

# EMPREENDEDORISMO: DESAFIOS QUANTO A NECESSIDADE DE CAPITAL HUMANO, CAPITAL FINANCEIRO, CAPITAL SOCIAL E DIREITO DE PROPRIEDADE<sup>1</sup>

*Esdras da Silva Costa<sup>2</sup>*

*Rogério Sarkis da Costa<sup>3</sup>*

## RESUMO

Este estudo procura demonstrar as temáticas inseridas em um contexto classificado como empreendedorismo, microcrédito e as principais dificuldades encontradas por microempreendedores classificados como: capital humano, capital financeiro, capital social e direito de propriedade. Para este modelo de estudo foi realizada uma pesquisa de caráter exploratória com base nos últimos seis anos (periódicos Capes), acerca das seguintes temáticas: gênero, ramo de atividade, faixa etária, grau de instrução, tempo de atividade, estado, renda, instituição, situação da atividade e melhorias. Este estudo buscou identificar as características sociodemográficas (gênero, faixa etária, grau de instrução) dos gestores de micro negócios, bem como as características do negócio (condição de formalização, ramo de atividade, tempo de atividade e melhorias) presentes em estudos teórico empíricos datados nos últimos seis anos, objetivando evidenciar a aderência nas dinâmicas: capital humano, capital financeiro, capital social e direito de propriedade.

**Palavras-chaves:** Empreendedorismo; Microempreendedor; Microcrédito.

## ABSTRACT

This study tries to demonstrate the themes inserted in a context classified as entrepreneurship, microcredit and the main difficulties encountered by micro-entrepreneurs classified as human capital, financial capital, social capital and property rights. For this study model, an exploratory research was carried out based on the last six years (Capes periodicals), on the following themes: gender, activity, age group, education level, activity time, state, income, institution, status of the activity and improvements. This study aimed to identify the socio-demographic characteristics (gender, age, and education level) of micro-business managers, as well as business characteristics (formalization condition, business sector, age of firm, and improvements) present in empirical theoretical studies dating from the last six years, aiming to show the adherence to the dynamics: human capital, financial capital, social capital and property rights.

**Keywords:** Entrepreneurship; Micro-entrepreneur; Microcredit.

---

<sup>1</sup> Recebido em 07/01/2017

<sup>2</sup> Faculdade de Mauá. esdras-dasilva@bol.com.br.

<sup>3</sup> Faculdade Cruz Azul. rogerio.sarkis@ig.com.br

## INTRODUÇÃO

Com a rápida inserção dos avanços tecnológicos e um aumento expressivo frente os setores de comércios e serviços o termo empreendedorismo ganhara força nas últimas décadas. Sua expressão está associada à criação de novos modelos de negócios (SCHUMPETER, 1964), com ênfase para o surgimento de novas forças (tecnologia e microeletrônica) capazes de substituírem as tecnologias em estágios mais maduros (LLORENS, 2001). Contudo o termo empreendedorismo também se configura como criação de empresas (micro, pequena, média e grande), sem desconsiderar o fator intraempreendedorismo (DOLABELA, 1999).

O empreendedorismo fica caracterizado como uma tentativa de criação de um novo negócio (GEM, 2014), sendo subdividido por duas motivações básicas: oportunidade e necessidade (BARROS; PEREIRA, 2008). As ações empreendedoras se configuram como ferramenta para o processo de desenvolvimento, pois estão diretamente envolvidas com recursos financeiros e matérias, além de desenvolver uma função social por meio de geração de empregos.

Com base em uma pesquisa de caráter exploratória, o artigo busca compreensões acerca de quatro temáticas relacionadas ao contexto dos microempreendedores, são elas: Capital humano (necessidade de formação e grau de instrução), Capital financeiro (dificuldades encontradas para se obter empréstimos para seus modelos de negócios), Capital social (envolvendo aspectos de simpatia e carisma dos microempreendedores) e Direito de propriedade (com possíveis vantagens e garantias para obtenção de credito), tais fatores são determinantes para uma configuração de melhorias e mensuração do desempenho das microempresas pesquisadas.

Os resultados da pesquisa podem ser interpretados como fontes capazes de orientar as práticas de microempreendedores para uma melhora em seus modelos de negócios, a pesquisa busca um entendimento sobre as principais dificuldades acerca da criação e manutenção dos empreendimentos, assim como, descreve acerca dos tipos de atividades, gênero dos microempreendedores e nível de instrução.

O artigo está estruturado em cinco sessões sendo a seção primeira seu

processo introdutório, seção segunda abrange os termos empreendedorismo, características dos empreendedores e suas dificuldades. Na seção terceira explica a metodologia de pesquisa acompanhada de sua quarta denominada de análise dos resultados. Por fim, na quinta seção são descritas as considerações finais, seguidas do seu corpo referencial.

## **EMPREENDEDORISMO**

O termo empreendedorismo está diretamente ligado a uma percepção criativa e inovadora, portanto, não existe um consenso correto acerca da definição do termo “empreendedorismo”, sendo interpretado por renomados autores sob formas distintas, porém, relacionadas com práticas inovadoras e uma visão criativa para os diversos núcleos de negócios.

