

Área Temática: FINANÇAS

Microcrédito: Instrumento de Geração de Valor para Microempreendimentos

Microcredit: Instrument of Value Added to Microenterprises

AUTORES

MURILO CARNEIRO

Centro Universitário Moura Lacerda
muca.ml@uol.com.br

ALBERTO BORGES MATIAS

Universidade de São Paulo
matias@usp.br

CELSO CORREIA DA SILVA JÚNIOR

celsocorreia@yahoo.com

Resumo

Normalmente, a dificuldade em obter crédito para a implementação de investimentos é sempre colocada como um dos principais desafios enfrentados pelos microempreendimentos. Diante desse fato, acredita-se que as organizações não governamentais, que atuam com microcrédito produtivo, cumprem um importante papel. Por intermédio de uma pesquisa documental com clientes de uma dessas organizações, concluiu-se que o microcrédito pode ser considerado um instrumento de geração de valor para os microempreendimentos, contribuindo para que tenham um crescimento sustentável.

Palavras-chave: Microcrédito, Geração de Valor e Microempreendimentos.

Abstract

It is usually difficult to obtain credit to set up investments and this fact is always posed as one of the greatest challenges faced by entrepreneurs. Related to this, it is believed that non-governmental organizations that work on productive microcredit have an important role. This paper aims at identifying through documental research with clients of those organizations if the microcredit can effectively be considered an instrument of value added to microenterprises and can also contribute to provide a sustainable growth.

Key-words: Microcredit, Value Added and Microenterprises.

Introdução

Segundo Parente (2002, p.56), no Brasil, 25% da População Economicamente Ativa (PEA) é formada por microempreendedores (cerca de 14 milhões de pessoas), dos quais um montante de 95% não têm acesso ao crédito. Coloca-se como principal causa deste problema a percepção de risco das instituições financeiras tradicionais em relação aos microempreendimentos, principalmente devido à falta de bens para garantir o empréstimo, e também por serem empreendimentos aparentemente instáveis, que realizam transações informais; portanto, são desprovidos de documentos contábeis que constituam base de informações confiáveis sobre sua real situação e suas perspectivas de sucesso. No entanto, esses microempreendimentos têm grande potencial para crescer e são de considerável importância para o desenvolvimento econômico e social do país.

Dentro desse cenário, o microcrédito surgiu como uma tentativa de amenizar esse problema, ou seja, como uma forma de conceder pequenos créditos a esses microempreendimentos, que são excluídos do sistema financeiro tradicional.

De acordo com Painter e Tang (2001, p.05), os programas de microcrédito, ao fornecer crédito aos pequenos empreendimentos, que não têm acesso ao segmento bancário tradicional, tornam-se importantes instrumentos de combate à pobreza e de desenvolvimento econômico para as comunidades menos favorecidas.

Pacanhã (2004, p.07) ressalta o importante papel que é cumprido pelo microcrédito no que diz respeito às possibilidades de combate à pobreza, na medida em que o acesso ao crédito produtivo contribui para a melhoria da qualidade de vida do segmento pertencente à base da pirâmide econômica e social.

Quanto à geração de empregos, pode-se comprovar os resultados concretos nesse sentido recorrendo-se à afirmação de Dokmo (2000, p.04). Segundo ele, em 1999, um total de 176.147 clientes, em 25 países em desenvolvimento, foram beneficiados por operações de microcrédito, e tais clientes geraram 276.886 empregos.

Diante dessas afirmações, surge um questionamento: as operações de microcrédito podem ser consideradas um instrumento de geração de valor para os microempreendimentos? A resposta para esta indagação é muito importante, visto que organizações que geram valor tendem a conseguir um crescimento sustentável. Tal crescimento leva à geração de novos empregos, ao fortalecimento dos *stakeholders* com os quais se relaciona e ao aumento da riqueza dos proprietários. Utilizando-se como subsídio as afirmações dos autores citados, trabalha-se com a premissa que o microcrédito gere valor para os microempreendimentos que o utilizam.

O objetivo deste trabalho é tentar elucidar esse questionamento, constatando ou refutando a hipótese levantada. Para tanto, sua elaboração foi dividida em duas grandes partes. A primeira, representada pelos itens um, dois e três, consiste em uma revisão bibliográfica dos três temas abordados: microempreendimentos, microcrédito e geração de valor, respectivamente. A segunda consiste em uma pesquisa documental elaborada nas fichas cadastrais de clientes de uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) que atua no segmento de microcrédito na cidade de Ribeirão Preto SP, a Crescer-Crédito Solidário. A pesquisa busca verificar se houve geração de valor para os microempreendimentos que tiveram acesso a operações de microcrédito. Informações mais detalhadas sobre a OSCIP e o método de pesquisa utilizado, assim como os resultados obtidos, são apresentadas no item quatro. No final do texto, após as referências bibliográficas, são apresentados quadros, gráficos e figuras, que têm como intuito facilitar a visualização de alguns tópicos abordados.

Acredita-se que este trabalho seja de extrema relevância, visto que a pesquisa bibliográfica elaborada mostrou, no Brasil, a inexistência de estudos acadêmicos que visem analisar os impactos das operações de microcrédito no tocante à geração de valor para os microempreendimentos.

1. Microempreendedores e microempreendimentos

O termo empreendedor vem do francês, *entrepreneur*, e significa aquele que assume riscos e começa algo novo. O empreendedor é aquele que visualiza algo novo, novas oportunidades, e é rápido nas tomadas de decisões, porque a falta de agilidade faria o mesmo perder as oportunidades vislumbradas. Segundo Schumpeter (1942, p.131), empreendedor é a pessoa que destrói a ordem econômica existente, graças à introdução de novos produtos e/ou serviços no mercado, pela criação de novas formas de gestão ou pela exploração de novos recursos, materiais e tecnologias.

Para que o empreendedor possa transformar seus sonhos e idéias em produtos ou serviços reais é necessário que seja montado um empreendimento. Normalmente, tal empreendimento é de pequeno porte, com poucos funcionários ou somente com pessoas de seu núcleo familiar. Vários podem ser os critérios para se fazer a tipologia das organizações em relação ao porte que possuem; dentre eles, os mais comuns são o número de funcionários e o faturamento anual.

Uma das tipologias mais utilizadas é a do Fisco, que leva em conta o faturamento da organização. A classificação utilizada pela Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo se baseia na Lei Estadual nº 10.086, de 19/11/1998, que considera microempresa o contribuinte que realizar exclusivamente operações a consumidor ou prestações a usuário final e auferir, durante o ano, receita bruta igual ou inferior a R\$ 150.000,00. Como exemplo de tipologia baseada no número de funcionários, pode-se observar, no Quadro I, a utilizada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae).

