



<http://dx.doi.org/10.21714/19-82-25372018v12n3p6584>

Perfil de Risco dos Tomadores de Microcrédito na Mesoregião Centro Sul do Paraná

Marcelo Fernando Viante

Universidade Estadual do Centro-Oeste UNICENTRO - PR
MRCLO_MRCLO@hotmail.com

Silvio Roberto Stefano

Universidade Estadual do Centro-Oeste UNICENTRO - PR
professor-silvio@hotmail.com

Cláudio Luiz Chiusoli

Universidade Estadual do Centro-Oeste UNICENTRO - PR
prof.claudio.unicentro@gmail.com

Léo Raifur

Universidade Estadual do Centro-Oeste UNICENTRO - PR
raifur@yahoo.com.br

Recebido em 15 de Março de 2018

Aprovado em 03 de Setembro de 2018

Resumo

A sustentabilidade financeira de instituições de fomento que atuam com a metodologia do microcrédito demonstra-se como um aspecto fundamental para o desenvolvimento social e econômico de regiões. O objetivo do presente artigo foi analisar o perfil de risco dos tomadores de microcrédito no interior do estado do Paraná que assumiram um financiamento junto a uma instituição financeira de fomento vinculada a uma Prefeitura Municipal. No referencial teórico foi abordado o conceito de microfinanças, o processo de captação de tanto de crédito e de microcrédito, o desenvolvimento social gerado pela aplicação do microcrédito na sociedade e os riscos que essas operações geram para tomadores e instituições. A abordagem foi quantitativa, com o uso do survey, com aplicação de questionários com uma amostra de 212 microempreendedores realizada em 2017. Depois da obtenção dos dados coletados, os mesmos foram armazenados e processados eletronicamente no programa SPSS (v.22) e foram aplicados testes estatísticos: o Qui Quadrado e o coeficiente de correlação de Spearman. Os resultados auferidos demonstraram que a região apresenta um perfil de aversão ao risco, caracterizado por uma maioria de mulheres empreendedoras, onde buscam manter suas obrigações dentro do prazo, não contraem outro tipo de financiamento e estariam dispostos a tomar um novo financiamento de microcrédito. As principais contribuições do estudo foi na demonstração do perfil de risco dos microempreendedores, sua relação com a instituição do microcrédito e a destinação da aplicação do recurso.

Palavras-chave: perfil de risco, microcrédito, financiamento.

1. INTRODUÇÃO

São diversos os fatores de sucesso e fracasso para os micro e pequenos empreendedores, relacionando-se ao planejamento e execução do plano de negócios, as estratégias de gestão do negócio, o nicho de mercado explorado, o tipo de empreendedor (necessidade ou oportunidade), o capital existente e as oportunidades de microcrédito disponíveis, e isso requer habilidades comerciais para gerar vantagem competitiva como sobrevivência empresarial (MANAF, 2017).

O conceito de crédito representa a concessão de certos produtos ou serviços com a promessa de um pagamento futuro, assim sendo, o tomador do crédito (devedor) compromete-se a fazer o pagamento dessas dívidas futuramente. Nesse contexto, está inserida a modalidade do microcrédito, que é um tipo de crédito para pessoas excluídas socialmente e com baixa renda, vinculada aos micro e pequenos empreendedores. Essa modalidade de crédito é usada na construção de uma estrutura econômica e social para famílias de baixa renda. No Brasil, os primeiros movimentos ocorreram em Recife, Pernambuco, no ano de 1970, tendo em vista seu sucesso, o microcrédito se espalhou pelo país (ARAÚJO, 2011).

Gonzalez, Porto e Diniz (2017) destacam que são relevantes o fortalecimento de políticas públicas voltadas para o microcrédito, cujo marco inicial foi a criação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) em 2005, coordenado pelo Comitê Interministerial formado pelo Ministério do Trabalho e Emprego, Ministério da Fazenda e Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome.

A justificativa da pesquisas sobre o tema do microcrédito se deve ao fato de que popularidade e o aumento do número de financiamentos em microcrédito fazem com que o risco de endividamento das operações aumente, prejudicando a sua metodologia e as organizações que fazem parte do programa, assim é possível identificar um público (micro e pequenos empreendedores) que não havia sido pesquisado na região do estudo, bem como a perspectiva teórica dessa pesquisa.

Conhecer o perfil dos tomadores e suas particularidades em relação aos seus conhecimentos financeiros e noções de gestão podem ser fundamentais para futuras ações e programas voltados para empreendedores da região em estudo. Em uma análise na biblioteca eletrônica SPELL® *Scientific Periodicals Electronic Library*, com mais de 110 periódicos da área e mais de 43 mil documentos, foram localizados somente 36 artigos com título contendo a palavra-chave “microcrédito”, ou seja, apresenta uma escassez de estudos da temática em seus diversos aspectos.

O problema de pesquisa envolveu: qual o perfil de risco dos tomadores de Microcrédito em uma cidade na Mesorregião Centro-Sul do Paraná? Este artigo teve como objetivo geral analisar o perfil de risco dos tomadores de Microcrédito no interior do estado do Paraná que assumiram um financiamento junto a uma instituição financeira de fomento vinculada a uma Prefeitura Municipal.

Assim, entende-se que esse é um tema atual e de interesse da área de empreendedorismo e gestão, bem como da sociedade em geral. Pesquisar o perfil de risco dos tomadores de microcrédito significa debruçar-se sobre uma questão fundamental, tendo em vista os impactos que podem representar para os tomadores de crédito, agentes públicos e sociedade em geral, que precisa dar sua contribuição na compreensão do tema. O microcrédito representa uma alternativa relevante, destinada a pequenos empreendedores informais e microempresas, que pode chegar até R\$15 mil. O empreendedor Informal deve ter renda mensal de até R\$ 16,66 mil e ser microempreendedor individual (MEI), com faturamento até R\$ 81 mil por ano, ou microempresa que fatura até R\$ 200 mil por ano para poder contratar. O endividamento no Sistema Financeiro Nacional (SFN) não pode exceder R\$ 40 mil,

excetuando-se desse limite as operações de crédito habitacional. O capital obtido pode ser utilizado de diversas formas, como em capital de giro, aquisição de equipamentos e reformas no estabelecimento (BB, 2018).

Dessa forma, o artigo está estruturado em quatro seções, além desta introdução. A primeira seção é composta pelo Referencial Teórico: Conceito de Microfinanças, Tomada de Crédito e Microcrédito, Desenvolvimento Social com Microcrédito e Riscos do Financiamento de Microcrédito. Na sequência é detalhada a metodologia: descritiva e quantitativa. Na terceira seção são discutidos os resultados do estudo em questão. Na última seção as considerações finais são expostas, sintetizando os principais resultados encontrados, limitações e sugestões para futuras pesquisas da área.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1. Conceito de Microfinanças

O termo microcrédito está inserido no contexto das microfinanças. Barone et al. (2002) e Araújo e Carmona (2015) e Gonzalez; Porto e Diniz (2017) entendem microfinanças como um conjunto de serviços financeiros prestados por instituições financeiras para indivíduos de baixa renda ou microempreendedores, tanto formais como informais. Segundo Mattos (2016) e Gonzalez; Porto e Diniz (2017) o termo microfinanças diz respeito à prestação de serviços financeiros sustentáveis para população de baixa renda. Ainda segundo as ideias de Mattos (2016), as microfinanças compreendem os empréstimos de pequeno valor para empreendedores, bem como o uso de poupanças e seguros.

A presença de instituições de microfinanças pode auxiliar o desenvolvimento econômico de países em desenvolvimento, uma vez que é direcionada à população de baixa renda e àquele que ainda está em processo de formalização de seu negócio, pois estudos apontam que, no Brasil, o crescimento no volume de oferta de microcrédito e os recursos ofertados chegaram a R\$ 6,45 bilhões, atendendo a 4,7 milhões de pessoas (GOVERNO DO BRASIL, 2018).

Santos (2014) e Gonzalez; Porto e Diniz (2017) destacam que as instituições de microfinanças devem possuir um cunho social, tendo como missão fundamental a melhoria na qualidade de vida dos mais pobres por meio de serviços financeiros. Para Nascimento (2013), a caracterização do microcrédito nas instituições de microfinanças é apenas um dos diversos serviços ofertados. Porém, Santos (2014) ainda afirma que as instituições que operam dentro das microfinanças devem apresentar uma sustentabilidade financeira, sendo necessário que sua operação cubra os custos e despesas e ainda gere uma margem para o crescimento da instituição. Na concepção de Araújo (2012), a compreensão das microfinanças pode ser entendida como um setor marginal – uma atividade de desenvolvimento que diz respeito a doadores, governos ou investidores com consciência social, e não como parte integrante do sistema financeiro nacional.

