



MICROCRÉDITO PRODUTIVO NOS NEGÓCIOS INFORMAIS URBANOS: CONTRIBUIÇÕES E LIMITES

Sonia Albuquerque Andrade¹
Visual Decor

Erlaine Binotto²
Universidade Federal da Grande Dourados

Elisabete Stradiotto Siqueira³
Universidade Federal Rural do Semi-Árido

RESUMO

O objetivo deste artigo é analisar de que forma o microcrédito pode ser um fator de potencialização de negócios informais do ponto de vista da saúde financeira do empreendimento através de uma análise comparativa entre tomadores e não tomadores de microcrédito. Trata-se de uma pesquisa exploratória que utiliza métodos de análise qualitativa e quantitativa. Foram entrevistados 65 proprietários de negócios informais urbanos não tomadores (NT) de MP, e 89 tomadores (TM) de MP junto ao Banco da Família, localizados em dois bairros da cidade de Lages (SC). Para a análise dos TM foi considerada a situação econômico/financeira no momento da obtenção do primeiro crédito e a situação atual, para se compreender a evolução do negócio. As categorias de análise ficaram assim constituídas: perfil do empreendedor, dados gerais dos negócios, dados econômicos e financeiros dos negócios e percepção do proprietário sobre os resultados do crédito para o seu negócio. Para analisar os dados utilizou-se análise interpretativa, SPSS for Windows e Excell. Os dados indicam que a maior parte dos proprietários dos negócios são mulheres casadas, estão na faixa etária entre 39 e 58 anos. Na análise da situação econômica e financeira mostra que MP promove incremento nas receitas, no lucro líquido e na disponibilidade de dinheiro para gerir o negócio, bem como nos estoques e no capital circulante líquido. As instituições que concedem MP têm uma responsabilidade social muito além de prestar serviços financeiros à população de baixa renda, pois investem no seu futuro, sendo verdadeiras parceiras.

PALAVRAS-CHAVE: Microcrédito; Negócios informais; Empreendedor.

INTRODUÇÃO

Os resultados da pesquisa sobre a Economia Informal Urbana (ECINF), em 2003, mostram que existiam no Brasil 10.335.962 empresas informais que ocupavam 13.860.868 pessoas. Encontram-se no setor informal, pessoas que perseguem a obtenção de independência ou o aumento da renda pessoal e as que motivadas pela falta de alternativa satisfatória de ocupação e renda, buscam segurança, sobrevivência e meios para manter a família.

No entendimento de Tiryaki (2008), mercados caracterizados pela predominância de firmas de pequeno porte enfrentam flutuações econômicas mais acentuadas, e, empresas que operam no setor informal possuem uma posição financeira mais precária ainda, visto que têm acesso restrito ao mercado de crédito formal. Esta restrição motivada não somente pelo porte, mas também por uma série de outros fatores, entre eles a falta de garantias e inexistência de registros contábeis, dificulta o acesso dos pequenos negócios informais às linhas de crédito direcionadas ao investimento e ao capital de giro, oferecidas pelos bancos tradicionais às empresas formais.

Santos e Carrion (2009), ao mostrarem que o *mainstream* das ciências econômicas prevalece nas práticas de microcrédito para os pobres, afirmam que isso se dá em decorrência dos problemas derivados da globalização que exclui pessoas dos processos produtivos.

Pode-se descrever o Microcrédito Produtivo como uma modalidade de crédito desenvolvida para o atendimento dos pequenos empreendimentos (formais ou informais), que empregando metodologia própria à concessão do crédito, leva em conta as condições econômicas e as relações sociais do tomador, considerando o perfil e a necessidade do empreendedor, estimulando desta forma, as atividades produtivas e as relações sociais das populações mais carentes, gerando, assim, ocupação, emprego e renda. Desta forma, o Microcrédito Produtivo é voltado ao financiamento das atividades produtivas dos pequenos empreendedores e raramente financia o consumo. Portanto, pode ter acesso ao Microcrédito Produtivo o empreendedor que tem uma pequena fábrica, denominada popularmente como “de fundo de quintal” ou mesmo um pequeno negócio formal que necessita de um

financiamento para melhorar ou ampliar as suas atividades.

Os tomadores de Microcrédito Produtivo (TM) são pessoas, físicas e jurídicas empreendedoras de pequeno porte, que contratam créditos de pequenos valores junto a instituições que operam microfinanças para o crescimento e a sustentabilidade dos seus empreendimentos. Já os denominados neste trabalho como não tomadores (NT) são aqueles que nunca contrataram as operações de microcrédito, podendo ser por desconhecimento da existência de instituições que concedem este tipo de recurso, por desinteresse, por apresentarem restrições cadastrais, por terem o pleito de financiamento negado, ou por outros motivos.

A oportunidade de acesso ao Microcrédito Produtivo confere ao seu tomador a possibilidade de comprar mercadorias; alinhar o fluxo de caixa do negócio; adquirir ferramentas, máquinas, equipamentos, veículos; reformar, construir ou ampliar instalações produtivas, entre outras.

O Brasil foi um dos países pioneiros a experimentar o microcrédito para o setor informal urbano (1973). Porém, somente em 2003, por meio da Resolução 3.106, o Banco Central do Brasil, através do conselho Monetário Nacional, aprovou o seu funcionamento no País. Desta forma, a maioria das entidades que o concede foi criada nas últimas décadas e têm como característica comum o fato de serem constituídas sob a forma de pessoas jurídicas de direito privado sem fins lucrativos.

Estudos sobre os efeitos ou desdobramentos do microcrédito para pessoas de baixa renda ou empreendedores vem sendo desenvolvidos nos últimos anos por diversos autores, dentre eles, Sela et. al. (2006), Silva, Gonçalves e Calou (2008) e Monzoni e Figueiredo (2008). Sela et. al. (2006), ao pesquisar as contribuições do microcrédito através do Banco do Povo de Maringá, constatou que a condição de vida de 61% dos entrevistados melhorou. Quanto à melhoria do padrão de vida dos tomadores de microcrédito e de suas famílias estes autores identificaram conquistas como: aquisição de bens; reforma de residência; lazer; e retorno aos estudos ou possibilidade de ver o filho voltando a estudar. Para Silva, Gonçalves e Calou (2008), ao estudar o Banco Palmas em Fortaleza/CE e o impacto do microcrédito ao longo dos últimos dez anos, constata que houve significativa contribuição nos negócios.

No trabalho de Monzoni e Figueiredo (2008) é demonstrada uma situação onde o crédito é tomado via grupos solidários de microempreendedores do Programa Central de Crédito Popular São Paulo Confia. Os resultados indicam a grande melhoria oferecida no incremento da para os próprios empreendedores e suas famílias.

Nesse contexto, percebe-se que, até o ano 2000, ainda não havia resultados de estudos sobre os efeitos do microcrédito produtivo no Brasil. Raras instituições operavam o microcrédito de forma eficiente e, por conta da pouca experiência em conceder empréstimos aos economicamente menos favorecidos, a literatura nacional sobre o assunto era escassa. Atuar em uma destas instituições e manter contato junto a pequenos negócios informais atendidos pela mesma suscitou nos pesquisadores a seguinte indagação: Quais mudanças o MP promove nos negócios informais? O objetivo deste artigo é analisar de que forma o microcrédito pode ser um fator de potencialização de negócios informais do ponto de vista da saúde financeira do empreendimento através de uma análise comparativa entre tomadores e não tomadores de microcrédito.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 ECONOMIA INFORMAL

Quando se objetiva analisar o comportamento, mensurar o tamanho e a potencialidade da economia informal depara-se inicialmente com a dificuldade em defini-la.

A OIT (2006) apresenta um amplo entendimento a respeito da economia informal, dentre eles de que não existe uma descrição ou uma definição universalmente considerada como exata para o termo "economia informal"; a expressão abrange uma diversidade considerável de trabalhadores, empresas e empresários, com características identificáveis, que enfrentam desvantagens e problemas de intensidade consoante ao contexto, nacional, urbano ou rural. A expressão "economia informal" em algumas nações designa o setor privado, em outras, é sinônimo de "economia subterrânea" ou "paralela". Ainda que não estejam em conformidade com os procedimentos legais, a maioria dos trabalhadores e das

empresas da economia informal produz bens e serviços legais, dentre outros entendimentos.

