



A utilização do microcrédito e sua contribuição para o desenvolvimento do negócio e da posição socioeconômica do microempreendedor

Doutor/Ph.D. Ana Maria Roux Valentini Coelho Cesar¹, Doutor/Ph.D. Gilberto Perez¹, Doutor/Ph.D. Cecília Moraes Santostaso Geron¹, Doutor/Ph.D. Davi França Berne²

¹Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, São Paulo, Brazil. ²Centro Universitário Campo Limpo Paulista, Campo Limpo Paulista, São Paulo, Brazil

Doutor/Ph.D. Ana Maria Roux Valentini Coelho Cesar

Programa de Pós-Graduação/Course

Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Finanças Empresariais

Doutor/Ph.D. Gilberto Perez

Programa de Pós-Graduação/Course

Pós-Graduação em Administração

Doutor/Ph.D. Cecília Moraes Santostaso Geron

Programa de Pós-Graduação/Course

Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Finanças Empresariais

Doutor/Ph.D. Davi França Berne

Programa de Pós-Graduação/Course

Programa de Pós-Graduação em Administração de Empresas

Resumo/Abstract

Discute-se, nos meios acadêmico e empresarial, que o nível de pobreza e a falta de acesso da população a produtos e serviços financeiros, inviabiliza o crédito para micro e pequenos empreendedores. Este estudo tem como objetivo analisar a visão do microempreendedor quanto à utilização do microcrédito e a contribuição do seu negócio para seu relacionamento com a comunidade e com sua família, considerando sua situação antes e após a concessão do microcrédito (MC). O estudo, quantitativo, coletou dados junto a 400 microempreendedores que estavam participando de cursos do SEBRAE nas regiões de Campinas e Jundiaí, SP. O instrumento de pesquisa foi um questionário, desenvolvido pelos pesquisadores, com escalas nominais, ordinais e métricas, buscando o perfil demográfico do empreendedor, sua posição socioeconômica, sua percepção de atuação sob pressão de tempo, sua avaliação quanto à contribuição do negócio, após ter recebido recursos do microcrédito, para sua inserção na comunidade, para seu relacionamento com sua família e para a sua qualidade de vida. Os resultados apontam que o MC ajudou na manutenção do negócio, sendo a verba aplicada basicamente em equipamentos e matéria prima; não há valorização de investimento em capacitações dos empreendedores e inovação. Os empreendedores atuam sob restrição de tempo, trabalhando muitas horas por dia e com poucos postos de trabalho; os empreendedores não observaram melhora em sua situação socioeconômica ou em sua inserção na comunidade. Sob a ótica dos empreendedores, o MC os ajudou em sua sobrevivência, mas não em sua ascensão social.

Modalidade/Type

Artigo Científico / Scientific Paper

Área Temática/Research Area

Tópicos Especiais de Contabilidade (TEC) / Special Topics in Accounting



A utilização do microcrédito e sua contribuição para o desenvolvimento do negócio e da posição socioeconômica do microempreendedor

The use of microcredit and its contribution to the development of the business and the socioeconomic position of the microentrepreneur

Resumo

Discute-se, nos meios acadêmico e empresarial, que o nível de pobreza e a falta de acesso da população a produtos e serviços financeiros, inviabiliza o crédito para micro e pequenos empreendedores. Este estudo tem como objetivo analisar a visão do microempreendedor quanto à utilização do microcrédito e a contribuição do seu negócio para seu relacionamento com a comunidade e com sua família, considerando sua situação antes e após a concessão do microcrédito (MC). O estudo, quantitativo, coletou dados junto a 400 microempreendedores que estavam participando de cursos do SEBRAE nas regiões de Campinas e Jundiaí, SP. O instrumento de pesquisa foi um questionário, desenvolvido pelos pesquisadores, com escalas nominais, ordinais e métricas, buscando o perfil demográfico do empreendedor, sua posição socioeconômica, sua percepção de atuação sob pressão de tempo, sua avaliação quanto à contribuição do negócio, após ter recebido recursos do microcrédito, para sua inserção na comunidade, para seu relacionamento com sua família e para a sua qualidade de vida. Os resultados apontam que o MC ajudou na manutenção do negócio, sendo a verba aplicada basicamente em equipamentos e matéria prima; não há valorização de investimento em capacitações dos empreendedores e inovação. Os empreendedores atuam sob restrição de tempo, trabalhando muitas horas por dia e com poucos postos de trabalho; os empreendedores não observaram melhora em sua situação socioeconômica ou em sua inserção na comunidade. Sob a ótica dos empreendedores, o MC os ajudou em sua sobrevivência, mas não em sua ascensão social.

Palavras chave: Microcrédito; micro empreendedorismo; ascensão social.

Abstract

In academic and business circles, it is discussed that the poverty level and the population's lack of access to financial products and services make credit for micro and small entrepreneurs unfeasible. This study aims to analyze the view of microentrepreneurs regarding the use of microcredit and the contribution of their business to their relationship with the community and their family, considering their situation before and after the granting of microcredit (MC). The quantitative study collected data from 400 micro-entrepreneurs who participated in SEBRAE courses in Campinas and Jundiaí, SP. The research instrument was tested one developed by the researchers, with nominal, ordinal, and metric scales, seeking the entrepreneur's demographic profile, socioeconomic position, perception of performance under time pressure, evaluation regarding the contribution of the business after having received resources from microcredit, for his insertion in the community, for his relationship with his family and his quality of life. The results indicate that the MC helped to maintain the business, with the funds being applied mainly to equipment and raw materials; there is no appreciation of investment in entrepreneurial skills and innovation. Workers suffer under time constraints, working many hours a day and with few jobs; the entrepreneurs did not observe improvement in their socioeconomic situation or their insertion into the community. From the perspective of entrepreneurs, the MC helped them in their survival but not in their social ascension.

Keywords: Microcredit; Micro entrepreneurship; Social ascension.



1 INTRODUÇÃO

Discute-se, nos meios acadêmico e empresarial, que o nível de pobreza e a falta de acesso da população a produtos e serviços, como financeiros, por exemplo, inviabiliza o crédito para micro e pequenos empreendedores; associado a isto, o baixo nível de literacia financeira os deixa em situação vulnerável no ambiente de negócios e em suas vidas pessoais (Haushofer & Fehr, 2015).

Para populações em zona de pobreza um conceito que é discutido é seu padrão de consumo, frequentemente influenciado por sua aversão ao risco e pela sua incorrência no desconto intertemporal, que leva essa população a buscar antecipar o consumo, por exemplo, comprando bens a prazo, mesmo tendo perdas relacionadas aos encargos de operações dessa natureza; o ganho está no uso imediato do bem (Muramatsu, 2015). Entender esse mecanismo é importante quando se sabe que a sustentação de novos negócios está na obtenção de pequenas somas de dinheiro, em formato de empréstimos (os microcréditos) em operações cujo pagamento deve ocorrer em espaços de um a dois anos, algumas vezes com carência de um ano antes do pagamento da primeira parcela do empréstimo (Banco Central do Brasil, 2020).

Embora o microcrédito possa ser uma ferramenta eficaz para redução de vulnerabilidade econômica e social de microempreendedores, incluindo-se idosos e mulheres que empreendem, seu sucesso depende do uso adequado do crédito, ou seja, de que o tomador do empréstimo tenha algum conhecimento acerca de finanças (literacia financeira) e de gestão; isso propicia que o tomador do empréstimo seja capaz de tomar decisões econômicas acertadas, evitando desvios da racionalidade que coloquem em risco o micro empreendimento e, conseqüentemente, mantendo a sua vulnerabilidade (Almeida, 2022; Botelho, 2022; Bradley, McMullen, Artz & Simiyu, 2012; Hulme, 2000).

Deve-se considerar que o uso do microcrédito obtido pelo microempreendedor depende, além de aspectos econômicos e sociais, de sua habilidade de tomar decisões no dia a dia de seu negócio. Essas decisões podem ser corriqueiras, mas também podem ser complexas para o nível de escolaridade ou de capacidade de gestão do microempreendedor, especialmente porque esse atua em situações de pressão de tempo e em cenários de incerteza, características presentes nos micronegócios, situação agravada durante a pandemia de Covid 19 (Vitória & Meireles, 2021). Todavia, sejam quais forem as decisões, sabe-se que a racionalidade proposta pelos pressupostos dos modelos econômicos para decisão é limitada (Simon, 1955).

