



Edgar Oliveira

MICROEMPREENDEDORISMO E POLÍTICAS DE CRÉDITO

Julho de 2014



UNIVERSIDADE DE COIMBRA



FEUC FACULDADE DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Edgar Filipe dos Santos Ferreira de Brito Oliveira

MICROEMPREENDEDORISMO E POLÍTICAS DE CRÉDITO

DETERMINANTES DO SUCESSO DA LINHA DE CRÉDITO MICROINVEST

Dissertação de Mestrado em Gestão, na especialidade de
Empreendedorismo, apresentada à Faculdade de Economia da
Universidade de Coimbra para obtenção do grau de Mestre

Orientador: Prof. Doutor Pedro Hespanha

Coimbra, 2014

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus pais o apoio e motivação de sempre.

À minha esposa Elena pela paciência prestada em cada dia, e em cada passo na minha jornada profissional e académica. Aos meus filhos, pelo tempo que lhes retirei para elaborar este estudo.

Agradeço ao IEFP, IP., pela confiança atribuída na realização deste estudo, nomeadamente, ao Conselho Diretivo e seu Vice-Presidente, em funções na data da aceitação, Dr. Félix Esménio. Em particular, ao Dr. Alexandre Oliveira e ao Dr. João Nobre, da Direção de Serviços de Promoção do Emprego, do IEFP, IP., por todo o apoio prestado na preparação do questionário, bem como na mediação com outras instituições interessadas.

Agradeço à SPGM, SA, representada pelo Dr. António Gaspar, na qualidade de administrador executivo, na cooperação prestada para a disseminação do questionário, por todos os beneficiários da tipologia de operações de crédito Microinvest. Em particular, ao Dr. Carlos Maio na sua operacionalização.

Estou igualmente grato ao corpo docente da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra – FEUC, nomeadamente, ao Professor Arnaldo Coelho. Em particular ao apoio prestado pelo orientador, designadamente, o Professor Pedro Hespanha na construção deste trabalho.

... ask not what your country can do for you, ask what you can do for your country.

John F. Kennedy

The best way to predict the future is to create it.

Peter Drucker

Your time is limited, so don't waste it living someone else's life. Don't be trapped by dogma - which is living with the results of other people's thinking. Don't let the noise of others' opinions drown out your own inner voice. And most important, have the courage to follow your heart and intuition.

Steve Jobs

RESUMO

Este estudo tem como objetivo analisar o sucesso de políticas de crédito orientadas para a criação de negócios por pessoas com dificuldades no acesso ao crédito, especificamente, microcrédito. Foi selecionada como exemplo dessa política de crédito a tipologia de operações de crédito Microinvest, por via do acesso ao crédito ao investimento bonificado e garantido, no âmbito do PAECPE, a promover e executar pelo IEFP, I.P., analisando o seu impacte no empreendedorismo e inovação. O modelo de investigação assenta na teoria da contingência e na teoria interpessoal, possibilitando avaliar não só o meio envolvente na decisão empreendedora, mas também o papel do indivíduo, suas competências pessoais e interpessoais, a fim de identificar fatores que afetam o empreendedorismo e as relações institucionais, e examinar como estes fatores se combinam, globalmente, para despoletar uma cultura empreendedora, de âmbito nacional, e analisar como se interrelacionam para melhorar a sua performance. Os resultados obtidos indicam que o empreendedorismo é influenciado pela sua situação laboral, a sua motivação, o meio envolvente inserido, os fatores demográficos, os recursos disponíveis, nomeadamente, o capital psicológico, o capital relacional, destacando-se o contexto institucional como fator que pode causar impacte negativo no sucesso da criação de negócios. Conclui-se que o Microinvest, com quase cinco anos de implementação, conta com menos de 400 beneficiários, um valor muito modesto, pelo que os dados recolhidos e conclusões apresentadas serão um contributo para todas as instituições interessadas, em melhorar a eficácia desta tipologia de operação de crédito.

Palavras-chave: empreendedorismo, inovação, microcrédito.

ABSTRACT

It is of great relevance to determine if public policies, in Portugal, regarding the access to small loans, namely microcredit, for those who are segregated of the traditional banking system, are being effective. Most literature refers that microcredit is a functional tool against unemployment and poverty, providing the seed capital for those who are entrepreneurs and innovative. The main concern of this study is to examine which variables influence the success of public policies towards credit, specifically Microinvest, providing access to credit only for investment, with no warranties required and has public contribution on the interest rate. This study is important because it not only allows us to analyze the variables within the entrepreneur and the environment, but also to evaluate the impact of institutions, either public either private, which are involved in the accomplishment of Microinvest. In this study we have showed that only unemployed and national citizens are benefiting of Microinvest, who are roughly concentrated in large urban areas and the institutions involved in the process are receiving negative feedback. The total number of users so far is bellow 400, in the run of less than 5 years of implementation, so in overall, this allows us to say that Microinvest is far from being a relevant mechanism to act against unemployment and social exclusion in Portugal.

Keywords: entrepreneurs, innovative, microcredit.

LISTA DE SIGLAS

ANDC – Associação Nacional de Direito ao Crédito
CAE – Código de Atividade Económica
CIS - Community Innovation Survey
CLDS - Contrato Local de Desenvolvimento Social
CPE - Criação do Próprio Emprego
CASES – Cooperativa António Sérgio
EUA – Estados Unidos da América
GEM – GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR
GIP - Gabinete de Inserção Profissional
IEFP – Instituto de Emprego e Formação Profissional
INE – Instituto Nacional de Estatística
ISS – Instituto da Segurança Social
IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado
SPGM – Sociedade Portuguesa de Garantia Mútua, SA.
PAECPE – Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego
PME – Pequena Média Empresa
UE – União Europeia

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Condições do Microinvest	27
Tabela 2 – Quadro síntese comparativo do Microinvest	90

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Grupo etário	46
Gráfico 2 – Sexo	47
Gráfico 3 – Escolaridade	48
Gráfico 4 – Carteira profissional	49
Gráfico 5 – Ano de inscrição no IEFP	50
Gráfico 6 – Duração no Desemprego	51
Gráfico 7 – Ano de início de atividade	53
Gráfico 8 – Distrito de criação do negócio	54
Gráfico 9 – Forma jurídica do negócio	55
Gráfico 10 – Setor de atividade	56
Gráfico 11 – Criação de negócio	57
Gráfico 12 – Montante de investimento	58
Gráfico 13 – Fontes de financiamento	59
Gráfico 14 – Tempo decorrido entre inscrição e requerimento no IEFP	60
Gráfico 15 – Tempo decorrido entre aprovação e pagamento pelo ISS	61
Gráfico 16 – Feedback relativamente ao tempo – ISS	61
Gráfico 17 – Feedback relativamente ao impacto – ISS	62
Gráfico 18 – Tempo decorrido entre inscrição no IEFP e entrega do plano de negócios	63
Gráfico 19 – Tempo decorrido entre entrega do plano de negócios e sua aprovação	64
Gráfico 20 – Tempo decorrido entre aprovação e creditação	64

Gráfico 21 – Elaboração do plano de negócios	65
Gráfico 22 – Feedback relativamente ao tempo – Banca	66
Gráfico 23 – Feedback relativamente ao impacto – Banca	67
Gráfico 24 – Experiência no ramo de atividade	67
Gráfico 25 – Experiência de gestão	68
Gráfico 26 – Experiência de familiares/amizades	69
Gráfico 27 – Relações familiares	69
Gráfico 28 – Relações de amigos/colegas	70
Gráfico 29 – Relações com fornecedores	71
Gráfico 30 – Relações com empresas	71
Gráfico 31 – Relações com dirigentes políticos/”pessoas influentes”	72
Gráfico 32 – Relação com o IEFP	72
Gráfico 33 – Relação com o ISS	73
Gráfico 34 – Relação com a Banca	74
Gráfico 35 – Taxa de insucesso no “meu setor de atividade”	74
Gráfico 36 – Risco no “meu setor de atividade”	75
Gráfico 37 – Análise do “meu setor de atividade”	76
Gráfico 38 – A concorrência no “meu setor de atividade”	76
Gráfico 39 – As necessidades do mercado	77
Gráfico 40 – A motivação inicial	78
Gráfico 41 – Controlo sobre a vida	78
Gráfico 42 – O negócio irá prosperar	79
Gráfico 43 – Apoios disponíveis que minimizaram o risco	79
Gráfico 44 – O compromisso perante o IEFP - manter a atividade	80
Gráfico 45 – O compromisso perante o IEFP – criar o posto de trabalho	81
Gráfico 46 – O compromisso perante a Banca – pagar atempadamente	81
Gráfico 47 – O negócio é inovador	82
Gráfico 48 – O compromisso perante o ISS – criar o posto de trabalho	83
Gráfico 49 – Realização profissional	83
Gráfico 50 – Nível de vida	84
Gráfico 51 – O negócio é uma saída profissional segura	85
Gráfico 52 – Vender o negócio	85

Gráfico 53 – O Microinvest foi indispensável	86
Gráfico 54 – Recorreu ao apoio técnico	87
Gráfico 55 – Mantém o negócio	87
Gráfico 56 – Razões do encerramento	88
Gráfico 57 – Consequência (s)	89

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Empreendedorismo: um conceito plural.....18

ÍNDICE

INTRODUÇÃO.....	1
CAPÍTULO 1 - EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO	5
1. Empreendedorismo e inovação.....	5
1.1 Empreendedorismo.....	5
1.1.1 Conceitos e noções.....	5
1.1.2 A importância económica e social do empreendedorismo.....	9
1.1.3 O fenómeno do Empreendedorismo.....	12
1.2 Inovação.....	14
1.2.1 Tipos de inovação.....	15
1.2.2 A inovação na análise do meio envolvente.....	17
CAPÍTULO 2 - ACESSO AO CRÉDITO	19
2. Acesso ao crédito.....	19
2.1 A origem do microcrédito.....	20
2.2 Determinantes do acesso ao microcrédito.....	21
2.3 O microcrédito em Portugal.....	23
CAPÍTULO 3 - TIPOLOGIA DE OPERAÇÕES DE CRÉDITO MICROINVEST.....	26
3. Tipologia de operações de crédito Microinvest	26
3.1 Breve descrição.....	26
3.2 Requisitos e instrução do processo.....	27
3.3 Especificidades que condicionam promotores e negócios.....	29
CAPÍTULO 4 - QUADRO CONCEPTUAL E METODOLÓGICO.....	30
4. Quadro conceptual e metodológico.....	30
4.1 Modelo de investigação.....	31
4.2 Hipóteses de investigação/Objetivos.....	32
i. Situação profissional.....	32
ii. Meio envolvente.....	33
iii. Fatores demográficos.....	34
iv. Recursos.....	34
v. Comportamento do empreendedor.....	35
4.3 Metodologia e Recolha de dados	36
4.3.1 Operacionalização das variáveis.....	37

4.3.2	População e Amostra.....	43
4.3.3	Método de recolha de dados.....	43
4.3.4	Estudo piloto e aprovação do Questionário.....	44
4.3.5	Recolha de dados.....	44
4.4	Métodos de tratamento e análise dos dados.....	44
CAPÍTULO 5 - RESULTADOS		45
5.	Resultados.....	45
5.1	Caracterização da amostra.....	45
5.2	Conclusões sobre o modelo.....	89
5.3	Síntese dos Resultados.....	90
CAPÍTULO 6 - CONCLUSÃO		91
6.	Conclusão.....	91
6.1	Conclusões do estudo.....	91
6.2	Limitações do estudo.....	93
6.3	Sugestões para futuras investigações.....	93
7.	Bibliografia.....	94
8.	Apêndice.....	98
A	– Questionário.....	99
B	- Enquadramento do papel do IEFP no empreendedorismo.....	109

INTRODUÇÃO

A crise financeira de 2007-2008, cujo epicentro ocorreu nos Estados Unidos da América - EUA, causou ondas de choque que se espalharam pela Economia Mundial, sendo já considerada como a pior crise financeira desde a grande depressão de 1930. Os seus efeitos nefastos conduziram ao colapso de grandes instituições financeiras, resgate de bancos por governos, quebras severas e transversais nos mercados imobiliário e mobiliário. Na Europa, foi necessário assistência financeira externa a alguns países, nomeadamente, Portugal, Espanha, Irlanda e Grécia.

Portugal, até finais do ano de 2008, encontrava-se num período económico positivo e estável, sendo que estatísticas oficiais portuguesas, nomeadamente, do Instituto Nacional de Estatística - INE e a Base de Dados Portugal Contemporâneo – PORDATA, acusaram que a trajetória de espiral recessiva se iniciou em 2009. De todos os indicadores, aquele que merece a nossa melhor atenção, dada a temática em estudo, é o desemprego. Portugal, detinha uma taxa de desemprego anual em 2008 de 7,6%, passando para 15,7% em 2012. Este indicador continuou a aumentar, em 2013, tendo o seu pico ocorrido no 1.º trimestre de 2013, culminando no valor de 17,7%. Após essa ocorrência, o seu valor tem vindo a diminuir, de uma forma muito gradual. A este número é pertinente aliar os dados do INE sobre o saldo migratório, pois a população portuguesa face à deterioração tão brusca nas suas condições de vida e sem perspectivas de encontrar novo emprego no país, optou por emigrar. Esses portugueses, segundo o INE estimados em largas dezenas de milhar, não se

encontram refletidos nas estatísticas de desemprego, atrás referidas. Para combater este flagelo, o Instituto de Emprego e Formação Profissional - IEFP tem desenvolvido inúmeras iniciativas de inserção na vida ativa (IEFP, 2014), que não sendo por si só suficientes para reverter a situação atual, importa contudo avaliar.

A crise financeira global expôs o frágil tecido económico português e o esgotamento do seu modelo económico, pelo que muitos especialistas apontam como a saída da crise a reconversão do aparelho produtivo através da inovação e o acesso a fontes de crédito, entre os quais se destacam respetivamente Neto (Neto, 2013) e Leite (Leite, 2012). Dada a natureza do estudo em questão, esses requisitos encontram-se aflorados pela sua importância na criação de micronegócios e no fomento ao empreendedorismo.

Pretende-se indagar sobre os determinantes do sucesso de um instrumento de política pública - a tipologia de operações de crédito Microinvest – destinada a promover o acesso ao crédito para micronegócios, procurando-se responder aos seguintes objetivos específicos:

- Será que as políticas de crédito para promover a criação de negócios são eficazes?
- O acesso ao crédito em condições favoráveis estimulou a criação de negócios?
- Será que as relações institucionais causaram impacto na criação de negócios?
- Qual a motivação inicial no acesso ao crédito?