Santos (2014) cita a classificação das instituições de microfinanças segundo nomenclatura elaborada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), onde as mesmas são divididas em relação a sua forma de supervisão e a forma de atuação. Assim temos, quanto à forma de supervisão: as instituições reguladas pelo Banco Central do Brasil (BACEN), as captadoras de recursos, outras instituições financeiras e instituições não regulamentadas pelo Banco Central. Quanto à forma de atuação, temos as instituições de primeiro piso, que atuam na linha de frente com os tomadores de seus serviços, e o segundo piso, que fazem a captação do recurso e depois a transmissão para instituições de primeiro piso. Araújo e Carmona (2015) completam que as instituições de microcrédito

possuem também objetivos, características e estratégias de natureza financeira como qualquer outra entidade que realiza atividade de intermediação financeira.

2.2. Tomada de Crédito e Microcrédito

A utilização de crédito advindo de instituições financeiras é uma prática comum nas organizações. Segundo Cerri e Brito (2014), o crédito pode ser definido como um instrumento de gestão financeira a ser utilizado por uma pessoa ou uma empresa”. Instituições financeiras realizam grandes movimentações de crédito para as organizações, as quais buscam capital para financiar seus empreendimentos e projetos.

Porém, através dos conceitos apresentados de microfinanças se busca conceder serviços para empreendedores ou classes mais pobres; para Nascimento (2013) e Gonzalez; Porto e Diniz (2017) essas operações viabilizam o acesso a serviços financeiros para indivíduos de baixa renda, microempresas formais e informais.

Para Frota, Brasil e Fontenele (2014), a escassez de recursos financeiros obriga os empreendedores a buscarem recursos em instituições financeiras, porém, muitas vezes não apresentam as garantias necessárias para o acesso ao crédito. A obtenção de tal recurso pode significar uma atividade de risco, tanto para a instituição quanto para a empresa que toma o crédito. Assim, existem algumas exigências e condições que precisam ser apresentadas para que o crédito seja liberado, devido à incerteza de recuperar o capital emprestado (FENGXIA, JIANSHEG, ZHIYU, 2014).

No contexto de viabilização de crédito e microfinanças, temos o microcrédito. Seu conceito pode ser entendido, segundo Santos (2014), como a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. Para Araújo (2011) e Gonzalez; Porto e Diniz (2017), o microcrédito atua com o fornecimento de crédito produtivo a microempreendedores que não possuem acesso ao mercado tradicional. Mendonça e Soares (2016) enfatizam que os tomadores de microcrédito muitas vezes não apresentam as condições exigidas pelos bancos para concessão de um crédito. Os mesmos autores salientam ainda que o microcrédito permite que uma classe empreendedora menos favorecida possa ter acesso a um recurso de maneira formal, sem precisar buscar ajuda financeira com familiares ou agiotas.

Mattos (2016) afirma que o mercado de créditos tradicional não era capaz de difundir o microcrédito devido as garantias e metodologias que tal operação demanda. Nascimento (2013) entende que, através da experiência dos autores com a concessão do microcrédito, a criação de uma metodologia desburocratizada funciona para a viabilização das operações. Araújo e Carmona (2015) apontam o diferencial presente na metodologia do microcrédito, onde se faz uso da figura do agente de crédito, garantias solidárias e empréstimos de curto prazo com valores crescentes.

Segundo a metodologia própria do microcrédito, pode-se observar a presença do agente de crédito, que pode ser definida, segundo Nascimento (2013), como a prestação de assessoria junto ao negócio do tomador do crédito, sendo a principal ligação entre a instituição credora e o tomador. Aranha Neto (2011) destaca a importância do agente de crédito na disponibilização de capacitação e acompanhamento ao empreendedor, buscando a viabilidade e perpetuidade do seu empreendimento. Pereira (2016) relata que a figura do agente de crédito é fundamental para as operações de microcrédito, principalmente em relação às visitas realizadas ao cliente *in loco*.

Outra característica marcante da metodologia do microcrédito seria o uso de um fiador na operação, ou avalista solidário. Para Nascimento (2013), as operações de microcrédito que fazem uso de avalista solidário podem ser encontradas em duas formulações: concessão

individual ou concessão de uma linha de crédito para um grupo de tomadores. O autor ainda destaca que nesse modelo de operação é necessário que os integrantes honrem com o que for tratado antes e depois de assumirem o crédito.

Algumas operações de microcrédito fazem a capacitação dos tomadores antes da concessão do crédito. Assim, segundo Aranha Neto (2011), a opção em oferecer capacitação e acompanhamento contribui decisivamente para a viabilidade do empreendimento.

Dentro do conceito e da metodologia do microcrédito encontram-se modalidades nas quais as operações são divididas, segundo Alves e Soares (2004), Barone et al. (2002) e Araújo e Carmona (2015), como: crédito produtivo, crédito orientado e sistemas de garantia.

O microcrédito voltado para o crédito produtivo pode ser entendido, segundo Mattos (2016, p. 23), como o microcrédito “com enfoque em atividades produtivas de pequeno porte”. Nascimento (2013) complementa tal definição alegando que o microcrédito produtivo visa auxiliar o pequeno empreendimento informal e apoiar negócios de pequeno porte.

O microcrédito voltado para o crédito orientado pode ser conceituado segundo o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) instituído pelo Governo Federal e regulamentado pela Lei número 11.110 de 25 de abril de 2005, como o crédito concedido para atender as necessidades de empreendedores em suas atividades produtivas (MATTOS, 2016). Santos (2014) afirma que uma das particularidades do microcrédito orientado é o contato constante entre a instituição e o empreendedor, ação realizada pela figura do agente de microcrédito. Ainda, Araújo (2012) complementa as definições com a importância da visita do agente de crédito no local onde a atividade econômica é realizada.

2.3. Desenvolvimento Social com Microcrédito

Segundo Nascimento (2013), o processo de globalização e automatização de processos produtivos fez o desemprego aumentar nos países em desenvolvimento, fazendo com que muitas famílias buscassem o autoemprego, através de micro e pequenos empreendimentos. Pereira (2016) relata que a questão do autoemprego está ligada a complementação da renda familiar através do desenvolvimento de uma atividade econômica viável, não existindo uma regulamentação em relação a sua renda. O mesmo autor ainda afirma que a liberação do microcrédito incentiva o autoemprego, reduzindo os níveis de desemprego e ajudando no desenvolvimento econômico do país.

O microcrédito pode ser considerado como um financiamento que possui uma metodologia diferenciada, visando atender a um público que não é compreendido por outras instituições do sistema financeiro tradicional. Alam, Hassan e Said (2015) reforçam que o microcrédito é visto mundialmente como uma alternativa para superação da pobreza, ideia apoiada pelo Banco Mundial, como um modo para melhorar o padrão de vida das camadas sociais mais baixas. Para Araújo (2012), a concessão do microcrédito é realizada visando o desenvolvimento do indivíduo, a melhoria da qualidade de vida de sua família e o desenvolvimento social.

Na literatura referente a história e instituição do microcrédito, é muito divulgada a experiência realizada pelo Banco Grameen, em Bangladesh. A instituição do banco ocorreu, segundo Araújo (2011), quando Muhammad Yunus observou que uma pequena quantidade de dinheiro emprestada às famílias carentes de uma aldeia seria o suficiente para gerar um desenvolvimento social e econômico. Para Araújo (2012), o principal objetivo do Banco Grameen era satisfazer as necessidades dos seus clientes buscando melhoria na sua qualidade de vida com a concessão de crédito com condições mais acessíveis a essa parcela da população.

No Brasil, a institucionalização do microcrédito ocorreu em 1970, através do projeto União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (UNO), no Recife, em Pernambuco, sendo uma das primeiras iniciativas de microcrédito na América Latina. Essa

linha de microfinanças ganha maior abrangências e leis mais rígidas no início dos anos 2000 (ARAÚJO, 2011). Segundo Oliveira (2012), a prática do microcrédito no Brasil acontece com a participação do Estado na figura de financiador ou no desenvolvimento de políticas públicas, algo ainda tímido por parte das instituições privadas em relação à aplicação do microcrédito.