Como esse trabalho trata de microempreendimentos, é necessário que este termo seja devidamente definido. Serão considerados microempreendimentos as organizações formalizadas, com faturamento anual inferior a R\$ 150.000,00, chamadas pelo Fisco de microempresas, e também os empreendimentos informais, que são aqueles que não estão devidamente registrados e atuam na chamada economia informal.

Para o Sebrae, a importância das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) na economia brasileira é indiscutível, pois geram 65% dos empregos existentes e representam 54% da produção nacional. Além disso, 99,1% do total das empresas existentes nas áreas de comércio e de serviços, assim como 95,7% do total das empresas na área da indústria, pertencem a esse segmento. Percebe-se que nenhuma economia, por razões óbvias, consolidou-se sem a efetiva participação das micro e pequenas empresas. Outros dados divulgados pelo Sebrae ratificam essa importância: as MPEs são responsáveis por 48% do total da produção nacional, 42% dos salários pagos, 68% da oferta de mão-de-obra e cerca de 30% do Produto Interno Bruto (PIB).

De acordo com Petty (1997, p.52), as pequenas empresas contribuem para o bem-estar econômico de uma nação, produzindo uma parte do total dos bens e serviços. Além da contribuição econômica, possuem algumas qualidades que acabam por oferecer contribuições especiais, tais como: oferecem mais empregos na medida em que as grandes empresas estão achatando e demitindo empregados, introduzem inovações, estimulam a competição e auxiliam as grandes empresas no processo de terceirização.

Além da flexibilidade de ajustamento aos ciclos de mercado, tais organizações não exercem pressão sobre as importações, uma vez que operam, quase exclusivamente, com insumos locais e contribuem para a estabilização de preços ao tornarem o sistema mais competitivo. São, portanto, uma realidade que nenhuma política de desenvolvimento pode desprezar, tanto no plano nacional e regional, como em âmbito local.

2. Microcrédito

Pode-se atribuir a Mohammed Yunus, ganhador do Prêmio Nobel da Paz, em 2006, o título de pioneiro do microcrédito no mundo. No ano de 1974, em Bangladesh, Yunus se comoveu com a situação de uma aldeia, onde algumas artesãs recorriam a agiotas para conseguir comprar matéria-prima para confeccionar seus produtos. Passou a emprestar-lhes seu próprio dinheiro, com uma taxa de juros bem mais baixa. Com essa atitude ele mudou a vida delas e a sua também. Essa experiência o inspirou a criar, em 1976, o Banco Grameen (Banco das Aldeias). “O caso (de microcrédito) mais mencionado do mundo é o Grameen Bank.” (Caixa Econômica Federal, 2002, p.53).

No Brasil, experiências expressivas com microcrédito passaram a emergir somente após a implementação do Plano Real, em 1994. Até àquele ano, as duas organizações que

tiveram mais repercussão foram a Federação Nacional dos Pequenos Empreendedores (FENAPE) e o Banco da Mulher.

Pode-se dizer que uma das organizações pioneiras de microcrédito no Brasil é o Portosol, que surgiu em Porto Alegre, no ano de 1995, e serviu de modelo para várias outras organizações que foram fundadas posteriormente. Barcellos e Beltrão, apud Singer e Souza (2000, p.164), citam a grande importância que tal organização teve para o desenvolvimento dos microempreendimentos da Grande Porto Alegre, pois, até o ano de 2000, ela já havia liberado 11.600 créditos, totalizando 20,4 milhões de reais.

Pode-se também destacar o surgimento, nos últimos anos, dos chamados “Bancos do Povo”. São iniciativas de governos estaduais e municipais como parte da política pública de geração de trabalho e renda. A grande crítica que se pode fazer a essa iniciativa é que, ao cobrar apenas 1% de juros ao mês, caso do estado de São Paulo, tais organizações nunca conseguirão atingir sua auto-sustentação. Segundo Costa, apud Parente (2002, p.68), o governo acaba fornecendo crédito a fundo perdido, pois a experiência internacional desaconselha operar com taxas inferiores às de mercado. Dessa forma, elimina-se a possibilidade de a agência alcançar sua autonomia política e sustentabilidade econômica.

Além das iniciativas do setor público, cabe destacar o surgimento, em várias cidades brasileiras, de OSCIPs que operam com microcrédito. De acordo com Kwitko (2002, p.42), a OSCIP é uma pessoa jurídica de direito privado, sem fins lucrativos, regida por estatuto e que pode estabelecer parcerias para executar parte das políticas sociais que cabe aos poderes públicos.

Os bancos comerciais também estão autorizados a conceder microcréditos. O Banco Central, por intermédio de uma resolução de agosto de 2003, autorizou os bancos a utilizar 2% do seu recolhimento de depósito compulsório como *funding* para ofertar microcrédito. Tal operação deve possuir as seguintes características: valores máximos de R\$ 1.000,00 para microempreendedores e R\$ 500,00 para pessoas físicas e taxa de juro efetiva máxima de 2% ao mês.

Segundo Prado (2003, p.01), cada instituição financeira está adotando critérios diferentes na hora de conceder os empréstimos. Algumas restringem o crédito apenas a certas categorias ou somente liberam o dinheiro para pequenos empreendedores rigorosamente selecionados. Outras instituições declaram que o simples fato de o requerente não ser inadimplente e ter menos de R\$ 1.000,00 no banco é suficiente. Os prazos de pagamento oferecidos variam de 4 a 12 meses.

Apesar de o próprio governo estar denominando microcrédito esta nova modalidade de empréstimo que os bancos estão oferecendo, defende-se que ela é muito diferente do microcrédito oferecido pelas OSCIPs, tipo de organização que será utilizada no estudo de caso deste trabalho. De acordo com Alves (2003, p.02), de forma equivocada, estão sendo divulgadas como microcrédito medidas de “bancarização” e de criação de novas linhas de crédito para consumo, que não são microcrédito, confundindo a opinião pública. O microcrédito caracteriza-se pela geração de trabalho e renda, financiando atividades produtivas que propiciam desenvolvimento sustentável.

Esta opinião também é compartilhada por Pedro Moreira Salles, *CEO* do Unibanco e presidente do Conselho de Administração da PlaNet Finance, uma Organização Não-Governamental (ONG) de origem francesa, que atua no Brasil e em mais sete países, com o propósito de apoiar o desenvolvimento do microcrédito, por meio da divulgação das melhores práticas mundiais. Salles (2003, p.02) argumenta que o microcrédito tradicional busca apoiar pequenos e microempreendedores que desejam investir no seu negócio e com ele crescer. Alguns chamam isto de “crédito produtivo”, para diferenciar do “crédito de consumo”. Em sua opinião, é tudo muito diferente: o cliente, que na sua grande maioria não é bancarizado, a natureza dos riscos e custos envolvidos, o treinamento do quadro funcional, os processos etc.