Refletindo em torno destas quatro questões de investigação, o estudo debruçar-se-á sobre os fatores que afetam o sucesso no acesso ao crédito ao investimento bonificado e garantido, podendo o IEFP tornar-se num parceiro-chave, na criação de negócios, em Portugal. Segundo o autor Osterwalder e Pigneur (Osterwalder e Pigneur, 2010) é vital a abordagem às parcerias aquando da criação de modelos de negócios.

A literatura revela que são inúmeros os fatores que podem funcionar como um catalisador ou inibidor do empreendedorismo na criação de negócios

elencando-se como preponderante o perfil do empreendedor, a inovação e o crédito. A revisão da literatura, também afere os determinantes no acesso ao microcrédito.

Para avaliar e aferir as hipóteses de investigação irá ser realizado um estudo “*cross-sectional*”, através da aplicação de um questionário para a recolha dos dados quantitativos cuja análise permitirá compreender melhor o impacto da medida.

Este estudo divide-se em seis capítulos - dois de revisão bibliográfica sobre os conceitos e teorias a usar no estudo, um sobre a tipologia de crédito Microinvest, um sobre o modelo de análise e a metodologia, outro para a apresentação e discussão dos resultados e, finalmente, um com conclusões. Passo a enumerar:

O primeiro capítulo versa sobre o empreendedorismo e a inovação, pela sua estreita ligação com a criação de negócios.

O segundo capítulo incide sobre o crédito e sobre os determinantes do acesso ao crédito, por quem não tem acesso à banca tradicional, partindo da fundamentação teórica do microcrédito e dos estudos mais recentes sobre a temática, a fim de melhor compreender o fenómeno e desenhar o modelo de investigação proposto e a condução do estudo empírico.

O terceiro capítulo aborda, de forma sumária, a tipologia de operações de crédito Microinvest, por via do acesso ao crédito ao investimento bonificado e garantido no âmbito do Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego - PAECPE, e suas especificidades, enquanto ferramenta de apoio ao empreendedorismo.

No quarto capítulo, apresenta-se e justifica-se o quadro conceptual, o modelo analítico, os objetivos e a metodologia do estudo, detalhando as técnicas de investigação escolhidas e os processos de amostragem. Será utilizada uma postura mais didática para facilitar a compreensão das matérias aqui abordadas.

No quinto capítulo, serão apresentados e discutidos os resultados do estudo. Procede-se à validação dos constructos em estudo, incluindo as análises realizadas. Será feita a apresentação dos resultados obtidos, caracterização da amostra de estudo, seguindo-se a discussão dos resultados obtidos.

No sexto capítulo, designado de conclusão, são apresentadas as conclusões finais, referindo os aspetos que as limitam, e indicando linhas para futuras investigações.

Finalmente, é de salientar que o estudo sobre o microcrédito é complexo e extravasa a esfera do indivíduo que utiliza a medida de política para empreender, destacando-se a sua envolvente externa, questões governamentais e legislativas e macroeconómicas, sendo que muito ficou por clarificar. Resta realçar que ao longo do estudo foi possível fazer passar nesta dissertação a aprendizagem, os conhecimentos adquiridos e a experiência de campo no trabalho com públicos em exclusão do acesso ao crédito, dito normal, para a criação de negócios.

CAPÍTULO 1

EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO

1. Empreendedorismo e inovação

1.1 Empreendedorismo

1.1.1 Conceitos e noções

Criar o próprio emprego, empreender, é um tema da atualidade, versado em meios tão diversos como o acadêmico, governativo, empresarial e da sociedade civil.

Foi Cantillon (Cantillon, 1931) quem reconhece primeiramente o papel vital do empreendedor no tecido econômico. O empreendedor é alguém que se motiva para a atividade, adquirindo os meios de produção conducentes à realização de um produto que venderá a preços que, à data que em que se compromete, são incertos. Como a sua obra “*Essai Sur La Nature Du Commerce En Général*” foi publicada em França e em francês, no ano de 1755, o termo *entrepreneur* veio a generalizar-se na língua francesa.

Mais tarde Jean-Baptiste Say (Say, 1803) veio a aprofundar este tema, consagrando o empreendedor como alguém que gera valor, cuja atividade empresarial se define como uma atividade de combinação e transformação de fatores em bens, socorrendo-se da conceção, planeamento e direção da produção. É importante destacar que Say publicou na sua obra “Tratado de

Economia Política”, a chamada “Lei de Say”, argumentando que “a oferta cria a sua procura”. O autor situava-se numa época em que a Revolução Industrial se encontrava na sua “velocidade de cruzeiro” e o mundo nunca tinha experienciado problemas relacionados com a procura, pois a primeira crise mundial de sobreprodução ocorreu em 1873.

O contributo da Revolução Industrial bem como o surgimento de uma nova classe – Burguesia, fez com que o mundo dos negócios vivesse uma Era Dourada. Daí que John Stuart Mill visse o empreendedor e o capitalista como sinónimos. Os seus contributos no seu livro “*Principles of Political Economy*” (Mill, 1848), foram notáveis ao introduzir o conceito de risco na análise do lucro. Frank Knight (Knight, 1921), aborda notavelmente o tema do risco, associando-lhe a incerteza. São estas duas variáveis que o empreendedor deverá compreender e dominar para ir ao encontro dos seus consumidores desconhecidos. Pois, os bens produzidos não se destinam ao autoconsumo, sendo fulcral a capacidade de estabelecer uma previsão de uma procura impessoal e incerta.

Joseph Schumpeter (Schumpeter, 1934), introduz a variável inovação no modelo até então em vigor, onde o empreendedor tal como o capitalista corre riscos. Porém, em esferas separadas. Ao primeiro cabe o risco da inovação, ao segundo o risco relativo ao lucro potencial. Schumpeter ao introduzir o conceito de destruição criadora criou impacto no pensamento teórico até aos nossos dias. O mesmo já incorporava na raiz do seu pensamento duas depressões económicas severas, a de 1873 e a de 1929. O *crash* de *Wall Street* revelou empresas a falirem de um dia para o outro, causando agitação no *status quo* económico e a realização de “novas combinações” no tecido económico. Tal ocorrência abriu caminhos, que resultaram em êxitos, sendo a capacidade de identificar novas oportunidades no mercado que gera desequilíbrios na economia. Para Schumpeter o que está em causa é a reforma ou os padrões de produção, cujo mérito se deve aos empreendedores. O carácter inovador do empreendedorismo traduz-se em novas formas de combinação que incluem (i) a introdução de novos bens e serviços, (ii) novos métodos de produção, (iii) abertura de novos mercados, (iv) conquista de novas fontes de matérias-primas, e criação de novas organizações.

Schumpeter contribuiu para a elevação do empreendedor, do seu papel e função social e económica, através da popularização do conceito destruição criadora, acrescentando grandes contributos para a análise ética e sociológica do capitalismo democrático. Schumpeter (Schumpeter, 1943), reconhece as fragilidades das economias capitalistas e suas inevitáveis crises, mas, por outro, lado enaltece as virtudes dos seus mecanismos e o modo como consegue aumentar progressivamente o nível de vida da maioria da população ao proporcionar-lhe bens e serviços a preços ajustados aos seus rendimentos. Isso acontece por força de empreendedores capazes de explorar a produção em massa de baixo custo, as economias de escala, os sistemas de distribuição eficientes, a mecanização, os fertilizantes e outras inovações. Este autor, defensor do pensamento económico de índole neoclássico, absorve a linha de pensamento de Léon Walras e a sua Teoria do Equilíbrio Geral, pela qual somente numa economia capitalista, com uma ampla burguesia, se poderá obter o capital para inovar, obter custos de produção cada vez mais reduzidos, obter vantagem sobre a concorrência e inevitavelmente provocar mudanças económica.

Quando Schumpeter publicou a sua obra (Schumpeter, 1934), a economia global atravessava um período difícil, marcada pela estagnação e o desemprego assolava todas as principais economias, onde a economia europeia tinha sido o palco de uma grande guerra. As teorias defendidas por Keynes, começam a sua afirmação como a nova corrente de pensamento económico a imperar. Através da sua obra, “A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda”, descolada do pensamento clássico de que o mercado estabeleceria, a longo prazo, o equilíbrio, Keynes (Keynes, 1936), defende uma ação do Estado¹ para estimular a economia, conduzindo à recuperação económica. O Estado é visto como um agente vital para a economia e, por isso, pode recorrer a défices orçamentais para combater a crise. Inicia-se, então a Era do Keynesianismo. Todavia, os reflexos do uso prolongado dessas medidas não tardaram a surgir, sendo a década de 70 marcada pela estagflação, nos EUA. Os gastos públicos conduziram a um aumento da procura agregada e a um sobreaquecimento das

¹ Keynes identificou o efeito multiplicador, onde a intervenção do Estado na manutenção de taxas de juro a níveis baixos conduziria a um aumento do investimento, levando a um efeito multiplicador nos seus gastos gerais, gerando aumento da produção e a queda do desemprego.

economias. Samuelson, na sua obra, “Fundamentos da Análise Económica”, 1947, critica a teoria de Keynes, reafirmando que os agentes económicos irão agir de acordo com o objetivo da maximização dos seus interesses e, por isso, nos mercados haverá sempre uma tendência para o equilíbrio de preços.

Israel Kirzner, reforça o foco no empreendedor individual (Kirzner, 1973), o qual, apesar da informação imperfeita, consegue tirar vantagem, pois está num estado de alerta permanente, ativo, criativo e humano. É através deste engenho que detetará oportunidades e maximizará o seu interesse pessoal. Kirzner argumenta que o empreendedorismo é baseado no que ele designa de aprendizagem espontânea, pois o empreendedor ainda não tomou consciência da sua visão empresarial de um negócio. Segundo ele, o empreendedor teria características inatas que lhe permitem criar, por vezes de forma subconsciente, intuições que através de um processo de aprendizagem irão transformar a aprendizagem espontânea em conhecimento, detetando recursos que lhe permitem concretizar as intuições e obter resultados satisfatórios. Considera ainda que o empreendedorismo está presente no dia-a-dia de todas as pessoas, em qualquer decisão que possam tomar para aplicar melhor os seus recursos e maximizar o seu retorno.

Peter Drucker (Drucker, 1985), afirma que nem todas as formas de empreendedorismo necessitam de ser inovadoras, não tendo o empreendedor de ser a causa da mudança. Um empreendedor pode ser tão simplesmente alguém que explora a mudança, que vê oportunidades onde outros veem problemas. Para o autor o empreendedorismo é um ato de inovação que envolve dotar os recursos existentes de capacidade para gerar riqueza. Na sua obra, o autor avalia como certas economias tiveram comportamentos em linha com a teoria de Kondratieff, nomeadamente, a Europa Ocidental. Os Estados Unidos, conseguiram escapar a teoria da estagnação duradoura muito pelo mérito da sua vocação para a tecnologia, a aposta no conhecimento e ter um Estado pouco intervencionista, em oposição ao *Welfare State* adotado pela Europa Ocidental.

Sharma e Chrisman (Sharma & Chrisman, 1999) ligaram o empreendedorismo à criação de novas empresas, renovando ou inovando dentro ou fora de uma empresa existente. Relevam o papel de William Gartner, para o

qual o empreendedorismo é a criação de organizações (Gartner, 1988). Constitui um marco importante ao elevar a análise do indivíduo para um nível organizacional, aceitando a constatação de que há organizações que inovam, que busca a sua renovação e que assumem riscos, possibilitando a criação *joint-ventures*, *spin-offs* e *venture capital initiatives*.

Gregory Dees centrou a definição de empreendedorismo na oportunidade (Dees, 2001), considerando o empreendedor como aquele que estimula o progresso económico ao descobrir “novas e melhores formas de fazer as coisas”. Conclui que o busílis do empreendedorismo deve ser a deteção da oportunidade sem ter em conta os recursos sob o seu controlo, no dado momento. Os empreendedores não só detetam as oportunidades que passam despercebidas por outros, como não se deixam limitar pelos seus recursos iniciais. Desta forma, o autor enfatiza a importância do empreendedorismo provir da deteção de oportunidade e não do chamado empreendedorismo por necessidade. No ponto seguinte, procede-se a uma maior clarificação de conceitos.

1.1.2 A importância económica e social do empreendedorismo

Dado o contexto socioeconómico atual português, pautado pela recessão económica, aumento da carga fiscal, desinvestimento e deslocalização empresarial, baixa inflação e manutenção de taxas de desemprego elevadas, o empreendedorismo é visto para muitos como a alternativa possível. Há um número cada vez maior de pessoas que iniciam esta jornada por necessidade, ou seja, são empurradas - *pushed* (Storey, 1994) - a empreender, uma vez que elas não encontram uma forma alternativa de obtenção de rendimentos. Em outros casos a motivação é atraída - *pulled* - a empreender, quando o indivíduo deteta uma oportunidade de negócio. Não obstante a motivação inicial do empreendedor, estamos perante um agente cuja atitude permite encontrar uma resposta para o seu desemprego, com os eventuais benefícios económicos e extraeconómicos associados, e com geração de riqueza no seu âmbito local.

A própria Comissão Europeia exorta os Estado-Membros a encetarem políticas que retirem obstáculos à iniciativa empresarial, e a começarem este trabalho nas camadas mais jovens e estudantis, fomentando entre eles uma

cultura empreendedora. Estimular essa atitude (Livro Verde, 2003) é considerado vital para dotar as pessoas da motivação e capacidade necessárias para agir quer isoladas quer integradas num organismo, e identificar e concretizar as oportunidades, gerando novos valores ou resultados económicos. Consciente desse desafio, o Conselho Europeu publicou uma recomendação, estabelecendo compromissos, que visam esse desiderato². Recentemente, o IEFP lançou o programa GARANTIA JOVEM, “uma iniciativa dirigida a jovens com menos de 30 anos de idade com o objetivo de lhes dar uma oportunidade de educação e formação, estágio ou emprego, no prazo de 4 meses após ficarem desempregados ou terem saído do sistema educativo e formativo.” (IEFP, Garantia Jovem, 2014)

No que se refere às motivações na criação de negócios, as mesmas nem sempre resultam da deteção de uma oportunidade de negócio, antes resultam da necessidade, de um mecanismo de fuga à discriminação, ou de falta de capital social, sobretudo para grupos marginais. Porém, há aqueles que iniciam atividades de *rent-seeking* (Murphy, 1991), almejando iniciar um negócio para explorar subsídios.