Assim, é possível visualizar que com a criação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), em 2015, segundo observa Mattos (2016), um divisor de águas na prática da oferta de microcrédito no Brasil surge. A mesma autora ainda alega que a instituição do programa tinha como objetivos: incentivar a geração de renda e trabalho através da oferta de microcrédito produtivo e oferecer auxílio técnico para as instituições que fazem a disponibilização do microcrédito. Mesmo com a criação do PNMPO, Araújo (2012) cita que o alcance é limitado, devido a oferta de crédito excessivamente concentrada em poucas instituições e o atendimento aos mais pobres estar longe de se tornar uma realidade.

A importância do microcrédito na economia nacional pode ser entendida, segundo Oliveira (2012), como instrumento de disponibilização de crédito para pequenos empreendedores, com pequena renda, e que pode vir a ser a mola propulsora do processo de desenvolvimento do país. Já Araújo (2012) afirma que o país apresenta grande demanda de crédito para microempresas, fatura de recursos legais disponibilizados para operações de microcrédito e centenas de instituições que desejam atuar como Instituições Operadoras de Microcrédito (IOM).

Para Mattos (2016) e Gonzalez; Porto e Diniz (2017), o escopo dos clientes atendidos com o microcrédito contempla dois modelos: o desenvolvimentista, o qual visa o combate direto à pobreza; e o minimalista, que busca a sustentabilidade da instituição enquanto prestadora dos serviços de microfinanças. Araújo (2012) afirma ainda que o controle realizado pelo modelo desenvolvimentista deve existir, podendo ser feito através de um acompanhamento do empreendimento e orientações dos mais diversos tipos, desde a capacitação até a comercialização do produto final.

A diferença de gênero na tomada do microcrédito é expressiva, pois, para Mattos (2016), as mulheres são o foco das iniciativas de superação da pobreza, visto que elas têm se mostrado adeptas à poupança, empreendedoras criativas e comprometidas com suas necessidades familiares. Ressaltando tal ponto de vista, Mendonça e Soares (2016) defendem que as mulheres empreendedoras podem ser mais aversas ao risco que os homens, preferindo endividamentos conservadores, que possuem maiores chances de pagamento. Araújo (2012) afirma que as mulheres, enquanto tomadoras do microcrédito, demonstram-se mais aplicadas, adaptam-se melhor e mais rapidamente à autoassistência e revelam mais regularidade do trabalho; e estudos em outros países apontam o papel da mulher na família no processo de influenciar na aquisição do microcrédito (KM e CHI, 2013; GIRÓN, 2015).

2.4. Riscos do Financiamento de Microcrédito

As operações de microcrédito, assim como qualquer outra operação realizada por instituições financeiras, estão sujeitas a risco, tanto para a instituição que oferta o crédito quanto para o tomador. Souza, Santos e Andrade (2010) alegam que, em qualquer operação financeira, o indivíduo está constantemente conectado ao risco. Para Silva (2017), as facilidades que foram colocadas em relação a prazos de pagamento e baixo custo dos financiamentos fazem com que as pessoas venham a assumir montantes maiores de financiamentos, fato que aumenta o nível de risco de endividamentos.

Ainda sobre o conceito de risco, Barbosa e Carvalho (2017) afirmam que o conhecimento popular sobre risco pode ser entendido como uma catástrofe ou um grande perigo, porém a ideia de risco pode ser mais ampla, contemplando principalmente a ideia de

insucesso em determinado evento. Esse conceito de risco também pode ser aplicado no mercado financeiro, assim Souza, Santos e Andrade (2017) demonstram que o risco financeiro na administração financeira é visto como a chance de se ter perdas.

Assim, tem-se que a prospecção de risco que uma pessoa está disposta a correr é dada, conforme Mota et al (2017), em relação a influência recebida pela cultura, macroeconomia, políticas governamentais e outros fatores, como gênero, família, idade e educação. Para Augusto e Freire (2013), a tolerância face ao risco pode ser definida como uma combinação entre a atitude face ao risco – quanto risco eu escolho ter – e a capacidade de risco – quanto risco eu posso incorrer.

Nascimento (2013) elenca dois dos principais problemas na tomada do crédito: a seleção adversa, que diz respeito a prospecção de risco que o tomador do empréstimo está disposto a correr; e o risco moral, o qual diz respeito ao destino do investimento. Segundo o mesmo autor, esses dois problemas são resolvidos com a própria metodologia do microcrédito com o uso do agente de crédito, aval solidário e empréstimos em grupo. O uso dessas metodologias evidencia a importância da metodologia do microcrédito, principalmente em relação a redução do risco que a operação pode receber.

Segundo Souza, Santos e Andrade (2017), o investidor, independentemente de seu perfil, deve estar pronto para qualquer imprevisto que seu investimento venha a sofrer no pequeno, médio e longo prazo. Os mesmos autores ainda alegam que é importante a adequação do investidor, segundo seu perfil, dentro das probabilidades de risco que ele está disposto a correr. Tal percepção pode ser aplicada ao microcrédito, no sentido de pequenas empresas sofrerem com impactos políticos e econômicos causados pela economia.

A mensuração do risco para instituições que ofertam crédito é fundamental para concessão do recurso; assim, para Souza (2010), no processo de coleta de informações, muitos dados de possíveis tomadores de crédito são negligenciados, fato que pode prejudicar os dados existentes. Ainda, Souza (2010) evidencia o uso de uma ferramenta, o *creditscoring*, por parte das instituições financeiras para medir o risco que tal cliente pode trazer para a operação, para tanto são consideradas informações como gênero, idade, valor do financiamento, quantidade de parcelas, consulta aos órgãos de crédito e informações internas da instituição sobre o cliente.

A tomada do microcrédito é usada principalmente na atividade empreendedora. Mota et al (2017) evidenciam a importância do ambiente onde o empreendedor está inserido e sua influência sobre a decisão em relação ao risco que o mesmo está disposto a correr. Mota et al (2017) ainda afirmam que a percepção que o empreendedor tem do mercado pode mudar seu pensamento sobre o risco que ele está disposto a correr diante das oportunidades que o mercado lhe proporciona.

Para Pereira (2016), em instituições de fomento que ofertam o microcrédito, a operação de empréstimo com microempreendedores possui níveis maiores de risco do que operações convencionais.

Diante dos conceitos de microcrédito dentro do contexto das microfinanças, a importância que o microcrédito possui para o desenvolvimento econômico de famílias de baixa renda e os riscos que os tomadores do financiamento e as organizações que prestam o serviço assumem, apresenta-se no próximo item a metodologia na qual essa pesquisa científica foi fundamentada.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

No desenvolvimento do artigo se fez uso do método dedutivo, definido por Silva (2005), onde se busca explicar o conteúdo das premissas através de um raciocínio em ordem descendente, iniciando-se uma análise do geral para o particular.

A coleta de dados foi realizada por meio do método survey, dado por Hair et al, (2005) e Martins e Ferreira (2011), como um procedimento para coleta de dados primários a partir de indivíduos, e quantificáveis, que dizem respeito a um número de variáveis para diferenciar e evidenciar padrões de associação.

É classificado como uma pesquisa quantitativa que apresenta as características elencadas por Zanella (2009), como uso de métodos estatísticos, tanto na coleta como na compreensão dos dados e o uso de ferramentas estatísticas que buscam quantificar os dados coletados. Silva (2005) complementa que significa traduzir em números opiniões e informações para classificá-las e analisá-las. Foi realizada a seleção de uma amostra dos empreendedores que tomaram microcrédito junto a uma instituição de fomento parceira da Prefeitura Municipal.

