

**UNIVERSIDADE DE TRÁS-OS-MONTES E ALTO DOURO**

**Escola das Ciências Sociais e Humanas**

**Departamento de Economia, Sociologia e Gestão**

**Financiamentos concedidos na forma de  
Microcrédito:  
fomento para o desenvolvimento do Empreendedorismo**

**De:**

Maria Fernanda Evangelista Valoura

**Orientador:**

Professora Doutora Carla Susana da Encarnação Marques

**Vila Real, 2012**

Este trabalho foi expressamente elaborado como dissertação original para efeito de obtenção do grau de Mestre em Gestão, sendo apresentado na Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro.

## DEDICATÓRIA

À memória de Aurélio Jesus, meu sogro

Ào Paulo, meu marido

À Beatriz minha filha

## **AGRADECIMENTOS**

Para mim, a vida, só faz sentido quando é partilhada. Partilhada no que se constrói, nas experiências que trocamos e na solidariedade que espalhamos e que recebemos nos desafios que a vida nos coloca.

Esta tese simboliza o que acabei de afirmar: só foi possível concretizar com o apoio e solidariedade de muitos, a quem, mais uma vez, gostaria de dirigir os meus agradecimentos e profundo reconhecimento pela confiança que depositaram na minha capacidade, na minha determinação e no tema desta tese.

Gostaríamos, no entanto, de forma particular, deixar aqui o nosso reconhecimento:

- À Prof<sup>a</sup> Doutora Carla Susana da Encarnação Marques - orientadora, por todas as sugestões facultadas, pela revisão dos diversos manuscritos, pela permanente disponibilidade e dedicação e pela compreensão e amizade demonstradas ao longo do período de concretização desta tese. Foram, sem dúvida, decisivas para a concretização desta dissertação.

- À Gina Santos, pela paciência, troca de impressões, sugestões e dedicação com que configurou a versão final desta dissertação.

- À Isabel Martinho – amiga e confidente –, pela permanente disponibilidade e pela forma como me incentivou nos momentos de maior tensão.

- Aos colegas de trabalho que sempre ofereceram apoio logístico em momentos críticos; Nuno Oliveira, Maurício Gomes, Angelina Ribeirinha, Teresa Lopes, Luísa Gonçalves, Sónia Rocha, Rute Silva, Lúcia Lourenço, Cátia Afonso, Carla Lourenço, Rodrigo Maia e especialmente Dr. João Mota. Ao Dr. Fernando Nunes, pelo estímulo, e acesso a dados, bem como toda disponibilidade.

- À instituição Millennium Bcp que facultou e disponibilizou todas as informações e dados necessários além da amabilidade e disponibilidade com que apoiaram e confiaram nesta minha iniciativa.

Finalmente, e tão ou mais importante que os restantes agradecimentos, gostaria de deixar um agradecimento muito especial à minha família por todo o carinho e compreensão com que me rodearam ao longo da concretização deste trabalho. Sem o seu inestimável apoio, esta tese jamais teria sido concretizada.

A todos o meu profundo agradecimento.

## RESUMO

Tendo em consideração a realidade socioeconómica que se vive mundialmente, e especialmente a do nosso país, é de toda a importância contextualizar a solidariedade social e perceber em que dimensões se conjuga a iniciativa dos empreendedores/pequenos empresários e a sua relação com os instrumentos de apoio que existem, nomeadamente os produtos financeiros que promovem a inclusão social e que possibilitam acesso a crédito com características especiais, ou seja, o microcrédito.

Tendo sido constituído como uma ferramenta para ajudar os mais desfavorecidos e a todos aqueles que não têm acesso ao crédito bancário tradicional, com a assumida preocupação de inclusão/ inserção social.

Com este trabalho de investigação pretende-se desenvolver um estudo do enquadramento breve do microcrédito, identificando o contributo do mesmo como instrumento de desenvolvimento do empreendedorismo, demonstrando desta forma a importância do microcrédito para o desenvolvimento de um país como Portugal. Neste contexto, o objetivo desta investigação é verificar em que medida o microcrédito enquanto programa social, combate o desemprego da população com escassos recursos financeiros, e quais as suas influências no desenvolvimento económico dos seus beneficiários. Sendo, deste modo, um instrumento eficiente para melhorar as condições socioeconómicas da população com menores rendimentos.

Para testar empiricamente as hipóteses em investigação, e tendo em consideração a complexidade do fenómeno em questão, recorreu-se a uma recolha de dados através de questionário por inquérito a beneficiários de microcrédito clientes do Millennium bcp em Portugal continental e ilhas. Para determinar as relações (caminhos) entre as várias dimensões em estudo e para aferir de que forma é que estas dimensões se relacionam, recorremos ao *software* AMOS 20.0 para análise de modelos de equações estruturais. O perfil/ características dos beneficiários de microcrédito é determinado por uma análise de *clusters*.

Os resultados obtidos mostram que o microcrédito tem impacto positivo no desenvolvimento do empreendedorismo confirmando-se, assim, as hipóteses desta investigação.

**Palavras-chave:** microcrédito, inclusão social, empreendedorismo, inovação, modelo de equações estruturais

## **ABSTRACT**

Considering the social and economic circumstances currently affecting the world, and in particular Portugal, it is of the utmost importance to contextualise social solidarity and understand the dimensions surrounding initiative by entrepreneurs/small businesses and their relationship with existing forms of support, in particular financial products which promote social inclusion and provide access to credit with particular features, i.e. microcredit.

Microcredit was established as a tool to assist underprivileged borrowers and all those who do not have access to traditional banking credit, with the stated goal of social inclusion / insertion.

This project aims to explore the immediate setting of microcredit, identifying its contribution as an instrument for the development of entrepreneurship, thereby demonstrating the importance of microcredit to the development of a country such as Portugal. In these terms, the goal of the project is to determine the extent to which microcredit as a social programme is able to combat unemployment among members of the population with limited financial resources, and how it influences the economic development of its beneficiaries, as an efficient instrument with which to improve the social and economic circumstances of low-income segments of society.

In order to empirically test the hypotheses under study, and considering the complexity of the issue at hand, data was collected by means of a survey questionnaire completed by beneficiaries of microcredit who are customers at Millennium BCP bank in Portugal (mainland and islands). In order to determine the relationships (paths) between the various dimensions under study and establish the ways in which these dimensions are related among themselves, we used the software AMOS 20.0 for analysis of structural equation models. The profile/features of the microcredit beneficiaries were determined by means of cluster analysis.

The results obtained show that microcredit has a positive impact on the development of entrepreneurship, confirming the hypotheses of the project.

**Keywords:** microcredit, social inclusion, entrepreneurship, innovation, structural equations modelling



## ÍNDICE GERAL

Índice de quadros.....	iv
Índice de figuras .....	vi
Capítulo I – Problemática, Motivações e Objetivos de Investigação .....	1
1.1.    PROBLEMÁTICA DO MICROCRÉDITO.....	1
1.2.    JUSTIFICAÇÃO DA ESCOLHA DO TEMA.....	4
1.3.    OBJETIVOS E QUESTÕES DE INVESTIGAÇÃO .....	4
1.4.    ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO .....	5
Capítulo II – Microcrédito: Conceito, Importância e Papel impulsionador do Empreendedorismo.....	7
2.1    MICROCRÉDITO: CONCEITO, EVOLUÇÃO E IMPORTÂNCIA .....	7
2.1.1    Microcrédito no Mundo.....	8
2.1.2    Microcrédito em Portugal.....	12
2.1.3    A importância do Microcrédito na inclusão social e políticas de emprego.....	16
2.2    EMPREENDEDORISMO .....	21
2.2.1    Conceito de empreendedorismo e perfil empreendedor.....	22
2.2.2    Motivações/ dificuldades do empreendedor (necessidade/ oportunidade).....	32
2.3    O PAPEL IMPULSIONADOR DO MICROCRÉDITO NO EMPREENDEDORISMO .....	37
2.3.1    O papel impulsionador do Microcrédito no Empreendedorismo e o foco nas Mulheres.....	42
2.3.2    A evolução da sociedade portuguesa: impacto do microcrédito na sociedade portuguesa para potencializar o empreendedorismo .....	44



2.4	MODELO DE INVESTIGAÇÃO .....	48
Capítulo III – Enquadramento Contextual .....		50
3.1	BREVE HISTÓRIA DA INSTITUIÇÃO .....	50
3.2	MISSÃO E VISÃO INSTITUCIONAL .....	53
3.3	BASES LEGAIS DE FUNCIONALIDADE.....	54
3.3.1	A sustentabilidade do microcrédito.....	55
3.4	PARCERIA E COOPERAÇÃO .....	57
3.5	ACOMPANHAMENTO DO GESTOR DE PROJETO DO MICROCRÉDITO NO MILLENNIUM BCP .....	59
Capítulo IV – Dados e Metodologia de Análise.....		61
4.1	MÉTODO, PROBLEMÁTICA, HIPÓTESES DE INVESTIGAÇÃO E OPERACIONALIZAÇÃO DE VARIÁVEIS.....	61
4.2	POPULAÇÃO E AMOSTRA .....	65
4.2.1	Técnicas de recolha e tratamento de dados .....	67
4.3	MÉTODOS E TÉCNICAS DE ANÁLISE.....	69
Capítulo V – Apresentação e Análise dos Resultados.....		72
5.1	CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA .....	72
5.1.1	Informações sócio-económico-culturais.....	72
5.1.2	Contributo do microcrédito para a dinamização da economia .....	75
5.1.3	Motivação para a obtenção do microcrédito .....	77
5.2	ANÁLISE DE CORRESPONDÊNCIAS MÚLTIPLAS.....	80
5.3	ANÁLISE FATORIAL EXPLORATÓRIA .....	82
5.4	ANÁLISE DE <i>CLUSTERS</i> .....	85

5.5	VALIDAÇÃO DOS INSTRUMENTOS DE MEDIDA.....	91
5.5.1	Metodologia de Validação do Instrumento de Medida .....	91
5.5.2	Fiabilidade e Validade do Instrumento de Medida ‘Acesso ao Microcrédito’ ..	95
	Resultados.....	96
5.5.3	Fiabilidade e Validade do Instrumento de Medida ‘Ideia de criação do negócio’ .....	101
	Resultados.....	101
5.5.4	Fiabilidade e Validade do Instrumento de Medida ‘Apreensão no desenvolvimento do seu próprio negócio’ .....	105
	Resultados.....	105
5.5.5	Fiabilidade e Validade do Instrumento de Medida ‘Perceção Microcrédito’ .	108
	Resultados.....	108
5.6	ANÁLISE DE EQUAÇÕES ESTRUTURAIS PARA O MODELO PROPOSTO .....	112
	Resultados.....	113
Capítulo VI – Conclusões e Recomendações .....		118
6.1	CONCLUSÕES.....	118
6.2	IMPLICAÇÕES.....	124
6.3	LIMITAÇÕES DA INVESTIGAÇÃO.....	125
6.4	PERSPETIVAS FUTURAS.....	125
Referências bibliográficas .....		127
Anexos.....		140

## ÍNDICE DE QUADROS

Quadro 1 – Características do empreendedor sob o prisma de vários autores.....	25
Quadro 2 – Súmula das motivações empreendedoras .....	36
Quadro 3 – Variáveis utilizadas na investigação.....	65
Quadro 4 – Fundamentação teórica das variáveis explicativas do espírito empreendedor .	68
Quadro 5 – Âmbito da análise, descrição e técnicas estatísticas associadas .....	70
Quadro 6 – Ficha Técnica de Investigação.....	71
Quadro 7 – Informações socioeconómico .....	74
Quadro 8 – Contributo do microcrédito para a dinamização da economia .....	76
Quadro 9 – Motivação para a obtenção do microcrédito.....	77
Quadro 10 – Papel do empreendedorismo enquanto pilar de desenvolvimento social e económico.....	79
Quadro 11 – Valores de referência KMO.....	83
Quadro 12 – Valores de referência do <i>alpha de Cronbach</i> .....	83
Quadro 13 – Resultado da Análise Fatorial Exploratória.....	84
Quadro 14 – Análise de <i>clusters</i> que definem o perfil do beneficiário de microcrédito.....	89
Quadro 15 – Análise de <i>clusters</i> – cruzamento com resultados da análise fatorial exploratória.....	90
Quadro 16 – Índices de ajustamento e valores de referência .....	93
Quadro 17 – Estatísticas e Índices de Ajustamento do instrumento de medida ‘Acesso ao Microcrédito’ .....	97
Quadro 18 – Pesos fatoriais estandardizados dos itens ( $\lambda$ ), fiabilidade compósita (FC) e variância extraída média (VEM) do instrumento de medida ‘Acesso ao Microcrédito’.....	99

Quadro 19 – Correlações entre os fatores de ‘Acesso ao Microcrédito’ .....	99
Quadro 20 – Fatores de regressão estandardizados de ‘Acesso ao Microcrédito’ .....	100
Quadro 21 – Estatísticas e Índices de Ajustamento do instrumento de medida ‘Ideia de criação do negócio’ .....	102
Quadro 22 – Pesos fatoriais estandardizados dos itens ( $\lambda$ ), fiabilidade compósita (FC) e variância extraída média (VEM) do instrumento de medida ‘Ideia de criação do negócio’ .....	104
Quadro 23 – Correlação entre os fatores de ‘Ideia de criação do negócio’ .....	104
Quadro 24 – Estatísticas e Índices de Ajustamento do instrumento de medida ‘Apreensão no desenvolvimento do seu próprio negócio’ .....	106
Quadro 25 – Pesos fatoriais estandardizados dos itens ( $\lambda$ ), fiabilidade compósita (FC) e variância extraída média (VEM) do instrumento de medida ‘Apreensão no desenvolvimento do seu próprio negócio’ .....	107
Quadro 26 – Estatísticas e Índices de Ajustamento do instrumento de medida ‘Percepção Microcrédito’ .....	109
Quadro 27 – Pesos fatoriais estandardizados dos itens ( $\lambda$ ), fiabilidade compósita (FC) e variância extraída média (VEM) do instrumento de medida ‘Percepção Microcrédito’ .....	110
Quadro 28 – Correlação entre os fatores de ‘Percepção Microcrédito’ .....	111
Quadro 29 – Estatísticas e Índices de Ajustamento do submodelo de medida.....	113
Quadro 30 – Valores estandardizados dos coeficientes de regressão e tipo de efeito da relação.....	116
Quadro 31 – Resultado das Hipóteses de investigação (suportada/ não suportada).....	121

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 – Modelo conceptual de investigação .....	5
Figura 2 – Dimensões de atuação do empreendedor .....	27
Figura 3 – O Microempreendedor e o seu perfil .....	28
Figura 4 – Fatores que desempenham um papel importante no delinear das condições estruturais do empreendedorismo .....	30
Figura 5 – Perfil do empreendedor “padrão” do Microcrédito.....	39
Figura 6 – Empreendedorismo e Desempenho Económico.....	41
Figura 7 – Modelo conceptual de investigação .....	48
Figura 8 – Metodologia da investigação .....	62
Figura 9 – Análise de correspondências múltiplas entre as variáveis em estudo .....	80
Figura 10 – Pesos fatoriais estandardizados e fiabilidade individual de cada um dos itens do fator ‘Acesso ao Microcrédito’ .....	98
Figura 11 – Pesos fatoriais estandardizados, fiabilidade individual de cada um dos itens em cada fator no modelo de 2ª ordem de ‘Acesso ao Microcrédito’ .....	100
Figura 12 – Pesos fatoriais estandardizados e fiabilidade individual de cada um dos itens do fator ‘Ideia de criação do negócio’ .....	103
Figura 13 – Pesos fatoriais estandardizados e fiabilidade individual de cada um dos itens do fator ‘Aversão à mudança e ao risco’ .....	107
Figura 14 – Pesos fatoriais estandardizados e fiabilidade individual de cada um dos itens do fator ‘Perceção Microcrédito’ .....	110
Figura 15 – Pesos fatoriais estandardizados e fiabilidade individual de cada um dos itens do submodelo de medida .....	114
Figura 16 – Submodelo Estrutural.....	117
Figura 17 – Modelo conceptual de investigação .....	117

# Capítulo I – Problemática, Motivações e Objetivos de Investigação

Este capítulo pretende apresentar a dissertação desde a problemática do estudo aos objetivos e questões de investigação. Numa primeira parte abordaremos a problemática do microcrédito, seguindo-se a justificação do tema, abordando o contexto, motivação e fatores que levaram à realização deste estudo. Por fim, apresentaremos os objetivos e questões de investigação, o modelo conceptual do estudo, bem como a estrutura e organização desta dissertação.

## 1.1. PROBLEMÁTICA DO MICROCRÉDITO

As origens do microcrédito remontam à década de 70, tendo como fundador principal o professor Muhammad Yunus, prémio Nobel da Paz em 2006, que se apercebeu que um dos grandes problemas dos pobres era a falta de acesso ao crédito, limitação que os impossibilitava de sair da situação de pobreza (Sengupta & Aubuchon, 2008). Segundo Yunus dar dinheiro é uma forma de não encarar o verdadeiro problema. Ao dar-se uma esmola fica-se com boa consciência sem nada resolver. A caridade não é uma solução, nem a longo nem a curto prazo, se queremos honestamente resolver o problema, temos de nos envolver e iniciar um processo (Yunus, 2001). Após a fundação do *Grameen Bank* no Bangladesh, o microcrédito ganhou um impulso notável, servindo de modelo para muitos países; disseminando-se por diversas áreas geográficas, nomeadamente Ásia, África e América do Sul. O *Grameen Bank* conseguiu dar resposta às necessidades de crédito de mais de 7 milhões de microempreendedores (Yunus, 2001). Desde os primeiros passos, até hoje, a difusão da prática do microcrédito é um fenómeno de sucesso. É de salientar que a sua evolução conduziu ao surgimento de serviços associados, como seguros específicos, programas de formação e acompanhamento especializado.

Tendo sido constituído como uma ferramenta de ajuda aos mais desfavorecidos e a todos aqueles que não têm acesso ao crédito bancário tradicional, com a assumida preocupação de inclusão social/ inserção social, o microcrédito, permitiu, em muitos casos, o desenvolvimento de produtos e programas devidamente estruturados e projetados.

Em Portugal, a Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC), fundada em 1998, tem desempenhado um papel de particular relevância na proliferação do microcrédito. A ANDC cria condições para que as pessoas que não podem aceder ao crédito normal consigam financiar os seus projetos. No entanto, a ANDC não concede crédito aos candidatos, porque tal lhe é vedado pelo Regulamento das Instituições Financeiras. Esta impossibilidade foi ultrapassada através da celebração de protocolos com diferentes instituições bancárias, que se comprometeram a financiar os projetos que lhes são apresentados pela ANDC, desde que estejam formulados nos termos previstos nesses protocolos. Os Bancos com quem a ANDC estabeleceu protocolos foram o Millennium BCP (desde 1999), a Caixa Geral de Depósitos (desde finais de 2005) e o Banco Espírito Santo (desde o fim do 1º trimestre de 2006). Assim, em julho de 1999, o Boletim da Associação Nacional de Direito ao Crédito salienta, em relação ao protocolo com Millennium BCP, que “...alguns animadores com quem temos vindo a trabalhar, um protocolo com o BCP que nos permitirá efetuar uma centena de empréstimos ao longo deste ano... combinação da Banca – enquanto fonte de crédito (e não poderia deixar de sublinhar, congratulando-me, o passo que é dado com o envolvimento de um Banco num projeto que visa não estritamente o lucro, mas sim, a promoção da coesão social e da melhoria das condições de vida de um número de cidadãos)”. E, em fevereiro de 2006, no número 28 do Boletim da Associação Nacional de Direito ao Crédito, e relativamente ao protocolo elaborado com a Caixa Geral de Depósitos, refere que “É já conhecido que, na sequência do protocolo de cooperação que já possuía com o Millennium bcp, ANDC celebrou, no passado dia 14 de Dezembro, um outro com a Caixa Geral de Depósitos (CGD), com característica idênticas. Desde então, vieram a realizar-se reuniões entre responsáveis das duas instituições com vista a precisar os termos em que a cooperação se deveria operacionalizar. Para além disso tiveram lugar sessões de sensibilização com os responsáveis da CGD que, nas suas várias zonas de intervenção, vão centralizar as operações. (...) Alguns se poderão interrogar como é que vamos optar pelo envio para uma ou outra das instituições financeiras com quem temos protocolos. Naturalmente, que a ANDC não tem que optar por nenhuma das instituições; a opção não poderá deixar de ser daqueles que têm de celebrar o contrato de empréstimo visa não estritamente o lucro, mas sim, a promoção da coesão social e da melhoria das condições de vida de um número de

cidadãos)”. Esta colaboração de protocolos, entre a ANDC e os Bancos, tem-se vindo a desenvolver de forma a prestar cada vez melhores serviços aos candidatos ao microcrédito.

São várias as instituições que entendem como mais valia manter uma relação privilegiada com a ANDC, com vista a promover o microcrédito nas populações junto das quais trabalham. Entre as primeiras estão, por exemplo, Associações de Desenvolvimento Local, ONG, Misericórdias e IPSS, Câmaras Municipais, Juntas de Freguesia, entre outros<sup>1</sup>.

Muitas organizações públicas e privadas, nacionais ou internacionais, incluindo o Banco Mundial e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), têm fomentado o microcrédito como forma de incentivar pequenos empreendimentos.

Alguns estudos e relatórios sobre o tema serviram de referência, de entre os quais destacamos: “*Estudo de Avaliação do sistema do microcrédito em Portugal*” - Relatório Final, Mendes, Figueiredo, Ferreira, Santos, Carvalho, Tavares, Rodrigues, Lopes & Miranda (2007) e “*Microcrédito e inserção social em cidades baianas: estudo da experiência do centro de apoio aos pequenos empreendimentos da Bahia - ceape/bahia*” (Corsini, 2007). Na visão de Dolabela (2006), as atividades apoiadas pelo microcrédito levam a superar a pobreza em que vivem, estimulando o empreendedorismo, pela forma que gera uma melhoria na qualidade de vida, desenvolvendo a autoestima e a dignidade da pessoa. Logo, o conceito de microcrédito está associado ao desenvolvimento e autoestima do ser humano, através do apoio ao empreendedorismo.

---

<sup>1</sup> Instituições com protocolos em vigor: Associação para o Desenvolvimento do Concelho de Moura (ADC MOURA), Agência Local em Prol do Emprego em Santa Maria da Feira (ALPE), Associação Comercial e Industrial de Coimbra (ACIC), Associação de Defesa do Património de Mértola (ADPN), Associação de Desenvolvimento da Região do Alto Tâmega (ADRAT), Associação Industrial da Região Oeste (AIRO), Associação para o Desenvolvimento Integrado do Vale do Ave (SOL DO AVE), Associação para o Desenvolvimento do Litoral Alentejano (ADL), Associação Porto Digital (APD), Câmara Municipal de Grândola, Câmara Municipal de Loures, Câmara Municipal de Odivelas, Câmara Municipal de Ovar, Câmara Municipal de Portalegre, Câmara Municipal de Santo Tirso, CÁRITAS - Beja, CÁRITAS - Castelo Branco, CARITAS - Portalegre, Centro de Desenvolvimento Comunitário do Landal, Centro Padre Alves Correia – CEPAC, Direcção Geral dos Serviços Prisionais, Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP), Junta Freguesia de Massarelos, Linklaters - Sociedade de Advogados, Moinho da Juventude, O Sonho – ISPP, Sociedade Civil - Rádio Televisão Portuguesa, Serviço Intermunicipal de Gestão de Resíduos do Grande Porto, Serviço Jesuíta aos Refugiados.



## **1.2. JUSTIFICAÇÃO DA ESCOLHA DO TEMA**

O microcrédito tem crescido fortemente nos últimos anos em todo o mundo e, particularmente, em Portugal, no entanto não existem estudos suficientes sobre este tema, enquanto impulsionador do empreendedorismo no nosso país. Neste sentido, esta investigação consiste num estudo, aplicado aos beneficiários do microcrédito do Millennium bcp, tendo por objetivo central avaliar o papel deste financiamento como instrumento de desenvolvimento do empreendedorismo.

Avaliar o microcrédito como instrumento que possibilita novas formas de organização económica e social constitui também um dos objetivos deste estudo. O microcrédito é uma alternativa ao modelo padrão da concessão de crédito para pessoas que não têm acesso ao crédito tradicional e estão fora do mercado formal, uma vez que estas não possuem as exigências cobradas pelos bancos. A grande diferença entre microcrédito e crédito é que este último obtém lucro através de grandes montantes, com garantias reais, juros altos que compensam os custos de monitorização do projeto e geralmente excluem os micro e pequenos empreendedores.

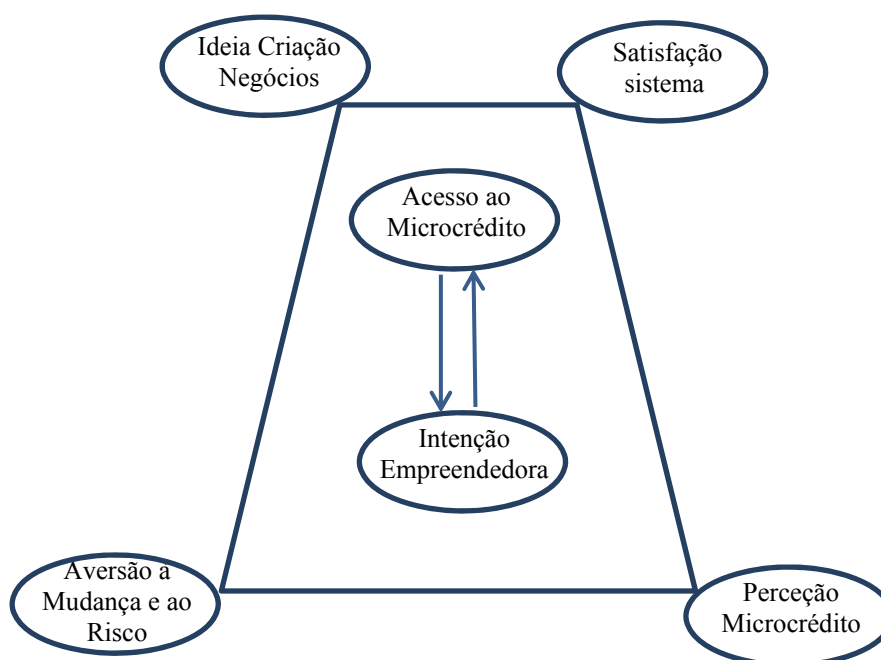
## **1.3. OBJETIVOS E QUESTÕES DE INVESTIGAÇÃO**

A operacionalização da investigação seguirá os rumos apontados pelos objetivos e hipóteses de investigação. Neste estudo salientamos seis objetivos que pretendemos investigar: 1) indagar qual o papel do microcrédito enquanto impulsionador do desenvolvimento do empreendedorismo; 2) aferir o perfil do beneficiário do microcrédito; 3) inferir se a ideia de criação de negócio influencia as motivações para o acesso ao microcrédito; 4) aferir se as motivações de acesso ao microcrédito influenciam na ideia de criação de negócios; 5) indagar se a aversão ao risco e à mudança são um fator de influenciador da intenção empreendedora; e 6) aferir se as motivações de acesso ao microcrédito influenciam a perceção dos beneficiários em relação ao microcrédito.

Desta forma colocam-se sete questões de investigação: 1) A ideia de criação de negócio será um fator impulsionador para a motivação do acesso ao microcrédito?; 2) A motivação de acesso ao microcrédito fomenta a intenção empreendedora?; 3) As motivações de acesso ao microcrédito influenciam a satisfação no sistema de microcrédito?; 4) A intenção

empreendedora detém uma relação causal com a satisfação do sistema de microcrédito?; 5) As motivações de acesso ao microcrédito influenciam a perceção dos beneficiários do microcrédito?; 6) A aversão à mudança e ao risco influenciam a intenção empreendedora?; e 7) A aversão à mudança e ao risco predizem a perceção dos beneficiários perante o microcrédito?.

Tendo em consideração a revisão de literatura e os objetivos da investigação que acabamos de enunciar propomos como modelo conceptual de investigação o seguinte:



**Figura 1 – Modelo conceptual de investigação**

#### **1.4. ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO**

Este estudo está estruturado em seis capítulos.

No **Capítulo I – Problemática, motivação e objetivos de investigação** procuramos as relações entre o conceito microcrédito e empreendedorismo, na perspetiva do desenvolvimento do empreendedorismo, da inserção social e combate ao desemprego, tentando compreender estes pequenos empreendimentos enquanto reestruturação da economia nas últimas décadas.

No **Capítulo II – Microcrédito: conceito, importância e papel impulsionador do empreendedorismo**, constituído por quatro pontos, procederemos à revisão da literatura, procuramos as relações entre o conceito microcrédito e empreendedorismo, na perspetiva do desenvolvimento do empreendedorismo, da inserção social e combate ao desemprego, tentando compreender estes pequenos empreendimento enquanto reestruturação da economia nas últimas décadas.

No **Capítulo III – Enquadramento contextual**, dividido em cinco partes, pretende apresentar a instituição Millenium bcp, a sua missão e visão, as bases legais, parcerias e cooperação e por fim o acompanhamento do gestor de projeto do microcrédito.

No **Capítulo IV – Dados e metodologia de análise**, dividido em três partes, abordaremos o método, problemática, hipóteses de investigação e operacionalização de variáveis, população e amostra e por último os métodos e técnicas de análise.

No **Capítulo V – Apresentação e análise dos resultados**, constituído por seis pontos, apresentaremos os resultados empíricos do estudo com base nos dados recolhidos, através da caracterização da amostra, análise de correspondências múltiplas, análise fatorial exploratória e da análise de *clusters*. Abordaremos a metodologia e validação do instrumento de pesquisa, a fiabilidade e validade dos diversos conceitos (constructos) aferidos no modelo teórico proposto. Descreveremos a aplicação da análise de equações estruturais ao modelo teórico. Depois de analisados os dados relativamente a valores extremos, normalidade dos dados e dimensão da amostra, é feita a estimação do modelo de equações estruturais.

No **Capítulo VI – Conclusões e recomendações**, dividido em quatro partes, refletiremos sobre os resultados do modelo estrutural relativamente às hipóteses testadas, apresentando as principais conclusões do estudo, as implicações dos resultados obtidos, as limitações da investigação e, por fim, as perspetivas futuras.

## Capítulo II – Microcrédito: Conceito, Importância e Papel impulsionador do Empreendedorismo

O objetivo deste capítulo consiste em descrever o microcrédito e discutir teoricamente o seu papel no desenvolvimento do empreendedorismo. Em particular, expor as características do microcrédito e suas potencialidades como impulsionador no desenvolvimento do empreendedorismo.

Nos subpontos seguintes iremos expor a visão de diversos outros autores sobre as questões: microcrédito no mundo; microcrédito em Portugal; a importância do microcrédito na inclusão social e políticas de emprego; empreendedorismo.

### 2.1 MICROCRÉDITO: CONCEITO, EVOLUÇÃO E IMPORTÂNCIA

Segundo Alves (2008) o microcrédito é reconhecido enquanto instrumento que facilita a transformação da vida das pessoas, de comunidades e até mesmo do país. O acesso ao microcrédito deve ser reconhecido como um direito ao crédito, deve ser promovido a um *status* equivalente ao dos direitos à habitação, educação, pão, saúde e trabalho. É um direito fundamental do ser humano. Microcrédito não é apenas um pequeno empréstimo, mas um projeto novo de vida para todos aqueles que acreditam na sua vontade e nas suas capacidades de construir uma vida melhor. Essas pessoas precisam somente de uma oportunidade, que pode ser o acesso a esse tipo de crédito. Segundo Sandroni (2005) o microcrédito é um crédito fornecido em pequena escala para pessoas menos favorecidas destinado ao crescimento de seu negócio, devendo ser usado de alguma forma como “investimento”. O microcrédito mostrou ser um motor de transformação na vida das pessoas, ganhando uma importância muito além da pequena quantia de dinheiro que foi emprestado.

Segundo a Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC) o microcrédito apesar de ser um pequeno crédito tem por base os seguintes pressupostos:

- Destina-se aos mais desfavorecidos, aqueles que não têm acesso ao crédito bancário normal e desejam realizar um pequeno investimento, com vista à criação de um negócio que lhes permite criarem o seu próprio emprego;
- A iniciativa de investimento com sustentabilidade de forma a gerar rendimento e a garantir o reembolso do capital emprestado;
- A confiança depositada no empreendedor é ilimitada;
- Fornecimento rápido do empréstimo;
- Pequenas quantias.

O Comité Norueguês do Prémio Nobel conferiu ao economista bengalês, Muhammad Yunus, conhecido como o “banqueiro dos pobres” e ao *Grameen Bank*, organização por ele fundada, o prémio Nobel da Paz em 2006, pelo reconhecimento da sua luta por uma economia justa para os pobres. Este é o maior programa de microcrédito do mundo, que apoia milhões de empreendedores pobres do Bangladesh, dando relevo, desta forma, ao papel do microcrédito como impulsionador do empreendedorismo.

### **2.1.1 Microcrédito no Mundo**

Pretendemos aqui fazer uma abordagem breve sobre o desenvolvimento do microcrédito em escala mundial.

Já no final do século XVIII encontram-se registos de algumas instituições sem fins lucrativos que disponibilizaram empréstimos para micro e pequenas empresas.

Na Alemanha, desde os meados do século XIX, conhecem-se cooperativas de crédito para possibilitar que a população pobre tivesse acesso a recursos financeiros. A organização funcionava sob a forma de autogestão, sendo administrada pelos sócios de forma participativa. Eram conhecidas como “Bancos do Povo”. Estas iniciativas contribuíram para o desenvolvimento dos princípios da economia solidária, tendo-se expandido para vários países da Europa (Silveira Filho, 2005).

Outra experiência interessante, e digna de anotação, foi registada no Canadá. Em 1990, um jornalista da Assembleia Legislativa do Quebeque, com ajuda de doze amigos, reuniu o

**Microcrédito fomenta o empreendedorismo**

montante inicial de 26 dólares canadenses para emprestar aos mais pobres. Atualmente, estão associados às *Caisses Populaires* cinco milhões de pessoas (Silveira Filho, 2005).

Muitas outras manifestações pontuais e isoladas com características de microcrédito ocorreram ao redor do planeta, estas experiências demonstram que a preocupação em levar crédito aos mais pobres é uma preocupação das várias economias mundiais, principalmente a partir dos anos 70.

Porém, o grande marco que desenvolveu, difundiu e serviu de modelo para popularizar o microcrédito em todo o mundo foi a experiência num dos países mais pobres do mundo: o Bangladesh. O programa de microcrédito, denominado *Grameen Bank*, que surgiu em 1978, viria a exercer influências nas políticas e nas estratégias de organismos internacionais (Schreiber, 2009).

A experiência de *Grameen Bank*, iniciada com uns empréstimos pessoais de Yunus a 27 artesãs que utilizavam bambu como matéria-prima para fazer artesanato, financiou 7,2 milhões de clientes, sendo 97% desse total mulheres. As quantias emprestadas raramente excediam 200 dólares para cada microempreendedor. Estes empréstimos, de pequenos montantes, tinham como objetivo a implantação de pequenos negócios localizados nos arredores das grandes cidades, propiciando a criação ou manutenção de milhões de empregos para pessoas, que de outra forma continuariam a viver no limiar da pobreza.

Na atualidade, o microcrédito está presente em todos os continentes, com uma presença relevante nos países mais desfavorecidos, atendendo a milhões de empreendedores. A tecnologia tem evoluído, tanto no aspeto metodológico quanto na gestão dos programas, mobilizando recursos públicos e privados, inclusive do sistema financeiro tradicional, mas ainda das organizações sem fins lucrativos. Neste contexto, o microcrédito surge como alternativa promissora de levar empréstimos aos mais desfavorecidos e às microempresas. O microcrédito é um instrumento financeiro ao serviço de um objetivo social, é muito mais que um simples instrumento de investimento, pois permite transformar os sonhos em realidade: aqueles e aquelas que a ele recorrem ficam dotados de um poder que antes não possuíam.

Apesar de grande parte da banca ter reduzido o volume de investimentos estrangeiros devido à crise económica, que emergiu a partir de 2006, muitas consideram vantajoso ter microcrédito nas suas carteiras. O retorno tem sido positivo – mesmo apesar da recessão – e isto é uma peça importante nos relatórios anuais. Além disto, o potencial para crescimento ainda é grande. Mais de 22 milhões de indianos possuem empréstimos com bancos de microcrédito e estimativas preveem que mais 120 milhões de domicílios são elegíveis para novos empréstimos. Traduzido em números, este é um mercado de 50 biliões de dólares a ser explorado (Nijzink, 2010).

Em 2005, denominado ano mundial do microcrédito, 100 milhões de desfavorecidos beneficiaram do microcrédito, hoje mais 150 milhões de pessoas vêem os seus negócios a surgir a partir do financiamento do microcrédito (Planet Finance, 2011).

O microcrédito parece ter permanecido imune à crise mundial. Em 2008, os dez maiores fundos de microcrédito cresceram 30 por cento (enquanto outros fundos tiveram perdas de cerca de 20 por cento). Os resultados de 2009 parecem bem mais modestos. Apesar da solidez do setor até ao momento, a pergunta para 2010 é se ele permanecerá fora do vermelho mesmo dois anos após o início da crise (Nijzink, 2010).

A concessão deste tipo de empréstimo em nada se assemelha às operações de crédito tradicionais. As precariedades das garantias e as fragilidades dos contratos requerem uma abordagem diferente. A primeira recomendação consiste em manter-se próximo daqueles que beneficiam do microcrédito. Em segundo lugar, o crédito é concedido com base no carácter do tomador e sem exigências de garantias reais, apenas é desejável que o negócio tenha potencial de se manter e crescer. Aqui não temos garantias financeiras e só se pode contar com o carácter/ confiança do tomador. A própria documentação do financiamento é muito simples e os empréstimos são sempre de pequenos montantes, o sistema de pagamento deve ser simples e a aprovação deve ser feita de maneira rápida e descentralizada.

As manchas de exclusão crescente, que têm vindo a ser constatadas, e a precariedade das condições de trabalho, cada vez de maior intensidade, antecipam que o trabalho do microcrédito tem ainda muito para crescer. As duas principais organizações de instituições

européias do microcrédito são a Rede Europeia de Microfinanças e o Centro de Microfinanças.

A principal questão que diferencia o microcrédito de outros tipos de empréstimos é a forma de como ele é concedido e a metodologia usada no processo de adesão ao crédito. As características do microcrédito de acordo com a apresentação feita no *VIII Semead, Fea/ Usp* são: “Análise subjetiva e individualista; Operação descentralizada; Grande dependência dos Recursos Humanos; Crédito mais Complexo/ Demorado; Alto custo operacional; Suprimento de Funding mais restrito; Risco concentrado” (Ludkiewicz, Almeida & Moura, 2005, p. 2). Trata-se de uma análise individualizada, onde o empréstimo depende da figura do gestor de processo, esse gestor é responsável por analisar economicamente a operação, deslocando-se ao local, isto acontece porque se tratam de pequenos empreendimentos com grande dependência dos recursos humanos, esta especificidade ocasional, segundo os autores citados pode ocasionar à instituição financeira uma demora diferenciada do normal na concessão do crédito.

Apesar da existência de alguns princípios comuns já citados, existem muitas formas de organização do microcrédito ao redor do mundo, em particular, os modelos aplicados na maioria dos países denominado ‘terceiro mundo’ são muito diferentes dos aplicados nos países desenvolvidos, tudo dependente do conceito de exclusão económica/ exclusão social nos diferentes quadros culturais de cada país (Silveira Filho, 2005).

Assim, por toda a parte no mundo, o microcrédito ajuda homens e mulheres a sair de situações difíceis, a tomarem conta de si mesmas e das suas famílias, a tornarem-se autónomas e deixarem de necessitar da ajuda social. Não é uma solução milagrosa para todos os males, mas representa um pequeno apoio financeiro, suficiente para criar riqueza e valorizar o seu trabalho. Para além da sua função financeira, devolve a esperança e o horizonte àqueles que já os tinham perdido. A palavra «crédito» vem de *credere*, acreditar, e é exatamente a confiança dos outros que permite ao homem acreditar em si mesmo.

Em suma, o princípio básico é atuar de uma forma diferente da convencional, sendo o microcrédito uma alternativa de financiamento dos menos favorecidos. Com adaptações locais, este modelo foi adotado em diversos países, inclusivamente em Portugal.



### 2.1.2 Microcrédito em Portugal

Já outrora sob a forma de dinheiro ou em espécie, as nossas Misericórdias praticavam alguma forma de apoio para aqueles que precisavam de doações ou empréstimos para a realização das suas iniciativas, ainda hoje, as mais variadas formas de caridade e de solidariedade fazem parte do compromisso social das Misericórdias que integra toda a ação social direta (Alves, 2008). Como produto financeiro em Portugal, o microcrédito é bastante recente, as primeiras contribuições apareceram com a Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC), que tem vindo a promover e praticar um projecto de microcrédito que pretende ser compatível com os princípios acima enunciados. Estes mantêm-se à custa de apoios financeiros e, de acordo com Mendes *et al.* (2007), de três grandes parcerias:

- O Estado através do Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP), organização sem fins lucrativos prestador de serviços aos potenciais beneficiários, nos seus processos de acesso ao microcrédito;
- A ANDC tem como objetivo acompanhar os beneficiários no acesso ao crédito;
- O Millennium bcp, enquanto entidade que concede o microcrédito às pessoas que lhe são enviadas pela ANDC.

A ANDC é uma associação privada sem fins lucrativos, fundada em 1998 por um conjunto de pessoas que, depois de aprofundada reflexão, concluíram que, também, em Portugal se justificava e era desejável que se viesse a promover o desenvolvimento da experiência do *Grameen Bank*, criado por Muhamad Yunus no Bangladesh (1976). Após vários anos de trabalho a ANDC obteve o reconhecimento de que esse trabalho era considerado como sendo de ‘utilidade pública’. A associação passou, a partir de então, a dispor do Estatuto de Utilidade Pública (DR, II Série, n.º 272, de 19/11/04). A ANDC apoia quem não tem acesso ao crédito bancário, nas condições normais de mercado, e precisa de um empréstimo para criar o seu próprio negócio.

O sistema do microcrédito em Portugal está num estágio inicial do seu desenvolvimento. Mas desde o início da sua atividade e até à atualidade ajudou a criar mais 860 empresas, envolvendo um montante de crédito de cerca de 3.800.000 € e a criação de 1.100 postos de trabalho. A taxa de sobrevivência das empresas é cerca de 85% e a taxa insolvência e cerca

de 7%. Mas o objetivo é bem maior, pois as necessidades dos desfavorecidos e excluídos assim o exigem (Mendes *et al.*, 2007).

O microcrédito não se destina a apoiar o consumo ou a permitir superar dificuldades momentâneas: é um crédito ao investimento. O microcrédito utilizado nos pequenos empreendimentos é, sem dúvida, um instrumento de combate à pobreza.

O microcrédito é aplicado à criação de empresas, nomeadamente às micro-empresas e PME's. Portugal partilha uma realidade comum às restantes economias europeias. Como refere um estudo do IAPMEI (Direcção de Planeamento e Estudos – Fevereiro 2008), as PME são dominantes na estrutura empresarial nacional, representando 99,6% das sociedades do país e criando  $\frac{3}{4}$  (75,2%) dos empregos (sector privado). Efetivamente, as PME, nomeadamente as micro e pequenas empresas, assumem-se como pilar das estruturas empresariais, contribuindo para o desenvolvimento económico e social. A assunção do risco por parte dos seus responsáveis, a flexibilidade e a inovação que as caracteriza, na busca consciente de soluções e na criação de emprego, determinam a sua importância.

De referir que em meados do século XX, vários economistas (e.g. Schumpeter, 1942; Knight, 1967; Druker, 1970) previam que as grandes empresas iriam ser dominantes, facto passível de ser explicado pela necessidade de dimensão para obter economias de escala, internacionalizar negócios e acompanhar o desenvolvimento tecnológico. Atualmente, constatamos que esta previsão não se concretizou, a globalização tornou o conhecimento como o fator diferencial, as tecnologias de informação e comunicação facilitaram o acesso mais célere a todo o tipo de informação, o sector dos serviços ultrapassou o sector produtivo, as micro-empresas e as PME's, podem e fazem-no, atualmente, funcionando à escala global. O “*Observatory of European SMEs 2002*” revela que na Europa existem 20 445 000 de empresas, das quais 20 415 000 são PME (99,8% das empresas europeias são PME): 93% são micro-empresas, 6% são pequenas empresas, 0,8 são médias empresas e só 0,2% são grandes empresas. Assim, as pequenas e médias empresas, são agora já responsáveis pelo maior índice de criação de emprego (Livro verde do espírito empresarial da Europa, 2003). A Economia está cada vez mais dependente das Micro, Pequenas e Médias Empresas, nomeadamente da sua capacidade de criação de emprego e da sua grande flexibilidade como instrumentos para pôr em prática a capacidade empreendedora e

inovadora. Em comparação, as grandes empresas pela sua dimensão e estrutura são lentas e com maiores dificuldades em se adaptarem às novas realidades e desafios e a nichos de mercado (Drucker, 2010).

Uma característica comum às economias europeias é o facto de as PME se assumirem como um pilar das suas estruturas empresariais. Portugal não constitui exceção a esta regra, sendo constituído maioritariamente por Micro e PME's, a importância deste tipo de empresas é fulcral para o desenvolvimento do nosso país. Ao centrar a definição de microcrédito como pequenos empréstimos e considerando que segundo o Instituto Nacional de Estatística (dados de 2009) existem em Portugal 1 085 222 empresas, essas empresas empregam 3 832 892 de pessoas, efetivamente, as PME são perfeitamente dominantes na estrutura empresarial nacional, representando 99,6% das unidades empresariais – sociedades – do país, criando  $\frac{3}{4}$  (75,2%) dos empregos – emprego privado – e realizando mais de metade dos negócios (56,4%). Isto significa que têm sede em Portugal perto de 297 mil PME, as quais geram cerca de 2,1 milhões de postos de trabalho e mais de 170,3 mil milhões de euros de faturação.

Na situação atual do país, a dívida pública (dívida de um determinado Estado) tem criado muitas incertezas nos portugueses. As altas taxas de juros praticadas no país, fruto de vários fatores levam os bancos a não emprestarem dinheiro, de tal maneira que, para as PME pouco ou nada sobra. Albuquerque (2010), secretária-geral da ASFAC (Associação de Instituições de Crédito Especializado), refere que numa época em que a taxa de desemprego ultrapassa os 10% e as taxas de juro ameaçam subir, honrar as prestações do crédito torna-se uma tarefa hercúlea. Os bancos estão mais cautelosos a emprestar, os clientes mais contidos a pedir, mas, ainda assim, há muita gente sem pagar o que deve. No final das contas, as empresas de recuperação de crédito têm um papel essencial. É para estes excluídos do mercado tradicional de crédito que o microcrédito foi concedido, constituindo uma ferramenta eficaz no desenvolvimento social e económico. Assim o ano 2009 ficou marcado pelo agravamento da crise económica e pelo aumento do desemprego, durante o ano 2010 a situação exacerbou-se, substancialmente, tendo as taxas de desemprego subido em Portugal no terceiro trimestre, para os 10,9% (dados Eurostat), criando tal incerteza quanto ao futuro, o que terá contribuído para alguma retração no que

diz respeito/ desenvolvimento de Micro e Pequenas Empresas (Millennium BCP, Microcrédito, Dezembro, 2010).

O financiamento facilitado pelo microcrédito integra a redução das exigências, taxas de juros, burocracias, garantias alternativas e prazos compatíveis, e, por consequência, o desenvolvimento social e económico do país.

A partir do momento em que contactam a ANDC, os candidatos podem contar com aconselhamento e ajuda técnica gratuita. Apesar da sede ficar em Lisboa e existir um pólo no Porto, a associação tem técnicos espalhados em várias regiões do País que vão ao encontro dos candidatos. O microcrédito tem a aparência de um pequeno crédito, que o é, mas é muito mais do que isso. Não basta ser pequeno para que o crédito seja microcrédito. Para que o seja tem que, adicionalmente, respeitar os seguintes pressupostos:

- Quanto aos destinatários: são pessoas, que não têm acesso ao crédito bancário normal e desejam realizar um pequeno investimento, tendente à criação de um negócio através do qual pretendem criar o seu próprio emprego;
- A iniciativa de investimento a que se propõem tem virtualidades para se poder vir a transformar numa atividade sustentável, capaz de gerar um excedente de rendimento e garantir o reembolso do capital emprestado;
- Tende a ser ilimitado o crédito de confiança estabelecido entre os empreendedores e a ANDC e vice-versa; estabelece-se uma espécie de contrato de confiança entre os micros empresários e a ANDC.

O processo do microcrédito não consiste apenas na atribuição do crédito; os candidatos têm a garantia de apoio na preparação do *dossier* de investimento e, após o financiamento, na resolução dos problemas com que se possam confrontar com o desenvolvimento do negócio. Mais do que ensinar a gerir projetos e finanças, este é, muitas vezes, um acompanhamento humano. “O microcrédito não é uma solução milagrosa para todas as pessoas que se encontram em situação de exclusão. É-o apenas para aquelas, dessas pessoas, que, têm vontade para sair da situação de excluídos, têm uma ideia suscetível de poder suportar o desenvolvimento de um negócio com sucesso querem, se tal for necessário, bater-se por ele até ao fim das suas forças e necessitam, para o efeito, de um

pequeno crédito, que o sistema financeiro não lhes concede”<sup>2</sup> (Intervenção do Presidente da ANDC, 2006).