Para um país como Portugal, uma pequena economia aberta, na periferia da Europa, o papel dos micronegócios é preponderante. Segundo o INE (INE, 2012), as microempresas representam 96% do tecido empresarial. O estatuto de uma microempresa está contemplado no Decreto-Lei n.º 372/2007, de 6 de Novembro, sendo-lhe conferido quando a mesma tem menos de dez colaboradores e um Volume de Negócios inferior ou igual 2.000.000,00€. As microempresas foram responsáveis em 2012, pela contratação de 44% dos postos de trabalho, gerando quase 20% do Volume de Negócios. Essas microempresas, segundo o INE, poderão ser uma entidade jurídica (pessoa singular e coletiva) correspondente a uma unidade organizacional de produção de bens e serviços, usufruindo de uma certa autonomia de decisão, nomeadamente, quanto à afetação dos seus recursos correntes. Uma empresa exerce uma ou várias atividades, num ou vários locais.

² Recomendação de 22 de Abril de 2013, na sequência da qual o governo português aprovou a Resolução n.º 104/2013 de 31 de Dezembro de 2013.

Uma das consequências da recessão que Portugal atravessa foi aumento substancial do número de falências. A taxa de mortalidade das empresas portuguesas (PORDATA, 2014), por setores de atividade, é um espelho dessa realidade. Representando as microempresas a esmagadora maioria do tecido empresarial, em número, é relevante que estes negócios incorporem a inovação como estratégia de sobrevivência organizacional.

O empreendedorismo dos portugueses sempre foi bastante peculiar, na sua ampla vertente como microempreendedorismo, quase sempre de cariz ou raiz familiar (Portela *et al.*, 2008). Segundo Hespanha (Hespanha, 2007), é fulcral apoiar este tipo de iniciativa, defendendo as razões que levam a que o microempreendedorismo seja hoje em dia financiado.

Importa destacar que a cultura empreendedora satisfaz duas necessidades opostas do empreendedor (Johannisson & Ola Alexanderson, 1994), quer a necessidade de mudança, quer a necessidade de estabilidade, desempenhando três funções básicas na moldura cultural empreendedora. A primeira função é a de suporte, absorvendo as ondas de choque causadas pela mudança, salvaguardando o cariz da inovação. A segunda função é a de impulsionar a tomada de riscos, para que a produção de novos bens e serviços ocorra e a experimentação despolete. A terceira função é a renovação, por via dos processos de seleção e amplificação das novas ideias e inovações.

Para além do empreendedorismo visto numa vertente individual, o mesmo pode configurar como empreendedorismo social. Nesta ótica, muda-se o foco do lucro para o bem comum, para o interesse geral, almejando dar respostas a necessidades sociais não satisfeitas. Este formato, segundo G. Dees (2001), destina-se a agentes que se movem libertos da lógica mercantilista e têm uma missão social, onde a geração de riqueza é vista como um meio para alcançar fins maiores. Em Portugal, este tipo de iniciativa não é um fenómeno recente, podendo-se mapear a sua existência desde há cinco séculos atrás com a criação das Misericórdias, em 1498. Recentemente, a Santa Casa da Misericórdia de Lisboa lançou o BIS – Banco da Inovação Social. É uma iniciativa lançada a 30 de Abril de 2013 à qual aderiram vinte e sete Instituições públicas, privadas e da Economia Social. Tem como objetivo promover a inovação social, ou seja,

incentivar soluções inovadoras e sustentáveis para problemas, necessidades ou desafios de ordem social, económica, ambiental ou cultural de interesse geral. Apesar de haver dezenas de projetos aprovados ainda não é possível realizar um balanço destas iniciativas.

1.1.3 O fenómeno do Empreendedorismo

O fomento do empreendedorismo, na aceção que foi desenvolvida no ponto anterior, é desde pelo menos a Estratégia Europeia para o Emprego (1998-2008), um compromisso dos Estados Membros da União Europeia e um objeto específico das políticas ativas de emprego. Em Portugal, cabe ao IEFP³, a missão de executar as políticas ativas de emprego e de formação profissional, direcionadas, na sua maioria, para a melhoria das condições de empregabilidade das pessoas desempregadas⁴.

Há de facto algumas políticas em marcha no nosso país que visam atenuar o desemprego e estimular o empreendedorismo na nossa sociedade. Já desde algum tempo que a comunidade académica e científica elaborava estudos e investigações (Portela *et al.*, 2008), lançando o repto de romper com o assistencialismo. Há, sem dúvida, inúmeros mecanismos assistencialistas, sendo os mais visíveis: as prestações de subsídio de desemprego (Instituto da Segurança Social, Guia Prático - Subsídio de Desemprego, 2014), o Rendimento Social de Inserção (Instituto da Segurança Social, Segurança Social, 2014) e os apoios sociais e seus programas (Instituto da Segurança Social, Apoios Sociais e programas, 2014). Tal multiplicidade de mecanismos visa colmatar necessidades básicas de públicos em exclusão ou risco de exclusão. Hoje em dia, o público em exclusão ou risco de exclusão, não se circunscreve apenas às pessoas de idade avançada e baixa escolaridade, prolifera em públicos jovens e com elevadas qualificações, indiferente à condição de género. Para o público jovem e altamente qualificado é premente que não se instale o comodismo do assistencialismo, mas sim uma intervenção eficaz para que a sua duração seja a mais breve possível. Dada a multiplicidade de apoios e incentivos, conforme (Portela *et al.*, 2008), é vital uma cooperação entre entidades e parceiros para esse feito. Para o público

³ Criado através do Decreto-Lei nº. 519-A2/79 de 29 de Dezembro.

⁴ Uma melhor compreensão do seu papel poderá ser apreciada no Apêndice B.

de idade avançada e baixa escolaridade são importantes medidas de médio prazo que por um lado possam suprimir as carências do dia-a-dia e que possibilitem uma requalificação conducente a aquisição de competências para enfrentar as exigências do mercado laboral. Para Amaro (Amaro, 2000) este desafio de atenuar a exclusão social comporta seis dimensões. Nomeadamente, SER, ESTAR, FAZER, CRIAR, SABER e TER. Procurando o Estado português alcançar este desígnio, o mesmo tem desenvolvido esforços no sentido de incluir o empreendedorismo nos currículos escolares, reconhecer a importância da formação de professores neste domínio (Ministério da Educação e Ciência, 2014) e atribuído bolsas para estimular jovens empreendedores qualificados a desenvolverem o seu projeto de empreendedorismo inovador (IAPMEI, Passaporte Empreendedorismo, 2014), que se encontre em fase de ideia, facultando um conjunto de ferramentas técnicas e financeiras.

O IEFP, sempre se vocacionou para as matérias do emprego e formação profissional, criando estruturas de apoio ao emprego como o Gabinete de Inserção Profissional - GIP e estabelecendo uma rede de Centros do IEFP, e uma rede de Centro de Formação Profissional de Gestão Participada (Instituto do Emprego e Formação Profissional, 2014).

A par do trabalho do IEFP, para as questões do emprego e da formação, há iniciativas significativas desenvolvidas pelo Instituto da Segurança Social - ISS, nomeadamente, a criação dos Contrato Local de Desenvolvimento Social - CLDS (Segurança Social, 2014). Estas estruturas visam atuar na área do desenvolvimento social, focando-se em dificuldades da sua especificidade regional, mas que dada a conjuntura atual relevam como prioridade o eixo do emprego, formação e qualificação, fomentando o empreendedorismo.

As autarquias são um agente cada vez mais impelido a estimular este fenómeno, facultando o suporte, acolhendo GIPs e apoiando a criação de incubadoras, mas também um papel mais assertivo através dos seus Gabinetes de Apoio ao Empreendedor.

É de relevar o papel das Associações Empresariais, Comerciais e Industriais que procuram prestar o apoio e os serviços necessários para as mais diversas iniciativas empresariais e de apoio ao empreendedorismo.

Em suma, o empreendedorismo é um fenómeno generalizado em Portugal e que conta com a participação de inúmeros intervenientes, daí ser incontornável a relação institucional que os empreendedores estabelecem aquando da criação de negócios⁵.

No domínio mais particular das políticas de combate ao desemprego que pretendemos estudar, as políticas de criação do próprio emprego para jovens desempregados e com dificuldades de acesso a crédito, destacam-se as políticas de microcrédito, que analisar-se-á adiante. Embora os apoios do Estado ao microcrédito já sejam anteriores, é com a Resolução de Conselho de Ministros n.º 16/2010 que ganha maior expressão, sendo atribuído ao IEFP a incumbência de implementar o Programa Nacional de Microcrédito. Desde então, estabeleceu a parceria com a Cooperativa António Sérgio para a Economia Social - CASES, beneficiando do apoio dos seus inúmeros membros⁶. Os trabalhos em curso visam apoiar pessoas que pretendam criar o seu próprio emprego (Sou mais, 2014). Para além do parceiro CASES, o IEFP firmou protocolos (Sou mais, 2014) com inúmeras instituições, salientando-se a Associação Nacional de Direito ao Crédito - ANDC, dada a sua vocação no acesso ao crédito.

1.2 Inovação

A inovação é um termo muito recorrente nos nossos dias, mas cuja origem já remonta a Schumpeter (Schumpeter, 1934). Segundo o autor, uma determinada economia saía do seu estado de equilíbrio e entrava num processo de expansão com o surgimento de alguma inovação, a qual alterava as condições prévias de equilíbrio. Na sua obra, o autor considera-a como ato de “fazer as coisas de forma diferente na esfera da vida económica”. Sabe-se que na gíria popular é muito comum confundir-se inovação com invenção, sendo o ponto de

⁵ A título de curiosidade, uma simples pesquisa à palavra empreendedorismo num motor de busca (Google, 2014), restrita a Portugal, em qualquer altura, com todos os resultados possíveis e em Português traz 1.890.000 resultados.

⁶ São membros da Cooperativa António Sérgio – CASES, para a Economia Social: **ANIMAR** - Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Local, **CONFAGRI** - Confederação Nacional das Cooperativas Agrícolas e do Crédito Agrícola de Portugal, **CNIS** - Confederação Nacional das Instituições de Solidariedade, **UMP** - União das Misericórdias Portuguesas e **UMP** - União das Mutualidades Portuguesas são parceiros da CASES no Programa Nacional de Microcrédito.

viragem quando se aplica essa invenção na vida económica, só então ocorre a inovação.

Tendo-se caracterizado o quadro económico português e reconhecido o papel da inovação na comunidade académica, dos seus contributos para o aumento de competitividade, constituindo um fator muito preponderante no crescimento económico, é perceptível a importância do seu debate na esfera económica, política e social, no nosso país.

É de enaltecer que Portugal, segundo o *Global Entrepreneurship Monitor - GEM*, é considerado como uma economia orientada para a inovação (SPI Ventures, Publicação Maio 2013), tendo-se identificado um conjunto de fatores impulsionadores e de constrangimento para o empreendedorismo do país. Nesse estudo, é assinalável o aumento da taxa de atividade empreendedora *Early-Stage*, passando dos últimos lugares dos países participantes, no ano de 2010, para uns dos primeiros, no ano de 2011. O estudo indica um conjunto de nove condições estruturais consideradas como fatores impulsionadores ou de constrangimento de empreendedorismo num país, onde o apoio financeiro, as políticas governamentais e os programas governamentais, são condicionantes que ocupam os lugares cimeiros.

1.2.1 Tipos de inovação

Dado o foco do estudo, é inevitável abordar as tipologias de inovação mais generalizadamente aceites, já abordadas por Schumpeter, como a inovação do produto e inovação de processo. Para Pessoa (Pessoa, 2012), inovação de produto ocorre quando se introduz no mercado um bem ou serviço, novo ou significativamente melhorado relativamente às suas principais características. Pode ocorrer que a mesma seja nova para a empresa, mas não necessariamente nova para o setor ou mercado em que a empresa se situa. Uma inovação de processo ocorrerá pela implementação de novos ou significativamente melhorados processos de produção ou distribuição ou de uma atividade de apoio aos seus bens e serviços, também ela nova ou significativamente melhorada. Em qualquer uma das inovações, não é para este autor significativo se a inovação ocorreu no seio da empresa ou se foi desenvolvida por outras.

De acordo como o *Community Innovation Survey* (CIS) 2008-2010 (Office, 2012), podemos encontrar outras formas de inovação significativas para o crescimento empresarial. Destaca-se a inovação organizacional, ocorrendo essencialmente quanto estamos perante:

- novas práticas de gestão;
- novos métodos de organização do trabalho, responsabilidades e métodos de apoio e tomada de decisão;
- novos métodos de organização nas relações externas;
- qualquer tipo de inovação organizacional.

Neste estudo também é apontada a importância da inovação de marketing, como resultado da implementação de um novo conceito ou estratégia de marketing, que crie uma rutura significativa com o que tenha sido anteriormente utilizado. Podendo envolver mudanças em aspetos como o design, acondicionamento do produto, a sua localização, promoção ou mesmo o *pricing* do produto. Salienta-se que este estudo incidiu em certos Códigos da Atividade Económica - CAEs (indústria e serviços), a empresas com 10 ou mais colaboradores, pelo que a sua aplicação à escala de micronegócios deve ser vista com algumas reservas, nomeadamente, dadas as limitações de recursos humanos que estes negócios se caracterizam.

Pode-se encontrar uma tipologia de inovação que não resulte da introdução de algo novo ou significativamente melhorado, mas do resultado do *learning by doing*, do *learnig by using* e dos esforços de I&D. Para Freeman e Perez (Freeman, 1988) esta distinção assume-se como inovações radicais e inovações incrementais.

Como terceiro e último tipo de inovação Freeman e Perez (Freeman, 1988), descrevem como mudanças nos sistemas tecnológicos. As mesmas resultam da combinação de inovações radicais e incrementais, conjuntamente com inovações ao nível organizacional e de gestão, resultante do seu inter-relacionamento técnico e económico.

A invenção e a inovação são vitais para a melhoria na qualidade de vida dos seus destinatários, não só pela descoberta que originam, mas também pelo resultado de se fazer as coisas de forma diferente na esfera da vida económica.

É, contudo, significativo o papel da difusão da inovação, pois só assim se poderá comunicar a inovação, ao longo do tempo, através de certos canais, entre os membros de um sistema social.

