSSEY, Roger. **Um guia prático para alunos de graduação e pós-graduação.** 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

CONCEIÇÃO, Jorge Henrique Muniz da. **Microcrédito como ferramenta de geração de renda e emprego:** uma análise de experiências públicas municipais. 2005. 79f. Dissertação (Mestrado em Administração Pública) - Fundação Getúlio Vargas -Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas - EBAPE-FGV/RJ, 2005.

CRESPO, Antônio Pedro Albernaz; GUROVITZ, Elaine. A pobreza como um fenômeno multidimensional. **RAE - eletrônica**, v. 1, n. 2, jul./dez., 2002.

CHOWDHURY, M. Jahangir Alam; GHOSH, Dipak; WRIGHT, Robert E. **The Impact of Micro-credit on Poverty:** Evidence from Bangladesh. London: Centre for Economic Policy Research (CEPR), 2002. Disponível em: <http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.47514/Impact_of_Micocredit_on_Poverty.pdf>. Acesso em: 29 fev. 2012.

FARIA, Claiton Resende; FERREIRA FILHO, Edvaldo Barbosa; RIBEIRO, Francisco José do Carmo. **O Sistema de Pagamentos Brasileiro** – SPB. [s.d.] Disponível em: <http://www.lyfreitas.com/artigos_mba/spb.pdf>. Acesso em: 25 jul. 2011.

FORNELL, Claes; LARCKER, David F. Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. **Journal of Marketing Research.** v. 18, n. 1, Feb.; p. 39-50, 1981. Disponível em: <<http://links.jstor.org/sici?sici=0022-2437%28198102%2918%3A1%3C39%3AESEMWU%3E2.0.CO%3B2-3>>. Acesso em: 2 jun. 2012.

GARCIA, Giovani Ribeiro. **A importância da função de compras nas organizações.** 2008. Disponível em: <http://www.techoje.com.br/site/techoje/categoria/impressao_artigo/541> Acesso em: 02 jun. 2012.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** São Paulo: Atlas, 2007.

GOMEZ, Rafael; SANTOR, Eric. **Membership has its privileges: the effect of social capital and neighbourhood characteristics on the earnings of microfinance borrowers.** London: LSE Research Articles, 2001. Disponível em: <http://eprints.lse.ac.uk/361/1/Self_emp_Final_Draft.pdf> Acesso em: 28 fev. 2012.

GOLDBERG, Nathanael. Measuring the impact of microfinance: taking stock of what we know. **Grameen Foundation USA Publication Series**, Dec. 2005. Disponível em: < <http://www.givewell.org/files/Cause1-2/Independent%20research%20on%20microfinance/GFUSAMicrofinanceImpactWhit epaper-1.pdf> >. Acesso em: 29 fev. 2012.

HAIR, Joseph, *et al.* **Fundamentos de métodos de pesquisa em administração**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HOFFMANN; Rodolfo; KAGEYAMA, Angela. **Pobreza, insegurança alimentar e pluriatividade no Brasil**. 2004. Disponível:<<http://www.sober.org.br/palestra/6/1159.pdf>>. Acesso em: 27 fev. 2012.

HERMES, Niels; LENSINK, Robert. The empirics of microfinance: what do we know? **The Economic Journal**, n. 117, feb. pp.1–10. 2007.. Disponível em:<https://entwicklungspolitik.unihoehenheim.de/uploads/media/The_empirics_of_microfinance-What_do_we_know_04.pdf>. Acesso em: 29 de fev.

INSTITUIÇÃO COMUNITÁRIA DE CRÉDITO DO MUNICÍPIO DE PATOS DE MINAS. **Banco da Gente** – Agência de Microcrédito: Relatório de Atividades. 2011.

KAGEYAMA, Angela; HOFFMANN, Rodolfo. Pobreza no Brasil: uma perspectiva multidimensional. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 15, n. 1, p. 79-112, jan./jun. 2006.

KARLAN, Dean; GOLDBERG, Nathanael. **Impact evaluation for microfinance: review of methodological issues**. Yale University and Innovations for Poverty Action, 2007. Disponível em: < http://karlan.yale.edu/p/Doing_ie_series_07.pdf > Acesso em: 11 jul. 2012.

