

Influência Das Características Socioeconômicas, Capacidade De Gestão E Comportamento Empreendedor No Sucesso Dos Empreendedores Participantes Do Programa De Microcrédito Do Banco Palmas

Gilberto Barroso da Frota¹
Marcus Vinicius de Oliveira Brasil²
Raimundo Eduardo Silveira Fontenele³

Resumo: O objeto em estudo está inserido no bairro de baixa renda localizado na região metropolitana de Fortaleza denominado de Conjunto *Palmeiras*. Qual é a influência do perfil empreendedor, capacidade de gestão e perfil socioeconômico na conquista do sucesso dos microempreendedores? Para responder à pergunta de pesquisa aplicou-se um questionário de 56 questões com 319 empreendedores. Na tabulação dos dados aplicou-se a análise fatorial confirmatória por meio de Modelo de Equações Estruturais (SEM), utilizando-se dos softwares SPSS versão 20.0 (para AFC) e AMOS 16.0 (para SEM). Como resultados, no que se refere às variáveis submetidas a exame para avaliação de seu impacto no sucesso empresarial constatou-se não existir relação entre as variáveis comportamento empreendedor e sucesso. No que diz respeito à variável perfil socioeconômico e sucesso obteve-se um índice de regressão de -2,12. Apenas na variável capacidade de gestão e sucesso empresarial pode-se afirmar a existência de correlação de 0,19.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Economia Solidária. Microcrédito. Banco Palmas.

1 Introdução

A economia solidária tem base associativista e cooperativista, e é voltada para a produção, consumo e comercialização de bens e serviços de modo autogerido, tendo como finalidade a reprodução ampliada da vida. Preconiza o entendimento do trabalho como um meio de libertação humana dentro de um processo de democratização econômica, criando uma alternativa à dimensão alienante e assalariada das relações capitalistas do trabalho.

O incremento desse fenômeno se deve, principalmente, à reação de trabalhadores à crescente exclusão, desemprego urbano e desocupação rural resultantes, muitas vezes, da expansão agressiva de uma globalização que torna mais e mais pessoas dispensáveis ou desqualificadas para ocupar um local no mercado de trabalho.

O objeto em estudo está inserido em um bairro de baixa renda localizado na região metropolitana de Fortaleza denominado de Conjunto Palmeiras, reconhecido, popularmente por ser um bairro com grandes conquistas obtidas por meio da Associação de Moradores do Conjunto Palmeiras. (ASMOCONP).

¹ Mestre em Administração-PPGA/UNIFOR Professor Adjunto I da Faculdade Ateneu Gerente de Controladoria do SENAC/AR/CE. Email: gilbertobarroso@hotmail.com

² Doutorando em Administração-PPGA/UNIFOR. Professor da Universidade Federal do Cariri- UFCA Bolsista FUNCAP. Email: mvobrasil@gmail.com.

³ Doutor em Administração(França). Professor do Mestrado e Doutorado do Programa de Pós-Graduação em Administração de Empresas da UNIFOR. Professor da UFC/CE Email: fontenele@unifor.br

Diante do exposto pretende-se responder à seguinte questão da pesquisa: Qual a influência do perfil empreendedor, capacidade de gestão e perfil socioeconômico na conquista do sucesso dos empreendedores?

Tendo como objetivo geral avaliar a relação entre comportamento empreendedor, capacidade de gestão, perfil socioeconômico e sucesso das empresas que utilizam a linha de crédito do Banco Palmas. E objetivos específicos: caracterizar o perfil dos empreendedores que utilizaram o microcrédito do Banco Palmas quanto ao sexo, idade, nível de escolaridade, estado civil e experiência profissional; identificar a influência dos aspectos socioeconômicos e da capacidade de gestão dos empreendedores; e identificar as características empreendedoras por meio da aplicação do questionário proposto por Carland e Carland (1992) aos empreendedores.

A pesquisa se torna relevante devido ao aumento de experiências econômicas e sociais fundamentadas nos princípios da autogestão e solidariedade. Disso deriva a necessidade de se investigar a formação desses empreendedores, ou seja, de identificar e desenvolver as características empreendedoras ou conscientizar os indivíduos da importância da existência de tais características para se criar um empreendimento.

2 Empreendedorismo via Economia Solidária

O termo Economia Solidária foi criado pelos operários, nos primórdios do capitalismo industrial, como resposta à pobreza e aos desempregos resultantes da difusão desregulada das máquinas-ferramenta e do motor a vapor no início do século XIX. No Brasil, a mesma surge como resposta à grande crise de 1981/83, quando muitas indústrias, inclusive de grande porte, pedem concordata e entram em processo falimentar (SINGER, 2002).

Empreendimentos de Economia Solidária, conforme define Gonçalves (2005), são sociedades que desempenham atividades econômicas e cuja gestão é exercida democraticamente pelos trabalhadores que delas participam. Os empreendimentos de economia solidária podem ser divididos em empreendimentos de autogestão e empresas de autogestão.

Os empreendimentos autogestionários se caracterizam por serem aqueles constituídos por meio de projetos sociais realizados em comunidades periféricas, não sendo resultado de uma atividade econômica anterior, como é o caso das empresas de autogestão, tendo como exemplo o Banco Palmas. Lisboa (1999) retrata que a missão da economia solidária consiste em possibilitar a construção de uma nova sociedade, em longo prazo, porém, no aqui e agora.

Já as Empresas de Autogestão são as que surgem de um negócio anterior fracassado. Isso implica dizer que já havia uma atividade econômica organizada, que passa a ser dirigida pelos colaboradores, os quais dela já eram integrantes como empregados celetistas.

Para Gonçalves (2005) ainda se está muito longe da normatização de um estatuto dos empreendimentos de economia solidária. No entanto, se aceita que empreendimentos de economia solidária são sociedades cooperativas. As atuais formas jurídicas segundo as quais os empreendimentos de economia solidária e as empresas de autogestão se organizam juridicamente estão previstas no Código Civil, Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002, e em leis especiais.

De acordo com Yunus e Jolis (2000), abrir saídas para o trabalho independente criando instituições apropriadas e adotando medidas eficazes seria a melhor estratégia para eliminar o desemprego e a pobreza.