Ele afirma que, por esses motivos, tem receio de chamar de microcrédito essa nova modalidade de crédito de consumo oferecida pelos bancos.

Diante do exposto, serão consideradas operações de microcrédito, neste trabalho, as operações de “crédito produtivo” oferecidas por organizações sem fins lucrativos denominadas OSCIPs, pois elas se enquadram nas características apresentadas por Alves e Salles.

De acordo com a Associação Brasileira dos Dirigentes de Entidades Gestoras e Operadoras de Microcrédito, Crédito Solidário e Entidades Similares (ABCRED), há uma uniformidade muito grande entre as políticas de crédito adotadas pelas organizações a ela associadas, não existindo diferenças significativas que mereçam ser destacadas. Portanto, ao se apresentar as características da operação de microcrédito oferecida pela OSCIP utilizada no estudo de caso deste trabalho, pode-se dizer que espelha o perfil do microcrédito produtivo ofertado pelas OSCIPs brasileiras.

Em relação à política de crédito adotada pela Crescer-Crédito Solidário, a primeira premissa é que o cliente não possua restrições cadastrais, ou seja, que ele não conste dos cadastros do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) e Serasa. Além disso, deve estar atuando na atividade há, no mínimo, seis meses. Dentre as características de uma operação de microcrédito, cabe destacar:

- Finalidade: o crédito pode ser utilizado para capital de giro, capital fixo ou capital misto (capital de giro e fixo na mesma operação);
- Prazo máximo de pagamento: 12 meses para capital de giro e 15 meses para capital fixo e misto;
- Valor: mínimo de R\$ 300,00 e máximo de R\$ 6.000,00;
- Garantia: avalista, aval solidário e garantias reais;
- Taxa de juros: 4,5% ao mês (independentemente do valor, do prazo, da garantia e da finalidade do crédito).

3. Geração de valor

As estratégias e decisões de uma organização devem seguir uma lógica, que é o principal objetivo da administração financeira, a geração de valor. Quando a geração de valor é levada em conta e colocada como objetivo principal, pode ser utilizada como critério para avaliação das decisões sobre investimentos e financiamentos, tanto para as decisões que se planeja para o futuro quanto para aquelas que foram tomadas no passado. Um investimento deve ser levado adiante e uma decisão de financiamento deve ser aceita se contribuir para a geração de valor para a organização.

Se, por um lado, a literatura converge na direção de que o objetivo da administração financeira é o de maximizar o valor, por outro, há divergências sobre como isso deve ser entendido na prática. De acordo com Damodaran (2001, p.204), alguns autores falam em maximizar o valor da ação, outros em maximizar a riqueza dos acionistas e outros em maximizar o valor da organização. Na verdade, acredita-se que estes pontos de vista não são excludentes e sim complementares, pois todos são formas válidas de se avaliar a geração de valor de uma organização.

Um passo importante para definição de ações estratégicas que criem valor é o entendimento da forma pela qual o valor é criado, por quais variáveis e qual a importância relativa de cada uma dessas variáveis. O conhecimento sobre as variáveis que possuem maior impacto na criação de valor constitui o primeiro passo para definição das estratégias de uma organização. Essas variáveis de maior impacto são chamadas também de direcionadores de valor. Para Koller et al., (2001, p. 78), tais direcionadores podem ser genéricos e aplicáveis a qualquer organização ou negócio ou podem ser específicos de um determinado negócio ou organização.

Um meio que se pode utilizar para identificar direcionadores de valor é a análise dos demonstrativos financeiros. Na prática, deve-se encarar essa análise como um ponto de partida, a partir do qual surgirão dúvidas que, quando solucionadas, permitirão que se obtenha um diagnóstico mais adequado dos direcionadores de valor da organização.

Vale a pena ressaltar que o conceito de valor pressupõe uma visão de longo prazo. Deve-se ficar atento às estratégias de maximização do retorno no curto prazo, pois, normalmente, são provenientes de reduções de investimentos necessários para o desenvolvimento de longo prazo. Tais estratégias podem comprometer o desenvolvimento futuro da organização, pois reduzem suas chances de gerar valor de forma contínua e crescente.

Essa visão também é compartilhada por Assaf Neto (2003, p.171), quando afirma que o sucesso de um empreendimento deve ser medido por sua capacidade de adicionar riqueza a seus acionistas dentro de um horizonte indeterminado de tempo, e não entendido dentro de uma visão efêmera de resultados. O modelo de gestão pelo valor prioriza essencialmente o longo prazo, a continuidade da empresa, sua capacidade de competir, ajustar-se aos mercados em transformação e agregar riqueza a seus proprietários.

Existem inúmeras formas de se obter o valor atual de uma organização. Segundo Martelanc et al. (2004, p.204), vários modelos podem ser utilizados em conjunto ou separadamente; entretanto, não existe um método perfeito e inquestionável. As metodologias mais utilizadas para se avaliar empresas são: Contábil/Patrimonial, Fluxo de Caixa Descontado (FCD), EVA®/MVA® e Múltiplos ou Avaliação Relativa. Ao se utilizar essas metodologias, periodicamente, pode-se verificar se a organização, ao longo do tempo, tem aumentado seu valor, ou seja, se implementou estratégias e tomou decisões que geraram valor.

4. O microcrédito como instrumento de geração de valor aos microempreendimentos

Neste item, serão apresentadas informações sobre a OSCIP Crescer-Crédito Solidário e as características da operação de microcrédito que fornece a seus clientes. Posteriormente, apresentam-se o método de pesquisa utilizado no estudo de caso e os resultados que foram obtidos.

4.1. Caracterização da organização estudada

Foi elaborada, neste trabalho, uma pesquisa documental com clientes da OSCIP Crescer-Crédito Solidário; portanto, torna-se necessário apresentar seu histórico e algumas de suas peculiaridades. A Crescer foi fundada em agosto de 2000 e constituída como uma ONG. Sua missão é o fortalecimento das pequenas iniciativas econômicas, por intermédio do fornecimento de operações de microcrédito aos excluídos, visando à geração de renda e ao combate ao desemprego.

A motivação do grupo que a fundou, que tem ligação com os movimentos pastorais da Igreja Católica, surgiu em decorrência da Campanha da Fraternidade de 1999, que tinha o trabalho e o desemprego como tema. Durante a Campanha, foi feita uma parceria entre a Igreja local e alunos e professores do Curso de Economia da Faculdade de Economia e Administração da USP, campus de Ribeirão Preto, que elaborou uma minuciosa pesquisa sobre o desemprego na cidade. Descobriu-se que Ribeirão Preto possuía, na época, cerca de 90 mil pessoas desempregadas ou vivendo com menos de dois salários mínimos mensais (18% da população).