Souza (1980) relembra que até a década de 1970, a informalidade dos países periféricos se originava principalmente pelo lado da oferta de trabalho, por conta de grandes processos migratórios e crescimentos demográficos, ocasionando uma urbanização desorganizada e uma fisionomia específica aos centros urbanos dos países periféricos, sem resultar numa ampliação das relações assalariadas de trabalho. Esses dois fatores resultaram no aparecimento de uma gama de atividades e ocupações que permitia a subsistência de volumoso contingente de trabalhadores. Deste modo, a informalidade passou também a ser vista como derivada de uma insuficiência de desenvolvimento econômico. Ainda, para Souza (1980) essa visão construiu um conceito de setor informal composto de atividades econômicas totalmente voltadas às pessoas pobres e dividiu a economia em dois grandes setores: o formal e o informal, sem o estabelecimento de relações e imbricações entre ambos, de forma que eles constituíam dois mundos distintos, gerando assim uma nova forma de dualismo econômico, em que os dois setores estariam permanente e reciprocamente em competição.

No final dos anos 70, esta definição já era considerada insatisfatória por permitir interpretações duais e estanques para o mercado de trabalho. “Passou-se, então, a entender a informalidade como um contínuo de ocupações e atividades que se interpenetram no espaço econômico eminentemente capitalista” (FERNANDEZ; MENEZES, 1998, p. 996), constando-se que a informalidade detinha uma dinâmica própria, não sendo uma simples drenagem de recursos do setor formal da economia. Assim, ela deixou de ser considerada como “uma atividade passageira e subordinada ao sistema formal, havendo, portanto, o reconhecimento de sua perenidade e de seu inter-relacionamento, numa via de mão dupla em relação ao sistema formal” (FERNANDEZ; MENEZES, 1998, p. 996).

Para Miras (1991) o setor informal é o conjunto de atos econômicos mercantis que fogem às normas legais em matéria fiscal, social, laboral e de registro estatístico; engloba a pequena produção mercantil, o pequeno comércio, os mercados paralelos e as atividades financeiras informais; contempla atividades realizadas geralmente em

escala reduzida, com tecnologias adaptadas, com competências usualmente adquiridas fora do sistema formal de ensino, se valendo de mão-de-obra intensiva e não assalariada, muitas vezes realizadas como forma de obtenção dos recursos indispensáveis à sobrevivência dos agentes econômicos e de suas famílias.

Para Cartaya (1987), o entendimento de informalidade pode ser obtido por pelo menos quatro enfoques. O primeiro, baseado nos trabalhos da OIT, enfoca o setor informal com base em características técnicas das unidades produtivas, considerando que as atividades desse setor são geradoras de produto e emprego. O segundo, decorrente dos estudos marxistas, considera que as atividades informais são formadas por uma necessidade funcional do sistema capitalista, o qual faz uso do recurso da informalidade para alcançar uma redução nos custos de produção associados à mão-de-obra visando obter maior lucratividade. Sob a ótica do terceiro enfoque, o setor informal constitui-se de relações de trabalho atípicas, tais como “mercado negro”, “mercado não regulamentado”, “mercado ilícito”, “economia submersa”, entre outros, para escapar das responsabilidades estabelecidas para a economia formal. Esta vertente não vê a informalidade como sinônimo de atraso tecnológico e diante das necessidades das pessoas a aceitarem condições desfavoráveis de trabalho, realça o papel de exploração de mão-de-obra desregulamentada. Por último, vê o setor informal como uma manifestação do espírito empresarial que, abafado por excessiva regulação da atividade econômica, aparece em atividades não declaradas, mas nem por isso ilícitas.

Em tal contexto, a manifestação do espírito empresarial está caracterizada como um processo empreendedor.

2.2 MICROFINANÇAS E MICROCRÉDITO

No prisma econômico, crédito é entendido como a permissão de usar o capital alheio, pelo fato do mesmo conceder poder de compra a quem não dispõe de recursos para realizá-lo (BORGES, 1977).

Para Haan (2001), o crédito é um dos vários serviços financeiros necessários para desenvolver qualquer tipo de empreendimento e um dos instrumentos para o bom desempenho de uma empresa (nano, micro, pequena, média, etc.); sozinho, não

garante o sucesso do empreendimento e sem ele, pode inviabilizar a empresa a funcionar. O autor concede ao crédito uma função estratégica vital para a sustentabilidade e expansão da atividade econômica ligada à capacidade empreendedora do usuário. Para o mesmo autor, o papel estratégico do crédito só se cumpre quando existe franca disponibilidade do mesmo, o que implica na sua acessibilidade para todos os atores econômicos, sempre que eles o necessitarem para desenvolverem suas atividades econômicas. Nesse sentido, enfatiza o desafio para criar condições de acesso aos nano e micro-empreendimentos aos diversos serviços financeiros, e pressupõe a criação de instituições de intermediação ligadas ao mercado financeiro formal, capazes de aplicar tecnologia especializada e baseada no conhecimento do universo de atores econômicos e empreendimentos da economia informal e de baixa renda. As experiências mostram que é imprescindível desenhar tipos de atendimento específicos para cada tipo de cliente (negócios urbanos, negócios rurais, atividades de transformação, de comércio, de serviços, microempreendimentos existentes ou novos com potencial de desenvolvimento, etc.), assim como diagnosticar e apontar necessidades para o sucesso dos mesmos (HAAN, 2001). Carbone (2005) contribui afirmando que o crédito no processo de crescimento econômico funciona como elemento propulsor do ciclo: consumo, produção, investimento, emprego e renda.

De acordo com Silva e Góis (2007), por não haver um consenso na literatura sobre a definição dos termos microfinanças e microcrédito, ambos têm sido usados, tanto na mídia quanto na Academia para se referir a serviços financeiros variados.

No entendimento de Robinson (2001, p. 63) microfinanças são: serviços financeiros em pequena escala, principalmente crédito e poupança, proporcionados àqueles que se dedicam à agricultura, à pesca, àqueles que gerenciam pequenas empresas ou microempresas que produzem, reciclam, reparam ou vendem bens; pessoas que trabalham por um salário ou comissão; pessoas que obtêm receita alugando pequenas áreas de terra, veículos, animais de trabalho ou máquinas e ferra-mentas a outros indivíduos ou grupos em nível local, seja urbano ou rural.

Nichter (2002) e Naqvi (2003-2004) entendem microfinanças como um

conjunto de serviços financeiros prestados por instituições financeiras ou não, para indivíduos de baixa renda e microempresas excluídas (ou com acesso restrito) do sistema financeiro tradicional.

Soares e Melo Sobrinho (2007) afirmam que as entidades de microfinanças como aquelas especializadas em prestar serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, constituídas na forma de ONGs, OSCIPs, cooperativas de crédito, bancos comerciais públicos e privados e fundos institucionais. Já a atividade de microcrédito é aquela que, no contexto das microfinanças, dedica-se a prestar esses serviços exclusivamente a pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de pequeno porte, diferenciando-se dos demais tipos de atividade microfinanceira essencialmente pela metodologia utilizada, diferente da adotada nas operações de crédito tradicionais (SOARES; MELO SOBRINHO, 2007).

Barone (2002) define microcrédito como a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso formal ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) e é concedido com o uso de metodologia específica.

Conforme Alves e Soares (2004), em sua fase inicial as microfinanças eram território exclusivo de ONGs especializadas e alguns bancos com capitais mistos, que desafiando a visão existente, na década de 1970, desenvolveram uma tecnologia de crédito que apresentou nas últimas duas décadas um acelerado processo de estruturação e desenvolvimento. Segundo os autores na década de 1990 houve um movimento de transformação ou conversão de ONGs em empresas comerciais (com fins lucrativos).

No Brasil, Barone et. al. (2003) caracterizam o setor de microcrédito como estruturado através da atuação de dois blocos, as instituições de “primeira linha” (que atuam diretamente junto ao cliente), e as de “segunda linha” que atuam propiciando capacitação, apoio técnico e recursos financeiros. Os referidos autores agrupam as instituições de primeira linha conforme a legislação em vigor e sua forma jurídica em: instituições da sociedade civil, do setor público e da iniciativa privada.