Para Schumpeter (1964), o empreendedor está diretamente ligado a criação de novos modelos de negócios, assim, desenvolvendo e contribuindo por reformular todo um processo de desenvolvimento econômico, criando novos negócios e modificando modelos de negócios já existentes. Por meio da expressão “forças destruidoras de criação” e/ou “destruição criativa” podem surgir novos modelos de negócios destruindo toda uma infraestrutura anterior. Um exemplo compatível com a atual realidade pode ser interpretado com a exclusão das máquinas de datilografias (máquinas de escrever), pelo uso cada vez mais intensivo de microcomputadores.

Por meio da introdução da microeletrônica, classificada pelo novo modelo de produção Pós-Fordismo, os avanços nas áreas de tecnologias criaram espaços significativos no contexto empreendedor, como a criação de novos mercados voltados para comércios e serviços (LLORENS, 2001).

Partindo dessa interpretação uma visão empreendedora pode resultar da transformação de simples ideias em oportunidades objetivas (DORNELAS, 2007). Para Dolabela (1999), empreendedorismo está subitamente ligado a criação e desenvolvimento de empresas, sem desconsiderar a visão autônoma e sem menosprezar as contribuições relacionadas ao intraempreendedorismo.

Nesta concepção o intraempreendedorismo pode ser compreendido como o processo capaz de desenvolver inovações dentro das empresas, estimular o novo e perder características conservadoras (SBRAGIA *et al*, 2006).

Dolabela (1999) descreve que, “Empreendedorismo é utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, seu sistema de atividades, seu universo de atuação” (DOLABELA, 1999, p. 59). Como descrito, observa-se diferentes óticas acerca do tema empreendedorismo, contudo, tais definições contemplam uma importante discussão no campo teórico, demonstrando que as diferentes ideias se complementam em um constructo de avanços acerca sobre o tema.

### *Motivação e características dos empreendedores*

Segundo SEBRAE (2015), a cada ano surgem 500 mil novas empresas, 99% são representadas por Micro e Pequenas Empresas (MPEs), responsáveis por aproximadamente 27% do Produto Interno Bruto (PIB), 52% dos empregos formais e 40% da massa salarial nacional, demonstrando a importância do empreendedorismo para economia nacional.

O empreendedorismo pode ser considerado, como qualquer tentativa de criação de um novo empreendimento, uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento existente (GEM, 2014). Basicamente são duas as motivações para empreender: oportunidade e necessidade.

Segundo Barros e Pereira (2008) o empreendedorismo por oportunidade reflete o “lado positivo” da atividade empreendedora, ocorre quando o empreendedor encontrou efetivamente uma oportunidade de negócio. Ainda segundo os autores, o empreendedorismo por necessidade é considerado como “ferramenta para o desenvolvimento”, o envolvimento no negócio acontece por falta de alternativa de trabalho ou renda.

O projeto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), o maior estudo em andamento sobre o empreendedorismo no mundo, avaliou 70 países no ano de 2014 com cobertura de 75% da população global e 90% do PIB mundial. Este estudo apresenta conforme Tabela 1, as motivações para empreender no Brasil constatando que 70,6% dos novos empreendimentos são por oportunidade (GEM, 2014).

**Tabela 1- Empreendedores Iniciais (TEA) segundo motivação – Brasil**

Motivação	Brasil
Taxa de oportunidade (%)	12,2
Taxa de necessidade (%)	5
Empreendedores iniciais por oportunidade (%)	70,6
Razão oportunidade/ necessidade	2,4

Fonte: GEM (2014)

Para Dornelas (2007), existem algumas características nos empreendedores de sucesso, tais como o fato de serem visionários, saberem tomar decisões, saberem explorar ao máximo as oportunidades, serem dedicados, otimistas e apaixonados pelo que fazem, entre outras. É muito difícil associar o empreendedor a um único perfil, por exercer uma atividade complexa que não inclui apenas seus traços de personalidade, idade, experiência, mas também os aspectos ambientais (acesso a recursos, fornecedores e clientes).

Segundo Gartner (1988), o grande desafio é entender as ações do empreendedor numa perspectiva mais ampla, investigar os traços de personalidade e também, os aspectos comportamentais ligados à atitude de empreender, ou seja, uma teoria comportamentalista que contemple o relacionamento com o ambiente.

Algumas qualidades são atribuídas aos empreendedores segundo Caird (1991), entre elas: de julgamento – mesmo quando os dados são incompletos e/ou insuficientes; da valorização – precisão de suas próprias capacidades; da ambição – em nível adequado; da avaliação correta – custos e benefícios; do planejamento – fixação de objetivos desafiadores, mas que podem ser realizados.

Também surge neste contexto a necessidade de realização, a qual está relacionada com características pessoais de empreendedores e suas aspirações futuras, a necessidade de realização é realmente a característica fundamental, a base de toda a discussão sobre traços de personalidade associados ao empreendedor de sucesso (DOLABELA, 1999).

Fairlie e Robb (2007) ao realizar estudos com a intenção de identificar os motivadores para empreender constataram que os filhos de empreendedores apresentam duas a três vezes mais chance de empreender do que filhos de não empreendedores.

Essas investigações indicam que o comportamento dos indivíduos em

empreender é influenciado pela aquisição de habilidades relacionadas aos negócios, transmitidas entre as gerações, decorrentes do convívio próximo com o dia a dia da atividade empresarial e que não somente os pais são fontes dessa transmissão, pois parentes próximos também desempenham tal papel.

Os microempreendedores, comumente são trabalhadores alijados do mercado de trabalho, que por não conseguirem regresso aos postos necessitam empreender para conseguir renda. São classificados conforme o Código Civil através da Lei Nº 10.406 de 10 de janeiro de 2002 como microempreendedor por auferir receita bruta, no ano-calendário anterior, de até R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais).