No entendimento de França Filho apud Silva Júnior (2004), a economia popular constitui-se na produção e desenvolvimento de atividades econômicas sob uma base comunitária, ou seja, a característica fundamental das experiências de economia popular seria a de apoiar-se sobre o registro da solidariedade no qual se desenvolvem as atividades econômicas.

A Economia Solidária reafirma, assim, a emergência de atores sociais, a emancipação de trabalhadores e trabalhadoras como sujeitos históricos. Dentre as opções buscadas para superar a exclusão social encontra-se a Economia Solidária. Singer (2002) usa o termo Economia Solidária referindo-se a um modo de produção e distribuição alternativo ao capitalismo, criado e recriado periodicamente pelos que se encontram (ou temem ficar) marginalizados do mercado de trabalho.

Essa economia caracteriza-se por ser um jeito de fazer a economia de produção, oferta de serviços, comercialização, finanças ou consumo com base na democracia e na cooperação, o que pode ser chamado de autogestão. Na Economia Solidária não existem patrão nem empregados, todos os integrantes do empreendimento (associação, cooperativa) são, ao mesmo tempo, trabalhadores e donos.

O desenvolvimento de uma economia solidária obriga o enfrentamento de pelos menos três grandes desafios: a superação das heranças românticas do socialismo utópico; seu caráter não capitalista, mas subordinado ao capitalismo; e seu peso relativo enquanto bloco econômico. (BERTUCCI; SILVA, 2003).

Singer e Souza (2000) descrevem a Economia Solidária como um movimento autogestionário espontâneo da classe trabalhadora. O mais difícil não é, provavelmente, encontrar uma fórmula organizacional ideal, mas mobilizar a grande massa de inativos e marginalizados para que se dispusesse a empreender.

Conforme enfoca Arruda (2005) sobre o processo de mudança de valores e de transformação do mundo, na economia solidária, o parâmetro de crescimento econômico ilimitado como razão de ser da atividade econômica cede lugar ao conceito complexo de riqueza como o conjunto de bens materiais e imateriais que serve de base para o desenvolvimento humano e social.

Mance (2003) entende a economia solidária como enfatizadora do desenvolvimento de redes e da expansão de fluxo de informação, e esclarece que é importante compreender que consumo solidário não significa comprar para ajudar, mas sim, comprar produtos bons e fabricados dentro de certas normas de economia solidária.

Em 2008 o Laboratório Interdisciplinar de Estudos em Gestão Social da Universidade Federal do Ceará (LIEGS/UFC) realizou uma pesquisa sobre os últimos dez anos da ação do Banco Palmas, o estudo faz a definição do termo Economia Solidária em distintos contextos societários, parecendo indicar a atual emergência de formas inovadoras de solidariedade.

Essas novas composições de solidariedade dizem respeito à iniciativa cidadã em contrário, ao mesmo tempo, às abstratas formas de solidariedade historicamente utilizadas pelo Estado, de um lado, e às tradicionais formas de solidariedade distintas pelo caráter unicamente comunitário.

3. Procedimentos Metodológicos

A pesquisa em questão foi descritiva, destinada a identificar o perfil do empreendedor que utilizou o microcrédito do Banco Palmas, e explicativa, com o intuito de compreender os fatores que motivaram esses empreendedores a constituírem seu negócio.

No estudo foi adotada a técnica de amostragem por conveniência, não probabilístico. De acordo com Cooper e Schindler (2003), na amostra por conveniência, os pesquisadores tem a liberdade para escolher quem fará parte da amostra. Corroborando Malhotra (2006) afirmando que este método tem como principais vantagens o custo e o tempo envolvidos devido ao fácil acesso aos entrevistados.

Após a seleção dos empresários que participaram da pesquisa, aplicou-se um questionário estruturado a fim de se obter os dados necessários para extrair as informações precisas para a pesquisa. Os construtos foram: Perfil Socioeconômico; Capacidade de Gestão; Comportamento Empreendedor; Sucesso Empresarial. As questões utilizadas em cada construto foram: Traçar o Perfil socioeconômico do entrevistado para analisar a influência no sucesso empresarial; Identificar a capacidade de gestão do entrevistado a partir dos conhecimentos adquiridos pela vivência profissional, participação de cursos e treinamentos somados a programas gerenciais que auxiliam na gestão do empreendimento para analisar a influência no sucesso empresarial; Identificar e classificar as características comportamentais empreendedoras para analisar a influência no sucesso empresarial; Verificar o tempo de funcionamento da empresa, o faturamento e as influências do perfil socioeconômico, capacidade de gestão e comportamento empreendedor para alcançar o sucesso.

No tratamento dos dados da pesquisa, observam-se passos importantes para o processo de análise, tais como o estabelecimento de categorias, a identificação das características, a pesquisa das intenções e percepções, o que permitiu conhecer toda a problemática envolvida nas relações estudadas.

Na falta de um consenso sobre o instrumento para mensurar o perfil empreendedor, optou-se por utilizar o questionário *Carland Entrepreneurship Index* (CEI), desenvolvido em 1992 por Carland, Carland e Hoy e aperfeiçoado por Carland em 1996 por reunir conceitos de diversos especialistas e importantes pesquisadores contribuindo para um melhor entendimento do complexo fenômeno do empreendedorismo utilizando a psicologia, a economia e as ciências sociais.

O CEI consiste em um questionário de autorrespostas com 33 pares de afirmações, sendo obrigatório ao respondente escolher uma das afirmações em cada par.

Numericamente, a escala que define o CEI procura detectar a maior ou menor presença desses elementos em um indivíduo, colocando-o em um intervalo de variação de 0 (mais baixo) a 33 (mais alto) pontos. Para dar conteúdo semântico a esses valores tem sido comum agregá-los em três faixas: de (a) Microempreendedor (de 0 a 15 pontos) a (c) Macroempreendedor (de 26 a 33), passando pela faixa intermediária (b) Empreendedor (de 16 a 25). (INÁCIO JÚNIOR; GIMENEZ, 2004).