### **2.1.3 A importância do Microcrédito na inclusão social e políticas de emprego**

De acordo com um dos conceitos norteadores deste estudo, a descrição interpretativa dos resultados está organizada de acordo com os fundamentos do microcrédito enquanto impulsionador do empreendedorismo. Para atingir este objetivo, será feita inicialmente uma revisão da literatura sobre inclusão social e discutido o conceito de microcrédito e o conceito de exclusão social e autoexclusão com a utilização da perspectiva de Xiberras (1993), a pobreza sinónimo de exclusão.

Com base nesta perspectiva, a compreensão do conceito de inclusão social associado ao conceito do microcrédito pode ser ilustrado na obtenção de crédito bancário, que sendo restrito face às exigências de garantias, o empreendedor tem acesso ao microcrédito para desenvolver iniciativas económicas, podendo ultrapassar as limitações encontradas no funcionamento do sistema financeiro, impulsionando a interação do indivíduo na comunidade, na conquista do respeito e da dignidade da pessoa humana, e a possibilidade de melhorar a sua condição económica, ligadas ao consumo, ao trabalho, à educação, à habitação e outros valores. Assim, Ahmed (2010) refere que não se trata portanto de subsídio ou quase-subsídio como às vezes se pode pensar, mas de uma aposta na inserção pela via da iniciativa económica de pessoas social e economicamente excluídas.

Autores como Almeida (1993), Costa (2008) e Xiberras (1993) designam por exclusão social, todo o indivíduo de recursos escassos que se encontra excluído do modo de vida, dos hábitos e das atividades normais consideradas pela sociedade atual, do conceito “exclusão social” e as respetivas características variam de sociedade para sociedade.

Existe uma forte tendência para se falar no conceito de exclusão social associado ao da pobreza, mas quando falamos de pobreza só mencionamos umas das dimensões da exclusão, uma vez que o fenómeno da exclusão social engloba diferentes dimensões, assumindo várias formas e pode ser explicado em função de um conjunto diversificado de

---

<sup>2</sup> Intervenção do Presidente da ANDC na Cerimónia de assinatura do Protocolo com o IIEFP – Salão Nobre do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social (MTSS), 28/12/2006

**Microcrédito fomenta o empreendedorismo**

indicadores, entre os quais: marginalidade, racismo, condições de habitação, problemas específicos de saúde, educação, escolaridade, dependência de drogas, álcool, algum tipo de deficiência, xenofobia, entre outros (Costa, 1998).

Comparativamente com o que se passa nos países da Comunidade Europeia a investigação científica do domínio da pobreza é recente entre nós. Os primeiros estudos nessa área datam do início da década de oitenta. Com a entrada de Portugal na Comunidade Europeia, a reflexão sistemática progrediu consideravelmente. Segundo dados fornecidos pelo Instituto Nacional de Estatística (INE), Portugal possui a maior taxa de pobreza comparativamente aos doze Estados da União Europeia em 1993. Um estudo realizado em 1995 pelo Ministério da Qualificação e do Emprego, pela autora Barreiros (1996) corrobora com a extensão e a intensidade da pobreza em Portugal sendo muito superior à média da União Europeia, Portugal possui a maior taxa de pobreza na União Europeia.

O ser pobre não é apenas a privação material, mas a incapacidade do indivíduo ter liberdade para viver uma vida que lhe permita a realização plena das suas capacidades, e, por isso, não resulta apenas de uma causa, mas dum conjunto de carências. As contribuições de Sen (1981) levaram ao consenso de que a pobreza é um fenómeno multidimensional. Apesar dos avanços registados nos últimos anos, a pobreza ainda atinge 20% da humanidade. Segundo o Banco Mundial (2001), uma em cada cinco pessoas no mundo é considerada pobre, por não ter condições de satisfazer as necessidades básicas com as quais qualquer ser humano precisa de viver.

A pobreza apresenta-se como uma forma de exclusão social, na medida que o pobre é excluído de algumas formas básicas que constituem o nosso dia-a-dia, como ser autossuficiente em matérias de recursos. Segundo Costa (1998) a pobreza é caracterizada como a exclusão do tipo económico.

Para Xiberras (1993), a definição do conceito de exclusão social é entendida como uma rejeição para fora de uma dada sociedade. Contudo, é necessário precisar que existem diversas «formas» dessa exclusão se manifestar, sendo todas elas baseadas num postulado comum que assenta na existência de um insucesso em relação à normalidade (ou seja, aos modelos normativos que conduzem a vida em sociedade). Porque a exclusão assume também a forma mais dissimulada de laço simbólico, isto é, do vínculo de adesão que liga

os atores sociais a valores ou, mais simplesmente, uma rutura que procede por quebra de sentido (Xiberras, 1993). Não existe uma teoria da pobreza, mas diferentes interpretações, que ao longo da história se propuseram explicar as causas. Mesmo reconhecendo o carácter multidimensional da pobreza, a maioria dos governos adota uma linha de pobreza expressa em termos financeiros, tanto na sua análise como em políticas de combate à pobreza.

As carências são interdependentes, e um indivíduo no limiar da pobreza passa a ser excluído daquilo que poderá ser considerado como viver dignamente. Até porque, o conceito de pobreza foi visto no decurso de história de diversos modos e o olhar sobre a pobreza mudou. No estudo de Almeida (1993) sobre *Factores e Tipos de Pobreza em Portugal*, 75% dos inquiridos afirmaram que os seus pais já tinham sido pobres, 75% referiram que a situação de pobreza acompanhou-os ao longo da sua vida e 25% admitiram que não tinham sido pobres. A persistência da pobreza repercute-se, também, ao nível do território.

A pobreza e a exclusão social são conceitos distintos mas fortemente interligados e muitas vezes utilizados como substituto um do outro. A pobreza significa a situação em que se encontra o indivíduo sem recursos suficientes para viver dignamente, privado das necessidades essenciais, a exclusão é um fenómeno múltiplo que abrange o plano económico, cultural e social. A falta de acesso ao crédito constitui uma forma de exclusão, de limitação ao exercício de cidadania.

Estudos e relatórios como *Microcredit in Europe: The experience of the savings banks*” de McDowell (2006) e *Can Micro-Credit Bring Development?* de Christian (2007) encaram o microcrédito como base para o crescimento económico e para a criação de emprego, essencial para a estabilização da sociedade. Soluções viáveis que garantam a não-exclusão em matéria de serviços financeiros, como o direito ao crédito e consequente aproveitamento de oportunidades de investimento, por ausência de rendimento ou património mínimo ou garantias suficientes. O microcrédito é considerado a fórmula para potencializar o desenvolvimento de pequenos negócios, que não se encontram em condições de solicitar crédito tradicional do sistema financeiro, sendo uma das mais importantes inovações da política de desenvolvimento nos últimos 25 anos (Ahlin & Jiang, 2007). O microcrédito pode revelar-se uma solução para a promoção da inclusão social.

Governos e instituições internacionais reconhecem que a pobreza tem mostrado resistência e que as soluções tradicionais e combate à pobreza têm-se revelado insuficientes.

O microcrédito destina-se a pessoas que se encontram, ou estão em riscos de se poder vir a encontrar, em situação de marginalidade económica e social (exclusão). A situação mais corrente é a situação de desemprego: pessoas que pretendem desenvolver um negócio para que possuam aptidões e capacidades resultantes, quer da sua aprendizagem, quer da sua experiência profissional anterior, isto é, possuem uma “boa ideia”; pessoas que necessitam, para o arranque do negócio de, apenas, um pequeno montante de crédito financeiro, que pode, ou não, ser complementado com financiamentos ou ativos que têm outras origens. O crédito de que necessitam não lhes pode ser atribuído pelas instituições financeiras do mercado, quer porque é demasiado pequeno, quer porque os beneficiários não são capazes de oferecer as garantias reais oferecidas. Essas pessoas estão disponíveis para poderem vir, no futuro, a prescindir de subsídios a fundo perdido destinados a consumo. Neste quadro pode pensar-se que o microcrédito é ele, também, mecanismo de exclusão, na medida em que se dirige a uma franja muito restrita dos excluídos (Alves, 2008).

O desemprego é atualmente um dos problemas centrais da sociedade. A erradicação da pobreza e da exclusão social não passa apenas pelo desenvolvimento de necessárias medidas de redistribuição de recursos ou pelo apoio aos mais desfavorecidos, mas também pela adoção de políticas ativas que simultaneamente desenvolvam as capacidades de inserção e utilizem os recursos distribuídos como estímulo para a criação de emprego e para a melhoria das condições de desempenho dos agentes económicos (Alayón, 1995).

E é aqui que reside a importância do microcrédito que não é apenas um meio para aliviar a pobreza, mas também para contribuir para a criação de emprego e crescimento económico sustentável. Desta forma, como resultado, e para além de criação de empregos/microempresas, isso traduz-se, por um lado, no alívio de pressão sobre o sistema da Segurança Social e, por outro lado, através dos impostos pagos por esses novos negócios, no aumento das receitas para o tesouro (Ahmed, 2010).

O microcrédito poderá parecer ter mais hipóteses de desenvolvimento quando o ambiente económico e social é expansivo do que quando é recessivo. Esta é, contudo, apenas, uma maneira de ver as coisas. Com efeito, o desemprego é também um sinal da necessidade de



ajustamento estrutural das economias. Muito do desemprego é uma consequência (em Portugal também) da reestruturação e deslocalização de grandes empresas e organizações. Se assim é, há necessidade de pensar, de um novo modo, a iniciativa económica: protegendo a iniciativa de pequena dimensão, em que os empresários se agarram mais ao que criam e ao território em que fazem a iniciativa crescer. Se a iniciativa concebida nestes termos puder ser cultural, social e publicamente apoiada (e para isso não é preciso, necessariamente, mais dinheiro) o microcrédito poderá vir a ter um papel importante a desempenhar, mesmo em tempos de crise.

A atribuição do microcrédito constitui um fator de inserção e de reinserção profissional, é uma medida de redução da vulnerabilidade do desemprego, contribui para a melhoria da estabilidade e qualidade do emprego, em conexão com a realização humana, maior produtividade, assim como a eficácia económica e a integração e renovação sociocultural associado à participação consciente na vida social, dentro e fora da empresa.

No âmbito de medidas governamentais de combate à exclusão social existem programas de formação profissional e de inserção no mercado de trabalho. O microcrédito é uma medida complementar das formas de intervenção social já existentes e não substitui nenhuma delas. Quando muito poderá, ou não, em relação a cada uma das pessoas que dele poderão beneficiar, constituir uma alternativa, mas não é, certamente, uma alternativa para todas elas. O microcrédito pode, no entanto ser considerado como uma ajuda aos que dela precisam, mas não é uma esmola: todo o crédito concedido apela à construção da responsabilidade de parceiros contratantes e, por isso, terá de ser reembolsado. No entanto, estas possibilidades só poderão ser potenciadas se o clima legal e regulamentar for propiciado com vista a encorajar a criação e a sustentabilidade do microcrédito, permitindo não apenas o incremento do empreendedorismo dos mais excluídos, mas sobretudo contribuindo para a mudança de comportamentos face ao risco (Ahmed, 2010).

O microcrédito é a melhoria no padrão de vida da população, é a metodologia inserida na sociedade para diminuir a desigualdade entre classes dentro de um país, isso demonstra que o microcrédito, está envolvido na inclusão social da população. Fazer com que todas as classes sociais tenham acesso ao crédito por menor que seja, de se inserir no mercado de trabalho, sendo como assalariado ou como autónomo melhora a situação da economia do

país. A criação de empregos é uma saída para diminuir a pobreza de um país “O empreendedorismo é a chave do crescimento das nações. Compreender o fenômeno é essencial para traçar políticas e programas para o fortalecimento dos negócios e conseqüente desenvolvimento socioeconômico da sociedade, por meio de geração de riqueza, ocupação e renda para as famílias” (Junior, 2004, p.15). Nos países mais pobres, o empreendedorismo gera oportunidade e na maioria das vezes, esses países tem elevadas taxas de atividade empreendedora.

## **2.2 EMPREENDEDORISMO**

O empreendedorismo é considerado um dos recentes paradigmas das ciências socioeconômicas, tendo atraído grande interesse nas últimas décadas, não só por parte da comunidade científica e acadêmica, mas também da esfera política. Tomando em consideração o panorama atual, que se centra na instabilidade e incerteza dos mercados, à escala global, o empreendedorismo tem sido encarado como um dos pilares impulsionadores da maioria das economias, sendo versado, em muitos artigos, como um dos principais agentes de crescimento e desenvolvimento económico (e.g. Bettis & Hitt, 1995; Wennekers, Thurik & Buis, 1997; Rasmussen & Sørheim, 2006; Fragoso, 2008).

Saliente-se que entender empreendedorismo como apenas, e só, a criação de um novo negócio, torna esta temática bastante redutora. Este também pode ter lugar em organizações perfeitamente consolidadas, que possuem como principais objetivos a renovação e inovação. O comportamento empreendedor pode ser encontrado em qualquer tipo de organização independentemente do seu tamanho e idade. Este comportamento descreve o processo de criação de valor através da identificação e exploração de oportunidades, como, por exemplo, o desenvolvimento de novos produtos, a procura de novos mercados ou ambos; foca-se na inovação ao identificar oportunidades de mercado e ao construir um conjunto de recursos únicos através dos quais estas oportunidades podem ser exploradas, o que geralmente leva ao crescimento da organização (Ireland, Hitt, Camp & Sexton, 2001).

### **2.2.1 Conceito de empreendedorismo e perfil empreendedor**

O conceito de empreendedorismo é complexo e multifacetado, uma vez que quem pretende estudar empreendedorismo depara-se desde logo com a dificuldade de definir e delimitar o objeto de estudo (Venkataraman, 1997; Davidsson & Wiklund, 2000; Shane & Venkataraman, 2000; Low, 2001).

Stewart (1991) salienta que a definição de empreendedorismo foi sempre problemática, sendo este termo usado por diferentes investigadores com diferentes significados. Sarkar (2007) defende que o conceito de empreendedorismo é utilizado com diferentes significados, não sendo este um conceito unânime e consensual. Bygrave e Hofer (1991) defendem que compete a cada investigador explicitar claramente o que entende por empreendedorismo. Ainda, nesta ótica, Cunningham e Lischeron (1991) defendem que a definição de empreendedorismo deverá estar relacionada com o tipo de dados que o autor do estudo pretende dar mais ênfase e com o aspeto mais particular do empreendedorismo que o estudo procura elucidar. Na presente investigação, utilizaremos um conceito de empreendedorismo centrado na criação duma nova empresa, podendo essa empresa ser inovadora ou limitar-se a copiar um negócio já existente no mercado (Davidsson, Low & Wright, 2001).

Assim, verificamos que inúmeros autores reconhecem a dificuldade em definir o termo empreendedorismo (Gartner, 1990; Bygrave & Hofer, 1991; Stewart, 1991; Fillion, 1999; Ucbasaran, Westhead & Wright, 2001; Howorth, Tempest & Coupland, 2005; Montanye, 2006; Morrison, 2006; Kobia & Sikalieh, 2010).

Na idade média, o conceito de empreendedorismo estaria ligado à administração e produção de projetos, não assumindo riscos (Dornelas, 2001). Mas é em França por volta dos séculos XVII e XVIII, com o objetivo de designar aquelas pessoas ousadas que estimulavam o progresso económico, mediante novas e melhores formas de agir que o termo empreendedor é utilizado para qualificar, ou especificar, principalmente, aquele indivíduo que detém uma forma especial, inovadora de se dedicar às atividades de organização, administração, execução; principalmente na criação de riqueza, na transformação de conhecimentos e bens em novos produtos – mercadorias ou serviços; criar um novo método com o seu próprio conhecimento. É o profissional inovador que

modifica, com sua forma de agir, qualquer área do conhecimento humano. Destaca-se neste período Cantillon, importante escritor e economista do século XVII, considerado por muitos como um dos criadores do termo empreendedorismo, tendo sido um dos primeiros a diferenciar o empreendedor, aquele que assume riscos, do capitalista, aquele que fornece o capital (Dornelas, 2001).

Entretanto, foi com o economista francês Jean-Baptiste Say, no início do século XIX, que o conceito tomou o indivíduo capaz de mover recursos económicos de forma a adquirir uma maior produtividade e retorno. Mais tarde, o austríaco Joseph Schumpeter, um dos mais importantes economistas do século XX definiu este conceito (recursos/ originalidade) introduzindo o conceito de inovação, onde o indivíduo é agente de mudança na economia. No final do século XIX e início do século XX, os empreendedores foram frequentemente confundidos com os administradores, isto do ponto de vista económico, aqueles que organizam, dirigem e controlam as ações desenvolvidas na organização. Sendo assim, um empresário pode limitar-se a criar e gerir um negócio; o empreendedor alia a estes aspetos a inovação a nível dos métodos e dos produtos (Trigo, 2003).

Peter Drucker considerado “o pai da administração moderna” é que amplia a definição proposta por Jean-Baptiste Say e introduz o conceito de risco. Uma pessoa empreendedora precisa arriscar, descrevendo os empreendedores como aqueles que aproveitam as oportunidades para criar as mudanças, alguém que procura maximizar as oportunidades (Drucker, 2010). Os empreendedores não se devem limitar aos seus próprios talentos pessoais e intelectuais para levar a cabo o ato de empreender, mas mobilizar recursos externos, valorizando a interdisciplinaridade do conhecimento e da experiência, para alcançar seus objetivos, temos assim fatores individuais, sociológicos, ambientais associados à inovação e ao empreendedorismo.

Segundo Dornelas (2001), as diferenças entre os domínios empreendedor e administrador podem ser comparadas em cinco dimensões distintas de negócio: orientação estratégica, análise das oportunidades, comprometimento dos recursos, controle dos recursos e estrutura de gestão. Um empreendedor está sempre orientado para o futuro e o administrador para o presente.

Mas a palavra “empreendedor” não se limita à área de negócios, esta foi associada aos indivíduos que estimularam o crescimento económico por encontrarem diferentes e melhores maneiras de fazer as coisas. Em vez do tipo do empreendimento que o indivíduo tem, a palavra descreve uma postura, comportamento e conjunto de qualidades. E em 1985 Pinchot introduziu o conceito de intra-empreendedor, uma pessoa empreendedora, mas dentro de uma organização.

O conceito de empreendedor tem sido abordado ao longo de décadas por inúmeros autores (e.g. Cantillon, 1931; Schumpeter, 1934; McClelland, 1961; Gartner, 1989; Bygrave & Hofer, 1991; Fillion, 1991, Palich & Bagby, 1995; Forbes, 2005). Segundo Zimmerman e Scarborough (1998) poderemos definir empreendedor como aquele que cria um novo negócio, enfrentando o risco e a incerteza, com o objetivo de obter lucro e crescer pela identificação de oportunidades e pela agregação de recursos que permitam o seu aproveitamento. Assim sendo, e tomando em consideração as inúmeras definições de empreendedor existentes, apresentaremos o quadro 1 apenas alguns conceitos e perspetivas de diferentes autores sobre o termo.

Dolabela (2006) refere que o empreendedor é o “motor da economia”, um agente de mudança. No início, todos os empreendedores encontram desafios como seja na obtenção de financiamento e na ânsia do crescimento dos negócios.

Empreendedor, empresário e gestor, são conceitos muitas vezes utilizados indiscriminadamente e como sinónimos, no entanto, os gestores perseguem os objetivos através da utilização efetiva e eficiente dos recursos, limitando-se, desta forma, a uma estrutura previamente definida por outros. Por sua vez, de acordo com Ferreira e Serra (2008), as tarefas do empreendedor são muito diferentes das de um gestor, ainda que muitos empreendedores acabem por se converter nos gestores das empresas que criaram. As principais diferenças residem nas características: motivação; orientação para a ação; postura face ao risco; tomada de decisões; história familiar e pessoal, entre outras. Empreendedores vêm possibilidades, e não problemas, para provocar mudanças na sociedade e não se limitam aos recursos que têm num momento. Uma pessoa empreendedora precisa ter características diferenciadas como originalidade, ter

**Microcrédito fomenta o empreendedorismo**

flexibilidade e facilidade nas negociações, tolerar erros, ter iniciativa, ser otimista, ter autoconfiança e ter intuição e ser visionário para negócios futuros.

**Quadro 1 – Características do empreendedor sob o prisma de vários autores.**

Autor	Descrição do Empreendedor segundo as Características Psicológicas
Knight (1921)	Indivíduo que toma decisões em condições de incerteza
Cantillon (1931)	Especulador
Schumpeter (1934)	Indivíduo que inova
Schumpeter (1934)	Nos anos 40 recupera a figura do empreendedor como principal ativador do desenvolvimento económico graças à sua função de inovador
McClelland (1961)	Controla meios de produção e produz mais do que consome. <i>Need for achievement</i> . Necessidade de realização.
Drucker (1969)	Alguém que procura maximizar as oportunidades
Hayek (1974)	Captador e utilizador de informação que permite encontrar oportunidades. Hayek (laureado com o prémio Nobel) define-o como a chave para o desenvolvimento.
Liles (1974)	Nem todo aquele que cria uma empresa é empreendedor. O empreendedor é capaz de inovar, identificar e criar oportunidades, combinar recursos para extrair máximo benefício das inovações.
Casson (1982)	Empreendedor afeta recursos escassos em resultado do “juízo empreendedor”
Kirzner (1982)	Faz arbitragem de informação imperfeita
Carland, Hoy, Boulton & Carland (1984)	Fazem a distinção entre empreendedor e dono de PME, baseando-se no carácter inovador do 1º. O 1º procura lucro, enquanto o 2º procura os seus objetivos pessoais.
Stevenson Gumpert (1985)	Persegue oportunidade sem se deixar limitar pelos recursos que controla.
Bracker, Keats e Pearson (1988)	Distinção entre empreendedor e dono de PME o 1º usa inovação e gestão estratégica para fazer lucro. O 2º gere um negócio para atingir os seus objetivos pessoais.
Barreto (1989)	Coordena, arbitra, inova e suposta a incerteza
Gartner (1989)	A criação de organizações distingue o empreendedorismo de outras disciplinas. Empreendedorismo é a criação de organizações. Empreendedorismo termina quando o estágio de criação da organização acaba.
Stewart (1991)	Com base nas perspetivas antropológicas, económicas e de estratégias, o empreendedorismo pode ser definido como o processo de criação de rendas através de inovação
Davidsson (1991)	Empreendedorismo é gradual e pode manifestar-se de diversas formas: star-up, crescimento, inovação, etc.

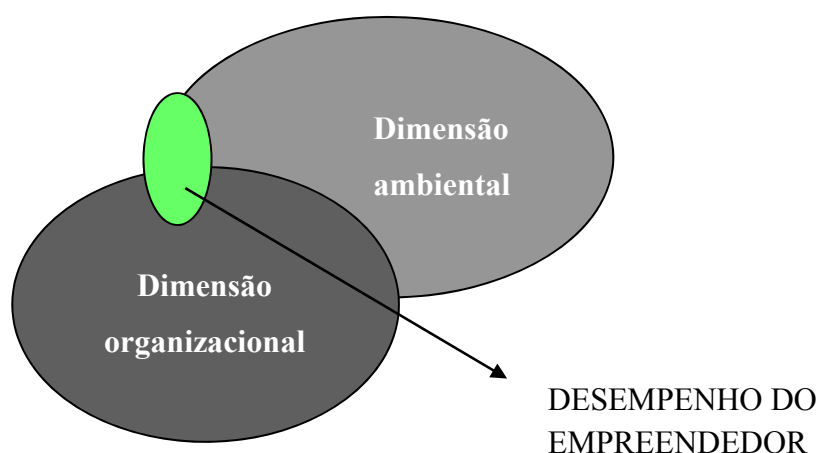
Autor	Descrição do Empreendedor segundo as Características Psicológicas
Bygrave & Hofer (1991)	Um empreendedor é alguém que se apercebe de uma oportunidade e cria uma organização para a prosseguir.
Krueger Jr e Brazeal (1994)	Empreendedorismo: busca de oportunidade independente dos recursos disponíveis. Empreendedor: aquele que se vê como perseguindo essas oportunidades
Palich & Bagby (1995)	Economistas tendem a adotar a definição de Schumpeter: “aqueles que integram recursos em combinações únicas que geram lucro” Corporate executives vêem o empreendedor como “gestores de PMEs incapazes de dirigirem empresas maiores”
Westhead & Wright (1999)	Faz a distinção entre empreendedor ocasional, empreendedor em série e empreendedor que constrói um portfólio de negócios.
Andersson (2000)	Qualidades do empreendedor: capacidade de ver novas combinações; vontade de agir e desenvolver estas combinações; a visão de que interessa mais agir de acordo com a visão pessoal do que os cálculos racionais; capacidade de convencer outros.
Dominguez (2002)	Os economistas neoclássicos ignoram o empreendedor. Para Karl Marx o empreendedor não existe, só existe o capitalista.
Henderson (2002)	Em última análise empreendedorismo é descobrir e desenvolver oportunidades de criar valor através da inovação.

Adaptado de Gaspar, (s/d)

As características de personalidade e comportamento do empreendedor não são fáceis de encontrar. O empreendedor é um ótimo identificador de oportunidades. Possui muita informação e é dotado de enorme espírito de observação, capaz de criar oportunidades, identificando desequilíbrios e estabilizando equilíbrios na economia. Ou seja, é um especialista que, de forma indutiva ou consciente e sistemática, coordena recursos escassos e joga com a decisão, o risco e a incerteza, de forma equilibrada. É, portanto, um agente económico que toma decisões estratégicas, inovadoras e eficazes (Krisner, 1973).

Apesar de ainda não ser possível estabelecer um perfil do empreendedor, sabe-se que nele se conjugam, de modo complexo, fatores psicológicos, sociais e culturais. Nesta linha, Trigo (2003) refere que recentemente as contribuições de Israel Kirsner, T. W. Schultz e Mark Casson (1973), embora não sejam consensuais na interpretação do que constitui o papel do empresário na economia, têm em comum o facto de todos reconhecerem a necessidade de se introduzirem conceitos psicológicos na explicação do comportamento empresarial.

Este comportamento está intrinsecamente associado às características do comportamento pessoal e, por sua vez, às atividades do indivíduo, ou seja, atributos pessoais (psicológicos e cognitivos), bem como, o contexto socioeconômico e demográfico onde este está inserido. Assim, para Ferreira (2003) vários fatores são determinantes para o empreendedor de sucesso, podendo ser agrupados em três categorias: fatores individuais, ambientais e organizacionais (Figura 2).



Fonte: Ferreira, 2003, pág. 45.

**Figura 2 – Dimensões de atuação do empreendedor**

Na dimensão individual incluem-se as características da personalidade do indivíduo, que segundo Schenatto e Lezana (2001) são: necessidades, conhecimentos, habilidades e valores. Já na dimensão ambiental, incluem-se os fatores socioeconômicos, socioculturais, físico-geográficos, psicofisiológicos, políticos, incentivos governamentais, marketing, etc.

Para Ferreira *et al.* (2008), podem ser identificadas algumas características que parecem mais notáveis nos empreendedores, no entanto, não existe um só perfil empreendedor que as consiga incluir a todas. Para estes autores ser-se empreendedor não é inato nem hereditário e embora existam distintas combinações de características pessoais, de motivação, de liderança e comportamentais que podem induzir à capacidade empreendedora, existem alguns traços de personalidade e algumas características que os empreendedores de sucesso tipicamente comungam. Assim, o empreendedorismo pode ser ensinado e qualquer um pode aprender e desenvolver as competências que o



empreendedorismo exige. Drucker (1985) considera que existem muitos casos em que os empreendedores não possuem essas características e apesar disso são capazes de criar empresas de sucesso. Para Ferreira (2003) um empreendedor de sucesso é resultado de fatores externos, ambientais, sociais, por aptidões pessoais, ou uma somatória de todos esses fatores em conjunto.

Shane e Venkataraman (2000) consideram que o empreendedorismo envolve o estudo: a) das fontes de oportunidade; b) dos processos de descoberta; c) da avaliação e obtenção de oportunidades e dos grupos individuais, os quais descobrem, avaliam e exploram essas oportunidades.

A definição ou perspectiva associada a este estudo é aquela que engloba o empreendedor individual, tendo em conta os atributos pessoais (psicológicos e cognitivos), bem como, o contexto socioeconómico e demográfico onde este está inserido.



Fonte: Millennium Bcp, Microcrédito, Abril 2011 pág. 13

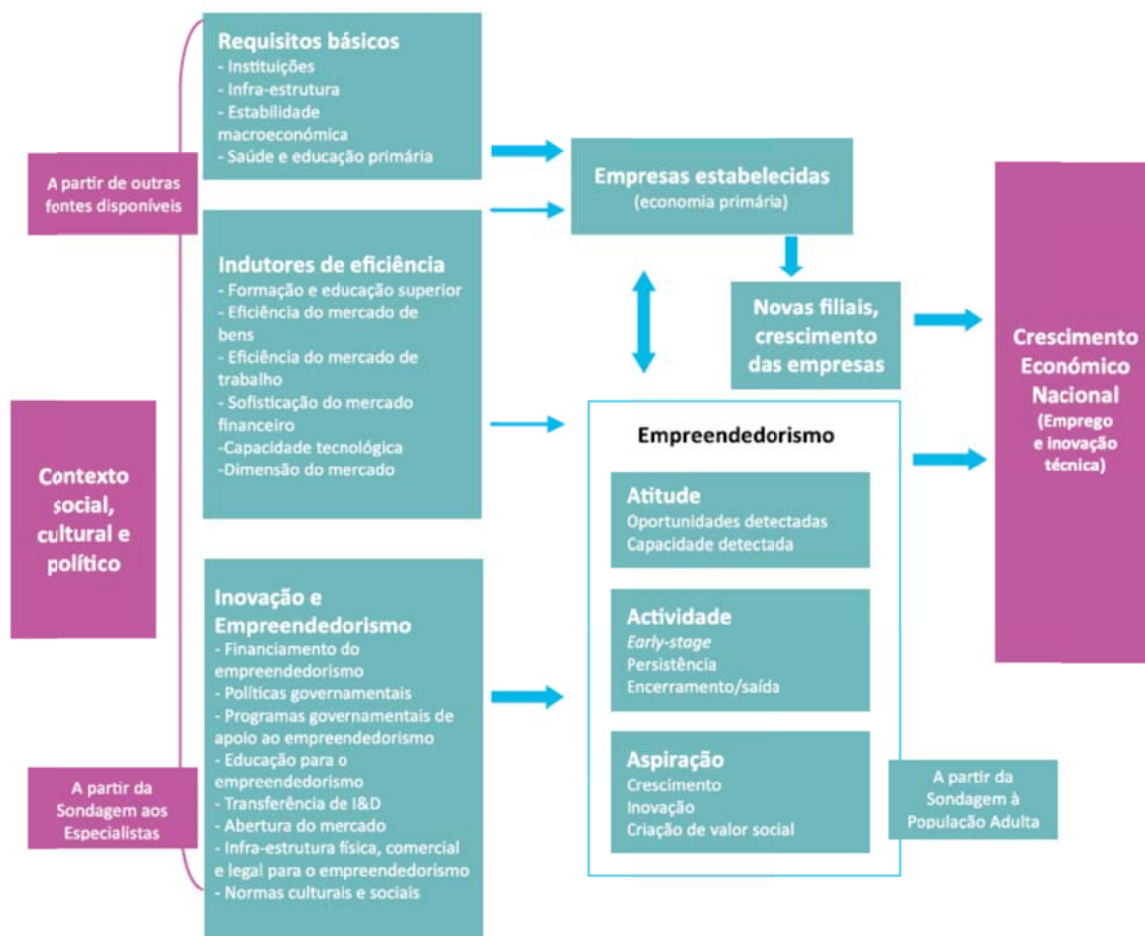
**Figura 3 – O Microempreendedor e o seu perfil**

**Microcrédito fomenta o empreendedorismo**

O empreendedorismo caracteriza-se por uma capacidade de arriscar, de identificar oportunidades, liderança e criar algo inovador sob condições de incerteza, assumindo riscos, mas associados a ambição, coragem e determinação. O processo empreendedor inicia-se quando esses fatores possibilitam o início de um novo negócio (Dornelas, 2001), para este autor, o empreendedor é uma força positiva na economia.

É com Dornelas (2001, p. 37), que aparece de uma forma abrangente aquilo que é o perfil empreendedor “o empreendedor é aquele que deteta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar, assumindo riscos calculados”. Caracteriza a ação empreendedora em todas as suas etapas, ou seja, criar algo novo mediante a identificação de uma oportunidade, dedicação e persistência na atividade que se propõe a fazer para alcançar os objetivos pretendidos e ousadia para assumir os riscos que deverão ser calculados, é aquele que faz acontecer, que se antecipa aos factos e que tem uma visão futura da organização. Numa perspetiva mais atual e no nosso contexto nacional, Ferreira *et al.* (2008) entendem que o empreendedor/ empreendedorismo possui significados diferentes para diferentes pessoas, sem contudo excluírem um certo número de características comuns indispensáveis, como sejam a assunção dos riscos envolvidos num novo empreendimento, a criatividade necessária, a motivação pessoal, e, por fim, a recompensa ambicionada. “Um empreendedor reconhece uma ideia viável para um produto ou serviço e a leva adiante” (Daft, 1999, p. 102).

O projeto *Global Entrepreneurship Monitor* (2010) define empreendedorismo como “qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou nova iniciativa, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por parte de um indivíduo, de uma equipa de indivíduos, ou de negócios estabelecidos.” Segundo o modelo conceptual do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) onde o conceito de empreendedorismo/ perfil empreendedor são identificados, medidos e analisados, a partir do modelo, o contexto social, cultural e político abrange um vasto leque de fatores que desempenham um papel importante no delinear das condições socioeconómicas de um país.



Fonte: GEM Executive Report, 2010

**Figura 4 – Fatores que desempenham um papel importante no delinear das condições estruturais do empreendedorismo**

A figura 4 exemplifica as condições estruturais do empreendedorismo, com este modelo podemos ter uma noção mais clara das razões pelas quais o empreendedorismo é vital para toda a economia, a relação entre o nível de empreendedorismo e o nível de crescimento económico, um forte impulsionador do emprego e do crescimento económico e uma componente chave numa economia de mercado globalizada e competitiva (GEM Portugal, 2010).

Na teoria de Schumpeter (1988) é destacada a figura do empresário como empreendedor. Introduce o seu conceito de produção, que consiste em combinar novos materiais com novos

métodos, para produzir “coisas” novas ou as mesmas coisas de forma diferente. Quando estas novas combinações ocorrem de forma repentina e descontínua, ocorre o fenómeno de desenvolvimento económico.

Para além da economia, outras áreas de investigação contribuíram para o desenvolvimento do empreendedorismo. Em relação à área comportamental realça-se Max Weber, que identificou os empreendedores como indivíduos inovadores e independentes que, enquanto líderes de negócios, exercem uma autoridade formal. No entanto, foi McClelland (1961) que desenvolveu a contribuição das ciências comportamentais para o empreendedorismo, as quais identificaram as características pessoais do empreendedor.

As definições de empreendedorismo variam conforme a especialização de cada abordagem. Os economistas tendem a concordar que os empreendedores estão associados com a inovação, permitindo o desenvolvimento. Os investigadores das ciências comportamentais salientam como características a criatividade, persistência, controlo e liderança. Por outro lado, os engenheiros consideram os empreendedores como bons distribuidores e coordenadores de recursos. E, por último, os financeiros definem os empreendedores como pessoas capazes de medir e assumir o risco.

Concluimos que após variadíssimas teorias, somos ainda incapazes de estabelecer relações de causa e efeito, as pesquisas desenvolvidas por académicos e praticantes das mais diversas correntes, conseguem, no entanto, encontrar pontos em comum no que diz respeito às principais características encontradas nos empreendedores de sucesso.

O empreendedorismo tanto pode ser induzido pela oportunidade, refletindo o desejo de materializar uma oportunidade de negócio, como pode ser induzido pela necessidade, quando reflete a ausência de outras alternativas de emprego, orientando os indivíduos a optarem pela constituição de um negócio próprio dado estes entenderem não possuir opções melhores.

### **2.2.2 Motivações/ dificuldades do empreendedor (necessidade/ oportunidade)**

O empreendedor é, então, alguém inovador, capaz de identificar oportunidades, obter e combinar recursos materiais, humanos e financeiros, de forma a transformar essa oportunidade num projeto ou negócio de sucesso (Timmons, 1994). Empreendedorismo por oportunidade ocorre quando o indivíduo identifica uma oportunidade de negócio, ou seja, escolhe o negócio nas possíveis opções existentes no mercado.

Segundo Greco (2009), o empreendedorismo por oportunidade, em geral é caracterizado pela criação de empresas de maior complexidade organizacional, maior nível de tecnologia e maior conhecimento de mercado por parte do empreendedor. Minniti, Arenius e Langowitz (2005), classificam os empreendedores que reconhecem uma oportunidade de negócio e o iniciam com o objetivo de a explorar, como empreendedores de oportunidade. Para Ferreira (2008) o empreendedorismo induzido pela oportunidade reflete o desejo de aproveitar uma oportunidade de negócio existente no mercado através da criação de uma empresa por iniciativa própria.

Mas a necessidade também pode desenvolver características empreendedoras, a tolerância, a procura/ exploração de oportunidade em que o empreendedor deve ser capaz de gerar ideias, novos produtos e identificar oportunidades nas próprias dificuldades. Empreendedorismo por necessidade ocorre quando o indivíduo sente-se forçado a iniciar o próprio negócio por não haver outras opções de trabalho ou por estar insatisfeito com as condições do trabalho existentes. Para Ferreira (2008) o empreendedorismo pela necessidade decorre de ausência de outras oportunidades de emprego, ou pelo menos de oportunidades aceitáveis de emprego, orientando os indivíduos para a criação de uma nova empresa, dado estes considerarem não possuir melhores alternativas. É caracterizada pela falta de recursos económicos, de segurança, de estatuto social, de autoestima e por fim de autorrealização sendo constituído por indivíduos excluídos do mercado de trabalho (como desempregados, donas de casa) que procuram alternativas de sobrevivência. “A acção empreendedora motivada pela necessidade apresenta condições precárias de atuação; essa parcela da população empreendedora necessita ser estimulada por políticas públicas de qualificação, acesso ao crédito, etc.” (GEM, 2007, p. 69). Em comparação com os resultados de 2007, as principais diferenças registam-se ao nível da percentagem de empreendedores *early-stage* motivados pela necessidade (22,7%, em 2007), que aumentou

**Microcrédito fomenta o empreendedorismo**

entre 2007 e 2010, e da percentagem de empreendedores *early-stage* motivados pela mistura de razões (21,1%, em 2007), que diminuiu no referido período (GEM, 2010). Outro dado interessante é a ligação destes dois conceitos (necessidade/oportunidade) com fonte de estabilidade financeira ou de realização pessoal, temos a conceção, perceção e realização de uma oportunidade de negócio (Almeida, 2003). A necessidade pode tornar-se uma motivação forte, mais que a exploração de uma oportunidade.

Um estudo realizado em 2008 pelo *Global Entrepreneurship Monitor* no Brasil, diz-nos que as dificuldades em encontrar trabalho é uma motivação dos empreendedores. Nesta avaliação, o Brasil foi classificado como a primeira nação em iniciativa empreendedora.

As nações mais empreendedoras são o Brasil, Índia, Coreia, Argentina e Nova Zelândia. Entre os países desenvolvidos, os Estados Unidos ocupam a 11<sup>a</sup> colocação; o Canadá, a 13<sup>a</sup>; Itália, Inglaterra e Alemanha aparecem nas posições 22, 23 e 24; a França é a 34<sup>a</sup>. Em todas as pesquisas, o Japão surge como o país com a menor taxa de empreendedorismo (Simara, 2009).

O GEM (2010)<sup>3</sup> em Portugal mostra que na maioria dos países a atividade empreendedora induzida pela oportunidade (aumentar o rendimento, independência) predomina sobre a atividade empreendedora baseada na não-oportunidade (necessidade, manutenção do rendimento). Este padrão verifica-se também em Portugal, em que empreendedores *early-stage* motivados pela oportunidade de aumentarem o seu rendimento (38,2% e 28,0%, respetivamente) e uma menor percentagem associada à oportunidade de conquista de independência (18,1% e 27,5%, respetivamente). A percentagem de empreendedores *early-stage* que apontam a mistura de motivos como a razão para a criação de um negócio é, por sua vez, mais baixa em Portugal do que a média das economias orientadas para a inovação (12,6% e 15,6%, respetivamente), ocorrendo o contrário em termos da proporção de empreendedores que apontam a necessidade como o motivo para a criação dos seus negócios (31,1% e 28,8%, respectivamente). Portugal tem 31,1% de empreendedores *early-stage* motivados pela não-oportunidade, um aumento de 8,4 pontos percentuais em relação a 2007. As explicações para esta alteração podem estar ligadas à deterioração do mercado

---

<sup>3</sup> No relatório GEM Portugal 2010, foram ainda consideradas as seguintes áreas geográficas: Europa – Membros da (17 países); Europa – Não Membros da UE (9 países); América e Caraíbas (14 países); Ásia Pacífico (7 países); África Subsariana (5 países); e Norte de África e Médio Oriente (7 países).

de trabalho no País, que empurra a população ativa para a atividade empreendedora ao dificultar a obtenção de trabalho dependente.

Num trabalho de investigação realizado pelo Sebrae (1999), o principal motivo para iniciar um negócio, era a identificação de uma oportunidade. A falta de recursos financeiros era a maior dificuldade apontada para a sustentabilidade do negócio.

Empreendedorismo é o processo de criar algo novo com valor, dedicando o tempo, o esforço necessário, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação e independência económica e pessoal (Hisrich *et al.*, 2004, p. 29). Segundo estes autores, é constatado que milhões de empreendimentos são iniciados apesar da recessão, inflação, taxas de juros elevados, falta de infraestruturas, instabilidade económica e a alta probabilidade de fracasso. Eles asseguram que “o papel do empreendedorismo no desenvolvimento económico envolve mais do que apenas o aumento de produção; envolve iniciar e constituir mudança na estrutura do negócio e da sociedade” (Hisrich *et al.*, 2004, p. 33).

Os portugueses preferem trabalhar por conta própria mas na realidade são poucos os que avançam com essa ideia. Podem referir-se algumas razões enquanto obstáculos para a implementação de um negócio, tais como:

- Falta de apoio financeiro;
- Políticas governamentais, programas governamentais;
- Educação e Formação;
- Transferência de Resultados de Investigação & Desenvolvimento (I&D);
- Infraestrutura Comercial e Profissional;
- Abertura do Mercado Interno;
- Acesso a Infraestruturas Físicas;
- Normas Sociais e Culturais;
- Proteção de Direitos de Propriedade Intelectual.

No contexto das motivações para o empreendedorismo podemos ainda referir a dicotomia *push/ pull* com frequência utilizada na temática que aborda a transição das empresas para o empreendedorismo (Granger, Stanworth & Stanworth, 1995). Os fatores *push* ou internos

**Microcrédito fomenta o empreendedorismo**

(fatores que condicionam a situação atual do indivíduo e que conduzem à sua saída da empresa) definem-se como frustração, aborrecimento com a sua atividade anterior, preocupações com a vida familiar, entre outros. Estes fatores encorajam o empreendedor em deixar o seu emprego (ou desemprego) para criar a sua própria empresa, sendo a ameaça de desemprego muito importante nesta decisão. Os indivíduos são sensíveis aos anúncios de despedimento. Estes fatores normalmente são muito importantes, mas as suas empresas também suas empresas têm uma mortalidade mais alta.

Os fatores *pull*, ou externos (fatores que impelem o indivíduo a seguirem por um novo desafio profissional) são considerados como: o reconhecimento de uma oportunidade de negócio, a independência, a autorrealização, etc., (Mallon & Cohen, 2001). Estes fatores tornam atrativos os benefícios e oportunidades do autoemprego. A economia tem um ponderador importante nesta decisão.

O empreendedorismo resulta, portanto, segundo estas conceções, de um confronto entre as necessidades e as oportunidades do mercado.

A nível académico muitos têm sido os estudos que investigam as razões que levam um empreendedor a iniciar um negócio (Alange & Scheinberg, 1988; Scheinberg & MacMillan, 1988; Blais & Toulouse, 1990; Shane, Kolvereid & Westhead, 1991; Birley & Westhead, 1994; Carter, Gartner, Shaver & Gatewood, 2003; DeMartino & Barbato, 2003; Segal, Borgia & Schoenfeld, 2005; Kirkwood, 2009b), ver Quadro 2.

O Quadro 2 pretende efetuar uma súmula das motivações e os autores que desenvolveram a investigação.



**Quadro 2 – Súmula das motivações empreendedoras**

Motivações	Autores
Necessidade de Independência, Autonomia	McClelland, 1961; Collins & Moore, 1964; Friberg, 1976; Hofstede, 1980; Watkins & Watkins, 1986; Scott, 1986; Scheinberg & MacMillan, 1988; Davidsson, 1989; Shane, Kolvereid, & Westhead, 1991; Sundin & Holmquist, 1991; Birley & Westhead, 1994; Gatewood, Shaver & Gartner, 1995; Kolvereid, 1996; Borooah <i>et al.</i> , 1997; Marlow, 1997; Fox, 1998; Pinfold, 2001; Still & Soutar, 2001; Alstete, 2003; DeMartino & Barbato, 2003; Carter <i>et al.</i> , 2003; Wilson <i>et al.</i> , 2004; Cassar, 2007.
Necessidade de incentivos materiais, riqueza, realização financeira	McClelland, 1961; Collins & Moore, 1964; Friberg, 1976; Scott, 1986; Scheinberg & MacMillan, 1988; Davidsson, 1989; Fischer <i>et al.</i> , 1993; Birley & Westhead, 1994; Gatewood, Shaver & Gartner, 1995; Kolvereid, 1996; Borooah <i>et al.</i> , 1997; Marlow, 1997; Clain, 2000; Carter <i>et al.</i> , 2003; DeMartino & Barbato, 2003; Wilson <i>et al.</i> , 2004; Georgellis & Wall, 2005; Rosa & Dawson, 2006; Sena <i>et al.</i> , 2008; Marques, Santos, Gerry & Gomes, 2011.
Desejo de escapar ou evitar situações negativas	Friberg, 1976; Scheinberg & MacMillan, 1988.
Estatuto social, reconhecimento	McClelland, 1961; Friberg, 1976; Scheinberg & MacMillan, 1988; Shane, Kolvereid, & Westhead, 1991; Kolvereid, 1996; Marques, Santos, Gerry & Gomes, 2011.
Realização pessoal	Friberg, 1976; Scheinberg & MacMillan, 1988; Birley & Westhead, 1994; Kolvereid, 1996; Marques, Santos, Gerry & Gomes, 2011.
Aprendizagem, necessidade de desenvolvimento pessoal	Shane, Kolvereid, & Westhead, 1991; Birley & Westhead, 1994; DeMartino and Barbato, 2003; Carter <i>et al.</i> , 2003.
Seguir um <i>role model</i>	Shane, Kolvereid, & Westhead, 1991; Birley & Westhead, 1994.
Segurança	Fagenson, 1993; Kolvereid, 1996.
Autoridade	Kolvereid, 1996.
Desafios	Kolvereid, 1996; Fagenson, 1993; Buttner & Moore, 1997; Marques, Santos, Gerry & Gomes, 2011.
A vontade de utilizar conhecimento e experiência adquiridos	Gatewood, Shaver & Gartner, 1995.
Auto-emprego	Hakim, 1989; Gatewood, Shaver & Gartner, 1995; Zhao, Seibert & Hills, 2005; Marques, Gerry & Nogueira, 2008.
<i>A desire it could be done</i>	Gatewood, Shaver & Gartner, 1995.
Propensão para o risco	McClelland, 1961; Collins & Moore, 1964; Brockhaus, 1980; Davidsson, 1989; Sexton & Bowman-Upton, 1990; Belcourt <i>et al.</i> , 1991; Carland & Carland, 1991; Buttner & Moore, 1997; Watson & Newby, 2005; Foo, Wai & Lan, 2006; Kirkwood & Walton, 2010.
Preocupações familiares	Sundin & Holmquist, 1991; Still & Soutar, 2001; DeMartino & Barbato, 2003; Carter <i>et al.</i> , 2003; Kirkwood and Tootell, 2008; de Bruin <i>et al.</i> , 2007; Marques, Santos, Gerry e Gomes, 2011.
Insatisfação ou instabilidade com emprego – dificuldade de progressão	Cromie, 1987; Borooah <i>et al.</i> , 1997; Marlow, 1997; Marques, Santos, Gerry & Gomes, 2011.

Fonte: Elaborado pelo autor tendo por base a revisão da literatura.