Segundo Amaral (2005), o segmento das microfinanças abrange como clientes: trabalhadores autônomos, empreendimentos informais (individuais, familiares ou comunitários), cooperativas e associações de produtores e microempresas de todos os setores de atividade econômica. Exige o desenvolvimento de uma ampla e diversificada gama de produtos, adequados às características de cada segmento. O autor divide os produtos micro financeiros em duas categorias: produtos de microcrédito (crédito para capital de giro, desconto de cheques, crédito para investimento, cartão de crédito, crédito para abertura de novos negócios) e outros produtos financeiros (poupança, microsseguros e avaliação de créditos).

3 METODOLOGIA

Esta pesquisa caracteriza-se como exploratória e utiliza métodos de análise qualitativa e quantitativa. O universo desta pesquisa abrange os negócios informais urbanos não tomadores (NT) de MP situados em Lages (SC) e os negócios informais urbanos localizados nos Bairros Santa Helena e Nossa Senhora da Penha desta mesma cidade, tomadores (TM) de MP junto ao Banco da Família no período de 01/01/2003 a 31/07/2008. Estes bairros foram escolhidos, dada à representatividade no que tange ao volume de operações de MP junto à instituição. O Banco da Família - BF é uma associação civil sem fins lucrativos, fundada em 1998 na cidade de Lages, concede empréstimos para pequenos empreendedores informais e formais que desenvolvem atividades em municípios localizados nas regiões serranas dos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Para delimitar o âmbito dos negócios informais urbanos pesquisados, este estudo toma como referência os parâmetros da 15ª Conferência de Estatísticos do Trabalho promovida pela Organização Internacional do Trabalho (OIT), em janeiro de 1993.

Desta forma, a definição dos sujeitos NT de MP foi realizada pelo critério de acessibilidade, os quais foram entrevistados por Agentes de Crédito do BF, no período entre 15.07.2008 a 10.09.2008, no instante em que colhiam as informações para o estudo da viabilidade e enquadramento de um pleito de crédito produtivo para o seu negócio.

Outro fator que levou à escolha do critério de acessibilidade para a

identificação dos sujeitos da pesquisa NT de MP foi a inexistência de um cadastro de negócios informais urbanos no Município de Lages (SC).

Dessa forma, foram entrevistados 154 (cento e cinquenta e quatro) proprietários de negócios informais, sendo 65 (sessenta e cinco) NT de MP e 89 (oitenta e nove) TM de MP. A opção pelo comparativo dos NT com a situação dos TM no primeiro acesso se justifica pela necessidade de identificação de parâmetros que possam auxiliar no indicativo das melhorias surgidas pelo acesso.

As categorias de análise ficaram assim constituídas: perfil do empreendedor, dados gerais dos negócios, dados econômicos e financeiros dos negócios e percepção do proprietário sobre os resultados do crédito para o seu negócio.

Para analisar das questões abertas utilizou-se a interpretação do conteúdo da fala. Para analisar os dados quantitativos foram utilizados os recursos dos programas: *SPSS for Windows* (*software* para estatísticas de computador) e do *Excell*.

4 RESULTADOS DA PESQUISA

4.1. PERFIL DOS EMPREENDEDORES

Os resultados da pesquisa demonstram que os proprietários dos negócios informais têm idades entre de 18 e 79 anos, existindo perfis diferenciados entre as faixas etárias de proprietários do grupo de NT e do grupo de TM. A maior parte dos proprietários dos negócios entrevistados tem entre 39 e 58 anos, o que demonstra que as pessoas envolvidas nos negócios informais podem ser pessoas que tenham tido outras experiências profissionais.

No que se refere ao gênero dos proprietários, as mulheres são proprietárias de aproximadamente 64% dos negócios, constatou-se que independente de o negócio ser ou não tomador de MP, o que demonstra expressiva predominância do gênero feminino nesse tipo de empreendimento. Há predominância de pessoas casadas (66%), o que pode indicar que a família favorece a criação e a manutenção de um negócio conduzido por ela.

Independente de já ter tomado MP ou não, constatou-se que cerca de 59% têm conta em banco com o objetivo de: manter uma reserva financeira e/ou receber salário, aposentadoria ou pensão. Poucos citaram dispor de talão de cheques.

Com relação ao grau de escolaridade, os dados indicam que:

Tabela 1 - Grau de escolaridade do proprietário do negócio informal

Grau de escolaridade	NT		TM		Total	
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
Sem grau	-	-	1	1,1%	1	0,6%
Ensino Básico incompleto	12	18,0%	46	51,7%	58	37,7%
Ensino Básico completo	5	7,7%	17	19,1%	22	14,3%
Ensino Médio incompleto	17	26,2%	2	2,2%	19	12,3%
Ensino Médio completo	25	38,5%	16	18,0%	41	26,6%
Ensino Superior incompleto	2	3,1%	4	4,5%	6	3,9%
Ensino Superior completo	4	6,2%	3	3,4%	7	4,5%
Total	65	100%	89	100%	154	100%

Fonte: Dados pesquisa (2008).

Comparando o grupo de NT com o TM constata-se que 24% a mais de proprietários de NT têm o ensino médio incompleto; 20,5% a mais o ensino médio completo; e 2,8% a mais o ensino superior completo. Porém, 33,2% a mais de proprietários de TM têm o ensino básico incompleto; 11,4% a mais o ensino básico completo; e 1,4% a mais o ensino superior incompleto. Isto sugere que o grupo de NT apresenta maior grau de escolaridade e talvez, por isso, tenham mais capacidade para manter seu negócio com recursos próprios ou da atividade empreendedora.

Os proprietários do grupo de NT, 27,7% e, 24,7% de TM têm outra atividade remunerada, sendo 17% vendedores e 16% empregados em empresas. Se comparada à pesquisa da ECINF (2003), 10% dos proprietários tinham mais de um trabalho (27% tinham outro negócio informal, 24% empregados no setor privada e 23% no setor público). No caso dessa pesquisa, o percentual é mais elevado e o principal motivo em exercer outra atividade remunerada (citado por 47,4% dos proprietários de NT e por 58,7% de TM) é a necessidade de complementar a renda familiar. Esse resultado pode indicar que o proprietário ao criar o negócio conta com a participação dos membros da família na gestão e para garantir os gastos necessários à manutenção da família busca recursos em outras atividades.

Outro motivo citado por 16% dos proprietários do grupo de NT e por 5,9% de TM é a segurança de uma renda fixa mensal e a garantia dos benefícios legais

advindos do emprego com Carteira de Trabalho assinada. Também alegaram a busca de experiência, flexibilidade de horários; vontade de manter a atividade que tinha antes de montar o negócio; dificuldade em conseguir emprego; solicitação do pedido de aposentaria indeferido; necessidade de complementar a renda familiar; encaminhamento de um filho; dentre outras.

4.2 DADOS GERAIS DOS NEGÓCIOS

Aproximadamente 70% dos negócios pesquisados apresentavam, no máximo, 11 anos de atividades. Observa-se que apesar de existirem negócios em funcionamento há quarenta e oito anos, a maioria (54%) NT tem, no máximo, cinco anos de existência, e 36% dos TM, de seis a onze anos.

Comparando o tempo de funcionamento dos NT com os TM constata-se que no grupo de NT há 30,3% a mais com idade máxima de cinco anos e no grupo de TM há 6,8% a mais com idade entre seis e onze anos; 10,3% a mais com idade entre doze e dezessete anos; e 13,2% a mais com idade entre dezoito e quarenta e oito anos. Dessa forma, os negócios TM de MP apresentam tempo de funcionamento superior aos NT.

No que tange ao setor de atividade do negócio, no grupo de TM, o setor de atividades mais explorado é o de produção: alimentos; artesanatos; bordados; crochês; tricôs; e móveis sob medida. No grupo de NT o setor mais explorado é a prestação de serviços, havendo neste, percentuais mais expressivos de negócios explorando atividades de salão de beleza e transporte de cargas ou pessoas. A venda de artigos para o vestuário e a venda de produtos de catálogos são as atividades exploradas por número mais expressivo dos negócios no setor do comércio. Esses aspectos confirmam o perfil do tomador de microcrédito conforme apresentado por Amaral (2005).

