

Análise Segmentada da *Performance* Empreendedora de Tomadores de Microcrédito

RESUMO

Explica a performance empreendedora de tomadores de microcrédito, com base nos recursos pessoais e nas atividades organizacionais. Faz a associação entre as duas dimensões e o desempenho do negócio através de uma análise de agrupamento baseada na técnica de Chi-Square Automation Interaction Detection (Chaid) e tendo por base um banco de dados contendo 9.037 registros de empreendedores da região Nordeste, extraídos da base de dados do Programa Crediamigo. Os resultados apresentam implicações teóricas e práticas como a importância da variável idade na explicação do desempenho empreendedor, e escolaridade e gênero que também aparecem de maneira significativa, influenciando diferentes grupos de empreendedores.

PALAVRAS-CHAVE:

Empreendedorismo. Microcrédito. Crediamigo.

Ana Augusta Ferreira de Freitas

- Engenheira Civil, Mestre e Doutora em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina;
- Professora titular da Universidade Estadual do Ceará (UECE), curso de Mestrado Acadêmico em Administração de Empresas.

Rosa Cristina Lima Ribeiro

- Educadora, pós-graduada em Finanças, pós-graduada em *Marketing*, mestranda em Administração de Empresas da Universidade Estadual do Ceará;
- Técnica da Área de Microfinanças do Banco do Nordeste.

1 – FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Apesar da crescente acumulação de literatura sobre empreendedorismo nas últimas quatro décadas, existe um consenso entre os pesquisadores da área de que o conhecimento a respeito do fenômeno empreendedorismo ainda é limitado. (SMILOR; FEESER, 1991). Além disto, em décadas anteriores, alguns pesquisadores (LOW; MACMILLAN, 1988) já se mostraram contundentes ao afirmarem que a maior parte da pesquisa realizada é caracterizada pela falta de clareza e propósito; ou ainda, possui propósitos inconsequentes. Tal afirmação advém da constatação de que a maioria dos estudos tem natureza exploratória e se detém na análise individual de casos únicos ou em dados transversais que não buscam a análise de fatores de causalidade.

Tal realidade, embora parcialmente verdadeira, é também consequência de um processo de amadurecimento conceitual e empírico de áreas de conhecimento que se encontram em estado inicial de investigação. No Brasil, por exemplo, parte dos pesquisadores da área de empreendedorismo desenvolvidas se preocupa, de maneira legítima, em entender o fenômeno empreendedorismo diante de um contexto cultural, econômico, social e histórico diferente daquele onde a maioria das pesquisas se iniciaram e vêm sendo desenvolvidas. (IZECKSOHN NETO; MARTINS, 2005).

A decisão a respeito de qual das teses é verdadeira, se aquela que entende o empreendedorismo como uma área de pesquisa em fase inicial de desenvolvimento e, por isto, autorizada às pesquisas de natureza exploratória ou uma área que deve avançar na sofisticação da suas ferramentas de análise, foge do escopo da discussão proposta neste trabalho. Isto porque se entende que existem outras discussões teóricas e práticas controversas que merecem atenção. Entre elas a explicação sobre os fatores associados à *performance* empreendedora, já que se entende necessário aumentar o entendimento sobre como o resultado de um processo empreendedor é gerado.

Entre os estudos exploratórios prévios que focaram de maneira primária ou secundária os fatores que levam ao sucesso/fracasso de um novo empreendimento, é

possível resumir quatro grupos de fatores apontados como importantes: a personalidade empreendedora, o ambiente, a natureza das atividades organizacionais e os recursos pessoais. Estudos recentes evoluíram para o entendimento de que estas características devem ser tomadas de maneira conjunta, quando se deseja entender o processo de maneira global. (KORUNKA et al., 2003). Contudo, como nem todas as dimensões possuem escalas desenvolvidas e validadas de mensuração, o presente estudo irá focar as dimensões de recursos pessoais e atividades organizacionais, e as suas diversas variáveis relacionadas, na compreensão da *performance* empreendedora.

A escolha por estudar o contexto nacional é explicada ainda por se entender que as condições que favorecem o surgimento de novos empreendedores, conceito este também entendido de forma contingencial, são motivadas por programas como os de microcrédito produtivo que, ao suprirem as necessidades de crédito, estimulam o desenvolvimento das oportunidades de negócio, permitindo que estas sejam aproveitadas. Voltados essencialmente para empreendedores do setor informal, os programas de microcrédito vêm-se apresentando como alternativa para o financiamento dessas pequenas unidades econômicas. A dimensão do setor informal brasileiro representado por 10,3 milhões de empreendimentos (IBGE, 2006), aliada às questões já abordadas, respalda a relevância do presente estudo. Assim, o objetivo geral deste trabalho é explicar a *performance* de empreendedores informais, tomadores de microcrédito, com base nos recursos pessoais e nas atividades organizacionais.

A metodologia está amparada no processo Descoberta de Conhecimento em Bases de Dados – *Knowledge Discovery in Databases* (KDD) através de um *data mining* de dados do Programa Crediamigo do Banco do Nordeste, maior programa de microcrédito voltado para o setor produtivo em operação no país, e a associação entre as duas dimensões e o desempenho do negócio será feita através de uma análise de agrupamento baseada na técnica de *Chi-Square Automation Interaction Detection* (CHAID). Tal técnica permite que seja possível visualizar grupos de empreendedores com variadas *performances*,

subdivididos de acordo com as variáveis que compõem as duas dimensões. A estrutura do artigo está assim apresentada: após esta introdução, segue-se a fundamentação teórica sobre estudos prévios a respeito de *performance*, explorando ainda as variáveis que compõem as dimensões de recursos pessoais e atividades organizacionais; na seção seguinte, o percurso metodológico é apresentado e a técnica explicada em maiores detalhes; na apresentação dos resultados, o programa de microcrédito alvo do estudo é detalhado, os segmentos de empreendedores com diferentes resultados são apresentados, ao que se seguem as principais conclusões, os direcionamentos para trabalhos futuros e uma análise sobre relevância instrumental e conceitual do estudo.