Nutt (2002), há duas décadas, fez um estudo junto a gestores de 400 empresas americanas. Identificou que 50% das decisões que eram tomadas em seus ambientes organizacionais falhavam, apesar do uso dos modelos de decisão tidos como racionais. Essa cifra pode até ser maior se forem considerados os erros dos quais ninguém fica sabendo. Se erros ocorrem dentro de grandes organizações, supõe-se que eles possam ocorrer junto a microempreendedores, especialmente junto àqueles em situação de pobreza, que geralmente não tiveram acesso à educação sobre gestão na qual desenvolveriam habilidades como leitura de cenários, finanças em ambientes de negócios, marketing, dentre outros conhecimentos e habilidades importantes para evitar erros de decisão (Romano & Brna, 2001).

No estudo de Nutt (2002) foram identificados três erros principais no processo de tomada de decisão: 1) as pessoas são capazes de se lembrar de seus sucessos e erros, mas raramente analisam como chegaram a eles; 2) as pessoas fazem comprometimentos prematuros, fixando-se na primeira alternativa que lhe aparece e que seja considerada razoável; 3) As



pessoas fazem alocações erradas de recursos, gastando tempo e dinheiro para justificar uma ideia que pareça certa, mesmo que ela se prove, na prática, como sendo inviável. Para o microempreendedor em situação de pobreza que seja contemplado com recursos de microcrédito, esses erros relacionados ao uso dos recursos podem levá-lo à proposição de objetivos vagos para o negócio, baixa incorporação de aprendizagem com situações anteriores e limitação na busca por soluções para novos problemas que se apresentem como decorrência de seu negócio.

Outra questão importante é a que diz respeito à atuação em ambientes de incerteza e sob restrição de tempo, vez que o microempreendedor geralmente opera seu negócio com equipes pequenas, muitas vezes familiares, exigindo do mesmo muitas horas de dedicação ao negócio. Gestores nessas condições acabam baseando suas decisões em micro estratégias para filtrar a informação necessária para decisão, usando sua intuição, ou usando modelos não compensatórios, nos quais analisam parte das alternativas disponíveis (Maule & Summers, 2016). Em ambas as situações as estratégias são simplificadoras, gerando vieses de decisão (Bazerman, 2004).

Deve-se considerar que o estudo de Nutt (2002) foi feito junto a grandes empresas, que já tinham posição consolidada nos segmentos em que atuavam. Apesar de toda a expertise acumulada ao longo do tempo, tanto em termos de conhecimento organizacional quanto em termos de competências pessoais dos gestores, ainda havia erros. Acredita-se que esse cenário seja mais pessimista quando são analisadas as decisões tomadas por microempreendedores que estão criando negócios, seja por necessidade, seja por oportunidade. O que se pode afirmar é que esses empreendedores, que atuam em ambientes de incerteza, sejam pela falta de conhecimento técnico, de recursos ou de informações sobre o ambiente no qual pretendem atuar, estão sob pressão de tempo (Gem, 2014). Atuar em situações de pressão de tempo geralmente podem levar o microempreendedor a estado de estresse por conta do desequilíbrio entre as demandas ambientais e a sua capacidade de resposta (Romano & Brna, 2001); essa pressão também reduz sua criatividade e aumenta a sua inflexibilidade funcional, ou seja, sua incapacidade de se adaptar a novas situações, o que pode ser fatal para um microempreendedor (Landy, Rastegary, Thayer & Colvim, 1991).

Considerando-se a capacidade de gestão do microempreendedor, sua percepção de atuação em cenários de incerteza e de atuar sob pressão de tempo, tem-se como objetivo geral deste estudo: Analisar a visão do microempreendedor quanto à utilização do microcrédito e a contribuição do seu negócio para seu relacionamento com a comunidade e com sua família, considerando sua situação antes e após a concessão do microcrédito. Como objetivos específicos tem-se: 1) Identificar como o micro empreendedor tipifica seu ambiente de trabalho em termos de incerteza e qual sua percepção de pressão de tempo nas decisões que toma nesse ambiente); 2) Descrever a percepção que o micro empreendedor tem quanto ao seu nível de pobreza, seja ela material ou decorrente de escassez de recursos ou de oportunidades; 3) Descrever a percepção do Micro empreendedor quanto ao efeito do microcrédito sobre o desenvolvimento - real ou potencial, de seu negócio.

Entende-se que o micro empreendedorismo muitas vezes se relaciona a ações que trazem benefícios para uma coletividade e que, portanto, geram impacto social associado à redução do empreendedorismo por necessidade e à melhoria das condições de vida dos sujeitos envolvidos por essas ações (Campanelli, Casarotto Filho, Barbejat & Moritz, 2011; Campos, Martens, Resende, Carmona & Lima, 2012). Desta forma, compreender o uso que o microempreendedor faz do microcrédito, seu processo de acesso ao mesmo, e quanto esse



crédito contribuiu para a melhoria de sua qualidade de vida, de sua família e de sua comunidade pode trazer insights importantes para todos os órgãos que financiam ou que apoiam esses empreendedores.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 MICROCRÉDITO COMO UMA FERRAMENTA DE DESENVOLVIMENTO SOCIAL

A pobreza e o desemprego permanecem desafios globais, com reflexos para a sociedade como um todo. No Brasil ainda há muitas pessoas que vivem na zona de pobreza, com poucos meios para o desenvolvimento de suas capacitações. Fala-se em capacitações porque a escassez de renda é apenas um dos lados da pobreza, embora seja um aspecto importante (Muramatsu, 2015). A dificuldade de obtenção de recursos financeiros impede que pessoas possam iniciar, manter e expandir atividades econômicas; também limita sua liberdade para fazerem as escolhas necessárias para concretizarem seu potencial de ser e fazer o que valorizam (Muramatsu, 2015). O microcrédito se apresenta como uma das formas de propiciar que as pessoas na linha de pobreza obtenham recursos financeiros para iniciar ou manter seus negócios (Chliova, Brinckmann & Rosenbusch, 2014).

A política pública para ajuda à população mais pobre é denominada *top-down*, porque o governo recebe ajuda e empréstimos de outros países para atender às necessidades dessa população. Essa estratégia, todavia, começou a ser contrariada nos anos 1970, quando o Banco Mundial reconheceu que os pequenos fazendeiros, que se beneficiavam desses programas de crédito, não podiam ficar à mercê de pessoas que não conheciam seu problema e que, de fato, não tinham interesse em seu futuro (Milana & Ashta; 2012). Embora houvesse esse reconhecimento da falibilidade dos programas de acesso ao crédito, os bancos tradicionais continuam não atendendo a essa população porque a concessão de crédito está ligada à renda ou a garantias que essa população não pode oferecer. A situação começou a mudar com a empreitada de Yunus, em Bangladesh, (Muramatsu, 2015), quando instituiu o embrião do microcrédito.

O MC é uma infraestrutura, composta por diferentes operadores, que buscam, de maneiras inovadoras, a promoção social, a emancipação e a inclusão em sistemas de crédito para os mais pobres, tendo como resultado possível o alívio à pobreza (Milana & Ashta, 2012). Operações de MC referem-se a pequenos empréstimos, sem garantia, para indivíduos ou grupos, que têm como finalidade propiciar que se inicie ou se expandam negócios (Khavul 2010). Embora os valores liberados nessa modalidade de crédito sejam pequenos, eles podem aliviar o nível de pobreza.

O MC foi desenhado com base em dois princípios: 1) Criar uma oportunidade para aumentar a geração de pequenos negócios (autoemprego) que sustentem a saída da pobreza; 2) Existir uma relação de confiança entre quem empresta e quem toma o crédito. Há modalidades de MC para indivíduos, para grupos e para segmentos especiais, como mulheres (Milana & Ashta, 2012)

A evolução do MC expandiu-se em direção a outras modalidades de serviços financeiros, como: provisão de capital para pequenos negócios; seguros e outras intermediações entre aqueles que precisam do crédito e os órgãos responsáveis pelas políticas de MC; essa



visão mais abrangente se enquadra como Microfinanças, sendo mais ampla que proposta do MC (Milana & Ashta, 2012).

Apesar do interesse em MC, estudiosos têm levantado dúvidas sobre o impacto real do MC como: o questionamento sobre o real apoio do MC a mulheres empreendedoras (Botelho, 2022); o uso inadequado do MC por idosos empreendedores (Almeida, 2022); no caso de microempreendedores individuais, não se observa que tenha diminuído a desigualdade social presente no discurso sobre micro empreendedorismo (Carvalho, 2022); a adequação do MC às situações propostas (Chliova, Brinckmann & Rosenbusch, 2014; os preços do MC (Webb, Bruton, Tihanyi & Ireland, 2013); a capacidade do MC gerar negócios que sejam sustentáveis (Bradley, MCMullen, Artz & Simiyu, 2012; Hulme, 2000); o mau uso e a consequente necessidade de regulação e de governança de operações dessa espécie (Milana & Ashta; 2012). Incrível se ver que a discussão de Evers e Mehmet (1994), sobre a falta de competência empresarial dos sujeitos que se beneficiam do MC, ainda persista como uma realidade, 29 anos depois!