O tratamento quantitativo consistiu da aplicação da análise fatorial confirmatória por meio de Modelo de Equações Estruturais (SEM), utilizando-se dos softwares SPSS (para AFC) e AMOS (para SEM). De acordo com Zeller e Carmines (1980), a análise fatorial é relacionada para tornar os dados observados de forma mais fácil de serem interpretados.

Os dados foram coletados entre dezembro de 2011 e fevereiro de 2012 de uma amostra de 319 empreendedores, localizados na região metropolitana de Fortaleza. Os instrumentos de coleta foram entregues diretamente aos sujeitos da pesquisa e preenchidos de imediato ao lado dos pesquisadores para elucidar qualquer dúvida sobre o questionário.

4. *Análise dos Resultados*

A 1ª etapa da pesquisa realizou-se a análise descritiva para se investigar a exatidão da entrada dos dados, a frequência e distribuição dos casos omissos e a distribuição das variáveis. Os dados inseridos foram conferidos e não apresentaram erros de digitação, os dados omissos apresentados não representaram 3% em qualquer variável. Os resultados da pesquisa estão distribuídos em duas etapas a seguir.

Dessa forma, pode-se afirmar que o perfil do empreendedor está descrito da seguinte forma: a maioria dos entrevistados é do gênero feminino, com 78,4%. Essa predominância é perfeitamente justificável, devido ao fato de existirem diversos programas do Banco Palmas que estimulam a capacitação para o público feminino desenvolver atividades de fomento.

Com relação ao nível de escolaridade identificou-se o maior percentual, com 38,2%, de entrevistados que possuem apenas o ensino fundamental incompleto. Seguem-se 31,67% com o ensino médio completo. Em terceiro, 14,73% concluíram o ensino fundamental, sucedidos por 13,79% que possuem o ensino médio incompleto.

Em outros termos: mais da metade dos entrevistados não possui o ensino médio completo. Quanto ao estado civil, 70,8% são casados, 22,6% solteiros e 6,6% separados, resultado similar pode-se constatar no estudo de Kornijezuk (2004).

A segunda parte do questionário aplicado aos indivíduos da pesquisa refere-se ao perfil empreendedor e às características dos traços de personalidade. Após a tabulação realizada, pode-se identificar a distribuição da amostra quanto à sua pontuação geral.

Dessa forma, utilizando-se dos parâmetros desenvolvido por Carland e Carland (1996) obteve-se a classificação dos entrevistados como microempreendedor, empreendedor ou macroempreendedor.

Como pontuação máxima da pesquisa obteve-se um entrevistado perfazendo 26 pontos e com pontuação mínima houve dois entrevistados perfazendo oito pontos. Nesse sentido, ratificando a teoria, não existiu nenhum entrevistado com pontuação menor que sete.

Do total de entrevistados identificou-se um classificado como macroempreendedor, representando 0,3% da amostra, 184 classificados como empreendedor, representando 57,8% da amostra, e 134 classificados como microempreendedor, representando 41,9 % da amostra. Comparando-se os resultados obtidos com os de outros estudos (INÁCIO JR., 2002; KORNIEZUK, 2004; FERREIRA, 2005 e outros), identificou-se similaridade quanto à classificação, obtendo maior percentual o empreendedor, em seguida, o microempreendedor, e em menor percentual, o macroempreendedor.

Dos 41,9% entrevistados classificados como microempreendedor, 31,9% atingiram entre 13 e 15 pontos, ficando, portanto, bem próximos da classificação de empreendedor. De maneira semelhante ocorreu com os 57,8% entrevistados classificados como empreendedor, em que 31,4% conseguiram pontuação entre 16 e 18 pontos, ficando bem próximo de serem classificados como microempreendedor.

O resultado demonstrado nas tabelas 1, 2, 3 e 4 apresenta as características empreendedoras obtidas com base nas respostas do questionário CEI, conforme classificação do conceito de Carland e Carland (1996):

Tabela 1– Resultados CEI quanto à característica traços de personalidade

Características	Questão	RCE	RCE%	RSE	RSE%
Traços de personalidade	29	230	72,1	89	27,9
Traços de personalidade	10	210	65,8	109	34,2
Traços de personalidade	16	186	58,3	133	41,7
Traços de personalidade	7	178	55,8	141	44,2
Traços de personalidade	32	165	51,7	154	48,3
Traços de personalidade	2	144	45,1	175	54,9
Traços de personalidade	13	98	30,7	221	69,3
Traços de personalidade	6	68	21,3	251	78,7
Traços de personalidade	14	64	20,1	255	79,9
Traços de personalidade	15	57	17,9	262	82,1
Traços de personalidade	18	55	17,2	264	82,8
Traços de personalidade	3	50	15,7	269	84,3

Fonte: Pesquisa direta (2012).

RCE = Resposta Com Característica Empreendedora

RSE = Resposta Sem Característica Empreendedora

% RCE = Porcentagem da amostra que marcou a sentença identificada como empreendedora

% RSE = Porcentagem da amostra que marcou a sentença identificada como não empreendedora

Observa-se na característica traços de personalidade, composta por 12 questões, a menor incidência de respostas identificando como características empreendedoras as da questão três, que trata sobre *Eu nunca terei certeza se este negócio dará certo ou não*, representando 15,7 % da amostra. Essa questão foi a segunda menos escolhida, o que representa 84,3 % do total de entrevistados em todo o questionário retratando o otimismo quando se verifica a opção mais escolhida *Eu não teria iniciado este negócio se eu não tivesse certeza de que seria bem sucedido*. Essa escolha não surpreende o pesquisador, devido ao fato de os entrevistados fazerem parte de uma comunidade com a história repleta de lutas, McClelland (1972) define os traços de personalidade como uma característica responsável para identificar a necessidade de realização que existe no indivíduo. Resultado similar, coincidentemente encontrado na mesma questão, indicando o menor percentual de respostas que marcaram a opção com características não empreendedoras, foi verificado nos estudos de Inácio Jr. (2002) e Kornijezuk (2004).