2 – FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A visão mais complexa acerca do empreendedorismo integrando-se com outras áreas de conhecimento e sua associação com as variáveis ambientais passa a permear os trabalhos na área a partir de meados da década de 1980. (MURPHY; LIAO; WELSCH, 2006). A análise de publicações recentes consubstanciada nos trabalhos de Busenitz et al. (2003); Gregoire et al. (2006) e Cornelius; Landström e Persson (2006) mostram certa consolidação acerca do campo de estudo do empreendedorismo como a região de interação entre o indivíduo, as oportunidades e o *start up* de negócios.

Gartner (1985) apresenta a proposição de que o *start up* de novas empresas deve contemplar uma visão mais complexa, incluindo não apenas o empreendedor (traços de personalidade, idade, experiência etc.), mas também aspectos como o ambiente (acesso a recursos, fornecedores, clientes etc.), características estratégicas da empresa que está sendo criada e o próprio processo de criação do empreendimento. Num trabalho publicado, Gartner (1988) afirma ainda que a questão fundamental não reside em entender quem é o empreendedor, mas, sim, o que ele faz, numa perspectiva que vá além dos traços de personalidade e investigue os aspectos comportamentais ligados à atitude de empreender. O trabalho de Gartner (1988 apud SHAVER; SCOTT, 1991) como fundamental na construção de uma teoria comportamentalista para

o empreendedor, que contempla, além dos traços de personalidade, o seu relacionamento com o ambiente. Autores como Carland; Carland e Koiranen (2007); Gartner et al. (1994); Hisrich (2000) e Lerner; Brush e Hisrich (2008) reforçam a necessidade de incluir outras dimensões, como a cultura e o ambiente familiar, assim como de manter a análise da personalidade empreendedora associada ao contexto dos negócios.

A proposta examinada por Korunka et al. (2003), e que apresenta avanços quando comparada à proposta original de Gartner (1985), é a abordagem de uma configuração envolvendo a personalidade empreendedora no contexto dos recursos, ambiente e atividades organizacionais e o processo de *start up* de negócios. Segundo Korunka et al. (2003), uma abordagem configuracional que integre aspectos-chaves na compreensão do fenômeno ofereceria uma contribuição mais efetiva na construção de conhecimento. A Figura 1 sintetiza a proposta original do trabalho.

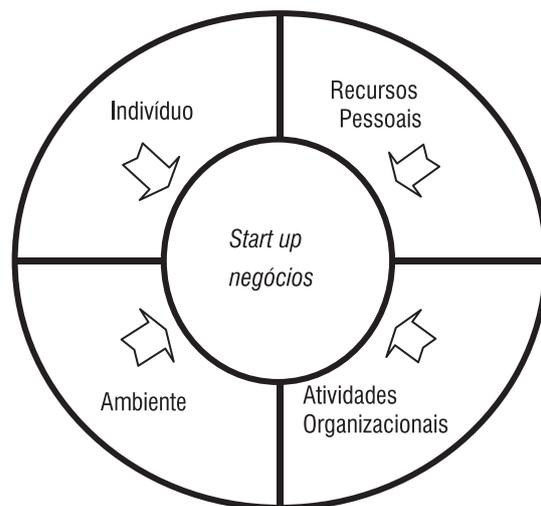


Figura 1 – Modelo de Configuração Associada ao Start Up de um Novo Negócio

Fonte: Baseado em Korunka et al. (2003).

Em Freitas et al. (2004), os autores conceituam e discutem cada uma das quatro dimensões, numa estrutura que perpassa a ambiência de criação e desenvolvimento de novos negócios. No presente trabalho, as dimensões recursos pessoais e

atividades organizacionais, que serão posteriormente analisadas no que dizem respeito à associação com a *performance* empreendedora, serão detalhadas.

A dimensão relativa aos recursos pessoais propõe a investigação de como o capital humano e a situação financeira do empreendedor nascente interferem no comportamento empreendedor. Muitas investigações têm sido conduzidas no intuito de identificar que aspectos diferenciam o empreendedor da população em geral e dos proprietários-gerentes em particular. (HISRICH; PETERS, 2006; GARTNER, 1988). Dentre as análises realizadas, a dimensão relativa ao capital humano se destaca por sua relevância na explicação da *performance* empreendedora tanto no início das atividades como durante a vida das empresas criadas. (BATES, 1990; HISRICH; BRUSH, 1986; LERNER; BRUSH; HISRICH, 1995). Cressy (1996) atesta que o capital humano é o maior determinante da sobrevivência dos pequenos negócios.

Gartner (1988) compilou uma série de trabalhos com vistas a identificar as características mais frequentemente associadas aos empreendedores e o nível de educação aparece entre as mais citadas. Este aspecto do capital humano é a base do trabalho de Bates (1990) que investiga a associação entre os anos de estudo, o acesso a capitais bancários e a longevidade de pequenos negócios. O estudo demonstra que empreendedores com maior quantidade de anos de estudo conseguem acessar montantes maiores de empréstimos bancários e possuem negócios mais longevos. Os trabalhos de Lerner; Brush e Hisrich (2008) e de Cressy (1996) também investigam a correlação entre anos de estudos e a *performance* dos negócios, confirmando uma relação positiva.

A literatura analisada relaciona ainda como significativa para melhor compreender a contribuição do capital humano na *performance* dos negócios os seguintes atributos: experiência prévia do empreendedor na área do seu negócio (CRESSY, 1996; HISRICH; PETERS, 2006; LERNER; BRUSH; HISRICH, 2008); conhecimento gerencial (HISRICH; BRUSH, 1986; LERNER; BRUSH; HISRICH, 2008); e idade do empreendedor (CRESSY, 1996; BLANCHFLOWER; OSWALD, 1998).