No que diz respeito ao número de empregados, os resultados da pesquisa demonstram que aproximadamente 84% dos negócios pesquisados não têm empregados. Nestes, trabalham, exclusivamente, o proprietário e alguns dispõem da ajuda do cônjuge/companheira(o). Percebe-se que os negócios informais urbanos contribuem para a ocupação do proprietário e de familiares. Este percentual segue a

tendência apontada pela ECINF (2003), a qual indica que 95% das empresas informais têm um único proprietário e 80% dispõem de apenas uma pessoa ocupada.

No grupo de NT, 20% dos negócios empregam; 9,2% têm um empregado; 4,6% dois; e 4,6% têm três empregados. Apenas um negócio conta com mais de três empregados. Assim, é 6,5% maior a quantidade de empregados do que no de TM.

No grupo de TM, 13,5% dos negócios empregam (em 10% há somente um empregado; em 2% há dois empregados e apenas 1% possui mais de 03 empregados).

No que diz respeito à existência de sócios, os resultados da pesquisa demonstraram que cerca de 96% dos negócios não possuíam sócios, percentual bastante parecido com o identificado pela ECINF (2003). A presença de sócios foi constatada em apenas em 6,2% dos negócios NT e em 3,4% dos TM.

Quanto ao valor investido para a criação do negócio, os resultados da pesquisa demonstraram que aproximadamente 68% dos proprietários investiram menos de R\$ 2.001,00 para criar seu negócio, parâmetros parecidos com os apresentados pela ECINF (2003).

Tabela 2 - Valor investido na criação do negócio

Investimento na criação do negócio	NT		TM		Total	
	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
Menos de R\$ 2.000,00	44	67,7%	61	68,5%	105	68,2%
De R\$ 2.001,00 a R\$ 10.000,00	9	13,8%	18	20,2%	27	17,5%
De R\$10.001,00 a R\$ 20.000,00	7	10,8%	6	6,7%	13	8,4%
De R\$ 20.001,00 a R\$30.000,00	1	1,5%	2	2,2%	3	1,9%
Mais de R\$30.000,00	1	1,5%	1	1,1%	2	1,3%
Não investiu	3	4,6%	1	1,1%	4	2,6%
Total	65	100%	89	100%	154	100%

Fonte: Dados pesquisa (2008).

Independente do valor investido, no grupo de TM há 3,5% a mais de proprietários que realizaram investimentos para começar seu negócio,

Tabela 3 - Fonte(s) dos recursos para a criação do negócio

Fonte	NT		TM	
	Frequência	Percentual	Frequência	Percentual
Recursos próprios	55	84,6%	52	58,4%
Recursos de familiares	4	6,2%	8	9,0%
Recursos de bancos	2	3,0%	1	1,1%
Produtos em consignação	4	6,2%	4	4,5%
De amigos/vizinhos	-	-	24	27,0%
Total	65	100%	89	100%

Fonte: Dados pesquisa (2008).

É interessante observar que enquanto nenhum negócio do grupo de NT foi criado com recursos de amigos e/ou de vizinhos, 27% dos negócios do grupo de TM foram criados com o apoio de amigos e/ou vizinhos de seus proprietários.

Dos proprietários que utilizaram recursos próprios para viabilizar a criação de seus negócios utilizou-se fontes como: venda de bens móveis e/ou imóveis; economias; disponibilidade em conta corrente; saque da conta FGTS; utilização simultânea de recursos provenientes de acertos rescisórios e sacados da conta FGTS.

A fonte de recursos mais utilizada pelos proprietários envolvidos nesta pesquisa para a criação do negócio foi o dinheiro economizado ou reservado para tal finalidade. Entre os NT, 36% a mais de negócios foram criados com as economias do proprietário, já que cerca de 46% de TM e 82% de NT utilizaram suas economias.

As demais fontes de recursos próprios utilizadas pelos proprietários para criar negócios do grupo de NT foram: 3,6% venderam bens móveis e/ou imóveis; 3,6% sacaram dinheiro da conta corrente; 5,5% utilizaram valores da rescisão do contrato de trabalho e sacaram recursos da conta FGTS; e 5,5% fizeram saques do FGTS.

No grupo de TM, 21% dos negócios foram iniciados com recursos da venda de bens móveis e/ou imóveis dos proprietários; 19% com valores recebidos em rescisões de trabalho e sacados do FGTS; 7,7% sacaram dinheiro da conta corrente; e 5,8% utilizaram recursos sacados do FGTS.

No que diz respeito ao local de funcionamento do negócio, os resultados demonstram que, 80% se localizam na residência do proprietário. Esse percentual é muito maior que o identificado na pesquisa ECINF (2003), onde 35% das empresas

funcionam na própria casa do proprietário.

Tendo em vista que 29,2% dos negócios NT e, 13,5% dos TM funcionam em outro endereço, constata-se que entre o grupo TM de MP há maior quantidade de negócios funcionando na residência do proprietário.

As principais razões citadas pelos entrevistados para a manutenção do negócio na residência foram: não pagar aluguel e facilidade em atender conjuntamente a casa e a família foi o motivo apontado por 65,3% dos proprietários de NT e por 68,8% de TM; desnecessidade de manter o negócio em outro endereço foi a outra causa principal, citada por aproximadamente 21% dos donos de negócios. Ter espaço suficiente no local residencial cujo endereço é conhecido pelos clientes é a razão de 13% dos proprietários de NT e de 7,8% de TM. Apenas 2,6% dos proprietários de negócios TM relataram que mantêm o negócio em casa porque têm dificuldades físicas para se locomoverem.

No que diz respeito ao controle financeiro do negócio, constatou-se que na média geral 66% dos proprietários fazem algum tipo de controle, sendo que a maioria utiliza caderno ou agenda para fazer anotações e controles. Afirmado por 20% dos proprietários de negócios NT e 45% de TM que não fazem nenhum controle financeiro de seus negócios. Exclusivamente vendedoras de produtos de catálogos, cujos fornecedores proporcionam formulários específicos para tal, demonstraram como fazem o controle financeiro do negócio durante as entrevistas.

Apenas 2% dos proprietários dos negócios NT utilizam softwares para controlar o negócio. No grupo de TM o percentual que utiliza softwares, apesar de pequeno, é maior (6%). O Livro Caixa é utilizado por 2% dos proprietários de NT e por 4% de TM. Blocos de fornecedores específicos para controles são utilizados por 6% dos proprietários de TM.

As fontes fornecedoras de empréstimos para o negócio para os proprietários de NT são: familiares (36,9%); outras fontes (35,4%); bancos (26,2%); amigos (1,5%) quando o negócio precisa de empréstimo. Enquanto os TM disseram que procuram o BF quando o negócio precisa de dinheiro. Porém, alguns também buscam recursos junto a: familiares (11,8%); amigos (4,7%); bancos (9,4%); outras fontes (3,9%).

Comparando proprietários de negócios NT com proprietários TM, comprova-

se que 25,1% a mais dos NT recorrem a familiares; 16,8% a mais a bancos e 31,1% a mais recorrem a outras fontes quando o negócio precisa de empréstimo. No grupo de TM além de todos buscarem MP, 3,2% a mais solicitam empréstimos para os amigos.

De acordo com a ECINF (2003) a falta de clientes e a concorrência foram os principais entraves para o desenvolvimento dos negócios. Nesta pesquisa, percentual pouco significativo dos proprietários dos negócios entrevistados citou a falta de clientes e a presença de concorrentes. Aproximadamente 21% dos proprietários do grupo de NT e 7% de TM afirmaram não ter dificuldades para manter o negócio.

Entretanto, 21,5% de NT apontaram a precariedade financeira; 15,4% os concorrentes; e 11% à inadimplência de clientes as principais dificuldades do negócio. Já, entre os TM, 29,2% apontaram a inadimplência de clientes; 9% a precariedade financeira; e 8% o preço de venda do produto acabado. Tanto no grupo de TM quanto no NT, 4,5% dos proprietários queixaram-se da sazonalidade nas vendas e da precariedade nas instalações.