Diante dessa realidade, um grupo de estudo foi organizado para iniciar um projeto para enfrentar tal problema. O grupo tomou conhecimento do trabalho realizado pelo Banco Grameen de Bangladesh e de algumas experiências que já existiam no país, como a Instituição

Comunitária de Crédito Portosol, que atua na região de Porto Alegre, RS, e do Banco do Povo de Santo André, no ABC paulista.

Decidiu-se pela fundação de uma ONG que iria atuar com microcrédito e conseguiu-se o respaldo da Arquidiocese da cidade, que forneceu um pequeno capital para sua constituição, proveniente dos recursos arrecadados na Campanha da Fraternidade. A Arquidiocese também colaborou, através de seu prestígio, para a viabilização de uma parceria com um banco local, com o objetivo de conseguir recursos financeiros para viabilizar o fornecimento dos créditos. Em 2002, a Crescer transforma-se em OSCIP e recebe um aporte de recursos da Prefeitura Municipal da cidade.

Atualmente, o quadro funcional é composto por quatro funcionários, sendo um gerente, dois agentes de crédito e um assistente administrativo. A organização é gerida por um conselho de administração composto por sete membros, que vêm enfrentando um desafio comum a várias OSCIPs que atuam com microcrédito no Brasil, a dificuldade para obtenção de novas fontes de recursos financeiros que possibilitariam a expansão da carteira de clientes.

Mesmo enfrentando tal desafio, a Crescer acredita estar conseguindo atingir sua missão de fornecer crédito aos excluídos, visto que, da sua carteira de clientes, apenas 2% possuem curso superior, 85 % têm uma renda mensal inferior a R\$ 1.200,00 e 72% são microempreendimentos que atuam na economia informal.

4.2. Método da pesquisa

O objetivo deste trabalho é verificar se as operações de microcrédito podem ser consideradas um instrumento de geração de valor para os microempreendimentos. Diante disso, adotou-se o método de pesquisa descritivo documental. Cervo e Bervian (1996, p.74) sugerem que seja utilizada a pesquisa descritiva quando se procura descobrir, com a precisão possível, a frequência com que um fenômeno ocorre, sua relação e conexão com outros, sua natureza e características. Dentre as formas que a pesquisa descritiva pode assumir, tais autores a classificam como documental, quando são investigados documentos a fim de se poder descrever e comparar tendências, diferenças e outras características. No caso dessa pesquisa, os documentos a serem investigados são as fichas cadastrais dos clientes que efetuaram operações de microcrédito junto à OSCIP Crescer-Crédito Solidário.

Quando um microempreendedor solicita um empréstimo junto à Crescer, um agente de crédito vai ao local onde está instalado o negócio e coleta, através de uma ficha cadastral, uma série de dados sobre o empreendedor e seu empreendimento. Como a imensa maioria não possui dados econômico-financeiros formalizados (demonstrativos contábeis), para obtê-los se utiliza uma técnica conhecida como “balanço perguntado”. Apesar de essa técnica ser antiga, passou a receber tal denominação a partir de um projeto elaborado por Matias e Vicente (1996, p.08), para a Caixa Econômica Federal. O projeto abordava uma modelagem de Risco de Crédito para vários setores, dentre eles, as pequenas empresas.

De acordo com Kassai e Kassai (2001, p.07), o “balanço perguntado” consiste, basicamente, na obtenção dos dados econômico-financeiros diretamente com o empreendedor e, com base em suas respostas, na experiência do perguntador e em alguns ajustes de consistência, pode-se estruturar as informações no formato básico das demonstrações contábeis.

Os dados obtidos pelo agente de crédito são apresentados em um Comitê, composto pelo gerente da Crescer e um membro do Conselho de Administração. No caso de a operação ser aprovada e liberada, monta-se uma “pasta de crédito”, onde ficam arquivados alguns documentos, como, por exemplo: a ficha cadastral, a cópia do contrato de crédito e o histórico dos pagamentos que virão a ser efetuados.

Caso o cliente tenha necessidade de outro empréstimo, o agente volta ao empreendimento e faz uma nova ficha cadastral, contendo dados atualizados. A solicitação é

apresentada ao Comitê de Crédito e, se a operação for liberada, a ficha cadastral é arquivada na pasta de crédito. Esse processo permite que se observe, ao longo do tempo, a evolução dos dados do microempreendedor e seu microempreendimento.

Na ficha cadastral são levantados dados econômico-financeiros cuja evolução pode constatar ou não a geração de valor ao longo do tempo. Os dados coletados na pesquisa foram divididos, didaticamente, em dois grupos: empreendedor e empreendimento. Adotou-se este critério pois, de acordo com Damodaran (2001, p.204), alguns autores sugerem que a geração de valor pode se dar através da maximização da riqueza dos acionistas (neste caso, os microempreendedores) ou da maximização do valor da organização (neste caso, os microempreendimentos).

A pesquisa documental consistiu no levantamento de dados de clientes que tivessem tomado duas ou mais operações de microcrédito junto à Crescer. Coletaram-se dados econômico-financeiros, nas fichas cadastrais, referentes à primeira e à última operação que foram liberadas. No Quadro II, podem ser observados os dados que foram coletados.

Desde a sua fundação, a Crescer já liberou 1063 operações de crédito para microempreendimentos, totalizando um valor de R\$ 1.740.000,00 (março/2006). Desse total, 265 operações foram provenientes de renegociações de dívida; portanto, tem-se um total de 798 operações de microcrédito propriamente ditas. Dessa amostra, existem vários microempreendimentos que já receberam mais de um crédito.

Após um levantamento, constatou-se que 104 microempreendimentos já efetuaram duas ou mais operações de microcrédito junto à Crescer. No Quadro III, pode-se observar, de forma mais detalhada, os dados obtidos nesse levantamento.

Devido a dificuldades operacionais, tornou-se inviável fazer a pesquisa documental com 100% dos clientes; portanto, adotou-se o seguinte critério para definir a amostra: pesquisar 100% dos microempreendimentos que já tomaram três ou mais operações de microcrédito e 50% dos que tomaram apenas duas. Vale ressaltar que a escolha desses 50% foi feita de forma aleatória. Diante disso, definiu-se uma amostra de 72 microempreendimentos a serem pesquisados, que foram divididos de acordo com o número de microcréditos que já tinham recebido.