Ainda sobre as questões que tratam das características de traços de personalidade, na questão 29, representando 72,1%, obteve-se a maior frequência de respostas contendo características empreendedoras, *As pessoas pensam em mim como um trabalhador esforçado*. Com relação à questão 10, representando 65,8% e ficando como sendo a segunda questão mais escolhida, que tem como resposta correta *Eu tendo a deixar minha cabeça governar meu coração*, sobre a alternativa *Eu tendo a deixar meu coração governar minha cabeça*. No estudo de Kornijezuk (2004) essa foi a resposta que obteve maior frequência.

A tabela 2 demonstra os resultados obtidos no que diz respeito à característica propensão ao risco.

Tabela 2 – Resultados CEI quanto à característica propensão ao risco

Características	Questão	RCE	RCE%	RSE	RSE%
Propensão ao Risco	31	241	75,5	78	24,5
Propensão ao Risco	26	208	65,2	111	34,8
Propensão ao Risco	30	201	63,0	118	37,0

Fonte: Pesquisa direta (2012).

RCE = Resposta Com Característica Empreendedora

RSE = Resposta Sem Característica Empreendedora

% RCE = Porcentagem da amostra que marcou a sentença identificada como empreendedora

% RSE = Porcentagem da amostra que marcou a sentença identificada como não empreendedora

A propensão ao risco é a análise realizada pelo empreendedor na execução da sua atividade. Nesse momento a experiência, o fator emocional e a cognição individual têm um importante papel na tomada de decisão na medida em que o empreendedor conhece o seu negócio.

Observa-se na característica propensão ao risco, composta por três questões, que todas as respostas que contêm características empreendedoras obtiveram percentual superior a 60%, demonstrando que essa característica está bem evidente nos entrevistados, em consonância com o estudo de Kornijezuk (2004), em que se pode verificar um percentual superior a 70%. De acordo com Solomon e Fernald (1998), essa característica figura entre as principais peculiaridades do modo de agir dos empreendedores.

Na questão 31, representando 75,5%, obteve a maior frequência de respostas contendo características empreendedoras a opção *Eu realmente não sinto falta de trabalhar para alguém*.

Para Knight (1997), o risco existe quando o empresário tem resultados incertos, mas esses resultados podem ser previstos com um certo grau de probabilidade quando existe um planejamento.

A Tabela 3 demonstra os resultados obtidos quanto à característica postura estratégica:

Tabela 3 – Resultados CEI quanto à característica postura estratégica

Características	Questão	RCE	RCE%	RSE	RSE%
Postura Estratégica	27	283	88,7	36	11,3
Postura Estratégica	12	227	71,2	92	28,8
Postura Estratégica	4	195	61,1	124	38,9
Postura Estratégica	5	191	59,9	128	40,1
Postura Estratégica	8	189	59,2	130	40,8
Postura Estratégica	20	175	54,9	144	45,1
Postura Estratégica	21	172	53,9	147	46,1
Postura Estratégica	23	170	53,3	149	46,7
Postura Estratégica	24	165	51,7	154	48,3
Postura Estratégica	11	154	48,3	165	51,7
Postura Estratégica	1	123	38,6	196	61,4
Postura Estratégica	28	123	38,6	196	61,4
Postura Estratégica	9	64	20,1	255	79,9

Fonte: Pesquisa direta (2012).

RCE = Resposta Com Característica Empreendedora

RSE = Resposta Sem Característica Empreendedora

% RCE = Porcentagem da amostra que marcou a sentença identificada como empreendedora

% RSE = Porcentagem da amostra que marcou a sentença identificada como não empreendedora

Para Cromie (2000), o empreendedor toma uma postura estratégica ao identificar uma oportunidade e organizar os recursos para convertê-los em produtos e serviços à sociedade.

Observa-se na característica postura estratégica, a maior em termos de questões a serem assinaladas, maior destaque para a questão 27, *Empréstimo é somente outra decisão de negócios*, que obteve a maior frequência de respostas contendo características empreendedoras com 88,7%. Com a menor frequência de respostas contendo características empreendedoras tem-se a questão 9, *Eu provavelmente gasto muito tempo com este negócio*.

Carland, Carland e Hoy (1992) definem a postura estratégica como um fator relacionado à capacidade do indivíduo de interagir com o ambiente de modo a estar preparado para possíveis problemas e atento às oportunidades. A Tabela 4 evidencia os resultados relativos à característica propensão à inovação:

Tabela 4 – Resultados CEI quanto à característica propensão à inovação

Características	Questão	RCE	RCE%	SER	RSE%
Propensão à inovação	25	215	67,4	104	32,6
Propensão à inovação	33	192	60,2	127	39,8
Propensão à inovação	19	184	57,7	135	42,3
Propensão à inovação	17	171	53,6	148	46,4
Propensão à inovação	22	28	8,8	291	91,2

Fonte: Pesquisa direta (2012).

RCE = Resposta Com Característica Empreendedora

RSE = Resposta Sem Característica Empreendedora

% RCE = Porcentagem da amostra que marcou a sentença identificada como empreendedora

% RSE = Porcentagem da amostra que marcou a sentença identificada como não empreendedora

De acordo com Motta (1989), a propensão à invenção pressupõe que algo foi inventado, descoberto e projetado com antecedência, como resultado de um processo criativo ou da detecção de uma oportunidade (ou vice-versa).

Observa-se nessa característica que a questão 25, *Eu adoro a ideia de tentar ser mais esperto que os concorrentes*, obteve maior frequência de respostas com características empreendedoras representando 67,4%. Resultado similar encontra-se no estudo de Kornijezuk (2004), na questão 33, *É mais importante ver possibilidades nas situações*, tendo a maior frequência de respostas com características empreendedoras.

Prather (2000) identifica o momento da implementação da inovação como o maior desafio enfrentado pelo indivíduo ou organização. É nesse momento que a maioria das empresas ou pessoas desiste de ser inovadora, principalmente pela ausência de recursos e/ou incentivos para a concretização das ideias.

A segunda parte dos resultados refere-se à utilização da técnica estatística de análise confirmatória por meio de Modelo de Equações Estruturais (SEM) com os programas *Statistical Package for Social Sciences* (SPSS versão 20.0) e AMOS (versão 16.0), que avaliam um conjunto de variáveis e realizam a identificação de dimensões de variabilidade comuns existentes em um conjunto de fenômenos.