4.3 Dados Econômicos e Financeiros dos Negócios

Os resultados da pesquisa indicam que a maioria dos negócios tem receita mensal inferior a R\$ 2.001,00 - NT (58,5%) e 78,7% TM na ocasião do 1º MP e 70,8% dos TM na situação atual, conforme tabela 4.

Tabela 4 - Receita mensal do negócio

Receitas do negócio	NT		Tomadores			
			1º MP		Situação atual	
Valor	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
Até R\$ 1.000,00	15	23,1%	49	55,1%	38	42,7%
R\$ 1.001,00 a R\$ 2.000,00	23	35,4%	21	23,6%	25	28,1%
R\$ 2.001,00 a R\$ 3.000,00	5	7,7%	9	10,1%	7	7,9%
R\$ 3.001,00 a R\$ 4.000,00	7	10,8%	4	4,5%	7	7,9%
R\$ 4.001,00 a R\$ 5.000,00	5	7,7%	-	-	3	3,4%
R\$ 5.001,00 a R\$ 6.000,00	1	1,5%	4	4,5%	1	1,1%
R\$ 6.001,00a R\$ 7.000,00	1	1,5%	1	1,1%	1	1,1%
R\$ 7.001,00 a R\$ 8.000,00	2	3,1%	-	-	2	2,2%
R\$ 8.001,00 a R\$9.000,00	-	-	-	-	1	1,1%
R\$ 9.001,00 a R\$ 10.000,00	1	1,5%	-	-	1	1,1%
Acima de R\$ 10.000,00	5	7,7%	1	1,1%	3	3,4%
Total	65	100%	89	100%	89	100%

Fonte: Dados pesquisa (2008).

Na ocasião do 1º MP, 55,1% dos negócios TM tinham receita mensal inferior a 1.001,00. Na situação atual, o percentual diminuiu para 42,7%, ou seja, depois de tomar MP: 12,4% dos negócios passaram a ter receitas superiores a R\$ 1.000,00.

É importante observar que na ocasião do 1º MP nenhum negócio apresentava receita mensal entre R\$ 4.000,00 e R\$ 5.000,00 e entre R\$ 7.001,00 e R\$ 10.000,00, e apenas um tinha receita maior de R\$ 10.000,00. Na situação atual, 3,4% dos TM têm receita mensal entre R\$ 4.000,00 e R\$ 5.000,00; 4,4% entre R\$ 7.001,00 e R\$ 10.000,00 e 3,4% de valores acima de R\$ 10.000,00.

A maioria dos proprietários informou que seu negócio apresenta gastos variáveis inferior a R\$ 501,00, ou seja, 37% dos negócios NT, 57,3% dos negócios na ocasião do 1º MP e 53% dos TM na situação atual apresentaram gastos variáveis entre R\$ 1,00 e R\$ 500,00.

Cerca de 29% de negócios NT; 63% de negócios TM na ocasião do 1º MP e 42,7% de TM na situação atual apresentaram gastos fixos inferior a R\$ 501,00.

O lucro líquido máximo para a maioria dos negócios variou entre R\$ 1,00 e R\$ 500,00, sendo que nesta faixa de valores encontravam-se 51% dos negócios NT e 66% dos TM.

No grupo de NT observa-se que 10,8% dos negócios obtiveram lucro líquido entre R\$ 501,00 e R\$ 1.000,00 e 7,6% entre R\$ 1.001,00 e R\$ 3.000,00. Nenhum apresentou lucro líquido acima de R\$ 3.000,00.

Comparando o grupo de NT com a situação atual do grupo de TM, constata-se, sobretudo, que enquanto no grupo de NT há 18,2% a mais de negócios com resultado nulo, 22,6% de TM na situação atual são lucrativos.

Confrontando a situação dos negócios do grupo de TM, constata-se que na ocasião do 1º MP, apenas um negócio apresentava lucro líquido entre R\$ 1.501,00 e R\$ 2.000,00 e, nenhum acima de R\$ 2.000,00. Na situação atual, 7% dos negócios que apresentava lucro menor de R\$ 1.500,00 na ocasião do 1º MP passaram a apresentar lucro líquido acima de R\$ 1.500,00.

- negócios de TM, na situação atual, apresentam médias de receitas, de lucro e de gastos fixos dos negócios superiores ao que apresentavam quando do 1º MP.

- não há alteração no valor dos gastos variáveis e nas receitas dos negócios TM

na situação atual.

- quando comparadas as médias do lucro dos TM com os NT, na situação atual, constata-se que as dos TM estão superiores a dos NT. No que se refere ao comparativo NT, com os TM na ocasião do 1º MP, constata-se não há diferença significativa.

Tendo em vista que o lucro apresentado pelos negócios NT está na mesma situação dos TM na ocasião do 1º MP, reforça a hipótese de que o MP gerou incremento no lucro líquido dos tomadores.

Para analisar a situação patrimonial dos negócios pesquisados, procedeu-se ao levantamento dos bens e direitos a fim de calcular o total do Ativo e das obrigações para conhecer o Passivo. No Ativo foram considerados as disponibilidades em dinheiro, os valores a receber e as avaliações de máquinas e equipamentos e outros bens dos negócios.

No que diz respeito à disponibilidade em dinheiro, observou-se:

Tabela 5 - Disponibilidade em dinheiro

ATIVO	NT		TM			
			1º MP		Situação atual	
Valor	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
R\$ 0,00	24	36,9%	68	76,5%	59	66,3%
R\$ 1,00 a R\$ 500,00	32	49,2%	16	18,0%	14	15,8%
R\$ 501,00 a R\$ 1.000,00	3	4,6%	2	2,2%	5	5,6%
R\$ 1.001,00 a R\$ 1.500,00	3	4,6%	1	1,1%	1	1,1%
R\$ 1.501,00 a R\$ 2.000,00	1	1,5%	2	2,2%	2	2,2%
Acima de R\$ 2.000,00	2	3,1%	-	-	8	9,0%
Total	65	100%	89	100%	89	100%

Fonte: Dados pesquisa (2008).

Comparando o grupo de NT com a situação atual do grupo de TM, constata-se, sobretudo que, enquanto 29% a mais de TM não possuem dinheiro disponível, 36% a mais de NT possuem de R\$ 1,00 a R\$ 1.500,00. Todavia, no grupo de TM há 6,6% de negócios a mais que no de NT com valor disponível em dinheiro acima de R\$ 1.500,00.

Confrontando a disponibilidade de dinheiro apresentada pelos negócios do grupo de TM, constata-se que 12% na ocasião do 1º MP tinham menos de R\$ 501,00,

na situação atual tem mais de 1.500,00. Inclusive, nenhum negócio tinha mais de R\$ 2.000,00 na ocasião do 1º MP e na situação atual 9% têm.

Os resultados da pesquisa demonstram que mais de 50% dos negócios têm a receber valores entre R\$ 1,00 e R\$ 1.000,00. Visto que cerca de 88% dos negócios NT, 72% dos TM na ocasião do 1º MP 84% dos TM na situação atual contam com valores a receber, evidencia-se que há maior número de negócios NT com valores a receber.

Quando comparadas as médias e desvios padrão das amostras dos NT, TM na ocasião do 1º MP e TM na situação atual constatou-se que:

- a média do dinheiro disponível em caixa e valores a receber dos TM na situação atual é superior ao da ocasião do 1º MP.
- a média dos valores a receber dos NT é superior a de TM na ocasião do 1º MP.
- a média do dinheiro disponível em caixa dos TM na situação atual é idêntica a de NT.
- não há diferença significativa entre os valores a receber nos grupos de negócios NT e TM na situação atual e NT e TM na ocasião do 1º MP.

Para calcular o valor dos estoques considerou-se os ativos mantidos para venda, os ativos em processo de produção para posterior venda e os materiais ou suprimentos a serem consumidos no processo de produção ou na prestação de serviços. A avaliação foi realizada pelos proprietários dos negócios.