### **2.3 O PAPEL IMPULSIONADOR DO MICROCRÉDITO NO EMPREENDEDORISMO**

Os processos de alargamento de circulação das mercadorias e dos capitais, a segmentação dos processos produtivos, o grande aumento dos fluxos migratórios internacionais e inter-regionais, o desenvolvimento das redes de comunicações e transportes, as novas tecnologias de informação, as infraestruturas, a organização e gestão das empresas, os modelos de consumo, os sistemas de valores, o crescimento populacional, o desenvolvimento da comunicação social, a globalização dos mercados que permitiu a circulação de bens, serviços, pessoas, capitais e conhecimento indispensável a aceleração das inter-relações nos campos económico, social e cultural fizeram sentir profundas alterações nos mercados a nível económico, cultural e social. As mudanças que ocorreram nos últimos anos são amplas e profundas. Falamos assim sobre o conceito de globalização sem referenciar o conceito de desenvolvimento e de modernidade “Quem diz modernidade não diz apenas organizações, mas (...) o controlo regularizado de relações sociais através de distâncias indefinidas de espaço-tempo (...) condições de modernidade - no que respeitante à comida que comemos, aos remédios que tomamos, aos edifícios que habitamos, às formas de transporte que usamos e a uma multiplicidade de outros fenómenos” (Giddens, 1997a). A modernidade não se verifica apenas pelo ritmo das mudanças sociais, mas essencialmente a amplitude dessas mudanças que vão alterar as práticas sociais e os modos dos comportamentos anteriores, é a capacidade da sociedade repensar, reformular e adaptar novas informações e novos conhecimentos de que vamos dispor, contribuindo para isso a aproximação das distâncias pelas novas tecnologias.

A globalização torna-se assim uma das consequências da modernidade, onde o homem, cada vez mais, desenvolve as suas capacidades reflexivas e com elas atribui novos sentidos às atividades sociais. Este facto veio contribuir para aumentar as trocas sociais entre pessoas oriundas de sociedades cada vez menos estranhas umas às outras. Qualquer fenómeno num determinado local do mundo, é provavelmente influenciado por fatores que operam a quilómetros de distância, fatores como os mercados financeiros mundiais, entre outros, “Os factos, decisões e atividades levadas a cabo numa parte do mundo implicam consequências significativas para os indivíduos e comunidades em zonas distantes do globo” (Lima, 1996, p. 4).

A produção requer capitais e é aí que entram os bancos, concedendo crédito. Segundo alguns autores; Albuquerque (2010), Gentil (2009), Monteiro (2007), afirmam que mesmo que o empreendedor disponha de recursos suficientes para iniciação do seu projeto, o bom senso recomenda que diversifique os riscos. Isto significa que o melhor para o empreendedor consiste em procurar parte dos capitais através de empréstimos, mas como habitualmente os empresários não dispõem de todo o capital necessário, o recurso ao crédito é uma necessidade. A existência de um mercado de capitais ou de crédito bem desenvolvido constitui uma ferramenta importante para o desenvolvimento económico.

É fulcral abordar as relações entre o conceito microcrédito, empreendedorismo, economia e inclusão social. Perceber as relações existentes entre estes temas, permitirá perceber o papel do microcrédito enquanto impulsionador do empreendedorismo. “Esta nova condição de empreendedores promove a mudança na forma de gestão e promoção dos negócios mudando com isso, o mercado e, por conseguinte, a economia onde ela está inserida” (Leite, 2002, p. 4) é falar de conhecimento, inovação, sabedoria, visão, ousadia e muita coragem. Para Stam (2008) a definição de empreendedorismo inclui a introdução de uma nova atividade económica, no contexto individual, que é capaz de produzir uma modificação no mercado local. Stam liga o empreendedorismo à inovação e à criação do próprio emprego e a criação de riqueza.

Neste quadro disponibilizado pelo Millennium bcp podemos perceber, melhor o perfil do empreendedor “padrão” do microcrédito, o Microempreendedor que nasce da necessidade e das próprias circunstâncias impostas pela vida.



Fonte: Millennium Bcp, Microcrédito, Abril 2011 pág. 14

**Figura 5 – Perfil do empreendedor “padrão” do Microcrédito**

Segundo esta temática autores com Alves (2008) e Gentil (2009) referem as relações entre microcrédito e os empreendedores(as) como contribuição na dinamização de capacidades das pessoas, proporcionando a inserção social de pessoas vinculadas nas iniciativas económicas de pequenas dimensões, analisando as relações do microcrédito e dos pequenos empreendimentos, segundo uma visão da dimensão social do microcrédito.

Tendo como referência uma das principais características da economia capitalista, na qual os mais desfavorecidos são excluídos dos benefícios da riqueza, percebemos as contradições e as desigualdades existentes nessa sociedade. Nos próximos parágrafos tentaremos perceber o papel do microcrédito como uma solução economicamente viável.

É expectável que o microcrédito promova a inserção social dos empreendedores, procurando atenuar as diferenças sociais, permitindo oferecer aos mais desfavorecidos uma oportunidade de superar eventuais dificuldades, e viabilizar a concretização de um projeto inovador capaz de produzir riqueza.

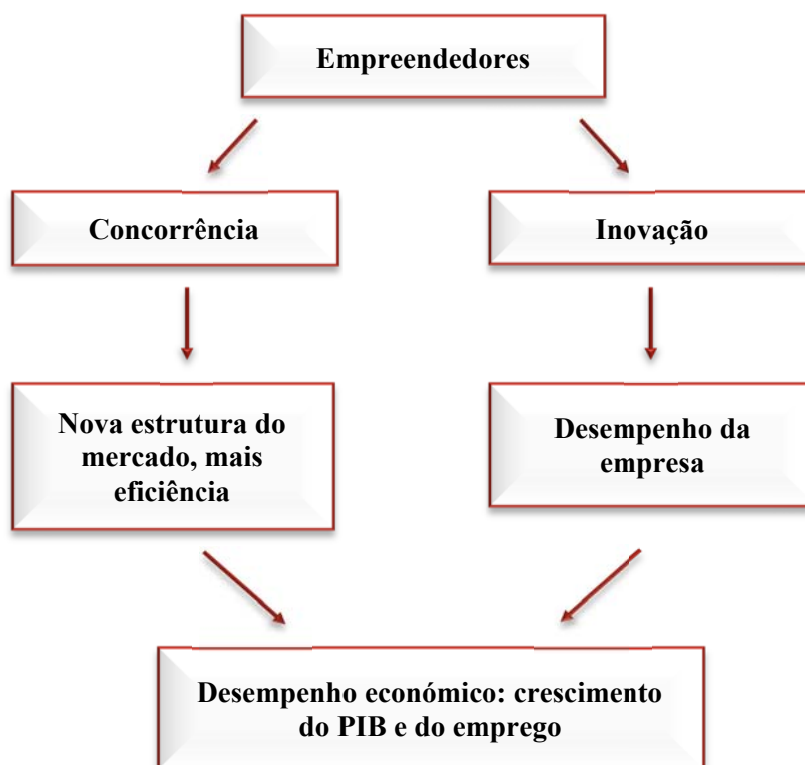
As repercussões do microcrédito junto de pequenos empreendimentos permitirem, além das alterações das condições de vida, contando com o desenvolvimento da capacidade empreendedora dos clientes, que se possa alcançar resultados mais significativos nos empreendimentos e na inserção social dos beneficiários.

O microcrédito pode ajudar na promoção de uma cultura empreendedora, visto ser uma estrutura que permite alavancar financeiramente os projetos empresariais, tanto nas fases de arranque como de consolidação dos negócios, através de soluções variadas de crédito ou de reforço de capitais próprios (capital de risco).

Segundo Schumpeter (1988), para o desenvolvimento económico, são necessários meios financeiros para que seja possível fazer novas combinações dos fatores de produção e, conseqüentemente, promover o desenvolvimento. Schumpeter parte do pressuposto que o tipo puro de empresário é o indivíduo sem dinheiro. Portanto, o empresário para “empreender” o seu projeto necessita de se deslocar ao sistema bancário para obter o crédito de que necessita, para fazer novas combinações e, conseqüentemente, promover o desenvolvimento.

Para Rubio, Cordón e Agote (1999), algumas das barreiras existentes na altura de criação de uma empresa é a dificuldade de acesso ao crédito. O microcrédito surgiu como alternativa de financiamento, daí a forte interligação e dependência entre estes dois conceitos. Desenvolver o espírito empreendedor nas novas gerações é uma necessidade que ajudará a compreender melhor o papel das empresas na comunidade. O empreendedorismo é o principal fator promotor do desenvolvimento económico e social de um país.

Segundo Palma, Cunha e Lopes (2007), verificaram-se evidências empíricas do impacto positivo do empreendedorismo deste no desenvolvimento económico das regiões e dos países, quer no que concerne ao aumento de emprego e de produtividade, quer no que diz respeito à criação de maior riqueza e bem-estar. O empreendedorismo permite criar mais valor e tornar mais competitivas as empresas. Barros e Pereira (2008) apresentam-nos um modelo analítico sobre as relações entre o desenvolvimento económico e o empreendedorismo.



Fonte: Barros e Pereira (2008), p. 984

**Figura 6 – Empreendedorismo e Desempenho Económico**

O desenvolvimento económico (dependente muitas vezes do crédito) é sinónimo de criação de novas empresas, investimento local, criação de novos empregos, progresso na competitividade e desenvolvimento local.

Nessa perspetiva do GEM (2010) as vantagens associadas ao empreendedorismo são evidentes, uma vez que a criação de novas empresas implica um investimento local, criação de novos empregos, progresso na competitividade e desenvolvimento inovador de formas de negócio. “Considerando que o empreendedorismo contribui para a criação de uma cultura empresarial dinâmica, onde as empresas procuram progredir na cadeia de valor, num ambiente económico global, a recuperação e o desenvolvimento da economia portuguesa dependem fortemente do surgimento de empreendedores, capazes de identificar

e aproveitar oportunidades, investir e gerar riqueza e emprego.” (Gem 2010, p. IX). De um modo geral, a opinião dos especialistas nacionais é menos favorável do que em 2007, destacando-se, neste âmbito, a menor disponibilidade de empréstimos.

O empreendedorismo é encarado como um importante veículo de criação de empregos (Folster, 2000). Para Luchsinger & Bagby (1987) o empreendedorismo é visto como um fenómeno que fomenta o crescimento da produtividade. No Projeto GEM Portugal (2010), o empreendedorismo encontra-se no centro da política económica e industrial, abrangendo quer a criação de novos negócios, quer o desenvolvimento de novas oportunidades de negócio em organizações já existentes. Assim, o empreendedorismo é um forte impulsionador do emprego e do crescimento económico local, criando postos de trabalho e melhoria na competitividade empresarial e a promoção de métodos, técnicas e modelos inovadores, é uma componente chave numa economia de mercado globalizada e competitiva.

Trabalhos de investigação tais como os de Hume e Mosley (1996) e Khandker (1998) debruçaram-se sobre o estudo da melhoria da situação económica dos beneficiários do microcrédito comparando-os com os não beneficiários, apresentando resultados positivos para os beneficiários do microcrédito. O trabalho Khandker (1998) concluiu que 21% dos beneficiários do microcrédito do *Grameen Bank* superaram a situação de pobreza em quatro anos. Estes autores, tal como Schreiber (2009), alertam-nos no entanto para a multidimensionalidade do conceito de pobreza e que não se deve confundir a pobreza com apenas fome, abrangendo outras necessidades, dependendo do grau de desenvolvimento da sociedade.

### **2.3.1 O papel impulsionador do Microcrédito no Empreendedorismo e o foco nas Mulheres**

Em diversos estudos (e.g. Susan (2005); Bauer, Chytilova & Morduch (2008); Boquín, Eltz, Massie & Stein (2009); Chowdhury (2008)) percebem que apesar de terem menos participação do que os homens no mercado de trabalho e ganharem menos do que eles, as mulheres já são maioria entre os tomadores de microcréditos. Também nos dão indicação que o microcrédito contribui fortemente para o engrandecer de atividades pré-existentes. Estes estudos demonstram que emprestar dinheiro a mulheres tem duas vantagens; 1) são

**Microcrédito fomenta o empreendedorismo**

mais pontuais nos pagamentos; e 2) os empréstimos têm impacto direto na melhoria da condição de vida dos familiares diretos (alimentação e saúde da família). A mulher constitui 80% dos beneficiários de microcrédito no mundo (Mody, 2000). Normalmente essas pessoas conhecem bem o ramo de atividade em que trabalham, e na maioria das vezes a atividade económica é voltada apenas para o sustento da família, sem grandes intenções de crescimento.

Dois trabalhos de investigação referentes às mulheres/ microcrédito/ empreendedorismo realizados, um no Quênia (Kinyanjui, 2008) e outro na Nigéria (Nkamnebe, 2007), falamos das mulheres que apesar de serem considerados um grupo mais vulnerável e com restrições internas e socioculturais conseguem construir para si uma alternativa à permanência no mercado de trabalho, mas também, geram empregos e promovem inovação e riqueza, contribuem para o desenvolvimento socioeconómico de país. O próprio governo reconheceu a necessidade de incentivar as mulheres e as pequenas empresas através de ofertas de crédito. Ambos abordam o papel multidimensional da mulher e sugerem ajustes das políticas que deveriam promover a sensibilização das mulheres.

A própria história do *Grameen Bank* é instrutiva, desde o seu início, Muhamad Yunus reconheceu a importância das mulheres no combate a pobreza. Hoje 95% dos clientes do *Grameen Bank* são mulheres (Yunus, 2001).

Se nos empréstimos tradicionais os bancos tendem a favorecer o homem, isto porque os homens administram as grandes empresas, o Microcrédito é um negócio totalmente diferente, pois destina-se a microempresas que normalmente envolvem autoemprego e as mulheres constituem grande parte deste tipo de negócios. São mulheres empreendedoras, porque encontraram uma saída para a pobreza iminente à que estavam destinadas e porque inovaram.

A maioria dos microcréditos portugueses segundo Alves (2008) na ANDC, são concedidos a mulheres, cerca de 54%. Já para Yunus faz toda a diferença conceder um microcrédito a uma mulher, uma vez que com o dinheiro, elas criam os seus postos de trabalho, tiram os filhos do trabalho infantil para os voltarem a integrar a escola e ainda sustentam a família com o fruto do seu trabalho (Yunus, 2001).



As pequenas empresas criadas e lideradas pelas mulheres não só constroem para si uma alternativa à permanência no mercado de trabalho, mas também, geram empregos e promovem inovação e riqueza, contribuindo para o desenvolvimento socioeconómico de país.

Tem vindo a ser verificado um aumento significativo de mulheres a criar empresas. Segundo dados do GEM, considerando todas as empresas mundiais, nota-se que aproximadamente um terço de todos os negócios pertence a mulheres (Lerner & Almor, 2002).

Como destacado anteriormente, o empreendedorismo feminino é de extrema importância para a economia nacional. Nesse sentido, achamos importante o empreendedorismo feminino, por meio dos seus conceitos e fundamentos, do seu contexto no cenário nacional.

Hoje em dia as mulheres têm os mesmos direitos dos homens, e assumem as mesmas funções. Estima-se que 30% dos novos negócios iniciados em Portugal são iniciados por mulheres, que se mostram com uma excelente capacidade de liderança e de organização, capazes até de gerir negócios melhor que os homens, devido a características que apenas as mulheres possuem.

Desta maneira o microcrédito contribui uma arma poderosa para aumentar o poder das mulheres na sociedade e é um instrumento de combate a pobreza.

### **2.3.2 A evolução da sociedade portuguesa: impacto do microcrédito na sociedade portuguesa para potencializar o empreendedorismo**

O século XVIII foi marcado por grandes modificações nos processos industriais. A revolução industrial teve início no século XVII, caracterizando-se pela mudança dos processos produtivos que eram feitos manualmente e passaram a ser feitos por máquinas. Essa época modificou ou transformou os meios de produção, as relações económicas, as relações sociais e as relações culturais. Como consequência aconteceu a divisão do trabalho, a produção em série e a urbanização. O homem passou a ser visto como uma máquina produtiva e não como gente (Leite, 2002).

No nosso país e sendo que Portugal regeu-se por uma Constituição com 3 décadas e períodos de autoritarismo político, foi este contexto fechado em relação ao mundo que teve como consequência o fraco desenvolvimento do nosso país ao longo de vários anos.

Privados da democracia política, a perseguição, o isolamento e a luta pela simples sobrevivência afetaram todo o associativismo português, traduzindo-se na instalação de um conservadorismo generalizado no seio das coletividades a par da alienação provocada na sociedade portuguesa pela cultura oficial instituída.

Este facto reflete-se na própria sociedade, nomeadamente nas baixas taxas de escolaridade e de qualificação profissional (que afeta muitas famílias e as remete a uma situação de exclusão social), e no desemprego (que contribui para o desfasamento das famílias, onde se encontram fenómenos de violência familiar e de alcoolismo). Compreende-se assim que, em Portugal, os problemas da pobreza estejam fortemente relacionados com os problemas de desenvolvimento.

Devemos chamar a atenção para uma das características marcantes da sociedade portuguesa e que sofreu uma aceleração enorme na década de 70: a emigração de carácter sobretudo económico, mas também político, nomeadamente devido à guerra nas colónias portuguesas, Angola, Moçambique, Guiné-Bissau, Cabo Verde, entre 1961 e 1974.

Esta emigração era sobretudo masculina e, só em meados da década de 60, as mulheres passaram a ser 40% do total de emigrantes. Quando as mulheres não acompanhavam os maridos, eram elas que se ocupavam da educação dos filhos, do trabalho dos campos e do trabalho doméstico, da gestão dos pequenos comércios e dos idosos. É neste contexto fechado, enclausurado em relação ao Mundo – “orgulhosamente sós”, nas palavras de Salazar – que o nosso país fica durante muito tempo.

Pretendeu-se com este texto dar uma panorâmica da evolução da sociedade portuguesa nos últimos 30 anos. É difícil pormenorizar e caracterizar melhor as lutas cívicas e políticas em âmbitos diversos em que as mulheres portuguesas participaram devido à ausência de estudos de caso, tanto a nível político e sindical como de associações culturais, de utentes, de consumo, que possibilitariam uma tipologia desta participação. Conforme o Banco Mundial (2001), a compreensão da reciprocidade entre as várias dimensões da pobreza

ajuda a esclarecer as suas causas e ampliar o número de áreas de atuação das políticas públicas. A história do nosso país ainda hoje tem fortes repercussões na atualidade e nas políticas de combate a pobreza e ao desenvolvimento do país.

Em Portugal, o empreendedorismo é ainda um fenómeno recente, mas tem vindo a sofrer modificações. Há cerca de 20 anos atrás, o empreendedorismo era o movimento que estimulava os indivíduos, sobretudo os desempregados a criarem emprego. Atualmente este movimento tem assumido uma abordagem mais elaborada e reconhecida socialmente provocando uma forte adesão de associações empresariais e de universidades nomeadamente na criação de estruturas de apoio (incubadoras de empresas) e de converterem este tema numa disciplina (Lencastre, 2006).

Somos um país de empreendedores mas ainda hoje continuamos fechados para o resto do mundo, de qualquer forma, Portugal fica aquém da maioria dos países europeus (Ferreira *et al.*, 2008).

Nesse sentido, para uma melhor compreensão da nossa realidade será pertinente referirmos os resultados do estudo Gem Portugal 2010, segundo o qual houve uma evolução positiva relativamente à taxa de atividade empreendedora *early-stage* (TEA) no período de 2004 a 2007. Os resultados obtidos em 2007 revelaram-se superiores aos de 2010, o ratio empreendedores/ empreendedoras manteve-se relativamente constante, sendo em ambos os casos superior ao registado em 2004, ano em que a percentagem da população adulta masculina e feminina envolvida em atividade empreendedora *early-stage* foi de 3,7% e 3,3%, respetivamente.

Os aspetos considerados mais favoráveis na promoção do empreendedorismo em Portugal em 2007 foram o acesso às infraestruturas físicas (estradas, ferrovias, redes de comunicação, etc.), assim como o grau de abertura social e cultural para a inovação e mudança.

Os resultados obtidos em 2007 diziam-nos que as condições consideradas menos adequadas na estrutura empreendedora em Portugal foram a educação e formação (Portugal se posiciona no último lugar entre os países da EU), sobretudo no ensino básico e secundário, assim como as normas sociais e culturais, sobretudo no que concerne ao valor

**Microcrédito fomenta o empreendedorismo**

que o indivíduo atribui à sua independência e a capacidade de responder a oportunidades. Ainda que seja considerada a condição estrutural do empreendedorismo menos desenvolvida em Portugal. Os resultados obtidos para Portugal, em 2010, não diferem dos resultados de 2007, estando as maiores diferenças associadas ao grau em que o ensino primário e secundário dão atenção adequada ao empreendedorismo e à criação de novas empresas (para o qual o resultado de 2007 se revela menos desfavorável) e ao nível da educação em negócios e gestão, como forma de assegurar uma boa e adequada preparação para a criação e desenvolvimento de novas empresas (para o qual o resultado de 2010 se revela mais favorável). A realidade nacional aproxima-se dos resultados obtidos nas economias orientadas para a inovação e na UE. A principal diferença, em ambos os casos, diz respeito ao grau em que o sistema de formação profissional e contínua assegura uma boa e adequada preparação para a criação e desenvolvimento de novas empresas, cujo resultado foi menos favorável em Portugal. (GEM, 2010).

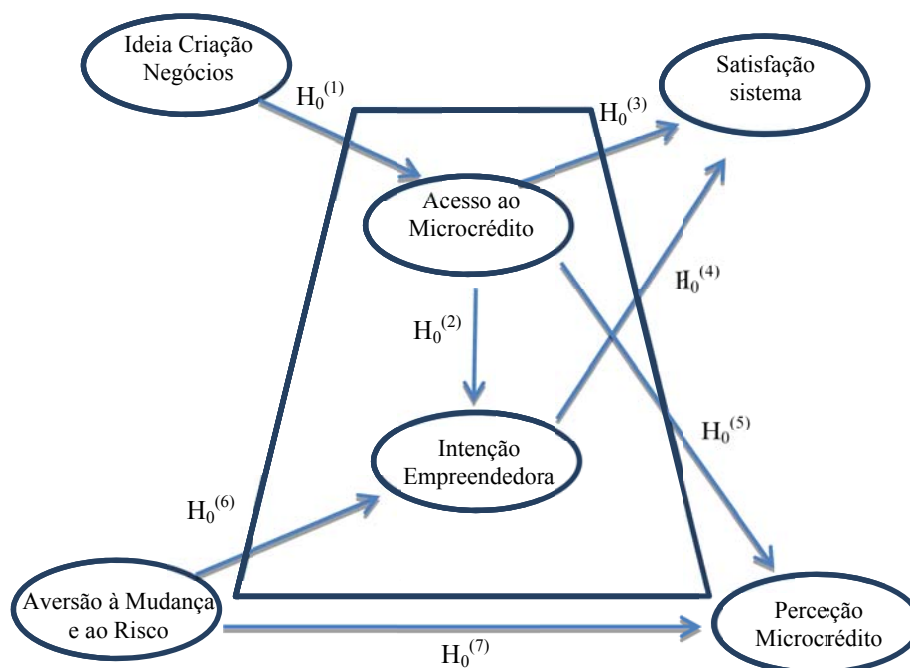
## 2.4 MODELO DE INVESTIGAÇÃO

O objetivo deste estudo consiste em perante esta temática identificar os beneficiários do Microcrédito atribuído pelo Millenniumbcp contribuiu para estimular o empreendedorismo em Portugal.

Estes objetivos serão especificamente abordados através das seguintes vertentes:

- Definição, evolução e importância do Microcrédito enquanto impulsionador do empreendedorismo.
- Empreendedorismo, suas motivações, dificuldades, seu perfil e inovação.

Com a revisão da literatura que se efetuou nas secções anteriores e face aos propósitos da presente investigação, é possível propor o seguinte modelo de investigação.



**Figura 7 – Modelo conceptual de investigação**

O modelo conceptual proposto tem como objetivo, depois de caracterizar cada uma das dimensões, descobrir relações (caminhos) entre várias dimensões e aferir de que forma é que as mesmas se relacionam para explicar, de uma forma geral, o papel do acesso ao microcrédito enquanto impulsionador do desenvolvimento do empreendedorismo.

De acordo com Kerling (2002), um tipo de modelo não é melhor que o outro, cada um possui suas características, a decisão sobre a categoria da investigação e do modelo que devemos escolher depende do enfoque da pesquisa que adotamos (quantitativo, qualitativo ou misto), dos objetivos que traçamos, das questões colocadas, ao tipo de estudo (exploratório, descritivo, correlacional ou explicativo) e das hipóteses formuladas (quando foram estabelecidas). O desenho a selecionar em uma investigação depende do problema a resolver, do contexto que rodeia o estudo.

É com base neste modelo de investigação que pretendemos desenvolver a nossa investigação empírica, que será realizada no capítulo IV.

## Capítulo III – Enquadramento Contextual

Neste capítulo pretendemos fazer um breve enquadramento do microcrédito na instituição Millennium bcp. Assim, apresentaremos, de forma breve, a instituição, abordaremos a sua missão e visão, quais as bases legais de funcionalidade do microcrédito Millennium bcp, as parcerias e cooperação e por fim qual o papel de acompanhamento do gestor de projeto do microcrédito no Millennium bcp.

### 3.1 BREVE HISTÓRIA DA INSTITUIÇÃO

O microcrédito, que, como já referido anteriormente, foi introduzido há aproximadamente trinta anos, que se foi expandido de uma forma gradual internacionalmente, tendo neste âmbito surgido instituições financeiras que o promovem e o complementam com outros produtos financeiros que são considerados necessários para o desenvolvimento do negócio.

A instituição Millennium bcp foi escolhida, para esta investigação, pela sua larga experiência com o microcrédito. Assim, e tomando em consideração o objeto de estudo, o impacto do microcrédito no desenvolvimento do empreendedorismo, torna-se essencial apresentar alguns aspetos inerentes a esta instituição e ao seu programa de ação; a história da instituição, as bases legais, a sua missão, a sua estrutura administrativa, as parcerias realizadas, bem como o processo de operacionalização do microcrédito e o cliente.

Para informações mais detalhadas poder-se-á consultar os documentos em anexo.

Nesta instituição financeira, a finalidade do crédito enquadrada no apoio ao investimento, tratando-se de um serviço personalizado de assessoria e acompanhamento continua a todos aqueles que não têm acesso a crédito na banca tradicional. A concessão do crédito tem por objetivo possibilitar aos mais excluídos fazerem parte ativa do sistema financeiro, a concretização de projetos de investimento variáveis ou a expansão daqueles já existentes tendo por base a criação/ viabilização de postos de trabalho. Trata-se de um financiamento a médio/ longo prazo sob a forma de contrato de crédito. O microcrédito é uma rede do Millennium bcp em que se presta um serviço de aconselhamento e financiamento, promovendo e apoiando pessoas e microempresas com iniciativa empresariais viáveis.

O microcrédito está presente no país inteiro através de quatro sucursais: em Lisboa, Porto, Funchal e Ponta Delgada, nas quais estão a operar doze Gestores de Projeto, cada um com uma área de atuação delimitada.

Desta forma, os gestores de projeto têm a seu cargo uma determinada cobertura geográfica (por zonas de código postal), deslocando-se frequentemente ao local de negócio do cliente a fim de o poder acompanhar/ aconselhar. Tão importante como o financiamento, são os serviços fornecidos na formação (incluído estudos de mercado, previsões de *cash flow* e apoio na preparação do plano de negócio), no apoio contínuo (apoio e consultoria individual sobre tópicos gerais de negócio desde liquidez, previsões, marketing) e apoio específico (apoio e consultoria individual sobre tópicos específicos tais como questões legais e fiscais). Esta especificidade para o microcrédito assegura a formação através de parcerias com universidades, ou outras instituições de ensino com apoio financeiro da Fundação Calouste Gulbenkian. O financiamento é muito mais do que ação social ultrapassando a mentalidade assistencialista que não se coaduna com a necessidade de promover o empreendedorismo.

Os valores financeiros disponibilizados pelo microcrédito variam entre €1.000 e os €17.500 com limite máximo por micro empreendedor.

Existe a possibilidade de dois tipos de financiamento, Individual ou em Grupo, sendo complementada por formação e consultoria de negócio: Individual situa-se entre os montantes de €1.000 e os €17.500, em Grupo, não existe limite de montante por projeto financiado, dado que irá depender do número de sócios envolvidos no mesmo. Se estiver em causa um projeto desenvolvido por dois micro empreendedores, o microcrédito poderá financiar até €35.000, ou seja € 17.500 por micro empreendedor. O prazo do microcrédito é no mínimo de 6 meses podendo ir ao máximo de 48 meses. Tem como possibilidade de carência no início do contrato que poderá variar entre 3 meses de carência de juros e capital até 6 meses de carência de capital. No entanto durante a vigência do contrato poderão ocorrer alterações e ser proposta carência de acordo com o projeto e as necessidades específicas do mesmo que será alvo de análise casuística.

O segmento alvo do microcrédito é o de todos aqueles que se encontram excluídos do sistema financeiro e que preenchem dois requisitos básicos: uma ideia de negócio viável e perfil de empreendedor, podendo ser ou não clientes do Millennium Bcp. Estão abrangidos



os desempregados, imigrantes, reformados, domésticas, estudantes e microempresas, tendo em vista a sua integração económica e social (criação de postos de trabalho e erradicação da subsidiação). Mas também há outras características a analisar, como ambiente familiar ou as capacidades de relacionamento interpessoal, importante, por exemplo, para quem planeia trabalhar com atendimento ao público. Também é preciso que os candidatos não tenham incidentes bancários ativos, como ter passado cheques sem cobertura ou falhar pagamentos de créditos pessoais.

O banco não exige garantias reais ao candidato, mas exige-lhe a apresentação de um fiador que garanta 20% do capital emprestado.

O microcrédito é parte integrante da política de Responsabilidade Social do Millennium bcp, pelo que foi criado um serviço específico autónomo: Millennium bcp Microcrédito. “Permitir que as pessoas excluídas do sistema bancário possam criar o seu próprio posto de trabalho, promovendo a sua integração económica e social”, (<http://www.millenniumbcp.pt/>).

A parceria estabelecida com a Associação Nacional de Direito ao Crédito, da qual o Millennium bcp foi o único intermediário financeiro entre maio de 1999 e maio de 2006 continua em vigor, complementando-se nas atividades desenvolvidas pelas duas entidades. No âmbito desta parceria, o montante total dos financiamentos concedidos foi de 4,4 milhões de euros.

Assim, para além dos financiamentos concedidos com a parceria da ANDC, com a criação da rede de Microcrédito do Millennium bcp (em abril 2011) o Banco financiou 1.151 micro-empresários, através da concessão de 12 milhões de euros, tendo contribuído para a criação de 1.937 postos de trabalho. O montante total financiado pelo Millennium bcp, quer através da rede autónoma de microcrédito, quer como intermediário financeiro da ANDC é de 16.4 milhões de euros.

Através do microcrédito do Millennium bcp foram efetuadas 177 novas operações que correspondem a 1.7 mio €, ficando aquém das expectativas que o banco tinha traçado para esse mesmo ano.

Os apoios mecenáticos concedidos pela Fundação Millennium bcp estão estruturados em três grandes vetores, estatutariamente definidos, subdivididos em áreas de ação

mecenática, de modo a permitir a análise, avaliação e seleção dos projetos e das entidades que pretendem desenvolvê-los: **Cultura** – conservação e divulgação do património do Banco: catividades museológicas, promoção e recuperação de património artístico e histórico, iniciativas do domínio da música cultura e língua portuguesa, outras iniciativas culturais, artísticas e cívicas; **Ciência e Educação** – projetos de investigação científica, ensino superior, educação básica e secundária, bolsas de estudo e outros apoios a estudantes oriundos de Timor e dos países africanos de língua oficial portuguesa); **Beneficência** – ação social em situações de carência social e económica, iniciativas de ação social nos países africanos de língua oficial portuguesa.

### **3.2 MISSÃO E VISÃO INSTITUCIONAL**

Os desafios económicos e sociais que Portugal enfrenta hoje implicam respostas diferentes das tradicionais. Para a retoma do crescimento e da competitividade são necessárias mudanças de paradigma na forma como as empresas inovam e desenvolvem as suas atividades, na forma como as diferentes organizações respondem às mudanças sociais resultantes e na forma como os indivíduos intervêm enquanto agentes de mudança, quer através de novos projetos empresariais, quer através da procura de novos empregos. Neste contexto, o empreendedorismo, visto de forma abrangente e em todas as suas vertentes, é um dos fatores críticos de sucesso para um país.

A missão e os valores explicitados pela organização são orientados por uma visão institucional que agrega princípios considerados fundamentais.

A missão do Millennium bcp microcrédito é financiar, aconselhar e promover pessoas e microempresas com iniciativas viáveis e prestar um serviço contínuo de assessoria, apoio e acompanhamento, com vista a promover e a dignificar o indivíduo. Para além do financiamento, todos os empreendedores têm apoio na elaboração do projeto de modo a assegurar a sua viabilidade económica e, após concessão do crédito, é-lhes dada toda a colaboração para a resolução de problemas com que venham a ser confrontados no decurso do desenvolvimento do seu negócio, quer através da reestruturação do financiamento concedido, quer através da redefinição da estratégia seguida.

O desempenho do Millennium bcp é, desde a fundação, pautado pela implementação das melhores práticas a todos os níveis de atuação.

Também no domínio da sustentabilidade incorporamos valores e referências, quer internas quer externas, reconhecidas e divulgadas internacionalmente, designadamente: **Global Compact** – fórum promovido pelas Nações Unidas a que o Millennium bcp aderiu e com o qual se comprometeu a cumprir um conjunto de dez princípios no âmbito dos direitos humanos, condições de trabalho, proteção do ambiente anticorrupção; **Global Reporting Initiative** – o Millennium bcp foi um dos apoiantes do lançamento do GRI em Portugal, com diretrizes de reporte no âmbito da sustentabilidade e da responsabilidade social; **BCSD Portugal** (Conselho Empresarial para o Desenvolvimento Sustentável) – O Millennium bcp é membro desta organização que congrega grandes empresas portuguesas, para a definição e partilha de conhecimento sobre práticas de sustentabilidade; **Princípios de Atuação** – definimos, divulgamos e assumimos o compromisso com um conjunto de valores que são uma referência continua na nossa atuação perante todas as partes interessadas.

Associado a essa missão encontra-se a Visão Institucional, que agrega os princípios fundamentais que norteiam atuação: a) comprometer-se com o existo empresarial do microempreendedor; b) trabalhar com profissionalismo e ética; c) buscar a excelência na prestação do serviço; d) adotar e seguir um modelo participativo no acompanhamento dos projetos apoiados; e) desenvolver parcerias com organizações públicas e privadas.

A visão do banco é conceder crédito com o objetivo de concretizar projetos de investimento que visam a integração económica e social dos seus destinatários, em particular através da criação de postos de trabalho, possibilitando eliminar ou atenuar, os níveis de dependência dos seus destinatários em relação a mecanismos de subsidiação, para que este modelo funcione, têm que se identificar corretamente as iniciativas de negocio viáveis e garantir apoio continuo ao empreendedor durante toda a operação. Para que esta operação possa alargar-se e expandir-se, há necessidade de se conseguir atingir a sustentabilidade financeira, acionando tantas alavancas de rentabilidade, como a redução de custos.

### **3.3 BASES LEGAIS DE FUNCIONALIDADE**

O Millennium bcp é um Banco com centro de decisão em Portugal e o maior Banco privado português, com uma posição importante no mercado financeiro português: é o

segundo maior em termos de quota de mercado, quer em crédito a clientes, quer em recursos totais de clientes e tem a maior rede de distribuição bancária do país, com 918 sucursais, sendo também uma instituição de referência na Europa e em África, através das suas operações bancárias na Polónia, Grécia, Moçambique, Angola, Roménia, Suíça e também na Turquia e nos Estados Unidos da América. Todas as operações operam sob a marca Millennium.

No Millennium bcp a inovação é um dos pontos fundamentais à estratégia do Grupo. Nesse âmbito e com o objetivo de conseguir comunicar quer aos seus clientes, quer aos colaboradores, de uma forma rápida e eficiente o que acontece no Grupo, foi criada a Millennium TV.

O Millennium bcp sempre se preocupou com a função de apoio ao desenvolvimento social inerente ao papel que representa na sociedade. Desta forma, através da Fundação Millennium bcp tem-se associado regularmente a grandes causas, eventos e projetos. No âmbito das diversas iniciativas desenvolvidas pela Fundação insere-se o Núcleo Arqueológico da Rua dos Correeiros (NARC), um importante património arqueológico, aberto ao público.

Sendo o microcrédito um instrumento de desenvolvimento deve existir disciplina tanto por parte da instituição financeira, como por parte do empreendedor. A instituição deve ser eficiente e o empreendedor/cliente criar condições para pagamento da sua dívida. O microcrédito não é uma caridade, mas um empréstimo que visa ser pago.

### **3.3.1 A sustentabilidade do microcrédito**

A operação do Microcrédito encontrava-se inicialmente inserida no âmbito do pilar da responsabilidade social desenvolvida pelo Banco, tornou-se autossustentável a partir do 3 ano de atividade (quer em rentabilidade, quer em custos)

O microcrédito no Millennium bcp é uma intervenção na vertente social, responsabilidade social para o Millennium bcp; significa garantir a continuidade e sustentabilidade financeira da empresa no longo prazo, através de uma cultura de excelência, que promova o equilíbrio entre os pilares económico, social e ambiental.

Apesar das taxas de juros praticadas e por muitas vezes consideradas o principal entrave para o acesso do microcrédito, não são tão importantes quanto parecem à primeira vista, Segundo Yunus (2001) dar atribuição de subsídios de desemprego não seria a forma de combater o problema dos desfavorecidos, mas uma forma de ignorar os seus problemas e deixa-los apodrecer: o subsídio aumenta a miséria; retira-lhes a iniciativa e, ainda mais importante, a autoestima. Não é a taxa de juros que afasta pequenos empreendedores, estudos já realizados demonstram que pequenas empresas excluídas do crédito, utilizam alternativas de financiamento que cobram juros mais altos. Pensando agora no microcrédito, esses custos parecem ser ainda mais altos visto que o empreendedor não possui um histórico creditício, não possui colaterais, falamos de créditos sem garantias físicas.

É em função do alto custo nas operações de microcrédito e da garantia da sustentabilidade que a instituição deve cobrar taxas de juros adequadas ao custo a que se submete, em caso contrario a instituição poderá correr risco. Não é taxa de juro que impede o acesso a pequenos empreendedores. Devemos considerar que além da taxa de juro, o acesso ao crédito envolve custos de transação e de oportunidade.

O custo de transação abrange os custos que aparecem durante o processo de libertação do crédito, como por exemplo, o custo do deslocamento a instituição, o custo que envolve a cópia da documentação ou a obtenção de certidões, pagamentos, etc.

O custo de oportunidade é o tempo gasto para se fazer o levantamento dos documentos. Analisando dessa forma, percebemos que para o empreendedor, o custo com taxas de juros não é o custo mais elevado e nem impedimento para se alcançar o empréstimo bancário.

As instituições das microfinanças cobram uma taxa de juro nos empréstimos que concedem aos seus clientes. Essa taxa cobre os elevados custos pelo facto de se tratar de pequenos empréstimos com serviço personalizado prestado semanalmente. Também cobre os custos de gestão do “centro de contactos; a área de suporte ao processo de grupo; e o fornecimento de informação aos serviços sociais, desenvolvimento pessoal, saúde e outros dados relevantes que ajudam os clientes a melhorar as suas vidas e o futuro das suas famílias. Estas taxas também são grandemente influenciadas pelo facto de serem os próprios fundos gerados pelo clientes devedores a financiar as novas operações de crédito.

As taxas podem variar entre 18 e 60%, dependendo das condições praticadas por cada instituição de microfinanças.

A vantagem do microcrédito não é para ser vista na diferença entre a taxa de juros cobrada no crédito tradicional, porque as instituições também precisam de autossustentabilidade, mas a vantagem do microcrédito está na diminuição da burocracia e na redução do custo de transação e oportunidade para o pequeno empreendedor não necessite de deslocar-se do seu trabalho para o banco. No processo e transação do Microcrédito, o gestor de processo vai ao encontro do cliente, evitando o custo de oportunidade e reduzindo o custo de transação.

As taxas de juro de mercado para riscos comparáveis funcionam como um mecanismo de autosseleção, pois só os projetos viáveis terão capacidade de gerar fundos suficientes para as prestações do empréstimo. Por isso, a taxa de juro é consistente com o risco subjacente e o nível de serviço oferecido.

A taxa de juro é o que permite a Instituição assegurar a prestação desse serviço de excelência e garantir a possibilidade de crescimento e de abranger um maior número de pessoas, e sem estes programas de microfinanças, a alternativa mais comum para as pessoas desfavorecidas é a necessidade de recorrer a agiotas, que habitualmente cobram valores entre 120 e os 300%.

Além disso, e pelo facto da instituição em si não receber subsídios ou apoios públicos, tem uma larga capacidade de atribuição de crédito não se sujeitando ao “corte” de fundos.

### **3.4 PARCERIA E COOPERAÇÃO**

Millennium Bcp ao longo dos anos teve sempre a preocupação de estabelecer parcerias com instituições especializadas (Mckinsey, Cáritas e Fundação Calouste Gulbenkian), de forma a garantir a sustentabilidade de todo este processo.

Paralelamente, a rede de Microcrédito do Millennium bcp tem desenvolvido parcerias com entidades locais, no sentido de combater a exclusão social e chegar a um maior número de candidatos, de forma a contribuir para o aumento dos postos de trabalho, designadamente junto daqueles que mais necessitam, tais como os desempregados, pessoas em situação de emprego precário, imigrantes ou mesmo estudantes.

Estabeleceu em 2005 um Protocolo com a Universidade Nova de Lisboa, com o objetivo de melhorar a sua performance ambiental e constituir uma referência nesta matéria. O Millennium bcp pretende formalizar uma Política Ambiental e implementar um Sistema de Gestão Ambiental que permitam uma gestão ainda mais rigorosa dos impactos diretos e indiretos do Banco.

Em 2008 assinou um Protocolo de parceria com a ACOPARAMA – associação das casas do povo da região autónoma da Madeira, uma associação sem fins lucrativos, e que representa todas as casas do povo da região. Também nesse ano o banco estabeleceu um protocolo com ADRAT - Associação de Desenvolvimento da Região do Alto Tâmega

Já este ano (2010/09) o banco assinou um protocolo de parceria com a Associação Santana Cidade Solidária (Madeira) uma IPSS (Instituição Particular de Solidariedade Social). Esta associação tem como principal missão a promoção de diferentes grupos etários da população das freguesias do Concelho de Santana atuando em áreas como sejam o emprego, a inclusão social, o desenvolvimento económico local, o empreendedorismo social, a saúde, a formação profissional, a cultura, entre outras.

Uma das características que distingue esta organização são as parcerias que estabelece, isto é fundamental para o sucesso das operações do Microcrédito. Frequentemente o Millennium responde positivamente a ações de formação/ esclarecimento, por parte GHD – *Global Human Development*. O objetivo de todas estas parcerias para o Microcrédito Millennium Bcp chegar a um maior nº de candidatos para combater a exclusão social, designadamente junto dos desempregados ou pessoas em situação de trabalho precário.

De forma resumida os 3 grandes pilares de parceria são: 1) Cáritas – referência de potenciais clientes e informações importantes relativas à sua idoneidade; disponibilização de espaços para a localização física de “sucursais virtuais”; 2) Fundação Calouste Gulbenkian – apoio na formação a disponibilizar, através de parcerias com universidades e/ ou institutos politécnicos; 3) Mckiney – apoio na conceção do modelo de negócio implementado.

### **3.5 ACOMPANHAMENTO DO GESTOR DE PROJETO DO MICROCRÉDITO NO MILLENNIUM BCP**

O caráter informal de grande parte dos pequenos negócios, o valor reduzido das operações de microcrédito, a ausência de garantias reais nas operações e a formação sociocultural dos pequenos empreendedores requerem procedimentos específicos de conceção do microcrédito. Trata-se de operações com elevados riscos, transacionar em empréstimos envolve uma certa quantidade de custos fixos e quanto menor o valor do empréstimo, menos rentável se torna

Para o sucesso destas operações torna-se fundamental que o microcrédito seja concedido de forma assistida. O Gestor de Projeto ajudará a desenvolver a ideia, quer no lançamento de um novo negócio quer a expandir um já existente, apoiando todo o processo de preparação e planeamento. Existe um aconselhamento profissional desde a ajuda para o controlo do negócio até à formação em temas de gestão.

Para os candidatos a que foram concedidos Microcrédito, os gestores prestam um serviço de aconselhamento profissional, que se prolonga por toda a vigência do contrato de financiamento. Os gestores elaboram com regularidade um mapa onde constam as seguintes informações: a) identificação do empréstimo e do projeto; b) situação do projeto; c) situação do empréstimo; d) observações dos gestores quando efetuam visitas no terreno.

O Gestor de projeto, resumidamente, começa com uma entrevista com o pretendente, no local do empreendimento, fazendo o diagnóstico da situação financeira e dos aspetos gerais do negócio, dimensionando a viabilidade do crédito a ser concedido. A análise quantitativa é simplificada, com destaque para a confiança no empreendedor.

Ele é o elo entre a instituição de microcrédito e o tomador do empréstimo, sendo o responsável pelo estabelecimento de uma relação profissional de confiança. Cabe ao gestor de projeto toda a articulação entre o cliente e a rede do microcrédito.

O gestor de projeto acompanha o cliente desde o início até ao final do empréstimo, não só ajuda o cliente a desenvolver as suas ideias de negócio, como também ajuda o cliente a encontrar as melhores soluções de crédito e a desenvolver todo o processo de preparação e planeamento do lançamento do negócio.



O gestor de projeto presta ao cliente um verdadeiro serviço de excelência uma vez que disponibiliza todo o aconselhamento profissional de que o cliente necessita: desde a ajuda para o controlo do negócio até a formação em temas de gestão. E isto durante toda a vida do crédito. Diferentemente dos créditos tradicionais, o gestor vai até ao cliente e não o contrário. Assim, estabelece-se uma relação de deve pautar-se numa série de contactos pessoais.

## Capítulo IV – Dados e Metodologia de Análise

Este estudo pretende ser um estudo exploratório, realizado junto de beneficiários de microcrédito realizado em Portugal continental e ilhas. Pretende-se, neste estudo, utilizar o método quantitativo de análise, a fim de investigar a contribuição do microcrédito para o desenvolvimento do empreendedorismo, numa amostra diversificada de beneficiários do Microcrédito oferecido pelo Millennium bcp, representando, assim, uma contribuição diferenciada para os estudos sobre essa temática, que geralmente abordam a questão de forma parcial e numa mesma localidade.

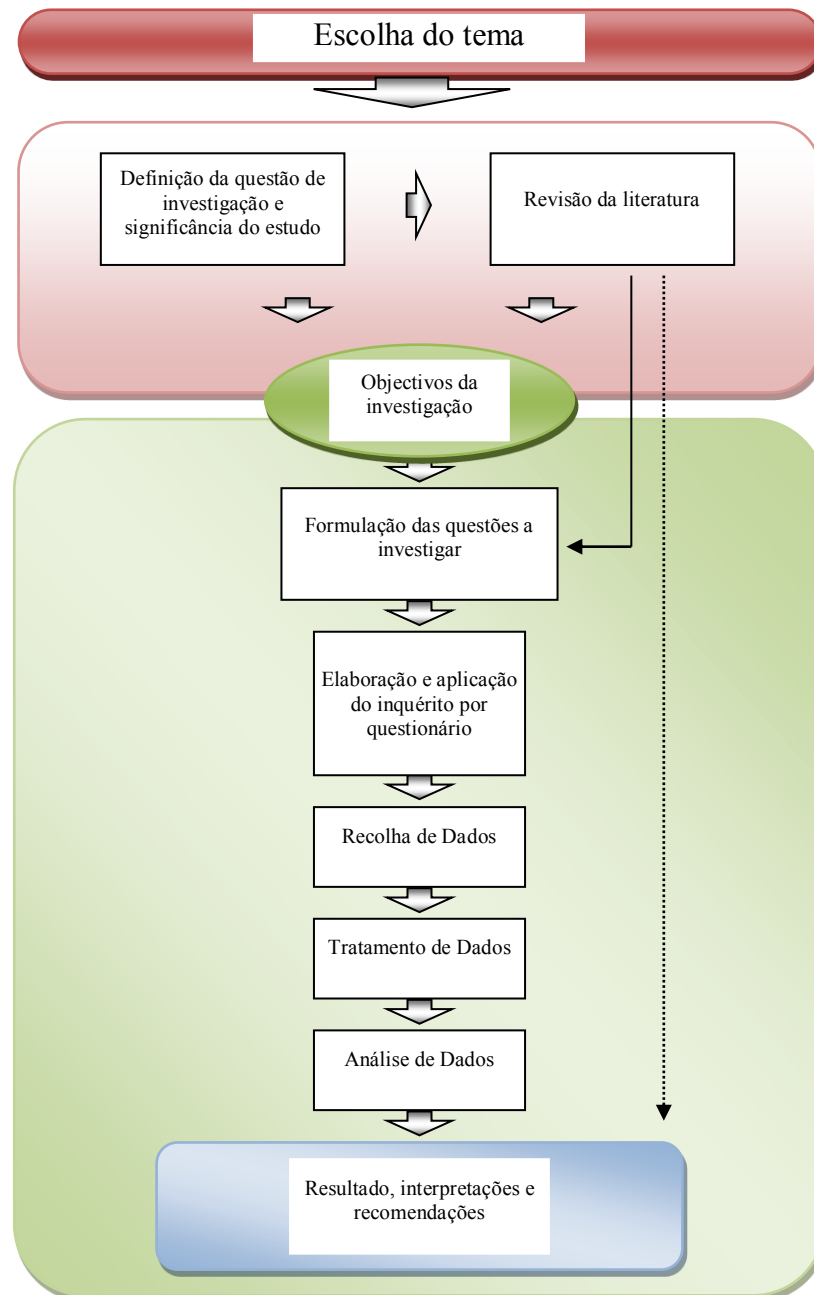
### 4.1 MÉTODO, PROBLEMÁTICA, HIPÓTESES DE INVESTIGAÇÃO E OPERACIONALIZAÇÃO DE VARIÁVEIS

A formulação de hipóteses pode ser feita *a priori*, quando a questão subjacente a um facto, neste caso a hipótese é anunciada de forma clara, pois dirige toda a investigação, esta pode ser testada e julgada como verdadeira ou falsa, é uma suposta e provável resposta a um problema, cuja adequação será verificada. É uma proposta que se admite de modo provisório, assim e segundo Bourdon (1995) a hipótese de trabalho é a resposta a um problema para cuja solução se realiza toda a investigação.