Em Portugal, averiguou-se que a maior parte das microempresas e mesmo nas Pequenas e Médias Empresas – PME, sofrem de um défice na sua imagem e presença na *world wide web*. O governo levou a cabo um estudo (IAPMEI, 2014) que revelou os seguintes resultados:

- “Cerca de metade das Microempresas não está ligada à Internet;
- Nas empresas com mais de 10 trabalhadores cerca de metade não possui site/portal;
- Apenas 17% das microempresas a possuir um site/portal.
- Nas microempresas, apenas 15% utiliza Comércio Eletrónico
- Cerca de 93% das microempresas não utiliza CRM e 95% não utiliza nenhum software ERP”

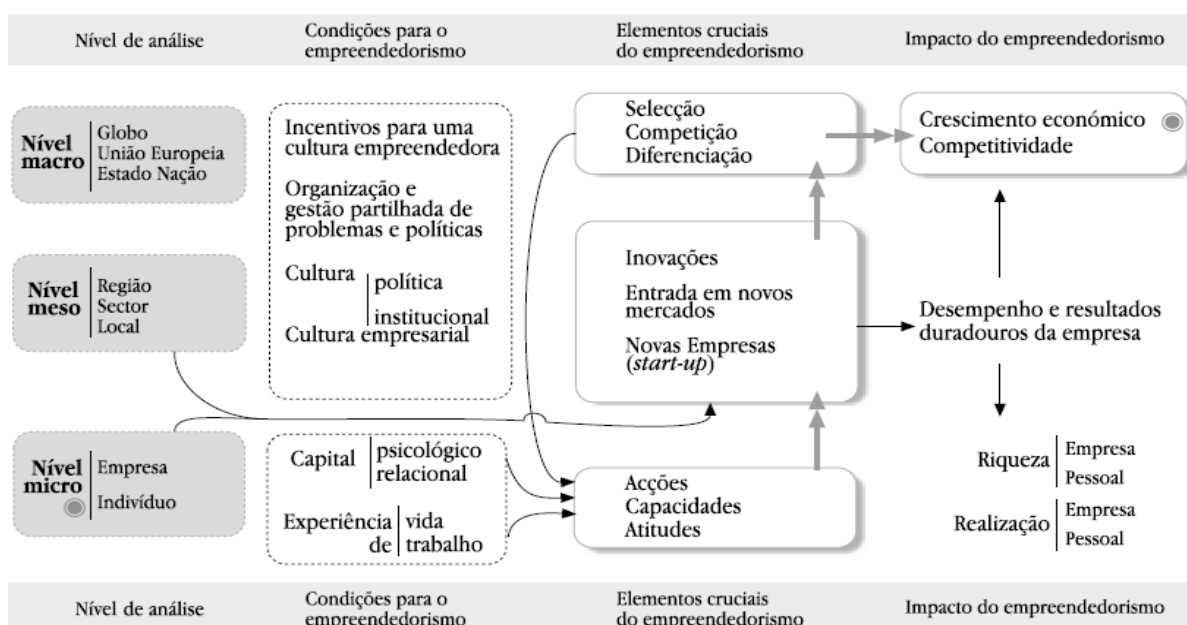
Ciente desta realidade, o governo, lançou o Programa Estratégico para o Empreendedorismo e a Inovação (+E+I), mais concretamente no programa PME DIGITAL (ACEPI, 2014), beneficiando os seus destinatários com condições especiais a um conjunto de produtos e serviços que lhes permitirão ter uma presença na internet (site institucional, domínio e email profissional, transações comerciais na Internet, etc.);

1.2.2 A inovação na análise do meio envolvente

Haverá lugar para a inovação na esfera das microempresas e do microempreendedorismo? Segundo (Portela *et al.*, 2008), sem dúvida que sim, afirmando que “a inovação radical nasce e cresce entre gente de mente macro em unidades micro”. São inúmeras as histórias de empresários de sucesso que começaram o seu negócio numa garagem sozinhos ou com apenas um sócio, e que atualmente gerem faturas de vários milhões de euros. Porque haverá micronegócios que geram tão poucos benefícios para os seus promotores, enquanto outros gerem negócios multimilionários? O que estará na raiz dessa disparidade? Segundo Wennekers e Thurik (Wennekers, 1999), os micronegócios partilham uma base comum, no nível de análise micro. Qualquer indivíduo irá

dependem de condições iniciais para o empreendedorismo como o capital (psicológico e relacional) e a sua experiência (de vida e de trabalho), sendo crucial as suas ações, as suas capacidades e as suas atitudes. Esta microesfera estará, inegavelmente, inserida num sistema mais global, designada de nível de análise meso (região/setor/local) e conseqüentemente o nível de análise macro (Globo/União Europeia/Estado). Ao primeiro caberá a facilitação da cultura política, cultura institucional e cultura empresarial. Ao segundo caberá a dinamização de incentivos para uma cultura empreendedora e a organização e gestão partilhada de problemas e políticas. A figura 1 espelha essa síntese.

Figura 1 – Empreendedorismo: um conceito plural



Fonte: (Portela *et al.*, 2008:47, figura 2.1)

Cada nível fará a diferença para a construção de um ecossistema de empreendedorismo numa sociedade, levando a considerar que certos empreendedores, bem como certos negócios, poderão ser replicados ou não em certos locais, onde em última análise poderão conduzir ao seu sucesso ou insucesso.

CAPÍTULO 2

ACESSO AO CRÉDITO

2. Acesso ao crédito

Schumpeter (Schumpeter, 1934), ao segregar o papel do empreendedor do capitalista, desvalorizou a maior ou menor dificuldade que os empreendedores possam ter no acesso ao crédito para financiar os seus projetos. Para o autor, o empreendedor será a pessoa que conseguirá mobilizar os recursos de produção e que será capaz de convencer a banca a financiar o seu negócio. Segundo o autor, estamos perante um empreendedor quando agregamos três condições:

“First of all, there is a dream and the will to found a private kingdom, usually, though not necessarily, also a dynasty (...)
Then there is the will to conquer: the impulse to fight, to prove oneself superior to others, to succeed for the sake, not of the fruits of success, but of success itself (...)
Finally, there is the joy of creating, of getting things done, or simply of exercising one's energy and ingenuity (...)”

Fonte: (Schumpeter, 1934:93)

Schumpeter, reconhece a indissociabilidade entre o empreendedor e o acesso ao crédito, sendo a alavanca que lhe permite combinar os fatores de produção de forma inovadora, para a produção dos bens que necessita.

Esta sua visão, algo romântica sobre o capitalismo, não retirou da penumbra as falhas no mercado bancário, as quais sempre foram um problema real para muitos empreendedores. O Estado reconheceu essas falhas e intervém através de políticas de acesso ao crédito. De seguida, abordar-se-á o afloramento

das falhas do mercado bancário, sua colmatação através do microcrédito e seus determinantes.

2.1 A origem do microcrédito

Pela natureza do estudo em questão, proceder-se-á à discussão do acesso ao crédito, no âmbito da microfinança, mais concretamente o microcrédito.

Não havendo um consenso em absoluto quanto ao conceito de microcrédito, o mesmo caracteriza-se, em traços gerais, por se tratar de valores de pequeno montante, direcionados a públicos restritos que não têm acesso às formas convencionais de crédito, por não possuírem garantias reais, com vista a montar um negócio e criar o seu próprio emprego. Considera-se, desta forma, vocacionado para pessoas em exclusão ou em risco de exclusão económica.

A sua origem resultou dos esforços do Prof. Muhammad Yunus (Gibbons, 1999), que conseguiu esgrimir argumentos que deitaram por terra os inúmeros preconceitos que a banca tradicional construiu sobre esses destinatários, designados pelo próprio Yunus de pobres. Yunus, na sua terra natal, no Bangladesh, demonstrou que havia uma falha no mercado de crédito formal, provando que os pobres são mais cumpridores nos seus reembolsos que os mais ricos, reduzindo o risco associado a esta modalidade de empréstimo.

Os seus esforços para desconstruir essas barreiras entre a banca e os pobres remontam à década de 70. Inicialmente, não conseguiu qualquer receptividade por parte da banca, começando o próprio Yunus a conceder crédito para demonstrar a viabilidade da sua ideia inovadora. A metodologia de concessão de empréstimos desenvolvida por Yunus, mais tarde concretizada através do GRAMEEN BANK⁷, pressupõe a formação de grupos, com cinco elementos, que pela sua palavra honrada asseguram o risco da operação bancária, assumindo o papel de fiadores potenciais. Pela sua resiliência e os bons resultados obtidos pelos seus mutuários o projeto ganhou forma, sendo constituído o GRAMEEN BANK, no ano de 1983.

O seu impacto foi imediato e muito elevado, crescendo rapidamente o número de membros, sucursais e empréstimos associados. Aliando estes dados

⁷ “Grameen” significa aldeia em Bengali, logo Grameen Bank quer dizer Banco da aldeia.

ao facto de os empréstimos revelarem uma elevada taxa de cumprimento (Morduch, 1999), na ordem dos 97-98%, o projeto alcançou uma projeção internacional, sendo replicado não só em países subdesenvolvidos como também em países desenvolvidos.

Através do microcrédito foi possível atuar perante a miséria, criando negócios que melhoraram as condições de vida de milhões de pessoas, em destaque na Ásia, onde a grande maioria da população vive em pobreza extrema, sem sistema de segurança social, sem cuidados de saúde apropriados, nem serviços financeiros básicos.

As economias ocidentais, EUA e a UE⁸, iniciaram os primeiros passos na disseminação desta modalidade de empréstimos entre o final da década de 90 e o início do novo século, respetivamente. A visibilidade pública, à escala mundial, surgiu no ano de 2005, com a declaração das Nações Unidas do ano Internacional do Microcrédito e em 2006 com a atribuição do prémio Nobel da Paz a Muhammad Yunus e ao seu GRAMEEN BANK. Considerava-se que ao trazer a autonomia financeira e a iniciativa empresarial às camadas mais frágeis da sociedade de certa forma se estaria a contribuir para atingir os Objetivos de Desenvolvimento do Milénio⁹.

2.2 Determinantes do acesso ao microcrédito

São inúmeros os estudos que se debruçaram sobre a matéria do acesso ao crédito bancário como o catalisador na criação de negócios, pelo que cabe suscitar algumas interrogações:

O que motiva as pessoas a criarem o seu negócio?

Qual o perfil das pessoas que recorrem ao crédito bancário para financiar a sua atividade?

⁸ Segundo a Comissão Europeia, a definição de microfinanças restringe-se a empréstimos até 25.000€ a empresas novas e já constituídas.

⁹ Objetivos de Desenvolvimento do Milénio: 1) Erradicar a fome a pobreza extrema; 2) Alcançar o ensino primário universal; 3) Promover a igualdade entre os sexos e o empoderamento das mulheres; 4) Reduzir a mortalidade de crianças; 5) Melhorar a saúde materna; Combater o VIH/SIDA, Malária e outras doenças; 7) Sustentabilidade ambiental; 8) Parceria mundial (UN, 2000).

Quais os fatores que determinam o sucesso no acesso ao crédito bancário?

Etc

Estas são algumas questões que os estudiosos do fenómeno do acesso ao crédito, em públicos em exclusão bancária, procuraram responder nas últimas décadas. Na literatura verifica-se que, em termos genéricos, esse público inclui desempregados, inativos, imigrantes e jovens à procura do primeiro emprego. Pelas mais diversas razões, todos comungam o facto de serem públicos com igual carência e dependência que os tornam mais adequados a um financiamento no âmbito do microcrédito.

Para Alberto Martinez (Martinez, 2004), os programas de microcrédito são direcionados para populações pobres que não têm acesso a empréstimos bancários comerciais ou de outras instituições públicas. Relewa que esses pobres têm a capacidade de empreender em atividades que eventualmente aumentarão os seus rendimentos, distinguindo-se dos pobres que não têm capacidade de levar a cabo atividades económicas devido ao grau de carência de competências que possuem ou o grau de indigência em que se encontram, considerando que estes últimos deveriam ser preferencialmente assistidos por outro tipo de programas. Comungando que há alguns programas de microcrédito que conseguiram assistir aos extremamente pobres, considera que o microcrédito tem como beneficiários todos os que detenham capacidades empreendedoras, mas que se encontram numa condição de carência económica advinda de situação de emprego ou inatividade.

Brandão Alves (Alves, 2008), considera a condição de desemprego aliada à condição de imigração como variáveis muito significativas para a determinação de públicos-alvo do microcrédito. Clarifica que estas populações, pelas mais diversas razões foram compelidas a emigrar do seu país de origem, podendo deter qualificações superiores às exigidas pelo mercado de trabalho onde optaram residir. Pela residência não estabilizada, dificuldades de comunicação, quadros culturais por vezes adversos, dificuldade de acolhimento na comunidade de receção, exploração por parte de empregadores, leva a que dadas as suas

características sejam um grupo privilegiado a ser candidato de sucesso ao microcrédito.

Nogueira Lima (Lima, 2009), caracteriza as economias dos países desenvolvidos com elevadas taxas de desemprego, nas quais é vital a criação de políticas que conduzam à criação de postos de trabalho e rendimentos adicionais através do microcrédito, cujo crescimento económico tem sido modesto desde a década de 90. Tais políticas permitem reduzir as desigualdades entre empreendedores, potenciando a autonomia do indivíduo.

Em síntese, os autores partilham que há uma base comum nos públicos que procuram o acesso ao microcrédito, nomeadamente, a situação de desemprego, imigração e inatividade.

2.3 O microcrédito em Portugal

Em Portugal, a ANDC é a pioneira do microcrédito (ANDC|Microcrédito, 2014). É uma associação privada, sem fins lucrativos e de utilidade pública, fundada em Dezembro de 1998 e conta com uma estrutura profissional, bem como uma ampla base de voluntários. O seu modelo tem como base a filosofia de microcrédito gerada por Yunus, possibilitando o acesso ao crédito por aqueles que não conseguem obter um empréstimo através da banca tradicional (Yunus, 2002). O Microcrédito da ANDC, tem como destinatários públicos excluído do acesso à banca tradicional, que não têm incidentes bancários a decorrer e que possuem um boa ideia de negócio, sendo exigido um fiador potencial para 20% do empréstimo, o qual pode atingir um teto máximo de 15.000€¹⁰.