Negócios TM contam com estoques de maiores valores que NT, nenhum negócio nesse grupo tem estoque avaliado entre R\$ 4.001,00 e R\$ 6.000,00. Confrontando os valores dos estoques no grupo de TM, constata-se que na situação atual 12% a mais têm estoque avaliado entre R\$ 1.001,00 e R\$ 4.000,00 e aproximadamente 6% a mais, tem acima de R\$ 6.000,00 em estoque.

Quando comparadas as médias e desvio padrão das amostras dos NT, TM na ocasião do 1º MP e TM na situação atual, observou-se que:

- quando comparado a média dos valores que os negócios TM na situação atual têm em estoque com a média que tinham na ocasião do 1º MP. Constatou-se que a média dos TM na situação atual é superior a da ocasião do 1º MP.
- Não há diferença significativa na comparação das médias dos valores que os

negócios NT têm em estoque com as que tidas pelos TM na ocasião do 1º MP e de NT com as dos TM na situação atual.

Com relação aos ativos representados por máquinas e equipamentos, os resultados da pesquisa demonstraram que não têm máquinas e equipamentos: 41,5% de NT; 38,5% de TM na ocasião do 1º MP; e 29,2% de TM na situação atual. Desta forma, no grupo de NT há 12% a mais de negócios que no de TM (situação atual) com máquinas e equipamentos, e neste, 9% a mais têm máquinas e equipamentos do que tinham na ocasião do 1º MP.

No comparativo da situação de negócios NT com a situação atual de TM, constata-se há 12,3% a mais de negócios NT sem máquinas e equipamentos; 12,4% a mais têm estes bens avaliados entre R\$ 1.001,00 e R\$ 7.000,00 e apenas um negócio tem máquinas e equipamentos avaliados acima de R\$ 10.000,00. Na situação atual dos TM há 13,3% a mais de negócios com valor máximo de R\$ 1.000,00 e 9,7% a mais têm estes bens avaliados acima de R\$ 10.000,00.

Comparando os negócios do grupo de TM, constata-se que na situação atual 9,1% dos que não tinham máquinas e equipamentos na ocasião do 1º MP passaram a ter; 15% a mais têm estes bens avaliados acima de R\$ 2.000,00 e aumentou de 4,5% para 12,3% o percentual de negócios detentores de máquinas e equipamentos avaliados em mais de R\$ 9.000,00.

Quando calculadas as médias e desvio padrão das amostras dos NT, TM na ocasião do 1º MP e na situação atual, do valor que os negócios têm em máquinas e equipamentos, observou-se que não se confirma alteração.

Comparando o grupo de NT com a situação atual do grupo de TM, observa-se que 10,6% a mais de negócios do grupo de NT têm outros ativos de valor inferior a R\$ 1.001,00. No entanto, no grupo de TM há 4% a mais que não têm outros ativos e 6,6% a mais que têm outros ativos avaliados acima de R\$ 4.000,00.

Comparando a situação na ocasião do 1º MP com a atual do grupo de TM, constata-se que na atual há 5,6% a mais de negócios detentores de outros ativos; inclusive, 9% a mais têm outros ativos avaliados em mais de R\$ 4.000,00.

Quando comparadas as médias e desvio padrão das amostras dos NT, TM na ocasião do 1º MP e TM na situação atual, a média dos TM na situação atual é

superior a da ocasião do 1º MP; e não há diferença significativa entre NT e TM na situação atual e na ocasião do 1º MP.

Comparando o grupo de NT com a situação atual do grupo de TM constata-se que 9,4% a mais de negócios NT possuem ativo total máximo R\$ 2.000,00 e 11,2% a mais entre R\$ 3.001,00 e R\$ 10.000,00. Na situação atual, há 7,7% de TM a mais com ativo total entre R\$ 2.001,00 e R\$ 3.000,00 e 13% a mais acima de R\$ 10.000,00.

Ao confrontar a situação pretérita e atual do grupo de TM, constata-se que, na situação atual, aumentou 22,5% o número de negócios com ativo total maior de R\$ 1.001,00; e 21,4% a mais

Por outro lado, para determinar as dívidas e outros compromissos assumidos perante terceiros, ou seja, o Passivo dos negócios pesquisados, considerou-se os valores a pagar para fornecedores e para outros credores.

Percentual expressivo de negócios NT nada deve aos fornecedores por conta de compra a prazo das matérias-primas utilizadas no processo produtivo, insumos, mercadorias destinadas à revenda, e outros materiais ou serviços. Independente de ser tomador de MP ou não, a maioria dos que devem, tem valores a pagar entre R\$ 1,00 e R\$ 1.000,00. Além disso, 63% dos negócios na ocasião do 1º MP; 59,6% de TM na situação atual; e 70,8% de NT não devem a fornecedores.

No que diz respeito às obrigações dos negócios perante outros credores (BF, bancos, familiares, parentes, amigos, agiotas etc.) os resultados da pesquisa demonstram que:

Cerca de 14% de NT; 8% de TM na ocasião do 1º MP e 74% de TM na situação atual têm obrigações a pagar para outros credores.

Comparando o grupo de NT com a situação atual de TM, constata-se que 60,4% a mais de TM têm valores a pagar para outros credores. Quanto aos valores devidos, percebe-se que na situação atual, 66,5% a mais devem entre R\$ 1,00 e R\$ 1.000,00. Por outro lado, enquanto nenhum negócio TM deve mais de R\$ 1.000,00, 6,2% de negócios NT devem mais de R\$ 1.000,00 para outros credores.

Comparando a situação atual com a da ocasião do 1º MP no grupo de TM, constata-se que na situação atual aumentou 66,3% o percentual de negócios com valores a pagar para outros credores. Na ocasião do 1º MP, apenas 8% dos negócios

TM deviam para outros credores (6% deviam menos de R\$ 1.001,00, e 2% mais de R\$ 1.000,00). A situação atual de TM inverteu-se: 74,2% passaram a ter dívidas para com outros credores, todas de valores entre R\$ 1,00 e R\$ 1.000,00. Inclusive, nestes valores estão computados o valor mensal da parcela do MP contratado junto ao BF.

Quando comparadas as médias e desvios padrão das amostras dos NT, TM na ocasião do 1º MP e TM na situação atual constata-se:

- a média dos valores a pagar de TM na situação atual é superior;
- não há diferença significativa dos valores a pagar entre NT e TM na ocasião do 1º MP e na situação atual.

O Passivo para aproximadamente 61% dos negócios TM na ocasião do 1º MP e 59% dos NT não apresentam valores. A situação atual dos TM é diferente: 84,3% têm obrigações a pagar e 15,7% nada devem porque haviam liquidado o contrato do MP junto ao BF poucos dias antes da data da entrevista, e ainda não o haviam renovado.

Independente de ser ou não tomador de MP, a maioria dos negócios informais pesquisados apresenta Passivo total máximo de R\$ 1.000,00.

No comparativo do grupo de NT com a situação atual do grupo de TM, constata-se que 44,6% a mais de TM têm passivo total entre R\$ 1,00 e R\$ 1.000,00 e 3,3% a mais acima de R\$ 3.000,00. Por outro lado, no grupo de NT, 43% de negócios a mais não têm passivo e 5,2% a mais têm passivo total entre R\$ 1.001,00 e R\$ 3.000,00.

Comparando a situação atual com a da ocasião do 1º MP do grupo de TM, constata-se que na situação atual 45% a mais dos negócios passaram a apresentar passivo, 42,7% a mais passaram a ter passivo total entre R\$ 1,00 e R\$ 1.000,00 e 5,7% a mais acima de R\$ 3.001,00.

Quando calculadas as médias e desvio padrão das amostras dos grupos NT, TM na ocasião do 1º MP e TM na situação atual observou-se que não se confirma alteração no valor do passivo total entre os grupos.

No que tange à relação do Lucro Líquido sobre o Patrimônio Líquido não existe diferença e significativa, embora também não se percebe significativa diferença entre os índices de Lucro Líquido sobre o Patrimônio Líquido. Houve um crescimento do Patrimônio Líquido significativo dos TM atuais se comparado à ocasião do 1º MP.