#### *Dificuldades no desempenho dos micro empreendimentos*

A literatura apresenta quatro fatores os quais estão relacionados diretamente com as dificuldades encontradas por microempreendedores, sendo classificados da seguinte ordem: Capital humano, Capital financeiro, Capital social e Direito de Propriedade como determinantes no desempenho das microempresas.

O capital humano pode ser considerado, a primeira barreira enfrentada pelo pequeno negócio para o desenvolvimento de sua atividade. Este desafio consiste em conseguir gerir o seu próprio negócio, mesmo com uma escolaridade baixa e muitas vezes, sem conhecer as ferramentas de administração e produção. De acordo com Azevedo (2006), os maiores retornos financeiros são provenientes de empreendedores com mais experiência e melhores níveis de escolaridades.

O mercado financeiro, ao longo de sua existência limitou o acesso aos seus produtos e serviços (capital financeiro), entre eles o valor das altas taxas de juros, as tarifas e taxas vinculadas a determinados serviços, o direcionamento seletivo da publicidade, a dificuldade no uso dos serviços disponíveis decorrente da falta de conhecimentos e habilidades básicas na utilização de determinados instrumentos e serviços financeiros, estes contribuem para a recusa por parte da população em desejar os serviços financeiros. (KEMPSON, 2000; GLOUKOVIEZOFF, 2006).

A principal resistência nas agências bancárias do sistema financeiro tradicional deve-se, à assimetria de informação existente entre os tomadores e emprestadores gerando uma dificuldade de avaliar o crédito apenas segundo o perfil

e histórico do proponente (KEMPSON, 2000). Pois os micro empreendimentos possuem sistemas de contabilidade e gerenciamento precários além de dificuldades de comprovar renda (SILVA, 2002).

A alteridade de informações afeta o comportamento dos tomadores de crédito levando a fenômenos conhecidos como seleção adversa ou risco moral. A seleção adversa ocorre antes da validação do crédito, quando o credor, por não ter informação completa sobre o tomador de empréstimo é incapaz de identificar de forma precisa o risco existente na operação.

O risco moral ocorre pós-transação, pois o credor não tem informação completa sobre o devedor que pode vir a mudar seu comportamento e não efetuar os devidos pagamentos (ARROW, 1963). Sendo assim, os bancos adotam taxas de juros mais elevadas, e conseqüentemente, atraem os tomadores com risco de crédito mais elevado (AKERLOF, 1970). Para resolver parte do problema informacional, as instituições privadas exigem garantias reais, geralmente maiores do que o crédito concedido.

Outra variável assinalada pela literatura como importante para o desempenho do microempreendedor é o acúmulo de capital social. O nível de capital social pode ser medido do ponto de vista do país, da comunidade ou do indivíduo (SANTOS, 2010). Neste estudo utilizaremos apenas o nível do indivíduo, que consiste nas características que permitem extrair retornos privados das interações com outras pessoas, ou seja, as habilidades intrínsecas ao indivíduo (carisma, simpatia, etc.) como os investimentos em relações sociais (GLAESAR *et al*, 2000).

Sanders e Nee (1996) definem três canais pelos quais as relações sociais beneficiam os trabalhadores por conta-própria: i) Instrumental: instrumentos que auxiliam a implementação e desenvolvimento do negócio; ii) Informacional: transferência de informações sobre fornecedores confiáveis, canais de comercialização, conhecimento tácito, etc. iii) Psicológico: as relações sociais que fornecem apoio emocional, mantendo o esforço e motivação necessários para o sucesso dos pequenos negócios (GÓMEZ, 2001).

A investigação empírica sobre capital social tem duas vertentes. A primeira define o capital social a partir do grau de confiança do indivíduo, a segunda o define

a partir de sua participação em diversos tipos de organizações como grupos religiosos, sindicatos, associação de moradores, grupos de jovens, etc. (PUTNAM, 2000; GLAESAR *et al*, 2000).

Por fim, alguns estudos atentam para o fato de que quanto mais bem definido e garantido estiver o direito de propriedade de um negócio, maiores serão os valores dos ativos e provavelmente, a receita do negócio (FAJNZYLBBER, 2006). Este direito pode ser utilizado como garantia na obtenção de crédito e também fornece base para a criação de serviços públicos, facilitando a criação de valores que podem ser transacionados em mercados secundários bem como o incentivo ao investimento (BESLEY, 1995; CULL; XU, 2005).

### *Microfinanças para empreendedores*

O termo microfinanças nomeia a atividade econômica ou o conjunto de serviços financeiros destinados à população de baixa renda, negócios por conta própria e empresas de baixo faturamento, independentemente de sua atividade produtiva (BOUMAN, 1989; MONZONI NETO, 2006).

Com o intuito de atender os excluídos financeiros, desenvolveu-se um sistema denominado microfinanças para os empreendedores, seu público preferencial, são aqueles com maior dificuldade na obtenção de créditos e produtos financeiros pelos meios tradicionais. Consiste na oferta de serviços financeiros especializados, compostos principalmente por crédito e poupança, com baixo custo e de curto prazo, além, de não exigir garantia formal, (YUNUS, 2000; DIOP *et al*, 2007).