No Brasil a atual política de MC é regulamentada pelo Banco Central do Brasil, de acordo com a Resolução CMN n° 4.854 de 24/9/2020, que “dispõe sobre as operações de microcrédito, inclusive as de microcrédito produtivo orientado, realizadas pelas instituições financeiras e sobre o direcionamento de recursos para essas operações” (Banco Central do Brasil, 2020). Na resolução tem-se que o MC se caracteriza como operação de crédito para financiamento de atividades produtivas, de pessoas naturais ou jurídicas, sendo elas organizadas de forma individual ou coletiva, que tenham renda bruta anual compatível com o estabelecido para microempresa, de acordo com a legislação vigente à época da concessão. A Resolução regulamenta o valor máximo de operações por tomador (R\$ 21.000,00), como a soma de obrigações contratadas pelo tomador junto ao sistema financeiro (não pode ultrapassar R\$ 80.000,00). Os juros também são regulamentados (4% a.m.), assim como o valor da taxa de abertura do crédito (que não pode ultrapassar 3% do valor contratado). É interessante notar que o Banco Central estabelece que os tomadores do MC devam contar com assessoria especializada, “podendo esta ser prestada por profissional especializado, inclusive do próprio quadro da instituição (que libera o MC), ou pelas pessoas jurídicas especializadas no apoio, no fomento ou na orientação às atividades produtivas” (Banco Central, 2022, capítulo 3, parágrafo terceiro, inciso I). Esta assessoria prevista pelo Banco Central pode ser um dos elementos para melhorar a gestão dos recursos oriundos do MC.

Pode-se ver que há uma discussão presente quanto ao papel do MC, sendo necessária melhor compreensão do impacto do MC para a redução da pobreza e para o aumento das capacidades de grande parte das pessoas excluídas economicamente.

2. 2 O EFEITO DA PERCEPÇÃO DE PRESSÃO DE TEMPO SOBRE AS DECISÕES

Encontram-se na literatura o uso dos termos restrição de tempo e pressão de tempo para completar uma tarefa, nem sempre ficando clara a diferença entre eles. Restrição de tempo é uma variável que pode ser considerada tanto interna quanto externa ao sujeito que decide. Interna, porque a restrição de tempo pode ser autoimposta, como quando alguém coloca para si mesmo um limite para completar um curso, um exercício, uma prova ciclística. Externa porque ela pode se referir a restrições ambientais relacionadas ao tempo requerido para executar uma tarefa (Ordóñez, Benson & Pittarello, 2015).



Assume-se neste texto que restrição de tempo são *deadlines* impostos ao decisor (interna ou externamente) e que pressão de tempo é o sentimento subjetivo de ter menos tempo do que o tempo requerido (ou percebido como requerido) para completar uma tarefa no tempo disponível (Rastegary & Landy, 1993).

A restrição de tempo influencia as habilidades de decisão por conta de vários fatores, dentre eles a incerteza (a maneira pela qual os objetos do ambiente podem mudar). Em situação de restrição de tempo as pessoas podem ter a sensação de pressão de tempo, o que as leva a processar as informações de forma mais rápida, ficarem mais ansiosas, tornarem-se mais conservadoras e mais avessas a risco; nessa situação de restrição acabam se concentrando em estratégias conhecidas (mesmo que inadequadas) se o custo de buscar novas estratégias for alto em termos de risco de não completar a tarefa no tempo requerido (Ordóñez, Benson & Pittarello, 2015). Todavia, para que a pessoa sinta estar sob pressão de tempo é preciso que ele reconheça que a imposição de restrição de um tempo é uma obrigatoriedade e que a violação desse limite leva à falha (Romano & Brna, 2001).

Situações de pressão de tempo geralmente levam as pessoas a um estado de estresse pelo desequilíbrio entre as demandas ambientais e a sua capacidade de resposta (Romano e Brna, 2001); também reduzem a criatividade e aumentam a inflexibilidade funcional (incapacidade de se adaptar a novas situações) (Landy, Rastegary, Thayer & Colvim, 1991).

A restrição de tempo também influencia no grau de acurácia exigido no processo decisório. Estudos mostram que quanto maior a restrição de tempo, maior será o uso de heurísticas para se chegar à decisão (Ordóñez, Benson & Pittarello, 2015). As heurísticas são estratégias simplificadoras do processo decisório, são chamadas de atalhos mentais. Elas possuem um papel importante na ação humana, pois permitem reduzir o esforço cognitivo e o desconforto emocional associado à tomada decisão. Heurísticas facilitam a decisão especialmente quando os problemas exigem complexidade para sua resolução, quando há pouca informação sobre a situação sobre a qual se decide ou quando há situações de restrição de tempo (Berg; Moss, 2021; Kudryavtsev, 2018). Todavia, como são simplificadoras, as heurísticas frequentemente geram vieses de decisão. O uso das mesmas é uma estratégia denominada “não compensatória”, menos analítica, que avalia um subconjunto de ações disponíveis, escolhendo a primeira opção que pareça razoável ao decisor (*Take the Best*), mas que provavelmente não é a alternativa ótima, do ponto de vista da racionalidade (Maule & Summers, 2016).

Além do uso de heurísticas, quando o decisor está em situação de restrição de tempo, com a percepção de pressão de tempo, ele pode focar em informações negativas e no seu impacto sobre a situação sobre a qual se decide, negligenciando as informações positivas e pode ignorar ou descontar o *deadline* para que a tarefa seja completada. A questão do *deadline* é especialmente importante quando a pessoa tem a percepção de altíssima pressão de tempo, ou seja, o tempo requerido para a execução de uma tarefa é muito maior do que o tempo percebido como disponível para completá-la. Nessa situação o decisor considera que a tarefa é irreal e não tendo esperança de completá-la, abandona-a (Ordóñez, Benson & Pittarello, 2015; Landy, Rastegary, Thayer & Colvim, 1991).

Deve-se destacar que a percepção de pressão de tempo tem alguns efeitos positivos sobre o decisor. Ela diminui a chance de procrastinação, diminui o viés do efeito de *framing*; diminui o efeito do contexto quando há um excesso de informação. A pressão de tempo também pode levar ao aumento de produtividade por conta da não dispersão e em decisões grupais, pode impulsionar o grupo a buscar soluções mais rápidas; diminui a tendência de escolhas triviais e



pode ser um desafio para alguns decisores, impulsionando suas ações (Maule; Summers, 2016; Ordóñez, Benson & Pittarello, 2015; Landy, Rastegary, Thayer & Colvim, 1991).

Para o microempreendedor a pressão de tempo pode se apresentar, em seu dia a dia como decorrência de diversas situações: percepção de pouco tempo disponível para realizar todas as tarefas exigidas em seu negócio, especialmente pela falta de mão de obra, considerando-se que muitas vezes esse empreendedor trabalha sozinho; aumento de demanda, que impulsiona o negócio, mas diminui a disponibilidade de tempo para entrega no tempo requerido. Além disso, o microempreendedor é responsável por todos os aspectos relacionados ao negócio, o que muitas vezes o obriga a se desviar de sua atividade foco (por exemplo, deixa de prestar um serviço porque tem que comprar materiais, pagar contas, arrumar o espaço de trabalho, dentre outros). Esse senso perene de estar sob pressão de tempo pode ser um dos motivos de abandono do negócio; o que podia ser uma possibilidade de mudança de vida torna-se um fardo, por vezes, insustentável, por conta do alto grau de estresse e pela frustração de não conseguir dar conta de tudo que lhe é exigido.

2.3 ASPECTOS COMPORTAMENTAIS RELACIONADOS À DECISÃO EM AMBIENTES DE POBREZA

Segundo estudo do Banco Mundial, publicado em outubro de 2022 o mundo não vai conseguir erradicar a pobreza extrema até 2030 se não houver taxas de crescimento econômico que mudem a história do mundo até aquela data. Nesse relatório cita-se que a pandemia da Covid19 e a guerra na Ucrânia causaram grandes reveses nos esforços mundiais para erradicação da pobreza (Banco Mundial, 05 de outubro de 2022). Segundo o Banco Mundial, no relatório *Poverty and Shared Prosperity* há uma análise do cenário global que estima que a pandemia aumentou em cerca de 70 milhões o número de pessoas em situação de pobreza extrema em 2020, sendo esse o maior aumento ocorrido desde o início do monitoramento global que vem sendo feito pelo Banco desde 1990. Ainda segundo o Banco Mundial (2022) as perdas de renda atingiram 4% em média para os 40% mais pobres, sendo o dobro das perdas dos 20% mais ricos. Isso significa que a desigualdade social aumentou consideravelmente, especialmente nos países onde se concentra essa população em situação de extrema vulnerabilidade econômica (África Subsaariana).