No que diz respeito ao Capital Circulante Líquido (CCL) os resultados da pesquisa indicaram que:

Tabela 6 - Capital Circulante Líquido (CCL)

Ativo total	NT		Tomadores			
			1º MP		Situação atual	
Valor	Freq.	%	Freq.	%	Freq.	%
Negativo a R\$ 0,00	3	4,6%	13	14,6%	3	3,4%
R\$ 1,00 a R\$ 1.000,00	26	40,0%	49	55,1%	33	37,2%
R\$ 1.001,00 a R\$ 2.000,00	13	20,0%	9	10,1%	13	14,7%
R\$ 2.001,00 a R\$ 3.000,00	4	6,2%	5	5,6%	12	13,5%
R\$ 3.001,00 a R\$ 4.000,00	6	9,1%	4	4,5%	10	11,2%
R\$ 4.001,00 a R\$ 5.000,00	4	6,2%	2	2,2%	-	-
R\$ 5.001,00 a R\$ 6.000,00	1	1,5%	-	-	2	2,2%
R\$ 6.001,00a R\$ 7.000,00	2	3,1%	1	1,1%	2	2,2%
R\$ 7.001,00 a R\$ 8.000,00	2	3,1%	1	1,1%	-	-
R\$ 8.001,00 a R\$9.000,00	2	3,1%	-	-	2	2,2%
R\$ 9.001,00 a R\$ 10.000,00	-	-	1	1,1%	1	1,1%
Acima de R\$ 10.000,00	2	3,1%	4	4,5%	11	12,4%
Total	65	100%	89	100%	89	100%

Fonte: Dados pesquisa (2008)

No grupo de TM, apresentaram CCL: 14,6% dos negócios na ocasião do 1º MP e 3,4% na situação atual. Já no grupo de NT, 4,6% dos negócios apresentaram CCL. Independente de ser ou não tomador de MP a maior parte dos negócios apresenta CCL⁺ de até R\$ 1.000,00. Enquanto no grupo de NT, 95,4% dos negócios apresentam CCL⁺ sendo que 60% dos negócios têm CCL⁺ com valor máximo de R\$ 2.000,00 (40% têm CCL⁺ de até R\$ 1.000,00 e 20% de valores entre R\$ 1.001,00 e R\$ 2.000,00). Apenas 3,1% têm CCL⁺ acima de R\$ 10.000,00.

Comparadas as médias e desvio padrão das amostras dos NT, TM na ocasião do 1º MP e TM na situação atual, observa-se que:

- a média dos TM na situação atual é superior a média na ocasião do 1º MP.
- não há diferença significativa no comparativo das médias dos valores que os negócios NT têm de CCL com as dos TM na ocasião do 1º MP, bem dos valores que os negócios NT têm de CCL com as dos TM na situação atual.

4.4 PERCEPÇÃO DOS TOMADORES SOBRE OS RESULTADOS DO MP

As principais vantagens percebidas pelos tomadores de MP são:

- a presença do(a) Agente de Crédito foi à principal vantagem percebida pelos tomadores de MP. Este(a) profissional foi valorizado(a) por 92,1% dos proprietários de negócios;

- o acesso ao crédito foi percebido por 91% dos tomadores de MP, afirmando que seria difícil manter o negócio sem a presença da instituição, pelo fato de não conseguirem empréstimos em bancos. Muitos entrevistados valorizam a presença do BF no município pela razão de não precisarem vender bens nem recorrer a amigos, parentes e agiotas quando o negócio precisa de dinheiro.

- facilidade em conseguir MP. Diante da exigência de mínima documentação comprobatória e pouca burocracia, 90% consideraram fácil conseguir MP.

Apesar de 55% proprietários de negócios tomadores de MP estarem completamente satisfeitos, 45% percebem algumas desvantagens no sistema de concessão de MP como: demora na liberação do empréstimo; dependência do Agente de Crédito; observância de registro no SPC/SERASA; taxa de juros; sistema de pagamento; sistema de garantia; valores de empréstimos; análise do nível de endividamento suportado pelo(a) tomador(a); intolerância para o atraso de pagamentos; inexistência de conta corrente e talão de cheques; multa por atraso de pagamento; inexistência de operação de MP para crédito pessoal; e impossibilidade do tomador contratar outro financiamento sem a quitação do anterior.

As desvantagens mais citadas pelos tomadores de MP foram: 12% consideram a taxa de juros alta; 9% gostariam que a instituição liberasse o valor integral solicitado sem avaliar o nível de endividamento suportado pelo negócio; e 6,7% consideram não ser necessário oferecer garantia. Mesmo assim, todos os proprietários perceberam mudanças positivas em seus negócios decorrentes do MP.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo teve como objetivo analisar de que forma o microcrédito pode ser um fator de potencialização de negócios informais do ponto de vista da saúde financeira do empreendimento através de uma análise comparativa entre tomadores

e não tomadores de microcrédito.

A análise do perfil dos empresários ouvidos na pesquisa indicam que, independentemente de serem TM ou NT, tem algumas características semelhantes. São mulheres, casadas que exercem outra atividade profissional. Não tem empregados ou sócios, investiram menos de R\$ 2000,00 reais para abrir o negócio, utilizando recursos próprios. O local do empreendimento é a moradia e não desenvolvem controles financeiros sistemáticos.

Os TM e NT se diferenciam em outras características, os empreendimentos dos TM tem maior tempo de existência e os NT tem escolaridade mais avançada, enquanto as atividades dos TM concentram-se no artesanato e produção de alimentos, os NT dedicam-se principalmente a prestação de serviços.

Os negócios TM demonstraram ter melhorado sua condição financeira após o acesso ao microcrédito, confirmando estudos anteriores de Sela et. al. (2006), Silva, Gonçalves e Calou (2008). Nessa pesquisa foi demonstrado em alguns aspectos tais como médias de receitas, de lucro dos negócios e de gastos fixos que se apresentam superiores a condição do primeiro acesso. O comparativos dos NT com o TM na situação quando da primeira concessão de microcrédito mostra similaridades, isso demonstra que gerou incremento.

Ao resgatar alguns dos dados, isso fica mais evidente, quando a disponibilidade de dinheiro apresentada pelos negócios do grupo de TM na situação atual representa acréscimo se comparada à situação do 1º MP. Assim, a média do dinheiro disponível em caixa e valores a receber dos TM na situação atual é superior ao da ocasião do 1º MP, bem como dos valores a receber dos NT é superior a de TM na ocasião do 1º MP. Os TM possuem estoques de maiores valores que NT.

Quando comparadas as médias e desvio padrão das amostras dos NT, TM na ocasião do 1º MP e TM na situação atual, a média dos TM na situação atual é superior a da ocasião do 1º MP. Os TM têm valores a pagar para outros credores em 60,4% a mais que o grupo dos NT.

Comparando a situação atual com a da ocasião do 1º MP no grupo de TM, constata-se que na situação atual aumentou 66,3% o percentual de negócios com valores a pagar para outros credores. Assim, a média dos valores a pagar de TM na

situação atual é superior. O passivo total máximo nos dois grupos é de R\$ 1.000,00 e o patrimônio Líquido dos TM se comparado à ocasião do 1º MP cresceu.

Na média do CCL dos TM na situação atual é superior a média na ocasião do 1º MP. Dessa forma todos os proprietários vêem o MP como um recurso que traz resultados positivos. Na análise da situação dos TM quando do 1º. MP e a situação atual e dos NT, mostra que os TM passaram a ter receitas superiores, bem como o incremento no lucro líquido e a disponibilidade de dinheiro para gerir o negócio. Houve aumento nos estoques e no capital circulante líquido. A maioria dos negócios TM possui no máximo 11 anos de atividades, sendo que os NT têm no máximo cinco anos de idade.

Diante do exposto, os TM percebem muitas vantagens decorrentes do acesso ao MP, que tem sido demonstrado inclusive no período de existência do negócio e na melhoria do desempenho.

Percebeu-se no decorrer da aplicação desta pesquisa que as instituições que concedem Microcrédito Produtivo têm uma responsabilidade social muito além de prestar serviços financeiros à população de baixa renda, conforme citado por Soares e Melo Sobrinho (2007), uma vez que elas podem utilizar deste serviço para provocar mudanças sociais. Considera-se que o Programa de Microcrédito Produtivo Orientado é capaz de conseguir fazer muito neste sentido, pois mantém o relacionamento direto com o tomador do Microcrédito no local onde este executa sua atividade, durante todo o período em que o contrato firmado entre as partes está vigente. Este acompanhamento permanente, realizado pelo Agente de Crédito ou por pessoas treinadas que representam a instituição, é capaz de conscientizar, despertar o espírito empreendedor, incentivar o empreendedor a gerir melhor seu negócio e a buscar melhores soluções para o crescimento do seu empreendimento.