Conforme descrito na metodologia, a análise de caminhos é uma técnica estatística para examinar relações causais entre duas ou mais variáveis em um sistema de equações lineares. O modelo de caminhos é o diagrama que relaciona essas variáveis conforme Figura 1.

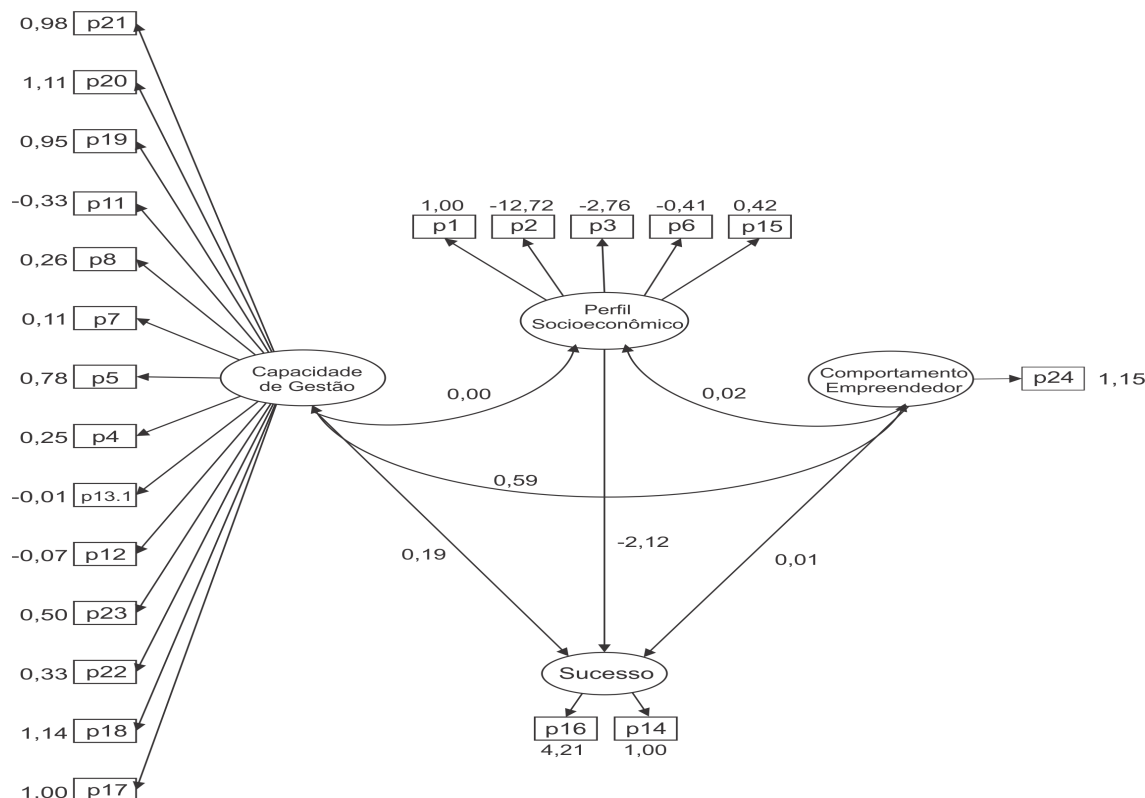


Figura 1 – Equação Estrutural

Fonte: Pesquisa direta (2012).

Para se entender o desenho das variáveis no diagrama de caminhos, Arblucke (1982) explica que os retângulos representam as variáveis observáveis, as elipses representam as variáveis latentes, uma seta reta com uma única ponta indica o caminho ou a relação de causa entre duas variáveis e a covariância é representada por uma seta curva com duas pontas e fornece uma medida não padronizada do grau no qual as variáveis se movem juntas, estimada tomando-se o produto dos desvios da média para cada variável em cada período.

Nas variáveis observáveis encontram-se as perguntas do questionário; nas variáveis latentes ou constructos: sucesso, capacidade de gestão, perfil socioeconômico e comportamento empreendedor.

Os números próximos às setas que chegam aos retângulos representam as cargas fatoriais, os que ligam as setas aos constructos representam o coeficiente da equação ou a correlação entre eles. O sinal na covariância indica o tipo de relação que as duas variáveis têm; o positivo indica que se movem juntas; o negativo, que se movem em direções opostas.

Segundo Corrar et al. (2009) o intuito das técnicas de interdependência não é o de prever o valor da variável dependente e sim identificar uma estrutura de relacionamentos que permita a explicação das variáveis ocorridas nas variáveis analisadas.

Pode-se constatar que a relação entre a variável capacidade de gestão e comportamento empreendedor possui correlação de 0,59. Na pesquisa, entre as relações das variáveis esta foi a que apresentou maior correlação. Mas não poderia ser diferente, porque, conforme preceitavam Carland e Carland (1996), o empreendedor se caracteriza,

principalmente, pelo comportamento inovador e por empregar práticas estratégicas de gerenciamento no negócio.

Verificou-se na pesquisa que não existe correlação entre a variável perfil socioeconômico e comportamento empreendedor. Esse resultado é também diferente dos obtidos por Cooper & Dunkelberg (1984), que concluíram que a experiência profissional é um fator muito importante na intenção para a criação de novas empresas.

Na pesquisa pode-se constatar que não existe correlação entre a variável capacidade de gestão e perfil socioeconômico, diferentemente do resultado encontrado na pesquisa realizada por Storey (2002) junto a dirigentes de médias empresas do Reino Unido, em que constatou que as atitudes e práticas voltadas para a educação, treinamento e desenvolvimento, numa concepção mais ampla de aprendizagem, demonstram correlação com a melhoria do desempenho organizacional.

Em relação aos efeitos diretos identificados entre a variável latente capacidade de gestão para alcançar o sucesso empresarial pode-se afirmar possuir correlação de 0,19. De acordo com a pesquisa de Rocha (2008), uma das principais causas do fracasso das empresas está relacionada às falhas gerenciais na condução dos negócios.

Na pesquisa constatou-se que não existe correlação entre a variável latente comportamento empreendedor e sucesso. Segundo Bouchikhi (1993), a personalidade do empreendedor não pode, sozinha, determinar o sucesso do empreendimento.