O modelo de análise constitui uma fase fundamental em qualquer processo de investigação, pois é aqui que se conceptualiza, se definem as hipóteses, e é desta progressiva articulação que resultam as orientações teóricas e práticas de todo o processo de pesquisa. Segundo Quivy (1988) o trabalho empírico para além de permitir analisar o real a partir dum modelo de análise, permite simultaneamente a correção desses modelos. Assim, na formulação da hipótese procuram-se evidências na contribuição do microcrédito para o desenvolvimento do empreendedorismo, beneficiários do microcrédito oferecido pelo Millennium bcp.

Assim a pesquisa será subordinada ao objetivo principal: identificar de que forma o microcrédito atribuído pelo Millennium bcp contribuiu para estimular o empreendedorismo em Portugal.

Na Figura 8, ilustramos a metodologia da investigação que tem como função esquematizar de forma breve a metodologia utilizada na dissertação, para que se atinjam mais facilmente os objetivos propostos. Assim, esta figura é uma espécie de fluxograma sintetizando as suas etapas da investigação, representando o esquema geral da metodologia de investigação desta dissertação.



**Figura 8 – Metodologia da investigação**

Os métodos e técnicas que serão utilizadas ao longo do trabalho terão como orientação principal toda a revisão de literatura feita nos capítulos anteriores seguindo-se o trabalho de campo (desde a introdução à análise dos dados). Segundo Boaventura (2004), o que

de campo (desde a introdução à análise dos dados). Segundo Boaventura (2004), o que importa é a escolha da metodologia de acordo com as necessidades da investigação, identificando processos e técnicas adequadas a cada situação.

Nesta investigação a metodologia a utilizar será a quantitativa. A primeira noção a reter da abordagem metodológica do conhecimento quantitativo/ qualitativo é que estas duas dimensões de conhecimento estão ligadas de modo intencional e funcional. No primeiro caso a pesquisa é orientada para a ação sendo esta fundamentada na pesquisa.

Não podemos falar de uma tipificação das técnicas e teorias inerentes a esta abordagem uma vez que, no parecer de diversos autores, as opções podem ir desde a utilização de uma adaptação dos métodos ditos tradicionais (conhecimento objetivo) até à utilização de métodos não experimentais ou qualitativos (conhecimento subjetivo). O conhecimento objetivo deve socorrer-se de especiais precauções para não correr o risco da generalização, uma vez que “A preocupação com a validade aplica-se menos aos próprios dados do que àquilo que se lhes faz é àquilo que lhes fazem dizer” (Lessard-Hérbert *et al.*, 1990, p. 69) que, mais “(...) parecem moldes antecipadamente preparados (...)” (Pais, 1993, p. 11), por sua vez o conhecimento subjetivo tem sempre presente a subjetividade do real social sobre o qual incide.

Assim a metodologia mais adequada para este projeto será de índole exploratória numa primeira fase, uma vez, que será necessária uma primeira abordagem teórica ao tema que levará ao conhecimento mais aprofundado da temática em estudo e realizar, também, possíveis cruzamentos de informação, no sentido de obter pontos de reflexão. Descritiva, porque procura descobrir a frequência com que ocorrem alguns dos fenómenos abordados nesta investigação, bem como a sua natureza e características e explicativa, porque se pretende contribuir, desta forma, para uma melhor aferição se os financiamentos através do microcrédito fomentam o desenvolvimento do empreendedorismo, tendo em conta as variáveis em estudo.

Posteriormente será realizado um questionário, no sentido de contextualizar o problema e com o intuito de obter informação por parte dos Micro empreendedores. A metodologia quantitativa permitirá informações dos dados estatísticos na instituição.

No que diz respeito a análise quantitativa terá como sustento os dados recolhidos dos questionários, que serão tratados recorrendo-se ao *software* SPSS.

De acordo com a revisão de literatura, efetuada anteriormente, colocam-se sete hipóteses de investigação:

$H_0^{(1)}$  – A ideia de criação de negócio será um fator impulsionador para a motivação do acesso ao microcrédito;

$H_0^{(2)}$  – A motivação de acesso ao microcrédito fomenta a intenção empreendedora;

$H_0^{(3)}$  – As motivações de acesso ao microcrédito influenciam a satisfação no sistema de microcrédito;

$H_0^{(4)}$  – A intenção empreendedora detêm uma relação causal com a satisfação do sistema de microcrédito;

$H_0^{(5)}$  – As motivações de acesso ao microcrédito influenciam a percepção dos beneficiários do microcrédito;

$H_0^{(6)}$  – A aversão à mudança e ao risco influenciam a intenção empreendedora;

$H_0^{(7)}$  – A aversão à mudança e ao risco predizem a percepção dos beneficiários perante o microcrédito.

Para a prossecução da nossa investigação, em bom rigor e coerência, utilizámos uma abordagem mais operacional da mesma, na qual a análise entre causa e efeito, as suas correlações e a distinção entre variáveis independentes (são variáveis candidatas a explicar as variáveis dependentes cujos efeitos queremos medir) e variáveis dependentes (medem o fenómeno que se estuda e que se quer explicar, são aquelas cujos efeitos são esperados de acordo com as causas), assumem um papel preponderante (Giddens, 2007).

Atentemos no Quadro 3, onde exemplificamos as variáveis usadas na nossa investigação.

**Quadro 3 – Variáveis utilizadas na investigação**

<b>VARIÁVEIS DEPENDENTES</b>
<b>O papel do Microcrédito no Empreendedorismo</b> (Questão n.º 2.1 a 2.9)
<b>VARIÁVEIS INDEPENDENTES</b>
<b>Características sócio-económico-culturais de quem recorre ao microcrédito</b> (Questões n.º 1.1 até 1.11)
<b>O contributo do Microcrédito para a dinamização da economia</b> (Questão n.º 2.1 a 2.9)
<b>Motivações ao empreendedorismo em classes desfavorecidas</b> (Questões 3.1 até 3.9)
<b>O papel do empreendedorismo no combate exclusão social e a pobreza</b> (Questões 4.1 até 4.14)

## **4.2 POPULAÇÃO E AMOSTRA**

Tendo em conta o objetivo geral da nossa investigação para testar as hipóteses propostas foi utilizada, uma amostra determinada a partir de uma população composta pelos clientes beneficiários do Microcrédito no Millennium bcp, em Portugal e Ilhas. Primeira Instituição Financeira a trabalhar com o Microcrédito em Portugal, única forma de termos alguma confiança na representatividade desta amostra será fazermos a sua seleção de forma aleatória, para que cada elemento da amostra tenha exatamente a mesma probabilidade de ser selecionado. Também será importante calcularmos a dimensão da amostra, de forma a dar a precisão que queremos às nossas estimativas.

Segundo Marconi e Lakatos (1996, p. 28) “amostra é uma parcela conveniente selecionada do universo (população); é um subconjunto do universo”. Na pesquisa serão considerados clientes, com mais de 18 anos de idade, proprietários de pequenos empreendimentos, que, no período, realizaram operações de Microcrédito para o desenvolvimento de atividades produtivas, no comércio, fabrico ou mesmo prestações serviço. Procuraremos uma amostragem representativa, tendo em consideração o universo dos clientes que beneficiam do microcrédito nesta instituição financeira.

A informação existente sobre os clientes, no Millennium bcp, será fulcral no desenvolvimento desta investigação, trata-se de dados pessoais, de informações socioeconómicas da família ou do empreendimento e dos detalhes da movimentação financeira registadas. Esta instituição possui 14 gestores especializados na gestão de carteira de microcrédito (6 gestores Sul, 3 gestores Norte, 1 gestor na Madeira, 1 gestor Açores) orientados por 3 coordenadores comerciais, 1 Técnico e 1 Diretor Especialista).

Segundo os dados disponibilizados pela Instituição Bancária, existem 1.152 operações de crédito concedido no Millennium bcp, que representam 10.258.382€ dos quais 6.581.783€ capital em dívida. 346 das operações do microcrédito encontram-se em Crédito Vencido, representando 4.663 prestações em 1.149.445€ dos quais 458.054 € de juros vencidos. Estas operações de crédito têm uma taxa média de juros de 15,5%.

Temos por objetivo tomar como amostragem um número de indivíduos que possam constituir uma amostra significativa mas não representativa, já que o período em que decorre a investigação não permitirá recolher uma amostra em extensão. Procuraremos uma amostragem estratificada, em que a seleção final dos elementos assegure uma melhor cobertura da população. A estratificação será realizada de forma proporcional utilizando variáveis como a residência, género e o ano da aprovação.

Procuraremos selecionar uma amostra heterogénea, para melhor cobrir o universo de referência. O universo investigado será composto por clientes do Millennium bcp, beneficiários do Microcrédito, em Portugal e Ilhas e o horizonte temporal da investigação tem como limite os últimos 7 anos de atividade desta Instituição, permitindo uma abrangência que julgamos poder ser significativa, tendo em consideração o número de anos em que os programas de Microcrédito existem em Portugal.

A pesquisa de campo teve como objetivo complementar as informações disponibilizadas pela Instituição Crédito, além de nos permitir preencher e atenuar algumas lacunas da literatura utilizada na investigação. A pesquisa de campo será realizada com a utilização da técnica de entrevista/Inquéritos. Consistirá na procura de informação sobre o problema inicialmente proposto neste trabalho junto de uma amostra de clientes definida.

Para determinar a dimensão da amostra, consideramos todos os beneficiários do microcrédito no Millennium bcp. Assim, e tendo em conta a expectativa de um impacto

significativo do Microcrédito no desenvolvimento do empreendedorismo como objetivo fundamental deste estudo num grupo constituído de 1.151 operações de microcrédito, foram inicialmente enviados 323 questionários por *e-mail*, sendo garantido o anonimato, uma vez que assim que eram recebidos e impressos e colocados junto à restante amostra, tendo a outra parte sido feita pessoalmente. Obtivemos 32 *e-mail* devolvidos (contas fechadas) e recebemos 13 respostas por e-mail, 40 colocados presencialmente e 163 por telefones, o que representa no total de 216 resposta.

Um dos aspetos mais importantes desta pesquisa, será perceber se estes clientes da Instituição Millennium bcp sentiram, ou não, impacto do microcrédito no desenvolvimento do empreendedorismo e se este serviu como instrumento de inserção social e combate a pobreza.

Para Yin (1989) a entrevista é a principal fonte para o estudo de caso, pois trata as questões humanas, possibilitando a recolha de aspetos qualitativas da instigação. A entrevista proporciona o enfoque prático, analítico e interpretativo em torno da combinação entre entrevistados e o entrevistador, permitindo captar emoções, sentimentos, conhecimento de opiniões, crenças, sentimentos, expectativas etc.

Entretanto, antes da realização do trabalho de campo, realizar-se-á um pré-teste, mediante a entrevista a três clientes, para uma melhor adequação da versão final.

O primeiro passo consistiu num primeiro contacto telefónico com cada um dos clientes, para explicar os objetivos da entrevista e preparar a visita física. Este contato também para criar um ambiente mais descontraído.

#### **4.2.1 Técnicas de recolha e tratamento de dados**

Com base na amostra selecionada passámos para a recolha de informação, quer através de inquéritos colocados via telefone, quer por email e alguns presenciais.

Na recolha dos dados tivemos sempre presente a articulação metodológica com o problema, com as hipóteses e com os pressupostos do estudo.



As informações disponibilizadas pelo Millennium bcp, serão fulcrais para que esta pesquisa se realize. Trata-se de dados pessoais, de informações socioeconómicas da família ou do empreendimento e dos detalhes da movimentação financeira registada, bem como do negócio existente.

A formulação dessas questões teve sempre em conta premissas fundamentais como a clareza, concisão e uso de vocabulário simples; ordenamento funcional das questões; variação concisa entre a tipologia das questões; cobertura de todas as hipóteses de resposta (nas questões fechadas); e importância justificada de cada questão no questionário.

No Quadro 4, revelam-se as dimensões/variáveis identificadas neste estudo, bem como a sua fundamentação teórica:

**Quadro 4 – Fundamentação teórica das variáveis explicativas do espírito empreendedor**

Dimensões	Variáveis	Fundamentação Teórica
Características sócio-económico-culturais de quem recorre ao microcrédito	Idade/ género (sexo) /formação/ caracterização familiar/ área profissional/ experiencia profissional/ motivações ao recurso ao microcrédito/ aplicação prática do microcrédito	Mcdowell (2006); Mody (2000); Mendes <i>et al.</i> (2007); Popper (1996); Serra (2006), Popper(1996), Nkamnebe (2007)
Motivações ao empreendedorismo em classes desfavorecidas	Caracterização do processo: da ideia ao projeto/ alinhamento do projeto com a formação académica e profissional e com as expectativas individuais/	Johnson (2005); Leite (2002); Mary (2008); Yunus, (2001); Timmons (1990); Sekaran (2003)
O Contributo do microcrédito para a dinamização da economia	Caracterização do negócio: área de atividade; fornecedores / clientes; planos de negócio; sucesso do negócio; expectativas / concretizações;	Alves (2008); Bourdon (1995); Copestake <i>et al.</i> (2001); Silveira Filho (2005); Goldberg (2005); Nijzink (2010); Nkamnebe (2007); Schreiber (2009)
O papel do empreendedorismo no combate à exclusão social e à pobreza	Nível de satisfação obtido com o projeto desenvolvido; impactes e melhoria na qualidade de vida individual e familiar; identificação de expectativas futuras.	Almeida, (1993); Corsini (2007); Costa (2008); Dolabela (2006); Dornelas (2001); Farrel (1993); Silveira Filho (2005); Leite (2002); Schreiber (2009); Xiberras (1993)

Os dados foram recolhidos através da aplicação de um questionário, durante o segundo trimestre de 2011, salvaguardando-se o anonimato dos participantes no estudo sendo o questionário aplicado pelo próprio investigador, de forma a garantir respostas não enviesadas.

### 4.3 MÉTODOS E TÉCNICAS DE ANÁLISE

Após ter sido realizada a recolha dos dados procedeu-se de seguida, à sua codificação e ao seu registo informático que consistiu na sua sistematização numa tabela de forma à prossecução do seu tratamento por esta via. Por forma a validar os dados procedemos à verificação da existência de *missings* e *outliers*. Validado o ficheiro informático, procedemos à análise estatística e interpretação dos dados com o suporte do *software* estatístico, IBM SPSS 20.0 (*Statistical Package for Social Sciences*). Procedeu-se também ao teste do modelo proposto utilizando o *software* IBM AMOS 20.

Para testar as hipóteses formuladas, assim como para comparar as diversas variáveis, ao longo deste estudo foram utilizados diversos testes, no âmbito da análise univariada e da análise multivariada efetuada. As análises técnicas univariadas (análise de frequências, cruzamento de dados, testes do  $\chi^2$ , ANOVA, teste de t-student, teste de Kruskal-Wallis e teste de Mann-Whitney) e multivariadas (análise de correspondências múltiplas, análise fatorial exploratória, análise de *clusters*, análise fatorial confirmatória, análise de modelos de equações estruturais) utilizadas serão descritas no capítulo seguinte, antevendo a apresentação de resultados de cada um dos tratamentos estatísticos efetuados.

Para melhor compreensão da investigação o quadro seguinte resume o âmbito da análise efetuada e descrição bem como as respetivas técnicas estatísticas e econométricas a elas associadas.

Quadro 5 – Âmbito da análise, descrição e técnicas estatísticas associadas

Âmbito da Análise	Descrição	Técnica Estatística
Caracterização da amostra	Caracterização da amostra e estudo das variáveis sociodemográficas; socioprofissionais e socioeconómicas	Frequências Absolutas e Relativas; Estatísticas Descritivas; Teste de Qui-Quadrado, Teste de Kruskal-Wallis; Análise de Correspondências Múltiplas.
Redução das variáveis	Redução das variáveis do questionário	Análise Fatorial Exploratória Kaiser-Meyer-Olkin
Perfil dos beneficiários de microcrédito	Obtenção de taxonomia para tipologia de beneficiários de microcrédito. Caracterização das tipologias obtidas relativamente às variáveis e fatores que caracterizam a amostra	Análise de Clusters Teste de Qui-Quadrado, teste da ANOVA, teste de Kruskal-Wallis, teste de t-Student para amostras independentes, teste de Mann-Whitney
Validação dos instrumentos de medida	Validação dos instrumentos de medida obtidos a partir das análises fatoriais exploratórias	Análise fatorial confirmatória
Hipóteses de Investigação	Verificação das hipóteses.	Modelo de equações estruturais - AMOS

Os principais aspetos metodológicos estão sistematizados no seguinte modo (Quadro 6).

**Quadro 6 – Ficha Técnica de Investigação**

<b>População</b>	Clientes do Millennium Bcp
<b>Tamanho da amostra</b>	323 inquéritos distribuídos; 216 respostas válidas (taxa de resposta de 67%)
<b>Inquiridos</b>	Clientes do Millennium Bcp
<b>Modelo do questionário</b>	O questionário é constituído por questões fechadas, com utilização de uma escala de <i>Likert</i> .
<b>Método de recolha da informação</b>	Inquérito administrado pessoalmente, enviados por e-mail e colocados por telefone
<b>Técnicas estatísticas utilizadas</b>	Análise de frequências, tabelas de contingência, teste de Kolmogorov-Smirnov, ANOVA, teste de t-student, teste de Kruskal-Wallis, teste de Mann-Whitney, Análise Fatorial Exploratória; Análise de <i>Clusters</i> ; Análise de correspondências múltiplas (ACM); Análise Fatorial Confirmatória, Análise de Modelos de Equações Estruturais.
<b>Análise de dados</b>	IBM SPSS 20.0, IBM AMOS 20 e InfoStat versão 2011e
<b>Controlo de Qualidade</b>	<p>Em relação à arquitetura dos questionários, foi aferido o perfeito ajuste entre os objetivos da investigação e os questionários, bem como reconhecidas as questões que iam de encontro a cada uma das hipóteses.</p> <p>Os questionários foram objeto de um pré-teste<sup>4</sup> a fim de se confirmar a sua operacionalidade e efetividade práticas.</p> <p>Após a codificação das perguntas abertas e validação total do ficheiro informático, este ficou apto a ser tabulado e tratado com base em <i>software</i> concebido para o efeito (IBM SPSS 20).</p>

No próximo capítulo são analisados os dados recolhidos e os respetivos resultados estatísticos.

<sup>4</sup> A realização do pré-teste permitiu avaliar a atitude dos inquiridos perante o questionário, a compreensão das perguntas, a coerência do questionário e a consistência das respostas. Procurou-se que a amostra a utilizar no estudo piloto fosse similar em características à população prevista para o inquérito.

## Capítulo V – Apresentação e Análise dos Resultados

Neste capítulo apresentamos o estudo empírico desta investigação por forma a validar as hipóteses de investigação formuladas. Para tal adotaremos os métodos e procedimentos estatísticos referenciados no capítulo anterior.

### 5.1 CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA

A população inquirida foi de 216 clientes do Millennium Bcp beneficiários do microcrédito no Millennium bcp.

Por forma a facilitar a análise dos dados referentes à amostra decidimos subdividir a caracterização pelas temáticas abordadas ao longo deste estudo. De igual forma, optámos pela apresentação em quadros, por forma a facilitar a leitura dos dados. Ao longo do texto salientaremos apenas os dados mais representativos desta caracterização, ficando no quadro os restantes valores para comparação dos restantes dados.

#### 5.1.1 Informações sócio-económico-culturais

No Quadro 7 pretendemos caracterizar a amostra em termos de informações sócio-económicas-culturais dos beneficiários do microcrédito no Millenium bcp. Assim, verificamos que dos 216 beneficiários do microcrédito no Millenium bcp inquiridos 27,3% estão sediados no meio rural e 72,7% no meio urbano.

Relativamente ao estado civil verificamos que na generalidade os inquiridos são casados (52,8%), seguido dos beneficiários solteiros (25,9%). Ao efetuarmos o agrupamento dos que se encontram sozinhos (solteiros, divorciados, viúvos e outros) e os que se encontram acompanhados (casados ou em união de facto) verificamos que há uma maior prevalência no grupo dos acompanhados (59,7%), encontrando-se uma percentagem de 40,3 no grupo dos que se encontram sozinhos. De salientar que 55,1% dos inquiridos tem filhos e 44,9% não tem.

No que concerne ao género aferimos que existe uma maior representatividade do género feminino (64,4%) e uma menor representatividade do género masculino (35,6%).

Os beneficiários do microcrédito do Millenium bcp da amostra encontram-se maioritariamente no escalão etário 41-51 anos (25%), sendo de salientar que os escalões entre os 31-35 e 36-40 apresentam exatamente a mesma percentagem 19,4%. Agrupando em apenas três grupos etários verificamos que entre 21-30 anos representa 23,1% da amostra, e os escalões entre os 31 e 40 e os mais de 41 apresentam uma diferença mínima, ou seja, o primeiro grupo representa 38,9% da amostra e o segundo 38%.

Relativamente ao nível de instrução aferimos que 47,7% detêm o 12º ano (Ensino Secundário) e 22,4% o 9º ano (3º ciclo do Ensino Básico). Se agruparmos as habilitações académicas em apenas três grupos verificamos que 35,5% se encontram no grupo até ao 9º ano (que inclui os que não sabem ler nem escrever, o 1º e 2º ciclo do ensino básico), 47,7% situam-se no grupo que possui o 12º ano e apenas 16,8%, dos beneficiários do microcrédito da amostra, frequentaram o ensino superior (bacharelato, licenciatura, pós-graduação, mestrado e doutoramento).

Podemos verificar que dos beneficiários do microcrédito do Millenium bcp da amostra 56,9% possuem habitação própria e 43,1% não possui habitação própria. Em relação à posse de viatura própria verificamos que 85% detêm viatura própria e 15% não detêm viatura própria.

No que concerne à situação profissional antes de recorrer ao microcrédito aferimos que 49,3% dos inquiridos eram trabalhadores por conta de outrem e 28,8% encontravam-se desempregados.

Relativamente ao facto de desenvolver ou se já desenvolveu, com regularidade e de forma complementar, alguma atividade remunerada constatamos que 36,1% dos inquiridos são trabalhadores por conta de outrem, 26,4% não responderam e 23,6% são trabalhadores por conta própria.

Quadro 7 – Informações socioeconómico

Variáveis	Percentagem %	Percentagem Acumulada
Local de residência		
Rural	27,3%	27,3%
Urbano	<b>72,7%</b>	100%
Estado civil		
Solteiro(a)	25,9%	25,9%
Casado (a)	<b>52,8%</b>	78,7%
União de facto	6,9%	85,6%
Viúvo(a)	1,4%	87%
Separado(a) de facto	4,6%	91,7%
Divorciado(a)	7,9%	99,5%
Outros	0,5%	100%
Género		
Masculino	35,6%	35,6%
Feminino	<b>64,4%</b>	100%
Idade		
Menos de 21	--	--
Entre 21 e 25 anos	6,5%	6,5%
Entre 26 e 30 anos	16,7%	23,1%
Entre 31 e 35 anos	19,4%	42,6%
Entre 36 e 40 anos	19,4%	62%
Entre 41 e 50 anos	<b>25%</b>	87%
Mais de 51	13%	100%
Nível de instrução		
Não sabe ler nem escrever/ ensino primário incompleto	0,9%	0,9%
4º Ano/ Antiga 4ª Classe	7,5%	8,4%
6º ano (2º ciclo)	4,7%	13,1%
9º ano (3º ciclo)	22,4%	35,5%
10º - 12º ano (secundário)	<b>47,7%</b>	83,2%
Ensino superior (não Universitário)	8,4%	91,6%
Ensino superior Universitário	7,5%	99,1%
Especialização/ pós-graduação	0,5%	99,5%
Mestrado ou Doutoramento	0,5%	100%
Formação Profissional		
Curso técnico-profissional	6,5%	6,5%
Curso de formação profissional	24,5%	31%
Não frequentaram	<b>69%</b>	100%
Situação familiar		
Com filhos	<b>55,1%</b>	55,1%
Sem filhos	44,9%	100%
Habitação própria		
Possui habitação própria	<b>56,9%</b>	56,9%
Não possui habitação própria	43,1%	100%
Veículo próprio		
Possui veículo próprio	<b>85%</b>	85%
Não possui veículo próprio	15%	100%
Situação profissional antes de recorrer ao microcrédito		
Patrão/ proprietário de um negócio ou empresa	5,6%	5,6%
Trabalhador/a por conta própria	12,1%	17,7%
Trabalhador/a por conta outrem	<b>49,3%</b>	67%
Desempregada/o	28,8%	95,8%
Outro	4,2%	100%
Desenvolve ou desenvolveu outra atividade remunerada		
Patrão/ proprietário de um negócio ou empresa	7,9%	7,9%
Trabalhador/a por conta própria	23,6%	31,5%
Trabalhador/a por conta outrem	<b>36,1%</b>	67,60%
Desempregada/o	4,6%	72,20%
Outro	1,4%	73,6%
Não responderam	26,4%	100%

### 5.1.2 Contributo do microcrédito para a dinamização da economia

Em relação ao ponto que aborda o contributo do microcrédito para a dinamização da economia, podemos verificar no Quadro 8, quais as respostas dos beneficiários do microcrédito no Millenium bcp. Assim, verificamos que dos 216 beneficiários do microcrédito no Millenium bcp inquiridos 23,1% teve como data de aprovação do seu projeto no ano de 2010, seguido de 22,2% no ano de 2007.

Relativamente ao valor do empréstimo aferimos que 31,5% obteve um empréstimo entre os 10.001 e 15.000 euros e 30,6% entre 5.001 e 10.000 euros. Quanto à natureza do projeto verificamos que 94,4% atua no setor terciário.

No que concerne à situação do projeto apuramos que 67,1% dos projetos ainda estão em curso, 13% estão suspensos e 19,9% desistiram do projeto. A razão pela qual os beneficiários do microcrédito no Millenium bcp da amostra suspenderam ou desistiram da execução do projeto prende-se com a falta de lucro (68,5%), com problemas com licenças (12,3%), entre outros fatores que se poderão verificar no Quadro 8.

Através da análise dos dados constatamos que 67,1% dos beneficiários do microcrédito no Millenium bcp da amostra se encontram numa situação profissional de trabalhadores por conta própria, 16,7% encontram-se desempregados e 16,2% são trabalhadores por conta de outrem. Dos desempregados verificamos que 24% já se encontram inscritos no Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP) há mais de um ano.

É de salientar que os beneficiários do microcrédito no Millenium bcp da amostra quando inquiridos sobre a vantagem de criar ou fundar uma empresa na atualidade responderam às várias hipóteses de forma similar, a distribuição foi bastante equitativa excetuando-se a resposta pouco vantajoso (8,3%). Assim, 24,1% respondeu que é muito vantajoso, 23,6% vantajoso, 22,7% nada vantajoso e 21,3% afirmou que é totalmente vantajoso.

Quanto ao grau de satisfação dos beneficiários do microcrédito no Millenium bcp da amostra com o sistema a maioria dos inquiridos (50,9%) apresenta-se satisfeito com o sistema e 24,5% muito satisfeito. Há no entanto 11,6% dos inquiridos a afirmar estar pouco satisfeito e 13% nada satisfeito com o sistema.



Quadro 8 – Contributo do microcrédito para a dinamização da economia

Variáveis	Percentagem %	Percentagem Acumulada
Data de aprovação do projeto		
2005	1,9%	1,9%
2006	11,6%	13,4%
2007	<b>22,2%</b>	35,6%
2008	17,6%	53,2%
2009	17,1%	70,4%
2010	<b>23,1%</b>	93,5%
2011	6,5%	100%
Valor do empréstimo		
Até 5.000 euros	19%	19%
Entre 5.001 e 10.000 euros	30,6%	49,5%
Entre 10.001 e 15.000 euros	<b>31,5%</b>	81%
Acima de 15.000 euros	19%	100%
Natureza do projecto		
Setor primário	0,9%	0,9%
Setor secundário	4,6%	5,6%
Setor terciário	<b>94,4%</b>	100%
Situação do projecto		
Em curso	<b>67,1%</b>	67,1%
Supenso	13%	80,1%
Desistiu	19,9%	100%
Razão suspensão ou desistência do projecto		
Falta de lucro	<b>68,5%</b>	68,5%
Problemas com licenças	12,3%	80,8%
Concorrência	9,6%	90,4%
Divergências na sociedade	2,7%	93,2%
Falta de clientes	4,1%	97,3%
Arranjou colocação na área de formação	2,7%	100%
Situação profissional actual		
Patrão/ trabalhador(a) por conta própria	<b>67,1%</b>	67,1%
Trabalhador por conta de outrem	16,2%	83,3%
Desempregado(a)	16,7%	100%
À procura de emprego – inscrito no IEFP		
Há menos de 6 meses	2,3%	2,3%
Há mais de 6 meses	7%	9,4%
Há mais de 1 ano	<b>24%</b>	33,3%
Nunca esteve inscrito	66,7%	100%
Vale a pena criar ou fundar uma empresa na atualidade		
Nada vantajoso	22,7%	22,7%
Pouco vantajoso	8,3%	31%
Vantajoso	23,6%	54,6%
Muito vantajoso	<b>24,1%</b>	78,7%
Totalmente vantajoso	21,3%	100%
Gau de satisfação do beneficiário com o sistema		
Nada satisfeito	13%	13%
Pouco satisfeito	11,6%	24,5%
Satisfeito	50,9%	75,5%
Muito satisfeito	24,5%	100%
Cooperação com outras empresas ou pessoas para a gestão do projeto		
Sim	10,2%	10,2%
Não	89,8%	100%

### 5.1.3 Motivação para a obtenção do microcrédito

No Quadro 9 poderemos aferir algumas das motivações que levaram os inquiridos da amostra a beneficiar do microcrédito no Millenium bcp. Verificamos que a maioria (51,4%) teve conhecimento das linhas de microcrédito através do próprio Millenium bcp e que 26,4% teve conhecimento através de familiares ou amigos.

A vantagem que obteve mais respostas positivas para o início da atividade foi precisamente a do acesso ao microcrédito (100%), tendo também sido considerada a possibilidade de evolução de um projeto (25,5%). De salientar que a maioria dos beneficiários do microcrédito no Millenium bcp da amostra não beneficiou de mais nenhum apoio de outras iniciativas que oferecem serviços e apoios ao empreendedorismo (90,4%).

Em 50,9% dos inquiridos a oportunidade motivou a decisão da iniciativa empreendedora.

**Quadro 9 – Motivação para a obtenção do microcrédito**

Variáveis	Percentagem %	Percentagem Acumulada
Através de quem teve conhecimento das linhas microcrédito		
Millenium bcp	51,4%	51,4%
Comunicação social	11,1%	62,5%
IEFP	4,2%	66,7%
Família/ amigos	26,4%	93,1%
Outra instituição bancária	0,9%	94%
Pesquisa Internet	4,2%	98,1%
ANDC	1,9%	100%
Vantagem do microcrédito no início da atividade (valores absolutos)		
Ideias novas/ formação	16,7%	
Acesso ao crédito	100%	
Acesso a novos conhecimentos	13,9%	
Acesso a informação relevante	17,6%	
Possibilidade de evolução de um projeto	25,5%	
Maior reconhecimento social/ promoção empresa	3,2%	
Suporte, informação, apresentação e gestão de projetos	15,3%	
Outras iniciativas que oferecem serviços e apoios ao empreendedorismo		
IAPMEI	1%	1%
Acesso ao crédito normal	1%	1,9%
Autarquias	1%	2,9%
Outros	6,7%	9,6%
Nenhuma	90,4%	100%
Tem algum familiar que esteja ou estivesse neste ramo de negócio		
Sim	14,4%	14,4%
Não	85,6%	100%
Razão catalisadora da decisão da iniciativa empreendedora		
Necessidade	38%	38%
Necessidade e oportunidade	11,1%	49,9%
Oportunidade	50,9%	100%

O papel do empreendedorismo enquanto pilar de desenvolvimento social e económico

Através da análise dos dados aferimos que 57,2% dos beneficiários do microcrédito no Millenium bcp atualmente preferiria investir num negócio já existente e 42,8% preferiria iniciar um novo negócio. Os valores correspondentes a este ponto encontram-se esmiuçados no Quadro 10.

Em relação ao tipo de emprego 65,9% preferiria trabalhar exclusivamente por conta própria, 27,9% preferiria combinar o trabalho por conta própria e o trabalho por conta de outrem e apenas 6,3% preferiria trabalhar por conta de outrem.

Relativamente aos postos de trabalho atuais, no qual se inclui o beneficiário do microcrédito no Millenium bcp, conclui-se que 44,9% tem apenas um posto de trabalho e 35% detém dois postos de trabalho.

Para 66% dos beneficiários do microcrédito no Millenium bcp o mais importante para se ter um negócio é ter uma ideia e 25% não tem a certeza.

No que concerne ao facto de aferir se valeu a pena terem recorrido ao microcrédito, os beneficiários do microcrédito no Millenium bcp, 63,4% responderam afirmamente e 26,4% negativamente. É de salientar que 65,3% afirmam que se não tivessem recorrido ao microcrédito não teriam realizado os seus projetos.

Quadro 10 – Papel do empreendedorismo enquanto pilar de desenvolvimento social e económico

Variáveis	Percentagem %	Percentagem Acumulada
Se hoje pensasse em desenvolver o seu próprio negócio o que preferiria		
Iniciar um negócio novo	42,8%	42,8%
Investir num negócio já existente	<b>57,2%</b>	100%
De entre os diferentes tipos de emprego qual preferia		
Exclusivamente Trabalhador por Conta de Outrem (TCO)	6,3%	6,3%
Exclusivamente Trabalhar por Conta Própria (TCP)	<b>65,9%</b>	72,1%
Combinar TCO e TCP	27,9%	100%
Postos de trabalho actuais (incluindo o beneficiário)		
1	<b>44,9%</b>	44,9%
2	35%	79,9%
3	12,1%	92,1%
4	5,1%	97,2%
5	2,8%	100%
Para ter um negócio o mais importante é ter uma ideia		
Sim	<b>66%</b>	66%
Não	9%	75%
Não tem certeza	25%	100%
Acha que valeu a pena ter recorrido ao Microcrédito		
Sim	<b>63,4%</b>	63,4%
Não	26,4%	89,8%
Não tem certeza	10,2%	100%
Se não tivesse tido acesso ao Microcrédito teria realizado o seu projecto		
Sim	16,7%	16,7%
Não	<b>65,3%</b>	81,9%
Não tem certeza	18,1%	100%
Já introduziu modificações ao projeto inicial financiado pelo microcrédito		
Sim	10,2%	10,2%
Não	<b>89,8%</b>	100%
Esta a pensar desenvolver futuramente o seu projecto		
Sim	6,5%	6,5%
Não	64,2%	70,7%
Não tem certeza	29,3%	100%
O seu projeto e financiamento pelo microcrédito influenciaram outros		
Sim	8,4%	8,4%
Não	86,9%	95,3%
Não tem certeza	4,7%	100%
No caso de não ter podido prosseguir o seu projeto quais as causas		
Sim	32,9%	32,9%
Não se aplica	67,1%	100%
Causas por não ter podido prosseguir o seu projecto		
Diminuição de rendimento e acumulação de dívidas	3%	3%
Não consegui abrir espaço próprio por um erro	1,5%	4,5%
Não teve viabilidade, deixou de ter lucro	82,1%	86,6%
Problemas na sociedade	3%	89,6%
Arranjou colocação na área	3%	92,5%
Teve problemas com licenças	6%	98,5%
Microcrédito resultou, mas problemas burocráticos levaram a alterar o crédito	1,5%	100%

## 5.2 ANÁLISE DE CORRESPONDÊNCIAS MÚLTIPLAS

Como forma de verificarmos se existe relação entre as variáveis sócio-económico-culturais, situação do projeto de Microcrédito, valores do empréstimo, tipo de emprego preferido, i.e., exclusivamente por conta de outrem (TCO), exclusivamente por conta própria (TCP), ou manter ambos (TCO e TCP), caso desenvolvesse agora um novo negócio se preferia que fosse um novo negócio ou um já existente e se valeu ou não a pena o microcrédito, recorreu-se à análise de correspondências múltiplas (ACM<sup>5</sup>) como se expõe na figura 9.

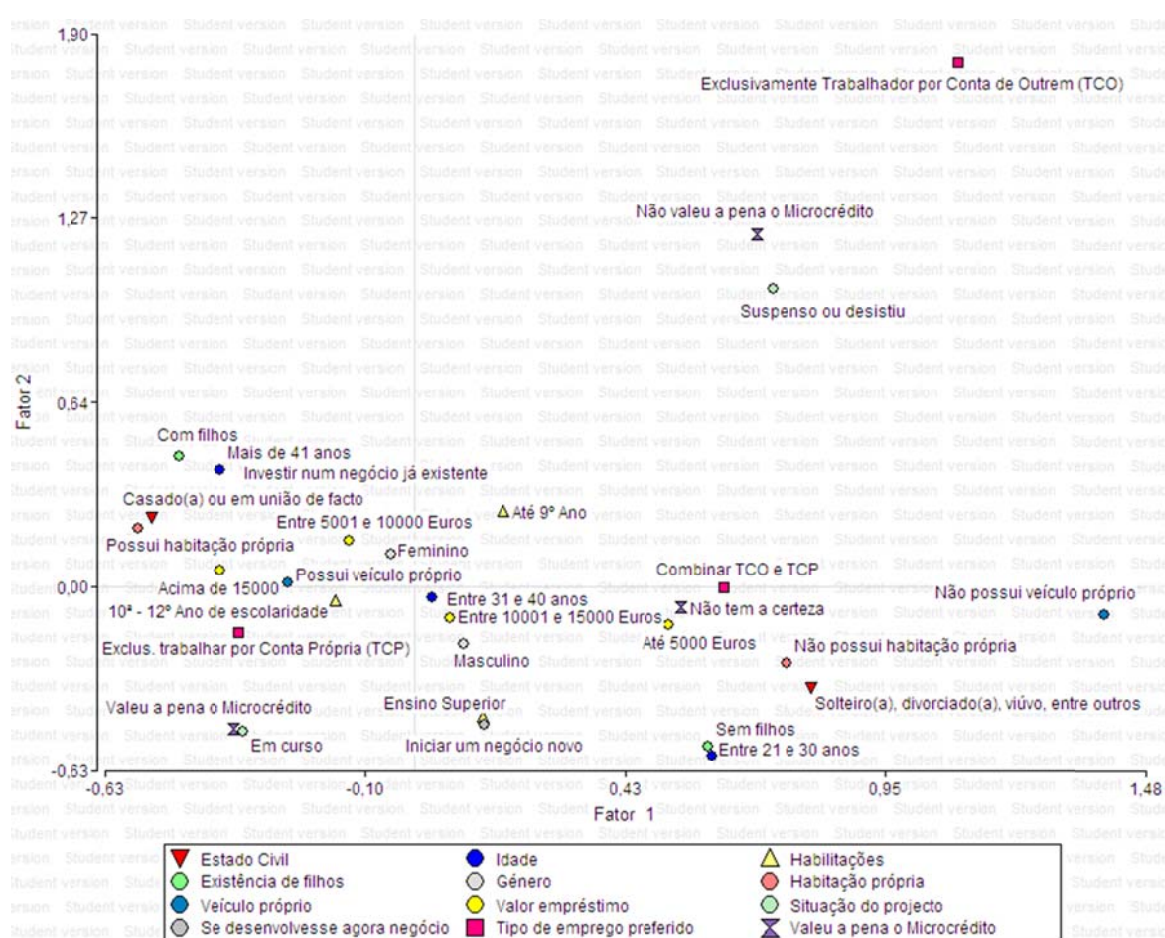


Figura 9 – Análise de correspondências múltiplas entre as variáveis em estudo

<sup>5</sup> Técnica usada para variáveis qualitativas nominais, ou para outro tipo de variáveis tratadas como tal, quer sejam ordinais ou intervalo/rácio. Porém quando se usam as variáveis quantitativas, deverão estar sob a forma qualitativa, formando classes. Este modelo pressupõe, tal como na análise factorial, a existência de uma associação entre as variáveis observáveis e as suas categorias, simplificando-se os dados através da criação de grupos homogéneos (tipologias) necessários para os descrever (ver Pestana & Gageiro, 2008).

Pela observação da figura 9 e concentrando-nos na parte superior do lado direito, constata-se que as pessoas que responderam não ter valido a pena o microcrédito são aquelas cujo projeto já não está em curso e que prefeririam um tipo de emprego exclusivamente por conta de outrem (TCO). Já na parte inferior do lado esquerdo é possível constatar que as pessoas que responderam ter valido a pena o microcrédito são aquelas cujo projeto ainda está em curso e que responderam preferir ter um tipo de emprego exclusivamente por conta própria (TCP). Já ao centro, na parte inferior da figura é possível constatar que quem respondeu não ter a certeza se terá valido ou não a pena o microcrédito são aqueles que apesar de manifestarem a vontade de ter um tipo de emprego por conta própria também gostariam de acumular com um por conta de outrem. Quando questionados sobre se fossem desenvolver um novo projeto se gostariam de iniciar um negócio novo ou investir num negócio já existente pode-se constatar pela figura que as pessoas com ensino superior bem como as do género masculino escolheriam iniciar um novo negócio enquanto as restantes, com habilitações inferiores, bem como as do género feminino, estariam mais inclinadas a investir num negócio já existente. Do canto inferior direito da figura também é possível depreender que as pessoas que não possuem habitação ou veículo próprios são as que contraem os empréstimos mais baixos e não têm filhos, têm idades mais baixas e não são casadas ou em união de facto. Já no lado esquerdo verifica-se que quem contraiu os maiores empréstimos, possui habitação e veículo próprios, são casados ou em união de facto e têm filhos.

Após esta exposição que permite um maior conhecimento das características da nossa amostra procederemos, no ponto seguinte, à análise fatorial exploratória (AFE) das variáveis relacionadas com as motivações para acesso ao microcrédito e para a criação de negócio, as fontes que levaram ao surgimento da ideia de criação de negócio, os aspetos que lhe suscitam maiores receios quando falamos em desenvolver o seu próprio negócio, fatores no sucesso de uma nova empresa e sua perceção e dificuldades causadas pela obtenção do microcrédito por parte dos beneficiários do microcrédito da nossa amostra.

### 5.3 ANÁLISE FATORIAL EXPLORATÓRIA

A Análise Fatorial é uma técnica de modelação linear geral, cujo objetivo é identificar um conjunto reduzido de constructos (fatores) que expliquem a estrutura correlacional observada entre um conjunto de variáveis manifestas (itens). Esta pode classificar-se em dois tipos, de acordo com a inexistência (Análise Fatorial Exploratória – AFE) ou existência (Análise Fatorial Confirmatória – AFC) de hipóteses sobre a estrutura fatorial que pode explicar as correlações entre as variáveis manifestas (Marôco, 2010).

Com o objetivo de identificar os fatores latentes subjacentes aos diferentes grupos de questões que compõem o questionário recorreu-se à Análise Fatorial Exploratória (AFE). Trata-se de uma técnica estatística multivariada que permite identificar variáveis latentes a partir de variáveis inter-correlacionadas, mas não diretamente observáveis (Marôco, 2007). O objetivo da aplicação da técnica de análise fatorial foi obter um número reduzido de fatores que permitam identificar as relações estruturais entre as variáveis que aferem as várias dimensões do inquérito. O método de extração de fatores aplicado foi o método dos componentes principais através do método Varimax. Este é um método ortogonal e pretende que, para cada componente principal, existam apenas alguns pesos significativos e todos os outros sejam próximos de zero, isto é, o objetivo é maximizar a variação entre os pesos de cada componente principal (Marôco, 2007; Pestana & Gageiro, 2003). Os fatores comuns retidos foram aqueles que apresentam um eigenvalue superior a 1, em consonância com o *Scree Plot* e a percentagem de variância retida, uma vez que de acordo com Marôco (2007) a utilização de um único critério pode levar à retenção de mais ou menos fatores do que aqueles relevantes para descrever a estrutura latente. Para avaliar a validade da análise fatorial exploratória utilizou-se o critério Kaiser-Meyer-Olkin (KMO). Trata-se do método mais utilizado para avaliar a qualidade dos dados. A medida de adequação de amostragem de KMO foi proposta por Kaiser (1970) e Kaiser & Rice (1974) (Marôco, 2007). O KMO é uma medida da homogeneidade das variáveis, que compara as correlações simples com as correlações parciais observadas entre as variáveis (Marôco, 2007). Apesar de não existir um teste rigoroso para os valores KMO, de uma forma geral, estes têm como valores de referência os indicados no Quadro 11 (Marôco, 2007).

Quadro 11 – Valores de referência KMO

KMO	Valores referência
Excelente	]0.9;1.0]
Boa	]0.8;0.9]
Média	]0.7;0.8]
Medíocre	]0.6;0.7]
Mau, mas ainda aceitável	]0.5;0.6]
Inaceitável	≤ 0.5

Os *scores* de cada sujeito em análise em cada um dos fatores retidos foram obtidos pelo método de *Bartlett*, isto é, método dos mínimos quadrados ponderados. O Teste de esfericidade de *Bartlett* testa a hipótese da matriz de correlações ser a matriz identidade, cujo determinante é igual a um, logo, de as variáveis não estarem correlacionadas entre si. Quando a análise de componentes principais é aplicada a partir de uma matriz de correlações, uma forma de avaliar o grau de adequação dos dados à aplicação deste tipo de análise, consiste em testar se, na população, essa matriz é uma matriz identidade, ou seja, não existem correlações significativas entre as variáveis.

A análise da consistência interna dos fatores obtidos foi avaliada através do *alpha* de *Cronbach*, que é uma das medidas mais usadas para verificação interna de um grupo de variáveis, podendo definir-se como a correlação que se espera obter entre a escala usada e outras escalas hipotéticas do mesmo universo, com igual número de itens, que meçam a mesma característica (Pestana & Gageiro, 2003). A escala apresentada no Quadro 12 apresenta uma indicação aproximada para avaliar o valor de uma medida de fiabilidade.

Quadro 12 – Valores de referência do *alpha* de *Cronbach*

<i>Alpha</i> de <i>Cronbach</i>	Valores referência
Muito boa	>0.9
Boa	]0.8;0.9]
Razoável	]0.7;0.8]
Fraca	]0.6;0.7]
Inadmissível	<0.6

O Quadro 13 apresenta-nos o resultado da Análise Fatorial Exploratória com as dimensões obtidas e respetivos fatores e questões.



Quadro 13 – Resultado da Análise Fatorial Exploratória

Dimensão	Fatores	Questões
Motivações para acesso ao Microcrédito	Independência económica	3.4 a) f) h) i) j)
	Criação de emprego	3.4 b) c) k) l) m)
	Inclusão social	3.4 d) e) g)
Motivações para criação do negócio	Criação de riqueza	3.8 c) e) j) k) l) n) o) p)
	Realização pessoal	3.8 a) d) q) r) s)
	Preocupações familiares	3.8 m) t) u) v)
	Desafios	3.8 b) f) g) h) z)
Fontes que levaram à ideia de criação do negócio	Desemprego e dificuldades de progressão	3.8 w) x) y)
	Rede de contactos	3.9 d) f) g) h) i) j)
Apreensão no desenvolvimento do seu próprio negócio	Conhecimentos adquiridos	3.9 a) b) c) e)
	Aversão à mudança e ao risco	4.5 a) b) c) d) e)
Fatores no sucesso de uma nova empresa	Recursos Humanos e financeiros	4.6 a) b) c) d)
	Contexto político-económico	4.6 e) f) g)
Perceção e dificuldades causadas pela obtenção do Microcrédito	Falta de apoio	4.7 a) b) c)
	Falta de conhecimentos	4.7 d) e) f)
	Política externa	4.7 g) h)

Estes fatores serão utilizados na análise de *clusters* na qual se irá aferir quais os fatores que variam em função do cluster onde estão inseridos. Entretanto os resultados das AFE são remetidos para os anexos uma vez que os fatores que entrarão no modelo de equações estruturais irão ser esmiuçados aquando da análise da fiabilidade e validade dos fatores obtidos através das Análises Fatoriais Confirmatórias (AFC).