A ANDC faculta um serviço gratuito aos seus destinatários, sendo que o seu apoio comporta a ajuda na elaboração do plano de negócios, esclarecimentos inerentes à constituição do negócio e a acompanhamento do microempresário durante o desenvolvimento do negócio. Esse acompanhamento revela-se primordial, pois comporta não só uma avaliação técnica periódica dos negócios, mas também, caso haja fundamentação clara, acionar mecanismos muito

¹⁰ “A atribuição de um valor superior a €12.500 será dividida em duas fatias: a primeira até €12.500, no início do primeiro ano, e a segunda, no montante complementar, no início do segundo ano, se as condições de evolução do negócio o justificarem” Fonte: (ANDC|Microcrédito, 2014)

significativos na gestão de um negócio, nomeadamente reestruturação de prazo e aumentos de capital.

São inúmeros os estudos que revelam o seu impacto positivo, dado que para além de ter promovido o acesso ao crédito a largas centenas de portugueses, em exclusão do sistema bancário dito normal, é constatável que a geração desses negócios trouxe um impacto monetário líquido para os seus beneficiários. Segundo o estudo “Avaliação do sistema de microcrédito em Portugal” (Mendes *et al.*, 2007) e com base no modelo microeconómico estimado foi possível concluir que

“...o acesso ao microcrédito gerou um acréscimo mensal de rendimento líquido da ordem dos 312 €, para beneficiários que receberam um montante médio de crédito de 4464 €. ...”, (Mendes *et al.*, 2007:5)

O estudo, dada a complexidade do seu desiderato, é bastante amplo focando aspetos relacionados com o promotor, o seu negócio, benefícios gerados e inclusive comparando-o com outros programas de incentivo ao empreendedorismo, nomeadamente, subsidiação do custo de capital, gerando a hipótese plausível de que o microcrédito possa ser uma vertente economicamente mais eficiente. Os resultados finais também permitiram aferir que o microcrédito tem sido um instrumento eficaz no combate à pobreza e à exclusão social. Como recomendações para o robustecimento interno da ANDC, o estudo prescrevia medidas conducentes ao aumento da produtividade dos seus agentes de microcrédito, bem como para o crescimento da sua rede de agentes de microcrédito. Aborda a relevância do estabelecimento de parcerias entre associações sem fins lucrativos, organizações financeiras e organizações públicas, expondo que o microcrédito colmata falhas existentes no mercado de crédito inerentes aos custos de transação relativamente elevados, referindo que são:

“relativamente elevados para as instituições financeiras para quem os custos de identificação das verdadeiras características deste tipo de empresários e do

acompanhamento dos seus projectos são demasiado elevados para os montantes de crédito que poderão solicitar;

relativamente elevados também para este tipo de empresários porque lhes exigem ter acesso a informação e a garantias bancárias de que não dispõem.” (Mendes *et al.*, 2007:55)

O estudo justificava a necessidade de cofinanciamento público para instituições cuja missão fosse a de superar os custos de transação, quer do lado das instituições financeiras, quer do lado dos excluídos do mercado de crédito. Finalmente, o estudo revela que a média anual do número de dias à espera de desembolso do crédito situa-se nos 44 dias. O valor foi considerado como razoável dado estar alinhado com o prazo médio de crédito concedido pelos fornecedores.

CAPÍTULO 3

TIPOLOGIA DE OPERAÇÕES DE CRÉDITO MICROINVEST

3. Tipologia de operações de crédito Microinvest

Com base no objetivo proposto, cumpre expor de uma forma sucinta as características genéricas da tipologia de operações de crédito – Microinvest, pelo que procederá à sua demonstração.

3.1 Breve descrição

Trata-se de uma política pública de inserção na vida ativa, consagrada no PAECPE¹¹.

“O PAECPE prevê as seguintes medidas:

a) Apoio à criação de empresas de pequena dimensão, através de crédito com garantia e bonificação da taxa de juro;

b) Programa Nacional de Microcrédito, no âmbito do Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social (PADES);

c) Apoio à criação do próprio emprego por beneficiários de prestações de desemprego (Instituto de Emprego e Formação Profissional - IEFP, 2013).”

Em traços gerais o objetivo do objetivo do PAECPE é a criação de empresas de pequena dimensão, com fins lucrativos, independentemente da forma jurídica, que originem emprego e dinamizem as economias locais.

As condições do Microinvest estão traduzidas na seguinte tabela:

¹¹ Consultar a Portaria n.º 985/2009 de 4 de Setembro, com a redação que lhe foi dada pela Portaria n.º 58/2011, de 28 de janeiro.

Tabela 1 – Condições do Microinvest

	Montantes máximos		Prazos	Taxa de Juro
	Investimento	Financiamento		
Microinvest	20.000€	20.000€	7 anos, com 2 anos de carência de capital e 1 ano de bonificação integral de juros. Reembolso: 5 anos, com prestações Mensais constantes de capital	Euribor a 30 dias, acrescida de 0,25%, com taxa mínima de 1,5% e máxima de 3,5%

Fonte: Elaborado pelo próprio autor com base no Regulamento PAECPE, com a redação que lhe foi dada pela Portaria n.º 58/2011, de 28 de janeiro.

Através do Microinvest os beneficiários irão obter de forma total ou parcial a fonte de financiamento para o seu negócio, criando o seu próprio emprego.

3.2 Requisitos e instrução do processo

É o IEFP, que atesta a qualidade de destinatário devendo o beneficiário estar inscrito no Centro de Emprego da sua área de residência, como desempregado, e requerer a emissão da declaração de elegibilidade. Com essa declaração, o mesmo poderá dirigir-se à instituição de crédito aderente e prestar todas as informações necessárias para efeitos de análise e decisão sobre o projeto, ou recorrer a um organismo governamental ou não governamental, até mesmo a um contabilista que o ajude a entregar a sua candidatura e respetivo plano de negócio na instituição de crédito selecionada. A decisão sobre o financiamento é da inteira responsabilidade da instituição de crédito, não sendo obrigada a financiar projetos que não demonstrem uma viabilidade económica e financeira e aderência à realidade. Saliente-se, ainda, o facto de se o beneficiário estiver a receber as prestações do subsídio de desemprego e pretender antecipar esse montante, basta a declaração de aprovação bancária, juntamente com um requerimento dirigido ao Diretor do Serviço de Emprego em questão para o respetivo serviço de emprego comunicar ao ISS, conduzindo ao desbloqueamento da verba. É uma medida de grande relevância, pois evita duplicação de esforços

na análise, contribuindo para a rapidez do processo. No entanto, só é aplicável ao Microinvest, pelo que dado o mecanismo processual estar estabelecido seria positivo para os beneficiários se este automatismo fosse aplicável a uma qualquer modalidade de financiamento bancário que agregasse o reembolso das prestações de subsídio de desemprego.

O Microinvest surgiu em Setembro do ano de 2009, para responder às necessidades dos desempregados, conferindo-lhes a oportunidade de criar o seu próprio emprego. No entanto, e à semelhança dos projetos de Criação do Próprio Emprego – CPE, submetidos pelos beneficiários das prestações do subsídio de desemprego para o reembolso total ou parcial dessas prestações, o Imposto sobre o Valor Acrescentado – IVA não é elegível para financiamento. De uma forma implícita, requer ao seu destinatário os recursos próprios para suportar a componente inerente ao IVA. No entanto, há a possibilidade de eleger o IVA caso o promotor se enquadre no regime de isenção de IVA, nos termos pressupostos pelo art.º 53.º Código do IVA.

O plano de negócios a ser instruído e entregue na banca tem que conter orçamentos ou faturas proforma para atestar as necessidades de investimento, sendo que o teto máximo admissível para fundo de maneiio é de apenas 30%. Todavia, dada a situação em que se encontram estes destinatários, seria para a sua maioria impossível cumprir com as exigências da banca tradicional, apresentando as garantias reais. Para ultrapassar este obstáculo, foi vital a introdução de um parceiro, a Sociedade Portuguesa de Garantia Mútua – SPGM, cujo papel é “cobrir” o risco da operação bancária. Desta forma, não são exigidas quaisquer garantias ao seu promotor, nem fiadores.

Pretende-se corroborar se esta tipologia de crédito, que possui condições muito favoráveis, é eficaz na criação do autoemprego e se gera benefícios económicos para os seus beneficiários.

3.3 Especificidades que condicionam promotores e negócios

O Microinvest é uma linha de crédito bonificada, sem garantias bancárias exigidas aos seus destinatários. Com condições tão atrativas, poderia haver o risco moral de usurpar da linha, desde logo os *rent-seeking*. Na sua construção, há *nuances* que fazem cair por terra a maior parte dessas pretensões. Uma leitura atenta ao Manual de Procedimentos do PAECPE, revela as seguintes ressalvadas:

- Para ser destinatário tem que estar inscrito no Serviço de Emprego na sua área de residência e estar numa situação de desemprego involuntário¹². Desta forma, há a refreio nos promotores que estejam empregados, detetem uma oportunidade ou adquirem *know-how*, que posteriormente utilizaram essa informação, contra os interesses da empresa para a qual estavam a exercer funções;
- O fundo de maneiio elegível não pode ultrapassar os 30%, causando um constrangimento a inúmeros negócios, em especial o comércio a retalho;
- O projeto também não pode prever a criação de mais de 10 postos de trabalho, travando situações de oportunismo empresarial;
- Há despesas que não são elegíveis, nomeadamente, aquisição de imóveis;
- Restrição quando a empresa a adquirir capital social ou cessão do estabelecimento é detida por linha reta familiar ou colateral.

¹² Na condição de desemprego voluntário é necessário aguardar 9 meses após inscrição para usufruir das condições inerentes ao Microinvest.

CAPÍTULO 4

QUADRO CONCEPTUAL E METODOLÓGICO

4. Quadro conceptual e metodológico

O empreendedor que origina uma microempresa, conforme descrito na revisão da literatura e com base no quadro económico atual português, está muito dependente do seu carácter inovador e do acesso ao crédito, por forma a ter condições de viabilização. O microcrédito surge como uma resposta a esse propósito, sendo os públicos desempregados, imigrantes e inativos os que reúnem as melhores condições para o seu sucesso. Para o estudo em questão é relevante dar particular foco ao quadro conceptual e metodológico a fim de garantir a consistência dos resultados.

O quadro conceptual e metodológico partiu de um fenómeno abstrato do acesso ao crédito bancário e, com base na revisão da literatura, identificou-se os conceitos chave, assim como as abordagens teóricas permitindo a desconstrução do tema. Construiu-se a metodologia de investigação com um traçado que permitiu evidenciar rigor e coerência com o propósito inicial – identificar os determinantes do sucesso da tipologia de operações de crédito Microinvest, contemplando o rigor e consistência na recolha e tratamento dos dados.

A estrutura da metodologia de investigação é a seguinte:

- Definição do modelo de investigação e o tipo de estudo;
- Estabelecimento das hipóteses de investigação, refletindo sobre os seus efeitos sistémicos e relações de causalidade entre si;

- Implementada a metodologia de recolha de dados, identificação e especificação das variáveis, e seleção de amostra;
- Construção do método de tratamento de dados conducente à confirmação das hipóteses de investigação.

4.1 Modelo de investigação

Sendo o acesso ao crédito com vista à criação do próprio emprego uma realidade complexa, inúmeras são as ciências que se debruçam sobre a temática, construindo por sua vez uma visão própria, mas com canais comunicantes. O modelo de investigação procurará responder aos objetivos do estudo, respeitando o quadro conceptual inerente, bem como a revisão da literatura. Pretende-se indagar sobre os determinantes do sucesso da tipologia de crédito bonificado e garantido – Microinvest, procurando-se responder aos seguintes objetivos gerais:

- Identificar os fatores que influenciam o sucesso na criação do negócio, que obteve financiamento pelo Microinvest;
- Verificar se as relações institucionais causaram impacto no negócio;
- Avaliar se a motivação inicial causa impacto no sucesso do negócio.

Inculcou-se no desenho do modelo de investigação conceitos que podem ser medidos e que se permitem desenhar relações causais entre os conceitos e os constructos, possibilitando estimar os resultados alcançáveis pelo modelo.

O modelo de investigação funde duas abordagens compatíveis e complementares, nomeadamente a teoria da contingência e teoria interpessoal. A primeira prende-se com o modo como o meio envolvente (cultura empresarial, cultura política, cultura institucional, e incentivos para uma cultura empreendedora) poderá explicar uma atitude empreendedora. A segunda, acolhe a perspetiva de Schumpeter em que o individuo pelas suas competências pessoais e interpessoais (experiência de vida/trabalho, capital relacional e psicológico) consegue mobilizar os recursos necessários para a criação dos seus produtos, aliando a inovação para criar o seu negócio.

O modelo de investigação procura inculcar elementos cruciais do empreendedorismo, nomeadamente, as suas ações, capacidades, atitudes, capacidade de inovação e capacidade de competição.

O modelo assume que o empreendedor através de um processo iterativo avalia a sua situação laboral, a existência de uma boa ideia de negócio, a envolvente externa (ambiente económico de hostilidade ou de dinamismo), o apoio institucional, os recursos disponíveis que possibilitam a criação, capacidade de desenvolver e manter um negócio por conta própria.

O modelo de investigação aliado ao quadro conceptual e a revisão da literatura permitiram gerar as hipóteses de investigação.

4.2 Hipóteses de investigação/Objetivos

As hipóteses de investigação foram geradas tendo em vista o desiderato do estudo – aferir os fatores que determinaram o sucesso na criação de negócios que recorreram à tipologia de crédito garantido e bonificado - Microinvest, com base no quadro conceptual e da revisão de literatura que a sustenta.

O modelo construído assenta no pressuposto de que o empreendedor anteriormente à criação do seu negócio avalia com razoabilidade uma bateria de níveis estreitamente interligados: o nível micro, o nível meso e o nível macro. Como tal pondera sobre (i) a sua situação profissional, (ii) o meio envolvente, (iii) os fatores demográficos, (iv) os seus recursos e (v) o seu comportamento na decisão de criar e/ou manter um negócio por conta própria. Tais fatores são avaliados no modelo de investigação possibilitando a medição do seu impacto no comportamento empreendedor e suas consequências no sucesso de negócios beneficiários do Microinvest.

i. Situação profissional

Conforme abordado no ponto 2.2.¹³, o público desempregado é uma condição determinante no acesso ao microcrédito, bem como no ponto 3.3.¹⁴ a sua condição de desempregado/inscrito no Serviço de Emprego da sua área de residência uma condicionante no acesso ao crédito Microinvest. De acordo com

¹³ Determinante do acesso ao microcrédito

¹⁴ Especificidades que condicionam promotores e negócios

Alves (Alves, 2008), a condição de desemprego é relevante para a determinação de públicos-alvo do microcrédito.