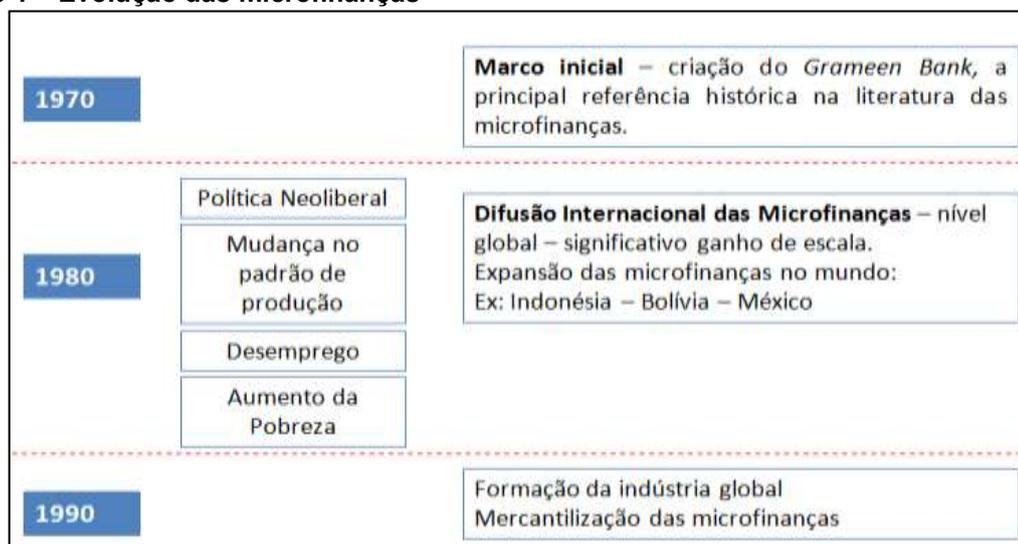
Para Comim (2007), acessibilidade às microfinanças apenas é possível, devido ao fato de não exigir garantias formais como bens alienáveis ou propriedade, incapazes de serem oferecidas pelas pessoas em condição de pobreza, embora estas sejam uma exigência das instituições tradicionais. Este sistema é multifacetado, pois além de ser considerado um mecanismo eficiente de combate à pobreza, promove a inclusão social e financeira, e assim, gera oportunidades para redução da pobreza e promoção do desenvolvimento socioeconômico (SANTOS, 2014).

Para facilitar a apreensão do termo, nesta pesquisa utilizaremos o conceito

baseado no *Microfinance Information Exchange, Inc (MIX)*, uma organização sem fins lucrativos que atua como prestadora de informações de negócios no setor das microfinanças. Segundo MIX (2015), trata-se de pequenos empréstimos para a população pobre, em combinação com outros serviços financeiros como poupança, treinamento, serviços de saúde, redes e apoio aos pares.

O Quadro 1 apresenta resumidamente a evolução das microfinanças conforme descrito por Marquês (2015), o marco inicial ocorre com a criação do Grammen Bank, a década de 1980 ainda segundo o autor, se caracteriza pela difusão internacional deste sistema e, por fim a formação da indústria microfinanceira.

**Quadro 1 – Evolução das microfinanças**



Fonte: Marquês (2015)

Conforme o quadro 1, observa-se uma sequência cronológica de desenvolvimento das microfinanças nos últimos 30 anos. Após sua criação, datada da década de 70, houve nítidos processos de mudanças sociais ocorrendo no contexto dos anos 80, por fim, em 1990, o processo de mercantilização das microfinanças se consolidara, ainda sob difícil acesso para os empreendedores, mas com sua ideia base já bem difundida.

### *Microcrédito*

No final da década de 1970, começaram a surgir interesses por questões humanitárias, ligadas a temas que envolviam a redução da pobreza, redução do

nível de desigualdade social, atendimento as necessidades básicas e ao meio ambiente, despertando atenção de diversas nações e organizações como o Banco Mundial e Nações Unidas.

Neste período, vários países através de agências sem fins lucrativos ou organizações não governamentais começaram a desenvolver experiências com microcrédito. Essas experiências operavam inicialmente à margem do sistema financeiro tradicional, atendendo as pessoas excluídas do sistema bancário, seja pelas condições impróprias oferecidas pelos bancos comerciais, ou pela falta de recursos e de capital dessas pessoas (MATTEI, 2002).

Sela *et al* (2006) explicam que o microcrédito nasce como alternativa de crédito para pessoas físicas e jurídicas do setor formal e informal, que por vários motivos são privadas do acesso ao sistema bancário tradicional. De acordo com estudos do Banco Central do Brasil (BACEN), o microcrédito é entendido como a principal atividade do setor de microfinanças e definido como sendo todos os serviços microfinanceiros direcionados especialmente à atividade produtiva, excluindo assim o crédito para consumo.

O Microcredit Summit (2015) define o microcrédito como pequeno empréstimo à população muito pobre, com o intuito de trabalhar por conta, desta forma, pode proporcionar estímulo ao empreendedorismo de trabalhadores excluídos do mercado de trabalho formal.

O conceito de microcrédito nega algumas das principais características do sistema tradicional de crédito, pois o microcrédito não se torna fornecido baseado em garantias, solidez, patrimônio e tradição financeira do pleiteante, e sim baseado principalmente na análise sócio-econômica do cidadão/cliente (SELA *et al*, 2006, p. 2). É uma forma de tornar o tomador mais confiante, a fim de, canalizar suas energias para desenvolver sua capacidade como indivíduo, quebrando assim o isolamento social causado pela exclusão (MAYRINK, 2009).