A situação financeira do empreendedor que deseja iniciar um negócio alia-se ao capital humano na dimensão Recursos Pessoais. (KORUNKA et al., 2003). A investigação realizada por Blanchflower e Oswald (1998) indica que o recebimento de uma doação ou herança aumenta significativamente a probabilidade de empreender dos indivíduos com idade entre 23 e 33 anos. Hisrich e Brush (1986) identificam as limitações de fontes de financiamento como uma das principais dificuldades encontradas por minorias étnicas no processo de início de seus negócios. Assim como o acesso a recursos é determinante no início da atividade empreendedora, a sua disponibilidade ao longo da atividade empresarial também é essencial para a sobrevivência das empresas. (BATES, 1990).

Em relação à segunda dimensão aqui detalhada no trabalho original de Korunka et al. (2003), a investigação da dimensão relativa às atividades organizacionais associada ao *start up* de negócios envolveu aspectos cognitivos como o planejamento, as decisões e as considerações sobre a possibilidade de falhar. Contemplava também as ações implementadas com vistas à concretização do plano de iniciar o novo empreendimento. Neste estudo, como a associação é com desempenho, o foco teórico é na relação entre *performance* e planejamento e controle.

A associação entre planejamento e *performance* nos pequenos negócios é apontada como controversa, com parte dos estudos realizados sinalizando que as pequenas empresas envidam poucos esforços na realização de planejamentos e parte afirmando que elas não só planejam, mas que esta ação é chave na explicação da *performance*. Outro aspecto destacado na literatura é que o nível de sofisticação na ação de planejar é correlato ao tamanho da empresa, com empresas de maior porte requerendo um planejamento mais elaborado, haja vista a maior complexidade das operações. (WIJEWARDENA et al., 2004; YUSUF; SAFFU, 2005).

Segundo Golann (2006, p. 372), o gerenciamento das operações da empresa possui dois componentes básicos: os recursos humanos e os recursos técnicos, sendo que estes últimos “[...] orientam acerca de como os empregados devem realizar suas tarefas e controlar suas responsabilidades através dos sistemas, políticas e procedimentos”.

No estudo desenvolvido por Wijewardena et al. (2004), os autores verificam a associação do planejamento e seus processos de controle com a *performance*, ressaltando que existem poucos estudos que agreguem os aspectos relacionados aos controles à avaliação da relação planejamento x *performance*. Apesar das limitações, o estudo identificou que empresas com planejamento e controles mais sofisticados apresentam melhor *performance*, esta última, no estudo aqui citado, foi representada pelo crescimento das vendas.

Em síntese, é possível classificar em três vertentes os estudos que investigam a explicação para a *performance* empreendedora. Explicações endógenas caracterizam os estudos que buscam os fatores críticos de sucesso dentro do próprio negócio. Nestes, geralmente, se consideram as características do líder (personalidade, *locus de controle*) e as habilidades na condução de um novo negócio. O fracasso de um negócio vincula-se à falta de habilidades gerenciais e também às características negativas do empreendedor, como centralização de poder, falta de planejamento estratégico e falta de inovação tecnológica, dentre outras.

Por outro lado, explicações exógenas caracterizam os estudos que buscam no ambiente a fonte de associação com o fracasso/sucesso de um novo empreendimento. A maior parte dos estudos aqui enquadrados tem uma vertente sociológica ou econômica. Entre os primeiros, Weber (1930 apud BOUCHIKHI, 1993), por exemplo, associa a ética protestante à proliferação do empreendedorismo, enquanto Bourdieu e Passeron (1970 apud BOUCHIKHI, 1993) argumentam que não importa quem seja o indivíduo, já que o fato de pertencer a uma elite possibilita o acesso ao capital e aos recursos simbólicos (educação). Entre os economistas, as explicações exógenas entendem o empreendedor como um agente que cria uma organização para explorar recursos dentro de uma determinada estrutura de oportunidades. A ecologia populacional estaria, então, preocupada com a taxa de nascimentos e mortes de novas organizações. (ALDRICHT, 1990). Sucesso e fracasso de novas organizações são explicados do seguinte modo: quando a densidade

populacional aumenta, os recursos disponíveis se tornam limitados, o que resulta na morte de organizações menos efetivas.

Finalmente, o terceiro grupo de estudos, caracteriza-se por congrega fatores exógenos e endógenos na explicação da *performance* empreendedora. O trabalho de Bouchikhi (1993) ilustra esta classe de estudos. A tese central defendida por ele é de que, tomadas de maneira isolada, nem a personalidade nem as características estruturais explicam o resultado de um negócio. O resultado do processo empresarial emerge de um complexo sistema de interações entre características do empreendedor, ambiente, *performance* anterior e os acasos que ocorrem durante o processo de criação e desenvolvimento.

Dentre as variáveis que impactam a *performance* empresarial uma das mais significativas é o acesso às fontes de financiamento. Contudo, o acesso dos empreendedores de pequeno porte ao setor bancário é bastante restrito e, se para as micro e pequenas empresas é difícil alcançar o sistema financeiro, mais difícil ainda é o acesso para os empreendedores informais. A pequena dimensão dos seus negócios e a pobreza dessas famílias as distanciam das condições de atender aos requisitos impostos pelo sistema: bens para serem vinculados como garantia, burocracia, custo financeiro para o tomador da transação bancária. Outro agravante é a ausência de produtos financeiros adequados às necessidades desses pequenos negócios, que necessitam de recursos para capital de giro e investimentos tanto quanto as empresas formais. (CARVALHO; ABRAMOVAY, 2007; PEREIRA, 2007). Uma alternativa de atendimento para esse público que se tem mostrado eficaz é o microcrédito. Soares e Melo Sobrinho (2007) estimam que, para atender o setor microempresarial, existe uma demanda por microcrédito de cerca de R\$ 12 bilhões, que iria atender a sete milhões de clientes potenciais.