A variável latente perfil socioeconômico e sucesso teve resultado um índice de regressão de -2,12. Diferentemente do resultado encontrado na pesquisa, Dolabela (2008) afirma que o empreendedor é um produto do meio em que vive e, então, se há na família pessoas que trabalham de forma autônoma ou que possuem seu próprio negócio, a tendência de surgir novos empreendedores é maior do que em famílias cujos membros sempre assumiram cargos de empregados. Pode-se dizer, então, que a tendência de o empreendedor ser bem-sucedido é maior nos casos em que há um ambiente de relação voltado para o empreendedorismo.

Como resultados da SEM, Hair Jr. et al. (2009) afirmam que não há um único valor que possa, sozinho, diferenciar modelos bons de modelos ruins. Vários índices são utilizados para se avaliar “a qualidade de ajuste de um modelo e devem incluir: o Ki quadrado DF associado, um índice de ajuste absoluto (GFI, RMSEA, SRMR), um de ajuste incremental (CFI ou TLI) um de qualidade de ajuste (GFI, CFI, TLI) e um de má qualidade de ajuste (RMSEA, SRMR).” (HAIR JR. et al., 2009, p. 577). Os resultados obtidos na pesquisa estão identificados na Tabela 5.

Tabela 5 – Resultados da SEM

NPAR	CMIN	DF	P	CMIN/D F	RMR	GFI	AGFI	PGFI
52	507,034	224	0,000	2,264	0,092	0,883	0,856	0,717
NFI	RFI	IFI	TLI	CFI	PRATIO	PNFI	PCFI	NCP
0,628	0,580	0,751	0,712	0,745	0,885	0,556	0,660	283,034
FMIN	RMSE A	PCLOSE						
1,594	0,063	0,002						

Fonte: Pesquisa direta (2012).

Os resultados indicam *Minimum Value of the Discrepancy* (CMIN) = 507,034 e *Degrees of Freedom* (DF) = 224. O valor de P = 0,000 indica que o modelo se ajusta perfeitamente à população.

O índice *Goodness-of-Fit Index* (GFI) = 0,883 aproxima-se do aceitável que é 0,90 (HAIR JR. et al., 2009). “Os índices CFI (Comparative Fit Índice), TLI (Tucker-Lewis Index) variam entre 0 e 1, com valores mais altos indicando melhor ajuste” (HAIR JR. et al., 2009, p.584). O valor de CFI = 0,745 e do TLI = 0,712 sugerem um ajuste médio.

Segundo Byrne (2010), o índice *Root Mean Square Error of Approximation* (RMSEA) deve ser menor que 0,05 para que indique excelente ajuste, porém, Hair Jr. et al. (2009, p. 569-570) indicam que esse índice “representa o quão bem um modelo se ajusta a uma população e não apenas a uma amostra [...] RMSEA está entre 0,05 e 0,08 com 95% de confiança para indicar excelente ajuste”. Arbuckle (2007 p. 592) sugere que “um excelente indicativo de ajuste para o RMSEA estaria em torno de 0,05 podendo ser utilizado até 0,08 e sugere que esse índice não deva ser utilizado se for maior que 0.1”. O RMSEA = 0,063 encontrado neste trabalho indica, segundo Byrne (2010), um bom ajuste, e segundo Hair Jr. et al. (2009) e Arbuckle (2007), um excelente ajuste.

Deve-se ressaltar também que o PCLOSE = 0,002 encontrado neste trabalho indica que o RMSEA é quase zero e que o ajuste pode ser considerado perfeito. (ARBUCKLE, 2007, p. 593).

O valor *Root Mean Square Residual* (RMR) “deve estar entre 0 e 1; em um modelo com excelente ajuste, esse valor será pequeno (0,05 ou menor).” (BYRNE, 2010, p. 77). “Quanto menor o RMR melhor. Um RMR = 0 indica um ajuste perfeito”. (ARBUCKLE, 2007, p. 605). Neste trabalho foi encontrado RMR = 0,092, indicando um ajuste que pode ser considerado bom.

De uma forma geral, os resultados dos índices sugeridos por Hair Jr. et al. (2009) para avaliação do ajuste do modelo em questão indicam que o modelo apresenta um bom ajuste.

Conclusão

Este estudo, enquanto instrumento de pesquisa, apresenta contribuições acadêmicas consideradas importantes para o campo de debate sobre empreendedorismo, economia solidária e microcrédito, tema instigante e polêmico. Quanto aos objetivos propostos para este trabalho, considera-se que foram atingidos, cumprindo-se, de forma mais rigorosa possível, com os preceitos aplicáveis.

Dessa forma, pode-se afirmar que o perfil do empreendedor está descrito da seguinte forma: a maioria dos entrevistados é do gênero feminino, com 78,4%. Essa predominância é perfeitamente justificável, devido ao fato de existirem diversos programas do Banco Palmas que estimulam a capacitação para o público feminino desenvolver atividades de fomento.

Finalmente, no que se refere às variáveis submetidas à exame para avaliação de seu impacto no sucesso empresarial constatou-se não existir relação entre as variáveis comportamento empreendedor e sucesso. A variável perfil socioeconômico e sucesso obteve um índice de regressão de -2,12.

Apenas na variável capacidade de gestão e sucesso empresarial pode-se afirmar possuir correlação de 0,19. Corroborando Rocha (2008) afirmando, em sua pesquisa, que uma das principais causas do fracasso das empresas está relacionada às falhas gerenciais na condução dos negócios.

Reconhecendo-se as limitações desta pesquisa e indicando-se caminhos para futuras investigações que possam trazer contribuição ao campo do empreendedorismo sugere-se sistematizar a realização de pesquisa como alternativa de verificação da evolução da influência das variáveis perfil socioeconômico, capacidade de gestão, comportamento empreendedor e sucesso e comparar os resultados encontrados com outras pesquisas, incluindo os impactos provenientes das variáveis exógenas a fim de refinar este estudo.