De acordo com relatório anterior do Banco Mundial (2017), construído a partir de *surveys* feitos em 89 países em desenvolvimento, os pobres estão predominantemente nas zonas rurais, são jovens, com baixa educação formal, muitos empregados no setor agrícola, e vivem em casas com famílias nas quais há muitas crianças (World Bank, 2017). Segundo relatório da ONUBR - Organização das Nações Unidas no Brasil (ONUBR, 2015), baseado em relatório do Banco Mundial, no período de 1990 a 2009, houve uma melhora na renda dos brasileiros, sendo que 25 milhões de pessoas saíram da pobreza extrema ou moderada. Mas certamente essa posição se alterou durante a pandemia da Covid19, seguindo a mesma tendência do que aponta o relatório do Banco Mundial de 2022. O panorama da pobreza no país, pós pandemia da Covid19 (anos 2021 e 2022) pode ser agudo, situação em que o desemprego está em alta (especialmente para os menos qualificados), o que aumenta a busca de renda via micro empreendedorismo por necessidade.

Mas deve-se considerar que há várias abordagens para definir pobreza, mas três delas foram dominantes a partir do século XX: sobrevivência, necessidades básicas e privação relativa. O enfoque de sobrevivência, dominante até a década de 1950, relacionava-se à ideia de que a renda dos pobres não era suficiente para a manutenção do rendimento físico das pessoas. A maior crítica que se fazia a esse posicionamento era de que, apesar de gerar



programas assistenciais, a ênfase estava na manutenção dos índices básicos para sobrevivência. A partir dos anos 1970 o conceito era de que a pobreza se relacionava à carência de atendimento às necessidades básicas das pessoas, englobando-se aí questões de saneamento básico, saúde, educação e cultura; esse conceito foi adotado por órgãos internacionais, como a ONU (Crespo & Gurovitz, 2002).

A partir da década de 1980 começou a ser adotado o conceito de pobreza relativa, no qual se discute que sair da pobreza envolve melhorar padrões de regime alimentar, de conforto, de papéis e de comportamentos socialmente adequados. Um dos principais proponentes dessa visão foi o indiano Amartya Sem, para quem o conceito de pobreza não implica apenas em privação material, mas também em privação de capacidades. Trata-se de uma abordagem complexa pela dificuldade de se definir o grau de não participação social das pessoas que sofrem privação de recursos (Crespo & Gurovitz, 2002). Crespo e Gurovitz (2002, p.5) apresentam a visão de Amartya Sem:

Assim, a privação de capacidades elementares pode refletir-se em morte prematura, subnutrição considerável (especialmente de crianças), morbidez persistente, analfabetismo e outras deficiências. Essa definição não despreza o fato de a pobreza também ser caracterizada como uma renda inferior a um patamar pré-estabelecido, pois uma renda baixa pode ser a razão primeira da privação de capacidades de uma pessoa.

Neste estudo adota-se a visão da pobreza como inadequação de capacidades associada ao baixo nível de renda. Baixo nível de capacidades diminui o potencial produtivo do sujeito e, conseqüentemente, diminui a sua chance de obter um nível maior de renda. Isto é relevante quando se analisa o papel do microempreendedor. Conforme se discutiu, a percepção de sofrer extrema pressão de tempo pode levar uma pessoa a abandonar as tarefas nas quais está engajada; se a isso for somado o seu baixo nível de capacidades, representadas por falta de conhecimentos relacionados ao negócio, à gestão e à literacia financeira, pode-se pensar que a chance de sucesso de seu negócio seja muito baixa.

Também se deve considerar que o risco do negócio dos empreendedores, especialmente para os que se situam na faixa de pobreza, também está associado a fatores externos ao negócio e sobre os quais o empreendedor tem baixo ou nenhum controle, especialmente para aquele cujo negócio esteja associado à vida no campo, como mudanças ambientais (ou tragédias ambientais), chuvas intensas (que causam alagamentos, dificuldade de locomoção ou problemas relacionados ao plantio ou à colheita), morte de animais, dentre outros. Somem-se a esses os riscos da violência e da criminalidade, presentes tanto no campo quanto nas grandes cidades (Yesuf & Bluffstone, 2009). São cenários de incerteza e a forma como os microempreendedores lidam com essas incertezas pode afetar o seu bem-estar e o seu negócio. A aversão ao risco faz com que pessoas na zona de pobreza arrisquem menos em novos modelos de negócios ou em novas tecnologias, o que as mantém na linha de pobreza, em contraposição àquelas que têm maior poder econômico, que podem arriscar e são menos avessas aos riscos (Li, 2017).

Assim, a oferta do microcrédito, em si, não garante a boa gestão dos recursos e o efeito positivo desse capital sobre o desenvolvimento do negócio. É preciso prover segurança, oportunidades e empoderamento (*empowerment*) (Botelho, 2022; Cruces & Wodon, 2007). Também há estudos que mostram que pessoas em zona de pobreza têm maior probabilidade de sofrerem choques de renda negativos (uma perda repentina de renda), o que lhes causa vulnerabilidade, considerando seu baixo acesso aos mercados de crédito; esses choques tendem



a aumentar a incorrência no desconto intertemporal, nos níveis de estresse e na aversão ao risco (Haushofer & Fehr, 2015; Yesuf & Bluffstone, 2009).

Quanto à aversão ao risco, tem-se que a pobreza molda a percepção de insegurança, o que distorce a qualidade do processamento da informação em situações de decisão, de modo que a atenção e as preferências das pessoas se voltam para o curto prazo, perdendo-se assim a habilidade de planejar e de se comprometer com ganhos melhores no futuro, incorrendo no desconto intertemporal. Isso ocorre por vários motivos, dentre eles o estresse, a impaciência e o contexto no qual o microempreendedor está decidindo e atuando (Yoon & Chapman, 2016; Stevens, 2016; Muramatsu, 2015; Cruces & Wodon, 2007).

Resumindo-se a discussão sobre pobreza, pode-se dizer que há “um *feedback loop*: a pobreza se auto reforça porque tem influência sobre consequências psicológicas, as quais, por sua vez, podem levar a comportamentos econômicos potencialmente desvantajosos” (Haushofer & Fehr, 2015, p. 149). Segundo esses autores há três possibilidades para romper o ciclo da pobreza e aumentar o bem-estar das pessoas nessa situação: lidar com a pobreza diretamente, atuando em suas causas; lidar com as consequências psicológicas da pobreza; e lidar com os comportamentos econômicos que resultam delas.

Conforme discutido, o comportamento de escassez demanda a análise de estratégias de decisão, uma vez que a pobreza se associa à percepção de insegurança e de aversão à perda (Muramatsu, 2015). Dentre a variedade de aspectos que influencia a decisão econômica, destacam-se como relevantes para a discussão sobre MC: a) A gestão do risco é bastante importante em ambientes de grande incerteza, sendo esta gerada principalmente pela rapidez com que ocorrem mudanças (Wilburn & Wilburn, 2011); b) As decisões estão sujeita a vários vieses, decorrentes de atalhos cognitivos usados para se chegar à decisão, as denominadas heurísticas (Bazerman, 2004); c) Há anos se vem discutindo que as decisões que envolvem aspectos econômicos fogem à racionalidade (Simon, 1955); d) As pessoas são mais sensíveis às variações de perdas do que às de ganhos (Kahneman, 2003); e) As pessoas tendem a preferir ganhos imediatos menores a ganhos futuros maiores, o que é mais severo para os muito pobres (Muramatsu, 2015), porque estão mais sujeitas a consumir imediatamente o que lhes é disponibilizado e que é escasso no seu dia a dia. Considerando-se esses aspectos, neste estudo adota-se a terceira possibilidade apontada por Haushofer e Fehr, 2015 (p. 149) para se estudar possibilidades para o rompimento do ciclo da pobreza, que é lidar com os aspectos econômicos, buscando-se analisar a visão do microempreendedor quanto à utilização do microcrédito e a contribuição do seu negócio para seu relacionamento com a comunidade e com sua família, considerando sua situação antes e após a concessão do microcrédito.

A figura 1 apresenta o modelo de pesquisa adotado no estudo. No modelo há citação dos *nudges*. O uso de *nudges* para influenciar o processo decisório do microempreendedor é uma possibilidade a ser considerada em etapas posteriores do estudo, não discutida neste artigo.