KREIN, José Dari; PRONI, Marcelo Weishaupt. Economia informal: aspectos conceituais e teóricos. **Série Trabalho Decente no Brasil**, v. 1, n. 4, 2010. Organização Internacional do Trabalho; Escritório no Brasil. Disponível em: < <http://www.oit.org.br/info/downloadfile.php?fileId=481> > Acesso em: 28 jul. 2011.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia de trabalho científico: procedimentos básicos, pesquisa bibliográfica, projeto e relatório, publicações e trabalhos científicos**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

LEONE, Eugenia Troncoso. O perfil dos trabalhadores e trabalhadoras na economia informal. **Série Trabalho Decente no Brasil**, v. 1, n. 3, 2010. Organização Internacional do Trabalho; Escritório no Brasil. Disponível em: < <http://www.oit.org.br/info/downloadfile.php?fileId=482> > . Acesso em: 28 jul. 2011.

LOPES, Carla. **Incubadora de empresas**. 2009. Disponível em: <http://www.proz.com/kudoz/english_to_portuguese/business_commerce_general/3519626-business_incubator.html> Acesso em: 5 jun. 2012.

LOPES, Carlos Manuel Mira Godinho Fernandes. O Sector Informal e o Desenvolvimento: estudo de caso em Luanda. CONGRESO DE ESTUDIOS AFRICANOS EN EL MUNDO IBÉRICO, 2. **Anais do...** África Hacia el Siglo XXI, Madrid, 1999. Disponível em: <http://www.multiculturas.com/angolanos/carlos_lopes_sector_informal.htm >. Acesso em: 28 jul. 2011.

MALHOTRA, Naresh K.. **Pesquisa de marketing**: uma orientação aplicada. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

MARTÍNEZ A., C. **Microcredito y pobreza proyecto de desarrollo de comunidades rurales pobres**. Caracas: Editorial Universidad Simon Bolivar, 2004. Disponível:<http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_nlinks&ref=000098&pid=S0120-9965201000030002500016&lng=en>. Acesso em: 12 jul. 2012.

MARTINI, Ricardo Agostini. **Um ensaio sobre os aspectos teóricos e metodológicos da economia da pobreza** - Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar, 2009. Disponível em: < <http://www.cedeplar.ufmg.br/pesquisas/td/TD%20369.pdf>>. Acesso em: 27 fev. 2012.

MARÔCO, João. **Análise de equações estruturais**. Fundamentos teóricos, Software e Aplicações. Pêro Pinheiro: ReportNumber, 2010.

MENEZES, Wellington Fontes. **O “livre mercado” da “informalidade”**: precarização, desertificação do emprego e a diluição dos direitos trabalhistas. 2006. Disponível: <<http://www.estudosdotrabalho.org/anais6seminariodotrabalho/wellingtonfontesmeneses.pdf>>. Acesso em: 28 de jul. 2011.

NERI, Marcelo. Você tem sede de que? Microcrédito e garantias. **Mercado de Trabalho - Conjuntura e Análise**, n. 19, jun. 2002. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt019.html>>. Acesso em: 19 jul. 2011.

NEVES, Manuela. **Testes de Hipoteses**. 2006. Disponível em: <<http://www.isa.utl.pt/dm/estat/06-07/acetatos12.pdf> >. Acesso em: 2 de jun. 2012.

NORONHA, Eduardo G.. "Informal", ilegal, injusto: percepções do mercado de trabalho no Brasil. **Rev. bras. Ci. Soc.**, v. 18, n. 53, p. 111-129, 2003. Disponível: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-69092003000300007> Acesso em: 19 de jul. 2011.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO – OIT. **A OIT e a economia informal**. Escritório da OIT em Lisboa. 2006. Disponível em: <http://www.ilo.org/public/portugue/region/eurpro/lisbon/pdf/economia_informal.pdf> Acesso em: 28 de jul. 2011.

PEREIRA, Almir da Costa. Programa **Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – (PNMPO)**: Descrição, Resultados e Perspectivas. Artigo. 21. Banco Central do Brasil; Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – Ministério do Trabalho e Emprego. Porto Alegre, 2007. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pre/microFinancas/arquivos/horario_arquivos/trab_40.pdf>. Acesso em: 19 jul. 2011.

PEREIRA, F. B. **Microcrédito e a democratização do mercado financeiro: O caso do Banco Popular de Ipatinga – MG**. Dissertação (Mestrado em Economia). -- Universidade Federal de Minas Gerais, 2004.