## **PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS**

Ao longo de sua evolução, o microcrédito recebeu um olhar atento da academia. Parece haver um consenso entre os autores em não esgotar essa temática, devido à intensidade com que o tema vem sendo trabalhado e pesquisado

no meio acadêmico. A metodologia utilizada para esta pesquisa parte de um estudo de caráter exploratório, acerca das principais características dos microempreendedores. Contudo, também deve ser enfatizado o uso de bibliografias a respeito do referencial teórico pesquisado e suas contribuições para compreensão sobre o atual estado da arte. Cervo, Bervian e Silva (2007) descrevem que qualquer espécie de pesquisa possui um caráter bibliográfico, sendo necessária para fundamentar as bases teóricas e justificar os limites e as contribuições da própria pesquisa. Gil (2008) argumenta que as pesquisas de caráter exploratórias podem ser interpretadas como:

As pesquisas exploratórias têm como principal finalidade desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e idéias, tendo em vista a formulação de problemas mais precisos ou hipóteses pesquisáveis para estudos posteriores. De todos os tipos de pesquisa, estas são as que apresentam menor rigidez no planejamento (GIL, 2008, p.27).

Para este modelo de estudo foi realizada uma pesquisa nos últimos seis anos com base nos periódicos Capes, acerca das temáticas relacionadas a seguir: gênero, ramo de atividade, faixa etária, grau de instrução, tempo de atividade, melhorias, estado, instituição de crédito, renda e melhorias. A pesquisa contribui para compreender como estão constituídos os campos do microempreendedorismo nacional nos últimos anos, com informações referentes à prática de atividades empreendedoras, com base em suas características envolvendo os fatores: capital humano, capital financeiro, capital social e direito de propriedade.

## **ANÁLISE DOS RESULTADOS**

Com base nas temáticas elencadas na fundamentação teórica: capital humano, capital financeiro, capital social e propriedade de direito, o estudo pretende demonstrar a importância do microcrédito para os pequenos empreendedores, assim como, descrever seus ramos de atividades (comércios e serviços), e seus graus de instrução (enquanto tomador do empréstimo – microcrédito). De acordo com o quadro 2 abaixo, é possível compreender alguns trabalhos com sua dinâmica voltada para o microcrédito, por meio de estudos realizados por pesquisadores, foi possível a construção do quadro com informações acerca do gênero, ramo de atividade, faixa etária, grau de instrução e tempo de atividade apresentados a seguir.

Quadro 2 – Gênero, ramo de atividade, faixa etária, grau de instrução e tempo de atividade

Autor	Gênero	Ramo da Atividade	Faixa Etária (anos)	Instrução do Tomador/Gestor	Tempo da Atividade (anos)
<b>DANTAS, 2014</b>	Feminino 100%	Comércio 100%	De 31 a 40 38%	Ensino Médio Completo 37%	De 6 a 10 34%
<b>SAMPAIO, 2014</b>	Feminino 89%	Comércio 85%	De 36 a 45 34%	Ensino Médio Completo 27%	Acima de 3 73%
<b>RODRIGUES et al, 2015</b>	Feminino 66%	Comércio 82%	De 20 a 35 43%	Ensino Médio Completo 42%	Não informado
<b>ANDRADE et al, 2011</b>	Feminino 64%	Comércio	De 39 a 58	Ensino Básico Incompleto 38%	Até 5 anos 54%
<b>SANTOS, 2010</b>	Feminino 69%	Não informado	Acima de 31 88%	60% possuem de primário completo a médio completo	Não informado
<b>MONTEIRO, 2009</b>	Feminino 59%	Comércio 59%	Acima de 45 39%	Fundamental Incompleto 40%	Não informado
<b>MATOS et al, 2012</b>	Feminino 73%	Comércio 34%	Não informado	Ensino Médio Completo - 47%	Mais que 4 anos 53%
<b>DINIZ et al, 2012</b>	Feminino 83%	Comércio 86%	Não informado	Fundamental Incompleto 53%	Acima de 5 anos 53%
<b>BRAGA, 2011</b>	Feminino 65%	Não informado	Acima de 36 59%	Fundamental Incompleto 62%	Não informado

Fonte: Elaborado pelos autores (2015)

Pode-se descrever como expressiva notoriedade, a predominância do gênero feminino, nesse tipo de empreendimento, o que já havia sido observado por Neri (2008), ao afirmar que a maior parte dos usuários destes programas são mulheres. Wajnman (1998) explica que o crescimento das ocupações femininas acontece principalmente no comércio ambulante (com foco para o gênero feminino – bolsas, acessórios de moda, roupas), além de produtos do ramo cosméticos e gêneros alimentícios, dentre outros. Isso está se tornando cada vez mais comum pelo fato das mulheres estarem ingressando cada vez mais nestes mercados, com o objetivo principal de não ficar desempregadas (MATOS *et al*, 2012).

Ainda segundo os autores, em sua pesquisa no Ceará mostram que o empreendedorismo por necessidade (desemprego) é o motivo de aproximadamente 40% dos entrevistados para iniciar um negócio.