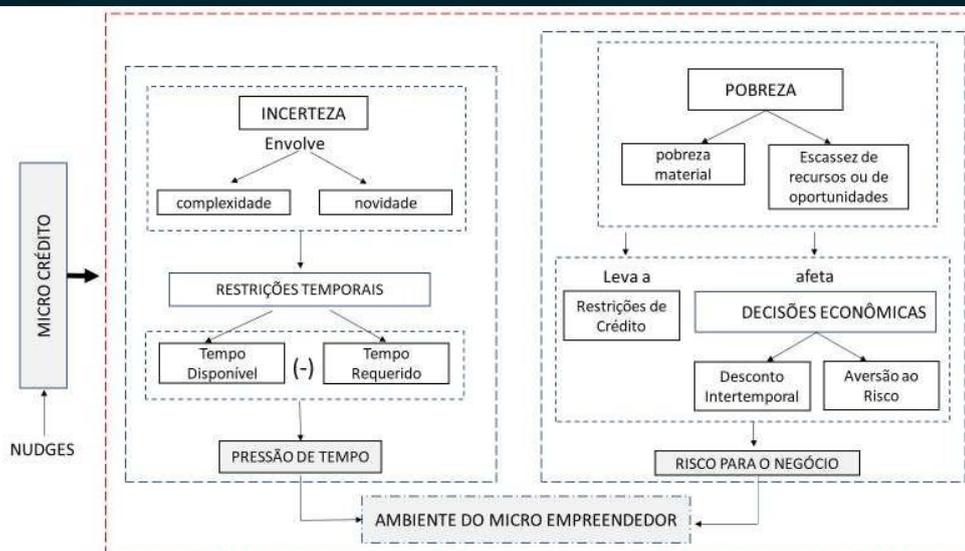


Figura 1: Modelo de pesquisa proposto

Fonte: Desenvolvida pelos autores

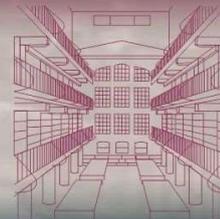
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O estudo se enquadra como hipotético-dedutivo; quanto aos objetivos específicos que atende, enquadra-se como pesquisa descritiva; quanto ao procedimento técnico, o estudo se enquadra como pesquisa de levantamento (Diehl & Tatim, 2004).

3.1 POPULAÇÃO E AMOSTRA

No protocolo inicial do estudo previa-se que participassem desta etapa do estudo respondentes que se enquadrassem no conceito de pobreza por escassez de recursos, que conforme o IBGE (2015) devem atender a pelo menos um dos seguintes critérios: baixa escolaridade (ensino fundamental incompleto); em situação de desemprego ou de emprego informal; com moradia em zonas de vulnerabilidade econômica, geográfica ou social; que não tenham acesso a saneamento básico; que sejam os responsáveis pela família, dentre outros indicadores de vulnerabilidade. Neste estudo o nível de pobreza foi investigado por uma questão na qual o respondente tipificava seu nível socioeconômico atual em comparação com seu nível anterior à concessão do microcrédito; também se considerou a renda média do empreendedor e sua escolaridade.

Para calcular o tamanho da amostra, considerou-se o procedimento de amostragem probabilístico, sendo o tamanho da amostra estimado a partir de parâmetros da população alvo na cidade de São Paulo, considerando-se uma fórmula para estimativa de amostras com populações finitas. Para esse cálculo considerou-se os dados do IBGE (2017), considerando-se que havia 12,11 milhões de pessoas na cidade de São Paulo, e tomando-se como parâmetro que o nível de pobreza na cidade seja igual ao do Estado de São Paulo, tem-se que há 1,45 milhão de pessoas na cidade de São Paulo são consideradas como vivendo na linha de pobreza (renda menor do que US\$ 5,5 por dia), sendo essa a população estimada para cálculo do tamanho da amostra neste estudo. No quadro 1 apresenta-se a fórmula para cálculo do tamanho da amostra, considerando-se populações finitas, e no quadro 2, a definição dos parâmetros utilizados na fórmula.



Quadro 1: Fórmula para estimativa do tamanho da amostra

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot (1 - p)}{Z^2 \cdot p \cdot (1 - p) + e^2 \cdot (N - 1)}$$

Quadro 2: Definição dos parâmetros da fórmula apresentada no quadro 1

n - tamanho da amostra estimada
N - população (1.450.000)
Z – variável normal padronizada associada ao nível de confiança (1,96 para alpha = 0,05)
P – probabilidade de mulheres empreendedoras
E – erro amostral (5%)

Considerando-se essa fórmula apresentada no quadro 1 e os parâmetros estimados, a população estimada para o estudo seria de 384 pessoas. Tendo em vista a dificuldade de se buscar uma amostra que atendesse às características descritas pelo IBGE (2017), buscou-se uma parceria com o SEBRAE, buscando-se microempresários que estivessem participando de ações de treinamento. Assim a amostra foi composta por 400 respondentes, todos microempresários da região de Jundiaí e Campinas. Trata-se de cidades do interior de São Paulo, próximas à Capital do Estado, e que têm ambiente econômico pujante em termos de presença de empresas de serviço, comércio e indústrias.

Todos os participantes assinaram o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido e concordaram em participar do estudo.

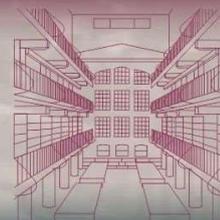
3.2 DADOS E FORMA DE COLETA DE DADOS

A coleta de dados (primários) foi feita de modo presencial, em parceria com o SEBRAE-SP, tendo os dados sido coletados no período de setembro a outubro de 2022, durante sessões de treinamentos ministrados pelo SEBRAE a microempreendedores. Todos os respondentes tinham acesso a computador nas salas de treinamento; logo, o instrumento desenvolvido para coleta de dados foi um questionário, formatado usando-se a ferramenta Google Docs. Os respondentes respondiam em sala de aula, presencial, sendo supervisionados por um instrutor do SEBRAE. Optou-se por um questionário com questões fechadas e com uso de escalas nominais e intervalares, dependendo da construção das perguntas.

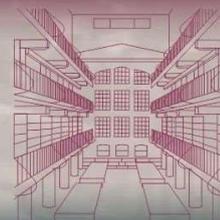
O quadro 3 apresenta as 26 questões do questionário e as dimensões às quais elas têm aderência.

Quadro 3|: Questões que constam do instrumento aplicado na etapa quantitativa

Questão	Dimensões	Pergunta	Escala
	Aspectos éticos	Termo de Consentimento Livre e Esclarecido	Concordância (ou não) em participar do estudo
1	Dados demográficos	Nome do respondente	Opcional
2		Assinale o gênero com o qual se identifica	Masculino, feminino, outro
3		Qual seu nível de escolaridade mais alto (completo)	Ensino fundamental, ensino médio, ensino superior, pós-graduação



4		Indique seu estado civil	Solteiro, casado/união estável, divorciado, viúvo
5		Por quantas pessoas é constituído seu núcleo familiar (pessoas que moram com você)	Escala métrica, aberta
6	Atuação profissional	Você tem algum emprego formal além de suas atividades como empreendedor em seu negócio?	Sim, não
7	Dados do negócio	Indique o principal motivo que o levou a criar o seu negócio	Realizar sonho/projeto de vida, por necessidade/renda própria, evitar desemprego, indicação de outros empresários, continuação negócio familiar, outro
8		Indique há quantos anos o negócio está aberto e formalizado	Escala métrica, aberta
9		Em qual estado do Brasil está seu negócio	Nominal, resposta aberta
10		Qual é o setor de atividade de seu negócio?	Serviço, comércio, indústria
11		Quantos postos de trabalho existem em sua empresa no momento	Escala métrica, aberta
12	Investimento inicial no negócio	Indique qual foi o valor do investimento inicial em seu negócio	Escala métrica, aberta
13		Seu investimento inicial veio de qual fonte?	Recursos próprios, recursos emprestados da família, recursos de financiamentos (bancos ou outros) ou obtidos por outros meios
14		Paguei juros sobre o investimento inicial	Sim, não
15	Garantias para obtenção do investimento	Precisei dar garantias pessoais (aval) para o investimento inicial	Sim, não, outra
16		Precisei dar garantias reais (hipoteca ou outras) para o investimento inicial	Sim, não
17	Burocracia para candidatura ao investimento	Precisei reunir documentação para o investimento inicial (burocracia)	Sim, não
18		Considerando seu investimento inicial, indique quanto tempo levou para você obter o valor do investimento	Escala métrica, de 7 pontos, sendo de 1 a 6 meses e o ponto 7, mais de 6 meses
19		Para seu investimento inicial, indique se você recebeu apoio.	Do SEBRAE, bancos, agências de fomento, outros, não recebi nenhum apoio
20	Aplicação dos recursos do investimento inicial	Assinale a alternativa que exigiu mais verba de seu investimento inicial (escolha só uma alternativa)	Instalações, equipamentos, matérias primas, inovação em produtos/tecnologia,