PESTANA, M. H.; GAGEIRO, J. N. **Análise de dados para ciências sociais**. 3. ed. Lisboa: Edições Sílabo, 2003.

PRADO, C. A. **Associação de microcrédito: uma proposta para Cacoal**. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de pós-graduação em Engenharia, Universidade Federal de Santa Catarina, 2002.

RABÊLO, Oliven da Silva. O microcrédito e os efeitos para os pequenos comerciantes informais do município de Santo Antonio de Jesus: um estudo de caso do CEAPE/BA - CONGRESSO NACIONAL DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO - GESTO DO CONHECIMENTO PARA A SUSTENTABILIDADE, 5. **Anais do...** - Niterói, 2009. Disponível:<http://www.excelenciaemgestao.org/Portals/2/documents/cneg5/anais/T8_0134_0836.pdf>. Acesso em: 19 jun. 2011.

RAMALHO, Hilton Martins de Brito. SILVEIRA NETO, Raul da Mota. **A importância do setor informal na migração rural-urbana: evidências para o Brasil**. 2010. Disponível em:<<http://www.anpec.org.br/encontro2010/inscricao/arquivos/2897ab841925ab759ec32280a8d931d570e.pdf>>. Acesso em: 19 jul. 2011.

RAMPAZZO, Lino. **Metodologia científica para alunos de graduação e pós-graduação**. 2. ed. São Paulo: Loyola, 2004.

RIBEIRO, Adauto R. A importância do microcrédito: a experiência do Grameen. In: ANÁLISE. **Revista da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e de Administração de Empresas Padre Anchieta**. Jundiaí: Sociedade Padre Anchieta de Ensino, v. 3, n. 5, mar. 2002.

RIBEIRO, Rodrigo Gurgel Cherubino; BOTELHO, Marisa dos Reis A. **A Oferta de Microcrédito**: distanciamento do objetivo de contribuição no combate à pobreza a partir da atuação segundo a lógica do sistema bancário, 2005.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. **Projetos de estágio e de pesquisas em administração**: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de caso. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

SOARES, Ricardo B.; BARRETO, Flávio Ataliba F. D.; TEIXEIRA, Marcelo A. Teixeira. Saindo da pobreza com microcrédito. condicionantes e tempo de ascensão: o caso dos clientes do Crediamigo. **Ensaio Sobre a Pobreza**, n. 14. Fortaleza, Universidade Federal do Ceará, jul., 2008.

SILVA, M. R. O papel do microcrédito e das micro-finanças como Instrumentos de redução da pobreza. CONGRESO INTERNACIONAL DEL CLAD SOBRE LA REFORMA DEL ESTADO Y DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA, 7. **Anais do...** Lisboa, 2002.

VASCONCELOS, Daniel de Santana. **Microcrédito, combate à pobreza e desenvolvimento econômico: uma análise do debate sobre focalização e sustentabilidade dos programas em microfinanças**. 2007. 31f. Monografias premiadas - Prêmio IPEA 40 Anos - CAIXA 2005, 2007.

VALENTE, Monica. Do microcrédito às microfinanças. **Mercado de Trabalho - Conjuntura e Análise**, n. 19, jun. 2002. Disponível: <http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_019d.pdf>. Acesso em: 19 jun. 2011.

VIJAYAMOHANAN, Pillai N.; ASALATHA, B. P. **Empowering the frailty: dissecting the role of microcredit**. **Unpublished**. Munich Personal RePEc Archive, 2011. Disponível: <<http://mpra.ub.uni-muenchen.de/36383/>>. Acesso em: 12 de jul. 2011.

YUNUS, M. **O Banqueiro dos Pobres**. São Paulo: Ática, 2006.

ZAMBALDI, Felipe *et al* A questão da seleção adversa no microcrédito produtivo orientado: um estudo empírico sobre o comportamento de adimplência de empreendedores de baixa renda. **Pesquisa & Debate**, v. 16, n. 2, p. 309-331, 2005.

APÊNDICE

Pesquisa sobre microcrédito

Estou desenvolvendo uma pesquisa na Faculdade Novos Horizontes de Belo Horizonte (MG), e o objetivo dessa pesquisa é analisar o microcrédito como fator de desenvolvimento dos micronegócios e das atividades informais no município de Patos de Minas (MG). Para realizar essa pesquisa, estou contando com a parceria do Banco da Gente, onde você realizou um empréstimo, e gostaria de contar com sua colaboração para coletar informações, todas de grande importância para a conclusão das atividades.