O acesso das populações mais carentes ao crédito é defendido por muitos como uma ferramenta eficiente de combate à pobreza e de estímulo às atividades empreendedoras de pequeno porte. (CARVALHO; ABRAMOVAY, 2007; MOREIRAS; ABRAMOVAY, 2007; KUMAR, 2005; SOARES; MELO SOBRINHO, 2007).

A dimensão da economia informal demonstrada pela pesquisa da Economia Informal Urbana indica que este segmento econômico responde por 13,8 milhões de postos de trabalho ou 25% do total de pessoas ocupadas no meio urbano do Brasil; movimenta recursos equivalentes a cerca de 6% do PIB brasileiro; e, ao admitir que cada trabalhador do setor informal é responsável por pelo menos dois dependentes, chega à cifra de 42 milhões de pessoas vivendo das rendas do setor informal no país. Ainda segundo a ECINF 2003, somente 6,06% desses empreendedores haviam obtido crédito nos três meses anteriores à pesquisa, dados que corroboram as conclusões de Soares e Melo Sobrinho (2007).

3 – METODOLOGIA

O percurso metodológico deste trabalho está amparado na Descoberta de Conhecimento em Bases de Dados – *Knowledge Discovery in Databases* (KDD). Segundo Quoniam et al. (2001, p. 20), “O KDD pode ser visto como o processo da descoberta de novas correlações, padrões e tendências significativas por meio da análise minuciosa de grandes conjuntos de dados estocados.” A utilização de ferramentas matemáticas e estatísticas é considerada parte integrante deste processo.

O termo *data mining* abrange todas as técnicas utilizadas para realização de KDD, contemplando as fases necessárias para a recuperação das informações ou mineração/garimpagem dos dados com vistas a subsidiar a tomada de decisão. A construção do trabalho seguiu as quatro etapas definidas pelos autores para a construção do processo de *data mining*:

- 1ª etapa: Definição clara do problema objeto da investigação;
- 2ª etapa: Seleção do subconjunto de dados necessários para a aplicação do *data mining* que contemplasse o problema;
- 3ª etapa: Preparação dos dados, que, neste caso, foi realizada através da utilização dos seguintes *softwares*: Access, Excel e *Statistical Package for Social Science* (SPSS).
- 4ª etapa: Análise dos resultados obtidos

através do processo de *data mining* com apoio da técnica CHAID.

A amostra utilizada neste estudo corresponde aos dados de 9.037 empreendedores, cujos registros foram extraídos da base dos clientes do Programa Crediamigo na posição de 31.12.2006 (235,7 mil empreendedores), os quais estavam sendo atendidos naquela data por uma das três unidades do Crediamigo localizadas em Fortaleza-Ceará. Os dados analisados são oriundos do cadastro desses clientes ou de informações da avaliação patrimonial realizada pelos assessores de crédito no momento da negociação das operações.

Com relação aos tomadores de microcrédito que compõem a amostra, 35% possuem vendas mensais de até R\$1.000,00 e 53%, de até R\$5.000,00; os 12% restantes vendem mais de R\$5.000,00 por mês; 66% são do sexo feminino; 54% são casados e 37% são solteiros; os demais são viúvos (2%) ou separados (6%); 91% são do setor de comércio, 6% do setor de serviços e 3% pequenas indústrias; 80% exercem suas atividades em pontos fixos, enquanto os 20% restantes são ambulantes.

A análise realizada propôs-se a verificar a correlação existente entre o desempenho desses empreendedores e as dimensões relativas a recursos pessoais e atividades organizacionais. (KORUNKA et al., 2003). Para fins de construção da dimensão relativa aos recursos pessoais, notadamente ao capital humano, conforme indicado pela revisão teórica, foram consideradas as seguintes variáveis: idade em dezembro de 2006, anos de estudo e tempo de atividade em dezembro de 2006, esta última como *proxy* para experiência na atividade.

A análise da disponibilidade de recursos financeiros, outra vertente dos recursos pessoais, foi excluída do modelo, visto que a variável dependente construída (Lucro / Patrimônio Líquido) – *Return on Equity* (ROE) apresenta forte correlação com esta subdimensão e a utilização desta como variável independente prejudicaria o poder de explicação das demais variáveis. Entre as informações coletadas junto aos empreendedores no momento da visita está aquela relativa ao nível de controles administrativos dos negócios, que é

classificado, segundo as informações colhidas pelo assessor de crédito, em: Bom, Satisfatório, Precário e Nenhum. Estes dados formam a base da variável relacionada à dimensão atividades organizacionais nomeada como Tipo de Controle Administrativo.

A medida de desempenho adotada foi o Retorno do Patrimônio Líquido – ROE (*Return on Equity*) representada pela relação entre Lucro e Patrimônio Líquido. Esta medida visa mensurar a rentabilidade alcançada *vis-à-vis* ao montante de recursos mobilizados no negócio pelo proprietário. (GITMAN, 2002). O detalhamento das variáveis e categorias utilizadas no experimento está exposto na Tabela 1.

Tabela 1 – Variáveis e Categorias do Experimento

Variáveis	Categorias
Lucro / Patrimônio Líquido (ROE) (variável dependente)	1. Até 3% 2. Entre 3% e 5% 3. Entre 5% e 8% 4. Acima de 8%
Idade	1. Até 35 anos 2. Entre 35 e 45 anos 3. Mais de 45 anos
Escolaridade	1. Analfabeto 2. Até 4 anos de estudo 3. Entre 4 e 8 anos de estudo 5. Entre 8 e 11 anos de estudo 6. Curso Superior
Experiência na atividade	1. Até 2 anos 2. Entre 2 e 4 anos 3. Entre 4 e 6 anos 4. Entre 6 e 8 anos 5. Entre 8 e 10 anos 6. Mais de 10 anos
Tipo de controle administrativo	1. Bom 2. Satisfatório 3. Precário 4. Nenhum
Sexo	1. Masculino 2. Feminino

Fonte: Elaboração Própria das Autoras.