Entende-se que tão importante quanto investir na situação presente dos tomadores de produtos e serviços microfinanceiros é investir no seu futuro, ou seja, fazer a diferença, ser um verdadeiro parceiro. Afinal, o envolvimento efetivo com este segmento da sociedade não é apenas uma postura moderna. Significa, antes de tudo, uma atitude digna de todos aqueles esperam viver em uma sociedade mais justa, fraterna e solidária.

As limitações deste estudo foram: identificar os negócios que contrataram até dez operações de MP entre 01.01.2003 e 30.06.2008, em função do sistema de informações usado pelo BF durante este período mesclar os clientes que haviam tomado MP e recursos de outras linhas de crédito oferecidas pela instituição. Outra limitação foi a dificuldade em entrevistar clientes NT de MP não interessados em tomar empréstimos no BF, pelo medo demonstrado em revelar dados de seus negócios, por pensar que se tratasse de um fiscal.

Sugere-se que, complementando este, sejam desenvolvidos novos estudos que objetivem analisar os efeitos dos microcréditos destinados à reforma e construção de moradias, a fim de entender até que ponto podem contribuir para melhorar a qualidade de vida das famílias dos tomadores.

Novas pesquisas poderiam ter como foco o trabalho de Paul Singer no Ministério do Trabalho no Brasil e estabelecer relação com o Premio Nobel Paz Muhammad Yunus.

REFERÊNCIAS

ALVES, S. D. da S.; SOARES, M. M. Democratização do crédito no Brasil. Atuação do Banco Central. – Junho 2004. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/democrat.pdf>> Acesso em 20 julho 2009.

AMARAL, C. Microfinanças e produção sustentável nos ambientes costeiro e marinho no Brasil: possibilidades e desafios. 2005. Disponível em: <http://www.mte.gov.br/pnmpo/estudo_microfinancas_producao_sustentavel.pdf> Acesso em: 12 out 2009.

BARONE, F. M., LIMA, P. F., DANTAS, V.; REZENDE, V. . Introdução ao Microcrédito. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/microcredito.pdf>>. Acesso em 09 set 2008.

BORGES, J. E. **Títulos de Crédito**. 2.ed. Rio de Janeiro : Forense, 1977.

CARBONE, G. Crédito e Crescimento Econômico. IN: Seminário Bancos & Justiça. Comandatuba . **Anais...**, Abril de 2005. CD-ROM.

CARTAYA, V.. El confuso mundo del sector informal. **Nueva Sociedad**, 1987.

FERNADEZ, J. C. ; MENEZES, W. F. O empresário do setor informal: uma abordagem a partir da região metropolitana de Salvador. **Revista Econômica do Nordeste**, v. 29, n.9, 1998. Disponível em:
<[http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Publicacoes/REN-
Numeros_Publicados/gerados/apresentacao.asp](http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Publicacoes/REN-Numeros_Publicados/gerados/apresentacao.asp)> Acesso em 20 jan 2009.

HAAN, W. O crédito e o desenvolvimento. **Agenda SERE**. n. 2. Rio de Janeiro. 2001. 8 p.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Economia Informal Urbana 2003**. Rio de Janeiro.

MONZONI, M. P., NETO; FIGUEIREDO, J. C. Avaliação do microcrédito produtivo orientado na renda dos microempreendedores. IN: XXXII Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, 2008, Rio de Janeiro, RJ. **Anais...**Rio de Janeiro: Anpad, 2008.

MIRAS, C. L'informel: un mode d'emploi. In LAUTIER, B et al. **L' état et l'informel**, L'Harmattan, Paris 1991.

NAQVI, F.B. Microfinanças em Foco. **RAE Executivo**. N.2, v. 4, nov 2003– jan 2004.

NICHTER, S.. **Entendendo as Microfinanças no Contexto Brasileiro**. PDI/BNDES, 2002.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO - OIT. **A OIT e a Economia Informal**. O Trabalho Digno e a Economia Informal – Resolução da 90ª Conferência Internacional do Trabalho, 2002. Estatísticas de Emprego no Setor Informal – Resolução da 5ª Conferência Internacional de Estatísticas do Trabalho, 1993. Escritório da OIT Lisboa, 2006.

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

ROSA JÚNIOR, L. E. F. da. **Títulos de Crédito.** 2.ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2002.

SANTOS, C. G. dos.; CARRION, R. da S. M. Microcrédito e Pobreza: um Diálogo Possível?. **RAC**, Curitiba, v. 13, Edição Especial, Junho 2009, p. 53-67. Disponível em www.anpad.org.br/rac. acesso em 10 de julho 2009.

SELA, V. M. F. SELA, E. R. COSTA, S. C. da. **A Importância do Microcrédito para o Desenvolvimento Econômico e Social:** um estudo sobre as contribuições proporcionadas pelo Banco do Povo de Maringá aos tomadores de microcrédito. IN XXX Encontro da ANPAD, 2006, Salvador / BA. **Anais...**, Bahia: Anpad, 2006.

SILVA, R. V. de M.; GÓIS, L. S. As diferentes metodologias de microcrédito no mundo e no Brasil. 2007. Disponível em: <
http://www.mte.gov.br/pnmpo/metodologias_microcredito.pdf> . Acesso em 12 nov 2009.

SILVA, J. T., JR., GONÇALVES, S. M. S.,; CALOU, A. L Avaliando experiências de gestão social: os impactos do Banco Palmas para o desenvolvimento do território nos últimos 10 anos (1998-2007). In: Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, 2008, Rio de Janeiro. **Anais....**Rio de Janeiro: Anpad, 2008.

SOARES, M. M.; MELO SOBRINHO, A. D. de. **Microfinanças:** o papel do Banco Central do Brasil e a importância do cooperativismo de crédito. Brasília: BCB, 2007.

SOUZA, P. R.. **Emprego, salários e pobreza.** São Paulo: Hucitec, 1980.

TIRYAKI, G F.. A informalidade e as flutuações na atividade econômica. **Estudos Econômicos.** n. 01, vol.38. São Paulo. Jan-mar. 2008.

NOTAS

¹**Sonia Albuquerque Andrade** - Graduada em Administração (2003) e Mestrado Profissional em Administração (2009) pela Universidade do Planalto Catarinense - Proprietária da empresa Visual Decor Consultoria, Plotagem e Impressão Ltda. Endereço: Rua Nossa Senhora Aparecida, 690 - Jardim Eldorado- Palhoça/SC. E-mail: project.sc@terra.com.br

²**Erlaine Binotto** - Graduação em Administração pela Universidade Federal de Santa Maria (1992), Especialização em Fundamentos Teórico Metodológicos de Ensino pela Universidade de Cruz Alta (1998) Mestrado (2000) e doutorado em Agronegócios pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (2005) e doutorado sanduiche The University of Queensland (2004). Endereço: Rua General Osório, 2125/202, Dourados/MS - Cep 79803 060. Fone (67) 3423 1172 - E-mail: e-binotto@uol.com.br. Coordenadora do Programa de Pós-Graduação em Agronegócios da Universidade Federal da Grande Dourados - UFGD. Dourados/MS.

³**Elisabete Stradiotto Siqueira** - Graduação em Administração - UNIMEP, Piracicaba (1985). Mestrado em Administração - Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (1993) Doutorado em Ciências Sociais pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (1999). Endereço para correspondência: Rua Francisco Rodrigues do Monte, 14, - Santo Antonio - 59619-770 Mossoró/RN, Fone: 084 33212352. E-mail: betebop@uol.com.br; Coordenadora do Pós-Graduação em Ambiente, Tecnologia e Sociedade na Universidade Federal Rural do Semi-Árido (UFERSA)- Mossoró/RN

Enviado: 07/02/2011

Aceito: 13/10/2011

Publicado: 13/12/2011