A forma mais simples de medir o capital humano é através do nível de escolaridade. Segundo Neri (2005), para cada ano de estudo adicional, o lucro dos empreendedores sobe em torno de 7,5%, porém, alguns estudos apresentam outros aspectos, conforme Honig (1989), ao examinar o desempenho das microempresas na Jamaica, com maior destaque para os que possuíam formação profissional e maior tempo (anos) no negócio, este último também foi enfatizado por Azevedo (2006), ao afirmar que os maiores retornos financeiros são provenientes de empreendedores com maior experiência.

Este estudo demonstra um grupo de microempreendedores não representados por jovens, com idade superior aos 30 anos, o que demonstra certa vivência e experiência. O tempo nas atividades em sua maioria ultrapassa os três anos, essa é uma variável relevante na medida em que remete à experiência, o que contribui para abertura e manutenção do negócio. (NERI, 2008; HONIG, 1989).

Observa-se que, entre os dados informados, o nível de escolaridade está caracterizado como Ensino Médio. Nessa perspectiva o capital humano está relacionado com a oportunidade de empreender, o microempreendedor encontra dificuldades para gerir o próprio negócio, a gestão se torna um desafio vital frente a uma necessidade de melhora na capacitação profissional desse modelo de gestão, com propensão a atuar com base na informalidade devido à pouca ou nenhuma informação de suas vantagens enquanto microempreendedor formalizado.

Frente às questões envolvendo a dinâmica do capital financeiro pode-se constatar que poucos microempreendedores encontram-se em situação confortável, considerando o item renda em salários mínimos. Estes aos buscarem auxílios em instituições financeiras tradicionais se deparam com a dificuldade de informação, já mencionada anteriormente. Uma forma de eliminar este problema pode estar relacionada com a dinâmica social, que envolve aspectos de carisma, simpatia, etc., percebido por meio do aval solidário, onde cada participante do grupo é avalista dos demais, ficando assim condições mais próximas dos pequenos empresários, por não poderem oferecer bens materiais como garantias reais, isso se compensa pelo capital social da comunidade (MATOS *et al*, 2012).

As instituições que disponibilizam os serviços de microcrédito estão classificadas como: bancos públicos, OSCIP E ONGS, fomentando assim não a

informalidade, mas sim proporcionando condições para que este microempreendedor busque recursos financeiros visando uma melhora em seus modelos de negócios e formalização.

**Quadro 3 – Estado, instituição, renda, situação da atividade e melhorias**

<b>Autor</b>	<b>Estado</b>	<b>Renda em Salários Mínimos</b>	<b>Instituição</b>	<b>Situação da Atividade</b>	<b>Melhorias</b>
<b>DANTAS, 2014</b>	Paraíba	De 2 a 3 61%	Caixa Econômica Federal, Banco do Nordeste e Banco Estrela	Informal 100%	Aumento nas vendas 25%
<b>SAMPAIO, 2014</b>	Pará, Santa Catarina, Distrito Federal, Ceará e Rio de Janeiro	Média R\$ 1637,41	Banco da Amazônia, Blusol, Prospera - DF, Crediamigo e Santander Microcrédito	Não informado	Aumento de renda 73%
<b>RODRIGUES et al, 2015</b>	Pernambuco	Até 3 49%	Crediamigo	Informal 64%	Aumento nas vendas 67%
<b>ANDRADE et al, 2011</b>	Santa Catarina	Até 3 79%	Banco da Família	Não informado	Não informado
<b>SANTOS, 2010</b>	Ceará	Até 2 66,3%	Ong X	Não informado	Aumento das Vendas, Aumento no lucro e clientes 44%
<b>MONTEIRO, 2009</b>	Rio Grande do Norte	Até 4 60%	Centro de Apoio aos Microempreendedores (CAM)	Informal 87%	Não informado
<b>MATOS et al, 2012</b>	Juazeiro - CE	Até 2 50%	Crediamigo	Não informado	Aumento das Vendas 57%
<b>DINIZ et al, 2012</b>	Paraíba	Até 4 78%	Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (CEAPE)	Informal 94%	Não informado
<b>BRAGA, 2011</b>	Não informado	Até 3 60%	Crediamigo	Não informado	Não informado

Fonte: Elaborado pelos autores (2015)

Diniz *et al* (2012) caracterizam os microempreendimentos sendo tipicamente informais e muitas vezes familiares, frequentemente não possuem documentação legal nem propriedades, ou seja, não possuem uma estrutura de operação regularizada, seja em termos de títulos de propriedade, seja em termos de legalização da própria atividade.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir da análise dos resultados, verifica-se que alguns pontos podem ser considerados de fundamental importância para o pleno desenvolvimento de um microempreendimento. A pesquisa analisou temáticas relacionadas ao capital humano, capital financeiro e capital social e o direito de propriedade dos microempreendedores.

Foram verificadas informações relacionadas acerca do gênero, ramo de atividade, faixa etária, grau de instrução e tempo de atividade, para análise do capital humano demonstrando dificuldades para gerir seus modelos de negócios, por conta de um baixo grau de instrução. Os principais resultados podem ser relacionados a uma predominância das atividades sendo direcionadas ao gênero feminino (correspondendo a 100% dos microempreendedores da pesquisa), predominância dos setores de comércio e nível de escolaridade sendo classificado como Ensino Médio.

As questões envolvendo a dinâmica do capital financeiro ficam caracterizadas pelo baixo valor de renda obtido em salários mínimos, fazendo com que os microempreendedores busquem auxílios das instituições financeiras para financiar suas atividades comerciais. Já o capital social, envolve algumas habilidades fundamentais para exercer a função de empreendedor, entre elas: carisma, simpatia.