A técnica de *Chi-Square Automation Interaction*

Detection (CHAID) foi utilizada para agrupamento de beneficiados de acordo com as duas dimensões escolhidas. O modelo construído tomou como variável dependente a variável categórica lucro sobre patrimônio líquido (ROE). A técnica permite explicar, através de análise de variância, quais dimensões do modelo melhor explicam o desempenho. À medida que utiliza as dimensões do modelo, segmenta os beneficiados, de forma a buscar quais as variáveis independentes (dimensões do modelo) que melhor explicam a variação da variável dependente (lucro/patrimônio líquido). O nível de significância escolhido foi de 95%, o que significa que uma variável independente só será utilizada para segmentar a amostra se explicar, pelo menos, 95% da variação da variável independente.

4 – ANÁLISE DOS RESULTADOS

O Crediamigo é o programa de microcrédito urbano do Banco do Nordeste do Brasil (BNB) e o maior programa de microcrédito produtivo orientado em operação no Brasil. Em dezembro de 2007, possuía 299,9 mil clientes ativos e R\$ 234,7 milhões de Carteira Ativa. Ao longo de sua trajetória, iniciada em 1998, o programa já desembolsou recursos da ordem de R\$ 3,5 bilhões, através da realização de mais de quatro milhões de operações de valor entre R\$ 100,00 e R\$ 10.000,00 junto a 766,6 mil empreendedores (posição dezembro/2007). A missão do Programa é contribuir para o desenvolvimento dos empresários do setor informal mediante a oferta de serviços financeiros e de assessoria empresarial, de forma sustentável, oportuna e de fácil acesso, assegurando novas oportunidades de ocupação e renda. (BANCO DO NORDESTE DO BRASIL, 2008).

Voltado para os empreendedores de pequeno porte, 98% dos clientes que possuíam operação ativa em dezembro de 2006 apresentavam renda familiar mensal de até R\$ 5.000,00, confirmando o direcionamento do Programa para aqueles empreendedores situados na base da pirâmide. Os empreendedores envolvidos em atividades relacionados ao setor de comércio correspondiam a 92% da base de clientes na mesma posição. (BANCO DO NORDESTE DO BRASIL, 2007).

A Figura 2 apresenta o dendograma extraído do SPSS – CHAID a partir dos dados constantes no banco

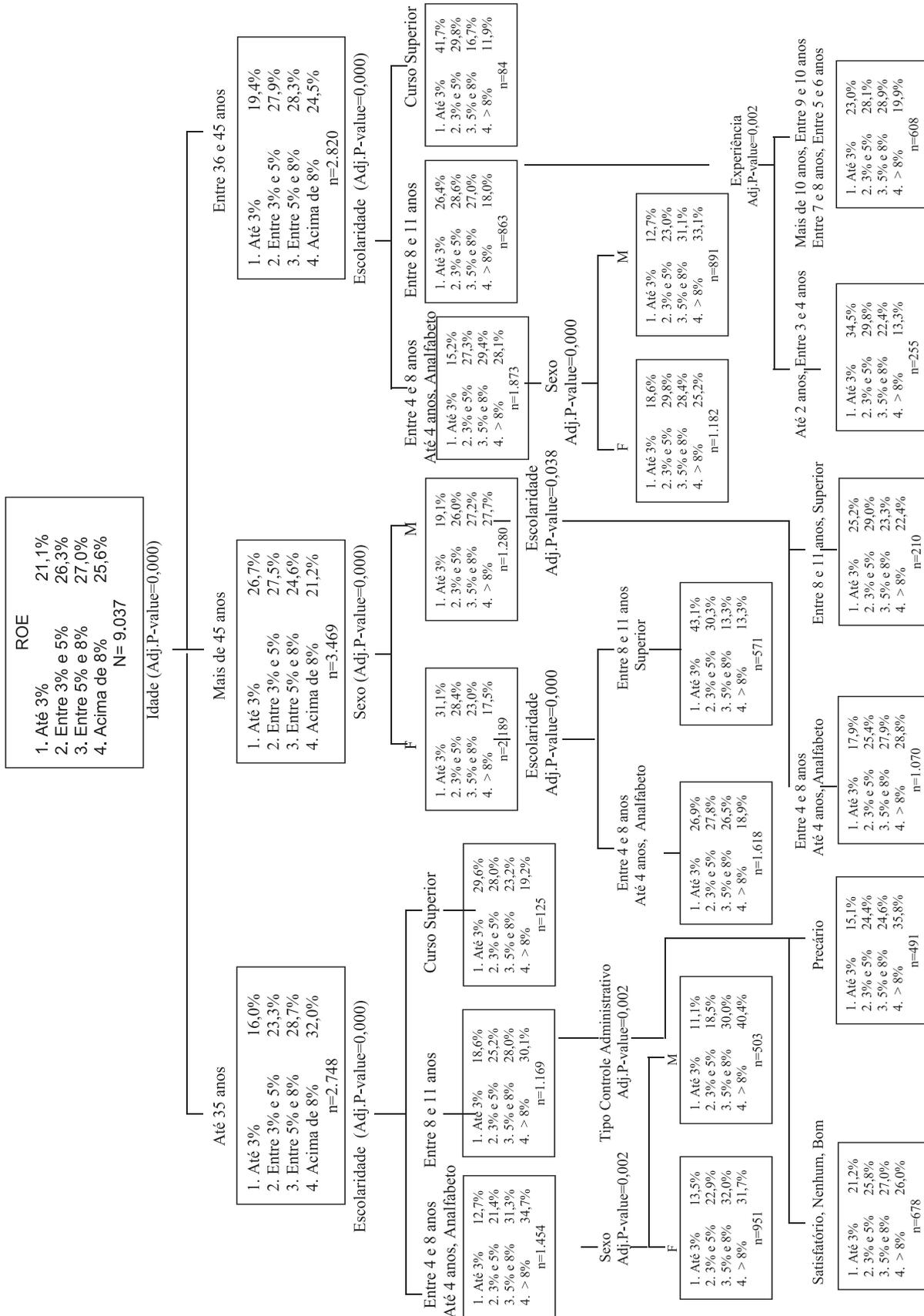


Figura 2 – Dendograma do CHAD

Fonte: Elaboração Própria das Autoras.

de dados do Programa Crediamigo, a qual permite uma série de constatações que são discutidas nos parágrafos seguintes.