## 5.4 ANÁLISE DE *CLUSTERS*

Para identificarmos e caracterizarmos os beneficiários de microcrédito presentes na nossa amostra e os agruparmos em grupos homogêneos, classificando-os, assim, em tipologias para definir qual o seu perfil, recorreremos a uma análise de *clusters*.

Segundo Hair, Black, Babin e Anderson (2010), um dos objetivos da análise de *clusters* consiste no desenvolvimento de uma taxonomia que permita fazer uma segmentação dos elementos da amostra, que neste estudo corresponde a uma segmentação dos beneficiários de microcrédito em grupos homogêneos. A análise de *clusters* é um procedimento de análise multivariada que permite detetar e agrupar sujeitos ou variáveis em grupos homogêneos nos dados, relativamente a uma ou mais características comuns (Pestana & Gageiro, 2003; Marôco, 2007).

Podem ser utilizados métodos hierárquicos, que obrigam ao cálculo de uma matriz de semelhança/ distâncias ou os de partição ou não hierárquicos que se aplicam diretamente sobre os dados originais e que partem de uma repartição inicial dos indivíduos por um número de *clusters* predefinido. Um exemplo de método não hierárquico é o K-means, que consiste na transferência de um item para o *cluster* cujo centróide se encontra a uma menor distância (Hair *et al.*, 2010). Os métodos hierárquicos podem ser aglomerativos ou divisivos. No primeiro cada objeto ou observação parte como sendo um *cluster* e nos passos seguintes os dois objetos mais próximos vão-se agregando num só *cluster*. O divisivo é um processo inverso, em que se parte de um só grupo que inclui todos os indivíduos e através de divisões sucessivas e sistemáticas as observações mais afastadas vão sendo retiradas e constituem-se *clusters* mais pequenos (Hair *et al.*, 2010).

Este ponto tem como objetivo organizar os beneficiários de microcrédito em grupos relativamente homogêneos, de tal modo que, os beneficiários pertencentes a um mesmo grupo sejam tão semelhantes quanto possível. Tal como refere Pestana e Gageiro (2003) a constituição destes grupos podem ter implicações teóricas e práticas relevantes, uma vez que, no nosso caso, podem ajudar a determinar grupos em estudo, permitindo traçar relações entre as várias características destes.

Numa primeira fase procedeu-se à seleção dos casos a serem agrupados, que correspondeu à totalidade da amostra constituída pelos 216 beneficiários de microcrédito. De seguida, definiu-se o conjunto de variáveis a partir das quais foi obtida a informação necessária ao agrupamento dos casos, que correspondeu a um conjunto de características sociodemográficas, como o género, idade, localidade, habilitações, existência ou não de filhos, situação profissional antes de iniciar o microcrédito bem como a outras variáveis como a situação do projeto na atualidade, qual o montante de financiamento, a sua intenção empreendedora, se gostaria de trabalhar apenas por conta própria (TCP), por conta de outrem (TCO), ou ambas as situações, a sua satisfação com o sistema e se acha se valeu a pena ou não beneficiar do Microcrédito.

Como se pode verificar pela breve análise do tipo de variáveis que foram utilizadas para o agrupamento/ classificação dos casos, estas não são todas da mesma escala de medida, sendo algumas de tipo nominal, outras ordinais e outras de rácio, o que segundo Mooi & Sarstedt (2011), não devem ser utilizados em simultâneo nos métodos tradicionais. Para dar resposta a este tipo de problema Chiu, Fang, Chen, Wang & Jeris (2001) desenvolveram um método de análise de *clusters* a dois passos (ou fases) designado por “*two-step clustering*” baseado no algoritmo de Zhang, Ramakrishnan & Livny (1997), que é em grande parte uma combinação dos métodos hierárquicos e de partição (essencialmente o *k-means*). Numa primeira fase, o algoritmo procede de forma similar ao algoritmo *k-means*. Baseado nos resultados aí extraídos é levado a cabo numa segunda fase um procedimento hierárquico aglomerativo modificado que combina os objetos sequencialmente formando assim *clusters* homogéneos.

O procedimento a dois passos propõe que o número de *clusters* seja determinado a partir dos índices de ajustamento *Bayes Information Criterion* (BIC) ou *Akaike's Information Criterion* (AIC) e da variação da distância entre os *clusters* (Ketchen & Shook, 1996). No nosso estudo o número de *clusters* determinado foi de três, oscilando entre as 60 e as 77 amostras. Uma vez que as variáveis utilizadas são de tipos diferentes a medida de distância utilizada neste método para indexar cada um dos beneficiários aos respetivos *clusters* é a função *log-likelihood*. Foram automaticamente excluídos dez beneficiários (4,63% da amostra) considerados *outliers* que não puderam ser agregados a nenhum dos *clusters*. Este procedimento pode lidar em simultâneo com variáveis nominais e de rácio. Esta técnica

determina ainda qual a importância de cada variável para a construção de um *cluster* específico.

Para identificação das características de cada um dos *clusters*, tipologia do beneficiário de microcrédito, efetuaram-se testes paramétricos (ANOVA One-Way e testes t-student) e não paramétricos (Kruskal-Wallis, Mann-Whitney e Qui-Quadrado).

Conforme se pode verificar nos Quadros 14 e 15 identificamos três perfis de beneficiários de microcrédito, a saber: 1) os de microcrédito intermédio (cluster 1) caracterizados por ter uma maior representatividade, embora ligeira, nos meios urbanos, serem solteiros, existirem ligeiramente mais homens, terem uma faixa etária mais baixa, apesar de a faixa etária mais elevada também estar aqui representada, não terem filhos, tendencialmente não possuírem casa nem viatura próprias, haver uma maior percentagem de beneficiários na situação de desemprego antes do microcrédito, terem beneficiado de microcrédito com montantes mais baixos, terem uma situação de projeto em curso, manterem o seu próprio negócio, terem, pelo menos uma maior parte destes, criado o seu próprio negócio essencialmente por necessidade, demonstrarem alguma intenção empreendedora, encontrarem-se, de uma forma geral, satisfeitos com o sistema, preferirem acumular um trabalho por conta própria com um por conta de outrem e preferirem iniciar um novo negócio do que iniciar um já existente, estarem indecisos sobre se terá ou não valido a pena serem beneficiários do microcrédito, terem como motivação para acesso ao microcrédito a independência económica, não darem tanta importância à realização pessoal e ao desemprego, recorrerem mais aos conhecimentos adquiridos para a ideia de criação de negócio, acharem que os fatores de sucesso são determinado pelos recursos humanos e financeiros e pelo contexto político económico e darem importância à sua falta de conhecimentos no que diz respeito à sua perceção e dificuldades causadas pela obtenção do microcrédito; 2) os de microcrédito com insucesso (cluster 2) caracterizados por ter uma maior representatividade, embora ligeira, nos meios urbanos, existirem ligeiramente mais mulheres, terem uma representatividade equitativa entre os que têm e os que não têm filhos, tendencialmente não possuírem viatura própria, haver uma maior percentagem de beneficiários empregados antes do microcrédito, terem suspenso ou desistido dos seus projetos de microcrédito e estarem predominantemente desempregados, terem, pelo menos uma maior parte destes, criado o seu próprio negócio essencialmente por necessidade, sendo em alguns casos também de oportunidade, não demonstrarem qualquer intenção

empreendedora, encontrarem-se, completamente insatisfeitos com o sistema, preferirem trabalhar por conta de outrem e a iniciarem um novo negócio preferirem iniciar um negócio já existente, acharem definitivamente não ter valido a pena serem beneficiários do microcrédito, terem como motivação para acesso ao microcrédito a criação de emprego, não dando importância à independência económica e inclusão social, não darem tanta importância à realização pessoal, preocupações familiares, criação de riqueza e darem importância ao desemprego e desafios, recorrerem mais à rede de contactos e menos aos conhecimentos adquiridos para a ideia de criação de negócio, terem uma maior aversão ao risco e referirem a sua falta de apoio no que diz respeito à sua perceção e dificuldades causadas pela obtenção do microcrédito; 3) os de microcrédito com sucesso (cluster 3) caracterizados por terem uma maior representatividade, embora ligeira, nos meios rurais, serem predominantemente casados, existirem ligeiramente mais mulheres, terem uma faixa etária mais elevada, terem habilitações mais elevadas, terem filhos, possuírem casa e viatura próprias, haver uma maior percentagem de beneficiários empregados antes do microcrédito, terem os seu projetos de microcrédito em curso, tendo assim o seu próprio negócio, terem, pelo menos uma maior parte destes, criado o seu próprio negócio por oportunidade, demonstrarem muita intenção empreendedora, encontrarem-se, completamente satisfeitos com o sistema, preferirem trabalhar por conta própria embora uma pequena parte refira desejar acumular com um trabalho por conta de outrem e a iniciarem um novo negócio preferirem iniciar um negócio já existente, acharem definitivamente ter valido a pena serem beneficiários do microcrédito, terem como motivação para acesso ao microcrédito a inclusão social, darem importância à realização pessoal, preocupações familiares, criação de riqueza e não darem importância ao desemprego e desafios, recorrerem mais aos conhecimentos adquiridos para a ideia de criação de negócio, terem uma menor aversão ao risco, não darem tanta importância aos recursos humanos e financeiros como fatores de sucesso de uma empresa e referirem não serem relevantes a sua falta de apoio e de conhecimentos relativamente à sua perceção e dificuldades causadas pela obtenção do microcrédito.

Quadro 14 – Análise de *clusters* que definem o perfil do beneficiário de microcrédito

	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3
	Microcrédito intermédio	Microcrédito de insucesso	Microcrédito de sucesso
<b>Localização</b>	Ligeiramente urbano	Ligeiramente urbano	Ligeiramente rural
<b>Estado civil</b>	Mais solteiros		Mais casados
<b>Género</b>	Ligeiramente homens	Ligeiramente mulheres	Ligeiramente mulheres
<b>Idade</b>	Tendencialmente com menos idade		Tendencialmente com mais idade
<b>Habilitações</b>	Ligeiramente mais altas	Predominantemente mais baixas	Ligeiramente mais altas
<b>Filhos</b>	Sem filhos	Equilibrado	Com filhos
<b>Habitação própria</b>	Tendencialmente sem habitação própria		Predominantemente com habitação própria
<b>Veículo próprio</b>	Tendencialmente sem veículo próprio	Tendencialmente sem veículo próprio	Predominantemente com veículo próprio
<b>Prof. Antes Microcrédito</b>	Ligeiramente mais desempregados	Ligeiramente mais empregados	Ligeiramente mais empregados
<b>Valor empréstimo</b>	Valores mais baixos	Equilibrado	Valores mais altos
<b>Situação projeto</b>	Em curso	Suspenso ou desistiu	Em curso
<b>Situação profissional atual</b>	Predominantemente patrão ou TCP	Predominantemente desempregado	Predominantemente patrão ou TCP
<b>Necessidade ou oportunidade</b>	Ligeiramente por necessidade	Ligeiramente por necessidade e por necessidade/ oportunidade	Ligeiramente por oportunidade
<b>Intenção empreendedora</b>	Alguma	Nenhuma	Muita
<b>Satisfação com sistema</b>	Satisfeito	Muito insatisfeito	Muito satisfeito
<b>Prefere iniciar negócio Novo / Já existente</b>	Tendência ligeira para escolher iniciar um negócio novo	Tendência ligeira para escolher iniciar um negócio já existente	Tendência ligeira para escolher iniciar um negócio já existente
<b>Prefere TCP, TCO ou ambos</b>	Preferem combinar TCO e TCP	TCO predominantemente com alguns a pretenderem a combinação dos dois	TCP, embora uma pequena parte prefira conjugar com TCO
<b>Valeu a pena o Microcrédito</b>	Entre o sim e o não tem a certeza	Não valeu a pena	Valeu a pena

Quadro 15 – Análise de *clusters* – cruzamento com resultados da análise fatorial exploratória

	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3
	Microcrédito intermédio	Microcrédito de insucesso	Microcrédito de sucesso
Motivações para acesso ao Microcrédito	+ independência económica	- independência económica	
		+ criação emprego	
Motivações para criação do negócio		- inclusão social	+ inclusão social
		- criação riqueza	+ criação riqueza
	- realização pessoal	- realização pessoal	+ realização pessoal
		- preocupações familiares	+ preocupações familiares
		+ desafios	- desafios
	+ desemprego	- desemprego	
Fontes que levaram à ideia de criação do negócio	- rede contactos	+ rede contactos	
	+ conhecimentos adquiridos	- conhecimentos adquiridos	+ conhecimentos adquiridos
Aversão ao risco		+ aversão ao risco	- aversão ao risco
Fatores no sucesso de uma nova empresa	+ Recursos Humanos e Financeiros		- Recursos Humanos e Financeiros
	+ Contexto político económico		
Perceção e dificuldades causadas pela obtenção do Microcrédito		+ Falta apoio	- Falta apoio
	+ Falta conhecimentos		- Falta conhecimentos

## 5.5 VALIDAÇÃO DOS INSTRUMENTOS DE MEDIDA

A utilização de instrumentos de medida adequados é essencial para a validação de uma investigação. Torna-se assim fundamental a avaliação da qualidade da pesquisa e dos dados recolhidos, através da quantificação da precisão de medição dos conceitos definidos (Churchill, 1979).

Este ponto tem como objetivo a validação empírica dos constructos (fatores ou variáveis latentes<sup>6</sup>) utilizados no modelo, que no caso em estudo são a motivação que o levou a aceder ao microcrédito, a ideia de criação de negócio, perceção relativamente ao microcrédito bem como a apreensão no desenvolvimento do seu próprio negócio (Anderson & Gerbing, 1988).

### 5.5.1 Metodologia de Validação do Instrumento de Medida

A Análise Fatorial Confirmatória (AFC) é um método confirmatório que se usa quando há informação prévia sobre a estrutura fatorial que é preciso confirmar, como é o caso, uma vez que já procedemos anteriormente às análises fatoriais exploratórias (AFE).

A Análise de Modelos de Equações Estruturais é usada para avaliar a qualidade de ajustamento de um modelo de medida teórico à estrutura correlacional observada entre os itens (Marôco, 2010). Alguns dos pressupostos subjacentes à Análise de Modelos de Equações Estruturais, em geral, e conseqüentemente à AFC, em particular, são o da normalidade multivariada e o da inexistência de *outliers*. Para aferir o pressuposto da normalidade multivariada analisam-se os valores dos coeficientes de assimetria (Sk) e curtose (Ku) uni- e multivariada. Consideram-se indicadores de violações severas à distribuição Normal se  $|Sk| < 3$  e  $|Ku| < 10$  (Marôco, 2010). A existência de *outliers* multivariados é avaliada pela distância quadrada de Mahalanobis ( $DM^2$ ).

Para avaliar a qualidade de ajustamento de um dado modelo, ainda segundo Marôco (2010), utilizam-se: 1) testes de ajustamento; 2) índices de qualidade do ajustamento, que

---

<sup>6</sup> Uma variável latente (ou constructo latente) é um conceito hipotético e não observado que pode ser representado por variáveis observadas ou mensuráveis. É medida indiretamente refletindo a consistência entre múltiplas variáveis mensuráveis, também designadas de variáveis manifestas ou indicadores, que são obtidas através de diversos métodos de recolha de dados (ex. inquéritos, testes, métodos de observação) (Hair *et al.*, 2010).



podem ser absolutos, relativos, de parcimónia, de discrepância populacional ou índices baseados na teoria da informação; ou ainda 3) com a análise dos resíduos e da significância dos parâmetros.

### (1) Teste de ajustamento do $\chi^2$

O Qui-Quadrado ( $\chi^2$ ) é uma estatística que deve evidenciar ausência de significado estatístico, na medida que esta dá a conhecer a qualidade do modelo, expressando o facto das duas matrizes, a dos dados e a ajustada, não serem significativamente diferentes. Pelo contrário, a significância estatística deveria conduzir à rejeição da hipótese nula e, conseqüentemente, à rejeição do modelo definido.

O  $\chi^2$  exprime, juntamente com o número de graus de liberdade (gl), a distância entre o modelo hipotético especificado e o modelo sugerido pelos dados. Quanto menor for o  $\chi^2$ , mais ajustado é o modelo. Como este índice é sensível a desvios da normalidade e ao tamanho da amostra, deve ser complementado com outros índices de ajustamento.

### (2) Índices de Qualidade do Ajustamento

Os índices de qualidade do ajustamento podem classificar-se em cinco grandes famílias: absolutos; relativos; de parcimónia; de discrepância populacional; ou índices baseados na teoria da informação.

**Índices Absolutos:** estes avaliam a qualidade *per se*, sem comparação com outros modelos. Exemplos destes índices são o  $\chi^2/\text{gl}$  e o GFI (*Goodness of Fit Index*).

**Índices Relativos:** avaliam a qualidade do modelo sob teste relativamente ao modelo com pior ajustamento possível (não há qualquer relação entre as variáveis manifestas) e/ou ao modelo com melhor ajustamento possível (todas as variáveis manifestas estão correlacionadas). Como exemplo deste tipo de índice temos o CFI (*Comparative Fit Index*).

**Índices de Parcimónia:** são obtidos pela correção dos índices relativos com um fator de penalização associado à complexidade do modelo. Como exemplo temos o PCFI (*Parsimony CFI*) e o PGFI (*Parsimony GFI*). Estes têm valores de referência inferiores aos correspondentes índices relativos (sem penalização).

**Índices de discrepância populacional:** comparam o ajustamento do modelo obtido com os momentos amostrais (médias e variâncias amostrais) relativamente ao ajustamento do modelo que se obteria com os momentos populacionais (médias e variâncias populacionais). Um exemplo deste tipo de índice é o RMSEA (*Root Mean Square Error of Approximation*).

**Índices baseados na teoria da informação:** estes índices são baseados nas estatísticas  $\chi^2$  e penalizam o modelo em função da sua complexidade. São apropriados quando é necessário comparar vários modelos alternativos que se ajustem igualmente aos dados. Exemplos deste tipo de índices são o ECVI (*Expected Cross-Validation Index*) ou o MECVI (ECVI para o método de estimação ML).

No Quadro 16 estão indicadas estatísticas e índices de qualidade de ajustamento com os respetivos valores de referência:

**Quadro 16 – Índices de ajustamento e valores de referência**

Índices de ajustamento	Valores referência
$\chi^2$	Quanto menor melhor $p > 0,05$
$\chi^2 / gl$	> 5 – mau ]2;5] – sofrível ]1;2] – bom
CFI GFI	< 0,8 – mau [0,8;0,9[ – sofrível [0,9;0,95[ – bom
PCFI PGFI	< 0,6 – mau [0,6;0,8[ – bom $\geq 0,8$ – muito bom
RMSEA (I.C. 90%)	> 0,10 – inaceitável ]0,05;0,10] – bom $\leq 0,05$ – muito bom
ECVI MECVI AIC BCC	Só para comparar modelos Quanto menor melhor

### **Análise de resíduos, significância de parâmetros e fiabilidade individual**

O modelo pode ter um bom ajustamento global, mas ainda assim apresentar um mau ajustamento local. Por outras palavras, a fiabilidade de um ou mais indicadores pode ser reduzida e um ou mais parâmetros podem não ser significativos, apesar de na globalidade o modelo ter um bom ajustamento. Para avaliar a qualidade de ajustamento local analisam-se os pesos fatoriais e a fiabilidade individual dos itens. De um modo geral, pesos fatoriais inferiores a 0,5 ( $\lambda_{ij} < 0.5$ ) que correspondem a valores da fiabilidade individual dos itens inferiores a 0,25 ( $R_j^2 < 0,25$ ) indicam possíveis problemas de ajustamento local com esta variável (Marôco, 2010).

Marôco (2010) sugere ainda, caso o modelo não apresente um bom ajustamento dos dados, a análise dos Índices de Modificação (*Modification Indices*). Os índices de Modificação (IM) estimam a redução (conservadora) da estatística  $\chi^2$  do modelo, depois de considerada a re-estimação do modelo e a variação dos graus de liberdade associada, por exemplo no caso em que um parâmetro fixo ou uma restrição de igualdade entre parâmetros for libertado, se erros de medida forem correlacionados ou se novas trajetórias estruturais forem adicionadas (Marôco, 2010). A análise dos IM deverá ser feita sequencialmente, começando-se por libertar o parâmetro com maior IM e assim sucessivamente, até chegar ao parâmetro de menor IM.

No que concerne à análise fatorial confirmatória é usual avaliar-se, além da qualidade global do ajustamento, a fiabilidade e a validade dos instrumentos de medida.

Segundo Marôco (2010), a fiabilidade de um instrumento refere-se à propriedade de consistência e reprodutibilidade da medida. Uma das medidas mais utilizadas para avaliar a fiabilidade, ou consistência interna, é o  $\alpha$  de Cronbach. Ainda segundo este autor, a validade desta medida tem sido questionada e têm sido sugeridas medidas alternativas. Uma medida de fiabilidade alternativa, particularmente adequada para a análise fatorial, é a Fiabilidade Compósita (FC) (Fornell & Larcker, 1981). De uma forma geral, considera-se que a fiabilidade do constructo é adequada se  $FC \geq 0,7$ .

Já a validade é a propriedade do instrumento de medida que avalia se este mede e é a operacionalização do fator que se pretende avaliar. A validade é constituída por três componentes: validade fatorial, validade convergente e validade discriminante (Marôco, 2010).

A validade fatorial ocorre quando a especificação dos itens de um determinado constructo é correta (i.e., os itens medem o fator que se pretende medir) e é geralmente avaliada pelos pesos fatoriais estandardizados ( $\lambda_{ij}$ ). É usual assumir que se  $\lambda_{ij}$  de todos os itens são superiores ou iguais a 0.5, o fator apresenta validade fatorial (Marôco, 2010).

A validade convergente ocorre quando os itens que são reflexo de um fator saturam fortemente nesse fator, i.e., o comportamento destes itens é explicado essencialmente por esse fator (Marôco, 2010). Fornell e Larcker (1981) propuseram efectuar a avaliação da validade convergente através da variância extraída média (VEM). Valores de VEM superiores a 0,5 são indicativos de validade convergente adequada.

A validade discriminante avalia se os itens que refletem um fator não estão correlacionados com outros fatores, i.e., os fatores, definidos por cada conjunto de itens, são distintos (Marôco, 2010, p. 176). A validade discriminante pode ser demonstrada pela verificação de várias condições, no entanto, Fornell & Larcker (1981) referem que o teste mais rigoroso consiste em comparar os valores da variância extraída média de dois quaisquer constructos com o quadrado da correlação entre esses fatores. As VEM dos fatores devem ser superiores ao quadrado da correlação entre esses fatores. Se a condição anterior não se verificar é possível verificar a existência de validade discriminante se o teste de diferença do  $\chi^2$  entre o modelo com correlação entre fatores fixa em 1 ( $\chi^2_r$ ) e o modelo não restrito ( $\chi^2_u$ ) se revelar significativo.

A secção seguinte apresenta os resultados da análise da fiabilidade e validade dos constructos relacionados com o acesso ao microcrédito, nomeadamente no que concerne às motivações para aceder ao microcrédito, à ideia de criação do próprio negócio e aos seus receios, por parte dos respetivos inquiridos, todos eles com projetos desenvolvidos com microcrédito.

### 5.5.2 Fiabilidade e Validade do Instrumento de Medida ‘Acesso ao Microcrédito’

O instrumento de medida das motivações de acesso ao microcrédito aqui designado de forma simplificada apenas por ‘Acesso ao Microcrédito’ é constituído por três fatores: ‘Independência económica’ com cinco itens; ‘Criação de emprego’ com cinco itens; e ‘Inclusão social’ com três itens.

A validade fatorial do modelo que visa aferir as motivações para o acesso ao microcrédito por parte dos elementos da amostra foi avaliada por intermédio de uma análise fatorial confirmatória com o *software* AMOS (v. 20, SPSS Inc, Chicago, IL) numa amostra de 216 colaboradores como descrito em Marôco (2010). A fiabilidade compósita (FC) e a variância extraída média (VEM) do instrumento de medida em estudo foram avaliadas como descrito em Fornell e Larcker (1981). A existência de *outliers* foi avaliada pela distância quadrada de *Mahalanobis* ( $DM^2$ ) e a normalidade das variáveis foi avaliada pelos coeficientes de assimetria ( $Sk$ ) e curtose ( $Ku$ ) uni- e multivariada. Duas observações apresentaram valores de  $DM^2$  que sugeriam tratem-se de *outliers* no entanto o ajustamento do modelo praticamente não sofreu alterações após a sua remoção pelo que a análise fatorial confirmatória foi feita com todas as observações. Nenhuma variável apresentou valores de  $Sk$  e  $Ku$  indicadores de violações severas à distribuição Normal ( $|Sk| < 3$  e  $|Ku| < 10$ , ver Marôco, 2010). A qualidade de ajustamento global do modelo fatorial foi feita de acordo com os índices e respetivos valores de  $\chi^2/gl$ ,  $CFI$ ,  $GFI$ ,  $PCFI$ ,  $PGFI$ ,  $RMSEA$ ,  $P[rmsea \leq 0,05]$ ,  $MECVI$ ,  $AIC$  e  $BCC$ . A qualidade do ajustamento local foi avaliada pelos pesos fatoriais e pela fiabilidade individual dos itens. O ajustamento do modelo foi efetuado a partir dos valores dos índices de modificação pelos multiplicadores de *Lagrange* (LM) produzidos pelo AMOS, considerando-se que trajetórias e/ou correlações com  $LM > 6$  ( $p < 0,001$ ) eram indicadores de variação significativa da qualidade do modelo, com base em considerações teóricas.

## Resultados

O modelo tri-fatorial das motivações para o acesso ao microcrédito ajustado a uma amostra de 216 beneficiários de Microcrédito revelou uma qualidade de ajustamento sofrível ( $\chi^2/gl=4,706$ ;  $CFI=0,850$ ;  $GFI=0,838$ ;  $PCFI=0,675$ ;  $PGFI=0,571$ ;  $RMSEA=0,131$ ;  $P[rmsea \leq 0,05]=0,000$ ;  $MECVI=1,646$ ). Depois de removidos três itens do fator ‘Independência económica’, dois itens de ‘Criação de emprego’ e um item de ‘Inclusão social’ cujos índices de modificação sugeriam a sua saturação em fatores diferentes daqueles sugeridos na versão original foi possível melhorar o ajustamento do modelo simplificado ( $\chi^2/gl=1,641$ ;  $CFI=0,988$ ;  $GFI=0,978$ ;  $PCFI=0,518$ ;  $PGFI=0,384$ ;  $RMSEA=0,055$ ;  $P[rmsea \leq 0,05]=0,386$ ;  $MECVI=0,248$ ) relativamente ao original. Adicionalmente, o modelo simplificado apresentou uma qualidade de ajustamento

significativamente superior à do modelo original na amostra sob estudo ( $\chi^2_{\text{dif}}(51)=273,723$ ) bem como um MECVI menor (1,646 vs. 0,248).

**Quadro 17 – Estatísticas e Índices de Ajustamento do instrumento de medida ‘Acesso ao Microcrédito’**

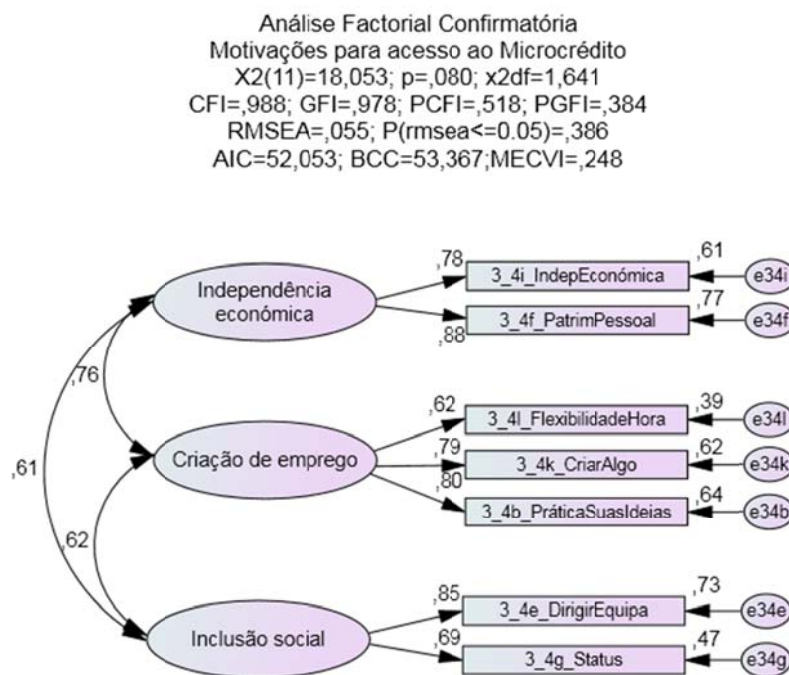
Estatística / Índices de ajustamento	Valor	Valores referência
$\chi^2$	$\chi^2(11)=18,053$ p=0.080	Quanto menor melhor p>0.05
$\chi^2 / gl$	1,641	> 5 – mau ]2;5] – sofrível ]1;2] – bom ~ 1 – muito bom
CFI	0,988	< 0.8 – mau [0.8;0.9[ – sofrível
GFI	0,978	[0.9;0.95[ – bom ≥ 0.95 – muito bom
PCFI	0,518	< 0.6 – mau [0.6;0.8[ – bom
PGFI	0,384	≥ 0.8 – muito bom
RMSEA (I.C. 90%) e p-value ( $H_0: \text{rmsea} \leq 0.05$ )	0.055	> 0.10 – inaceitável ]0.05;0.10] – bom ≤ 0.05 – muito bom p-value ≥ 0.05 (≥ 0.5 segundo Jöreskog)

O fator ‘Independência económica’ apresenta como item com maior peso fatorial o item “Conseguir um património pessoal” com  $\lambda=0,876$ . O item com menor peso fatorial neste fator é “Independência económica” com  $\lambda=0,783$ .

O fator ‘Criação de emprego’ apresenta como item com maior peso fatorial “Possibilidade de colocar em prática as suas próprias ideias” com  $\lambda=0,801$ , seguido do item “Criar algo próprio” com  $\lambda=0,787$  e com menor peso fatorial o item “Flexibilidade de horário” com  $\lambda=0,621$ .

Já no fator ‘Inclusão social’ é o item “Estar à frente de uma organização e/ou dirigir uma equipa” com  $\lambda=0,853$  a apresentar o maior peso fatorial seguido do item “Prestígio ou status” com  $\lambda=0,688$ .

A Figura 10 apresenta os valores dos pesos fatoriais estandardizados e a fiabilidade individual de cada um dos itens.



**Figura 10 – Pesos fatoriais estandardizados e fiabilidade individual de cada um dos itens do fator ‘Acesso ao Microcrédito’**

A fiabilidade compósita (FC) do fator ‘Independência económica’ é de 0,890, a do fator ‘Criação de emprego’ é de 0,861 e a de ‘Inclusão social’ é de 0,838 pelo que a fiabilidade do constructo é adequada. De notar que, segundo Marôco (2010), FC deverá ser, regra geral, superior a 0,7 embora em certos casos possa ser ligeiramente inferior.

A variância extraída média (VEM), um indicador da validade convergente dos fatores, revelou-se também adequada, sendo de 0,802 para o fator ‘Independência económica’, de 0,676 para o fator ‘Criação de emprego’, de 0,723 ( $VEM \geq 0,5$ ).

O Quadro 18 apresenta os valores dos pesos fatoriais estandardizados, a fiabilidade compósita (FC) e a variância extraída média (VEM) de ‘Acesso ao Microcrédito’.

**Quadro 18 – Pesos fatoriais estandardizados dos itens ( $\lambda$ ), fiabilidade compósita (FC) e variância extraída média (VEM) do instrumento de medida ‘Acesso ao Microcrédito’**

Fator	Item	$\lambda$	FC	VEM
Independência económica	Conseguir um património pessoal	0,876	0,890	0,802
	Independência económica	0,783		
Criação de emprego	Possibilidade de colocar em prática as suas próprias ideias	0,801	0,861	0,676
	Criar algo próprio	0,787		
	Flexibilidade de horário	0,621		
Inclusão social	Estar à frente de uma organização e/ou dirigir uma equipa	0,853	0,838	0,723
	Prestígio ou <i>status</i>	0,688		

A validade discriminante dos fatores foi avaliada pela comparação das VEM com os quadrados da correlação entre fatores. Todos apresentaram validade discriminante pois o quadrado da correlação entre eles é consideravelmente inferior aos respetivos valores de VEM. Está assim confirmada a validade e fiabilidade dos fatores que constituem o instrumento de medida ‘Acesso ao Microcrédito’.

O Quadro 19 apresenta as correlações entre os vários fatores.

**Quadro 19 – Correlações entre os fatores de ‘Acesso ao Microcrédito’**

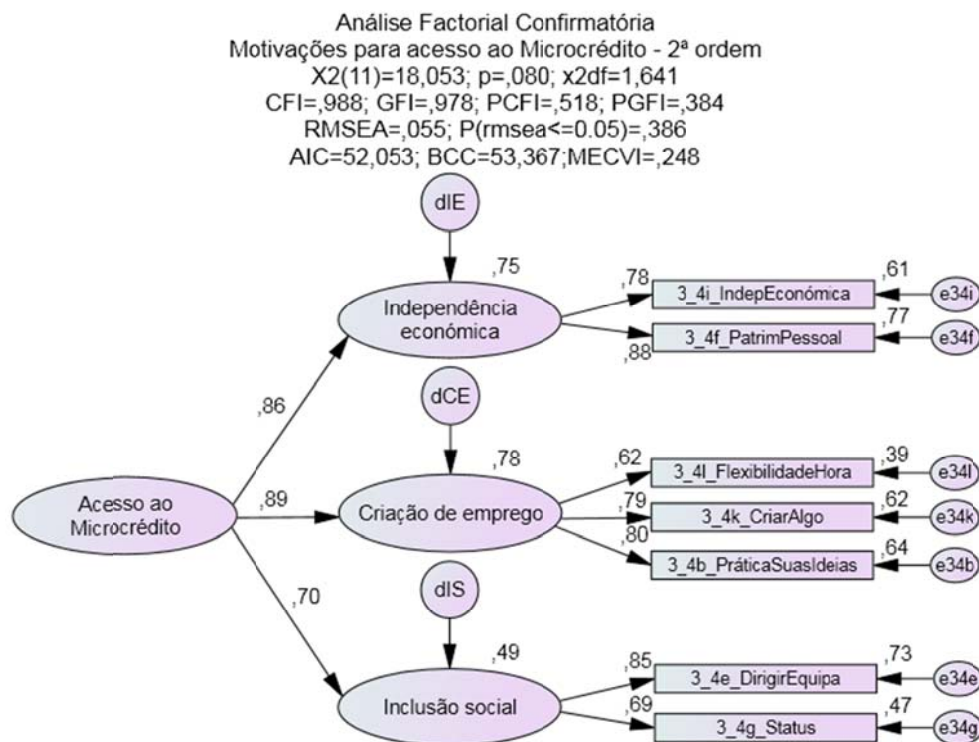
			Correlação (r)	$r^2$	p
Independência económica	↔	Inclusão social	0,606	0,367	***
Independência económica	↔	Criação de emprego	0,765	0,585	***
Inclusão social	↔	Criação de emprego	0,621	0,386	***

\*\*\* $p \leq 0,001$

De forma a testar se os fatores referentes ao instrumento de medida ‘Acesso ao Microcrédito’ constituem em único fator de 2ª ordem (‘Acesso ao Microcrédito’) foi testado o seguinte modelo de 2ª ordem, que está representado na Figura 11.



**Microcrédito fomenta o empreendedorismo**



**Figura 11 – Pesos fatoriais estandardizados, fiabilidade individual de cada um dos itens em cada fator no modelo de 2ª ordem de ‘Acesso ao Microcrédito’**

Os factores de regressão estandardizados estão indicados no quadro seguinte ordenados por ordem descendente.

O Quadro 20 apresenta os factores de regressão estandardizados entre os vários factores.

**Quadro 20 – Factores de regressão estandardizados de ‘Acesso ao Microcrédito’**

	Fatores de Regressão estandardizados	P
Independência económica	0,864	***
Criação de emprego	0,885	***
Inclusão social	0,701	***

\*\*\* $p \leq 0,001$

### 5.5.3 Fiabilidade e Validade do Instrumento de Medida ‘Ideia de criação do negócio’

O instrumento de medida que pretende aferir quais as fontes que levaram ao surgimento da ideia de criação de negócio, aqui designado de forma mais simplista como ‘Ideia de criação do negócio’ é constituído por dois fatores: ‘Rede de contactos’ com seis itens; e ‘Conhecimentos adquiridos’ com quatro itens.

A validade fatorial do modelo que visa aferir quais as fontes que levaram ao surgimento da ideia de criação de negócio por parte dos inquiridos foi avaliada por intermédio de uma análise fatorial confirmatória com o *software* AMOS (v. 20, SPSS Inc, Chicago, IL) numa amostra de 216 beneficiários de Microcrédito, como descrito em Marôco (2010). A fiabilidade compósita e a variância extraída média do fator em estudo foram avaliadas como descrito em Fornell e Larcker (1981). A existência de *outliers* foi avaliada pela distância quadrada de *Mahalanobis* ( $DM^2$ ) e a normalidade das variáveis foi avaliada pelos coeficientes de assimetria ( $Sk$ ) e curtose ( $Ku$ ) uni- e multivariada. Quatro observações apresentaram valores de  $DM^2$  que sugeriam tratar-se de *outliers* no entanto o ajustamento do modelo praticamente não sofreu alterações após a sua remoção pelo que a análise fatorial confirmatória foi feita com todas as observações. Nenhuma variável apresentou valores de  $Sk$  e  $Ku$  indicadores de violações severas à distribuição Normal ( $|Sk| < 3$  e  $|Ku| < 10$ , ver Marôco, 2010). A qualidade de ajustamento global do modelo fatorial foi feita de acordo com os índices e respetivos valores de  $\chi^2/gl$ ,  $CFI$ ,  $GFI$ ,  $PCFI$ ,  $PGFI$ ,  $RMSEA$ ,  $P[rmsea \leq 0,05]$ ,  $MECVI$ ,  $AIC$  e  $BCC$ . A qualidade do ajustamento local foi avaliada pelos pesos fatoriais e pela fiabilidade individual dos itens. O ajustamento do modelo foi efetuado a partir dos valores dos índices de modificação pelos multiplicadores de *Lagrange* (LM) produzidos pelo AMOS, considerando-se que trajetórias e/ou correlações com  $LM > 6$  ( $p < 0,001$ ) eram indicadores de variação significativa da qualidade do modelo, com base em considerações teóricas.

### Resultados

O modelo bi-fatorial de ‘Ideia de criação do negócio’ ajustado a uma amostra de 216 beneficiários de Microcrédito revelou uma qualidade de ajustamento sofrível ( $\chi^2/gl=6,819$ ;  $CFI=0,887$ ;  $GFI=0,836$ ;  $PCFI=0,670$ ;  $PGFI=0,517$ ;  $RMSEA=0,165$ ;  $P[rmsea \leq 0,05]=0,000$ ;  $MECVI=1,284$ ). Depois de removidos três itens pertencentes ao fator ‘Rede de contactos’ através da análise dos índices de modificação foi possível melhorar o ajustamento do

modelo simplificado ( $\chi^2/\text{gl}=2,794$ ; CFI=0,979; GFI=0,961; PCFI=0,559; PGFI=0,412; RMSEA=0,093;  $P[\text{rmsea}\leq 0.05]=0,029$ ; MECVI=0,323) relativamente ao original. Adicionalmente, o modelo simplificado apresentou uma qualidade de ajustamento significativamente superior à do modelo original na amostra sob estudo ( $\chi^2_{\text{dif}}(22)=198,308$ ) bem como um MECVI menor (1,284 vs. 0,323).

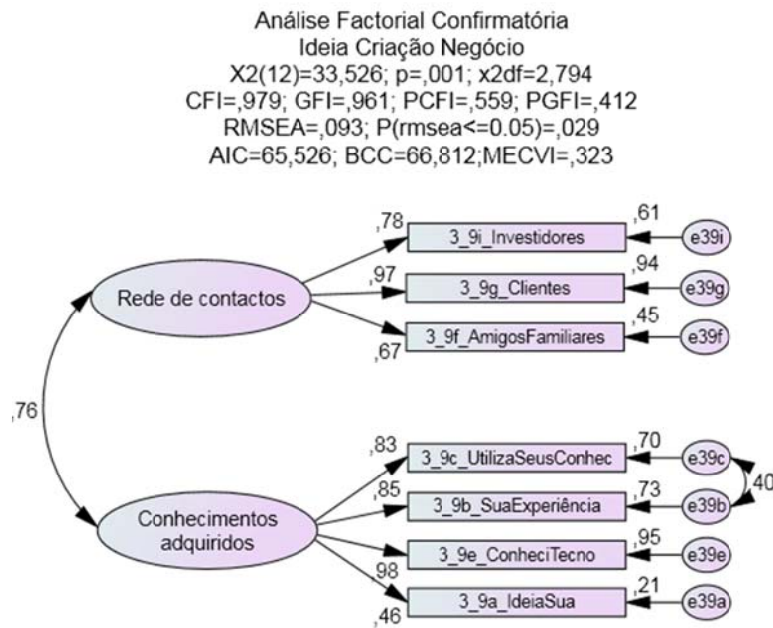
**Quadro 21 – Estatísticas e Índices de Ajustamento do instrumento de medida ‘Ideia de criação do negócio’**

Estatística / Índices de ajustamento	Valor	Valores referência
$\chi^2$	$\chi^2(12)=33,526$ $p=0,001$	Quanto menor melhor $p>0.05$
$\chi^2 / \text{gl}$	2,794	> 5 – mau ]2;5] – sofrível ]1;2] – bom ~ 1 – muito bom
CFI	0,979	< 0.8 – mau [0.8;0.9[ – sofrível
GFI	0,961	[0.9;0.95[ – bom $\geq 0.95$ – muito bom
PCFI	0,559	< 0.6 – mau [0.6;0.8[ – bom
PGFI	0,412	$\geq 0.8$ – muito bom
RMSEA (I.C. 90%) e p-value ( $H_0: \text{rmsea} \leq 0.05$ )	0.093	> 0.10 – inaceitável ]0.05;0.10] – bom $\leq 0.05$ – muito bom p-value $\geq 0.05$ ( $\geq 0.5$ segundo Jöreskog)

O fator ‘Rede de contactos’ apresenta como itens com maior peso fatorial os itens “Clientes” com  $\lambda=0,968$  seguido de “Potenciais ou existentes investidores” com  $\lambda=0,783$ . O item com menor peso fatorial neste fator é “Dos seus amigos ou familiares” com  $\lambda=0,670$ .

O fator ‘Conhecimentos adquiridos’ apresenta como item com maior peso fatorial “Conhecimento dum determinada tecnologia” com  $\lambda=0,976$ , “A sua experiencia num determinado mercado ou industria” com  $\lambda=0,853$  e “Utilização dos seus conhecimentos” com  $\lambda=0,834$ . O item “O desenvolvimento dum ideia originalmente sua” é o que apresenta um menor peso fatorial com  $\lambda=0,461$ .

A Figura 12 apresenta os valores dos pesos fatoriais estandardizados e a fiabilidade individual de cada um dos itens.



**Figura 12 – Pesos fatoriais estandardizados e fiabilidade individual de cada um dos itens do fator ‘Ideia de criação do negócio’**

A fiabilidade compósita (FC) do fator ‘Rede de contactos’ é de 0,910 e a do fator ‘Conhecimentos adquiridos’ é de 0,918 pelo que a fiabilidade do constructo é adequada ( $FC \geq 0,7$ ).

A variância extraída média (VEM), um indicador da validade convergente dos fatores, revelou-se também adequada, sendo de 0,775 para o fator ‘Rede de contactos’ e 0,747 para o fator ‘Conhecimentos adquiridos’ ( $VEM \geq 0,5$ ).

O Quadro 22 apresenta os valores dos pesos fatoriais estandardizados, a fiabilidade compósita (FC) e a variância extraída média (VEM).

**Quadro 22 – Pesos fatoriais estandardizados dos itens ( $\lambda$ ), fiabilidade compósita (FC) e variância extraída média (VEM) do instrumento de medida ‘Ideia de criação do negócio’**

Fator	Item	$\lambda$	FC	VEM
Rede de contactos	Clientes	0,968	0,910	0,775
	Potenciais ou existentes investidores	0,783		
	Dos seus amigos ou familiares	0,670		
Conhecimentos adquiridos	Conhecimento dum determinada tecnologia	0,976	0,918	0,747
	A sua experiencia num determinado mercado ou industria	0,853		
	Utilização dos seus conhecimentos	0,834		
	O desenvolvimento dum ideia originalmente sua	0,461		

A validade discriminante dos fatores foi avaliada pela comparação das VEM com os quadrados da correlação entre fatores. Todos apresentaram validade discriminante pois o quadrado da correlação entre eles é consideravelmente inferior aos respetivos valores de VEM. Está assim confirmada a validade e fiabilidade dos fatores que constituem o instrumento de medida ‘Ideia de criação do negócio’.

O Quadro 23 apresenta a correlação entre os fatores.

**Quadro 23 – Correlação entre os fatores de ‘Ideia de criação do negócio’**

			Correlação (r)	$r^2$	p
Conhecimentos adquiridos	↔	Rede contactos	0,761	0,579	***

\*\*\* $p \leq 0,001$

#### 5.5.4 Fiabilidade e Validade do Instrumento de Medida ‘Apreensão no desenvolvimento do seu próprio negócio’

O instrumento de medida ‘Apreensão no desenvolvimento do seu próprio negócio’ é constituído por um único fator com cinco itens designado “Aversão à mudança e ao risco”.

A validade fatorial do modelo que visa aferir os aspetos que suscitam maiores receios aos beneficiários de Microcrédito quando falamos em desenvolver o seu próprio negócio foi avaliada por intermédio de uma análise fatorial confirmatória com o *software* AMOS (v. 20, SPSS Inc, Chicago, IL) numa amostra de 216 beneficiários de Microcrédito, como descrito em Marôco (2010). A fiabilidade compósita e a variância extraída média do fator em estudo foram avaliadas como descrito em Fornell e Larcker (1981). A existência de *outliers* foi avaliada pela distância quadrada de *Mahalanobis* ( $DM^2$ ) e a normalidade das variáveis foi avaliada pelos coeficientes de assimetria ( $Sk$ ) e curtose ( $Ku$ ) uni- e multivariada. Uma observação apresentou valores de  $DM^2$  que sugeria tratar-se de um *outlier* no entanto o ajustamento do modelo praticamente não sofreu alterações após a sua remoção pelo que a análise fatorial confirmatória foi feita com todas as observações. Nenhuma variável apresentou valores de  $Sk$  e  $Ku$  indicadores de violações severas à distribuição Normal ( $|Sk| < 3$  e  $|Ku| < 10$ , ver Marôco, 2010). A qualidade de ajustamento global do modelo fatorial foi feita de acordo com os índices e respetivos valores de  $\chi^2/gl$ ,  $CFI$ ,  $GFI$ ,  $PCFI$ ,  $PGFI$ ,  $RMSEA$ ,  $P[rmsea \leq 0,05]$ ,  $MECVI$ ,  $AIC$  e  $BCC$ . A qualidade do ajustamento local foi avaliada pelos pesos fatoriais e pela fiabilidade individual dos itens. O ajustamento do modelo foi efetuado a partir dos valores dos índices de modificação pelos multiplicadores de *Lagrange* (LM) produzidos pelo AMOS, considerando-se que trajetórias e/ou correlações com  $LM > 6$  ( $p < 0,001$ ) eram indicadores de variação significativa da qualidade do modelo, com base em considerações teóricas.