Os microempreendimentos informais e familiares, frequentemente não possuem propriedades, não possuem uma estrutura de operação regularizada, o que dificulta um processo de concessão de crédito com poucas garantias a oferecer por parte dos microempreendedores (processo este que dificulta a liberação de crédito em instituições financeiras tradicionais).

Por fim, as instituições que disponibilizam os serviços de microcrédito estão classificadas como órgãos do governo, OSCIP E ONGS (responsáveis por fomentar e estimular o microcrédito para os microempreendedores). Isso não significa que estão contribuindo para a informalidade, mas sim proporcionando condições para que os microempreendedores possam dispor de melhores recursos financeiros, o que proporcionaria uma melhora em seus modelos de negócios e futuros processos

de formalização, conforme os resultados apresentados como: aumento nas vendas, aumento em sua margem de lucro e no número de clientes.

## REFERÊNCIAS

AKERLOF, George A. The market for "lemons": Quality uncertainty and the market mechanism. **The quarterly journal of economics**, p. 488-500, 1970.

ANDRADE, Sonia Albuquerque; BINOTTO, Erlaine; SIQUEIRA, Elisabete Stradiotto. Microcrédito produtivo nos negócios informais urbanos: Contribuições e limites. **Perspectivas Contemporâneas**, v. 6, n. 1, 2011.

ARROW, Kenneth J. Uncertainty and the welfare economics of medical care. **The American economic review**, p. 941-973, 1963.

AZEVEDO, J.P. **Essays on Entrepreneurship**. Tese (Doutorado em Economia) - University of Newcastle Upon Tyne, TYNE, Inglaterra. 2006.

BARROS, Aluizio Antônio de; PEREIRA, Claudia Maria Miranda de Araújo. Empreendedorismo e Crescimento Econômico: uma Análise Empírica. Curitiba: **RAC**, 2008.

BESLEY, Timothy. Nonmarket institutions for credit and risk sharing in low-income countries. **The Journal of Economic Perspectives**, p. 115-127, 1995.

BOUMAN, F. J. A. *Small, short and unsecured: informal rural finance in India*. New Delhi: **Oxford University Press**, 1989.

BRASIL, **Código civil** – Lei Nº 10.406 de 10 de janeiro de 2002.

CAIRD, S. Testing enterprising tendency of occupational groups. **British Journal of Management**. v. 2, p. 177-183, 1991.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Aleino; SILVA, Roberto. **Metodologia científica**. 6 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

COMIM, Flávio. Poverty reduction through microfinance: a capability perspective. **Microfinance and Public Policy: Outreach, Performance and Efficiency**, p. 47-59, 2007.

CULL, Robert; XU, Lixin Colin. Institutions, ownership, and finance: the determinants of profit reinvestment among Chinese firms. **Journal of Financial Economics**, v. 77, n. 1, p. 117-146, 2005.

DANTAS, Josivânia Oliveira. **A importância do Microcrédito Produtivo Orientado para as microempresas informacionais: um estudo de campo na cidade de Patos**. 2014.

DIOP, Amadou; HILLENKAMP, Isabelle; SERVET, Jean-Michel. Poverty versus inequality. Microfinance and Public Polity, Outreach. **Performance and Efficiency**, London, Palgrave-Macmillan/ILOP, p.27-44, 2007.

DINIZ, Rodrigo Melo; RODRIGUES, Marconi Araujo; ALBUQUERQUE, Lucia Silva; REGO, Thaiseany de Freitas; BATISTA, Fabiano Ferreira. Fatores essenciais para a concessão de microcrédito produtivo orientado: um estudo de caso do Ceape – Paraíba no ponto de atendimento de Pombal. São Paulo: **SEMEAD**, 2012.

DOLABELA, F. **Oficina do empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

DORNELAS, José Carlos. **Empreendedorismo: transformando idéias e negócios**. Rio de Janeiro: Campus, 2007.

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

FAJNZYLBER, Pablo; MALONEY, William; ROJAS, Gabriel Montes. Microenterprise dynamics in developing countries: How similar are they to those in the industrialized world? Evidence from Mexico. **The World Bank Economic Review**, v. 20, n. 3, p. 389-419, 2006.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GARTNER, W. B. A conceptual framework for describing the phenomenon of newventure 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.

GEM - **Global Entrepreneurship Monitor**. Disponível em: <<http://www.msc-entrepreneurship.com/Global-Entrepreneurship-Program>>. Acesso em 8 Abr. 2015.

GÓMEZ, R.; SANTOR, E. Membership has its privileges: the effect of social capital and neighbourhood characteristics on the earnings of microfinance borrowers. **Canadian Journal of Economics**, Vol. 34, n.4, 2001, November.

GLAESER, E., D. LAIBSON, and B. Sacerdote (2000) "The Economic Approach to Social Capital?" **NBER Working Paper**, No.7728. GLAESER, E., D. LAIBSON, J. Scheinkman and C. Soutter (1999) "What is Social Capital?" **NBER Working Paper**, No.7216.

GLOUKOVIEZOFF, Georges. "From Financial Exclusion to Overindebtedness: The Paradox of Difficulties for People on Low Income?". In: ANDERLONI, L.; BRAGA, M.D.; CARLUCCIO, E. **New frontiers in banking services. Emerging needs and tailored products for untapped markets**. Berlin: Springer Verlag, 2006.