Os resultados obtidos pelos empreendedores informais a partir da comparação do retorno obtido *vis-à-vis* aos recursos próprios mobilizados no empreendimento demonstram que os níveis de rentabilidade alcançados são, para os cerca de 52% de empreendedores com Retorno sobre Patrimônio (ROE), iguais ou superiores a 5%, próximos ou superiores aos que seriam alcançados em aplicações financeiras como a poupança, demonstrando a viabilidade econômica das atividades produtivas por eles conduzidas.

A dimensão dos recursos pessoais, notadamente nas variáveis associadas ao capital humano, apresenta-se como a mais significativa na explicação da *performance* empreendedora. Dentre as variáveis que compõem o modelo, a de maior poder de explicação associada ao desempenho empreendedor é a idade. Identificaram-se associações distintas para cada agrupamento de idade. Os indivíduos com idade até 35 anos apresentam melhor desempenho, 60% deles apresentam ROE superior a 5%. Para os indivíduos de 36 a 45 anos, este percentual é de 53%, ao passo que, para os de mais de 45 anos, somente 46% apresentam tal desempenho.

A partir da segmentação pela idade, a técnica de análise demonstra que as categorias relacionadas à variável escolaridade e ao gênero são as que melhor explicam as variações de desempenho. Para os indivíduos do agrupamento de até 35 anos e de 36 a 45 anos, a variável de maior poder de predição é a escolaridade: 58% dos indivíduos até 35 anos, com anos de estudo equivalentes ao ensino médio (8 a 11), apresentam ROE superior a 5%; contudo, este percentual também é significativo (65%) para aqueles com até 8 anos de estudo, inclusive os não-alfabetizados. Surpreendentemente, aqueles com nível superior são, na maioria, os indivíduos associados aos desempenhos inferiores.

Já para os clientes de microcrédito com mais de 45 anos de idade, a variável com maior poder de predição associada ao desempenho é o sexo, com as mulheres empreendedoras com os desempenhos mais

baixos: cerca de 60% apresentam retornos de até 5%, enquanto os homens empreendedores são associados aos desempenhos maiores, com 55% deles com ROE superior a 5%. A partir da subdivisão por sexo, os indivíduos são agrupados por escolaridade, novamente. Independentemente da quantidade de anos de estudo, os desempenhos das mulheres empreendedoras são associados a menores ROE.

Ainda no contexto das variáveis relacionadas ao capital humano, a experiência na atividade apresentou limitado poder de explicação, associando-se apenas ao agrupamento de clientes entre 36 e 45 anos, com escolaridade de 8 a 11 anos. A análise da variável aponta que os empreendimentos mais jovens (até 4 anos) apresentam desempenhos mais baixos (34,5%, com ROE até 3%); já os empreendimentos com ROE entre 3% e 8% associam-se de forma significativa aos negócios mais antigos (57%), demonstrando a relevância da experiência para o aumento da rentabilidade do negócio, ainda que apenas junto a um pequeno segmento.

Com relação à outra dimensão investigada, a que se refere às atividades organizacionais, que, neste experimento, foi representada pelo tipo de controle administrativo, esta se apresentou significativa apenas na associação com o desempenho dos indivíduos de até 35 anos com escolaridade entre 8 e 11 anos; contudo, o resultado apresenta-se controverso. Os controles bom, satisfatório e nenhum se apresentam associados às categorias de desempenhos maiores que 3% quase que de maneira uniforme (25,8%, 27% e 26%, respectivamente); todavia, a maior surpresa vem do controle administrativo classificado como precário, que prediz em quase 36% os maiores desempenhos.

A investigação conduzida auxilia no delineamento dos empreendedores informais, permitindo traçar um perfil daqueles de melhor desempenho a partir do conjunto de variáveis consideradas. Dos cerca de 4.700 empreendedores com retornos superiores a 5%, a maior parte, 35%, possui até 35 anos de idade. A partir da segmentação por idade, segue-se a escolaridade de até 8 anos como a mais representativa dos desempenhos superiores, a qual segue um desempenho semelhante quando segmentada por sexo, com 63% de empreendedoras

e 70% dos empreendedores associados aos desempenhos mais altos.

Com relação aos empreendedores de desempenho financeiro inferior a 3%, equivalentes a 1.900 empreendedores na amostra, o perfil delineia-se da seguinte forma: 49% desses empreendedores possuem mais de 45 anos de idade, dentre os quais 73% são do sexo feminino. A partir da segmentação por gênero, a análise do nível de escolaridade indica que 43,1% das empreendedoras associadas ao baixo desempenho possuem mais de 8 anos de estudo.

Os resultados reforçam a associação de variáveis como capital humano – idade, escolaridade e experiência – e atividades organizacionais ao desempenho empreendedor, validando a discussão proposta por Korunka et al. (2003). Um aspecto não previsto originalmente, mas que também se mostra significativo na predição do desempenho empreendedor, é o sexo, com as mulheres associadas a níveis menores de desempenho. No entanto, esta variável não é importante para todos os grupos de empreendedores, mas entre aqueles com idade superior a 45 anos.

Os achados não-conclusivos relacionados aos controles administrativos corroboram a situação indicada pela revisão teórica. Contudo, é oportuno registrar que, como os sujeitos desta investigação são proprietários de empreendimentos de porte muito pequeno, a situação não conclusiva pode decorrer do tamanho dos negócios, que ainda não requerem níveis sofisticados de controles e são perfeitamente conduzidos a partir das informações disponíveis aos seus proprietários-gerentes.