Os tomadores de microcrédito foram divididos pela formalidade do seu negócio e o porte da empresa que possuem; assim, tem-se aqueles que tomaram o microcrédito na informalidade, os Microempreendedores Individuais (MEI) e as microempresas. Selecionada a amostra da população, a coleta dos dados foi realizada através de questionário, definido por Zanella (2009) como uma sequência de perguntas buscando coletar informações de cunho descritivo, comportamental e preferencial da população em estudo. Para elaboração do questionário usou-se como referência o questionário fundamentado por Lucci et al (2006), acrescentando algumas questões pertinentes a metodologia de microcrédito da instituição em estudo, por julgar que seus construtos estavam muito próximos das necessidades desse artigo, uma vez que foi desenhado seus objetivos. O questionário foi estruturado com 13 variáveis, onde abordava assuntos como: gerenciamento do dinheiro dos empreendedores; administração financeira; destinação dos recursos do microcrédito; situação financeira do tomador; a figura do avalista; o relacionamento com o avalista; pagamento das parcelas dentro do prazo estabelecido; fonte de seus conhecimentos financeiros; investimentos que protegeriam suas famílias em caso de desemprego; fonte de renda; dívida com outras instituições financeiras; porcentagem de renda que destinariam a um futuro financiamento de microcrédito; e se voltariam a tomar um financiamento junto com a instituição em estudo.

A pesquisa foi aplicada pessoalmente em visita realizada no período de julho a agosto de 2017, buscando compreender os tomadores de microcrédito que realizaram a operação no ano de 2013 até junho de 2017, representados por um Universo de 212, cuja amostra foi não probabilística por conveniência com 140 participantes.

A análise dos dados consistiu em análises univariadas e bivariadas com base em frequências absolutas e relativas. As medidas de associação foram testadas por meio do teste não paramétrico, o Qui-Quadrado e o teste de correlação de Spearman (Siegel e Castellan, 2006). Para o teste de correlação de Spearman, valendo-se que o p (positivo ou negativo) pode variar entre correlação bem fraca (até 0,19), correlação fraca (0,20 a 0,39), correlação moderada (0,40 a 0,69), correlação forte (0,70 a 0,89) e correlação muito forte (0,90 a 1) para medir a intensidade da relação entre variáveis ordinais. Como teste de hipótese, tem-se:

- Teste não paramétrico qui-quadrado H1a: Não há diferença significativa quanto ao comportamento do tomadores de empréstimos em relação ao seu perfil sócio econômico (gênero, faixa etária, escolaridade, estado civil e porte empresa) e comportamento (conhecimento sobre administração financeira, quem foi avalista)
- Teste não paramétrico correlação de Spearman H2a: Há correlação positiva entre as variáveis que permitiu parte dos conhecimentos para gerir o dinheiro (família, amigos, faculdade, mídia e experiência própria)
H3a: Há correlação positiva entre as variáveis: faixa etária e escolaridade quanto ao perfil do tomador de crédito, ou seja,

quanto maior a faixa etária o grau de instrução também é mais elevado

H4a: Há correlação positiva entre as variáveis: conhecimentos para gerenciar o próprio dinheiro e o conhecimento sobre administração financeira

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 Análise da estatística descritiva

Nesta seção serão apresentados os resultados da aplicação e análise da pesquisa. Segundo a amostra da população fornecida na pesquisa de survey, foram aplicados 140 questionários para os empreendedores que vieram a tomar um financiamento de microcrédito em uma instituição de fomento parceira de uma Prefeitura Municipal. O perfil dos tomadores pesquisados é apresentado na Tabela 1.

Tabela 1 – Perfil dos tomadores de microcrédito pesquisados

Características	Tipo	%
Sexo	Masculino	40,0%
	Feminino	60,0%
Faixa Etária	De 18 a 30 anos	28,5%
	De 31 a 45 anos	46,4%
	De 46 a 55 anos	15,0%
	Acima de 55 anos	10,0%
Escolaridade	Fundamental Incompleto	10,7%
	Fundamental Completo	7,8%
	Médio Incompleto	7,8%
	Médio Completo	41,4%
	Superior Incompleto	17,1%
	Superior Completo	13,5%
Estado Civil	Especialização	1,4%
	Solteiro(a)	47,1%
	Casado(a)	42,1%
	Viúvo(a)	1,4%
Porte da Empresa	Divorciado(a)	9,2%
	Microempreendedor Individual (MEI)	64,2%
	Microempresa	9,2%
	Informal	26,4%

Fonte: Pesquisa – base 140 pesquisas.

Observa-se por meio da tabela 1 que 60% da amostra pesquisada são mulheres empreendedoras, encontram-se 46,4% dos pesquisados na faixa etária de 31 a 45 anos, 41,4% deles possuem o ensino médio completo e 47,1% dos mesmos são solteiros(as), além disso nota-se que 64,2% dos pesquisados são Microempreendedores Individuais, e 1/4 deles executam suas atividades na informalidade (26,4%). Com esses dados é possível evidenciar os fatos levantados por Mattos (2016), onde o autor alega que as mulheres são empreendedoras criativas e comprometidas com causas familiares.

Tabela 2 – Valores médios por perfil de tomador de empréstimo

Características	Tipo	
Sexo	Masculino	R\$ 9.777,03
	Feminino	R\$ 10.905,12



Faixa Etária	De 18 a 30 anos	R\$ 8.195,72
	De 31 a 45 anos	R\$ 11.617,78
	De 45 +	R\$ 10.873,12
Escolaridade	Fundamental	R\$ 9.810,85
	Médio	R\$ 9.635,85
	Superior	R\$ 12.079,73
Estado Civil	Solteiro(a)	R\$ 9.378,55
	Casado(a)	R\$ 11.412,97
Porte da Empresa	Microempreendedor Individual (MEI)	R\$ 11.306,69
	Microempresa	R\$ 14.577,66
	Informal	R\$ 6.930,59

Fonte: Pesquisa – valor médio R\$ 10.453,88

Em relação ao valor de aquisição do empréstimo, a média geral foi de quase R\$ 10.500,00, com destaque que os respondentes com curso superior (R\$ 12.000,00), microempresários (R\$ 14.500,00) e faixa etária entre 31 a 45 anos (R\$ 11.600,00) fizeram empréstimos de maiores valores (Tabela 2), considerando que o valor máximo é até R\$ 15.000,00. Isto posto, Oliveira (2012) salienta que a oferta do microcrédito deve possuir uma regulação financeira eficaz, buscando evitar riscos financeiros e desequilibrar a economia nacional, considerando o montante que foi ofertado e acertado.

Tabela 3 – Estatística descritiva da pesquisa com tomador de empréstimo

Variáveis	Respostas	%
1. Como você sente-se a respeito dos seus conhecimentos para gerenciar seu próprio dinheiro?	Nada / não muito seguro	20,0%
	Razoavelmente seguro	70,0%
	Muito seguro	10,0%
2. Qual seu conhecimento sobre administração financeira?	Ótimo / bom	52,8%
	Regular	42,1%
	Ruim / péssimo	5,0%
3. Qual foi a destinação do Microcrédito?	Capital de Giro	60,0%
	Máquinas e Equipamentos	26,4%
	Reforma e Construção	13,6%
4. Já teve alguma restrição em seu nome? Quanto tempo?	Nunca tive	50,7%
	Um a três meses atrás	20,0%
	Seis meses a um ano atrás	29,2%
5. Quem foi seu avalista na operação?	Cônjuge	40,7%
	Amigo	27,1%
	Parente	32,1%
6. Como você avalia sua relação com a pessoa que avalizou sua operação?	Muito Boa	87,1%
	Boa	12,9%
7. Você mantém as parcelas em dia?	Sim, nunca atrasei uma parcela	51,4%
	Sim, atrasei uma parcela	35,0%
	Não, atrasei mais de uma parcela	13,6%
8.1 Adquiriu a maior parte dos seus conhecimentos para gerir o seu dinheiro: com a família	Mais importante	32,5%
	Importância média-alta	39,5%
	Importância média	28,1%
8.2 Adquiriu a maior parte dos seus conhecimentos para gerir o seu dinheiro: conversas com amigos	Mais importante	11,5%
	Importância média-alta	43,3%
	Importância média	45,2%
8.3 Adquiriu a maior parte dos seus conhecimentos para gerir o seu dinheiro: aulas na faculdade	Mais importante	39,8%
	Importância média-alta	31,8%
	Importância média	28,4%
	Mais importante	5,7%