Durante a elaboração da pesquisa documental, houve necessidade de descartar alguns microempreendimentos da amostra. Isto ocorreu devido ao fato dos dados terem sido coletados em um período onde havia sazonalidade, ou seja, as receitas operacionais apresentavam distorções relativas a momentos onde estavam muito acima ou muito abaixo da média mensal histórica. Foram então excluídos da amostra 14 empreendimentos cujos dados tinham tal distorção. Diante desse fato, a amostra efetiva utilizada na pesquisa foi de 58 microempreendimentos, conforme pode ser observado no Quadro IV.

4.3. Resultados obtidos

Com o objetivo de facilitar a visualização, os resultados obtidos na pesquisa são também apresentados através de quadros. Em cada quadro, foram agrupados microempreendimentos que tivessem recebido o mesmo número de microcréditos; dessa forma, além de se responder ao questionamento levantado na introdução do trabalho, pôde-se observar se os microempreendimentos que receberam mais créditos tiveram uma maior geração de valor.

Para resguardar o sigilo dos microempreendimentos analisados não foram citados nomes e valores dos dados econômico-financeiros levantados na pesquisa documental; por isso, os aumentos ou reduções encontrados são apresentados na forma percentual.

Dentre os resultados obtidos com os microempreendimentos que receberam dois microcréditos (vide Quadro V), no quesito dados do empreendedor, verifica-se apenas em dois casos uma queda superior a 100% no item aplicações financeiras e nenhum caso para

renda mensal, gastos mensais e bens. Com queda entre 0,01% e 49,99%, observam-se três casos para renda mensal, oito para gastos mensais, um para bens e nenhum para aplicações financeiras. Mantiveram-se estáveis 11 casos para renda mensal, quatro para gastos mensais, 21 para aplicações financeiras e 19 para bens. Na faixa de aumento entre 0,01% e 49,99%, há quatro casos para renda mensal, 11 para gastos mensais, nenhum para aplicações financeiras e três para bens. Enquadraram-se na faixa de aumento superior a 100%, três casos para renda mensal, dois para bens e nenhum para gastos mensais e aplicações financeiras.

No quesito dados do empreendimento, na faixa de queda entre 50% e 99,99%, constatou-se apenas um caso no item quadro de pessoal. Entre 0,01% e 49,99%, foram encontrados quatro casos para receitas mensais, seis para resultado mensal, três para bens e dois para quadro de pessoal. Mantiveram-se estáveis um caso para receitas mensais, dois para resultado mensal, nove para bens e 15 para quadro de pessoal. Na faixa de aumento entre 0,01% e 49,99%, foram verificados 12 casos para receitas mensais, sete para resultado mensal, quatro para bens e três para quadro de pessoal. Na faixa entre 50% e 99,99%, foram observados cinco casos para receitas mensais, três para resultado mensal, três para bens e quatro para quadro de pessoal. Para a faixa de aumento superior a 100%, há três casos para receitas mensais, sete para resultado mensal, seis para bens e nenhum para quadro de pessoal.

Dentre os resultados obtidos com os microempreendimentos que receberam três microcréditos (vide Quadro VI), no quesito dados do empreendedor, na faixa de queda entre 50% e 99,99%, não há ocorrências. Nesta mesma faixa, no quesito dados do empreendimento, há um caso de receitas mensais e outro de bens. Na faixa entre 0,01% e 49,99%, há quatro casos de renda mensal e cinco de gastos mensais para o quesito dados do empreendedor e três de receitas mensais, três de resultado mensal e dois de quadro de pessoal para o quesito dados do empreendimento.

No quesito dados do empreendedor, mantiveram-se estáveis seis casos para renda mensal, dois para gastos mensais, 15 para aplicações financeiras e 13 para bens. Nos movimentos de aumento apresentam-se entre 0,01% e 49,99%, três casos para renda mensal, sete para gastos mensais, dois para bens e nenhum para aplicações financeiras. Na faixa entre 50% e 99,99% foram obtidos um caso para renda mensal, outro para gastos mensais e nenhum para aplicações financeiras e bens. Enquadraram-se na faixa de aumento superior a 100%, dois casos para renda mensal, um para gastos mensais, um para aplicações financeiras e um para bens.

No quesito dados do empreendimento, mantiveram-se estáveis um caso para receitas mensais e outro para resultado mensal, dez para bens e sete para quadro de pessoal. Na faixa de aumento entre 0,01% e 49,99%, foram verificados cinco casos para receitas mensais, um para resultado mensal e nenhum para bens e quadro de pessoal. Na faixa entre 50% e 99,99%, há três casos para receitas mensais, cinco para resultado mensal, um para bens e seis para quadro de pessoal. Para a faixa de aumento superior a 100%, têm-se três casos para receitas mensais, seis para resultado mensal, quatro para bens e um para quadro de pessoal.

Dentre os resultados obtidos com os microempreendimentos que receberam quatro microcréditos (vide Quadro VII), na faixa de queda entre 0,01% e 49,99%, foram encontrados três casos para gastos mensais no quesito dados do empreendedor e um caso para bens no quesito dados do empreendimento. Mantiveram-se estáveis, um caso para renda mensal, nove para aplicações financeiras e cinco para bens (dados do empreendedor) e um caso para receitas mensais e outro para resultado mensal, três para bens e oito para quadro de pessoal (dados do empreendimento).

No quesito dos dados do empreendedor, na faixa de aumento entre 0,01% e 49,99%, há sete casos para renda mensal, cinco para gastos mensais e dois para bens. Na faixa entre 50% e 99,99%, obteve-se um caso para gastos mensais. Na faixa de aumento superior a 100%, há um caso para renda mensal e outro para bens. Em relação aos dados do empreendimento,

na faixa de aumento entre 0,01% e 49,99%, foram verificados quatro casos para receitas mensais, três para resultado mensal e dois para bens. Na faixa entre 50% e 99,99%, há dois casos para bens. Na faixa de aumento superior a 100%, há quatro casos para receitas mensais, cinco para resultado mensal, um para bens e outro para quadro de pessoal.

Dentre os resultados obtidos com os microempreendimentos que receberam cinco microcréditos (vide Quadro VIII), na faixa de queda entre 0,01% e 49,99%, foram encontrados um caso para gastos mensais no quesito dados do empreendedor e um caso para quadro de pessoal no quesito dados do empreendimento. Mantiveram-se estáveis, seis casos para aplicações financeiras e quatro para bens (dados do empreendedor), dois casos para resultado mensal, três para quadro de pessoal, um para receitas mensais e outro para resultado mensal (dados do empreendimento).