5 – CONSIDERAÇÕES FINAIS

No debate sobre o empreendedorismo, a investigação realizada avança teoricamente no sentido de demonstrar uma realidade mais complexa do desempenho empreendedor do que aquelas até então abordadas. Na verdade, não são apenas as variáveis exógenas, as variáveis endógenas ou uma congregação entre as duas que explicam o sucesso de um novo empreendimento. A compreensão deste fenômeno aparece de maneira mais intrincada. A associação

das dimensões relativas aos recursos pessoais e às atividades organizacionais ao desempenho se mostra significativa, contudo o estudo demonstra que o impacto das variáveis afeta de forma diferenciada os grupamentos de empreendedores. Conhecer os perfis empreendedores na sua associação com o desempenho empresarial representa um avanço relevante nas discussões da ciência do Empreendedorismo.

O exame do desempenho empreendedor a partir da análise de dados de programas de microcrédito como o Crediamigo permite a compreensão da dinâmica empresarial dos empreendedores de pequeno porte, que respondem por parcela relevante da atividade econômica do país, principalmente no aspecto que tange à geração de ocupação e renda. A ação de tais programas, à medida que auxilia a consolidação desses empreendimentos através do financiamento de suas atividades e do suporte empresarial prestado pelos agentes de crédito, contribui para a superação da situação de pobreza dessas famílias como demonstrado por estudos de profissionais da área. (TEIXEIRA, 2008).

Em que pese a tratar-se de empreendedores do setor informal cujos negócios transacionam volumes pequenos de recursos, os responsáveis por esses empreendimentos, quando observados de forma conjunta, possuem impacto relevante na dinâmica empresarial. Além disso, suas preocupações com produtos, clientes, gerenciamento dos fluxos de caixa, fontes de financiamento e inovação não os distanciam, guardadas as devidas proporções, dos empreendedores formais de pequeno porte. A ausência do registro de formalização não os exclui da condição de empreendedores.

Ademais, uma implicação prática do estudo é a necessidade do delineamento de políticas que levem em consideração as diferenças de gênero e sua associação ao desempenho de negócios, visando ao fortalecimento dos negócios geridos por mulheres empreendedoras. Programas como os de microcrédito devem considerar este aspecto não só na definição de suas políticas de crédito, como também no apoio à estruturação de ações que possibilitem ao público feminino a melhora no desempenho de seus negócios.

Diversas instituições implementam ações de apoio aos empreendedores e dispõem de grande estoque de dados. O maior acesso a esses bancos de registros permitiria avanços na construção de conhecimento suprindo uma lacuna representada pela carência de informações fidedignas acerca dos empreendedores, com a vantagem de permitir a utilização de ferramentas estatísticas sofisticadas que requerem volume significativo de dados. Com isto, poder-se-ia avançar para estudos que busquem o estabelecimento de associações entre as diversas variáveis que interferem no comportamento empreendedor.

Estudos paralelos vêm sendo desenvolvidos por estes autores com o intuito de validação das escalas de personalidade, a exemplo de trabalhos anteriores (CALLADO et al., 2006), de onde se espera que em breve seja possível refazer o percurso metodológico utilizando as quatro dimensões apontadas pela literatura como relevantes para o entendimento do desempenho empreendedor.

ABSTRACT

Among the subjects that deserve more attention from researchers in the entrepreneurship area is the explanation about factors related to business performance. Entrepreneurship is theoretically analyzed according to the cultural context where it takes place. In particular in this case, microcredit is embodied in Social Programmes aimed at fostering economic development in the northeast of Brazil. According to theory, business performance is investigated based on small scale entrepreneur's personal resources and organizational activities they are engaged at while conducting their undertakings. Statistical analyses were conducted linking both variables to ROE using Chi-Square Automation Interaction Detection (CHAID), using a data base of 9,037 microcredit operations performed by the Northeast Brazilian Bank in their Crediamigo Program (Friendly Credit Program). Results indicate that personal resources like entrepreneur age are, in general, associated with improved performance, while education and gender are associated with better performance for particular groups of businessman under investigation. Practical and theoretical developments of those findings are elaborated at the end, in order to suggest improvements for this socially embedded program of microcredit.

KEY WORDS:

Entrepreneurship. Microcredit. Crediamigo.

REFERÊNCIAS

ALDRICHT, H. E. Using an ecological perspective to study organizational founding rates. **Entrepreneurship Theory and Practice**, n. 14, v. 3, p. 7-24, 1990.

BANCO DO NORDESTE DO BRASIL. **Relatório anual Crediamigo 2006**. Fortaleza, 2007.

_____. **Relatório anual Crediamigo 2007**. Fortaleza, 2008.

BATES, T. Entrepreneur human capital inputs and small business longevity. **The Review of Economics and Statistic**, v. 72, n. 4, p. 551-559, Nov. 1990.

BLANCHFLOWER, D. G.; OSWALD, A. J. What makes an entrepreneur?. **Journal of Labor Economics**, v. 16, n. 1, p. 26-60, 1998.

BOUCHIKI, H. A constructivist framework for understanding entrepreneurship performance. **Organization Studies**, n. 14, v. 4, p. 549-570, 1993.

BOURDIEU, P.; PASSERON, J. **A reprodução: elementos para uma teoria do sistema de ensino**. Lisboa: Vega, 1970. Trabalho original publicado em francês.

BUSENITZ, L. W. et al. Entrepreneurship research in emergence: past trends and future directions. **Journal of Management**, v. 29, n. 3, p. 285-308, 2003.

CALLADO, M. et al. Lócus de controle interno: uma característica de empreendedor?. In: ENCONTRO NACIONAL DE PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 30., 2006, Salvador. **Anais...** Salvador, 2006. 1 CD ROM.

CARLAND, J.; CARLAND J. C.; KOIRANEN, M. The exportation of the American model of entrepreneurship: reality or illusion?: a comparative trait study of American and finish entrepreneurs. In: INTERNACIONAL COUNCIL OF SMALL BUSINESS WORLD CONFERENCE, 42., 1997, San Francisco. **Anais...** Disponível em: <www.sbaer.uca.edu/research/icsb/1997/pdf/26.pdf>. Acesso em: 20 set. 2007.