#### Resultados

O modelo uni-fatorial original ajustado a uma amostra de 216 beneficiários de Microcrédito revelou uma má qualidade de ajustamento ( $\chi^2/gl=26,070$ ;  $CFI=0,860$ ;  $GFI=0,802$ ;  $PCFI=0,430$ ;  $PGFI=0,267$ ;  $RMSEA=0,341$ ;  $P[rmsea \leq 0,05]=0,000$ ;  $MECVI=0,702$ ). Depois de eliminado o item “A possibilidade de entrar na falência” e de correlacionados o erro do item “A necessidade de investir muito tempo e energia no projeto” com o erro do item “A possibilidade de falhar pessoalmente”, através da análise dos índices de modificação foi possível melhorar o ajustamento do modelo simplificado

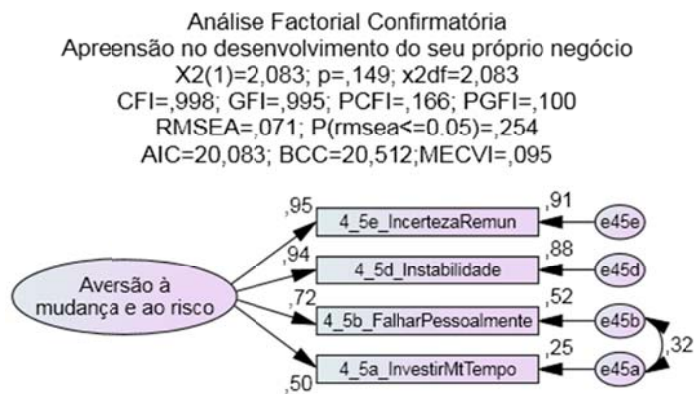
( $\chi^2/\text{gl}=2,083$ ; CFI=0,998; GFI=0,995; PCFI=0,166; PGFI=0,100; RMSEA=0,071;  $P[\text{rmsea}\leq 0.05]=0,254$ ; MECVI=0,095) relativamente ao original. Adicionalmente, o modelo simplificado apresentou uma qualidade de ajustamento significativamente superior à do modelo original na amostra sob estudo ( $\chi^2_{\text{dif}}(4)=23,987$ ) bem como um MECVI menor (0,702 vs. 0,095).

**Quadro 24 – Estatísticas e Índices de Ajustamento do instrumento de medida ‘Apreensão no desenvolvimento do seu próprio negócio’**

Estatística / Índices de ajustamento	Valor	Valores referência
$\chi^2$	$\chi^2(1)=2,083$ p=0,149	Quanto menor melhor p>0.05
$\chi^2 / \text{gl}$	2,083	> 5 – mau ]2;5] – sofrível ]1;2] – bom ~ 1 – muito bom
CFI	0,998	< 0.8 – mau [0.8;0.9[ – sofrível
GFI	0,995	[0.9;0.95[ – bom ≥ 0.95 – muito bom
PCFI	0,166	< 0.6 – mau [0.6;0.8[ – bom
PGFI	0,100	≥ 0.8 – muito bom
RMSEA (I.C. 90%) e p-value ( $H_0: \text{rmsea} \leq 0.05$ )	0,071	> 0.10 – inaceitável ]0.05;0.10] – bom ≤ 0.05 – muito bom p-value ≥ 0.05 (≥ 0.5 segundo Jöreskog)

O fator ‘Aversão à mudança e ao risco’ apresenta como itens com maior peso fatorial os itens “Incerteza da remuneração” com  $\lambda= 0,954$  seguido de “Instabilidade do emprego” com  $\lambda= 0,939$  e de “A possibilidade de falhar pessoalmente” com  $\lambda= 0,722$  e o item com menor peso fatorial neste fator é “A necessidade de investir muito tempo e energia no projeto” com  $\lambda= 0,498$ .

A Figura 13 apresenta os valores dos pesos fatoriais estandardizados e a fiabilidade individual de cada um dos itens.



**Figura 13 – Pesos fatoriais estandardizados e fiabilidade individual de cada um dos itens do fator ‘Aversão à mudança e ao risco’**

A fiabilidade compósita (FC) do fator ‘Aversão à mudança e ao risco’ é de 0,916 pelo que a fiabilidade do constructo é adequada ( $FC \geq 0,7$ ) e a variância extraída média (VEM), um indicador da validade convergente dos fatores, revelou-se também adequada, sendo de 0,743 ( $VEM \geq 0,5$ ).

O Quadro 25 apresenta os valores dos pesos fatoriais estandardizados, a fiabilidade compósita (FC) e a variância extraída média (VEM) do fator ‘Aversão à mudança e ao risco’.

**Quadro 25 – Pesos fatoriais estandardizados dos itens ( $\lambda$ ), fiabilidade compósita (FC) e variância extraída média (VEM) do instrumento de medida ‘Apreensão no desenvolvimento do seu próprio negócio’**

Fator	Item	$\lambda$	FC	VEM
Aversão à mudança e ao risco	Incerteza da remuneração	0,954	0,916	0,743
	Instabilidade do emprego	0,939		
	A possibilidade de falhar pessoalmente	0,722		
	A necessidade de investir muito tempo e energia no projecto	0,498		



### 5.5.5 Fiabilidade e Validade do Instrumento de Medida ‘Percepção Microcrédito’

O instrumento de medida designado como ‘Percepção Microcrédito’ é constituído por três fatores: ‘Falta de apoio’ com três itens; ‘Falta de conhecimentos’ com três itens e ‘Política externa’ com dois itens.

A validade fatorial do modelo que pretende aferir qual a percepção e dificuldades causadas pela obtenção do microcrédito por parte dos respetivos beneficiários foi avaliada por intermédio de uma análise fatorial confirmatória com o *software* AMOS (v. 20, SPSS Inc, Chicago, IL) numa amostra de 216 beneficiários de Microcrédito, como descrito em Marôco (2010). A fiabilidade compósita e a variância extraída média do fator em estudo foram avaliadas como descrito em Fornell e Larcker (1981). A existência de *outliers* foi avaliada pela distância quadrada de *Mahalanobis* ( $DM^2$ ) e a normalidade das variáveis foi avaliada pelos coeficientes de assimetria ( $Sk$ ) e curtose ( $Ku$ ) uni- e multivariada. Nenhuma observação apresentou valores de  $DM^2$  que sugeria tratar-se de *outliers* pelo que a análise fatorial confirmatória foi feita com todas as observações. Nenhuma variável apresentou valores de  $Sk$  e  $Ku$  indicadores de violações severas à distribuição Normal ( $|Sk| < 3$  e  $|Ku| < 10$ , ver Marôco, 2010). A qualidade de ajustamento global do modelo fatorial foi feita de acordo com os índices e respetivos valores de  $\chi^2/gl$ ,  $CFI$ ,  $GFI$ ,  $PCFI$ ,  $PGFI$ ,  $RMSEA$ ,  $P[rmsea \leq 0,05]$ ,  $MECVI$ ,  $AIC$  e  $BCC$ . A qualidade do ajustamento local foi avaliada pelos pesos fatoriais e pela fiabilidade individual dos itens. O ajustamento do modelo foi efetuado a partir dos valores dos índices de modificação pelos multiplicadores de *Lagrange* (LM) produzidos pelo AMOS, considerando-se que trajetórias e/ou correlações com  $LM > 6$  ( $p < 0,001$ ) eram indicadores de variação significativa da qualidade do modelo, com base em considerações teóricas.

### Resultados

O modelo tri-fatorial de ‘Percepção Microcrédito’ ajustado a uma amostra de 216 beneficiários de Microcrédito revelou uma qualidade de ajustamento sofrível ( $\chi^2/gl=8,016$ ;  $CFI=0,867$ ;  $GFI=0,857$ ;  $PCFI=0,526$ ;  $PGFI=0,405$ ;  $RMSEA=0,181$ ;  $P[rmsea \leq 0,05]=0,000$ ;  $MECVI=0,818$ ). Depois de removidos dois dos itens pertencentes ao fator ‘Falta de apoio’ através da análise dos índices de modificação e conseqüentemente o próprio fator ‘Falta de apoio’ foi possível melhorar o ajustamento do modelo simplificado ( $\chi^2/gl=1,221$ ;  $CFI=0,998$ ;  $GFI=0,993$ ;  $PCFI=0,299$ ;  $PGFI=0,199$ ;  $RMSEA=0,032$ ;  $P[rmsea \leq 0,05]=0,514$ ;

MECVI=0,132) relativamente ao original. Adicionalmente, o modelo simplificado apresentou uma qualidade de ajustamento significativamente superior à do modelo original na amostra sob estudo ( $\chi^2_{\text{dif}}(14)=132,611$ ) bem como um MECVI menor (0,818 vs. 0,132).

**Quadro 26 – Estatísticas e Índices de Ajustamento do instrumento de medida ‘Perceção Microcrédito’**

Estatística / Índices de ajustamento	Valor	Valores referência
$\chi^2$	$\chi^2(3)=3,662$ p=0,300	Quanto menor melhor p>0.05
$\chi^2 / gl$	1,221	> 5 – mau ]2;5] – sofrível ]1;2] – bom ~ 1 – muito bom
CFI	0,998	< 0.8 – mau [0.8;0.9[ – sofrível
GFI	0,993	[0.9;0.95[ – bom ≥ 0.95 – muito bom
PCFI	0,299	< 0.6 – mau [0.6;0.8[ – bom
PGFI	0,199	≥ 0.8 – muito bom
RMSEA (I.C. 90%) e p-value ( $H_0: \text{rmsea} \leq 0.05$ )	0.032	> 0.10 – inaceitável ]0.05;0.10] – bom ≤ 0.05 – muito bom p-value ≥ 0.05 (≥ 0.5 segundo Jöreskog)

O fator ‘Falta de conhecimentos’ apresenta como itens com maior peso fatorial os itens “Falta de apoio institucional para o fazer” com  $\lambda=0,876$  seguido de “Falta de competências na área de gestão” com  $\lambda=0,753$ . O item com menor peso fatorial neste fator é “Falta de ideias inovadoras” com  $\lambda=0,560$ .

O fator ‘Política externa’ apresenta como item com maior peso fatorial “Grande risco de falhar” com  $\lambda=0,874$ . O item “A economia não é favorável ao desenvolvimento do próprio negócio” é o que apresenta um menor peso fatorial com  $\lambda=0,487$ .

A Figura 14 apresenta os valores dos pesos fatoriais estandardizados e a fiabilidade individual de cada um dos itens.

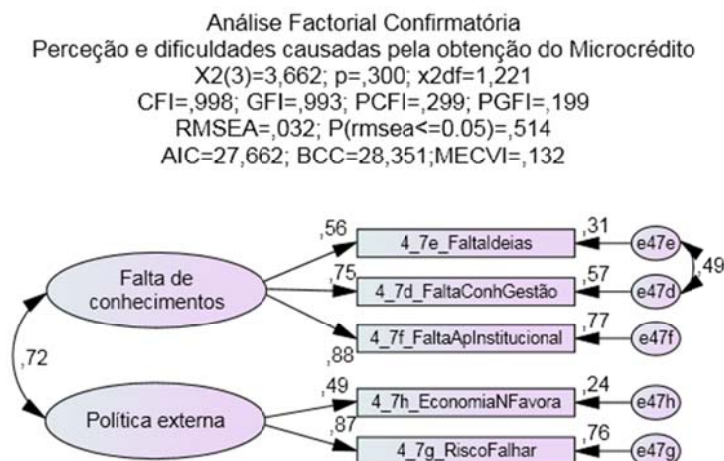


Figura 14 – Pesos fatoriais estandardizados e fiabilidade individual de cada um dos itens do fator ‘Percepção Microcrédito’

A fiabilidade compósita (FC) do fator ‘Falta de conhecimentos’ é de 0,855 e a do fator ‘Política externa’ é de 0,744 pelo que a fiabilidade do constructo é adequada ( $FC \geq 0,7$ ).

A variância extraída média (VEM), um indicador da validade convergente dos fatores, revelou-se também adequada, sendo de 0,670 para o fator ‘Falta de conhecimentos’ e 0,610 para o fator ‘Política externa’ ( $VEM \geq 0,5$ ).

O Quadro 27 apresenta os valores dos pesos fatoriais estandardizados, a fiabilidade compósita (FC) e a variância extraída média (VEM).

Quadro 27 – Pesos fatoriais estandardizados dos itens ( $\lambda$ ), fiabilidade compósita (FC) e variância extraída média (VEM) do instrumento de medida ‘Percepção Microcrédito’

Fator	Item	$\lambda$	FC	VEM
Falta de conhecimentos	Falta de apoio institucional para o fazer	0,876	0,855	0,670
	Falta de competências na área de gestão	0,753		
	Falta de ideias inovadoras	0,560		
Política externa	Grande risco de falhar	0,874	0,744	0,610
	A economia não é favorável desenvolvimento do próprio negócio	0,487		

A validade discriminante dos fatores foi avaliada pela comparação das VEM com os quadrados da correlação entre fatores. Todos apresentaram validade discriminante pois o quadrado da correlação entre eles é inferior aos respectivos valores de VEM. Está assim confirmada a validade e fiabilidade dos fatores que constituem o instrumento de medida ‘Perceção Microcrédito’.

O Quadro 28 apresenta a correlação entre os fatores.

**Quadro 28 – Correlação entre os fatores de ‘Perceção Microcrédito’**

			Correlação (r)	r <sup>2</sup>	p
Falta de conhecimentos	↔	Política externa	0,720	0,518	***

\*\*\*p≤0,001

## 5.6 ANÁLISE DE EQUAÇÕES ESTRUTURAIS PARA O MODELO PROPOSTO

Neste ponto vamos criar o modelo previamente estabelecido no quadro teórico. O modelo proposto é constituído por cinco variáveis latentes (fatores) e 2 variáveis observáveis. Os fatores são: ‘Acesso ao Microcrédito’ com 3 itens, determinados a partir dos scores do modelo de 2ª ordem do respetivo instrumento de medida ‘Espírito de Equipa e Política Interna’; ‘Conhecimentos adquiridos (ideia de criação de negócio)’ com quatro itens; ‘Rede de contactos (ideia de criação de negócios)’ com três itens, ‘Aversão à mudança e ao risco’ e ‘Falta de conhecimentos’, um dos fatores do instrumento de medida ‘Percepção Microcrédito’. As variáveis observáveis que fazem parte do nosso modelo são as que dizem respeito à ‘intenção empreendedora’ que reflete a vontade de criação de uma empresa e a ‘satisfação com o sistema’ que reflete o grau de satisfação do beneficiário com o sistema.

O modelo de equações estruturais pode ser organizado em dois submodelos: 1) o submodelo de medida (correspondente a uma análise fatorial confirmatória), que define a forma como os constructos hipotéticos ou variáveis latentes são operacionalizados pelas variáveis observadas ou manifestas; e, 2) pelo submodelo estrutural que define as relações causais ou de associação entre as variáveis latentes.

O modelo proposto foi avaliado em duas etapas com o software AMOS (v. 20, SPSS Inc, Chicago, IL), usando o método de estimação da máxima verosimilhança, como descrito em Marôco (2010). Numa primeira etapa foi aferida a qualidade de ajustamento do submodelo de medida (correspondente à análise fatorial confirmatória) e numa segunda etapa a qualidade de ajustamento e plausibilidade do submodelo estrutural. Estas foram concretizadas de acordo com os índices de qualidade de ajustamento e respetivos valores de referência descritos em Marôco (2010), a saber:  $\chi^2/gf$ , CFI, GFI, PCFI, PGFI, RMSEA,  $P[\text{rmsea} \leq 0.05]$  e MECVI. A qualidade do ajustamento local foi avaliada pelos pesos fatoriais e pela fiabilidade individual dos itens e a significância das trajetórias causais foi avaliada com um teste Z aos rácios críticos. Calculou-se ainda o RNFI de acordo com Mulaik *et al.* (1989). Consideraram-se significativas as trajetórias com  $p < 0,1$ .

## Resultados

1ª etapa: Submodelo de medida

O submodelo de medida, ajustado a uma amostra de 216 beneficiários de Microcrédito revelou uma qualidade de ajustamento entre o sofrível e o razoável ( $\chi^2/\text{gl}=2,900$ ; CFI=0,913; GFI=0,838; PCFI=0,710; PGFI=0,586; RMSEA=0,094;  $P[\text{rmsea}\leq 0.05]=0,000$ ; MECVI=2,378). Oito observações apresentaram valores de DM2 que sugeriam tratar-se de outliers pelo que a análise fatorial confirmatória foi feita sem essas observações. Após a análise dos índices de modificação também houve a necessidade de remover o item “Incerteza da remuneração” pertencente ao fator ‘Aversão à mudança e ao risco’. O modelo simplificado apresentou uma melhoria na qualidade do seu ajustamento relativamente ao original ( $\chi^2/\text{gl}=2,528$ ; CFI=0,929; GFI=0,871; PCFI=0,705; PGFI=0,591; RMSEA=0,084;  $P[\text{rmsea}\leq 0.05]=0,000$ ; MECVI=1,925) bem como um MECVI ligeiramente menor (1,925 vs. 2.378).

**Quadro 29 – Estatísticas e Índices de Ajustamento do submodelo de medida**

Estatística / Índices de ajustamento	Valor	Valores referência
$\chi^2$	$\chi^2 (116)=293,254$ $p=0,000$	Quanto menor melhor $p>0.05$
$\chi^2 / \text{gl}$	2,528	> 5 – mau ]2;5] – sofrível ]1;2] – bom ~ 1 – muito bom
CFI	0,929	< 0.8 – mau [0.8;0.9[ – sofrível
GFI	0,871	[0.9;0.95[ – bom $\geq 0.95$ – muito bom
PCFI	0,705	< 0.6 – mau [0.6;0.8[ – bom
PGFI	0,591	$\geq 0.8$ – muito bom
RMSEA (I.C. 90%) e p-value ( $H_0: \text{rmsea} \leq 0.05$ )	0.084	> 0.10 – inaceitável ]0.05;0.10] – bom $\leq 0.05$ – muito bom p-value $\geq 0.05$ ( $\geq 0.5$ segundo Jöreskog)

A Figura 15 apresenta os valores dos pesos fatoriais estandardizados e a fiabilidade individual de cada um dos itens do submodelo de medida.

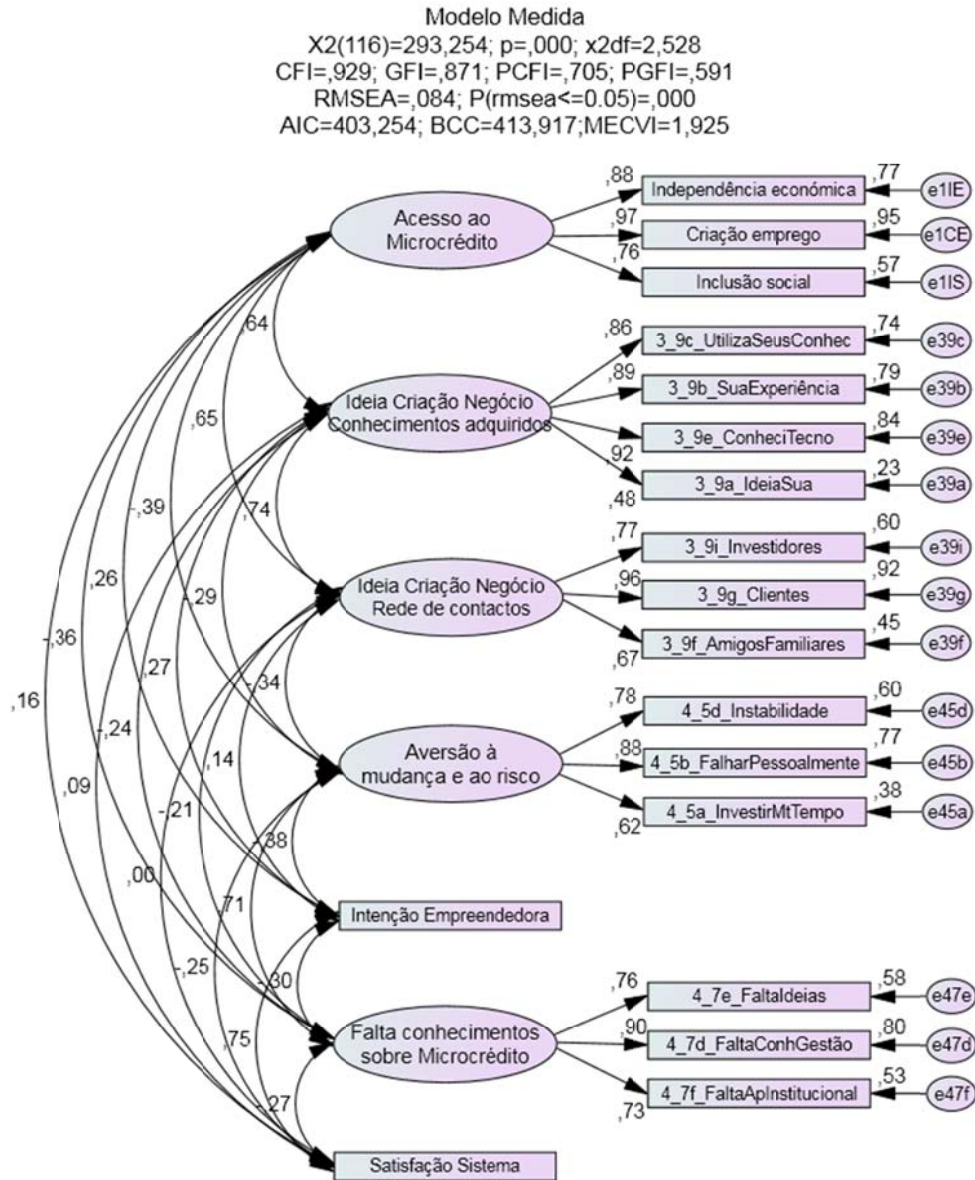


Figura 15 – Pesos fatoriais estandardizados e fiabilidade individual de cada um dos itens do submodelo de medida

## 2ª etapa: Submodelo estrutural

A análise das trajetórias entre os fatores revelou que a trajetória ‘Conhecimentos adquiridos → Acesso ao Microcrédito’ é estatisticamente significativa ( $\beta_{\text{AcessoMicro.ConhecimAdqui}}=0,335$ ;  $p \leq 0,001$ ). A trajetória ‘Rede contactos → Acesso ao Microcrédito’ revelou-se com mais peso que a anterior e estatisticamente significativa ( $\beta_{\text{AcessoMicro.RedContatos}}=0,464$ ;  $p \leq 0,001$ ). A intenção empreendedora tem contributos de três trajetórias, sendo estas a trajetória ‘Acesso ao Microcrédito → Intenção Empreendedora’, estatisticamente significativa a 10% ( $\beta_{\text{IntenEmp.AcessoMicro}}=0,127$ ;  $p=0,072$ ), a trajetória ‘Aversão à mudança e ao risco → Intenção Empreendedora’, que é negativa ( $\beta_{\text{IntenEmp.AversaoRisco}}=-0,324$ ;  $p \leq 0,001$ ) e um pequeno efeito indireto que surge da rede de contactos e que é mediado pelo acesso ao Microcrédito ( $\beta_{\text{IntenEmp.RedContatos|AcessoMicro}}=0,059$ ;  $p=0,099$ ). A satisfação do sistema é influenciada pela intenção empreendedora e pelo acesso ao Microcrédito, tendo a trajetória ‘Intenção Empreendedora → Satisfação com sistema’, apresentado um efeito direto estatisticamente significativo ( $\beta_{\text{SatisfSist.IntenEmp}}=0,752$ ;  $p \leq 0,001$ ); já a trajetória ‘Acesso ao Microcrédito → Satisfação com sistema’, apresentou um efeito direto ligeiramente negativo ( $\beta_{\text{SatisfSist.AcessoMicro}}=-0,090$ ;  $p=0,071$ ) e um efeito mediado pela intenção empreendedora ligeiramente positivo ( $\beta_{\text{SatisfSist.AcessoMicro|IntenEmp}}=0,095$ ;  $p=0,099$ ). A satisfação com o sistema também é influenciada pela trajetória ‘Aversão à mudança e ao risco → Satisfação com sistema’ ( $\beta_{\text{SatisfSist.AversaoRisco}}=-0,243$ ;  $p \leq 0,001$ ). A perceção que teve do processo de Microcrédito, nomeadamente na vertente da falta de conhecimentos sofre a influência de uma trajetória que é estatisticamente significativa, ‘Aversão à mudança e ao risco → Falta conhecimentos’ ( $\beta_{\text{FaltaConh.AversaoRisco}}=0,762$ ;  $p \leq 0,001$ ). A trajetória ‘Acesso ao Microcrédito → Falta conhecimentos’ revelou-se não significativa do ponto de vista estatístico pelo que não é suportada ( $\beta_{\text{FaltaConh.AcessoMicro}}=0,014$ ;  $p=0,830$ ).

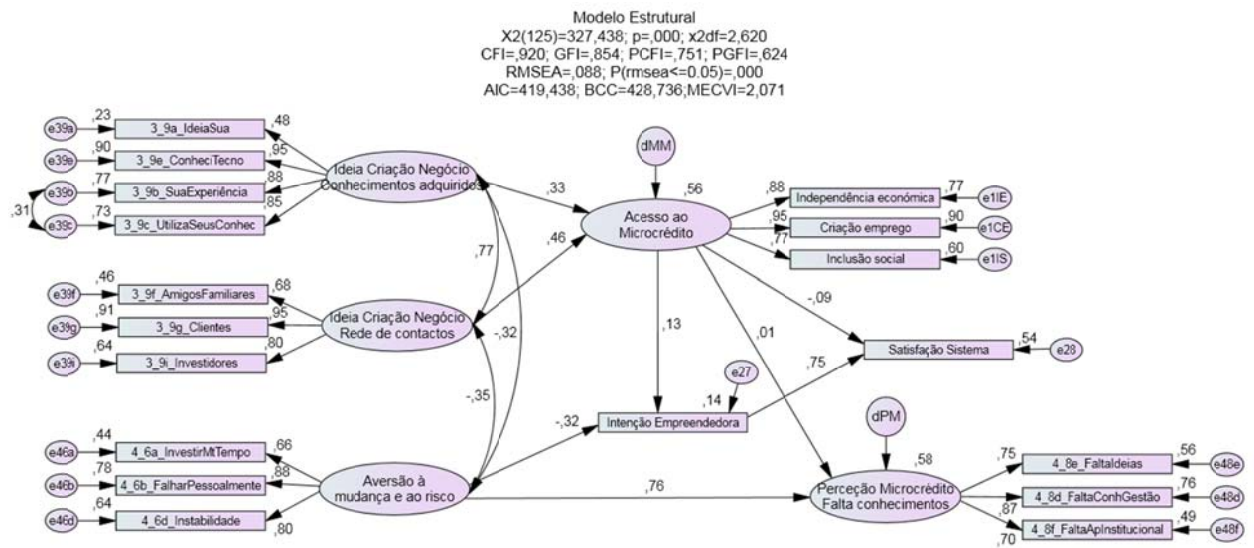


Quadro 30 – Valores estandardizados dos coeficientes de regressão e tipo de efeito da relação

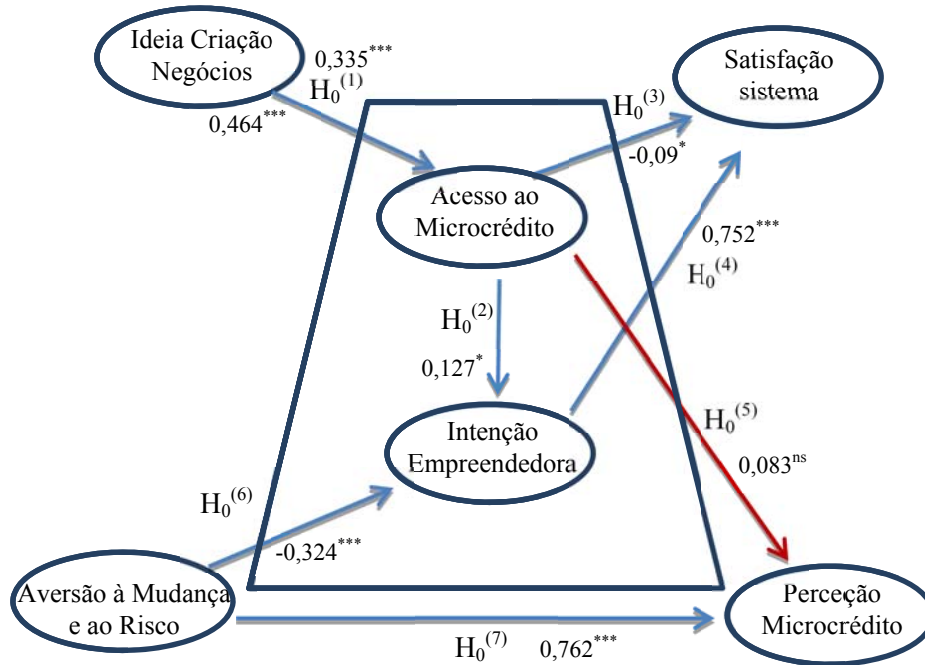
Relação	Valor estandard.	<i>p-value</i>	Tipo
Conhecimentos adquiridos → Acesso ao Microcrédito	0,335	≤0,001 <sup>***</sup>	Efeito direto
Rede contactos → Acesso ao Microcrédito	0,464	≤0,001 <sup>***</sup>	Efeito direto
Acesso ao Microcrédito → Intenção Empreendedora	0,127	0,072 <sup>*</sup>	Efeito direto
Aversão à mudança e ao risco → Intenção Empreendedora	-0,324	≤0,001 <sup>***</sup>	Efeito direto
Rede contactos → Intenção Empreendedora	0,059	0,099 <sup>*</sup>	Efeito mediado pelo acesso ao Microcrédito
Aversão à mudança e ao risco → Falta conhecimentos	0,762	≤0,001 <sup>***</sup>	Efeito direto
Acesso ao Microcrédito → Falta conhecimentos	0,014	0,830 <sup>ns</sup>	Efeito direto
Intenção empreendedora → Satisfação com sistema	0,752	≤0,001 <sup>***</sup>	Efeito direto
Acesso ao Microcrédito → Satisfação com sistema	-0,090	0,071 <sup>*</sup>	Efeito direto
Acesso ao Microcrédito → Satisfação com sistema	0,095	0,099 <sup>*</sup>	Efeito mediado pela intenção empreendedora
Aversão à mudança e ao risco → Satisfação com sistema	-0,243	≤0,001 <sup>***</sup>	Efeito mediado pela intenção empreendedora

\*\*\*  $p \leq 0,001$ ; \*  $p \leq 0,1$ ; <sup>ns</sup>  $p > 0,1$

Na figura 16, está representado o submodelo estrutural.



**Figura 16 – Submodelo Estrutural**



\*\*\*  $p \leq 0,001$ ; \*  $p \leq 0,1$ ; <sup>ns</sup>  $p > 0,1$

**Figura 17 – Modelo conceptual de investigação**

## Capítulo VI – Conclusões e Recomendações

Após a análise dos resultados obtidos na parte empírica desta investigação, pretendemos apresentar a discussão dos resultados do modelo estrutural proposto. Abordaremos as principais limitações, bem como as implicações deste estudo e sugestões para futuras investigações na área do microcrédito.

### 6.1 CONCLUSÕES

A temática do microcrédito, bem como do empreendedorismo, tem despertado um grande interesse académico nas últimas duas décadas, tem sido responsável pela crescente compilação de estudos sobre essa temática, principalmente com abordagens associadas às características psicológicas e, mais atualmente, cognitivas (McClelland, 1961; Douglas, 1999; Leitão & Cruz, 2006; Hisrich & Peters, 2004; Tang et al., 2007; Gaglio & Katz, 2001; Baron, 2004).

Perante este contexto o nosso estudo abrange, por um lado, os beneficiários do Microcrédito enquanto empreendedores. Neste sentido, a presente investigação foi motivada pelo interesse em contribuir para uma melhor compreensão acerca do papel do Microcrédito no Empreendedorismo, bem como, da necessidade de preencher a lacuna no que se refere à existência de instrumentos válidos, capazes de mensurar esta temática ao nível quantitativo. Assim, conceptualizamos a seguinte questão de investigação que pretendemos nesta fase do estudo poder responder:

Será que o Microcrédito contribui para o desenvolvimento do empreendedorismo?

Para responder a esta questão, a presente investigação procurou abranger na fundamentação teórica, de uma forma sintética mas atualizada, toda a envolvente de conceitos e características que poderão estar associadas à temática do microcrédito bem como do empreendedorismo.

Tentamos ao longo do trabalho analisar a eficácia do microcrédito enquanto estímulo ao empreendedorismo existente, bem como conhecer se ocorrem mudanças no

comportamento profissional e pessoal dos microempreendedores. Os resultados demonstram que o programa de microcrédito tem ajudado na minimização de fenômenos sociais menos desejáveis, como o desemprego, verificou-se que vários projetos (51%) que criam mais do que um posto de trabalho. É ainda de ressaltar a baixa participação em projetos de microcrédito de beneficiários com formação superior (16,9%), que certamente estará relacionada pela maior facilidade de acesso ao crédito bancário normal.

Na concepção de Schumpeter (1993), o empreendedor é o “motor da economia” num agente de mudança. Assim, os problemas do empreendedorismo parecem estar no desenvolvimento da cultura empreendedora. Ninguém nasce empreendedor, mas as características empreendedoras podem ser desenvolvidas ao longo da carreira profissional, preparando o indivíduo para assumir riscos ou desafios num novo projeto.

Em relação à caracterização do perfil do beneficiário de microcrédito podemos defini-lo através dos resultados da análise de *clusters*. Assim, concluímos existir uma taxonomia de três tipologias de beneficiários de microcrédito: 1) os de microcrédito intermédio (cluster 1) caracterizados por existirem ligeiramente mais homens, terem uma faixa etária mais baixa, não terem filhos, haver uma maior percentagem de beneficiários na situação de desemprego antes do microcrédito, terem beneficiado de microcrédito com montantes mais baixos, terem uma situação de projeto em curso, manterem o seu próprio negócio, terem, pelo menos uma maior parte destes, criado o seu próprio negócio essencialmente por necessidade, demonstrarem alguma intenção empreendedora, encontrarem-se, de uma forma geral, satisfeitos com o sistema, preferirem acumular um trabalho por conta própria com um por conta de outrem e preferirem iniciar um novo negócio do que iniciar um já existente, estarem indecisos sobre se terá ou não valido a pena serem beneficiários do microcrédito, terem como motivação para acesso ao microcrédito a independência económica, não darem tanta importância à realização pessoal e ao desemprego, recorrerem mais aos conhecimentos adquiridos para a ideia de criação de negócio, acharem que os fatores de sucesso são determinado pelos recursos humanos e financeiros e pelo contexto político económico e darem importância à sua falta de conhecimentos no que diz respeito à sua perceção e dificuldades causadas pela obtenção do microcrédito; 2) os de microcrédito com insucesso (cluster 2) caracterizados por existirem ligeiramente mais mulheres, terem uma representatividade equitativa entre os que têm e os que não têm filhos, haver uma maior percentagem de beneficiários empregados antes do microcrédito, terem suspenso

ou desistido dos seus projetos de microcrédito e estarem predominantemente desempregados, terem, pelo menos uma maior parte destes, criado o seu próprio negócio essencialmente por necessidade, sendo em alguns casos também de oportunidade, não demonstrarem qualquer intenção empreendedora, encontrarem-se, completamente insatisfeitos com o sistema, preferirem trabalhar por conta de outrem e a iniciarem um novo negócio preferirem iniciar um negócio já existente, acharem definitivamente não ter valido a pena serem beneficiários do microcrédito, terem como motivação para acesso ao microcrédito a criação de emprego, não dando importância à independência económica e inclusão social, não darem tanta importância à realização pessoal, preocupações familiares, criação de riqueza e darem importância ao desemprego e desafios, recorrerem mais à rede de contactos e menos aos conhecimentos adquiridos para a ideia de criação de negócio, terem uma maior aversão ao risco e referirem a sua falta de apoio no que diz respeito à sua perceção e dificuldades causadas pela obtenção do microcrédito; 3) os de microcrédito com sucesso (cluster 3) caracterizados por serem predominantemente casados, existirem ligeiramente mais mulheres, terem uma faixa etária mais elevada, terem habilitações mais elevadas, terem filhos, haver uma maior percentagem de beneficiários empregados antes do microcrédito, terem os seus projetos de microcrédito em curso, tendo assim o seu próprio negócio, terem, pelo menos uma maior parte destes, criado o seu próprio negócio por oportunidade, demonstrarem muita intenção empreendedora, encontrarem-se, completamente satisfeitos com o sistema, preferirem trabalhar por conta própria embora uma pequena parte refira desejar acumular com um trabalho por conta de outrem e a iniciarem um novo negócio preferirem iniciar um negócio já existente, acharem definitivamente ter valido a pena serem beneficiários do microcrédito, terem como motivação para acesso ao microcrédito a inclusão social, darem importância à realização pessoal, preocupações familiares, criação de riqueza e não darem importância ao desemprego e desafios, recorrerem mais aos conhecimentos adquiridos para a ideia de criação de negócio, terem uma menor aversão ao risco, não darem tanta importância aos recursos humanos e financeiros como fatores de sucesso de uma empresa e referirem não serem relevantes a sua falta de apoio e de conhecimentos relativamente à sua perceção e dificuldades causadas pela obtenção do microcrédito.

De acordo com o Quadro 31, que ilustra o resultado das hipóteses de investigação obtidas através da análise do modelo estrutural por nós concebido, poderemos verificar que apenas

uma das hipóteses não é suportada. De seguida, daremos resposta às restantes questões de investigação formuladas e hipóteses de investigação a elas adjacentes.

**Quadro 31 – Resultado das Hipóteses de investigação (suportada/ não suportada)**

Hipótese	Relação	Valor estandard.	<i>p-value</i>	Resultado
<b>H<sub>0</sub><sup>(1)</sup></b>	Conhecimentos adquiridos → Acesso ao Microcrédito	0,335	≤0,001***	<b>Suportada</b>
	Rede contactos → Acesso ao Microcrédito	0,464	≤0,001***	<b>Suportada</b>
<b>H<sub>0</sub><sup>(2)</sup></b>	Acesso ao Microcrédito → Intenção Empreendedora	0,127	0,072*	<b>Suportada</b>
<b>H<sub>0</sub><sup>(6)</sup></b>	Aversão à mudança e ao risco → Intenção Empreendedora	-0,324	≤0,001***	<b>Suportada</b>
<b>H<sub>0</sub><sup>(7)</sup></b>	Aversão à mudança e ao risco → Falta conhecimentos	0,762	≤0,001***	<b>Suportada</b>
<b>H<sub>0</sub><sup>(5)</sup></b>	Acesso ao Microcrédito → Falta conhecimentos	0,014	0,830 <sup>ns</sup>	<b>Não Suportada</b>
<b>H<sub>0</sub><sup>(4)</sup></b>	Intenção empreendedora → Satisfação com sistema	0,752	≤0,001***	<b>Suportada</b>
<b>H<sub>0</sub><sup>(3)</sup></b>	Acesso ao Microcrédito → Satisfação com sistema (efeito direto)	-0,09	0,071*	<b>Suportada</b>
	Acesso ao Microcrédito → Satisfação com sistema (efeito indireto)	0,095	0,099*	<b>Suportada</b>

\*\*\*  $p \leq 0,001$ ; \*  $p \leq 0,1$ ; <sup>ns</sup>  $p > 0,1$

A primeira questão de investigação “A ideia de criação de negócio será um fator impulsionador para a motivação do acesso ao microcrédito?”, que corresponde à hipótese  $H_0^{(1)}$  é suportada pelo modelo estrutural. Existe uma relação causal entre os fatores da ideia de criação de negócios (conhecimentos adquiridos e rede de contactos) e a motivação para o acesso ao microcrédito. Assim, podemos afirmar que os conhecimentos adquiridos e a rede de contactos influenciam positivamente a motivação para o acesso ao microcrédito.

Relativamente à segunda questão de investigação “A motivação de acesso ao microcrédito fomenta a intenção empreendedora?” correspondente à hipótese  $H_0^{(2)}$  é igualmente suportada pelo modelo estrutural. Podemos assim afirmar que o microcrédito funciona como fomento para o desenvolvimento do empreendedorismo.

A terceira questão de investigação “As motivações de acesso ao microcrédito influenciam a satisfação no sistema de microcrédito?” correspondente à hipótese  $H_0^{(3)}$  é igualmente suportada pelo modelo estrutural. Esta trajetória apresentou um efeito direto ligeiramente negativo ( $\beta_{\text{SatisfSist.AcessoMicro}}=-0,090$ ;  $p=0,071$ ) e um efeito mediado pela intenção empreendedora ligeiramente positivo ( $\beta_{\text{SatisfSist.AcessoMicro|IntenEmp}}=0,095$ ;  $p=0,099$ ). Podemos assim concluir que as motivações de acesso ao microcrédito influenciam, por um lado, de uma forma direta de forma ligeiramente negativa a satisfação com o sistema de microcrédito e, por outro lado, quando mediada pela intenção empreendedora de uma ligeiramente positiva, pelo que o efeito total da motivação de acesso ao microcrédito, embora estatisticamente significativo influencia apenas residualmente a satisfação no sistema de microcrédito.

A quarta questão de investigação “A intenção empreendedora detém uma relação causal com a satisfação do sistema de microcrédito?” tem correspondência com a hipótese  $H_0^{(4)}$  e é suportada pelo modelo estrutural. De facto existe uma relação causal entre a intenção empreendedora e a satisfação com o sistema de microcrédito. Podemos assim afirmar que a intenção empreendedora influencia positivamente a satisfação com o sistema de microcrédito.

A quinta questão de investigação “As motivações de acesso ao microcrédito influenciam a perceção dos beneficiários do microcrédito?” tem correspondência com a hipótese  $H_0^{(5)}$  não é suportada pelo modelo estrutural. De facto esta hipótese que corresponde à trajetória ‘Acesso ao Microcrédito → Falta conhecimentos’ revelou-se não significativa do ponto de vista estatístico pelo que não é suportada ( $\beta_{\text{FaltaConh.AcessoMicro}}=0,014$ ;  $p=0,830$ ). Podemos assim afirmar que as motivações de acesso ao microcrédito não têm qualquer influência na perceção que os beneficiários têm do microcrédito nomeadamente no que diz respeito à falta de conhecimentos.

A sexta questão de investigação “A aversão à mudança e ao risco influenciam a intenção empreendedora?” tem correspondência com a hipótese  $H_0^{(6)}$  e é suportada pelo modelo estrutural. De facto existe uma relação negativa estatisticamente significativa entre a aversão à mudança e ao risco e a intenção empreendedora. Podemos afirmar que a aversão à mudança e ao risco tem uma influência negativa sobre a intenção empreendedora.

A sétima e última questão de investigação “A aversão à mudança e ao risco predizem a perceção dos beneficiários perante o microcrédito” tem correspondência com a hipótese  $H_0^{(7)}$  e é igualmente suportada pelo modelo estrutural.

Relativamente ao género aferimos que existe uma maior representatividade do género feminino (64,4%) e uma menor representatividade do género masculino (35,6%).

No que concerne ao facto de aferir se valeu a pena terem recorrido ao microcrédito, os beneficiários do microcrédito no Millenium bcp, 63,4% responderam afirmativamente e 26,4% negativamente. É de salientar que 65,3% afirmam que se não tivessem recorrido ao microcrédito não teriam realizado os seus projetos. Os beneficiários que responderam não ter valido a pena o microcrédito são aquelas cujo projeto já não está em curso e que prefeririam um tipo de emprego exclusivamente por conta de outrem (TCO). Já os que responderam ter valido a pena o microcrédito são aquelas cujo projeto ainda está em curso e que responderam preferir ter um tipo de emprego exclusivamente por conta própria (TCP).

Quando questionados sobre se fossem desenvolver um novo projeto se gostariam de iniciar um negócio novo ou investir num negócio já existente pode-se constatar que 57,2% dos beneficiários do microcrédito no Millenium bcp atualmente preferiria investir num negócio já existente e 42,8% preferiria iniciar um novo negócio verificando-se que os beneficiários com ensino superior bem como os do género masculino escolheriam iniciar um novo negócio enquanto as restantes, com habilitações inferiores, bem como os do género feminino, mais inclinados a investir num negócio já existente.

Os beneficiários que não possuem habitação ou veículo próprios são as que contraem os empréstimos mais baixos e não têm filhos, têm idades mais baixas e não são casados ou em união de facto. Quem contraiu os maiores empréstimos, possui habitação e veículo próprios, são casados ou em união de facto e têm filhos.

Ao invés de subsidiar, o microcrédito confere oportunidade, financiando de forma remunerada e com a obrigação de reembolso, a Microempreendedores que, não dispendo de alternativas de financiamento, reúnam condições de viabilidade e apresentem um projeto equilibrado. Este equilíbrio implica igualmente que os fundos necessários para o



projeto não sejam exclusivamente provenientes do microcrédito contribuindo assim para os projetos apresentem uma robustez acrescida para enfrentarem um ambiente competitivo.

Microcrédito pode ser considerado uma solução financeira suscetível de ser utilizada, com os ajustes devidos, em todas as sociedades, das menos às mais desenvolvidas, pela razão de que em todas elas existem camadas da população em risco de exclusão.

## **6.2 IMPLICAÇÕES**

Pretendo, com o presente estudo, apresentar o microcrédito como instrumento potenciador do empreendedorismo, os seus benefícios na economia e sociedade e, finalmente, a sua contribuição para a minimização da pobreza e da exclusão social.

O microcrédito tem metodologias próprias e oferece garantias diferenciadas das utilizadas no crédito tradicional para se adequar as realidades dos pequenos negócios formais e informais. Assim, pode afetar de modo positivo a sociedade e beneficiar o ciclo económico do País. Tendo em vista que o acesso ao crédito garante ao indivíduo uma relativa igualdade de oportunidades, melhora as suas condições de vida e trabalho. As implicações do microcrédito na chamada economia social têm um tal impacto na sociedade que atualmente o microcrédito se traduz em negócios autossustentáveis e que têm que ser compreendidos como instrumentos de combate à exclusão e à pobreza.

Sendo uma forma de apoio social, o conceito de microcrédito difere muito do conceito tradicional de ajuda e combate à pobreza na medida em que rejeita a esmola, o subsídio ou o donativo como forma de justiça social.

O microcrédito, na chamada economia social, tem tido um elevado impacto. Atualmente o microcrédito existe já em mais de 60 países e envolve vários milhares de instituições em todo o mundo.

O microcrédito é um tema que, apesar de não ser muito novo, é mundialmente conhecido, principalmente pelo fato de o prémio Nobel da Paz ter sido conferido, em 2006, a Muhammad Yunus, considerado, mundialmente, pioneiro desse conceito. O prémio reconheceu a importância do microcrédito como ferramenta para a redução da desigualdade social e conseqüentemente para a promoção da paz mundial.

### **6.3 LIMITAÇÕES DA INVESTIGAÇÃO**

Uma investigação é feita de contornos e a sua identificação é fundamental para a interpretação dos resultados finais. Por isso, vamos passar a descrever de forma sucinta o objeto de estudo e a metodologia seguida.

A dimensão da amostra utilizada, relacionada com os beneficiários do microcrédito de apenas uma instituição bancária, é indubitavelmente uma limitação deste estudo. Teria sido preferível abordar uma amostra de maior amplitude (por exemplo, beneficiários do microcrédito em Portugal, englobando as outras instituições financeiras) e analisar um universo de maior dimensão tornando possível fazer um estudo que possibilitasse a comparação de resultados finais entre si.

Todavia, poderá, mesmo assim, ser considerada benéfica para a concretização da nossa investigação, atendendo à natureza do método de recolha de dados depende, em muito, da diligência do inquirido.

Uma segunda limitação deste trabalho relaciona-se com o facto de existirem poucas investigações sobre esta temática o que, se por um lado, lhe confere valor, por outro lado, não lhe permite comparabilidade com outras realidades estudadas no país ou na Europa.

As limitações acima assinaladas podem proporcionar verdadeiras oportunidades para outras pesquisas e para motivar outros investigadores, atendendo a que a semente está lançada e pode frutificar com novos e interessantes estudos. É admissível que este nosso árduo trabalho possa contribuir para o desenvolvimento de outras linhas de investigação, o que nos deixaria honrados e felizes.

### **6.4 PERSPETIVAS FUTURAS**

Em jeito de epílogo, consideramos ser nossa obrigação deixar em aberto três propostas para futuras linhas de orientação para colmatar a falha de investigações nesta área tão específica, como a de financiamentos concedidos na forma de microcrédito e o seu fomento para o desenvolvimento do empreendedorismo.

A proposta primogénita apontaria tanto quanto possível para uma repetição deste estudo, com a introdução de mais variáveis cognitivas de acordo com os diversos autores

estudados, nomeadamente as relacionadas com as características sócio-demográficas, sócio-profissionais e sócio-económicas, tendo em conta que para isso ser possível a amostra terá que ser de maior extensão.

Desta forma, a segunda proposta é a de que outros investigadores apliquem o instrumento de medida sugerido numa amostra de maior dimensão estatisticamente representativa, e que procedam à comparação com outra unidade de análise, quer nacional, quer internacional. No estudo utilizou-se a base de dados do Millennium Bcp, cedida pela instituição financeira que foi pioneira do microcrédito em Portugal, juntamente ANDC, e que constitui a mais antiga experiência em território nacional.

Por último, trabalhos futuros deverão passar pelo alargamento da análise a outras experiências, de âmbito nacional e local, procurando confirmar a presença de especificidades territoriais na aplicação de modelos diferentes de microcrédito. Também será importante recolher dados sobre a eficácia dos projetos quanto ao seu fim último: o combate à exclusão e à pobreza. Será preciso ver, a médio/ longo prazo, se os projetos financiados contribuíram para ultrapassar as situações de exclusão e pobreza.

Fica como sugestão a realização de pesquisas que tenham como base de estudo períodos maiores de acompanhamento, visando possibilitar uma compreensão mais ampla dos efeitos do microcrédito nos microempreendedores. Idealmente, a pesquisa poderá conter os resultados relacionados com microempreendedores que beneficiem de uma linha de microcrédito comparada com a de outros que não tenham recorrido a esta ferramenta financeira.