No quesito dos dados do empreendedor, na faixa de aumento entre 0,01% e 49,99%, há três casos para renda mensal, quatro para gastos mensais e dois para bens. Na faixa entre 50% e 99,99%, obteve-se um caso para renda mensal. Na faixa de aumento superior a 100%, há um caso para gastos mensais e dois para renda mensal. Em relação aos dados do empreendimento, na faixa de aumento entre 0,01% e 49,99%, foram verificados quatro casos para receitas mensais, dois para resultado mensal e um para bens. Na faixa entre 50% e 99,99%, há dois casos para quadro de pessoal, um caso para resultado mensal e outro para bens. Na faixa de aumento superior a 100%, há um caso para receitas mensais, dois para resultado mensal e dois para bens.

Dentre os resultados obtidos com os microempreendimentos que receberam seis microcréditos (vide Quadro IX), o único caso de queda registrado na variação dos dados foi do item gastos mensais do empreendedor, inserido na faixa entre 50 e 99,99%. Mantiveram-se estáveis, dois casos para aplicações financeiras e um para bens (dados do empreendedor) e um caso para bens e outro para quadro de pessoal (dados do empreendimento).

No quesito dos dados do empreendedor, na faixa de aumento entre 0,01% e 49,99%, há um caso para gastos mensais. Na faixa entre 50% e 99,99%, obteve-se um caso para renda mensal. Na faixa de aumento superior a 100%, também há um caso para renda mensal. Em relação aos dados do empreendimento, na faixa de aumento entre 50% e 99,99%, há um caso para quadro de pessoal, um para bens e outro para resultado mensal. Na faixa de aumento superior a 100%, há um caso para resultado mensal e dois para receitas mensais.

Conclusões

Dentre os dados econômico-financeiros levantados na pesquisa documental, acredita-se que a renda mensal, o saldo das aplicações financeiras e o valor dos bens dos empreendedores, assim como a receita, o resultado mensal e o valor dos bens dos microempreendimentos, podem ser considerados “direcionadores de valor”. Ao se verificar se houve evolução nesses dados, pode-se constatar ou refutar a hipótese levantada, ou seja, que as operações de microcrédito são um instrumento de geração de valor para os microempreendimentos.

Como se pode observar nos Quadros V a IX, em relação à renda mensal dos microempreendedores, constataram-se aumentos na maioria da amostra analisada. Cabe destacar que, dos microempreendimentos que já receberam 5 ou 6 microcréditos, nenhum dos microempreendedores teve redução ou manteve sua renda estável, ou seja, todos tiveram aumento em sua renda mensal. Mesmo nos microempreendimentos que receberam menos microcréditos, apesar de haver um percentual de microempreendedores que não tiveram aumento de renda, pode-se observar um número razoável em que o aumento foi constatado.

Através da pesquisa, constatou-se que 91% dos microempreendedores nunca tiveram aplicações financeiras. Acredita-se que isso se deva ao fato de a grande maioria dos clientes

da Crescer ser informal e não ter acesso aos Bancos. Diante dessa realidade, torna-se inviável a utilização desse dado como um “direcionador de valor”; portanto, será excluído da análise.

Quanto ao patrimônio dos microempreendedores, ou seja, o valor dos bens que possuem, não se constataram aumentos substanciais. Independentemente do número de microcréditos que os microempreendimentos receberam, a grande maioria dos microempreendedores manteve seu patrimônio estável e poucos conseguiram aumentá-lo. Por outro lado, deve-se ressaltar, como ponto positivo, o fato de se ter constatado apenas um caso de redução de patrimônio. Isto leva a crer que, durante o tempo em que os microempreendimentos tiveram acesso ao microcrédito, os microempreendedores não tiveram necessidade de se desfazer de seus bens para investir no negócio.

A receita mensal é outro dado a ser destacado. Ao se analisar os microempreendimentos que receberam dois e três microcréditos, pode-se observar alguns casos onde houve redução da receita, mas são minoria. Dentre os microempreendimentos que receberam dois microcréditos, 80% tiveram aumento na receita. Dentre os que receberam três, esse percentual chegou a 71%. Quando são analisados os que receberam quatro ou mais microcréditos, os números se tornam ainda mais expressivos, pois, dessa amostra, 88% dos microempreendimentos tiveram aumentos na receita, não houve casos de queda e somente em 12% de casos a receita se manteve estável.

A análise do resultado mensal, que é a receita deduzida dos gastos totais (lucro/prejuízo), também comprova uma melhora na situação financeira dos microempreendimentos. Ao analisar os que receberam dois e três microcréditos, observam-se alguns casos onde houve piora no resultado, mas constituem minoria. Dentre os microempreendimentos que receberam dois microcréditos, 68% tiveram aumento no resultado. Dentre os que receberam três, esse percentual chegou a 71%. Quando são analisados os que receberam quatro ou mais microcréditos, os números são idênticos aos obtidos na análise da receita. Essa similaridade comprova que os microempreendimentos, além de aumentarem sua receita, também aumentaram seu resultado em proporções bem semelhantes.

Em relação aos bens dos microempreendimentos, ou seja, seu ativo imobilizado, também se observou uma melhora. Apesar de não ser tão significativa quanto as da receita e do resultado, também merece ser destacada. Ao analisar a amostra como um todo, observou-se que 48% dos microempreendimentos aumentaram seu ativo imobilizado, 43% o mantiveram estável e somente 9% o tiveram reduzido. É importante ressaltar que tais reduções não ocorreram nos microempreendimentos que já tinham recebido mais de quatro microcréditos e foram mais acentuadas nos que receberam apenas dois.

Diante dessas observações, acredita-se que o questionamento levantado possa ser respondido de forma afirmativa e a hipótese tenha sido constatada, ou seja, as operações de microcrédito podem ser consideradas um instrumento de geração de valor para microempreendimentos. Obviamente, alguns fatores econômicos, que não foram abordados neste trabalho, também podem ter contribuído para a melhora na performance dos microempreendimentos utilizados na pesquisa. Apesar disso, as evidências encontradas apontam para a importância do microcrédito, principalmente quando se verifica que a geração de valor foi aumentando à medida que os microempreendimentos receberam mais microcréditos. Essa afirmação pode ser visualizada através dos Gráficos 1 e 2.

No Gráfico 1, mostra-se a situação dos empreendedores, levando-se em conta a piora, estabilidade ou melhora em seus dados econômico-financeiros considerados “direcionadores de valor”. À proporção que novas operações de microcrédito foram concedidas, pode-se observar uma ascensão da quantidade de microempreendedores que tiveram melhora em sua renda mensal e bens.