Dado o supramencionado, formularam-se as seguintes hipóteses:

H_{1a} – A condição de desempregado influencia positivamente o comportamento empreendedor

H_{1b} – A motivação inicial *pulled* influencia positivamente o comportamento do empreendedor

H_{1d} – A motivação inicial *pushed* influencia positivamente o comportamento do empreendedor

ii. Meio envolvente

A revisão da literatura revelou, tal como aflorado no ponto 1.2.2.¹⁵, que o meio envolvente (nível meso) influencia o comportamento do empreendedor. Não serão somente meios envolventes dinâmicos ou hostis, mas também o papel das instituições que condicionaram o comportamento empreendedor.

Dado o exposto, formularam-se as seguintes hipóteses:

H_{2a} – O comportamento empreendedor é influenciado positivamente em meios envolventes dinâmicos

H_{2b} – O comportamento empreendedor é influenciado negativamente em meios envolventes hostis

H_{2c} – O meio envolvente dinâmico influencia positivamente o sucesso na criação de negócios

H_{2d} – O meio envolvente hostil influencia negativamente o sucesso na criação de negócios

H_{2e} – A relação institucional - IAFP, influencia positivamente o sucesso na criação de negócios

H_{2f} – A relação institucional - ISS, influencia positivamente o sucesso na criação de negócios

H_{2g} – A relação institucional - Banca, influencia positivamente o sucesso na criação de negócios

¹⁵ A inovação na análise do meio envolvente

iii. Fatores demográficos

A revisão da literatura divulgou no ponto 1.1.3.¹⁶ que os fatores demográficos são relevantes para a criação de mecanismos de combate à exclusão, podendo influenciar o seu comportamento empreendedor a criação do seu próprio negócio.

Dado o referido, formularam-se as seguintes hipóteses:

H_{3a} – A idade influencia negativamente o comportamento empreendedor

H_{3b} – O género não influencia o comportamento empreendedor

iv. Recursos

A revisão da literatura mostra no ponto 1.2.2.¹⁷ que o capital psicológico/relacional, bem como a experiência de vida/trabalho são condições para o empreendedorismo.

Em função do aludido, desenvolveram-se as seguintes hipóteses específicas:

H_{4a} – O nível de escolaridade influencia positivamente o comportamento empreendedor

H_{4b} – O nível de experiência no ramo de atividade influencia positivamente o comportamento empreendedor

H_{4c} – O nível de experiência de gestão influencia positivamente o comportamento empreendedor

H_{4d} – O nível de experiência de familiares influencia positivamente o comportamento empreendedor

H_{4e} – As relações familiares influenciam positivamente o comportamento empreendedor

H_{4f} – As relações de amizade influenciam positivamente o comportamento empreendedor

H_{4g} – A relação institucional – IEFP, influencia positivamente o comportamento empreendedor

¹⁶ O fenómeno do empreendedorismo

¹⁷ A inovação na análise do meio envolvente.

H_{4h} – A relação institucional – ISS, influencia positivamente o comportamento empreendedor

H_{4i} – A relação institucional – Banca, influencia positivamente o comportamento empreendedor

H_{4j} – O capital próprio influencia positivamente o comportamento empreendedor

H_{4k} – O Microinvest influencia positivamente o comportamento empreendedor

H_{4l} – O apoio público¹⁸ influencia positivamente o comportamento empreendedor

H_{4m} – O nível de escolaridade influencia positivamente o sucesso do negócio

H_{4n} – O nível de experiência no ramo de atividade influencia positivamente o sucesso do negócio

H_{4m} – O nível de experiência de gestão influencia positivamente o sucesso do negócio

H_{4n} – As relações familiares influenciam positivamente o sucesso o negócio

H_{4o} – As relações de amizade influenciam positivamente o sucesso do negócio

H_{4p} – As relações institucionais influenciam positivamente o sucesso do negócio

H_{4q} – O Microinvest influencia positivamente o sucesso do negócio

v. Comportamento do empreendedor

A revisão da literatura mostrou no ponto 1.2.2.¹⁹ que são elementos cruciais para o empreendedorismo as ações, capacidades e atitudes, assumindo-se que há uma íntima ligação entre o comportamento do empreendedor e o seu sucesso. Na presente investigação considerou-se relevante para o comportamento do empreendedor as dimensões “*locus of control*”, “*risk taking*” e inovação.

Em função do indicado, instruíram-se as seguintes hipóteses:

H_{5a} – O comportamento empreendedor é multidimensional

H_{5b} – O “*locus of control*” influencia positivamente o sucesso do negócio

H_{5c} – O “*risk taking*” influencia positivamente o sucesso do negócio

H_{5d} – A inovação influencia positivamente o sucesso do negócio

¹⁸ Antecipação do montante global/parcial das prestações de desemprego.

¹⁹ A inovação na análise do meio envolvente.

4.3 Metodologia e Recolha de dados

A abordagem metodológica é quantitativa, tendo como objetivo realizar inferências a partir dos dados da amostra, através da colaboração das entidades²⁰ envolvidas no Microinvest. Alcançar os beneficiários do Microinvest por outros meios poderia ter originado resultados mais exíguos e parciais dada a sua dispersão geográfica, bem como a limitação de tempo e recursos disponíveis para o projeto. Deste modo, a técnica de pesquisa selecionada foi o inquérito por questionário, permitindo capturar o conhecimento de uma população quanto aos seus comportamentos, suas condições e opiniões. Esse conhecimento quantitativo possibilita, por conseguinte, inúmeras análises de correlação, possibilitando estimar, com razoabilidade, se o conjunto dos inquiridos é representativo do seu universo.

Para avaliar e aferir as hipóteses de investigação foi aplicado um estudo “*cross-sectional*”, que apesar das suas limitações permite a exequibilidade deste projeto. Pretendendo-se inquirir os beneficiários do Microinvest e simultaneamente respeitar o seu anonimato, optou-se por uma observação indireta, sendo disseminado um questionário²¹ pelo universo em questão, procurando-se obter dados quantitativos para a explicação do objeto de estudo.

Dado o envolvimento do IEFP e da SPGM foi solicitada a sua concordância sobre as questões contidas no questionário. No projeto em questão a SPGM aceitou à tarefa de administração direta do questionário, enviando o mesmo por correio, bem como envelope RSF para a sua devolução. Ela assumiu, por um lado, os custos associados, mas garantiu, por outro, a confidencialidade e anonimato dos beneficiários do Microinvest. No entanto, a taxa de resposta foi surpreendentemente baixa, após o envio dos questionários ao seu universo. Como ação corretiva a SPGM concordou em contactar telefonicamente cerca de 100 beneficiários, questionando se recebeu o questionário, se teve alguma dúvida e, após sensibilização da importância do estudo, se estaria disponível para o seu preenchimento. Dado não haver possibilidade de rastrear quem respondeu ou não

²⁰ IEFP e SPGM

²¹ Para o efeito foram consultados os trabalhos desenvolvidos por Afonso Zinga (Zinga, 2007) e Adelino Malho (Malho, 2008)

ao questionário, a SPGM procedeu ao envio do questionário, a todo o universo, adereçando a importância do seu contributo e apelando ao seu preenchimento e envio com brevidade. Apesar dos esforços referidos, a taxa de resposta manteve-se bastante abaixo do inicialmente estimado.

4.3.1 Operacionalização das variáveis

A operacionalização das variáveis resulta da revisão da literatura e do modelo de investigação estabelecido. Procurou-se inculcar variáveis e escalas que já foram previamente testadas, com pequenas adaptações. Saliente-se que a investigação visa observar de que forma a relação institucional pode determinar o sucesso de micronegócios.

4.3.1.1 Variáveis dependentes

O estudo pretende trazer luz sobre o que pode determinar o sucesso na criação de negócios que sejam financiados por crédito ao investimento garantido e bonificado, sendo que a variável dependente figura-se como: **sucesso na criação do negócio**.

A variável dependente – sucesso na criação do negócio – envolveu apenas uma dimensão: a satisfação do empreendedor. A razão prende-se com o facto de o Micronvest ser uma política de crédito muito recente, sabendo-se que o universo em questão era pouco expressivo e com o maior crescimento nos últimos anos da sua existência. Considerando-se que os negócios em questão poderiam ainda não ter atingido o “ano cruzeiro”, a dimensão económica foi sonogada.

Para a sua aferição foram colocadas quatro posições, através de uma escala de Likert de sete pontos.

	Afirmação	Estado
K1	A minha realização profissional melhorou desde que inicie o negócio.	1 - 7
K2	O nível de vida da minha família subiu desde que inicie o negócio.	1 - 7
K3	O negócio por conta própria é uma saída profissional segura.	1 - 7
K4	Seria capaz de vender o meu negócio caso me surgisse um emprego remunerado compatível com as minhas qualificações/competências.	1 - 7

4.3.1.2 Variáveis independentes

A escolha das variáveis independentes assenta na revisão da literatura e do modelo de investigação elaborado, incluindo fatores e constructos como: situação profissional, meio envolvente, fatores demográficos, recursos e comportamentos do empreendedor.

- Situação profissional

A situação laboral é assumida como preponderante na criação de negócios que recorrem ao Microinvest, visto ser uma condição de acesso. Contudo, trabalhadores independentes ou empresários em nome individual – ENI, poderão aceder desde que os seus rendimentos sejam inferiores a 6 vezes o Indexante de Apoios Sociais – IAS. Salienta-se que estes casos figuram a exceção e não a regra. Considerou-se uma mais-valia apurar o tempo que um beneficiário demoraria a reagir e sair pelos seus próprios meios de uma situação de desemprego, gerando o seu próprio negócio. Tal é significativo, pois o mesmo poderá estar a receber subsídio de desemprego e quanto mais tempo demorar a possibilidade de mobilizar esse recurso esgota-se.

É uma variável de observação direta classificada com cinco estados:

Antes de criar o seu próprio negócio, esteve inscrito como desempregado no IEFP, I.P. por que período?	Código
Entre 0 e 6 meses	1
Entre 6 e 12 meses	2
Entre 12 e 18 meses	3
Entre 18 e 24 meses	4
Mais de 24 meses	5

Motivação inicial

Conforme desenvolvido na revisão da literatura a criação do próprio negócio pode figurar dois estados: *pulled* ou *pushed*. Possibilitando-se uma observação direta através seguintes dois estados, respetivamente:

	Afirmção	Estado
I1	Criei o próprio emprego porque encontrei uma boa ideia de negócio.	1
I2	Criei o próprio emprego porque não encontrei trabalho por conta de outrem.	2

- Meio envolvente

A variável meio envolvente comporta duas dimensões (i) dinamismo e (ii) hostilidade, contendo três questões e uma respetivamente.

Hostilidade

N.º	Afirmção	Estado
H1	A taxa de insucesso das empresas no meu setor de atividade é muito elevada.	1 - 7
H2	O meu setor de atividade é de elevado risco e uma má decisão pode ameaçar a sobrevivência do negócio.	1 - 7
H4	A concorrência no meu setor é muito elevada.	1 - 7

Dinamismo

N.º	Afirmção	Estado
H5	As necessidades/exigências do mercado/clientes estão frequentemente a mudar.	1 - 7

- Fatores demográficos

As variáveis assumidas como significantes para o estudo em questão são o género e a idade.

O género é uma variável de observação direta poder assumir o estado: masculino (1) e feminino (2).

A idade é também passível de observação direta, tendo-se dado a liberdade ao inquirido de colocar a sua idade exata, procedendo-se posteriormente ao seguinte agrupamento por classes:

Idade	Código
18-24	1
25-34	2
35-44	3
45-54	4
55-64	5

- Recursos

Os recursos comportam dois constructos: o capital humano e o capital social

- Capital Humano

Diversos autores e estudos apontam como crucial na criação de negócios, tendo para o efeito relevado as habilitações literárias e a formação/experiência específica.

As habilitações literárias são passíveis de observação direta, procedendo-se, posteriormente, ao seguinte agrupamento por classes:

	Código
1.º Ciclo	1
2.º Ciclo	2
3.º Ciclo	3
Secundário	4
Bacharelato	5
Licenciatura	6
Mestrado	7
Doutoramento	8

Questionou-se se o beneficiário era detentor de carteira profissional, dada a sua relevância na formação específica, sendo de observação direta classificada em dois estado: Não (1) e Sim (2).

Apurou-se a formação/experiência específica por observação direta com duas questões sobre: experiência profissional nas atividades do negócio e a experiência de gestão. A escala utilizada comporta sete pontos: 1 – Nenhuma; 2 - até um ano; 3 – de um até dois anos completos; 4 - de dois até três anos completos; 5 – de três até quatro anos completos; 6 – de quatro até cinco anos completos; 7 – mais de 5 anos.

N.º	Questão	Estado
F1	Antes de iniciar o negócio, qual a sua experiência nesse ramo de atividade?	1 - 7
F2	Antes de iniciar o negócio, qual a sua experiência de gestão de um negócio ou de uma área funcional (Comercial, Produção, Financeira, ...)?	1 - 7

- Capital Social

Assume-se como outro requisito apontando por inúmeros investigadores como um dos recursos fundamentais para iniciar um negócio, podendo incluir a rede de relações e conhecimentos que permitem suprimir as lacunas do empreendedor. Assumiu-se que são essencialmente a família, rede de amigos, conhecidos de carácter pessoal e profissional. Constituiu uma peça central do modelo de investigação a variável institucional.

Para a sua medição, utilizou-se uma escala de Likert de sete pontos, com base nas seguintes questões:

N.º	Questão	Estado
F3	Antes de iniciar o negócio, qual a experiência de seus familiares/amizades na criação/gestão de uma empresa, e que o tenham ajudado?	1 - 7
G1	As relações familiares foram cruciais para obter apoio, e os recursos financeiros/ complementares e/ou informações necessárias para iniciar o negócio?	1 - 7
G2	As relações com amigos/colegas foram cruciais para obter apoio, e os recursos financeiros/ complementares e/ou informações para iniciar o negócio?	1 - 7
G3	As relações com fornecedores foram cruciais para obter apoio, e os recursos financeiros/ complementares e/ou informações necessárias para iniciar o negócio?	1 - 7
G4	As relações com empresas foram cruciais para obter apoio, e os recursos financeiros/ complementares e/ou informações necessárias para iniciar o negócio?	1 - 7
G5	As relações com dirigentes políticos/"pessoas influentes" foram cruciais para obter apoio, e os recursos financeiros/ complementares e/ou informações necessárias para iniciar o negócio?	1 - 7
G6	A relação estabelecida com o IEFP, I.P., informações prestadas, apoio, e tempo de resposta não afetou a criação do negócio?	1 - 7
G7	A relação estabelecida com o ISS, I.P., informações prestadas, apoio, e tempo de resposta não afetou a criação do negócio?	1 - 7
G8	A relação estabelecida com a Banca, informações prestadas, apoio, e tempo de resposta não afetou a criação do negócio?	1 - 7

- Comportamentos do empreendedor

A revisão da literatura foca a relevância das ações, capacidades e atitudes para o sucesso no empreendedorismo. Como tal o empreendedor terá

que ser um agente dotado de capacidade de aceitação do risco e autoconfiança. Para a sua aferição, e atendendo à revisão da literatura, focaram-se dimensões como: *Risk taking*, *Locus of control* e inovação.