			formação profissional para atuar no negócio, outros
21	Condições de desenvolvimento socioeconômico e familiar após a abertura do negócio	Análise o seu nível socioeconômico atual, comparando-o com a situação de antes da abertura de seu negócio	Está muito pior, pior, nem melhor nem pior, melhor, muito melhor
22		Análise a sua ocupação principal, comparando-a com a situação antes a abertura de seu negócio	Está muito pior, pior, nem melhor nem pior, melhor, muito melhor
23		Análise o seu relacionamento com sua comunidade, comparando-o com a situação antes a abertura de seu negócio	Está muito pior, pior, nem melhor nem pior, melhor, muito melhor
24		Análise o seu relacionamento com sua família, comparando-o com a situação antes a abertura de seu negócio	Está muito pior, pior, nem melhor nem pior, melhor, muito melhor
25	Percepção de pressão de tempo	Aponte o tempo (em horas) que você emprega diariamente para tocar o seu negócio	Escala métrica, aberta
26		Análise a frase: “Ao gerir o meu negócio, sinto que sofro muita pressão de tempo (tenho mais exigências do que tempo para realizá-las”.	Sofro muita pressão de tempo, pouca pressão de tempo, não sofro pressão de tempo.

Fonte: Elaborado pelos autores

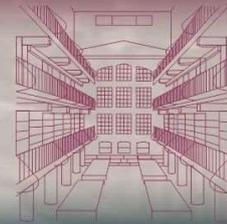
Os dados foram analisados com o apoio do software SPSS versão 23. A planilha de Excel gerada pelo software foi importada para o SPSS 23, tendo os dados sido codificados para melhor visualização das tabelas de respostas. Foi utilizada estatística descritiva e multivariada, para analisar os relacionamentos entre as variáveis.

4 APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Para se caracterizar o nível socioeconômico dos empreendedores que participaram do estudo, foram analisados sua escolaridade, motivo para abertura do negócio, fonte e valor dos investimentos.

Em relação à composição demográfica dos participantes do estudo, os resultados apontam que 253 (63,3%) dos respondentes se identificaram como sendo do gênero feminino, (147) 36,8% como sendo do gênero masculino. Nenhum dos participantes se identificou na opção outro gênero. Em termos de grau mais alto de escolaridade, 26 (6,5%) se enquadraram no ensino fundamental completo, 142 (35,5%) no ensino médio completo, 153 (38,3%) no ensino superior completo e 79 (19,8%) no nível de pós-graduação completo (o que podia ser em nível de especialização, mestrado ou doutorado). Esse dado aponta que os respondentes não se classificam no nível de pobreza seguindo o critério de escolaridade proposto pelo IBGE (2017).

Quanto à motivação para abertura do negócio, 88% dos empreendedores da amostra abriram o negócio por necessidade, e 4,3% para evitar o desemprego; apenas 4,8% da amostra declarou ter se tornado empreendedor para realizar um sonho ou projeto de vida. Dentre os empreendedores da amostra, tem-se que 391 (97,8%) atua apenas no seu negócio, não tendo



outra fonte formal de renda. Por conta de as escalas utilizadas não permitirem escolher mais de uma alternativa em cada questão, é de se supor que, na vida real, muitos desses fatores se combinem.

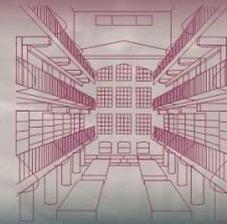
Em relação à fonte dos investimentos, 78,3% obtiveram recursos de bancos ou outros órgãos de financiamento, apenas 10,5% utilizaram recursos próprios e 7,8% obtiveram recursos de membros da família. Este cenário sinaliza a baixa capacidade econômica dos empreendedores participantes da pesquisa, sendo que 328 deles (82%) pagaram juros sobre o capital emprestado, 315 deles (78,8%) deram garantias pessoais e 314 (78,5%) deram garantias reais. Poder-se-ia levantar a hipótese que o uso de capital de terceiros estaria associado à baixa aversão a risco, evitando a utilização de capital próprio; todavia, o pagamento de juros e a oferta de garantias pessoais ou reais exigidas na concessão dos investimentos para o negócio sinaliza que os empreendedores não teriam recursos próprios para aplicar no negócio.

Os resultados acima citados apontam que o nível socioeconômico dos participantes do estudo não é elevado, inclusive pela combinação com os dados relacionados ao valor médio dos valores dos investimentos feitos, tendo média de R\$ 21.833,80 (\pm R\$ 16.124,00), com empréstimos que variavam de R\$ 3.000,00 a R\$ 86.000,00. Havia, dentre os 400 valores informados, havia 10 valores altos na amostra: R\$ 100.000,00 (cinco investimentos), R\$ 150.000,00 (2 investimentos), R\$ 300.000,00 (1 investimento) e R\$ 360.000,00 (2 investimentos). Esses valores foram retirados do cálculo da média de investimentos por serem considerados *outliers* (3 desvios padrão acima da média).

Quanto ao setor de atividade desses microempresários, 121 deles (30,3%) atua na área de comércio, 68 na área industrial (17%) e 211 na área de serviços (52,8%). A predominância nas áreas de serviços e de comércio sinalizam que talvez seja menor o volume de investimentos para abertura de negócios da espécie. Quanto à aplicação dos recursos obtidos, 51,5% foram para a compra de equipamentos, 28,3% para compra de matéria prima e 17,5% para instalações do negócio. Apenas 2,8% dos recursos foram utilizados para formação profissional do empreendedor para atuar no negócio e para inovação em produtos, tecnologia ou serviços. A literatura aponta que a capacidade gerencial do empreendedor é fundamental para a sobrevivência do negócio no longo prazo em mercados instáveis e competitivos. O não investimento nesses tópicos pode manter empreendedores em zona de pobreza em termos de capacidades para gestão (Li, 2017).

Quanto à burocracia para obtenção dos investimentos, tem-se que 322 respondentes (80,5%) apontaram a existência de burocracia; esse aspecto talvez seja um termômetro da política adotada pelos bancos ou por outros órgãos (principais fontes de levantamento de investimento apontadas) para concessão de crédito a microempreendedores. Empresas dessa natureza nem sempre têm toda a documentação normalmente requerida pelos órgãos para concessão de crédito. Aliada a essa burocracia para documentação, para a grande maioria dos respondentes o crédito só foi obtido ao menos após seis meses de sua solicitação (383 respondentes, 95,8%). Esses dados, em conjunto, apontam para a dificuldade de se iniciar um micro empreendimento no Brasil. Quanto ao apoio para busca dos financiamentos, a maior parte veio dos bancos (61%) e de agências de fomento (17,3%). O SEBRAE apareceu como órgão apoiador para apenas 1,3% dos respondentes. Esse dado aponta que está sendo cumprida a determinação do Banco Central para que as instituições que liberam o crédito prestem assessoria aos credores (Banco Central, 2022, capítulo 3, parágrafo terceiro, inciso I).

Analisando-se a percepção do empreendedor quanto à contribuição do negócio para a melhora de seu nível socioeconômico, observou-se que para 245 deles (61,3%) o nível



socioeconômico não está nem melhor nem pior após a abertura do negócio; para apenas 3 deles (0,8%) o nível está muito melhor, para 68 deles (17%) o nível está melhor e para 84 respondentes (21,1%) o nível está pior ou muito pior. Ou seja, para a grande maioria dos empreendedores da amostra não houve incremento em seu nível socioeconômico. Em relação à composição familiar, tem-se que o núcleo familiar é composto por 4 pessoas (± 1). Em relação à expectativa de melhora na qualidade de vida de sua família, comparando a situação atual com a de antes de abertura do negócio, observou-se que para três deles (0,8%) está muito melhor, para 70 deles (17,5%) está melhor, para 236 respondentes (59%) a expectativa não está melhor nem pior, para 79 deles (19,8%) está pior e para 12 deles (3,0%) está muito pior. Resumindo, o nível de piora é 24% superior ao nível de melhora de condição na qualidade de vida da família e para a grande maioria dos entrevistados, a qualidade de vida não se alterou. Essa condição pode estar associada ao fato de os empreendedores terem criado o negócio por necessidade, para sobrevivência, mas associado aos demais fatores, como não investimento em inovação e em capacitação do empreendedor sinaliza que os negócios não evoluíram.