No Gráfico 2, mostra-se a situação dos empreendimentos, também se levando em conta as alterações em seus “direcionadores de valor”. À proporção que novas operações de microcrédito foram concedidas, notou-se também uma ascensão da quantidade de microempreendimentos que tiveram melhora em sua receita mensal, resultado mensal e bens, ou seja, passaram a gerar mais valor.

A resposta obtida para o questionamento deste trabalho pode ser contestada, pois podem ser levantadas algumas limitações em relação à pesquisa documental que foi elaborada, dentre elas, o fato de os dados econômico-financeiros analisados terem sido obtidos através da técnica do “balanço perguntado” que, obviamente, pode ser passível de contestação, visto que não se tratam de dados formalizados. Além disso, pode-se alegar que os microempreendedores podem tentar apresentar números superdimensionados, com vistas a facilitar a obtenção do crédito. Para amenizar essa limitação, cabe dizer que os agentes de crédito da Crescer atuam na área há mais de cinco anos e dominam técnicas para verificar se os dados fornecidos condizem com a realidade. Além disso, recebem comissões somente das parcelas que foram efetivamente pagas; portanto, não têm interesse em fazer conluio com os microempreendedores para facilitar a liberação das operações de microcrédito.

Outra limitação que pode ser comentada é o interesse próprio da Crescer em constatar a hipótese levantada, pois seria uma forma de provar a eficácia do microcrédito na geração de valor aos microempreendimentos. Dessa forma, este trabalho poderia ser utilizado como um subsídio para a obtenção de recursos financeiros (*funding*) junto às instituições que fornecem crédito às OSCIPs que atuam com microcrédito. Pode-se afirmar que essa limitação não existe, pois a coleta de dados foi feita por um aluno do curso de Administração da FEARP-USP, que cumpria na Crescer a disciplina “Estágio Social”. Cabe destacar que tal aluno não foi informado do intuito da coleta dos dados que elaborou e, além disso, não possui nenhum tipo de vínculo com a organização.

Em relação ao trabalho, é importante que se faça uma última ressalva, no tocante ao microcrédito ser considerado um instrumento para geração de emprego. Apesar da pesquisa mostrar que 31% dos microempreendimentos aumentou seu quadro de pessoal, é importante frisar que 59% manteve o mesmo quadro e 10% o reduziu. Como tal tema não era o foco deste trabalho, deixa-se como sugestão uma pesquisa com mais profundidade para abordá-lo.

Referências Bibliográficas

- ALVES, José Caetano Lavorato. *Carta de Blumenau*. Blumenau: Ata da reunião da ABCRED, 01 de agosto de 2003. 08p.
- ASSAF NETO, Alexandre. *Finanças Corporativas e Valor*. São Paulo: Atlas, 2003. 609p.
- CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. *Programa de microcrédito no Brasil*. Brasília: Caixa Econômica Federal. 2002. 140p.
- CERVO, Amado Luiz, BERVIAN, Pedro Alcino. *Metodologia Científica*. 4º ed. São Paulo: Makron Books, 1996. 209p.
- DAMODARAN, Aswath. *Finanças Corporativas: teoria e prática*. Porto Alegre: Bookman, 2001. 620p.
- DOKMO, Charles L. *Microcredit: ending poverty on our planet...one poor person at a time*. Opportunity International's 29th Anniversary Annual Gala Dinner in Oakbrook, Illinois, on march 10, 2000. 17p.
- KASSAI, J.R.; KASSAI, S. *Balanço perguntado – solução para as pequenas empresas*. Anais do VIII Congresso Brasileiro de Custos, São Leopoldo/RS, 03 a 05 de outubro de 2001. 14p.
- KOLLER, Tim, MURRIN, Jack, COPELAND, Thomas. *Avaliação de Empresas - Valuation: calculando e gerenciando o valor das empresas*. 3º ed. São Paulo: Makron Books, 2001. 378p.

- KWITKO, Evanda Evani Burtet. *Guia básico para constituição e legalização de organização microfinanceira: programa de desenvolvimento institucional*. Rio de Janeiro: BNDES, 2002, 123p.
- MARTELANC, Roy, PASIN, Rodrigo, CAVALCANTE, Francisco. *Avaliação de Empresas: um guia para fusões & aquisições e gestão de valor*. São Paulo: Prentice Hall Brasil, 2004. 285p.
- MATIAS, A.B.; VICENTE, E.F.R. *Modelagem de Risco de Crédito para a Caixa Econômica Federal*. Projeto realizado pela FIA (Fundação Instituto de Administração), São Paulo, 1996. 18p.
- PACANHAN, Mario Nei et all. *Avaliação de impactos em projetos no terceiro setor: uma análise metodológica comparativa da proposta da ssep-network no caso do microcrédito Banco do Povo*. Anais do III EnEO (ANPAD). Atibaia – São Paulo/Brasil, de 06 a 08 de junho de 2004. 16p.
- PAINTER, Gary, TANG, Shui-Yan. *The microcredit challenge: a survey of programs in California*. Journal of Developmental Entrepreneurship, vol. 6, n.º 1, April, 2001. 16p.
- PARENTE, Silvana. *Microfinanças: saiba o que é um banco do povo*. Coleção prazer em conhecer, v. 1. Brasília: Agência de Educação para o Desenvolvimento, 2002, 192 p.
- PETTY, Longenecker Moore. *Administração de pequenas empresas*. São Paulo: Makron Books, 1997. 225p.
- PRADO, Maeli. *Bancos diferenciam oferta de microcrédito*. Jornal Folha de São Paulo, São Paulo, 23 ago 2003. Folha Dinheiro, p. B4.
- SALLES, Pedro Moreira. *Microcrédito – Partes I e II*. Jornal O Estado de São Paulo, São Paulo, 16 e 17 nov 2003. Folha Dinheiro, p. B2.
- SCHUMPETER, Joseph. *Capitalism, socialism and democracy*. London: George Allen and Wnwin, 1942. 385p.
- SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas). Disponível na URL: <http://www.sebrae.com.br>. Acesso em 10 de outubro de 2005.
- SECRETARIA DA FAZENDA DO ESTADO DE SÃO PAULO. Disponível na URL http://info.fazenda.sp.gov.br/legislacao_tributaria. Acesso em 30/03/2005.
- SINGER Paul, SOUZA, André Ricardo (organizadores). *A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego*. São Paulo: Contexto, 2000. 320p.

Anexos

Quadro I – Classificação das empresas segundo o número de empregados

PORTE	Nº DE EMPREGADOS
Microempresa	Comércio e serviços – até 09 empregados Indústria – até 19 empregados
Empresa de Pequeno Porte	Comércio e serviços – de 10 a 49 empregados Indústria – de 20 a 99 empregados
Empresa de Médio Porte	Comércio e serviços – de 50 a 99 empregados Indústria – de 100 a 499 empregados
Empresa de Grande Porte	Comércio de serviços – mais de 99 empregados Indústria – mais de 499 empregados

Fonte: Sebrae (2005).