8.4 Adquiriu a maior parte dos seus conhecimentos para gerir o seu dinheiro: por meio de revistas, livros, TV e o rádio	Importância média-alta	35,2%
	Importância média	59,1%
8.5 Adquiriu a maior parte dos seus conhecimentos para gerir o seu dinheiro: minha experiência prática	Mais importante	74,4%
	Importância média-alta	18,8%
	Importância média	6,8%
9. Qual dos investimentos abaixo você julga que melhor protegeriam uma família em caso de desemprego?	Depósito em conta corrente	22,1%
	Uma aplicação financeira	15,0%
	Aplicações em bens como carro ou imóvel	62,9%
10. Qual sua fonte principal de renda hoje?	Emprego Formal	84,3%
	Emprego Informal	15,7%
11. Você tem algum tipo de dívida (empréstimos, financiamentos, rotativo do cartão)?	Sim, financiamento de longo prazo	36,4%
	Sim, não sei como irei pagá-las	8,6%
	Sim, mas vou pagá-las em pouco tempo	15,7%
	Não, não tenho dívidas pessoais	39,3%
12. Qual porcentagem da sua renda você destinaria para um financiamento de Microcrédito?	10%	21,4%
	15%	9,3%
	20%	22,9%
	30%	36,4%
	50%	10,0%
13. Você tomaria outro financiamento de Microcrédito?	Sim	96,4%
	Não	3,6%

Fonte: Pesquisa – base 140 pesquisados

A tabela 3 aponta os resultados do estudo, e assim foi questionado aos pesquisados sobre seus conhecimentos para gerenciar o próprio dinheiro; a maioria, de 70%, respondeu que se sentem razoavelmente seguros; por outro lado, 20% dos empresários afirmaram não se sentirem nada seguros, demonstrando interesse em ter um conhecimento maior sobre o tema. E apesar desses indicadores, na questão sobre os conhecimentos em administração financeira, 52,8% dos pesquisados responderam possuir um ótimo e bom conhecimento sobre o tema; uma parcela de 42,1% alegou possuir um conhecimento regular. Esses dados reforçam que o conhecimentos em administração financeira fazem parte da capacitação dos empreendedores, assim, segundo Aranha Neto (2011), a capacitação dos empresários faz com que objetivos de desenvolvimento social sejam alcançados e garante sustentabilidade para os programas de fomento, da mesma forma, a educação financeira está vinculada ao melhor entendimento sobre produtos, conceitos e riscos financeiros e como os mesmos usam esse conhecimento ao seu favor (SILVA, 2017).

Aranha Neto (2011) enfoca que existe uma distinção entre o microcrédito produtivo e o crédito de consumo, onde busca-se fomentar a atividade econômica de pequeno porte. Ainda destaca que o microcrédito pode ser utilizado como investimento fixo ou como capital de giro dentro da atividade produtiva. Assim, aos pesquisados foi perguntado sobre a destinação dada ao crédito captado: 60% aplicaram o recurso na forma de capital de giro; 26,4% utilizaram o recurso na aquisição de máquinas e equipamentos para seus negócios; e 13,4% realizaram reformas e construções em seus empreendimentos com o crédito.

A operação de microcrédito não deixa de ser uma operação como qualquer outro tipo de financiamento, apresentando assim riscos para instituições e tomadores. Para Cerri e Brito (2014), o risco de crédito diz respeito a incerteza de uma das partes de não honrar com os compromissos contraídos. Nesse contexto, os empreendedores foram perguntados se já tiveram alguma restrição em seu nome, fruto do não pagamento, os dados encontrados foram que 50,7% afirmaram que nunca tiveram uma restrição em seu nome, sendo que o maior indicador de restrição se deu entre os entrevistados que ainda estão na informalidade, com 62%.



Na metodologia da instituição que presta o serviço e realiza a liberação do microcrédito se faz obrigatória a presença de um avalista. Pereira (2016) aborda que nesse método o avalista se compromete a quitar a dívida quando o devedor não cumprir com o pagamento. Assim, aos pesquisados foi questionado sobre quem foi seu avalista na operação, desse modo, 40,7% deles alegou que seu cônjuge foi o avalista na operação; 32,1% usaram um parente; e 27,1% tiveram um amigo as avalizando. Ainda sobre o tema do avalista, os indivíduos foram perguntados sobre como é a sua relação com os mesmos: 87,1% deles consideram sua relação muito boa; e 12,9% apenas como boa.

Um risco para a instituição financeira que libera o recurso seria o não pagamento das parcelas. Para Nascimento (2013), à medida que os tomadores do microcrédito forem quitando seus empréstimos dentro dos prazos estabelecidos, os mesmos estabelecem uma linha de confiança com a instituição, beneficiando a saúde financeira de seus negócios. Sendo assim, aos empresários foi indagado se os mesmos mantêm as parcelas em dia: 51,4% dos pesquisados alegaram que buscam não atrasar nenhuma parcela; 35% afirmaram fazer o pagamento em dia, porém já chegaram a atrasar uma parcela; 13,6% deles afirmaram que sempre pagam em atraso, sendo mais de uma parcela.

Para Nascimento (2013), o perfil do tomador de microcrédito é de baixa renda e possui pouca qualificação profissional ou educacional, assim, a capacitação visa fornecer fontes de gestão para o empreendimento, rentabilidade e melhoria na sua condição de vida. Para evidenciar de onde os empresários obtiveram a maior parte de seus conhecimentos, foi solicitado que os mesmos classificassem as opções: em casa com a família; de conversas com os amigos; em aulas da faculdade; de revistas, livros, TV e rádio e da sua experiência prática como “mais importante”, “importância média-alta” e “importância média”. Assim, 74,4% dos pesquisados alegaram que grande parte de seus conhecimentos veio de sua experiência prática e os consideram como o “mais importante”; seguido dos conhecimentos vindos dos estudos, com 39,8%.

Além da garantia do avalista, segundo Matos (2013), é comum que as concedentes de crédito busquem o máximo de garantias reais, buscando reduzir o risco da operação. Assim, tendo em vista o ambiente de negócios no qual as empresas em estudo estão inseridas, perguntou-se quais investimentos os empreendedores consideram como a melhor forma de proteger suas famílias em caso de desemprego: 62,9% alegaram que optariam por aplicações em bens como carros e imóveis; 22,1% utilizaram recursos de uma conta bancária; e ainda, outros 15% fariam uso de recursos investidos em uma aplicação financeira, como um fundo de investimentos.

Segundo os autores Frota, Brasil e Fontenele (2014), questões sociais como desemprego e exclusão social fazem com que surtem cada vez mais novos empreendedores, impulsionados pela necessidade de sobrevivência, de concretização de uma ideia ou simplesmente pelo desejo de se tornarem donos do próprio negócio. Ainda evidenciam que um estudo realizado pelo Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) identificou que 56% dos estabelecimentos de comércio em Fortaleza, Pernambuco, atuavam de maneira informal, ou seja, sem possuir um Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ). Através dessas informações, foi questionado aos pesquisados qual a principal fonte de renda deles: a maioria, com 84,3%, respondeu possuir um emprego formal ou uma empresa devidamente formalizada; enquanto que 15,7% responderam ainda trabalhar na informalidade.

O financiamento de microcrédito é apenas uma das muitas formas de se contrair crédito junto a instituições financeiras. Para Araújo (2011), o conceito de crédito pode ser entendido como a cessão de mercadoria, serviço ou importância em dinheiro para pagamentos futuros. Assim, foi perguntado aos pesquisados se os mesmos possuíam outro tipo de financiamento além do microcrédito: 39,3% responderam que não possuem outro financiamento e buscam realizar um planejamento necessário para suas finanças; 36,4%

alegaram possuir um financiamento, sendo o mesmo de longo prazo e buscam sempre fazer o pagamento da parcela em dia; 15,6% responderam que possuem um financiamento e vão fazer o pagamento do mesmo em pouco tempo; e ainda 8,6% dizem ter um financiamento e não saber como realizarão o pagamento da dívida.

Mattos (2016) apresenta a definição do microcrédito dada pelo Banco Mundial, como sendo um empréstimo de valor reduzido com garantias não tradicionais, tendo uma metodologia simplificada em sua análise e concessão. Considerando essa abordagem, perguntou-se qual a porcentagem de renda que os empresários estariam dispostos a destinar para o financiamento de microcrédito: 36,4% deles destinariam 30% da sua renda; enquanto que 22,9% estariam dispostos a destinar 20% da sua renda; e 21,4% destinariam 10% da sua renda.

Silva (2013) entende que o microcrédito atua como uma estrutura financeira viável para as classes menos favorecidas da população. Sendo assim, foi perguntado se os mesmos tomariam outro financiamento de microcrédito: 96,4% dos pesquisados responderam que sim; e os outros 3,6% alegaram que não tomariam um novo financiamento.