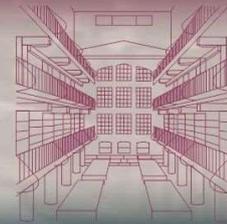
Em relação à melhoria de inserção na comunidade, comparando-se a situação de antes da abertura do negócio e após, para a grande maioria (283 respondentes, 70,8%) não houve melhora nem piora. Para 74 respondentes (18,6%) e para 43 respondentes (10,8%) está pior ou muito pior. Esse dado mostra que empreender não levou a maior valor social para o empreendedor, que pode não se enquadrar no conceito de pobreza em termos econômicos, mas sim em termos de não participação social (Crespo & Gurovitz, 2002).

Falando-se da percepção de pressão de tempo, observou-se que 335 (83,7%) respondentes apontaram que sentem muita pressão, e que apenas 25 respondentes (6,3%) apontam sofrer pouca ou nenhuma pressão. Comparando-se esse dado com o número médio de horas trabalhadas por dia, entende-se que os respondentes atuam em situações de restrição de tempo e que a percepção de pressão de tempo é real. Conforme já apontado neste texto, essa percepção de pressão de tempo pode reduzir a criatividade de empreendedores e dificultar sua capacidade de adaptação a novas situações (Landy, Rastegary, Thayer & Colvim, 1991).

Como mais de 60% da amostra é composta por mulheres empreendedoras, buscou-se analisar se o gênero tem correlação com o número de pessoas em postos de trabalho, com o tamanho do núcleo familiar, com o investimento inicial e com o número de horas trabalhadas ao longo do dia. A única correlação encontrada foi entre gênero e número de postos de trabalho (Teste Mann-Whitney, amostras independentes; sig.0,23), sendo que empresas geridas por empreendedoras têm menos postos de trabalho. Essa condição leva à restrição de tempo e pode aumentar a percepção de pressão de tempo, ainda mais considerando-se que nas famílias brasileiras a mulher tradicionalmente é responsável pelos cuidados com a vida doméstica; logo, provavelmente as empreendedoras acumulam os papéis de empresária e os relacionados aos cuidados domésticos.

Com restrição de tempo as pessoas tendem a utilizar mais as heurísticas para tomarem decisões, mas ao mesmo tempo em que elas ajudam nas decisões rápidas (típicas das situações de restrição de tempo), o uso das heurísticas frequentemente gera vieses de decisão. Em outras palavras, com restrição de tempo e sob pressão, aumenta o risco de os empreendedores tomarem decisões que não são as melhores para seu negócio (Maule & Summers, 2016) e de considerarem que sua carga de trabalho é irreal, o que aumenta a chance de desistência do negócio (Ordóñez, Benson & Pittarello, 2015; Landy, Rastegary, Thayer & Colvim, 1991).

Também se analisou, utilizando-se regressão múltipla, qual a contribuição do número de pessoas do núcleo familiar, do investimento inicial do negócio e das horas de trabalho por dia



para a estimativa do número de postos de trabalho nas empresas. A única variável significativa foi o montante do investimento ($r^2 : 0,574$, sig. 0,00). Esse resultado é interessante pois se esperava que a família pudesse estar envolvida no dia a dia do negócio, sendo parte dos postos de trabalho na empresa. Todavia, isso não se confirmou. Também chama a atenção o resultado de que o número de horas de trabalho do empreendedor não afeta o número de postos de trabalho. Isso sinaliza que o empreendedor só terá mais pessoas trabalhando em seu negócio, aliviando sua carga diária de trabalho, se tiver maior investimento.

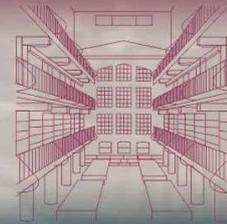
Considera-se que o estudo cumpriu seu objetivo geral: analisar a visão do microempreendedor quanto à utilização do microcrédito e a contribuição do seu negócio para seu relacionamento com a comunidade e com sua família, considerando sua situação antes e após a concessão do microcrédito. Os resultados apontam que o MC pode ajudar empreendedores que se situem em zonas de pobreza (econômica ou em termos de capacidades restritas para gestão do negócio), à medida que as verbas são aplicadas na manutenção do negócio (como equipamentos e matéria prima). Todavia, observou-se que não há a valorização em capacitações dos empreendedores e inovação, fatores essenciais para que o negócio cresça e sobreviva ao longo do tempo. Os empreendedores atuam sob restrição de tempo, trabalhando muitas horas por dia e com poucos postos de trabalho, o que certamente compromete a sua qualidade de vida, gerando a percepção de estarem sob pressão de tempo, conforme foi observado. Finalizando as análises, os empreendedores que participaram do estudo não observaram melhora em sua situação socioeconômica ou em sua inserção na comunidade; ou seja, o MC os ajudou em sua sobrevivência, mas não em sua ascensão social.

5 CONCLUSÃO

O estudo trouxe uma compreensão de aspectos relacionados à obtenção e utilização do microcrédito por microempreendedores. Tinha-se como objetivo específico identificar como o microempreendedor tipifica seu ambiente de trabalho em termos de incerteza e qual sua percepção de pressão de tempo nas decisões que toma nesse ambiente. Entende-se que esse objetivo foi parcialmente cumprido porque se identificou a existência de restrição de tempo no dia a dia do empreendedor e sua percepção de pressão de tempo, mas não se conseguiu analisar como o empreendedor identifica cenários de incerteza no seu ambiente de negócio.

Em relação ao segundo objetivo específico, que era descrever a percepção que o micro empreendedor tem quanto ao seu nível de pobreza, seja ela material ou decorrente de escassez de recursos ou de oportunidades, considera-se que tenha sido cumprido, tendo em vista que se identificou que a pobreza, no grupo estudado, está mais relacionada à falta de investimento em educação para o negócio ou em inovação, o que pode levar os empreendedores a perpetuarem o modelo inicial do negócio, o que pode comprometer a continuidade do mesmo ao longo do tempo. Isso é compatível com a alta mortalidade de negócios empreendedores que foram criados por necessidade, como é o caso da maioria dos participantes da pesquisa.

Em relação ao terceiro objetivo específico, descrever a percepção do microempreendedor quanto ao efeito do microcrédito sobre o desenvolvimento - real ou potencial, de seu negócio, identificou-se que para a grande maioria dos participantes do estudo o efeito do investimento feito no negócio não se traduziu em melhor qualidade de vida para a si e sua família, em melhor posicionamento do empreendedor na sociedade ou mesmo em



melhoria no nível socioeconômico do mesmo. Assim, esse resultado mostra que a simples concessão de recursos não é condição suficiente para que o empreendedor prospere.

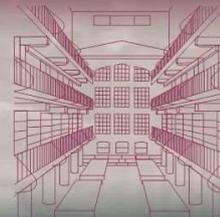
Como restrição tem-se que o estudo inicialmente era focado em empreendedores em zona de pobreza. Todavia, na amostra selecionada, havia pessoas com diferentes níveis de educação (inclusive com pós-graduação) ou que obtiveram recursos acima do volume previsto nas políticas de microcrédito. Essas pessoas foram consideradas *outliers* no estudo, sendo seus dados retirados da amostra. Ainda sobre a amostra, há a existência de um viés de seleção vez que todos os participantes estavam participando de ações de treinamento no SEBRAE, o que os coloca como pessoas em busca de aperfeiçoamento profissional (apesar da amostra ser randomicamente selecionada dentro do grupo de frequentadores de treinamentos do SEBRAE). Não se pode, assim, generalizar os resultados para outras amostras, embora esse não fosse o objetivo deste do estudo.

Os resultados do estudo apresentam um panorama que contradiz o otimismo em relação às políticas de oferta de microcrédito como uma forma de promoção de desenvolvimento socioeconômico. Os achados apontam os desafios que precisam ser enfrentados por aqueles que geram políticas e práticas de apoio ao microempreendedor.

Como estudos futuros sugere-se que, conforme aparece no modelo apresentado na Figura 1, sejam desenvolvidas pesquisas experimentais para avaliar o efeito da utilização de *nudges* junto aos microempreendedores, arquitetando sua escolha para facilitar suas decisões no dia a dia de seu negócio, como investimento em capacitação, em inovação e busca de equilíbrio entre vida profissional e pessoal, aliviando sua percepção de atuação sobre pressão de tempo, minimizando assim seu estresse e sua baixa qualidade de vida.

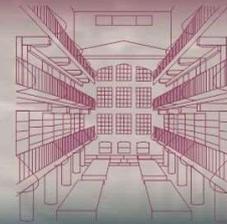
Agradecimentos

Ao CNPq que financiou o projeto de pesquisa do qual este estudo faz parte (Edital Universal, 2018-2022).