Quadro II – Dados Econômico-financeiros coletados na Pesquisa Documental

Dados do Empreendedor	Dados do Empreendimento
• Renda mensal (pró-labore oriundo do empreendimento)	• Receitas operacionais mensais
• Gastos mensais	• Resultado operacional
• Aplicações financeiras	• Bens (máquinas, equipamentos, veículos, etc)
• Bens (veículos, imóveis, etc)	• Quadro de pessoal (funcionários)

Fonte: Crescer-Crédito Solidário (2006).

Quadro III – Microempreendimentos com mais de um microcrédito liberado

Microcréditos liberados para um mesmo Microempreendimento	Microempreendimentos atendidos
2	64
3	20
4	11
5	07
6	02
Total	104

Fonte: Crescer-Crédito Solidário (2006).

Quadro IV – Amostra efetiva utilizada na pesquisa

Microcréditos liberados para um mesmo Microempreendimento	Microempreendimentos atendidos
2	25
3	16
4	09
5	06
6	02
Total	58

Fonte: Crescer-Crédito Solidário (2006)

Quadro V – Variação dos Dados Econômico-financeiros dos Microempreendimentos que receberam dois microcréditos

Variação dos dados (%)	Frequência Encontrada (número de microempreendimentos)							
	Dados do Empreendedor				Dados do Empreendimento			
	Renda mensal	Gastos mensais	Aplicações Financeiras	Bens	Receitas mensais	Resultado mensal	Bens	Quadro de Pessoal
Queda superior a 100	0	0	02	0	0	0	0	0
Queda entre 50 e 99,99	0	01	01	0	0	0	0	01
Queda entre 0,01 e 49,99	03	08	0	01	04	06	03	02
Manteve-se estável	11	04	21	19	01	02	09	15
Aumento entre 0,01 e 49,99	04	11	0	03	12	07	04	03
Aumento entre 50 e 99,99	04	01	01	0	05	03	03	04
Aumento superior a 100	03	0	0	02	03	07	06	0

Fonte: Crescer-Crédito Solidário (2006)

Quadro VI – Variação dos Dados Econômico-financeiros dos Microempreendimentos que receberam três microcréditos

Variação dos dados (%)	Frequência Encontrada (número de microempreendimentos)							
	Dados do Empreendedor				Dados do Empreendimento			
	Renda mensal	Gastos mensais	Aplicações Financeiras	Bens	Receitas mensais	Resultado mensal	Bens	Quadro de Pessoal
Queda entre 50 e 99,99	0	0	0	0	01	0	01	0
Queda entre 0,01 e 49,99	04	05	0	0	03	03	0	02
Manteve-se estável	06	02	15	13	01	01	10	07
Aumento entre 0,01 e 49,99	03	07	0	02	05	01	0	0
Aumento entre 50 e 99,99	01	01	0	0	03	05	01	06
Aumento superior a 100	02	01	01	01	03	06	04	01

Fonte: Crescer-Crédito Solidário (2006)

Quadro VII – Variação dos Dados Econômico-financeiros dos Microempreendimentos que receberam quatro microcréditos

Frequência Encontrada (número de microempreendimentos)

Variação dos dados (%)	Dados do Empreendedor				Dados do Empreendimento			
	Renda mensal	Gastos mensais	Aplicações Financeiras	Bens	Receitas mensais	Resultado mensal	Bens	Quadro de Pessoal
Queda entre 0,01 e 49,99	0	03	0	0	0	0	01	0
Manteve-se estável	01	0	09	05	01	01	03	08
Aumento entre 0,01 e 49,99	07	05	0	02	04	03	02	0
Aumento entre 50 e 99,99	0	01	0	0	0	0	02	0
Aumento superior a 100	01	0	0	01	04	05	01	01

Fonte: Crescer-Crédito Solidário (2006)

Quadro VIII – Variação dos Dados Econômico-financeiros dos Microempreendimentos que receberam cinco microcréditos

Variação dos dados (%)	Frequência Encontrada (número de microempreendimentos)							
	Dados do Empreendedor				Dados do Empreendimento			
	Renda mensal	Gastos mensais	Aplicações Financeiras	Bens	Receitas mensais	Resultado mensal	Bens	Quadro de Pessoal
Queda entre 0,01 e 49,99	0	01	0	0	0	0	0	01
Manteve-se estável	0	0	06	04	01	01	02	03
Aumento entre 0,01 e 49,99	03	04	0	02	04	02	01	0
Aumento entre 50 e 99,99	01	0	0	0	0	01	01	02
Aumento superior a 100	02	01	0	0	01	02	02	0

Fonte: Crescer-Crédito Solidário (2006)

Quadro IX – Variação dos Dados Econômico-financeiros dos Microempreendimentos que receberam seis microcréditos

Variação dos dados (%)	Frequência Encontrada (número de microempreendimentos)							
	Dados do Empreendedor				Dados do Empreendimento			
	Renda mensal	Gastos mensais	Aplicações Financeiras	Bens	Receitas mensais	Resultado mensal	Bens	Quadro de Pessoal
Queda entre 50 e 99,99	0	01	0	0	0	0	0	0
Queda entre 0,01 e 49,99	0	0	0	0	0	0	0	0
Manteve-se estável	0	0	02	01	0	0	01	01
Aumento entre 0,01 e 49,99	0	01	0	0	0	0	0	0
Aumento entre 50 e 99,99	01	0	0	01	0	01	01	01
Aumento superior a 100	01	0	0	0	02	01	0	0

Fonte: Crescer-Crédito Solidário (2006)

Gráfico 1 - Situação do Empreendedor

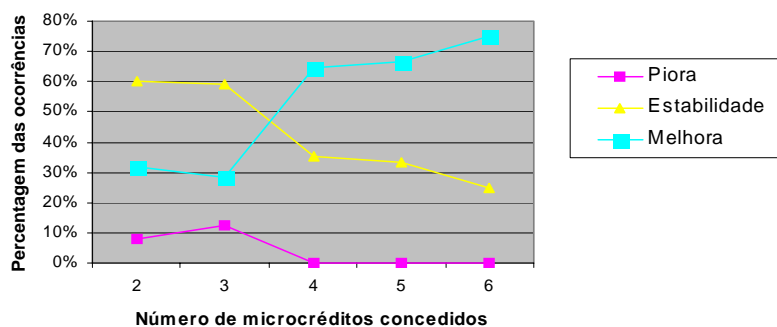


Gráfico 2 - Situação do Empreendimento