Será interessante continuar a promover trabalhos de investigação no sentido de se perceber qual a influência da crise económico financeira na aprovação de projetos candidatos ao microcrédito, mas não deverá ser descurada a avaliação do total de candidaturas, pois só assim será possível perceber se a dita crise teve, por um lado, influência na redução do crédito devido às restrições de liquidez dos bancos, e se, por outro lado, teve influência na procura de projetos de autoemprego, principalmente por indivíduos que perderam o seu posto de trabalho.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ahlin, C. and Jiang, N. (2007). Can micro-credit bring development?, *Journal of Development Economics*, Vol. 86 (1): 1-21.
- Ahmed, M Almeida. (2010). Presidente da Associação Nacional de Direito ao Crédito In: *Jornal de Notícias, Opinião*, 13 de Dezembro de 2010.
- Alange, S.& Scheinberg, S. (1988). Swedish entrepreneurship in a cross-cultural perspective. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Babson College, 1–15
- Alayón, N. (1995). *Assistência e assistencialismo: controle dos pobres ou erradicação da pobreza?*. 2. Ed. São Paulo: Cortez
- Albuquerque, Susana. (2010). Secretária-geral da ASFAC no caderno integrante da edição do Expresso nº 1948 de 27 de Fevereiro de 2010
- Almeida, J. F. (1993). Integração Social e exclusão Social: algumas questões, In *Análise Social*, Vol. XXVIII (123-124), pp.829-834, Revista do Instituto de ciências Sociais da Universidade de Lisboa.
- Almeida, P. (2003). *Da capacidade empreendedora aos activos intangíveis no processo de criação de empresas do conhecimento*. Tese de Mestrado. Lisboa. Universidade Técnica de Lisboa.
- Alstete, J. (2003). On becoming an entrepreneur: an evolving typology. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, Vol. 8 No. 4, pp. 222-34.
- Alves, M. B. (2008). *Microcredit as a way of giving people more dignity*, in Oliveira, Catarina Reis and RATH Jan (eds), *Migrações Jornal – Special Issue on Immigrant Entrepreneurship*, October 2008, nº 3, Lisbon ACIDI, PP 225-262
- Anderson, J. C, & Gerbing, D. W. (1988). Structural equation modelling in practice: a review and recommended two-step approach. *Psychological Bulletin*, 103(3), 411-423.
- Andersson, S. The internationalization of the firm from an entrepreneurial perspective. *International Studies of Mgt. & Org.*, 30/1, p.63-92. Spring 2000.
- Armando, B., Melanie, E., Jessica, M., & Lisa S. (2009). *State of the microcredit summit campaign report 2009*. Sam Daley-Harris
- Banco Mundial (2001). Relatório Sobre o Desenvolvimento Mundial 2000/2001: luta contra a pobreza. Washington, D.C.: 276 p.
- Baptista, M. N. & Campus, D. C. (2007). *Metodologias de Pesquisa em Ciências: Análises Quantitativa e Qualitativa*. Edição Brasileira. LTC.
- Baraňano, A. M. (2004). *Métodos e Técnicas de Investigação em Gestão: Manual de apoio à realização de trabalhos de investigação*. Edições Sílabo. Lisboa
- Barreiros, L. (1996), “Pobreza e desigualdade em Portugal num contexto comparativo europeu”, Comunicação ao seminário sobre Pobreza e Grupos Desfavorecidos em Portugal, Fátima, s/d (mimeo).

- Barreto, H. (1989). *The Entrepreneur in Microeconomic Theory: Disappearance and Explanation*. New York, NY: Routledge
- Barros, A., & Pereira, C. (2008). Empreendedorismo e Crescimento Económico: uma Análise Empírica. *Revista de Administração Contemporânea*, 12(4), 975-993.
- Bauer, M. & Chytilová, J. & Morduch, J. (2008). Behavioral Foundations of Microcredit: Experimental and Survey Evidence From Rural India. *Working Papers IES 2008/28*, Charles University Prague, Faculty of Social Sciences, Institute of Economic Studies, revised Nov 2008.
- Belcourt M, Burke R & Lee-Gosselin H (1991). The Glass Box: Women Business Owners in Canada. Ottawa, Canada: *The Canadian Advisory Council on the Status of Women*.
- Bettis, R. A., & Hitt, M. A. (1995). The New Competitive Landscape. *Strategic Management Journal*, 16, 7-19.
- Birley, Sue, and Paul Westhead (1994). "A Taxonomy of Business Start-up Reasons and Their Impact on Firm Growth and Size," *Journal of Business Venturing* 9, 7-31.
- Blais, R.A., Toulouse, J.M., 1990. National, regional or world patterns of entrepreneurial motivation? An empirical study of 2,278 entrepreneurs and 1,733 non-entrepreneurs in fourteen countries on four continents. *J.Small Bus. Entrepreneurship* 7, 3-20.
- Boaventura, E. (2004). "Metodologia da pesquisa" Monografia, dissertação, tese, São Paulo: Atlas.
- Boquín, R. A., Eltz, M., Massie, J & Stein, L. (Coord.) (2009) *État de la Campagne du Sommet du Microcrédit Rapport 2009*. Sam Daley-Harris. Rédigé par Sam Daley-Harris Directeur de la Campagne du Sommet du Microcrédit, Compile par D.S.K.
- Borooh VR, Collings G et al (1997). Women and self-employment: an analysis of constraints and opportunities in Northern Ireland. In Deakins D, Jennings P and Mason C (Eds), *Small Firms Entrepreneurship in the Nineties*. London: Paul Chapman Publishing, pp72-88.
- Bourdon, R. (1995). *Os Métodos em Sociologia*. Edições Rolim, Lisboa
- Bracker, J., Keats, B. & Pearson, J. (1988). Planning and financial performance among small firms in a growth industry. *Strategic Management Journal*, Vol 9: 591-603.
- Brockhaus, R. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23(3):509-520.
- Buttner, E. H., & Moore, D. P. (1997). Women's organizational exodus to entrepreneurship: Self-reported motivations and correlates with success. *Journal of Small Business Management*, 35(1), 34-46.
- Bygrave, W., & Hofer, C. (1991). Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16 (2), 13-22.
- Cantillon, R. (1931). *Essai Sur la Nature du Commerce en Général*. Editado com uma tradução em Inglês por H. Higgs. London: Macmillan.
- Carland, J. & Carland J. (1991). An empirical investigation into the distinction between male and female entrepreneurs and managers. *International Small business Journal*, 9(3):62-72.

- Carland, J.W., Hoy, F., Boulton, W.R. & Carland, J.A. (1984) Differentiating entrepreneurs from small business owners. *The Academy of Management Review*, 9(2), April, 354-359.
- Carter, N.M., Gartner, W.B., Shaver, K.G., & Gatewood, E.J. (2003). The career reasons of nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18, 13–39.
- Casson, M. C. (1982). *The Entrepreneur. An Economic Theory*. Oxford: Martin Robertson.
- Centro de Microfinanças (2011). <http://www.mfc.org.pl>.
- Chiu T., Fang D., Chen J., Wang Y., Jeris C. (2001). A robust and scalable clustering algorithm for mixed type attributes in large database environment. In: Proceedings of the 7th ACM SIGKDD international conference in knowledge discovery and data mining, Association for Computing Machinery, San Francisco, CA, pp 263–268.
- Chowdhury, M.J.A., (2008), Does the Participation in the Microcredit Programs Contribute to the Development of Women Entrepreneurship at the Household Level? Experience from Bangladesh, Paper Presented at UNU-WIDER Workshop on Entrepreneurship and Economic Development, World Institute of Development Economics Research (WIDER), United Nations University, Helsinki, Finland.
- Christian, A. & Neville, J. (2007). *Can Micro-Credit Bring Development?* Revised July.
- Churchill, G. A. (1979). A paradigm for developing better measures of marketing constructs. *Journal of Marketing Research*, 16(1), 64-73.
- Collins, O. F. & Moore, D. G. (1964). *The Enterprising Man. East Lansing: Bureau of Business and Economic Research*, Graduate School of Business Administration, Michigan State University.
- Comissão das comunidades europeias. (2003). *Livro Verde. Espírito Empresarial na Europa*. Bruxelas.
- Cooper, D. R. & Schindler, P. (2003). *Business Research Methods*. McGraw-Hill. N.Y.
- Copestake, J., Bhalotra, S., & Johnson, S. (2001). *Assessing the impact of microcredit: A Zambian case study*. *Journal of Development Studies*.
- Corsini, J. (2007). *Microcrédito e inserção social em cidades baianas: estudo da experiência do centro de apoio aos pequenos Empreendimentos da bahia - ceape/bahia*. Salvador
- Costa, A. B. (1998). *Exclusões Sociais* In Coleção Fundação Mário Soares. Gradiva Publicações, Lda, 1ª edição. Lisboa.
- Costa, A. B., da, et al, (2008). *A Pobreza em Portugal*. Coleção Caritas Portuguesas, nº6, Centro de Reflexão Cristã, Departamento de Pesquisa Social. Lisboa.
- Cromie, S. (1987). Motivations of aspiring male and female entrepreneurs. *Journal of Occupational Behaviour* 8 (3) p. 251-261
- Cunningham, J., & Lischeron, J. (1991). Defining entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 29, 45-61.
- Daft, R., (1999). *Administração*. Rio de Janeiro: LTC

- Davidsson, P. (1989). *Continued entrepreneurship and small firm growth*. Stockholm School of Economics, Stockholm.
- Davidsson, P. (1991). *Controversies in Post Keynesian Economics*, Aldershot, Hants, England; Brookfield, Vt., USA: E. Elgar
- Davidsson, P., & Wiklund, J. (2000). Levels of analysis in entrepreneurship research: Current research practice and suggestions for the future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25 (4), 81-99.
- Davidsson, P., Low, M., & Wright, M. (2001). Editor's introduction: Low and MacMilan ten years on: Achievements and future directions for entrepreneurship research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25 (4), 5-15.
- DeMartino, R. & Barbato, R. (2003). Differences between women and men MBA entrepreneurs: exploring family flexibility and wealth creation as career motivators. *Journal of Business Venturing*, 18, 815-832.
- Demo, P. (1998). *Charme da exclusão social*. Campinas, SP: Autores Associados, Coleção polêmica do nosso tempo.
- Dolabela, F. (2006). *O segredo de Luísa*. Uma ideia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa. 2ª Ed São Paulo. Cultura
- Domínguez, F. J.. (2002). El Empreendedor. Una Propuesta de Modelo Explicativo de Comportamiento. *Proceedings das XII Jornadas Luso-Espanholas de Gestão Científica*. Covilhã. p. 1-7.
- Dornelas, J. C. A. (2001). *Empreendedorismo Transformando Ideias em Negócio*. Rio de Janeiro. Campus.
- Dossiê Especial Créditos e Recuperações, expresso Expresso N.º 1948 de 27 de fevereiro de 2010
- Drucker, P. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. New York: Harper and Row.
- Drucker, P. (2010). *Empreendedorismo? Porquê? Para quê?* in mktportugal on October 26, 2010 at 9:00 am, and is filled under Artigos Empreendedorismo.
- Drucker, P.F. (1969) *The age of discontinuity: guidelines to our changingsociety*. New York, NY: Harper and Row
- Drucker, P.F. (1970). *Uma era de descontinuidade orientação para uma sociedade em mudança*. Tradução de J. R. Brandão Azevedo. São Paulo: Círculo do Livro
- Fagenson, E. A. (1993). Personal Value-Systems of Men and Women Entrepreneurs Versus Managers. [Article]. *Journal of Business Venturing*, 8(5), 409-430.
- Farrel, Larry. (1993) *Entrepreneurship: fundamentos das organizações*. São Paulo: Atlas.
- Ferreira, J. (2003). *Estudo do crescimento e desempenho das pequenas empresas: A influência da orientação empreendedora*. Tese de Doutoramento, Universidade da Beira Interior, Covilhã, Portugal.

- Ferreira, M. S. J. & Serra, F. (2008). *Ser Empreendedor - Pensar, Criar e Moldar Nova Empresa*. Lisboa: 1ªed. Edições Sílabo.
- Fillion, L. (1991). O planeamento do seu sistema de aprendizagem empresarial: Identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações. *Revista de Administração de Empresas*, 31 (3), 63-71.
- Fillion, L. (1999). Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. *Revista de Administração*, 34 (2), p. 5-28.
- Fischer, E.M., Reuber, A.R. & Dyke, L.S. (1993). A theoretical overview and extension of research on sex, gender, and entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, Vol. 8 No. 2, p. 151-68.
- Folster, S. (2000). *Do entrepreneurs Create Jobs?*, Small Business Economics 14,137 148.
- Foo, C.T., Wai, L.S. & Lang, T.S. (2006) The mind of a technopreneur: differentiating the self-leading, entrepreneurial from custodial, managerial female. *Technovation*, 26 (2006) 175–184.
- Forbes, D.P. (2005). Are some entrepreneurs more overconfident than others? *Journal of Business Venturing* 20, pp. 623–640.
- Fornell, C., Larker, D. F. (1981). Evaluating SEM with unobserved variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18, 39-50.
- Fox, M.A. (1998). *Motivations and aspirations of self-employed Maori in New Zealand*. working paper, Lincoln University, Canterbury.
- Fragoso, R. (2008). Importância do empreendedorismo e das redes no processo de crescimento. In *Dimensões competitivas de Portugal*. Lisboa: Centro Atlântico, pp.302-311.
- Friberg, M., 1976. Is the salary the only incentive for work?. *Sociol. Forsk.* 1.
- Gartner, W. (1989). “Who is an entrepreneur?” Is the wrong question. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13, 47-68.
- Gartner, W. (1990). What are we talking about when we talk about entrepreneurship? *Journal of Business Venturing*, 5, 5-28.
- Gaspar, F. A. C. (S/D). O estudo do empreendedorismo e a relevância do Capital de risco” Instituto Politécnico de Santarém Escola Superior de Gestão.
- Gatewood, E.J., Carter, N.M., Brush, C.G., Greene, P.G. & Hart, M.M. (2003). *Women entrepreneurs, their ventures, and the venture capital industry: An annotated bibliography*. Stockholm: ESBRI.
- GEM, (2004). Projecto Global Entrepreneurship Monitor, <http://www.gemconsortium.org/>, acedido em 16/10/2006.
- GEM, (2007). Projecto Gem Portugal 2010, consultado a 15 de Junho em <http://www.spi.pt>
- GEM - Estudo sobre o Empreendedorismo (2010). Consultado na Internet a 20 fevereiro, 2012, em [www.gemconsortium.org/docs/download/2271](http://www.gemconsortium.org/docs/download/2271)



- Georgellis, Y. & Wall, H.J. (2005). Gender differences in self-employment. *International Review of Applied Economics*, Vol. 19 No. 3, pp. 321-42.
- Giddens, A. (1997a) *Modernidade e Identidade Pessoal*, Celta.
- Giddens, A., (1997b) *Para além da Esquerda e da Direita*, Celta.
- Giddens, A., (2007). *Sociologia*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian
- Goldberg, N. (2005) *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What We Know* Grameen Foundation USA. Publication series Washington DC
- Granger, B., Stanworth, J. & Stanworth, C. (1995). Self-Employment Career Dynamics - the Case of Unemployment Push in Uk Book Publishing. *Work Employment and Society*, 9(3), 499-516.
- Greco (2009). *Desafios do empreendedorismo*, Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade.
- Hair, J., F, Jr., Rolph E. Anderson, Ronald L. Tatham e William C. Black (2010). *Multivariate Data Analysis* (7th Ed.); Upper Saddle River, US: PrenticeHall.
- Hakim, C. (1989). New recruits to self-employment in the 1980s”, *Employment Gazette*, June, p. 286-97.
- Hayek (1974). *The Pretence of Knowledge*, 1975, *Les Prix Nobel en 1974*
- Henderson, J. (2002). Building the rural economy with high-growth entrepreneurs. *Economic Review - Federal Reserve Bank of Kansas City*, 87 (3), 45-70.
- Hill, M. & Hill, A. (1996). *Investigação por Questionário*, Edições Sílabo, 2.<sup>a</sup> Edição, Lisboa.
- Hisrich, R. D. & Peters, M.P. (2004). *Empreendedorismo* (5<sup>a</sup> ed.) Porto Alegre: Bookman.
- Hofstede, C., 1980. *Culture's Consequences: International Differences in Work Related Values*. Sage, Beverly Hills, CA.
- Howorth, C., Tempest, S., & Coupland, C. (2005). Rethinking entrepreneurship methodology and definitions of the entrepreneur. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 12(1), 24-40.
- Hume & Mosley P. (1996) “*Finance Against poverty*” London Routledge
- Ireland, R. D., Hitt, M. A., Camp, S. M. & Sexton, D. L. (2001). Integrating entrepreneurship and strategic management actions to create firm wealth. *Academy of Management Executive*, 15(1), 49-63.
- Jed E. & Fay T. (1996). *New Social Entrepreneurs: the success, challenge and lessons of Non-Profit Enterprise creation*. The Roberts Foundation, São Francisco.
- Johnson, S. (2005). *Gender Relations, Empowerment and Microcredit: Moving on from a Lost Decade*, *The European Journal of Development Research* 17: 2, 224 — 248
- Jornal de Notícias, Opinião, 13 de Dezembro de 2010.

- Kerlinger, F. N. (2002). *Metodologia da pesquisa em ciências sociais*. São Paulo
- Ketchen, D., and Shook. C.L. (1996). The Application of Cluster Analysis in Strategic Management Research: An Analysis and Critique, *Strategic Management Journal*, (17), 441-458.
- Khandker, S. R. (1998) *Fighting Poverty with Microcredit, Experience in Bangladesh*, Oxford University Press, Oxford
- Khandker, S. R. B. Khalily, & Z. Khan. (1995). *Grameen Bank: Performance and Sustainability*. World Bank Discussion Papers No. 306 Washington
- Kinyanjui, N. (2008). *From home to jua kali enterpris spaces: entrepreneurship and female gender identity*, Int. J. Entrepreneurship and Small Business, Vol. 5, Nos. 3/4
- Kirkwood, J. & Tootell, B. (2008). Is entrepreneurship the answer to achieving work-family balance? *Journal of Management & Organization*, 14(3), 285-302.
- Kirkwood, J. & Walton, S. (2010). What motivates ecopreneurs to start businesses? *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Vol. 16 No. 3, p. 204-228
- Kirkwood, J. (2009). Motivational Factors in a Push-pull Theory of Entrepreneurship. *Gender in Management: An International Journal*. Vol. 24, N.º 5, 346-364.
- Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press
- Kirzner, I. (1982) Uncertainty, Discovery, and Human Action: A Study of the Entrepreneurial Profile in the Misesian System. Chapter 12 in Kirzner 's (ed.). *Method, Process, and Austrian Economics*. Lexington, Mass: D. C. Heath and Company.
- Knight, F. (1921). *Risk, uncertainty, and profit*. New York: Houghton Mifflin.
- Kobia, M., & Sikalieh, D. (2010). Towards a search for the meaning of entrepreneurship. *Journal of European Industrial Training*, 34 (2), 110-127.
- Kolvereid, L., 1996. Organizational employment versus self-employment: reasons for career choice intentions. *Entrepreneurship Theory Pract.* 20 (3), 23–31.
- Krueger, N. Jr., & Brazeal, D. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(3), 91–104.
- Lakatos, E. M., & Marconi, M. A., (2001). *Metodologia do Trabalho Científico*, 6 ed. São Paulo: Atlas
- Laurens, N. (2010). *Microcrédito fora do vermelho, apesar da crise*, Data de publicação: 18 Janeiro 2010.
- Leite, E. F. (2002). *O Fenómeno do empreendedorismo – Criando Riqueza*, Recife: Bagaço, 3ª Edição. 2002
- Lencastre, C. (2006). *Observatório do Empreendedorismo em Portugal*, consultado a 14 de Junho em <http://noticia.nesi.com.pt>.

- Lessard-Hébert, M., Goyette, G. & Boutin, G. (1994). *Investigação qualitativa: Fundamentos e práticas*. Lisboa: Instituto Piaget.
- Lessard-Hébert et al, (1990). *Investigação Qualitativa Fundamentos e Práticas*, Instituto Piaget
- Lima, M., P. (1996). *Economia e política da globalização e estratégias locais. A regulamentação do Trabalho* in 4º congresso Luso-Afro-Brasileiro de Ciências Sociais -
- Livro Verde Do Espírito Empresarial Da Europa*. (2003). Comissão Das Comunidades Europeias, Bruxelas, 21.1.2003 Com (2003) 27 Final
- Lobato, P., L., & Carmo, (2009). *Estudo do potencial empreendedor dos académicos do 7º período do curso de Educação Física da Universidade Federal de Viçosa*. *Rev. Port. Cien. Desp.*, nov., vol.9, nº.2, p. 83-96. ISSN 1645-0523.
- Low, M. (2001). The adolescence of entrepreneurship research: Specification of purpose. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25 (4), 17-25.
- Luchsinger, V. & Bagby, R. (1987), *Entrepreneurship and Intrapreneurship: Behaviors, Comparisons, and Contrasts*, *Advanced Management Journal*, 52 (3), p10, 4p.
- Ludkiewicz, H., Almeida, M. & Moura, M., (2005). *Análise Empírica de Inadimplência para Empreendedores de Baixa Renda no Microcrédito Produtivo Orientado*. VIII Semead. São Paulo, 2005.
- Malcolm, M. (2006). About WSBI (World Savings Banks Institute) and ESBG (European Savings Banks Group). Published by WSBI/ESBG. Copyright March
- Malhotra, N. K. (2005). *Fundamentos da pesquisa de marketing*, Prentice – Hall
- Mallon & Cohen, 2001 My brilliant career?: Using stories as a methodological *inquiry to explore career choice in social*
- Marconi & Lakatos (1996, p. 28) *Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados*. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1996.
- Marlow, S. (1997). Self-employed women – new opportunities, old challenges? *Entrepreneurship & Regional Development*, 9, 199-210.
- Marôco, J. (2007). *Análise Estatística, com utilização do SPSS*. Lisboa: 3ª Edições Sílabo.
- Marôco, J. (2010). *Análise de Equações Estruturais: Fundamentos Teóricos, Software & Aplicações*. Pêro Pinheiro: ReportNumber.
- Marques, C., Gerry, C. & Nogueira, F. (2008) From the university environment to academic entrepreneurship *6th Inter-RENT Online Publication Editor Tõnis Mets European Council for Small Business and Entrepreneurship (ECSB)*
- Marques, C., Santos, G., Gerry, C. & Gomes, G. (2011). Business motivation and work-family balance among urban and rural women entrepreneurs in Portugal. *Entrepreneurship: Motivation, Performance and Risk Reward*. Nova Science Publishers, 2011 – no prelo.

- Mary, Njeri Kinyanjui (2008). *From home to jua kali enterpris spaces: entrepreneurship and female gender identity*, Int. J. Entrepreneurship and Small Business, Vol. 5, Nos. ¾
- McClelland, D, C. (1961). *The Achieving Society*. Princeton, New Jersey: Van Nostrand.
- Mcdowell, M. (2006). *Microcredit in Europe the experiences of the savings banks*, Published by WSBI/ESBG. Copyright March.
- Mendes, A. (coord.), Figueiredo, A., Ferreira, M., Santos, C., Carvalho, M., Tavares, T., Rodrigues, M., Lopes, S., Miranda, S. (2007). *Estudo de avaliação do sistema do microcrédito em Portugal, Relatório Final*, Universidade Católica Portuguesa, Porto
- Michal, B., Julie C., Jonathan M., (2008). *Behavioral Foundations of Microcredit: Experimental and Survey Evidence From Rural India* Institute of Economic Studies, Faculty of Social Sciences Charles University in Prague
- Minitti, M., Arenius, P., & Langowitz, N. (2005). *Global entrepreneurship monitor: 2004 report on women and entrepreneurship*. Babson Park, MA and London: Babson College and London Business School.
- Mody, P. (2000). *Gender Empowerment and Microfinance*. Washington, Washington University Evans Scholl
- Montanye, J. (2006). Entrepreneurship. *The Independent Review*, 10 (4), 549-571.
- Mooi, E., Sarstedt, M. (2011). *A Concise Guide to Market Research*. Berlin: Springer-Verlag.
- Morrison, A. (2006). A contextualization of entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 12 (4), 192-209.
- Mulaik, S.A., James, L.R., van Alstine, J., Bennett, N., Lind, S. & Stilwell, C.D. (1989). Evaluation of goodness-of-fit indices for structural equation models. *Psychological Bulletin*, 105(3), 430-445.
- Nijzink, L. (2010). *Microcrédito fora do vermelho, apesar da crise*. RNW - NEWS, Analysis and Background
- Nkamnebe, D. D. (2007). *Women and Micro Credit in Nigéria: Implications for Poverty Alleviation and Fight Against Vulnerability*, Nnamdi Azikiwe University, Nigeria.
- Observatory of European SMEs (2002). SMEs in focus Main results from the 2002. *Observatory of European SMEs European Commission*.
- Pais, J. M. (1993). Nas Rotas do Quotidiano. In: *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n.º 37, Junho
- Palich, L.E. & Bagby, D. R. (1995). Using Cognitive Theory to Explain Entrepreneurial Risk-Taking: Challenging Conventional Wisdom. *Journal of Business Venturing*, 10, 6, p. 425-438.
- Palma, P., Cunha, M., Lopes, M. (2007). *Comportamento organizacional positivo e empreendedorismo: Uma influência mutuamente vantajosa*, *Comportamento Organizacional e Gestão*, 13 (1), 93-114

- Pestana, M. H. & Gageiro, J.N. (2003). *Análise de dados para ciências sociais: A complementaridade do SPSS*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Pestana, M. H. & Gageiro, J.N. (2008). *Análise de Dados para Ciências Sociais – A Complementaridade do SPSS*. 5ª Edição. Lisboa: Edições Sílabo.
- Pinfeld, J.E. (2001). The expectations of new business founders: the New Zealand case. *Journal of Small Business Management*, Vol. 39 No. 3, pp. 279-85.
- Planet Finance (2011), consultado na Internet em novembro de 2011, no sítio <http://WWW.planetfinancegroup.org/FR/microfinance.php> (2011)
- Popper, K. (1996). *A Lógica da Pesquisa Científica*, Editora Cultrix, 15.ª Edição, São Paulo.
- Quivy, R. (1988). *Manuel de Recherche en Sciences Sociales* ed. Dunod; Paris
- Rasmussen, E. A. and Sørheim, R. (2006). Action-based entrepreneurship education. *Technovation*, 26, 185–194.
- Rede Europeia de Microfinanças, (2011). <http://www.european-microfinance.org/>
- Rosa, P. & Dawson, A. (2006). Gender and the commercialization of university science: academic frontiers of spinout companies. *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 18 No. 4, pp. 341-66.
- Rubio, L., Cordón Pozo, E. A. & Agote, Martín, A. L. (1999). Actitudes hacia la creación de empresas: Un modelo explicativo. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8 (3), 37-52.
- Sandroni, P. (2005). Dicionário de Economia do século XXI. Edição revista e atualizada do novíssimo Dicionário de Economia. Editora Record. Rio de Janeiro – São Paulo, 2005.
- Sarkar, S. (2007). *Empreendedorismo e inovação*. Lisboa: Escolar Editora.
- Say, J. B. (1821). *Traité d'économie politique, ou, Simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses*. Paris: A.-A. Renouard.
- Scheinberg, Sari, & Ian G. MacMillan (1988). "An 11 Country Study of Motivations to Start a Business," in *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Ed. Bruce Kirchoff, Wayne Long, W. Ed McMillan, Karl Vesper, and William E. Wetzel. Wellesley, Mass.: Babson College, 669-687.
- Schenatto, F. & Lezana, Á. (2001) O Intraempreendedor como agente de mudança nas instituições Públicas Federais de Educação Superior. *Anais do Cobenge*. Porto Alegre 2001.
- Schreiber, J. G. (2009). *O Papel do Microcrédito no Combate à Pobreza: Avaliação do Impacto do Microcrédito sobre a Renda dos Microempreendedores, Clientes do Banco do Empreendedor*, Curitiba, Universidade Federal do Paraná
- Schreiber, J. G. (2009). *O Papel do Microcrédito no combate à pobreza: Avaliação do impacto do Microcrédito sobre a renda dos Microempreendedores, clientes do banco do empreendedor*. Curitiba, 2009 (tese)

- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*. Cambridge: Harvard University Press.
- Schumpeter, J. A. (1988). *Teoria do desenvolvimento econômico; uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico*. 3.ed. São Paulo: Nova Cultural.
- Schumpeter, J., A., (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*, Nueva York, Harper and Brothers.
- Schumpeter, J., A., (1988) *Teoria do desenvolvimento econômico: Uma investigação sobre lucro, capital e ciclo econômico*, São Paulo: Nova Cultural
- Scott, C. (1986). Why more women are becoming entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 24(4): 38-44.
- Segal, G., Borgia, D. & Schoenfeld, J. (2005). The motivation to become an entrepreneur. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*. Vol. 11 No. 1, 42-57
- Sekaran, U. (2003). *Research Methods for Business: A skill Building Approach*, Wiley, Hoboken, NJ
- Sen, A., K. (1981). *Poverty na and Famines: na essay on entitlement and deprivation*. Clarendon Press, Oxford, U.K.,
- Sena, V., Scott, J.M. & Roper, S. (2008). Entrepreneurial choice, gender differentials and access to finance. paper presented at *Prowess Annual International Conference*, Peterborough.
- Sengupta, R. & Aubuchon, C.P. (2008). The Microfinance Revolution: Na *Overview, Review – Federal Bank of St. Louis*, 90.
- Serra, F. & Vieira, P. S. (2006). *Estudos de Casos: Como Redigir / Como Aplicar*, Edição Brasileira.
- Serviço brasileiro de apoio às pequenas empresas - SEBRAE. (1999) *Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas*. Brasília: Ed. SEBRAE
- Sexton, D. & Bowman-Upton, N. (1990). Female and male entrepreneurs: Psychological characteristics and their role in gender-related discrimination. *Journal of Business Venturing*, 5(1):29-36
- Shane, S. e Venkataraman, S. (2000). *The Promise of entrepreneurship as a field of research (Note)*. *Academy of Management Review* . Vol. 25(1), Pp. 217-226.
- Shane, S., Kolvereid, L. & Westhead, P. (1991). An exploratory examination of the reasons leading to new firm formation across country and gender. *Journal Business Venturing* 6, 431–446.
- Simara, M., S., S., G., Júnior, L., Herbert, R., Garcia, E., C., V., Reinaldo., C., Macedo, F., J., C., Matos, M., (2009). *Empreendedorismo no Brasil: 2008*. Curitiba : IBQP.
- Siveira Filho, J., (2005). *Microcrédito e Desempenho Económico: experiencia empreendedora do CEAPE na região Metropolitana do Recife, Recife – Pernambuco*.
- Stam, Erik. (2008) Entrepreneurship and Innovation, in Stam, Erik e Nooteboom, Bart (eds.). *Micro-Foundations for Innovation Policy*, Amsterdam, Amsterdam University Press

- Stevenson, H. H., & Gumpert, D. E. (1985). The heart of entrepreneurship. *Harvard Business Review*
- Stewart, A. (1991). A prospectus on the anthropology of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16 (2), 71-91.
- Still, L.V. & Soutar, GN (2001). Generational and Gender Differences in the Start-Up Goals and Later Satisfactions of Small Business Proprietors, Proceedings of Australian and New Zealand Academy of Management Conference
- Sundin, E., & Holmquist, C. (1991). The Growth of women entrepreneurship - push or pull factors? In A. A. Gibb (Ed.), *Recent research in Entrepreneurship*. Aldershot: Avebury.
- Susan, M. O. (2005). Forty Acres and a Mule' for Women: Rawls and Feminism. *Politics, Philosophy and Economics* 4 (2):233-248
- Timmons, J. (1990) – *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*, 4ª. Edição. BUENO, A.M. LEITE
- Timmons, J.A. (1994). *New venture creation*. Boston: Irwin McGraw-Hill, 4. ed., 1994.
- Trigo, V. (2003). *Entre o estado e o mercado: Empreendedorismo e a Condição do Empresário na China*. Lisboa.
- Ucbasaran, D., Westhead, P., & Wright, M. (2001). The focus of entrepreneurial research: Contextual and process issue. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25 (5), 57-80.
- Venkataraman, S. (1997). The distinctive domain of entrepreneurship research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 4 (7), 34-45.
- Watkins, J.M. & Watkins, D.S. (1986). The female entrepreneur: her background and determinants of business chaos – some British data. In Curran J, Stanworth J and Watkins D (eds), *The Survival of the Small Firm Volume 1: The Economics of Survival and Entrepreneurship*. Aldershot: Gower Publishing
- Watson, J. & Newby, R. (2005). 'Biological Sex, Stereotypical Sex-roles, and the SME Owner Characteristics', *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 11 (2), 129-143.
- Wennekers, S., R. Thurik, & F. Buis. (1997) Entrepreneurship, Economic Growth and What Links Them Together. *Zoetermeer: EIM Small Business Research and Consultancy*.
- Westhead, P. & Wright, M. (1999) Contributions of Novice, Portfolio and Serial Founders Located in Rural and Urban Areas, *Regional Studies*, Vol. 33, nº 2, p. 157–173, 1999.
- Wilson, F., Marlino, D. & Kickul, J. (2004). Our entrepreneurial future: examining the diverse attitudes and motivations of teens across gender and ethnic identity. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 9 No. 3, pp. 177-97.
- Xiberras, M. (1993), *As Teorias da Exclusão, para uma construção do imaginário do desvio*. Instituto Piaget, Lisboa.
- Yin, R., K. (1989). *Case Study Research. Design and Methods*, Newbury Park:SAGE Publication, California.

- Yunus, Muhammad, JOLIS, Alan (2001) “*O banqueiro dos pobres*” São Paulo: Ed. Ática.
- Zhang, T., Ramakrishnan, R., and Livny M. (1997). BIRCH: A New Data Clustering Algorithm and its Applications. *Data Mining and Knowledge Discovery* 1 (2).
- Zhao, H., Seibert, S. & Hills, G. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, 90:1265-1272.
- Zimmerer, T. W. & Scarborough, N. M. (1998). *Effective Small Business Management*. London: Prentice Hall, 5th ed.

## Recursos eletrônicos

[http://ec.europa.eu/regional\\_policy/funds/2007/jjj/jeremie\\_en.htm](http://ec.europa.eu/regional_policy/funds/2007/jjj/jeremie_en.htm)

[http://ec.europa.eu/regional\\_policy/funds/2007/jjj/jeremie\\_en.htm](http://ec.europa.eu/regional_policy/funds/2007/jjj/jeremie_en.htm)

<http://pt.wikipedia.org/wiki/Empreendedorismo>

<http://www.bes.pt/>

<http://www.cgd.pt/Empresas/Microcredito/Pages/Microcredito.aspx>

<http://www.european-microfinance.org/>

[http://www.european-microfinance.org/data/File/communication\\_microcredit\\_francais.pdf](http://www.european-microfinance.org/data/File/communication_microcredit_francais.pdf)

<http://www.grameen-info.org/>

<http://www.mfc.org.pl>

<http://www.microcredito.com.pt/>

<http://www.millenniumbcp.pt/>

[http://www.oficinadanet.com.br/artigo/1693/o\\_que\\_significa\\_empreendedorismo](http://www.oficinadanet.com.br/artigo/1693/o_que_significa_empreendedorismo)

<http://WWW.planetfinancegroup.org/FR/microfinance.php>

<http://www.pnud.org.br/pobreza>

<http://www.rnw.nl/portugues/article/microcr%C3%A9dito-fora-do-vermelho-apesar-da-crise>

<http://www.sksindia.com>

[mkt@mktportugal.com](mailto:mkt@mktportugal.com)



## **ANEXOS**

## Balanço do Ano 2010



### Balanço do Ano 2010:

Síntese

Divulgação e Promoção

Canais Externos  
Canais Internos

Acções Relevantes

Actividade Comercial e Crédito Vencido

Produção Anual e Acumulada a Dez.2010  
Produção Total Acumulada a Dez.2010  
Crédito Vencido - Operações do backlog (DRS)  
Crédito Vencido - Ano 2010  
Crédito Vencido - Variação Anual Dez.2009 e Dez.2010  
Crédito Vencido - por Ano de Concessão



## Balanço do Ano 2010

### Síntese

Se o ano de 2009 ficou marcado pelo agravamento da crise económica e pelo aumento do desemprego, durante o ano de 2010 a situação agravou-se, substancialmente, tendo as taxas de desemprego subido em Portugal, no terceiro trimestre, para os 10,9% (dados eurostat), criando tal incerteza quanto ao futuro, o que terá contribuído para alguma retracção no que diz respeito à criação/desenvolvimento de micro e pequenas empresas;

Em 2010 aprofundou-se a associação da marca "Microcrédito" ao Millennium bcp, consolidando a imagem do Banco enquanto referência no âmbito das iniciativas objectivas de responsabilidade social. Foi possível dar a conhecer o "Microcrédito Millennium bcp" por todo o país num conjunto de contactos e iniciativas que recolheram boas referências na Comunicação Social.

Não sendo possível medir ou quantificar o seu impacto directo na marca Millennium bcp é, indubitavelmente, uma interessante alavanca de negócio permanentemente no terreno.

Durante o ano de 2010 e, comparativamente ao ano de 2009, verificou-se uma quebra significativa no número de registos entrados (-20%). Esta redução tem relação directa com o facto de, no ano anterior, ter havido uma forte Campanha Institucional assente na operação Microcrédito, que se reflectiu significativamente na procura.

Em termos de produção global (Mbc, ANDC e RAA), ano de 2010, realizámos 237 novas operações em crédito concedido, no montante de € 2,2 mios tendo ajudado a criar 320 postos de trabalho.

Através do Microcrédito do Millennium bcp foram efectuadas 177 novas operações que corresponde a € 1,7 mios. Ficámos aquém dos objectivos que havíamos estabelecido para o ano de 2010, apresentando um desvio na ordem dos 46% face ao estimado.



## Balanço do Ano 2010

### Síntese (Cont.)

O volume da carteira no final do ano situava-se nos € 6,7 mios, num total de 970 operações.

Do total de 1.152 operações aprovadas do Millennium bcp, 241 já se encontram liquidadas, o que corresponde ao montante de € 2,9 mios.

No que diz respeito aos custos gerais e, na rubrica FST's, estavam orçamentados €39.800 e, fechámos o ano de 2010 com o valor de €40.600, em linha com o previsto.

Foi efectuada alteração na equipa do Microcrédito Norte, tendo-se reduzido 1 colaborador.

Quanto à análise de projectos e ao acompanhamento dos incumprimentos, as novas metodologias introduzidas têm reflectido resultados bastante positivos.

O esforço de controlo do crédito vencido continua a ser uma preocupação constante e sistemática e, uma vez que a DRS alterou os circuitos no contacto com o cliente, alterámos também a nossa metodologia e passamos a actuar em simultâneo e de forma mais eficaz nas negociações com o cliente. Verifica-se uma maior celeridade, quer na análise dos novos processos enviados para a DRS, quer na notificação e actuação junto dos intervenientes devedores.

Algumas destas operações com crédito vencido (10 operações), já se encontram com acordos judiciais de pagamento ou com penhora de ordenados.



## Balanço do Ano 2010

### Síntese (Cont.)

Durante o ano de 2010, conseguimos reestruturar e regularizar cerca de 27 operações que já se encontravam alocadas aos escritórios de advogados para processo de contencioso (a maioria destes clientes encontravam-se em incumprimento há mais de 2 anos).

Relativamente ao incumprimento dos microempreendedores acompanhados pela ANDC, decorrentes do 2º Protocolo e, após recolha de parecer junto da DRS, foi accionado o Fundo de Garantia desta Associação, processo que ficou concluído em Novembro de 2010, tendo-se regularizado 49 operações vencidas e incobráveis no valor de €223.333,75.

O reconhecimento do trabalho e das boas práticas adoptadas pelo Banco, em prol do microcrédito, originou o convite para pertencer ao board da EMN-European Microfinance Network, organização da qual somos membro corporativo;

Iniciámos o processo de candidatura ao EIF - European Investment Fund com envio de primeiro 'Draft'. Este instrumento prevê o acesso a uma garantia até 75% do total do portfólio dos empréstimos de microcrédito, contratados após aceitação formal da mesma. Será cobrada um "Commitment fee" no caso de não atingirmos o portfólio de empréstimos que nos propusemos alcançar no espaço de 2 anos. A apresentação formal da candidatura será entregue até final do mês de Janeiro 2011.



## Balanço do Ano 2010

### Divulgação e Promoção

#### Canais Externos

Mantivemos o enfoque na divulgação do Microcrédito, através de diversas acções:

- i. Promoção de eventos/notícias junto da Comunicação Social com publicação de várias 'Press Releases'
- ii. Participação em entrevistas, reportagens e programas televisivos
  - ✓ Presença em 4 reportagens televisivas sobre o Microcrédito (Porto canal, RTP Madeira (2) e Agência Financeira - reportagem na TVI24);
  - ✓ Entrevistas e referências em diversos artigos (TSF Madeira, Jornal Público, Vida Económica, Correio da Manhã, Diário de Notícias e Diário da Cidade, etc.)
- iii. Presença em Eventos
  - ✓ Apresentação em 94 Sessões de Esclarecimento/Workshops;
  - ✓ Como oradores em 13 Conferências / Seminários;
  - ✓ Presença com stand em 18 Feiras;
  - ✓ Patrocínio de 4 edições das 'Feiras Francas', no âmbito do Protocolo assinado com a Fundação da Juventude;
  - ✓ Participação na Conferência promovida pela Instituição Sair da Casca, em parceria com o BCSD Portugal, que contou com a presença do Professor Mohammad Yunus.



## Balanço do Ano 2010

### Divulgação e Promoção (Cont.)

#### Canais Externos (Cont.)

##### iv. Articulação com entidades de forte intervenção local junto das populações mais desfavorecidas

- ✓ Realização de 544 reuniões presenciais com institucionais, das quais destacamos 220 com as principais IPSS's - Instituições Privadas de Solidariedade Social, que trabalham activamente com cidadãos alvo do Rendimento Social de Inserção;
- ✓ Assinatura de Protocolos:
  - Cruz Vermelha Portuguesa - Delegação de Faro;
  - Escola Intercultural das Profissões e do Desporto da Amadora;
  - Fundação da Juventude, com o objectivo de fazer chegar o Microcrédito também aos mais jovens, apoiando-os na transição da universidade para o mercado de trabalho. Este Protocolo resulta de uma parceria conjunta entre o Millennium bcp, a Fundação da Juventude, a Universidade Católica Portuguesa, a Universidade de Aveiro e a ADDICT - Agência para o Desenvolvimento das Indústrias Criativas;
  - Câmara Municipal de S. Brás Alportel;
  - Associação Cultural e Juvenil Batoto Yetu Portugal.

##### v. Criação, desenvolvimento e manutenção da página do Facebook

- ✓ Reconhecendo a importância crescente das Redes Sociais, foi lançada a página de Microcrédito do Millennium bcp no Facebook, com o objectivo de chegar mais facilmente às entidades/institucionais activas no âmbito da acção social e respectivos utilizadores, bem como, em paralelo, criar um fórum de discussão potenciador de oportunidades para os microempreendedores.



## Balanço do Ano 2010

### Divulgação e Promoção (Cont.)

#### Canais Internos

Utilização dos canais de comunicação internos como meio privilegiado no contacto com a Rede de Retalho e com o Banco, dando a conhecer as actividades desenvolvidas pelo Microcrédito:

- i. No Portal da Rede foram publicadas 38 notícias;
- ii. Em colaboração com a Millennium TV foram efectuadas reportagens com destaque para a apresentação de 5 filmes - Casos de Sucesso contados na 1ª pessoa, que deu origem ao filme apresentado na comemoração dos 5 anos do Microcrédito e utilizado nas Apresentações Institucionais e Conferências;
- iii. Na Revista M, conseguimos assegurar a publicação de artigos em 3 edições;
- iv. Clientes internos do Banco
  - ✓ Participámos como formadores nos Programas internos de formação "Changing IT" a pedido da DSGP - Formação;
  - ✓ Garantimos presença em todos os Encontros Millennium bcp pelas diferentes capitais de distrito.



## Balanço do Ano 2010

### Acções Relevantes

#### Institucionais / Comerciais

- ✓ Os membros da EMN - European Microfinance Network, em Julho de 2010, aprovaram a adopção de um novo código de conduta que espelha os valores defendidos pela organização. O Microcrédito Millennium bcp procedeu à respectiva assinatura;
- ✓ Presença na 7ª Conferência anual promovida pela ENM, que contou com 350 participantes;
- ✓ O Microcrédito faz parte de um Grupo de Trabalho da EMN relativamente à análise do crescimento da Microfinança na Europa, tendo já participado na 1ª reunião;
- ✓ Millennium bcp foi anfitrião da "Visita de Intercâmbio" promovida pela EMN-European Microfinance Network, pela 1ª vez em Portugal;
- ✓ Colaboração com o Grupo de Trabalho do Banco de Portugal, na criação da regulamentação para as Sociedades Financeiras;
- ✓ Em parceria com a Direcção de Banca Directa, foi instituída a atribuição de um prémio de €5.000 para projecto ganhador apresentado por pessoas Portadoras de Deficiência, cujo prazo de recepção de candidaturas termina a 28 de Fevereiro de 2011. Acção de divulgação levada a cabo pelo Microcrédito, junto das principais Instituições de Apoio às Pessoas portadoras de deficiência, com particular destaque para a APD-Associação Portuguesa de Deficientes, que disponibilizou a utilização do seu jornal como canal divulgador do prémio (cerca de 23.000 exemplares);
- ✓ Rápida intervenção junto dos 13 microempreendedores vítimas da catástrofe ocorrida na Ilha da Madeira no final do mês de Fevereiro. Todos voltaram à actividade normal passados 3 meses, à excepção de uma loja que, foi impossível recuperar mas que, o avalista liquidou o financiamento, na íntegra, antecipadamente;
- ✓ Na sequência da nova organização da Rede de Retalho, por Praças, articulámos com as sucursais a recolha de Instituições, por zona de intervenção das mesmas, para posterior contacto. Este trabalho conjunto foi muito positivo, uma vez que resultou num aproveitamento de sinergias para as duas partes.



## Balanço do Ano 2010

### Acções Relevantes

#### Internas

- ✓ Consolidámos a análise de crédito com critérios rigorosos, consubstanciados e especificados numa checklist, quer no que diz respeito ao Plano de Negócio apresentado pelos microempreendedores, quer no perfil dos mesmos, bem como dos avalistas;
- ✓ Padronizámos as situações de insucesso dos projectos numa tabela classificativa, tipificando as respectivas razões. Cada projecto encerrado foi alvo de análise e respectiva classificação;
- ✓ Organização e sistematização da informação de gestão do Microcrédito e criação de instrumentos de trabalho e controlo:
  - Conclusão do processo do sistema informático de apoio à gestão para produção de mapas com informação de carteira, produção e crédito vencido.
  - Construção de aplicativo para recolha e manutenção da informação relativa aos processos de financiamento (tipo de negócio, postos trabalho criado, idade e habilitações literárias do proponente, situação profissional, nacionalidade, etc);
- ✓ Ficou concluído o processo de alteração dos Formulários de Cliente e de Gestor, na sequência da alteração da imagem de marca do Microcrédito iniciada em 2009, procedendo-se à alteração gráfica, simplificando e optimizando a apresentação dos respectivos quadros.



## Balanço do Ano 2010

### Acções Relevantes

#### Internas (cont.)

- ✓ As operações identificadas como sendo de difícil recuperação (operações já classificadas como E2 e que fazem parte do backlog) foram enviadas, em meados do mês de Novembro, para recolha de parecer e análise da DRS, para podermos decidir sobre as mesmas. É expectável que este tema esteja resolvido até ao final do 1º semestre de 2011.
- ✓ A partir da experiência recolhida pela Rede Microcrédito, colaborámos em estudo levado a cabo pelo Gabinete de Estudos/Núcleo de Projectos Estratégicos, em conjunto com a Direcção de Marketing, no que diz respeito ao negócio das Start-ups em Portugal, tendo sido decidido adiar a sua implementação para uma conjuntura económica mais oportuna.