Através de uma escala de Likert de sete pontos solicitou-se aos beneficiários que indicassem o seu grau de concordância com as seguintes questões:

○ *Risk taking*

N.º	Afirmação	Estado
J3	Só criei o meu negócio porque usufruí de apoios (Microinvest e antecipação das prestações de desemprego – caso aplicável) que minimizaram o risco.	1 - 7
J4	O compromisso que assumi perante o IEFP, I.P. (manter a atividade da empresa durante o pagamento do empréstimo) não interferiu na minha convicção/decisão de criar o meu negócio.	1 - 7
J5	O compromisso que assumi perante o IEFP, I.P. (criar o posto de trabalho a tempo inteiro, e possuir mais de 50% do capital social e dos direitos de voto) não interferiu na minha convicção/decisão de criar o meu negócio.	1 - 7
J6	O compromisso que assumi perante a Banca (pagar atempadamente a prestação mensal, sob pena de perder os benefícios associados à tipologia de operações de crédito Microinvest) não interferiu na minha convicção/decisão de criar o meu negócio.	1 - 7

○ *Locus of control*

N.º	Afirmação	Estado
J1	Sinto que sou capaz de controlar a minha vida.	1 - 7
J2	Sinto que se trabalhar arduamente o meu negócio irá prosperar.	1 - 7

○ *Inovação*

N.º	Afirmação	Estado
J7	O meu negócio caracteriza-se por ser inovador, diferente, e audaz face à concorrência.	1 - 7

• Variáveis de controlo

No modelo de investigação proposto, foi tido em conta variáveis de controlo, nomeadamente, região, setor de atividade económica, capital próprio

e/ou apoios estatais. Inúmeros estudos relevam o impacto destas variáveis no empreendedorismo, procurando-se inculcar ilações no capítulo 5 (Resultados).

No que concerne à variável região, a mesma foi relevado no questionário devendo o beneficiário assinar o distrito em que criou o negócio.

Assinalar a opção do setor de atividade é contemplado no questionário, devendo o beneficiário assinar a opção em que o seu negócio se enquadra. No capítulo 5 (Resultados) procurar-se-ão encontrar explicações certamente contidas nos recursos disponíveis pelo empreendedor.

4.3.2 População e Amostra

O estudo proposto delimita claramente a população objeto de estudo, sendo constituída pelos beneficiários do crédito Microinvest. A população está, desta forma, delimitada por pessoas que em Portugal, entre 2009 e 2014, criaram o seu próprio negócio e beneficiaram da política de crédito para o efeito. Foi revelado pela SPGM, aquando do envio e devolução dos questionários, que o universo em estudo comportava 364 beneficiários. Os objetivos inicialmente traçados, atendendo ao envolvimento da SPGM, seriam de uma taxa de resposta entre os 25% e 33%. Atendendo a que os questionários devolvidos foram apenas 43, não foi possível aplicar um estudo estatístico profundo, conducente à aplicação de um modelo de regressão linear múltipla. Tal permitiria testar as hipóteses de investigação e avaliar até que ponto as variáveis independentes influenciam, ou não, a variável dependente em questão.

Apesar de não podermos obter certezas do nosso objeto de investigação, considera-se que poderá trazer mais informações e futuras reflexões sobre como o Microinvest está a ser implementado, qual o feedback dos seus destinatários e possíveis melhorias.

4.3.3 Método de recolha de dados

Conforme, anteriormente referido, optou-se pela disseminação de um questionário que fosse intuitivo para o seu destinatário, onde pudesse constatar informações sobre o tema de estudo, instruções e a possibilidade de poder ter acesso a um relatório síntese dos resultados da investigação. Por forma a garantir

que o mesmo se encontrava claro foi submetido um pré-teste, por intermédio da SPGM. A mesma contactou 3 beneficiários, solicitando o seu preenchimento e devolução, comunicando se houvesse dúvidas. Depois de se proceder a algumas correções, procedeu-se ao envio do questionário pelo universo, estando o mesmo contemplado no Apêndice A.

4.3.4 Estudo piloto e aprovação do Questionário

O pré-teste permitiu avaliar a adequabilidade do questionário, sendo enviado por correio (com envelope RSF) a todos os beneficiários do Microinvest. Não surgiram dúvidas assinaláveis, sendo que por uma questão de pertinência inclui-se no campo IX - Dados do negócio, alínea D1.

Após a introdução das melhorias, o questionário foi aprovado e submetido ao universo em estudo.

4.3.5 Recolha de dados

O objetivo inicial era obter acima de 100 questionários devolvidos e válidos. Atendendo, à baixa taxa de resposta inicial (24 questionários – 6,5%), foi efetuada reunião com a SPGM, no sentido de se inverter esta tendência. A SPGM aceitou em contactar telefonicamente cerca de 100 beneficiários, por forma a constatar que recebeu o questionário, se teve dúvidas, procedendo a uma sensibilização e apelar a um preenchimento e breve devolução do mesmo. Estas ações permitiram aumentar o número de questionários devolvidos para 43, uma taxa de resposta de 11,8%, de todo insuficiente para uma análise estatística mais profunda e complexa.

4.4 Métodos de tratamento e análise dos dados

Em virtude do baixo número de questionários rececionados e validados não seria razoável aplicar uma análise estatística aprofundada, nomeadamente, através de uma regressão linear múltipla. Pelo que se optou por um tratamento estatístico mais simples, através de tabelas e gráficos, apontando-se tendências obtidas através gráficos e tabelas, apontando médias e percentagens.

CAPÍTULO 5

RESULTADOS

5. Resultados

Este capítulo visa analisar e debater sobre os resultados obtidos na investigação. Passar-se-á a caracterizar a amostra, a apresentar os dados obtidos e a debater as suas possíveis implicações no sucesso da criação de negócios.

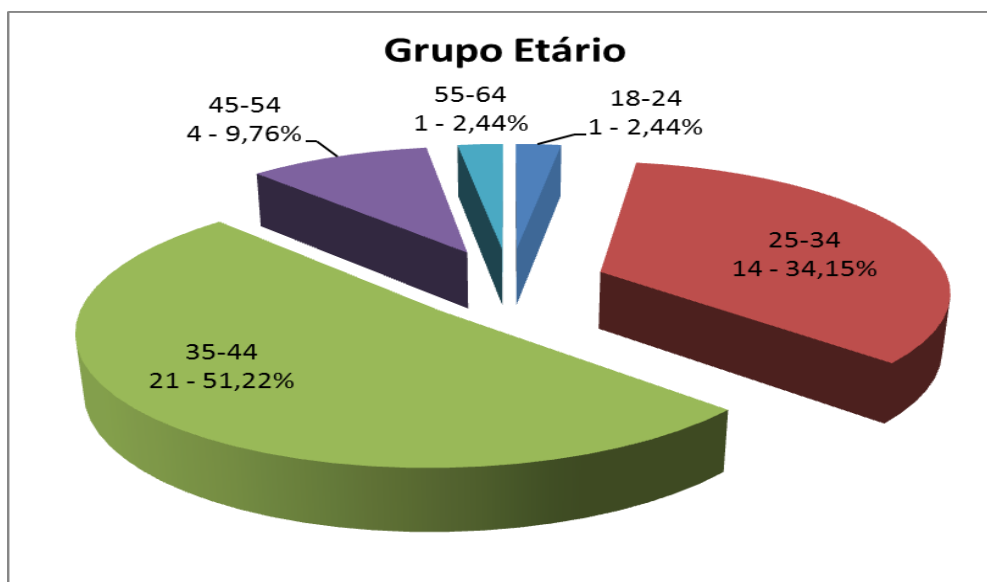
5.1 Caracterização da amostra

O número de questionários devolvidos e validados, tendo em conta o elevado envolvimento da SPGM, estimava-se que ascendesse a 100, possibilitando um tratamento estatístico mais robusto e complexo. Em virtude da baixa taxa de resposta, abaixo dos 12% representando apenas 43 questionários devolvidos, abandonou-se o cenário inicial, passando-se de seguida à apresentação dos dados, pela ordem estruturada no respetivo questionário, evidenciando a sua numeração, através de tabelas e gráficos, conducentes à discussão possível nestas circunstâncias dos resultados obtidos. Dos 43 questionários devolvidos foram considerados 41 válidos, passando à apresentação dos dados.

I. DADOS PESSOAIS

a) Idade

Gráfico 1 – Grupo etário

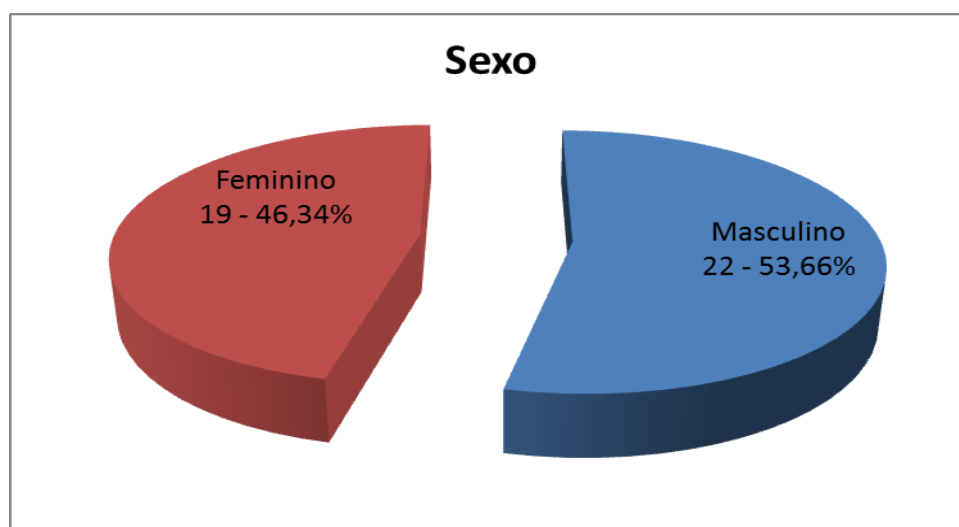


Em função da idade assinalada pelo inquirido foi feito o agrupamento dos dados nas seguintes classes: 18-24 anos, 25-34 anos, 35-44 anos, 45-54 anos e 55-64 anos. Constata-se que 85% dos inquiridos têm entre 25 e 44 anos, revelando-se que é a população jovem que está a recorrer ao Microinvest, tendo em média 37,0 anos. Revela-se que a população ativa procura no próprio negócio uma entrada ou reentrada no mercado de trabalho. Tal como referido no ponto 2.2., a inatividade é um determinante no acesso ao microcrédito. Os valores registados pela SPGM, no universo, revelam uma idade média de 37,7 anos com um desvio padrão de 8,28, revelando que a amostra é significativamente representativa do seu universo.

Segundo Portela *et al.* (2008), os microempreendedores com idades compreendidas entre os 30 e 49 anos representam 78%, valores algo próximos dos obtidos pelo estudo ao Microinvest. Já o estudo do autor Mendes (Mendes *et al.*, 2007), os microempreendedores com idades compreendidas entre 26 e 45 anos representam 56,8%, apurando uma idade média de 42 anos, ou seja, uma população com um nível médio de idade ligeiramente superior.

b) Sexo

Gráfico 2 – Sexo



O estudo revela o género sexo masculino com uma representatividade ligeiramente superior, mais concretamente com 54%. No Microinvest há uma tendência igualitária, constatável pelos valores registados pela SPGM, no universo, surgindo para o sexo feminino e para o sexo masculino os valores 52% e 48% respetivamente.

Para Portela *et al.* (2008), as mulheres são um público vulnerável, passível de discriminação, onde o empreendedorismo e a criação de negócios não é a exceção, revelando o estudo uma menor representatividade do sexo feminino (44%).

Segundo Américo Mendes (Mendes *et al.*, 2007), mais de metade dos beneficiários são do sexo feminino (52,8%).

Destaca-se este facto favorável, podendo ser explicar pelo nível de qualificações das beneficiárias do Microinvest, composto por pessoas jovens, qualificadas e com elevadas competências, podendo estar mais informadas sobre os seus direitos.

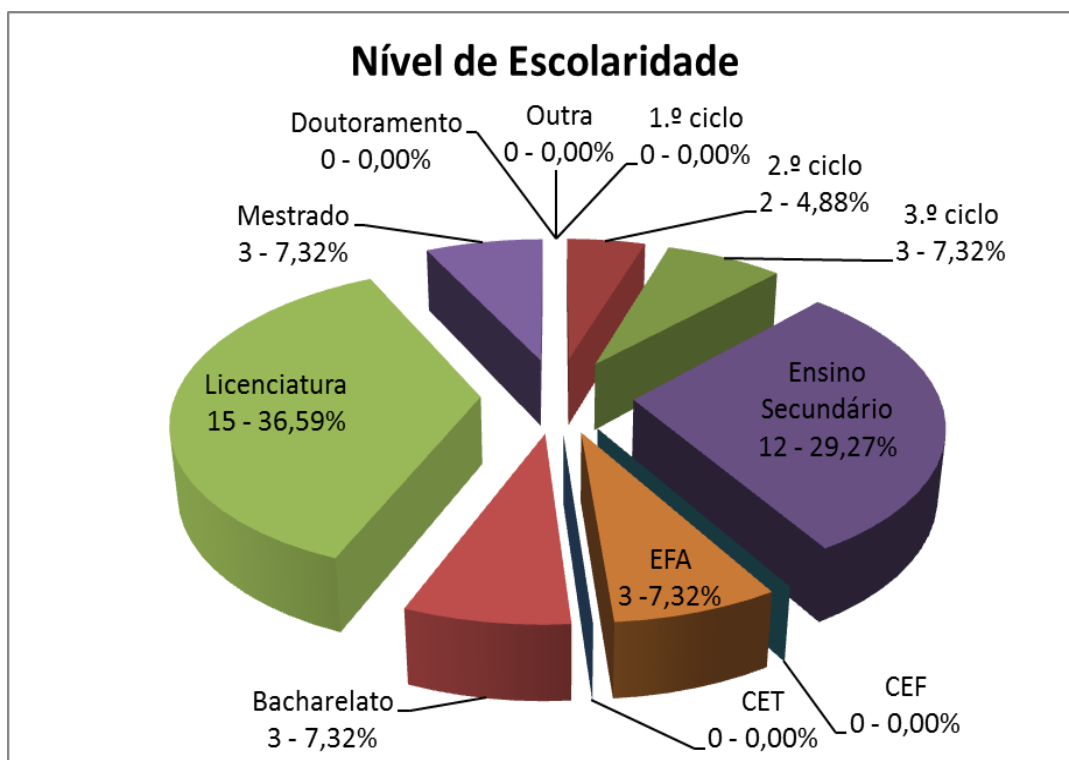
c) Qual a sua Nacionalidade?