4.2 Análise do teste não paramétrico: qui-quadrado e correlação Spearman

Na interpretação do teste de hipótese, ao aplicar o teste do qui-quadrado, verifica-se que as frequências observadas em relação as frequências esperadas, apresentam o nível de significância estatística ($p < 0,01$ e $p < 0,05$), quando há diferenças entre as frequências dos grupos pesquisados.

Assim, é exposto a partir do Quadro 1 a elaboração de forma resumida o nível de significância das 13 variáveis analisadas em relação as 7 categorias de cruzamento conforme a seguir: i) grau de conhecimento sobre administração financeira; ii) quem foi avalista; iii) gênero; iv) faixa etária; v) escolaridade; vi) estado civil; e vii) porte empresa.

Quadro 1 – Resumo dos resultados do teste não paramétrico: Qui Quadrado

Questões/Variáveis	1	2	3	4	5	6	7
1. Como você sente-se a respeito dos seus conhecimentos para gerenciar seu próprio dinheiro?	S**	NS	NS	NS	NS	NS	NS
2. Qual seu conhecimento sobre administração financeira?	NS	NS	NS	NS	NS	NS	NS
3. Qual foi a destinação do Microcrédito?	NS	NS	NS	NS	NS	NS	NS
4. Já teve alguma restrição em seu nome? Quanto tempo?	S*	NS	NS	NS	NS	NS	S*
5. Quem foi seu avalista na operação?	NS	NS	NS	NS	NS	NS	NS
6. Como você avalia sua relação com a pessoa que avalizou sua operação?	S*	NS	NS	NS	NS	NS	NS
7. Você mantém as parcelas em dia?	S**	NS	NS	NS	NS	NS	NS
8.1 Adquiriu a maior parte dos seus conhecimentos para gerir o seu dinheiro: com a família	NS	NS	NS	NS	NS	NS	NS
8.2 Adquiriu a maior parte dos seus conhecimentos para gerir o seu dinheiro: conversas com amigos	NS	NS	NS	NS	NS	NS	NS
8.3 Adquiriu a maior parte dos seus conhecimentos para gerir o seu dinheiro: aulas na faculdade	NS	NS	NS	NS	NS	NS	NS
8.4 Adquiriu a maior parte dos seus conhecimentos para gerir o seu dinheiro: por meio de revistas, livros, TV e o rádio	NS	NS	NS	NS	NS	NS	NS
8.5 Adquiriu a maior parte dos seus conhecimentos para gerir o seu dinheiro: minha experiência prática	NS	NS	NS	NS	NS	NS	NS
9. Qual dos investimentos abaixo você julga que melhor protegeriam uma família em caso de desemprego?	NS	NS	NS	NS	NS	NS	NS



10. Qual sua fonte principal de renda hoje?	NS						
11. Você tem algum tipo de dívida (empréstimos, financiamentos, rotativo do cartão)?	NS	NS	NS	NS	NS	S*	NS
12. Qual porcentagem da sua renda você destinaria para um financiamento de Microcrédito?	NS						
13. Você tomaria outro financiamento de Microcrédito?	NS						

Fonte: adaptado pelo autor

NS: Não significativo, S*: significativo a 5% ($p < 0,05$) e S**: significativo a 1% ($p < 0,01$)

Legenda: conhecimento sobre administração financeira (1), quem foi avalista (2), gênero (3), faixa etária (4), escolaridade (5), estado civil (6), porte empresa (7)

Considerando as hipóteses postuladas, com aplicação do teste, relata-se as associações que foram significativas entre as variáveis combinadas em que se deve rejeitar a hipótese H1a, em 5 variáveis das 13 pesquisadas:

i) Variável 1 (Como você sente-se a respeito dos seus conhecimentos para gerenciar seu próprio dinheiro?): aponta $p < 0,01$ (1%) de grau de significância, pois há diferenças de opiniões na variável, uma vez que quem tem “ótima e boa noção da administração financeira” – 93,5% se sente seguro a respeito dos conhecimentos para gerenciar o próprio dinheiro, contra 62,2% daqueles que alegam ter um “razoável” conhecimento financeiro.

ii) Variável 4 (Já teve alguma restrição em seu nome? Quanto tempo?): aponta $p < 0,05$ (5%) de grau de significância, com diferenças significativas nas opiniões entre os que se enquadram que tem “ótima e boa” noção da administração financeira, que aparece com 63%, que alegam nunca terem tido alguma restrição financeira, contrário dos 37,9% que tiveram alguma restrição financeira e se enquadram no perfil alega ter um “razoável” conhecimento financeiro. E no cruzamento por porte da empresa, ou seja, MEI/micro e informalidade, quem está na situação formalizada como MEI ou micro (55,6% e 53,8% respectivamente) nunca teve restrição financeira, contra 37,8% daqueles que declaram estar na informalidade.

iii) Variável 6 (Como você avalia sua relação com a pessoa que avalizou sua operação?): aponta $p < 0,05$ (5%) de grau de significância, pois há diferenças de opiniões na variável quem se assegura que tem “ótimo e boa” noção da administração financeira, 93,2% relata que há uma relação muito boa com o avalista, ao passo que 80,3% daqueles que alegam ter um “razoável” conhecimento financeiro, no caso entra a figura do cônjuge como avalista.

iv) Variável 7 (Você mantém as parcelas em dia?): aponta $p < 0,01$ (1%) de grau de significância, pois há diferenças de opiniões na variável que tem “ótimo e boa” noção da administração financeira, cerca de 58,1% cita que nunca atrasou uma parcela, contra 43,9% daquele que alega ter um “razoável” conhecimento financeiro.

v) Variável 11 (Você tem algum tipo de dívida (empréstimos, financiamentos, rotativo do cartão)?): aponta $p < 0,05$ (5%) de grau de significância, pois há diferenças de opiniões na variável entre os solteiros, entre os quais cerca de 48,5% declaram não ter dívidas pessoais, contra 31,1% dos casados/separados.

Em relação ao teste de correlação de Spearman, ao testar as hipóteses H2a, H3a e H4a, verifica-se a seguinte situação:

i) Considerando a interpretação do teste de hipótese (H2a), ao aplicar a correlação de Spearman entre as variáveis estudadas, conforme demonstra nos Quadros 2 a 4, apresenta as correlações

com o intuito de alinhar e compreender alguns resultados em função dos perfis encontrados na pesquisa. Assim, no Quadro 2, apresenta-se a correlação entre as variáveis 8.1 a 8.5 que retrata sobre o como foi “adquirido a maior parte dos seus conhecimentos para gerir o seu dinheiro”, considerando: a família, os amigos, a faculdade, a mídia e por experiência própria.

A hipótese H2a é rejeitada em parte, considerando o fator em como o tomador de empréstimo adquiriu a maior parte dos conhecimentos para fazer a gestão dos seus recursos. Assim, as variáveis “família” vs “faculdade” (-0,231), “família” vs “experiência própria” (-0,269), “faculdade” vs “experiência própria” (-,213) e “mídia” vs “experiência própria” (-,007) apresentaram relação negativa (Quadro 2).

Dessa forma, a hipótese H2a, embora demonstre fraca correlação positiva deve ser aceita entre as variáveis “família” e “amigos” (0,075), “família” vs “mídia” (0,013), “amigos” vs “mídia” (0,025), “amigos” vs “experiência própria” (,028) e “faculdade” vs “mídia” (,056).

Esses achados sugerem que os tomadores de crédito valorizam mais seu conhecimento pela experiência prática do dia a dia, independentemente de outros meios de auxílio, e isso provavelmente se explica pelo alto índice, no qual 74,4% dos pesquisados alegaram que grande parte de seus conhecimentos vêm de sua própria experiência (Tabela 3).