CARVALHO, C. E.; ABRAMOVAY, R. O difícil e custoso

acesso ao sistema financeiro. In: BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas**. São Paulo: SEBRAE, 2004. Disponível em: <http://www.mte.gov.br/pnmpo/sistema_financeiro_e_as_mpe.pdf>. Acesso em: 24 set. 2007.

CORNELIUS, B.; LANDSTRÖM, H; PERSSON, O. Entrepreneurial studies: the dynamic research front a developing social science. **Entrepreneurship: Theory and Practice**, p. 375-398, May 2006.

CRESSY, R. Are business startups debt-rationed?. **The Economic Journal**, v. 106, p. 1.253-1.270, Sept. 1996.

FREITAS et al. Ações de apoio ao empreendedorismo: uma análise sob o desenvolvimento de novos negócios. In: ENCONTRO NACIONAL DE PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 28., 2004, Curitiba. **Anais...** Curitiba, 2004. 1 CD ROM.

GARTNER, W. B. A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. **Academy of Management Review**, v. 10, n. 4, p. 696-706, 1985.

_____. Who is an entrepreneur?: is the wrong question. **American Journal of Small Business**, v. 12, n. 4, p. 11-32, 1988.

GARTNER, V. B. et al. Finding the entrepreneur in entrepreneurship. **Entrepreneurship: Theory and Practice**, p. 5-9, Spring 1994.

GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira**. São Paulo: Harbra, 2002.

GOLANN, B. Achieving growth and responsiveness: process management and market orientation in small firms. **Journal of Small Business Management**, v. 44, n. 3, p. 369-385, 2006.

GREGOIRE, D. A. et al. Is there conceptual convergence in entrepreneurship research?: co-citation analysis of frontiers of entrepreneurship research, 1981-2004. **Entrepreneurship: Theory And Practice**, p. 333-373, May 2006.

IBGE. **Pesquisa da economia informal: ECINF 2003**. Disponível em: <www.ibge.gov.br>. Acesso em: 23 abr. 2006.

IZECKSOHN NETO, D.; MARTINS, P. E. M. Mauá e Cia.: a autocrítica do maior empreendedor brasileiro do Século XIX. In: Encontro Nacional de Pesquisa EM ADMINISTRAÇÃO, 29., 2005, Brasília, DF. **Anais...** Brasília, DF, 2005. 1 CD ROM.

HISRICH, R. D.; BRUSH, C. Characteristics of the minority entrepreneur. **Journal of Small Business Management**, v. 24, p. 1-8, 1986.

HISRICH, R. D. Can psychological approaches be used effectively: an overview. **European Journal of Work and Organizational Psychology**, v. 9, n. 1, p. 93-96, 2000.

HISRICH R. D.; PETERS M. P. O indivíduo empreendedor. In: _____. **Empreendedorismo: teoria e prática**. 5. ed. São Paulo: Bookman, 2006. Cap. 3, p. 74-93.

KORUNKA et al. The entrepreneurial personality in the context of resources, environment and the startup process: a configurational approach. **Entrepreneurship: Theory and Practice**, p. 23-42, 2003.

KUMAR, A. Expanding microfinance. In: WORLD BANK. **Access to financial services in Brazil**. Washington, DC, 2005.

LERNER, M.; BRUSH, C. G.; HISRICH, R. D. Factors affecting performance of Israeli women entrepreneurs: an examination of alternative perspectives. In: FRONTIERS OF ENTREPRENEURSHIP RESEARCH, 15., 1995, Massachusetts. **Anais...** Disponível em: <<http://www.babson.edu/entrep/fer/papers95/index.html>>. Acesso em: 7 fev. 2008.

LOW, M.; MACMILLAN, I. C. Entrepreneurship: past research and future challenges. **Journal of Management**, v. 14, p. 139-161, 1988.

MOREIRAS, L. M. F.; ABRAMOVAY, R. Laços sociais no monitoramento do microcrédito. In: ENCONTRO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 186., 2007, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: Anpad, 2007.

MURPHY, P. J.; LIAO, J.; WELSCH, H. P. A conceptual history of entrepreneurial thought. **Journal of Management History**, v. 12, n. 1, p. 12-35, 2006.

PEREIRA, A. C. Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO): descrição, resultados e perspectivas. In: SEMINÁRIO BANCO CENTRAL SOBRE MICROFINANÇAS, 6., Porto Alegre. **Anais...** Porto Alegre, 2007.

QUONIAM, L. et al. Inteligência obtida pela aplicação de data mining em base de teses francesas sobre o Brasil. **Revista Ciência da Informação**, v. 30, n. 2, p. 20-28, maio/ago. 2001.

SHAVER, K. G.; SCOTT, L. R. Person, process, choice: the psychology of new venture creation. **Entrepreneurship: Theory and Practice**, p. 23-45, Winter 1991.

SMILOR, R. W.; FEESER, H. R. Chaos and entrepreneurial process: patterns and policy implications for technology entrepreneurship. **Journal of Business Venture**, v. 6, p. 165-172, 1991.

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

TEIXEIRA, M. A. **Microcrédito**: condicionantes para saída da condição de pobreza: estudo aplicado ao Programa Crediamigo do BNB. 2008. 126 f. (Mestrado Profissional em Economia) – Faculdade de Economia, Administração e Ciências Contábeis, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2008.

WEBER, M. **A ética protestante e o espírito capitalista**. Londres: George Allen e Unwin, 1930. Trabalho original publicado em inglês.

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

YUSUF, A.; SAFFU, K. Planning and performance of small and medium enterprise operators in a country in transition. **Journal of Small Business Management**, v. 43, n. 4, p. 480-497, 2005.

Recebido para publicação em: 22.07.2008