Referências

- ALVAREZ, S.; BARNEY, J. Organizing rent generation and appropriation: Toward a theory of the entrepreneurial firm. **Journal of Business Venturing**, v. 19, n. 5, p. 621-635, 2004.
- ARRUDA, M. Redes, educação e economia solidária: novas formas de pensar a educação de jovens e adultos. In: KRUPPA, S. (Org.). **Economia solidária e educação de jovens e adultos**. Brasília: INEP, 2005.
- ARBUCKLE, J. **AMOS 16.0 User's Guide**. Amos Development Corporation, 2007.
- ASHOKA Empreendedores Sociais; MCKINSEY & Company, Inc. **Negócios sociais sustentáveis: estratégias inovadoras para o desenvolvimento social**. São Paulo: Peirópolis, 2006.
- ASSOCIAÇÃO DOS MORADORES DO CONJUNTO PALMEIRAS. **Favela do Conjunto Palmeiras: habitando o inabitável**. Coleção Memórias de Nossas Lutas. Fortaleza: ASMOCONP, 1990. v. 1.
- AZEREDO, B. Políticas públicas de geração de emprego no Brasil: limites e possibilidades. In: OLIVEIRA, Marco Antonio. (Org.). **Reforma do Estado e políticas de emprego no Brasil**. Campinas: UNICAMP /IE, 1998.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Introdução ao Microcrédito**. 2002. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/microcredito.pdf>>. Acesso em: 3 mar. 2012.
- BERTUCCI, A.; SILVA, R. da. **20 anos de Economia Popular Solidária**. Brasília: Venâncio III, 2003.
- BOUCHIKHI, H. A construtivist framework for understanding entrepreneurship performance. **Organization Studies**, v. 14, n. 4, p. 549-571, 1993.
- BRANDÃO, H.; BROGES-ANDRADE, J. Causas e efeitos da expressão de competências no trabalho: para entender melhor a noção de competência. **Revista de Administração Mackenzie**, 8, 32-49, 2007.
- BRITTO, F.; WEVER, L. **Empreendedores Brasileiros II: a experiência e as lições de quem faz acontecer**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.
- BRUSCHINI, M. **Trabalho e Gênero no Brasil nos últimos dez anos**. São Paulo: Fundação Carlos Chagas, 2007.
- BYGRAVE, W.; HOFER, C. Theorizing about entrepreneurship. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 16, n. 2, p. 13-22, 1991.
- BYRNE, B. **Structural equation modeling with AMOS: basic concepts, applications, and Programming**. New York: Routledge, 2010.
- CARBONE, P. et al. **Gestão por competências e gestão do conhecimento**. Rio de Janeiro: FGV, 2005.
- CARDOSO, R. et al. **Comunidade Solidária: fortalecendo a sociedade, promovendo o desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Comunitas, 2002.

- CARLAND, J.; CARLAND, J.; HOY, F. **An entrepreneurship index: an empirical validation.** *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Eddition, 1992.
- CARLAND, J.; CARLAND, J. **The Theoretical Bases and Dimensionality of the Carland Entrepreneurship Index.** In: **Proceedings of the rise conference.** University of Jyväskylä, Finlândia, 1996, p. 1-24.
- CASTELLS, M. **A sociedade em rede.** São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- COOLEY, L. **Entrepreneurship training and the strengthening of entrepreneurial performance.** Final Report. Washington: USAID, 1990.
- COOPER, A.; DUNKELBERG, W. **Entrepreneurship and paths to business ownership.** Paper 846, Krannert Graduate School of Management, Perdue University, 1984.
- COOPER, D. R.; SCHINDLER, P. S. **Métodos de pesquisa em administração.** 7. Ed. Porto Alegre: Bookman, 2003.
- CORRAR, L. J. et al. **Análise multivariada para os cursos de administração, ciências contábeis e economia.** São Paulo: Atlas, 2009.
- DEGEN, R. **Empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial.** São Paulo: MacGraw-Hill, 1989.
- DOLABELA, F. **Oficina do Empreendedor.** Rio de Janeiro: Sextante, 2008.
- DORNELAS, J. **Empreendedorismo na prática.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.
- _____. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios.** 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier Campus, 2011.
- DRUCKER, P. **Inovação e espírito empreendedor: prática e princípios.** São Paulo: Pioneira, 2011.
- FERREIRA, J. **Potencial Empreendedor e Liderança Criativa: um estudo com varejistas de materiais de construção da cidade de Curitiba.** 2005. Dissertação (Mestrado em Administração) – Pontifícia Universidade Católica do Paraná, Paraná, 2005.
- FILION, L. **Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios.** *Revista de Administração*, v. 34, n. 2, p. 5-28, abr./jun. 1999.
- FISCHER, A. **O conceito de modelo de gestão de pessoas: modismo e realidade em gestão de recursos humanos nas empresas brasileiras.** In: DUTRA, J. (Org.). **Gestão por competências.** São Paulo: Gente, 2001.
- FLECK, D. **Archetypes of organizational success and failure.** *BAR*, Curitiba, v. 6, n. 2, art. 1, p. 78-100, Apr/June, 2009.
- FONTES, A. et al. **A Expansão das Microfinanças no Brasil.** Rio de Janeiro: IBAM; Fundação Ford, 2003.
- FRITZ, R. **Corporate Tides: the inescapable laws of organizational structure.** San Francisco, Ca: Berrett-Koehler Publishers, 1996.
- GIMENEZ, F.; INACIO JÚNIOR, E.; SUNSIN, L. **Uma investigação sobre a tendência do comportamento empreendedor.** In: SOUZA, E. (Org.). **Empreendedorismo: competência essencial para pequenas e médias empresas.** Brasília: ANPROTEC, 2001.
- GONÇALVES, W. **O marco jurídico da autogestão e economia solidária (relatório final do convênio MTE/ IPEA/ ANPEC – 01/2003).** Brasília: MTE, IPEA, ANPEC, 2005.
- GRECO, S. et al. In: **GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. Empreendedorismo no Brasil: 2010.** Curitiba: IBQP, 2010.
- GRUNDSTÉN, H. **Entrepreneurial Intentions and the Entrepreneurial Environment. A Study of Technology Based New Venture Creation.** Doctoral dissertation. Helsinki: University of Technology, Finland, 2004.