Quadro 2 – Teste não paramétrico: correlação de Spearman

		Adquiriu a maior parte dos seus conhecimentos para gerir o seu dinheiro				
		Var 8.1 Família	Var 8.2 Amigos	Var 8.3 Faculdade	Var 8.4 Mídia	Var 8.5 Experiência Própria
Adquiriu a maior parte dos seus conhecimentos para gerir o seu dinheiro	Var 8.1 Família	1,000				
	Var 8.2 Amigos	,075*	1,000			
	Var 8.3 Faculdade	-0,231*	,000	1,000		
	Var 8.4 Mídia	,013*	,025*	,056*	1,000	
	Var 8.5 Experiência Própria	-0,269*	,028*	-,213*	-,007*	1,000

Fonte: pesquisa (2017)

*** forte correlação (acima 0,7), ** moderada (0,40 a 0,69), * fraca (abaixo de 0,39)

ii) Na hipótese H3a, que procura mensurar se há correlação positiva entre as variáveis, faixa etária e escolaridade, isto é, quanto maior a idade, maior é o grau de escolaridade no perfil do tomador de crédito. No entanto, deve ser rejeitada, pois o coeficiente é negativo (-,402), o que indica, nesse caso, que o perfil desse grupo aponta um maior grau de instrução entre os empreendedores mais jovens (Quadro 3).

Quadro 3 – Teste não paramétrico: correlação de Spearman

	Faixa etária	Escolaridade
Faixa etária	1,000	
Escolaridade	-,402**	1,000

Fonte: pesquisa (2017)

*** forte correlação (acima 0,7), ** moderada (0,40 a 0,69), * fraca (abaixo de 0,39)

iii) A última hipótese H4a, que estabelece se existe correlação positiva entre as variáveis: “conhecimentos para gerenciar o próprio dinheiro” e o “conhecimento sobre administração

financeira”, deve ser aceita, pois apresenta forte correlação positiva (,996), indicando que quanto maior a compreensão e conhecimento a respeito de gestão financeira, mais está associado a um maior grau de conhecimento sobre administração financeira (Quadro 4).

Quadro 4 – Teste não paramétrico: correlação de Spearman

	Como você sente a respeito dos seus conhecimentos para gerenciar seu próprio dinheiro (Var 1)	Qual seu conhecimento sobre administração financeira (Var 2)
Como você sente a respeito dos seus conhecimentos para gerenciar seu próprio dinheiro (Var 1)	1,000	
Qual seu conhecimento sobre administração financeira (Var 2)	,996***	1,000

Fonte: pesquisa (2017)

*** forte correlação (acima 0,7), ** moderada (0,40 a 0,69), * fraca (abaixo de 0,39)

Dessa forma, como síntese dos resultados destaca-se que:

i) Os achados por meio dos dados levantados sobre os tomadores de microcrédito foi que quanto ao perfil no presente estudo predominaram empreendedores do sexo feminino (60%), faixa etária de 31 a 45 (46,4%) e escolaridade de nível médio completo e incompleto (49,2%), e que 64,2% estão enquadrado no MEI;

ii) Outros achados mostram que os tomadores se sentem razoavelmente seguros sobre seus conhecimentos para gerenciar seu dinheiro (70%), possuem um conhecimento sobre administração financeira considerado “ótimo e bom” (52,8%), destinam o microcrédito para capital de giro (60%), nunca tiveram restrições financeiras em seus nomes (50,7%), usam o cônjuge como avalista e possuem uma boa relação com o mesmo (40,7%), pagam as parcelas do financiamento de microcrédito em dia (51,4%), grande parte de seus conhecimentos financeiros foram adquiridos de sua prática empresarial, conforme experiência do dia a dia (74,4%), usariam seus investimentos em imóveis ou veículos para proteger suas famílias em caso de desemprego (62,9%), a fonte de renda vem de um emprego formal (84,3%), não possuem um financiamento além do microcrédito (39,3%) e voltariam a tomar outro financiamento de microcrédito (96,4%). A seguir apresentam-se as conclusões, as limitações e as contribuições do estudo.

5. CONCLUSÕES

O presente estudo buscou analisar o perfil de risco dos tomadores de Microcrédito no interior do estado do Paraná que assumiram um financiamento junto a uma instituição financeira de fomento vinculada a uma Prefeitura Municipal. Assim, o objetivo foi fundamentado sobre a principal questão: qual o perfil dos tomadores de microcrédito? Através da aplicação de um questionário evidenciou-se que os tomadores de microcrédito possuem um perfil de aversão ao risco, e as operações realizadas pela empresa concedente ao crédito garantem o retorno do crédito cedido; evidenciou-se também que uma pequena parcela dos tomadores não faz o pagamento regular da dívida e pode gerar riscos para a instituição; nota-se que a inadimplência, mesmo que pequena, está presente nas operações de microcrédito da instituição.

Assim é possível observar que os tomadores de microcrédito possuem um comportamento proativo em relação ao compromisso que assumem na tomada do microcrédito, buscando sempre a quitação da dívida, não gerando riscos para a organização que cedeu o crédito. Porém, é possível observar também que uma parcela dos tomadores não realiza o

pagamento na data estabelecida, possuem restrições financeiras em seus nomes e estão abertos a destinar uma grande parte de sua renda para um financiamento; esse perfil pode-se apresentar como um maior risco para a organização concedente do crédito.

Através da exposição de dados históricos e bibliográficos sobre o microcrédito, a metodologia aplicada ao mesmo, que o diferencia das demais linhas de crédito, e o seu impacto no desenvolvimento social, percebe-se a importância do mesmo para o desenvolvimento nacional. Assim, apresentou-se o perfil de risco dos tomadores de microcrédito e como os mesmos portaram-se diante do processo de tomada de crédito até o pagamento total do contrato, visando a saúde financeira da empresa que oferta o crédito. Em seguida, serão apresentadas as conclusões finais.

Com a apresentação de dados sobre os tomadores de microcrédito e suas características financeiras, bem como a apresentação do seu perfil de risco, pode-se fazer com que as organizações que atuam na modalidade do microcrédito na região do estudo tenham um conhecimento melhor de seus clientes ou futuros clientes e possam formar estratégias para minimizar o risco das suas operações de microcrédito. Para a sociedade em geral, a presente pesquisa pode funcionar como um incentivo para aqueles que não possuem conhecimento sobre microcrédito e dados sobre o perfil de risco dos mesmos. Nota-se que muitos dos pesquisados apresentaram um conhecimento mínimo sobre administração financeira, e uma parcela dos mesmos possui vontade de adquirir mais conhecimento para gerir seus negócios, sobre esse aspecto pode-se trabalhar políticas de educação financeira para inclusão desses empreendedores de maneira contínua com uma metodologia voltada para a prática dos negócios dos mesmos.

As contribuições do estudo demonstram o microcrédito como fonte de recurso para microempreendedores da região que buscam avanços sociais e econômicos com o uso do financiamento em seus pequenos negócios, sejam formal ou informal, a sustentabilidade financeira das instituições de fomento.

Em relação as contribuições da pesquisa, esta pode auxiliar outras instituições de fomento e bancos para que criem políticas próprias para esse perfil de tomadores e possam desenvolver programas financeiros sustentáveis para os mesmos, uma vez que demonstrou-se que mais da metade dos tomadores faz o pagamento do contrato dentro da data estabelecida, nesse estudo também foi possível identificação da destinação do recurso, demonstrando a necessidade das empresas em capital de giro. Esse trabalho também pode auxiliar os órgãos públicos na formação de políticas públicas que facilitem o acesso ao microcrédito pelos empreendedores da região, auxiliando no desenvolvimento econômico da região e buscando a prosperidade e perpetuidade de seus pequenos negócios. Os dados coletados também podem beneficiar o desenvolvimento de novos incentivos de crédito para empreendedores por parte da prefeitura municipal, principalmente fornecendo cursos e oficinas de educação financeira.

As limitações do estudo ocorreram na resistência dos pesquisados em responder as perguntas, uma vez que alguns se recusaram a responder a pesquisa. Outro problema levantado no decorrer da pesquisa foi encontrar os empresários em suas residências para aplicação da pesquisa, sendo a maioria Microempresários Individuais, muitos deles estavam trabalhando ou ocupados com outras atividades.

Na possibilidade de novos trabalhos sugere-se que seja usada a mesma população, uma vez que existem muitos estudos sobre o microcrédito em diversas regiões do país, outros aspectos dessa população podem ser levantados e estudados, como: características financeiras, perfil de investimento, perspectiva de sobrevivência das empresas que tomaram o financiamento de microcrédito, comportamento financeiro, conhecimentos sobre impostos e juros, entre outros.



REFERÊNCIAS

ALAM, M.M.; HASSAN, S.; SAID, J. Performance of Islamic microcredit in perspective of Maqasid Al-Shariah. **Humanomics**, Patrington, v. 31, n. 4, p. 374-384, 2015.