1 PERFIL DOS EMPREENDEDORES QUE OBTIVERAM O MICROCRÉDITO

1. Nome do Entrevistado:

1. _____

2. Endereço:

1. Rua: _____ N° _____ 2. Bairro: _____

3. Sexo

1. Masculino 2. Feminino

4. Faixa Etária

1. Até 25 anos 2. De 26 a 30 anos 3. De 31 a 35 anos 4. De 36 a 40 anos 5. De 41 a 50 anos
 6. De 51 a 60 anos 7. Acima de 60 anos

5. Estado Civil

1. Solteiro 2. Casado 3. Separado (a) 4. Viúvo (a)
 5. União estável 6. Outros _____

6. Grau de escolaridade

1. Menos de um ano de escolaridade 2. Ensino fundamental (1º grau) incompleto
 3. Ensino fundamental (1º grau) completo 4. Ensino médio (2º grau) incompleto
 5. Ensino médio (2º grau) completo 6. Ensino superior incompleto
 7. Ensino superior completo

7. Renda mensal

1. Até 1 Salário Mínimo 2. de 1 a 2 Salários 3. de 2 a 3 Salários 4. Acima de 3 Salários Mínimos

8. Residência atual

1. Alugada 2. Própria 3. Mora com parentes 4. Outros _____

9. Número de dependentes

1. Um 2. Dois 3. Três 4. Quatro 5. Cinco ou mais

10. Por quais motivos você começou a trabalhar nessa atividade que você desenvolve atualmente? (admite mais de uma resposta)

1. Estar desempregado 2. Complementar a renda 3. Oportunidade de mercado
 4. Desejo de trabalhar por conta própria 5. Experiência profissional 6. Outros: _____

11. Possui outra atividade profissional?

1. Não 2. Sim

12. Há quanto tempo?

1. Até 1 Ano 2. De 1 a 2 Anos 3. De 2 a 5 Anos 4. Acima de 5 Anos

13. Qual é a renda dessa atividade?

1. 1 Salário Mínimo 2. 2 Salários 3. 3 Salários 4. Acima de 3 Salários

CONTATO COM O MICROCRÉDITO

14. Como você ficou sabendo sobre o microcrédito?

1. Por parentes 2. Por amigos 3. Por funcionários do Banco
 4. Por propagandas 5. Outros _____

15. Na época, havia possibilidades de conseguir um empréstimo em outros bancos?

16. Quantos empréstimos de microcrédito você já obteve?

1. Um 2. Dois 3. Três 4. Quatro 5. Cinco 6. Cinco mais de cinco

17. Qual é o valor do empréstimo? (caso tenha obtido mais de um empréstimo, informar faixa do último)

1. Até R\$ 1.000,00 2. De R\$ 1.000,00 a R\$ 2.000,00 3. De R\$ 2.000,00 a R\$ 3.000,00
 4. De R\$ 3.000,00 a R\$ 5.000,00 5. Acima de R\$ 5.000,00

18. Com relação aos empréstimos anteriores, o valor financiado:

1. Manteve-se 2. Aumentou 3. Reduziu

19. Em que você aplicou o valor emprestado? (admite mais de uma resposta)

1. Início do negócio 2. Compra de mercadorias 3. Compra de máquinas
 4. Pagamento de salários 5. Outros _____

20. Garantias exigidas para o empréstimo:

1. Avalista 2. Aval do grupo Solidário 3. Bens 4. Aval + Bens
 5. Não houve garantias exigidas 6. Outros _____

DADOS DO EMPREENDIMENTO LIGADOS AO MICROCRÉDITO

21. Ramo de Atividade

1. Indústria 2. Comércio 3. Serviços 4. Artesanato 5. Outros _____

22. Qual era sua situação fiscal antes de obter o microcrédito?

1. Informal 2. Empreendedor Individual 3. Microempresa 4. Empresa de pequeno porte 5. Outros

23. Qual é sua situação fiscal atual?

1. Informal 2. Empreendedor Individual 3. Microempresa 4. Empresa de pequeno porte 5. Outros

24. Você faz algum tipo de controle sobre suas finanças? (admite mais de uma resposta)

1. Contas a receber 2. Contas a pagar
 3. Previsão de caixa 4. Controle de caixa
 5. Controle de custos e preços 6. Controle bancário, Controle de estoque
 7. Outros: _____

MUDANÇAS NA ATIVIDADE ECONÔMICA APÓS A OBTENÇÃO DO MICROCRÉDITO

Em relação as afirmativas a seguir até que ponto você concorda ou discorda sendo: (1) Discordo Totalmente até (5) Concordo Totalmente.