- HAIR JR., J. et al. **Análise Multivariada de Dados**. 6. ed. São Paulo: Bookman, 2009.
- HISRICH, R.; PETERS, M. **Empreendedorismo**. Tradução Lene Belon Ribeiro. 7. ed. São Paulo: Bookman, 2009.
- INÁCIO JR., E. **Empreendedorismo e Liderança Criativa**: um estudo com os proprietários gerentes de empresas incubadas no Estado do Paraná. 2002. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal de Maringá, Maringá, 2002.
- INÁCIO JR., E.; GIMENEZ, F. Potencial empreendedor: um instrumento para mensuração. **Revista de Negócios**, v. 9, n. 2, p. 107-116, 2004.
- _____. **Censo 2000**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/censo/>>. Acesso em: 18 fev. 2012.
- INSTITUTO DE PESQUISA E DESENVOLVIMENTO DO COMÉRCIO. **Censo do comércio**: uma fotografia do comércio de Fortaleza/Instituto de pesquisa e desenvolvimento do comércio – Fortaleza: Editora Senac Ceará; Edições Sebrae, 2006.
- KORNIJEZUK, F. **Características empreendedoras de pequenos empresários de Brasília**. 2004. Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Ciência da Informação e Documentação – FACE, Programa de Pós-Graduação em Administração – PPGA, Universidade de Brasília, Brasília, 2004.
- LENHARD, R. **Sociologia educacional**. 7. ed. São Paulo: Pioneira, 1985.
- MACHADO, H.; BARANIUK, C.; BASTOS, A. Criação de empresa cooperativa: o caso do agropolo de plantas medicinais. In: Encontro de Estudos sobre empreendedorismo e gestão de pequenas empresas. 2003, Brasília. **Anais...** Brasília: UEM/UEL/UNB, 2003.
- MALHOTRA, N. **Pesquisa de Marketing**: uma orientação aplicada. 4. ed. São Paulo: Bookman, 2006.
- MANCE, E. **Redes de economia solidária**. Salvador: Cadernos da Fundação Luís Eduardo Magalhaes, Cadernos FLEM, n. 5, 2003.
- MATTHEWS, C.; MOSER, S. A longitudinal investigation of the impact of family background on gender on interest in small firm ownership. **Journal of Small Business Management**, 34, 2, p. 29-43, 1996.
- MCCLELLAND, D. **A sociedade competitiva**: realização e progresso social. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1972.
- MCCLELLAND, D.; BURHAM, H. **O poder é o grande motivador**. São Paulo: Nova Cultural, 1987. (Coleção Harvard de Administração)
- MELO NETO, F. de; FRÓES, C. **Gestão da Responsabilidade Social Corporativa**: o caso brasileiro. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2001.
- _____. **Empreendedorismo Social**: a transição para a sociedade sustentável. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002.
- MELO NETO, J.; MAGALHÃES, S. **Bairros pobres, ricas soluções**: Banco Palmas, ponto a ponto. Fortaleza: Expressão Gráfica, 2003.
- _____. **Banco Comunitário e Cooperativa de Crédito**: uma relação necessária para potencializar as finanças da periferia. Fortaleza: Expressão Gráfica, 2005a.
- _____. **O Poder do Circulante Local**: a moeda social no Conjunto Palmeiras. Fortaleza: Expressão Gráfica, 2005b.
- MILLER, D.; FRIESEN, P. Archetypes of strategy formulation. **Management Science**, Hanover, v. 24, n. 9, May 1978.
- MINTZBERG, H.; AHLSTRAND, B.; LAMPEL, J. **Safári de estratégia**: um roteiro pela selva do planejamento estratégico. Porto Alegre: Bookman, 2000.

- NERI, M. **Microcrédito: o mistério nordestino e o grameen brasileiro**. Rio de Janeiro: FGV, 2008.
- PRAHALAD, C.; HAMEL, G. The core competence of the corporation. **Harvard Business Review**, May/ June, 1990.
- ROCHA, M. Microempresas no Brasil: análise do período de 1984 a 2005. **Revista Eletrônica de Administração**, v. 14, n. 2, 2008. Disponível em: <<http://www.read.ea.ufrgs.br/edicoes/busca.php>>. Acesso em: 23 nov. 2010.
- SCHUMPETER, J. **Teoria do Desenvolvimento Econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e ciclo econômico**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.
- SHETH, J.; BANWARI, M.; BRUCE, I. **Comportamento do cliente: indo além do comportamento do consumidor**. São Paulo: Atlas, 2001.
- SILVA JUNIOR, J. **Gestão, Fato Associativo & Economia Solidária: a experiência da ASMOCONP/Banco Palmas**. 2004. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2004.
- _____. **Avaliação de Impactos e de Imagem: Banco Palmas**. Fortaleza: Arte Visual, 2008. v. 1.
- SINGER, P. **Introdução à Economia Solidária**. São Paulo: Perseu Abramo, 2002.
- SINGER, P.; SOUZA, A. de. (Orgs.). **A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego**. São Paulo: Contexto, 2000.
- SOLOMON, G.; FERNALD, L. Value profiles of male and female entrepreneurs. **International Journal of Small Business**, v. 6, n. 3, p. 24-33, 1998.
- SOUZA, M. **O desenho do Programa Crediamigo do Banco do Nordeste: inclusão social e mercado**. Fortaleza: BNB, 2010.
- STEVERSON, W. **Estatística aplicada à administração**. São Paulo: Harbra, 2001.
- TEDESCHI, R.; KILMER, R. Assessing strengths, resilience, and growth to guide clinical interventions. **Professional Psychology: Research and Practice**, v. 36, p. 230-237, 2005.
- VEIT, M.; GONÇALVES FILHO, C. O perfil do potencial empreendedor e o resultado na gestão dos pequenos negócios. **Revista do Centro de Ciências Administrativas – UNIFOR**, v. 14, p. 324-337, 2007.
- WHETTEN, D. Organizational decline: a neglected topic in organizational science. **Academy of Management Review**, New York, v. 5, n. 4, Oct. 1980.
- YUNUS, M.; JOLIS, A. **O Banqueiro dos Pobres**. São Paulo: Ática, 2000.