HONIG, B. What determines success: examining the human, financial and social capital of Jamaican microentrepreneurs. **Journal of Business Venturing**, 1989.

KEMPSON, Elaine; WHYLEY, Claire; CASKEY, John; COLLARD, Sharon. "In or Out? Financial exclusion: a literature and research review". In: Consumer Research. Bristol: **Financial Services Authority – FSA**, 2000.

LLORENS, Francisco Albuquerque. **Desenvolvimento econômico local**. 1ed. Rio de Janeiro: BNDES, 2001.

MARQUES, Tomás Costa de Azevedo. **Um estudo comparado entre o programa "Missão Caixa" na Venezuela e o programa "Caixa Aqui" no Brasil**. São Paulo: USP, 2015.

MATOS, Ingrid Mazza; TEIXEIRA, Terezinha Cristina Rodrigues; RAMOS, Roberto Rodrigues; OLIVEIRA, Thiago de Brito; BRANDÃO, Wanderberg Alves. A política de Microcrédito como geradora de emprego e renda: um estudo do CrediAmigo no Cariri. São Paulo: **SEMEAD**, 2012.

MATTEI, Lauro Francisco. Microfinanças no Brasil: algumas evidências a partir de estudos de casos. **Textos de Economia**, [S.l.], v. 8, n. 1, p. 47-68, jan. 2002.

MAYRINK, R. D. **O impacto do microcrédito sobre a renda e o emprego em Belo Horizonte**. Belo Horizonte: Fipel, 2009.

MIX. **Microfinance Information Exchange** Disponível em <<http://www.mixmarket.org/mfi/>>. Acesso em: 08 Out. 2015.

MONTEIRO, José Edson. MICROCRÉDITO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO: um estudo da atuação do CAM – Centro de Apoio aos Microempreendedores da Zona Norte de Natal – RN. Pernambuco: UFP, 2009.

MONTEIRO, J.C.M.; ASSUNÇÃO, J. J. **Outgoing the shadows: estimating the impact of bureaucracy simplification and tax cut on formality and investment**. PUC, Rio, mimeo, 2006.

MONZONI NETO, Mario Prestes. **Impacto em renda do microcrédito: uma investigação empírica sobre geração de renda do crédito popular solidário (São Paulo Confia), no Município de São Paulo**. 2006. 194f. Tese (Doutorado em Administração Pública e Governo) – Escola de Administração de Empresas, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2006.

NERI, M. Microcredito: **O Mistério Nordeste e o Grameen Brasileiro**. Rio de Janeiro: *Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo*, v. 2, n. 3, p. 216-235, jul-set, 2017  
ISSN: 2448-2889

Janeiro, FGV, 2008.

\_\_\_\_\_. **Análise dos Negócios Nancicos a partir da Pesquisa Economia Informal Urbana**. Nota técnica, Texto para Discussão Sebrae, Nº 1. Brasília, agosto, 2005.

PUTNAM, R. **Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy** Princeton. Princeton University Press. 1993.

RODRIGUES, Fernanda Mirelle Gomes; XAVIER, Juliana de Sá Nunes Burgo; SOUSA, Wellington Dantas de; NASCIMENTO, João Carlos Hipólito Bernardes do; BERNARDES, Juliana Reis. O microcrédito como ferramenta de desenvolvimento socioeconômico para os empreendedores e seus pequenos empreendimentos: um estudo de caso sobre o Crediamigo em Petrolina-PE. **Revista Eletrônica Gestão & Saúde**. Vol. 6, 2015.

SAMPAIO, Soares Paulo. **Microcrédito, desenvolvimento e superação da pobreza: uma análise jurídica do programa nacional de microcrédito produtivo orientado**. Brasília: UFB, 2014.

SANDERS, J.; NEE, V. Immigrant self-employment: The Family as Social Capital and The Value of Human Capital, **American Sociological Review**. 61, 231-49, 1996.

SANTOS, G. L. **A Importância do Microcrédito para os Empreendedores: Um Estudo com os Grupos Solidários de Fortaleza /CE**. UFRN, 2010.

SANTOS, Ana Lucia Carvalho. Determinantes da Regulação de Instituições de Microfinanças. São Paulo: USP, 2014.

SEBRAE – **Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas**, São Paulo. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/>>. Acesso em: 18 Jul. 2015.

SELA, Vilma Meurer; SELA, Francis Ernesto Ramos; COSTA, Saulo Cesar 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**. Belo Horizonte: ANPAD, 2006.

SILVA. C. M. Dilema do Estado ante a globalização e a economia informal: sonegação fiscal ou desemprego? **Prima Facie**– ano 1, n. 1, jul./dez. 2002. Disponível em: <<http://www.ies.ufpb.br/ojs2/index.php/primafacie/article/view/4321/3267>> Acesso em: 06 Out 2015.

SBRAGIA, Roberto; STAL, Eva; CAMPANÁRIO, Milton de Abreu; ANDREASSI, Tales. **Inovação: como vencer esse desafio empresarial**. São Paulo: Clio Editora, 2006.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **Teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Nova Cultura, 1964.

WAJNMAN, S,QUEIROZ,B.,LIBERATO,V.O crescimento da atividade feminina nos anos noventa no Brasil.**Anais do XI Encontro Nacional de Estudos Populacionais**.Abep,v.2, n.2. p.429-2.454,1998.

YUNUS, Muhammad. **O banqueiro dos pobres**. São Paulo: Editora Ática, 2000.