## Balanço do Ano 2010

### Actividade Comercial e Crédito vencido

#### Produção Anual e Acumulada a Dez.2010

##### REGISTOS

	Ano 2008	Ano 2009	Ano2010	Varição	Acumulado
Total de Registos	2.747	3.243	2.604	-20%	16.465
Encerrados	3.584	4.132	2.238	-46%	15.012
- Enviados à Sucursal	427	437	264	-40%	2.063
- Falta de experiência / Sem ideia concreta de negócio	359	120	169	41%	1.241
- Outros (Clientes c/ incidentes / Financiamento à tesouraria / Desistência / Outros	2.798	3.575	1.805	-50%	11.708

- ✓ Entre 2009 e 2010, registou-se uma variação negativa de 20% no nº de registos entrados, que se cifra em menos 639 registos;
- ✓ Foram encerrados cerca de 2.238 processos;
- ✓ De entre um total de 16.465 registos entrados, 15.012 foram encerrados, representando 91% e, destes, 13% foram encaminhados para a Rede de Retalho para respectivo tratamento;
- ✓ Encontram-se 160 registos em processo de análise;



## Balanço do Ano 2010

### Actividade Comercial e Crédito vencido (Cont.)

#### Produção Anual e Acumulada a Dez.2010 (Cont.)

##### PROJECTOS APROVADOS / Millennium bcp

	Nº de Gestores				Nº de Registos				Nº de Operações				Taxa de Aprovação			Postos de Trabalho			
	2009		2010		2009		2010		2009		2010		2009		2010		2009		
	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%	
Total	13	12	-1	-8%	3243	2604	-639	-20%	236	177	-59	-25%	7,3%	6,8%	-0,5	383	240	-143	-37%

	Montante Empréstimo				Montante Investimento				Envolvimento do Banco	
	2009		2010		2009		2010		2009	2010
	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%		
Total	2.131.524	1.745.155	-386.369	-18%	3.573.864	2.504.697	-1.069.167	-30%	60%	70%

##### Face ao ano 2009:

- ✓ O nº de operações registou uma diminuição na ordem dos 25%. De salientar que, em 2009, tivemos uma forte presença nos media devido à campanha institucional;
- ✓ Em 2010, a taxa de aprovação situou-se nos 6,8%, inferior à verificada em 2009, devido ao rigor dos novos critérios na concessão de crédito;
- ✓ De igual modo, e consequência da diminuição do número de financiamentos, também o número de postos de trabalho criados sofreu uma diminuição;
- ✓ No montante concedido a diminuição foi de 18%, de €2,13 mios em 2009 para €1,75 mios em 2010;
- ✓ O montante do investimento regista igualmente uma descida na ordem dos 30% revelando um maior envolvimento do banco, situando-se agora nos 70%, face aos 60% do ano de 2009.



## Balanço do Ano 2010

### Actividade Comercial e Crédito vencido (Cont.)

#### Produção Anual e Acumulada a Dez.2010 (Cont.)

##### PROJECTOS APROVADOS / ANDC e RAA

	Nº de Operações				Montante Empréstimo			
	2009		2010		2009		2010	
	Q	%	Q	%	Q	%	Q	%
ANDC	68	54	-14	-21%	510.125	435.329	-74.796	-15%
RAA	8	6	-2	-25%	83.672	46.802	-36.870	-44%

##### Face ao ano 2009:

##### ANDC

- ✓ O nº de operações encaminhadas pela ANDC registou uma redução, na ordem dos 21%, de 68 em 2009, para 54 em 2010. A produção global da ANDC registou um decréscimo na ordem dos 30%;
- ✓ O montante financiado diminuiu, igualmente, em consequência da redução do nº de operações encaminhadas, na ordem dos 15%.

##### RAA

- ✓ O volume de negócio não é representativo, tendo-se apenas efectuado 6 operações no ano de 2010 em contraponto às 8 de 2009.





## Balanço do Ano 2010

### Actividade Comercial e Crédito vencido (Cont.)

#### Produção Total Acumulada a Dez.2010

Entidade	Operações Aprovadas		Postos de Trabalho Criados		Crédito Concedido	
	Nr.	%	Nr.	%	Montante	%
REDE AUTONOMA Microcrédito Millennium bcp	1.152	56,1%	1.948	61,0%	11.927	72,1%
<b>PROTOCOLOS (como Intermediários Financeiros)</b>						
ANDC - Associação Nacional de Direito ao Crédito (de 01-Mar-1999 até 02-Maio-2006)	572	27,8%	807	37,5%	2.274	13,8%
ANDC - Associação Nacional de Direito ao Crédito (após Protocolo 02-Maio-2006)	311	15,1%	420	9,7%	2.144	13,0%
<b>Sub-Total ANDC</b>	<b>883</b>	<b>43,0%</b>	<b>1.227</b>	<b>38,4%</b>	<b>4.418</b>	<b>26,7%</b>
RAA - Região Autónoma dos Açores (desde Nov. 2006)	20	1,0%	20	0,3%	186	1,1%
<b>Total Acumulado</b>	<b>2.055</b>	<b>100%</b>	<b>3.195</b>	<b>100%</b>	<b>16.531</b>	<b>100%</b>

- ✓ Montante do crédito concedido: € 16,5 Mios
- ✓ Operações aprovadas: 2.055
- ✓ Postos de trabalho criados: 3.195



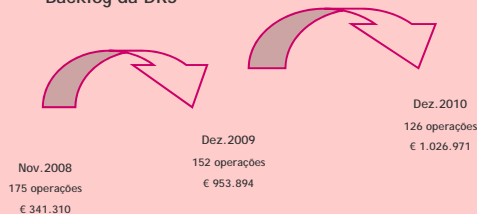
## Balanço do Ano 2010

### Actividade Comercial e Crédito vencido (Cont.)

#### Crédito Vencido - Operações do backlog (DRS)

- ✓ As operações que constam do backlog da DRS desde 2008 e que, só agora, começam a ser tratadas, estão a influenciar muito negativamente os números do crédito vencido do Microcrédito;
- ✓ As operações de Microcrédito, pela sua própria natureza e especificidade, exigem uma grande necessidade de acompanhamento durante toda a vigência do contrato e uma actuação imediata aquando do início do incumprimento, o que não foi possível, na altura, pela falta de meios disponíveis;
- ✓ No final de 2008, para actuação e intervenção, foram remetidas à DRS 175 operações, consideradas de risco elevado, e que constavam do seu backlog, que à data correspondiam a 341.310 € em crédito vencido.
- ✓ Destas, foram resolvidas, em 2009 e 2010, 49 operações por nossa iniciativa e em articulação com a DRS

#### Backlog da DRS



## Balanço do Ano 2010

### Actividade Comercial e Crédito vencido (Cont.)

#### Crédito Vencido - Ano 2010

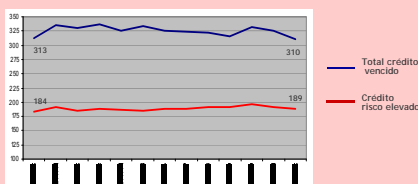
✓ Em Janeiro de 2010 enviou-se para a DRS 55 situações de risco elevado, no valor de 193.525€, necessitando de intervenção especializada atempada

	Dez-09	Dez-10
do Backlog	126 953.894,25 €	1.026.971,25 €
Novos	55 193.525,44 €	214.326,37 €
	184 1.147.419,69 €	1.241.297,62 €

✓ Da actuação específica da DRS, junto dos créditos de risco elevado, resultou a seguinte avaliação

Liquidados	2	
Cobráveis	144	1.023.123,09 €
Incobráveis	38	218.174,53 €
	184	1.241.297,62 €

✓ Conseguiu-se conter o crescimento do número de casos de crédito vencido de risco elevado devido às medidas introduzidas em 2008, e reforçadas em 2009 e 2010, conforme se pode verificar pelo gráfico abaixo



✓ Estamos convictos que a intervenção que está a ser levada a cabo pela DRS sobre o backlog e a actuação atempada sobre as novas situações irá reduzir o crédito vencido de risco elevado para valores mais consentâneos com a realidade do Microcrédito



## Balanço do Ano 2010

### Actividade Comercial e Crédito vencido (Cont.)

#### Crédito Vencido - Variação Anual Dez. 2009 e Dez.2010

Tipo de situação	Total Operações			Cap Vencido			Juros Vencidos		
	Dez 09	Dez 10	Var.	Dez 09	Dez 10	Var.	Dez 09	Dez 10	Var.
A1 Em análise (não preocupante)	20	31	11	9.205	16.643	7.438	5.114	9.437	4.323
A2 Em análise (preocupante)	10	4	-6	17.638	2.611	-15.027	11.290	1.238	-10.052
B Em formalização com o Cliente	12	3	-9	11.637	2.057	-9.580	5.990	615	-5.375
C Em preparação de envio para Direcção de Crédito	1	0	-1	99	0	-99	54	0	-54
D Em preparação de envio para DRS	4	0	-4	2.663	0	-2.663	1.278	0	-1.278
E1 Em resolução na DRS(Cliente/Avalista pretende pagar)	14	18	4	39.192	59.935	20.743	19.860	28.581	8.721
E2 Em resolução na DRS (Cliente não pode / não quer pagar)	174	185	11	789.364	1.215.208	425.844	368.375	448.577	80.202
F Clientes com operações ANDC*	100	46	-54	154.423	29.578	-124.845	16.099	2.350	-13.750
G Atraso normal	78	69	-9	22.436	15.780	-6.656	17.228	8.803	-8.425
<b>Total Crédito Vencido</b>	<b>413</b>	<b>356</b>	<b>-57</b>	<b>1.046.657</b>	<b>1.341.813</b>	<b>295.156</b>	<b>445.288</b>	<b>499.599</b>	<b>54.311</b>
<b>Risco elevado</b>	<b>A2+E2</b>	<b>184</b>	<b>189</b>	<b>5</b>	<b>807.002</b>	<b>1.217.819</b>	<b>410.817</b>	<b>379.665</b>	<b>449.815</b>
	%	<b>16,49%</b>	<b>18,62%</b>	<b>2,13%</b>	<b>10,13%</b>	<b>17,48%</b>	<b>7,35%</b>		

✓ O Crédito vencido, face ao final do ano de 2009, regista uma diminuição em 57 operações, das quais 54 são crédito vencido da ANDC, o que na prática, representa um decréscimo do crédito vencido em 3 operações na Rede de Microcrédito;

✓ Até à data, foram efectuadas 248 reestruturções, das quais 177 via DC e 71 via DRS, correspondente ao montante de € 2,8 mios;



## Balanço do Ano 2010

### Actividade Comercial e Crédito vencido (Cont.)

#### Crédito Vencido - por Ano de Concessão

Ano de concessão	Montante	Y0	Y1	Y2	Y3	Y4	Crédito Vencido
2006	2.650.815 €	2,7%	4,8%	5,4%	2,4%	3,7%	503.027 €
2007	2.800.350 €	3,7%	9,1%	2,6%	3,1%		516.943 €
2008	2.222.646 €	1,8%	4,0%	1,6%			163.916 €
2009	2.302.745 €	0,8%	0,6%				32.098 €
2010	1.745.155 €	0,1%					1.836 €
<b>Total</b>							<b>1.217.819 €</b>

- ✓ Uma vez mais constatamos que as práticas introduzidas em 2008, e reforçadas em 2009 e 2010, aliadas a um maior rigor na concessão do crédito levaram ao controlo e estabilização do crédito vencido de risco elevado;
- ✓ A conjugação destes factores tem permitido uma melhoria substancial no combate ao incumprimento.



## Microcrédito - "Damos Rumo à Vida"



- Microcrédito no Millennium bcp
- O Microempreendedor e o seu perfil
- Empreendedorismo - "Dar Rumo à Vida"
- Resultados
- Conclusões

## Microcrédito no Millennium bcp

### Responsabilidade Social

A **Responsabilidade Social** das empresas é um tema de actualidade inquestionável.

Cada vez mais as empresas assumem um papel mais amplo, para além da sua vocação básica de criação de riqueza.

No âmbito da **Responsabilidade Social**, são várias as esferas em que as empresas podem actuar. Quer seja num contexto ético, social ou ambiental, a **Responsabilidade Social** da empresa traduz-se numa fonte inovadora de criação de valor para toda a Sociedade.



## Microcrédito no Millennium bcp

Para o Millennium bcp **Responsabilidade Social** significa garantir a continuidade e sustentabilidade financeira da empresa no longo prazo, através de uma cultura de excelência, que promova o equilíbrio entre os Pilares Económico, Social e Ambiental.

O **Microcrédito** é parte integrante da política de Responsabilidade Social do Millennium bcp, pelo que foi criado um serviço específico autónomo:

### Millennium bcp Microcrédito

Objectivo

Permitir que pessoas excluídas do sistema bancário possam criar o seu próprio posto de trabalho, promovendo a sua integração económica e social.



## Microcrédito no Millennium bcp

A iniciativa do Microcrédito assume um papel fundamental na intervenção do Millennium bcp na **vertente social**.

### Responsabilidade Social da Empresa

Pilar  
Económico

Pilar  
Social

Pilar  
Ambiental

## Microcrédito no Millennium bcp

Custos de estrutura significativos

Oferta de um serviço permanente e personalizado de acompanhamento e assessoria, através de uma equipa profissional de Gestores de Projecto.

Custo de funding a preços de mercado

Não recebemos qualquer tipo de fundos públicos ou subsídios.

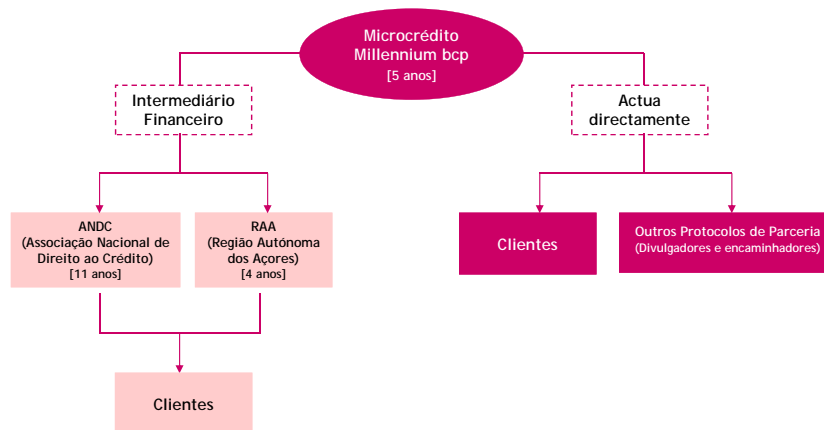
Risco de crédito elevado

Os projectos de investimento financiados são maioritariamente start up's.

Responsabilidade Social

## Microcrédito no Millennium bcp

### Parceiros envolvidos



## Microcrédito no Millennium bcp

### Missão

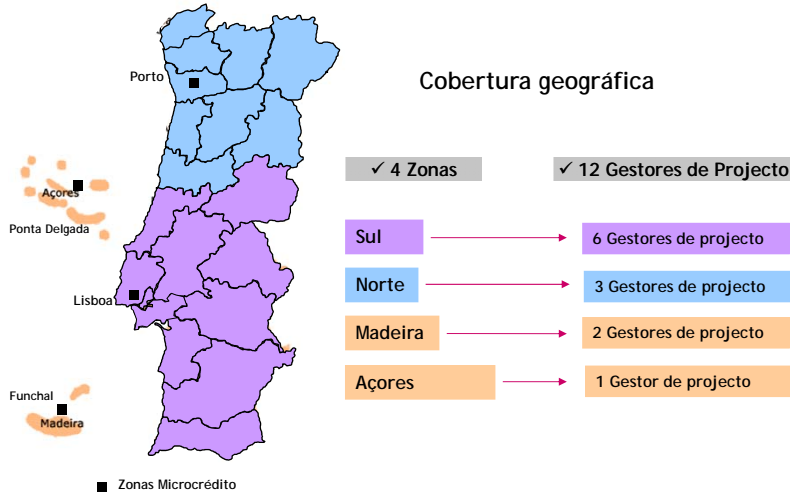
Aconselhar, financiar e promover pessoas e micro-empresas com iniciativas empresariais viáveis que, de outra forma, não teriam acesso a crédito, com o objectivo de dignificação do indivíduo.

Para que se concretizem **projectos de investimento viáveis com vista à integração económica e social dos seus destinatários** (criação de postos de trabalho e erradicação da subsidiação), tem de existir o microcrédito.

Para que este modelo funcione, têm que se **identificar correctamente as iniciativas de negócio viáveis e garantir apoio contínuo** ao empreendedor durante toda a operação.



## Microcrédito no Millennium bcp

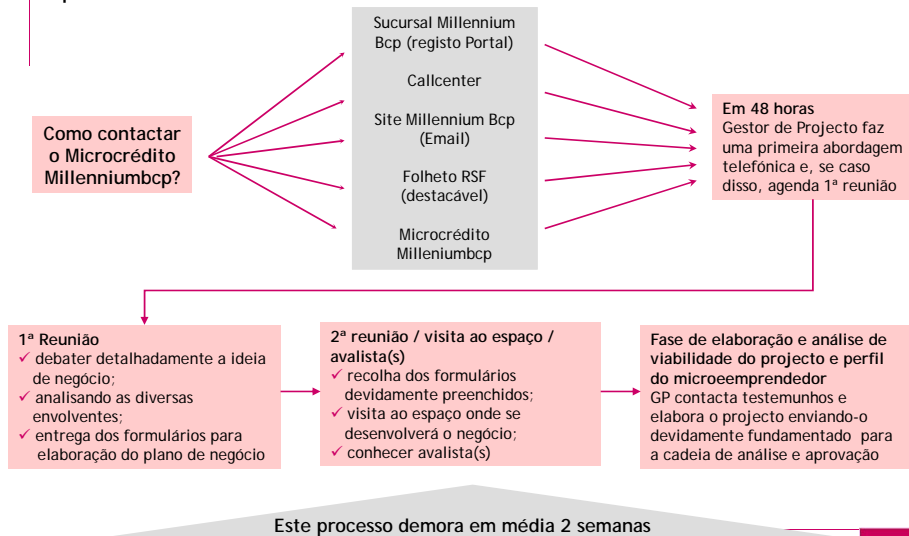


Microcrédito | Abril 2011



## Microcrédito no Millennium bcp

### O percurso de um Cliente Microcrédito



Microcrédito | Abril 2011







- Microcrédito no Millennium bcp
- O Microempreendedor e o seu perfil
- Empreendedorismo - “Dar Rumor à Vida”
- Resultados
- Conclusões



## O Microempreendedor e o seu perfil

A quem se destina

Pessoas sem acesso a crédito na banca tradicional, que preencham dois requisitos básicos:

- ✓ tenham uma ideia de negócio economicamente viável
- ✓ perfil de empreendedor

Desempregados

Microempresas

Reformados

Imigrantes

Estudantes

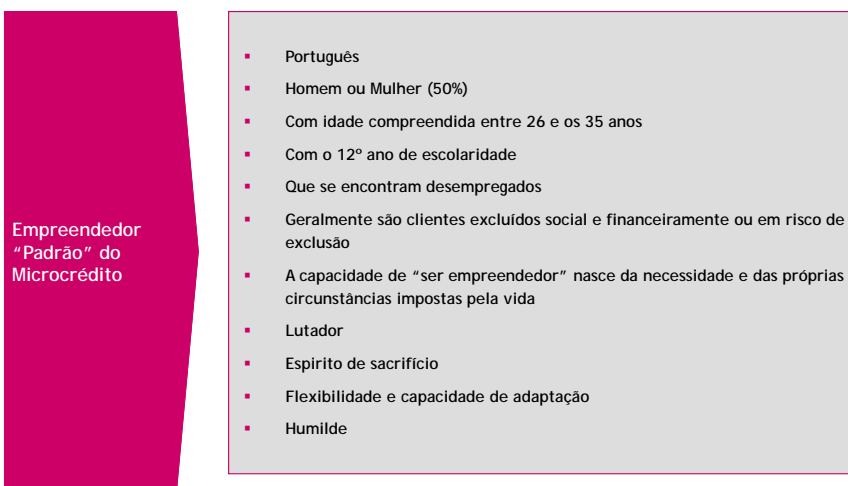
Domésticas



## O Microempreendedor e o seu perfil



## O Microempreendedor e o seu perfil





- Microcrédito no Millennium bcp
- O Microempreendedor e o seu perfil
- Empreendedorismo - “Dar Rumor à Vida”
- Resultados
- Conclusões

## Empreendedorismo - “Dar Rumor à Vida”

Todo o serviço prestado pelo **Microcrédito Millennium bcp** assenta num relacionamento profundo e contínuo entre o **Gestor de Projecto** e o **Microempreendedor**.

O papel do **Gestor de Projecto** é essencial para o sucesso do projecto e para a sua sustentabilidade económica.



## Empreendedorismo - "Dar Rumor à Vida"

O Gestor de Projecto Microcrédito colabora com o microempendedor em todas as etapas do projecto:

- ✓ Na elaboração ou aprofundamento da ideia de negócio
- ✓ Na análise da sua viabilidade económica
- ✓ No desenvolvimento do plano de negócios
- ✓ Na concretização do negócio, prestando um serviço completo de assessoria, desde o início ao final do empréstimo.

O Microempendedor sente que não está sozinho no seu percurso.



## Empreendedorismo - "Dar Rumor à Vida"

Microempendedor  
elabora a Ideia de  
Negócio

### Descobrir uma ideia

- Experiência passada (profissional);
- Observação da sociedade e da economia;
- Recolha de informações adicionais;
- Identificar as suas preferências, hobbies, o que gosta de fazer.

### Discutir a ideia de negócio com familiares e com amigos

- Quais os benefícios do meu serviço ?
- O Mercado necessita daquilo que tenho para oferecer ?
- Mercado suficientemente grande para gerar lucros ?

### Amadurecer ideia



## Empreendedorismo - "Dar Rumor à Vida"

Concretização da Ideia

### Pensar no que vai necessitar para desenvolver essa ideia

- Que clientes? Qual o potencial?
- Caracterizar o mercado local
- Analisar a concorrência
- Encontrar e contactar fornecedores
- Definir a Oferta e Estratégia implícita à ideia de negócio

### Viabilidade do negócio

- Enquadramento legal
- Estimativa relativamente à dimensão da ideia
- Custos envolvidos
- Receitas estimadas



## Empreendedorismo - "Dar Rumor à Vida"

Serviço Microcrédito Mbcsp - Gestor de Projecto

- Alocamos um Gestor de Projecto a cada Cliente - elo fundamental no relacionamento com o microempreendedor e essencial para o sucesso do projecto.
- O Gestor de Projecto presta um serviço de aconselhamento profissional, que se prolonga por toda a vigência do contrato de financiamento.



## Empreendedorismo - "Dar Rumor à Vida"

### O nosso Serviço

- Colaboramos com o microempreendedor na elaboração do plano de negócios, incluindo a visita ao próprio local;
- Analisamos a viabilidade de negócio;
- Concedemos todo o aconselhamento profissional necessário ao microempreendedor desde ajuda para o controlo do negócio, até à colaboração para ultrapassar ocorrências imprevistas, como sejam, por exemplo, situações de incumprimento ou insuficiência do capital inicialmente financiado;
- Colaboramos, durante toda a vida do projecto, nas alterações de estratégia que possam vir a ser necessárias implementar;
- Apoiamos, quando necessário, reestruturações de financiamento;
- Acompanhamos as situações de incumprimento com flexibilidade, criando planos para se ultrapassar estas situações de acordo com a realidade do microempreendedor e sua situação financeira.



## Empreendedorismo - "Dar Rumor à Vida"

- ✓ Financiamento com base na ideia e viabilidade do negócio, assim como na confiança que depositamos no microempreendedor, proporcionando a concretização do negócio.
- ✓ A oferta base é constituída por **dois produtos de crédito simples** (crédito individual e em grupo) e complementada por **formação** e **consultoria** de negócio.

### O nosso Produto

**Financiamento Individual / Grupo** Oferta básica consiste em 2 produtos simples de crédito (individual ou em grupo)

**Montante** Até 25.000 Euros/candidato

**Prazo** Até 48 meses se montante inferior a 7.000 Euros  
Até 60 meses se montante superior a 7.000 Euros

**Taxa** Variável (de acordo com a natureza do projecto e com o perfil do candidato)

**Período de carência** Inicial ou posterior, se necessário e de acordo com o projecto



## Empreendedorismo - "Dar Rumor à Vida"

Muito mais do que um produto o **Microcrédito Millennium bcp** é um serviço completo de assessoria, com um acompanhamento permanente ao microempendedor.



O **Gestor de Projecto** presta ao Cliente um verdadeiro serviço de excelência, disponibilizando todo o aconselhamento profissional de que o Cliente necessita: desde a ajuda para o controlo do negócio até à formação em temas de gestão.



- Microcrédito no Millennium bcp
- O Microempendedor e o seu perfil
- Empreendedorismo - "Dar Rumor à Vida"
- Resultados
- Conclusões



## Resultados

Os resultados alcançados demonstram a importância do Microcrédito Millennium bcp, na criação de emprego e na luta contra a exclusão social.

	Postos de Trabalho Criados	Projectos	Montante Financiados
Rede Autónoma de Microcrédito Mbcp (desde 2005)	1.937	1.151	12,0 M €
Em parceria com a ANDC (desde 1999)	1.231	890	4,4 M €
<b>Total</b>	<b>3.168</b>	<b>2.041</b>	<b>16,4M €</b>

Valores actualizados em 28-Fev-2011



## Millennium bcp microcrédito



- Microcrédito no Millennium bcp
- O Microempreendedor e o seu perfil
- Empreendedorismo - "Dar Rumor à Vida"
- Resultados
- **Conclusões**





## Conclusões

### Os Clientes

- Valorizam muito o facto de se sentirem acompanhados e, acima de tudo, de serem ouvidos;
- Percepcionam e verificam que lhes simplificamos a vida;
- Percebem que o Microcrédito é muito diferente do restante crédito disponível no mercado, porque existe alguém que se preocupa de facto com eles;
- Ficam orgulhosos, quando concluído o processo, pois verificam que têm capacidade e iniciativa;
- Ganham auto-estima e saem deste processo muito mais confiantes;
- Sentem claramente que o projecto é seu e que o sucesso obtido foi à custa do seu esforço.



## Contactos

- Sucursais Millenniumbcp
- Linha Millenniumbcp Microcredito 707 500 075
- [www.millenniumbcp.pt](http://www.millenniumbcp.pt)
- [Microcredito@millenniumbcp.pt](mailto:Microcredito@millenniumbcp.pt)
- Facebook
- Folheto Microcrédito



"Cada um esconde dentro de si muito mais do que aquilo que alguma vez poderá explorar. A não ser que criemos as condições que nos permitam descobrir os limites do nosso potencial, nunca saberemos o que vai dentro de nós."

Muhammad Yunus

## INQUÉRITO

# Beneficiários do Microcrédito no Millennium BCP

O presente inquérito destina-se a avaliar o papel do Microcrédito no Empreendedorismo, num caso específico Millennium BCP. Todas as informações recolhidas serão tratadas respeitando o anonimato e a confidencialidade.

## 1. Informações sócio-económico-culturais

1.1

Morada: \_\_\_\_\_

Localidade: \_\_\_\_\_ C. Postal: \_\_\_\_\_

1.2 Estado Civil

Solteiro(a)	<input type="checkbox"/>	Separado (a)	<input type="checkbox"/>
Casado	<input type="checkbox"/>	Divorciado(a)	<input type="checkbox"/>
União facto(a)	<input type="checkbox"/>	Outros	<input type="checkbox"/>
Viúvo (a)	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

1.3 Sexo

Masculino	<input type="checkbox"/>
Feminino	<input type="checkbox"/>

1.4 Marque com uma cruz a sua idade, na tabela seguinte:

Menos de 21 anos	<input type="checkbox"/>	Entre 36 e 40 anos	<input type="checkbox"/>
Entre 21 e 25 anos	<input type="checkbox"/>	Entre 41 e 50 anos	<input type="checkbox"/>
Entre 26 e 30 anos	<input type="checkbox"/>	Mais de 51 anos	<input type="checkbox"/>
Entre 31 e 35 anos	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

1.5 Indique o nível de instrução mais elevado que concluiu

Escolha apenas uma das opções seguintes:

Não sabe ler nem escrever / ensino primário incompleto	<input type="checkbox"/>
4º Ano / antiga 4ª classe	<input type="checkbox"/>
6º Anos	<input type="checkbox"/>
9º Ano	<input type="checkbox"/>
10ª - 12º Ano de escolaridade	<input type="checkbox"/>
Ensino Superior (não Universitário)	<input type="checkbox"/>
Ensino Superior Universitário	<input type="checkbox"/>
Pós-graduação	<input type="checkbox"/>
Mestrado ou doutoramento	<input type="checkbox"/>

**1.6 Formação Profissional**

Especificar o curso

Curso Técnico-Profissional	<input type="checkbox"/>
Curso Formação Profissional	<input type="checkbox"/>

**1.7. Situação familiar actual**

Profissão do conjugue: \_\_\_\_\_

Número de filhos a cargo	<input type="checkbox"/>
--------------------------	--------------------------

Idades	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------

Outras pessoas a cargo	<input type="checkbox"/>
------------------------	--------------------------

**1.8 Habitação Própria:**

Sim	<input type="checkbox"/>
-----	--------------------------

Não	<input type="checkbox"/>
-----	--------------------------

**1.9 Veículo Próprio:**

Sim	<input type="checkbox"/>
-----	--------------------------

Não	<input type="checkbox"/>
-----	--------------------------

**1.10 - Indique a sua situação profissional antes de recorrer ao Microcrédito:**

Patrão / proprietário de um negócio ou empresa	<input type="checkbox"/>
Trabalhador/a por conta própria	<input type="checkbox"/>
Trabalhador/a por conta outrem	<input type="checkbox"/>
Desempregada/o	<input type="checkbox"/>
Outro	<input type="checkbox"/>

**1.11 - Desenvolve, ou desenvolveu com regularidade e de forma complementar, alguma actividade remunerada**

Por favor escolha todas as que se aplicam:

Patrão / proprietário de um negócio ou empresa	<input type="checkbox"/>
Trabalhador/a por conta própria	<input type="checkbox"/>
Trabalhador/a por conta outrem	<input type="checkbox"/>
Desempregada/o	<input type="checkbox"/>
Outro	<input type="checkbox"/>

## **2. O Contributo do Microcrédito para a dinamização da economia**

**2.1 - Data da aprovação do projecto**

**2.2 - Valor do empréstimo**

**2.3 - Natureza do projecto**

**2.4 - Situação do projecto**

Em curso	<input type="text"/>
Suspenso	<input type="text"/>
Desistiu	<input type="text"/>
Se desistiu, ou suspendeu porquê?	<input type="text"/>

**2.5 - Indique a sua situação profissional Actual:**

Patrão	<input type="text"/>
Trabalhador/a por conta própria	<input type="text"/>
Trabalhador/a por conta outrem	<input type="text"/>
Desempregada/o	<input type="text"/>
Reformado	<input type="text"/>
Outro	<input type="text"/>

**2.6 - À procura de Emprego – inscrito no IEFP (Instituto de Emprego e Formação Profissional)**

Há menos de 6 meses	<input type="text"/>
Há mais de 6 meses	<input type="text"/>
Há mais de 1 ano	<input type="text"/>
Nunca esteve inscrito	<input type="text"/>

**2.7 - Considera que vale a pena criar ou fundar uma empresa na actualidade?**

<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Nota: 1 = Nada vantajoso / 5 = Totalmente vantajoso

**2.8 - Grau de satisfação do beneficiário com o sistema**

Nada satisfeito	<input type="checkbox"/>
Pouco satisfeito	<input type="checkbox"/>
Satisfeito	<input type="checkbox"/>
Muito satisfeito	<input type="checkbox"/>

**2.9 - Tem cooperado com outras empresas ou pessoas para a gestão do seu projecto**

Não	<input type="checkbox"/>
Sim (especifique)	<input type="checkbox"/>

**3- Motivações**

**3.1 - Através de quem teve conhecimento das linhas de Microcrédito?**

---

**3.2 - Que vantagem teve o Microcrédito no início da sua actividades**

**Por favor escolha todas as que se aplicam:**

Ideias novas/formação	<input type="checkbox"/>
Acesso ao crédito	<input type="checkbox"/>
Acesso a novos conhecimentos	<input type="checkbox"/>
Acesso a informação relevante	<input type="checkbox"/>
Possibilidade de evolução de um projecto	<input type="checkbox"/>
Maior reconhecimento social/promoção empresa	<input type="checkbox"/>
Suporte, informação, apresentação e gestão de projectos	<input type="checkbox"/>

**3.3 - De que outras iniciativas que oferecem serviços e apoios aos empreendedores beneficiou**

**Por favor escolha todas as que se aplicam:**

Universidades	<input type="checkbox"/>
Rede PME	<input type="checkbox"/>
IAPMEI	<input type="checkbox"/>
Acesso ao crédito normal	<input type="checkbox"/>
Autarquias	<input type="checkbox"/>
Outros	<input type="checkbox"/>
Nenhuma	<input type="checkbox"/>

**3.4 - Indique o grau de importância dos seguintes motivos, que em sua opinião foram determinantes para acesso ao Microcrédito**

	1	2	3	4	5
a) Obter independência pessoal					
b) Possibilidade de colocar em prática as suas próprias ideias					
c) Encorajamento familiar e de amigos					
d) Desenvolver uma carreira profissional numa organização					
e) Estar à frente de uma organização e/ou dirigir uma equipa					
f) Conseguir um património pessoal					
g) Prestígio ou <i>status</i>					
h) Estabilidade profissional					
i) Independência económica					
j) Remuneração fixa					
k) Criar algo próprio					
l) Flexibilidade de horário					
m) Conhecimento de outras experiências de sucesso					

Nota: 1= Insignificante / 5 = Muito Importante

**3.5 - Tem algum familiar que esteja ou tivesse estado neste ramo de negócio? Sim Não**

Sim	<input type="checkbox"/>
Não	<input type="checkbox"/>

**3.6 - Se tem algum familiar que seguiu este ramo de negócio, indique o grau de parentesco**

Pai/mãe	
Avô/Avó	
Outros - quais	
Não tenho familiares neste ramo	

**3.7 - Indique qual a razão que catalisou a decisão da iniciativa empreendedora**

A necessidade motivou a decisão da iniciativa empreendedora	<input type="checkbox"/>
A oportunidade motivou a decisão da iniciativa empreendedora	<input type="checkbox"/>



**3.8 - Indique o grau de importância dos seguintes motivos, que em sua opinião foram determinantes para a criação do seu negócio**

Nota: 1= Insignificante / 5 = Muito Importante

<b>Em que medida as seguintes afirmações/razões são pertinentes para si relativamente à criação dum negócio?</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
a) Para atingir uma posição social superior, status	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Para continuar a aprender e crescer como pessoa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Para criar algo próprio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Para atingir objectivos e ser reconhecida por tal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Para me realizar pessoalmente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) Para estar a frente de uma organização	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g) Para atingir e motivar terceiro (equipa)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h) Para me estimular através do desafio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i) Por influência familiar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
j) Obter independência económica	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
k) Para aumentar o rendimento familiar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
l) Para conseguir um património pessoal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
m) Para ter flexibilidade de horários	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
n) Para ter oportunidade para descobrir se seria capaz por mim próprio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
o) Para colocar em prática as suas próprias ideias	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
p) Para utilizar os meus conhecimentos / habilidades já adquiridos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
q) Por auto-estima	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
r) Para obter reconhecimento pelos outros, prestígio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
s) Para ser mais respeitada	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
t) Para não estar obrigada a uma rigidez e supervisão organizacional	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
u) Para conjugar a vida familiar com a profissional	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
v) Para ter controlo sobre o meu tempo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
w) Por dificuldade na progressão	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
x) Por frustração no seu emprego anterior	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
y) Por estar desempregada	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
z) Aproveitamento de uma oportunidade de negócio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**3.9 - Na sua perspectiva, quais as fontes que levaram ao surgimento da ideia de criação de negócio**

Nota: 1= Insignificante / 5 = Muito Importante

	1	2	3	4	5
a) O desenvolvimento dum ideia originalmente sua	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) A sua experiencia num determinado mercado ou industria	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Utilização dos seus conhecimentos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) A solução para um problema particular	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Conhecimento dum determinada tecnologia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) Dos seus amigos ou familiares	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g) Dos clientes existentes ou potenciais	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h) Dos fornecedores existentes ou distribuidores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i) Potenciais ou existentes investidores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
j) Identificar novas oportunidades de negócio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**4. O papel do empreendedorismo enquanto pilar de desenvolvimento social económico**

**4.1 - Se hoje pensasse em desenvolver o seu próprio negócio o que preferiria?**

Iniciar um negócio novo  Investir num negócio já existente

**4.2- Suponha que poderia escolher entre diferentes tipos de emprego, qual preferia?**

Exclusivamente Trabalhador por Conta de Outrem (TCO)

Exclusivamente Trabalhar por Conta Própria (TCP)

Combinar TCO e TCP

**4.3 - Postos de trabalho actuais (incluindo o beneficiário):** \_\_\_\_\_

	Actualmente
Empresários – Habilitações literárias Formação profissional	
Trabalhador 1 – Habilitações literárias Formação profissional	
Trabalhador 2 – Habilitações literárias Formação profissional	
Trabalhador 3 – Habilitações literárias Formação profissional	
Trabalhador 4 – Habilitações literárias Formação profissional	
Trabalhador 5 – Habilitações literárias Formação profissional	

**4.4 - Para ter um negócio o mais importante é ter uma ideia**

Sim	<input type="checkbox"/>
Não	<input type="checkbox"/>
Não tem certeza	<input type="checkbox"/>

**4.5 - Indique, os aspectos que lhe suscitam maiores receios quando falamos em desenvolver o seu próprio negócio**

Desenvolver o seu próprio Negócio	1	2	3	4	5
a) A necessidade de investir muito tempo e energia no projecto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) A possibilidade de falhar pessoalmente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) A possibilidade de entrar na falência	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Instabilidade do emprego	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Incerteza da remuneração	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

(1- nenhum receio... 5 - muito receio)

**4.6 – Indique o grau de importância dos seguintes factores no sucesso de uma nova empresa**

	1	2	3	4	5
a) A personalidade do gestor/empreendedor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) A qualidade da equipa de gestão	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) A qualidade da equipa técnica	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Existência de apoios financeiros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) O contexto económico	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) O contexto político	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g) As parcerias externas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

(1- Nada importante... 5 - Muito importante)

**4.7 - Indique, por grau de importância, qual a sua percepção e dificuldades causadas pela obtenção do Microcrédito**

	1	2	3	4	5
a) Falta de apoio financeiro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) O processo administrativo é muito complexo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Pouca informação sobre como o fazer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Falta de competências na área de gestão	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Falta de ideias inovadoras	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) Falta de apoio institucional para o fazer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g) Grande risco de falhar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h) A economia não é favorável desenvolvimento do próprio negócio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

(1- Nada importante... 5 - Muito importante)

**4.8 - Com estas mudanças na sua vida, acha que valeu a pena ter recorrido ao Microcrédito**

Sim	<input type="checkbox"/>
Não	<input type="checkbox"/>
Não tem certeza	<input type="checkbox"/>

**4.9 - Se não tivesse tido acesso ao Microcrédito teria realizado o seu projecto**

Sim	<input type="checkbox"/>
Não	<input type="checkbox"/>
Não tem certeza	<input type="checkbox"/>

**4.10 - Depois da aprovação do projecto inicial financiado pelo Microcrédito, já lhe introduziu modificações no sentido de o desenvolver**

Não	
Sim (especifique)	

**4.11 - Esta a pensar desenvolver futuramente o seu projecto**

Não	
Não tem certeza	
Sim (especifique)	

**4.12 - Sabe de outras pessoas que tenham sido estimuladas a recorrer ao Microcrédito ou que tenham realizado um projecto com outro tipo de financiamento depois de terem tomado conhecimento do seu?**

Não	
Não tem certeza	
Sim (especifique)	

**4.13 – No caso de não ter podido prosseguir o seu projecto por que é que isso aconteceu**

Não se aplica	
Sim (especifique)	

MUITO OBRIGADO PELA SUA COLABORAÇÃO.

## ANÁLISE FATORIAL

3.4 - Indique o grau de importância dos seguintes motivos, que em sua opinião foram determinantes para acesso ao microcrédito

	<b>Fator 1 Independência económica</b>	<b>Fator 2 Criação de emprego</b>	<b>Fator 3 Inclusão social</b>
Independência económica	0.798		
Obter independência pessoal	0.781		
Estabilidade profissional	0.736		
Remuneração fixa	0.690		
Conseguir um património pessoal	0.560		
Flexibilidade de horário		0.796	
Conhecimento de outras experiências de sucesso		0.740	
Criar algo próprio		0.707	
Possibilidade de colocar em prática as suas próprias ideias		0.618	
Encorajamento familiar e de amigos		0.543	
Estar à frente de uma organização e/ou dirigir uma equipa			0.790
Prestígio ou <i>status</i>			0.775
Desenvolver uma carreira profissional numa organização			0.756
<b>Variância Explicada (%)</b>	46.611	11.045	9.696
<b>Consistência <math>\alpha</math> Cronbach</b>	0.857	0.821	0,833

KMO = 0,852 e teste de esfericidade de Bartlett = 1569,315 (significância: 0,000)

3.8 - Indique o grau de importância dos seguintes motivos, que em sua opinião foram determinantes para a criação do seu negócio

	<b>Factor 1 Criação de riqueza</b>	<b>Factor 2 Realização pessoal</b>	<b>Factor 3 Preocupações familiares</b>	<b>Factor 4 Desafios</b>	<b>Factor 5 Desemprego e dificuldades de progressão</b>
Para aumentar o rendimento familiar	0.817				
Para conseguir um património pessoal	0.807				
Obter independência económica	0.738				
Para ter oportunidade para descobrir se seria capaz por mim próprio	0.731				
Para criar algo próprio	0.710				
Para colocar em prática as suas próprias ideias	0.699				
Para me realizar pessoalmente	0.668				
Para utilizar os meus conhecimentos / habilidades já adquiridos	0.507				
Por auto-estima		0.823			
Para obter reconhecimento pelos outros, prestígio		0.732			
Para atingir objectivos e ser reconhecida por tal		0.710			
Para ser mais respeitada		0.706			
Para atingir uma posição social superior, status		0.656			
Para ter controlo sobre o meu tempo			0.772		
Para conjugar a vida familiar com a profissional			0.704		
Para ter flexibilidade de horários			0.686		
Para não estar obrigada a uma rigidez e supervisão organizacional			0.549		
Para me estimular através do desafio				0.710	
Para atingir e motivar terceiro (equipa)				0.657	
Aproveitamento de uma oportunidade de negócio				0.639	
Para continuar a aprender e crescer como pessoa				0.570	
Para estar a frente de uma organização				0.530	
Por estar desempregada					0.827
Por frustração no seu emprego anterior					0.819
Por dificuldade na progressão					0.592
<b>Variância Explicada (%)</b>	43.701	9.088	8.558	5.541	4.968
<b>Consistência <math>\alpha</math> Cronbach</b>	0.922	0.897	0.826	0.861	0.695

KMO = 0,908 e teste de esfericidade de Bartlett = 4130,551 (significância: 0,000)

3.9 - Na sua perspetiva, quais as fontes que levaram ao surgimento da ideia de criação de negócio

	<b>Factor 1 Rede de contactos</b>	<b>Factor 2 Conhecimentos adquiridos</b>
Potenciais ou existentes investidores	0.891	
Dos fornecedores existentes ou distribuidores	0.818	
A solução para um problema particular	0.793	
Clientes	0.765	
Dos clientes existentes ou potenciais	0.764	
Identificar novas oportunidades de negócio	0.650	
Utilização dos seus conhecimentos		0.878
A sua experiencia num determinado mercado ou indústria		0.860
Conhecimento dum determinada tecnologia		0.799
O desenvolvimento dum ideia originalmente sua		0.622
<b>Variância Explicada (%)</b>	59.302	12.945
<b>Consistência <math>\alpha</math> Cronbach</b>	0.915	0.854

KMO = 0,866 e teste de esfericidade de Bartlett = 1763,542 (significância: 0,000)



4.5 - Indique, os aspetos que lhe suscitam maiores receios quando falamos em desenvolver o seu próprio negócio

<b>Fator 1</b> <b>Aversão à mudança e ao</b> <b>risco</b>	
A possibilidade de entrar na falência	0.911
Incerteza da remuneração	0.905
Instabilidade do emprego	0.886
A possibilidade de falhar pessoalmente	0.883
A necessidade de investir muito tempo e energia no projecto	0.680
<b>Variância Explicada (%)</b>	73.516
<b>Consistência <math>\alpha</math> Cronbach</b>	0.909

KMO = 0,794 e teste de esfericidade de Bartlett = 888.143 (significância: 0,000)

## 4.6 – Indique o grau de importância dos seguintes fatores no sucesso de uma nova empresa

	<b>Factor 1 Recursos Humanos e financeiros</b>	<b>Factor 2 Contexto político- económico</b>
A qualidade da equipa de gestão	0.945	
A qualidade da equipa técnica	0.928	
A personalidade do gestor/empreendedor	0.917	
Existência de apoios financeiros	0.748	
O contexto político		0.914
O contexto económico		0.807
As parcerias externas		0.685
<b>Variância Explicada (%)</b>	51.673	24.605
<b>Consistência <math>\alpha</math> Cronbach</b>	0.922	0.744

KMO = 0,743 e teste de esfericidade de Bartlett = 1046,069 (significância: 0,000)

4.7 – Indique, por grau de importância, quais foram as principais mudanças na sua vida causadas pela obtenção do Microcrédito

	<b>Fator 1 Falta de apoio</b>	<b>Fator 2 Falta de conhecimentos</b>	<b>Fator 3 Política externa</b>
Falta de apoio financeiro	0.918		
O processo administrativo é muito complexo	0.833		
Pouca informação sobre como o fazer	0.608		
Falta de ideias inovadoras		0.913	
Falta de competências na área de gestão		0.844	
Falta de apoio institucional para o fazer		0.594	
A economia não é favorável desenvolvimento do próprio negócio			0.928
Grande risco de falhar			0.642
<b>Variância Explicada (%)</b>	52.908	13.403	12.802
<b>Consistência <math>\alpha</math> Cronbach</b>	0.843	0.826	0.594

KMO = 0,819 e teste de esfericidade de Bartlett = 907,331 (significância: 0,000)

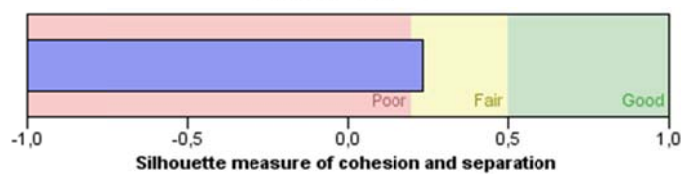
## ANÁLISE DE *CLUSTERS*

### Resumo da qualidade do Cluster Two-Step

#### Model Summary

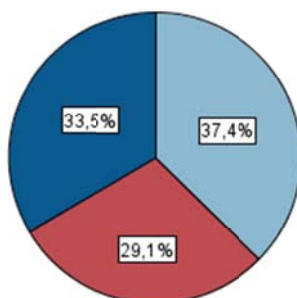
Algorithm	TwoStep
Inputs	13
Clusters	3

#### Cluster Quality



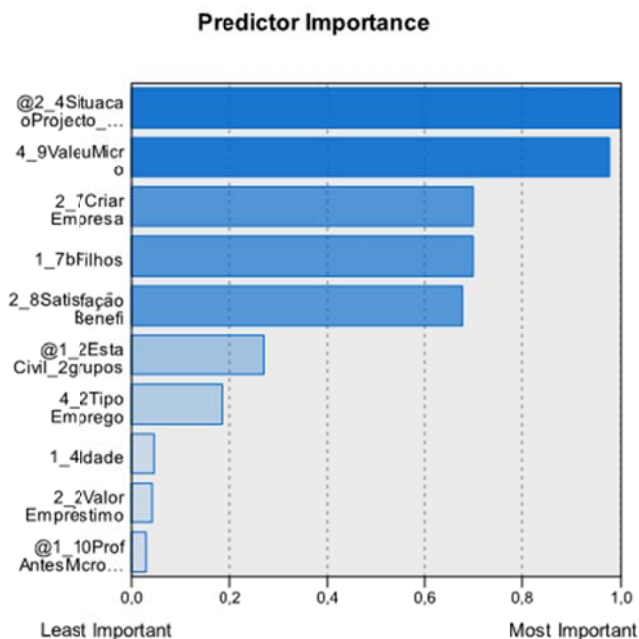
### Resumo dos clusters

#### Cluster Sizes

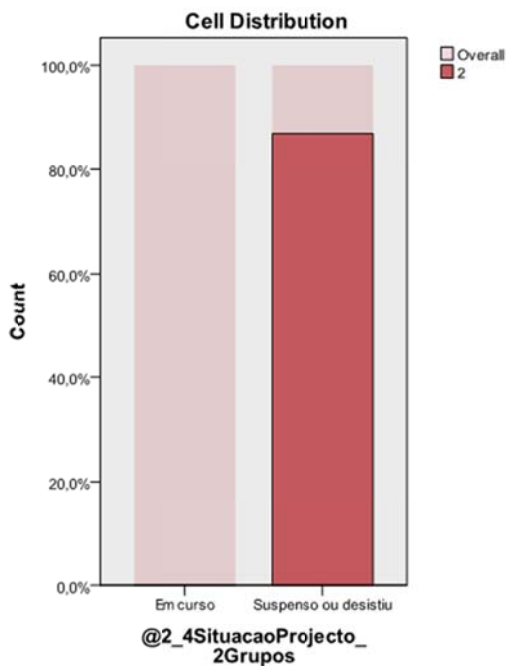


Size of Smallest Cluster	60 (29,1%)
Size of Largest Cluster	77 (37,4%)
Ratio of Sizes: Largest Cluster to Smallest Cluster	1,28

**Importância das variáveis preditoras do Cluster**



**Exemplo da apresentação dos resultados (Situação do projeto) no Cluster 2**



Resultados do Cluster Two-Step

Clusters