Vendas/clientes

	1	2	3	4	5
25. Conheci melhor as necessidades dos meus clientes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26. Aumentei o número de clientes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27. Aumentei as vendas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28. Melhorei os controles das contas a receber de clientes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Discordo totalmente (1), Discordo (2), Nem discordo nem concordo (3), Concordo (4), Concordo totalmente (5).

Fornecedores/produtos

	1	2	3	4	5
29. Consegui facilitar as negociações com os fornecedores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30. Comprei quantidades maiores de produtos para estoques	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31. Conheci fornecedores com novos produtos, ou produtos alternativos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32. Busquei fornecedores com formas diferentes de atendimento e pagamentos facilitados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Discordo totalmente (1), Discordo (2), Nem discordo nem concordo (3), Concordo (4), Concordo totalmente (5).

Desenvolvimento do negócio

	1	2	3	4	5
33. Melhorei o controle das contas a pagar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
34. Separei as despesas do negócio e as despesas da família	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
35. Aumentei o lucro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
36. Adquiri um local para trabalhar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
37. Ampliei ou reformei o local de trabalho	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
38. Participo dos benefícios da previdência social	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
39. Contratei mais pessoas para trabalhar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Discordo totalmente (1), Discordo (2), Nem discordo nem concordo (3), Concordo (4), Concordo totalmente (5).

TRANSFORMAÇÕES NO AMBIENTE SOCIAL E CULTURAL - QUALIDADE DE VIDA DA FAMÍLIA

Renda familiar

	1	2	3	4	5
40. Melhorei os cuidados com o vestuário e higiene pessoal da família.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
41. Aumentei a compra de eletrodomésticos (TV, geladeira, fogão etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
42. Adquiri a casa própria	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
43. Reformei ou ampliei a residência da família	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
44. Melhorei os meios de locomoção (carro, moto, bicicleta etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
45. Melhorei o acesso aos serviços de telefonia fixa e/ou móvel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
46. Realizei uma poupança financeira	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Discordo totalmente (1), Discordo (2), Nem discordo nem concordo (3), Concordo (4), Concordo totalmente (5).

Educação

	1	2	3	4	5
47. Melhorei a educação escolar na família	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
48. Adquiri material escolar adequado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
49. Adquiri livros e assinatura de revistas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
50. Frequentei cursos de idiomas e profissionalizantes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
51. Comprei produtos de informática	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
52. Consegui o acesso à internet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Discordo totalmente (1), Discordo (2), Nem discordo nem concordo (3), Concordo (4), Concordo totalmente (5).

Saúde

	1	2	3	4	5
53. Tenho acesso a serviços de médicos e dentistas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
54. Adquiri planos de saúde	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
55. Comprei medicamentos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
56. Melhorei a alimentação	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Discordo totalmente (1), Discordo (2), Nem discordo nem concordo (3), Concordo (4), Concordo totalmente (5).

Lazer

	1	2	3	4	5
57. Adquiri TV por assinatura	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
58. Realizo atividades de lazer com maior frequência	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
59. Realizo viagens a passeio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Discordo totalmente (1), Discordo (2), Nem discordo nem concordo (3), Concordo (4), Concordo totalmente (5).

F676m Fonseca, Ricardo de Freitas
O microcrédito como fator de promoção do desenvolvimento dos micronegócios e das atividades informais em Patos de Minas - MG / Ricardo de Freitas Fonseca. – Belo Horizonte: FNH, 2012.
118 f.

Orientador: Prof. Dr. Wendel Alex Castro Silva

Dissertação (mestrado) – Faculdade Novos Horizontes,
Programa de Pós-graduação em Administração.

1. Microcrédito. 2. Pequenas e médias empresas. 3. Empreendedorismo. 4. Qualidade de vida. I. Silva, Wendel Alex Castro. II. Faculdade Novos Horizontes, Programa de Pós-graduação em Administração. III. Título.

CDD: 332.742

Ficha elaborada pela Bibliotecária da Faculdade Novos Horizonte