AUGUSTO, M. A. G.; FREIRE, S. F. R. Atributos do Investidor e Tolerância Face ao Risco: a Perspectiva dos Pequenos Investidores. **REGE**, São Paulo – SP, Brasil, v. 21, n. 1, p. 103-120, jan./mar. 2014.

ARAÚJO, A. da C. **A Relação entre o Microcrédito e o Capital Social**: o caso do CEAPE – PI. Dissertação de Mestrado Administração, UFRN, Natal, RN, 2011.

ARAÚJO, M. R. **O microcrédito e o combate à pobreza**: Entraves e Desafios para o Fortalecimento do Setor de Microfinanças no Brasil. Dissertação de Mestrado Adm. Pública, Fund. João Pinheiro, Belo Horizonte, MG, 2012.

ARAÚJO, E. A.; CARMONA, C. U. de M. Eficiência das Instituições de Microcrédito: uma aplicação de DEA/VRS no contexto brasileiro. **Production**, v. 25, n. 3, p. 701-712, jul./set. 2015.

ARANHA NETO, W. de A. **Política Estatal de Microcrédito**: Concretização de Normas Constitucionais pelo Desenvolvimento Econômico e Humano. Dissertação de Mestrado, UFPB, João Pessoa, PB, 2011. 238f.

BARBETTA, P. A. **Estatística aplicada às Ciências Sociais**. 7 ed. Santa Catarina: EdUFSC, 1994.

BARBOSA, G. E. da C.; CARVALHO, M. M. de. Gestão de risco em projetos: um estudo expost de projetos de material de emprego militar. **Revista de Gestão e Projetos**, vol. 8, N. Janeiro/Abril. 2017.

BB. Banco do Brasil. **Microcrédito Produtivo Orientado**. Disponível em: <[http://www.bb.com.br/pbb/sustentabilidade/negocios-sociais/microcredito-produtivo-orientado#//>](http://www.bb.com.br/pbb/sustentabilidade/negocios-sociais/microcredito-produtivo-orientado#/). Acesso em: 16 jul. 2018

CERRI, R. Natal; BRITTO, P. A. P. de. Risco de Crédito e Spread Bancário em Carteiras de Financiamentos com Recursos do BNDES. **Revista de Economia e Administração**, v.13, n.2, 214-234p, abr./jun. 2014.

FROTA, G. B. da; BRASIL, M. V. de O.; FONTENELE, R. E. S. Influência das Características Socioeconômicas, Capacidade de Gestão e Comportamento Empreendedor no Sucesso dos Empreendedores Participantes do Programa de Microcrédito do Banco Palmas. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v.3, n.2, p. 42-69, 2014.

GIRÓN, A. Women and Financialization: Microcredit, Institutional Investors, and MFIs. **Journal of Economic Issues**, Abingdon, v. 49, n. 2, p. 373-396, 06 2015

GONZALEZ, L.; PORTO, L.; DINIZ, E. H. Microcrédito Produtivo no Brasil: Histórico Recente e Condicionantes de Desenvolvimento. **Cadernos Gestão Pública e Cidadania**, v. 22, n. 72, p. 184-204, 2017.

Revista da Micro e Pequena Empresa, Campo Limpo Paulista, v.12, n.3 p. 82-84, 2018
ISSN 1982-2537



FENGXIA, C.; JIANSHENG, W.; ZHIYU, Z. Innovation on Risk Management of Rural Microcredit in China-Case Study of Puyang Model. **Advances in Management**, Indore, v. 7, n. 11, p. 1-10, 11 2014.

GOVERNO DO BRASIL. **Estudo diz que microcrédito cresceu no Brasil entre 2013 e 2014**. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2015/06/estudo-diz-que-microcredito-cresceu-no-brasil-entre-2013-e-2014>>. Acesso em: 16 jul. 2018

HAIR JR, J. F., BABIN, B., MONEY, A. H. e SAMOUEL, P. **Fundamentos de métodos de pesquisa em administração**. Porto Alegre, Bookman, 2005.

KM, R.K.; CHI, K.L. Gender ideology, microcredit participation and women's status in rural Bangladesh. **The International Journal of Sociology and Social Policy**, Bingley, v. 33, n. 1, p. 45-62, 2013.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. de A. **Fundamentos de Metodologia Científica**. São Paulo, Atlas, 2003.

LUCCI, C. R.; ZERRENNER, S. A., VERRONE, M. A. G.; SANTOS, S. C. dos. A influência da educação financeira nas decisões de consumo e investimento dos indivíduos. **Anais... IX Seminários em Administração FEA/USP (SEMEAD)**, Agosto de 2006.

MANAF, H.A. Impact of Microcredit Scheme on the Development of Entrepreneurship Skills among Low Income Households in a Developing Country Context. **International Journal of Economics and Financial Issues**, Mersin, v. 7, n. 1 2017.

MARTINS, C. G.; FERREIRA, M. L. R. O survey como tipo de pesquisa aplicado na descrição do conhecimento do processo de gerenciamento de risco em projetos no segmento da construção. **Anais... VII Congresso Nacional de Excelência em Gestão**, 2011.

MATTOS, M. de. **Microcrédito em Santa Catarina: Redes, Escalas e Agentes – O Caso do Planorte**. Dissertação Mestrado Geografia – UFSC, Florianópolis, SC, 2016. 129 p.

MENDONÇA, K. V. de; SOARES, R. B. Trajetória de Crescimento para Microempreendedores: Diferencial de Gênero dos Clientes do Programa Crediamigo. **Estud. Econ.**, São Paulo, vol.46, n.3, p.701-731, jul.-set. 2016.

MOTA, M. de O.; SOBREIRA, M. do C.; VALE, M. S. do; NOGUEIRA, L. C. da C. Relações de Influência de Indicadores Macroeconômicos na Propensão ao Risco de Empreender. **Revista de Gestão** 24, 2017, 159–169.

NASCIMENTO, C. do. **O Microcrédito e a Geração de Emprego e Renda: a Experiência do Banco Pérola**. Dissertação Mestrado em Administração – PUC SP, São Paulo, SP, 2013. 141 p.

OLIVEIRA, B. B. **Regulação Financeira e Incentivo ao Microcrédito como Formas de Promoção do Desenvolvimento**. Dissertação Mestrado Ciências Jurídicas – UFPB, João Pessoa, PB, 2012.



PEREIRA, G. D. de O. **(In)dignidade na Aplicação de Recursos do Microcrédito: um Estudo no Estado da Paraíba.** Tese Administração – Univ. Mackenzie, São Paulo, Sp. 2016.

SANTOS, G. J. M. do. **Aspectos Limitadores e Incentivadores para Adoção do Mobile Payment na Realização de Operação de Microcrédito.** Dissertação Mestrado em Administração – FVG, São Paulo, SP, 2014.

SILVA, E. L. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação.** Florianópolis, UFSC, 2005.

SILVA, J. G. da; NETO, O. S. S.; ARAÚJO, R. C. da C. Educação financeira de servidores públicos: hábitos de consumo, investimento e percepção de risco. **Revista Evidenciação Contábil & Finanças**, ISSN 2318-1001, João Pessoa, v. 5, n. 2, p. 104-120, mai./ago. 2017.

SILVIO, C. M. F. **Educação, Microcrédito e pobreza no Brasil: o caráter educativo do microcrédito produtivo orientado nas experiências de bancos comunitários do Ceará.** Fortaleza, Banco do Nordeste do Brasil, 2013.

SIEGEL, S.; CASTELLAN, J. N. **Estatística Não Paramétrica para as Ciências do Comportamento.** Artmed-Bookman. São Paulo, 2006.

SOUZA, C. R. **Modelos para Previsão do Risco de Crédito.** Dissertação de Mestrado - Unicamp. Campinas, SP: [s.n.], 2010.

SOUZA, J. C. F.; SANTOS, P. H.; ANDRADE, V. M. M. Uso do *Value-at-Risk* (VaR) para Mensuração de Risco em Fundos de Investimento de Renda Fixa a Partir do Modelo Deltanormal e Simulação de Monte Carlo. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**, UNEB, Salvador, v. 7, n. 1, p. 60-77, jan./abr., 2017.

ZANELLA, L. C. H. **Metodologia de Estudo de Pesquisa em Administração.** Florianópolis: Departamento de Ciências da Administração/UFSC. CAPES: UAB, 2009.