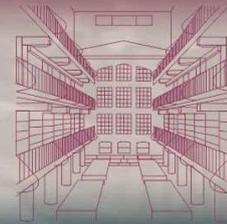


REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Almeida, G.T. (2022). Educação financeira transformativa sobre o consumo sustentável do Microcrédito por Idosos em situações de vulnerabilidades que se entrelaçam. *Perspectivas em Políticas Públicas*. 15 (30). 15 p. DOI: <https://doi.org/10.36704/ppp.v15i30.7065>
- BACEN – Banco Central do Brasil. *Resolução CMN nº 4.854 de 24/9/2020*. Acesso em 25.06.2023. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/estabilidade/financeira/exibenormativo?tipo=Resolu%C3%A7%C3%A3o%20CMN&numero=4854>
- Banco Mundial. (2018). *Relatório anual 2017: End Poverty*. Disponível em: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/27986/211119PT.pdf?sequence=9&isAllowed=y>. Acesso em 01.07.2018.
- Bazerman, M. H. (2004). *Processo decisório*. 5.ed. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Botelho, C. M. C. (2022). Empoderamento econômico? Desenvolvimento feminino por meio do microcrédito no Brasil. *Dissertação (Mestrado em Direito) - Faculdade de Direito, Universidade Federal do Ceará*, Fortaleza, 2022. Acesso em 25.06.2023. Disponível em: <http://www.repositorio.ufc.br/handle/riufc/68217>
- Bradley, S.W.; MCMullen, J. S.; Artz, K.; Simiyu, E. (2012). Capital Is Not Enough: Innovation in Developing Economies. *Journal of Management Studies*. 49 (4). p.684–717.
- Campanelli, M.G.R.; Casarotto Filho, N.; Barbejat, M.E.R.P.; Moritz, G.O. (2011). Empreendedorismo no Brasil: situação e tendências. *Revista de Ciências da Administração*. 13 (29), jan/abr.2011, p. 112-132.
- Campos, T.M.; Martens, C.D.P.; Resende, M.R.; Carmona, V.C.; Lima, E. (2012). Produção brasileira sobre empreendedorismo social entre 2000 e 2012. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*. 1 (2).
- Carvalho, V. O. P. A. de. (2022). Sobrevivência e mortalidade do microempreendedor individual nas mesorregiões do Rio Grande do Norte, 2016-2020. *Dissertação de Mestrado em Demografia. Universidade Federal do Rio Grande do Norte*. Acesso em 25.06.2022. Disponível em: <https://repositorio.ufrn.br/handle/123456789/49051>
- Chliova, M.; Brinckmann, J.; Rosenbusch, N. (2015). Is Microcredit a Blessing for the Poor? A Meta-Analysis Examining Development Outcomes and Contextual Considerations. *Journal of Business Venturing*. 30 (3), p. 467–487.
- Crespo, A.P.A.; Gurovitz, E. A pobreza como um fenômeno multidimensional. *RAE-eletrônica*. 1 (2), jul/dez 2002.
- Cruces, G.; Wodon, Q. (2007). Risk-Adjusted poverty in Argentina: Measurement and determinants. *Journal of Development Studies*. 43 (7), p 1189-1214. October 2007.
- Diehl, A.; Tatim, D.C. (2004). *Pesquisa em ciências sociais aplicadas: métodos e técnicas*. São Paulo: Prentice Hall.
- Evers, H-D.; Mehmet, O. (1994). The Management of Risk: Informal Trade in Indonesia. *World Development*. 22 (1), p. 1–9.



- GEM – Global Entrepreneurship Monitor. (2014). *Empreendedorismo no Brasil, 2014*, disponível em: < <http://www.geoconsortium.org/report/information/49506>>. Acesso em 02.04.2018.
- Haustofer, J. ; Fehr, E. (2015) . Sobre a psicologia da pobreza. In Avila, F. & Bianchi, A.M. (Orgs). *Guia de Economia Comportamental e Experimental*. São Paulo. EconomiaComportamental.org. Disponível em www.economiacomportamental.org. Licença: Creative Commons Attribution CC-BY-NC – ND 4.0
- Hulme, D. (2000). Is Microdebt Good for Poor People? A Note on the Dark Side of Microfinance. *Small Enterprise Development*, 11 (1), p. 26–28.
- IBGE (2015). *PNDA – Pesquisa Nacional por Amostras de Domicílios*. Disponível em: < www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/.../pnad20125/>. Acesso em: 03.07.2018.
- IBGE – *Relatório Síntese dos Indicadores Sociais – ano base 2017*. Disponível em: < <https://www.ibge.gov.br/estatisticas-novoportal/multidominio/condicoes-de-vida-desigualdade-e-pobreza/9221-sintese-de-indicadores-sociais.html?=&t=resultados>>. Acesso em 07.08.2018.
- Kahneman, D.; (2012). *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Rio de Janeiro: Objetiva.
- Khavul, S. (2010). Microfinance: Creating Opportunities for the Poor? *The Academy of Management Perspectives*. 24 (3), p. 58–72.
- Landy, F. J., Rastegary, H., Thayer, J., & Colvin, C. (1991). Time urgency: The construct and its measurement. *Journal of Applied Psychology*, 76(5), 644–657. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.76.5.644>
- Li, C. (2017). Are the poor worse at dealing with ambiguity? *Journal of Risk Uncertainty*. 54, p. 239-268.
- Maule, A. J.; Summers, B. (2016). *The effects of time pressure on management decision making*. Working Paper, nov.2016.
- Milana, C.; Ashta, A. (2012). Developing Microfinance: A Survey of the Literature. *Strategic Change*, 21 (7–8). p.299–330.
- Muramatsu, R. (2015) Lições da Economia Comportamental do desenvolvimento e pobreza. In Avila, F. & Bianchi, A.M. (Orgs). *Guia de Economia Comportamental e Experimental*. São Paulo. EconomiaComportamental.org. Disponível em www.economiacomportamental.org. Licença: Creative Commons Attribution CC-BY-NC – ND 4.0
- Nutt, P.C. (2002). *Why decisions fail: avoiding the blunders and traps that lead to debacles*. San Francisco (USA): Berret-Koehler Publishers, Inc.
- Ordóñez, L.D.; Benson III, L.; Pittarello, A. (2015). Time-pressure perception and decision-making. In KEREN, G.; Wu, G. *The Wiley-Blackwell handbook of judgment and decision-making*. New York: The Wiley-Blackwell Editors.
- Rastegary, H.; Landy, J.L. (1993). Time urgency, uncertainty and time pressure. In SVENSON, O e MAULE, A.J. (Eds); *Time pressure and stress in human judgments and decision making*. New York, NY: Plenum Press.



- Romano, D. M.; Brna, P. (2001). Presence and reflection in training: Support for learning to improve quality decision-Making skills under time limitations. *Cyber Psychology & Behavior*, 4 (2).
- SEBRAE. (2018). *Pesquisa Sebrae Causa Mortis 2014*, disponível em: https://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/EstudosPesquisas/mortalidade/causa_mortis_2014.pdf. Acesso em: 27.03.2018.
- Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69 (1), p 99-118. Feb.1955.
- Stevens, J. R. (2016). Intertemporal similarity: Discounting as a last resort. *Journal of Behavioral Decision Making*. 29, p.12-24.
- The World Bank. (2022). O avanço global na redução da pobreza extrema está estagnado. *Comunicado à imprensa*. Washington. Acesso em 26.06.2023. Disponível em: <https://www.worldbank.org/pt/news/press-release/2022/10/05/global-progress-in-reducing-extreme-poverty-grinds-to-a-halt>
- Vitória, M. F. C.; Meireles, E. (2021). O microempreendedor em tempos de pandemia: uma análise do impacto econômico em cenário de crise. *Brazilian Applied Science Review*. V.5 (1). DOI: <https://doi.org/10.34115/basrv5n1-020>
- Webb, J.W.; Bruton, G.D.; Tihanyi, L; Ireland, D.R. (2013). Research on Entrepreneurship in the Informal Economy: Framing a Research Agenda. *Journal of Business Venturing*. 28 (5). p. 598–614.
- Wilburn, K. M.; Wilburn, H. R. (2011). Scenarios and strategic decision making. *Journal of Management Policy and Practice*. 12 (4), p.164-178.
- Yesuf, M.; Bluffstone, R. A. (2009). Poverty, risk aversion, and path dependence in low-income countries: experimental evidence from Ethiopia. *American Journal of Agricultural Economy*. 91 (4), p. 1022-1037. November 2009.
- Yoon, H.; Chapman, G. B. (2016). A closer look at the Yardstick: A new discount rate measure with precision and range. *Journal of Behavioral Decision Making*. 29, p. 470-480.