Constata-se que a amostra é composta inteiramente por cidadãos portugueses. Não foram devolvidos questionários revelando serem de beneficiários imigrantes, nem a SPGM monitoriza este campo, o que dificulta averiguar se há ou não imigrantes a recorrer a esta modalidade de financiamento bancário. A tendência dos dados apurados revela a sua ausência, podendo indiciar que esta política de crédito não está a ser utilizada por este público-alvo, constituindo um fator negativo a assinalar e/ou problemas/barreiras na comunicação no contacto com este público.

Segundo Brandão Alves (2008), não só o público desempregado como o imigrante serão os melhores candidatos de sucesso no microcrédito. A primeira condição é validada pelos casos analisados, mas a segunda não. Para Américo Mendes *et al.* (2007), os imigrantes representam 14,7%, revelando o microcrédito da ANDC ser um instrumento de apoio a públicos vulneráveis.

d) Escolaridade

Gráfico 3 – Escolaridade



Contata-se que as pessoas que responderam ao inquérito possuem um nível de qualificação elevado, onde aquelas com o 12.º ano de escolaridade ou superior representam 88% dos inquiridos. Tal ocorrência não é de todo surpreendente, pois os beneficiários do Microinvest são na sua maioria jovens, relativamente aos quais as estatísticas da população geral revelam maiores índices de escolaridade.

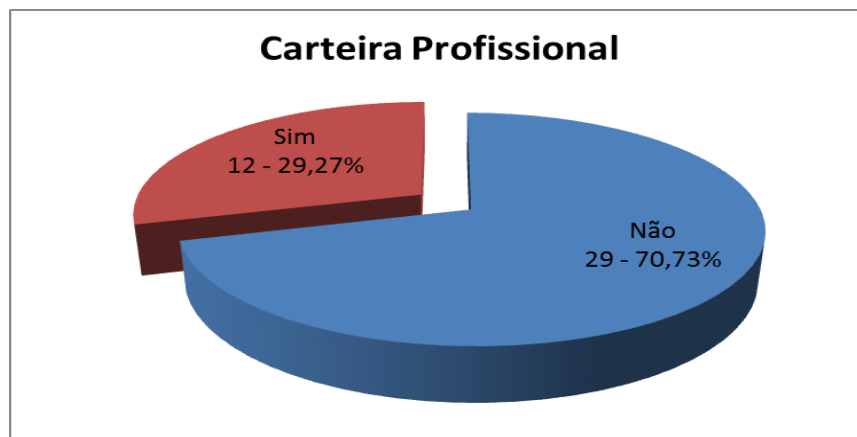
Este valor terá que ser analisado com as devidas reservas, pois conforme apurado, por vários estudos, é nos públicos com níveis de escolaridade mais elevado que se registam as mais elevadas taxas de resposta. Os valores registados pela SPGM, no universo, revelam uma taxa de beneficiários com o 12.º ano de escolaridade ou superior a ascender a 59,6%, confirmando o anteriormente exposto e afastando, neste item, a representatividade da amostra.

Conforme abordado no ponto 1.2.2., o empreendedor aquando da sua decisão de criação de um negócio avalia o seu capital psicológico, constituindo as qualificações e competências um fator impulsionador. Segundo Portela *et al.* (2008), os dados relativos ao nível de qualificações de microempreendedores não são tão elevados como nos beneficiários do Microinvest, surgindo 50% com o 12.º ano de escolaridade ou mais.

Para Américo Mendes *et al.* (2007), os dados relativos ao nível de qualificações de microempreendedores também não é tão elevada, aparecendo 46,4% com o 12.º ano de escolaridade ou mais.

e) Carteira profissional

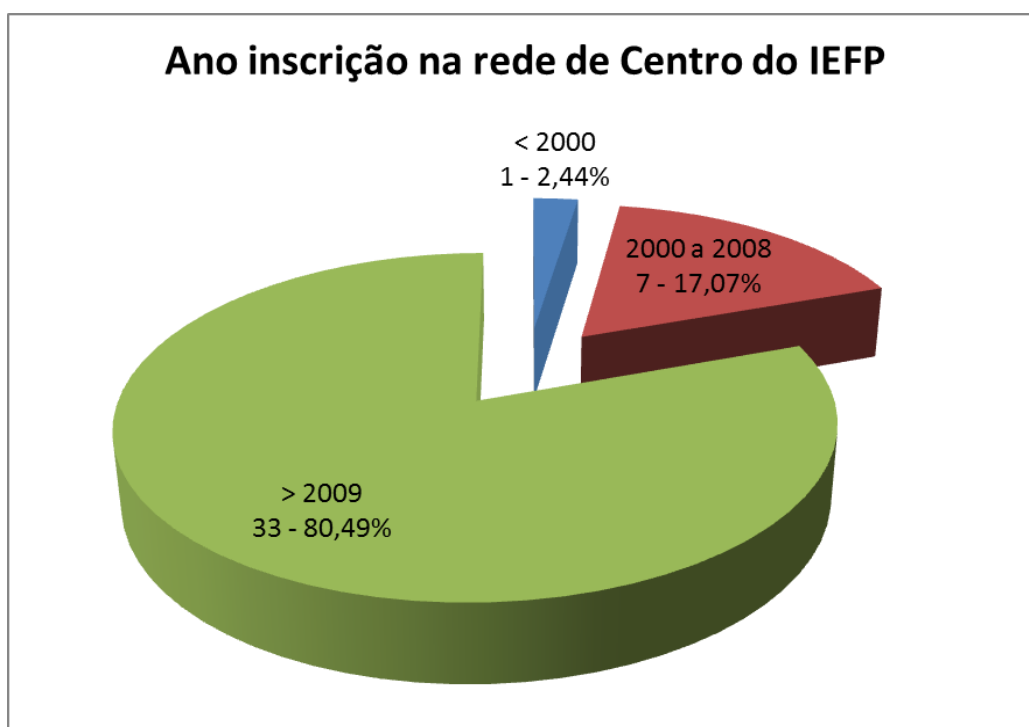
Gráfico 4 – Carteira profissional



Constata-se que as pessoas inquiridas na sua esmagadora maioria não detêm uma carteira profissional, apesar de deterem elevadas qualificações académicas. As pessoas que revelaram possuir carteira profissional, constata-se que a sua tendência é de criarem um negócio para o qual possuem certificação específica. A título de exemplo verificou-se uma profissional certificada como esteticista a referir que abriu o negócio no ramo da estética, bem como uma licenciada em contabilidade, inscrita como Técnica Oficial de Contas – TOC, abrir um escritório de contabilidade, sendo uma constatação muito positiva. Por outro lado, houve casos em que os inquiridos detinham licenciatura ou Mestrado mas não carteira profissional e abrirem negócios no ramo do comércio, restauração e hotelaria, o que revela ser um empreendedorismo de oportunidade.

f) Ano de inscrição no IEFP

Gráfico 5 – Ano de inscrição no IEFP

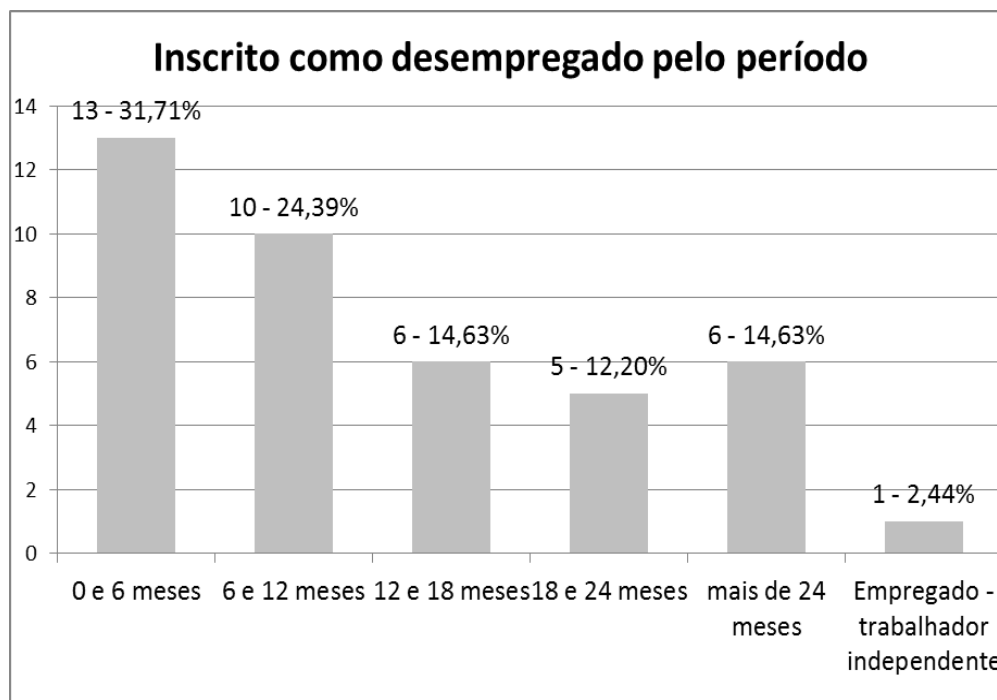


Em função da data assinalada pelo inquirido foi feito o agrupamento dos dados nas seguintes classes: <2000; 2000 a 2008; > 2009. Constata-se que 81% dos inquiridos que beneficiou do Microinvest realizou a sua inscrição a partir do ano 2009. Salienta-se que foi nesse mesmo ano que o IEFP implementou o

Microinvest, o que poderá ter estimulado a decisão de inscrição no serviço de emprego da sua área de residência, dado um número significativo, veja-se adiante, já não dispor da possibilidade de antecipação das prestações do subsídio de desemprego.

g) Duração no desemprego

Gráfico 6 – Duração no Desemprego



Verifica-se que pouco mais de metade dos inquiridos, 23 casos – 56%, revelou ter criado o seu próprio negócio até um ano após a sua inscrição como desempregado no IEFP, revelando proatividade na reversão da sua situação de desemprego. Uma intervenção precoce, por parte do IEFP, junto dos seus destinatários sensibilizando-os para a alternativa da criação do próprio emprego seria positivo, pois uma maior permanência no desemprego conduzirá ao esgotamento de apoios públicos disponíveis, nomeadamente, a antecipação das prestações do subsídio de desemprego, relevante para a criação do próprio emprego, bem como é sabido que os desempregados de longa duração têm menor sucesso no retorno ao mercado laboral.

Há um inquirido que revelou estar a trabalhar por conta própria, isto é, não estar desempregado. O enquadramento está previsto na portaria n.º 985/2009 de 4 de Setembro²², porém a sua expressão é irrelevante, nos casos observados. Não deixa de ser uma possibilidade de mérito do Microinvest, pois desta forma possibilita ao empreendedor iniciar uma ideia, provar um conceito/necessidade e posteriormente requerer o financiamento bancário. Face à tendência revelada pelo estudo, esta potencialidade deverá ser alvo de reflexão pelas instituições envolvidas e potenciada, pois esta via poderá constituir uma forma de entrar no próprio negócio com um risco menor associado. O estudo desenvolvido por Américo Mendes e outros (2007) apresenta, para os dados relativos à situação profissional aquando da concessão de crédito, que apenas 33,1% se encontrava na condição de desempregado. Os restantes 66,9% surgiam como: trabalhador independente (22,8%), empresário em nome individual (22,1%), trabalhador por conta de outrem (11%) e trabalhador por conta própria (7,4%). O estudo revela ainda que 11% da amostra detinha inscrição no IEFP e que na sua grande maioria (86,7%), já ultrapassava um ano.

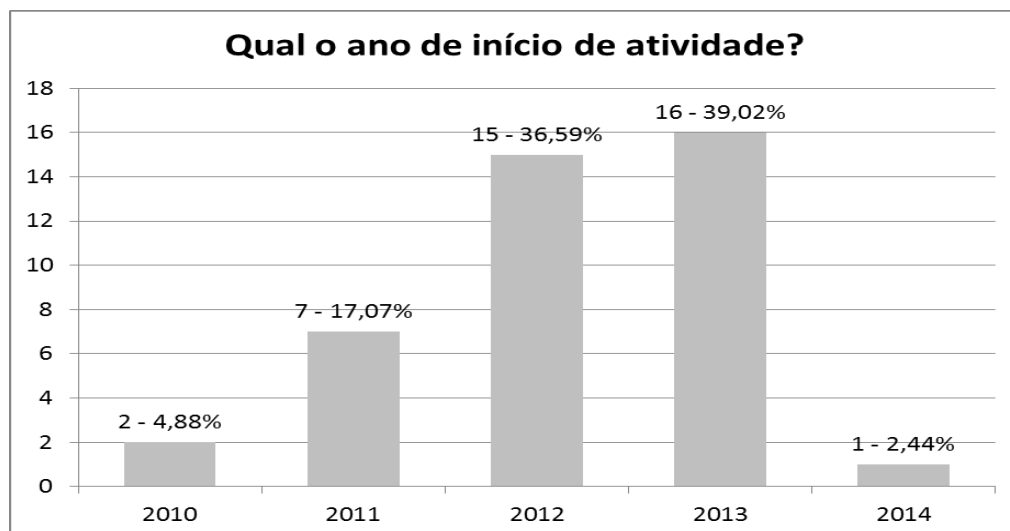
Em suma, o estudo revela que o Microinvest é quase exclusivamente utilizado por desempregados. À luz dos constrangimentos que a banca portuguesa atravessa e consequentes restrições no acesso ao crédito, o aumento da precariedade no mercado de trabalho, aliado à discussão pública sobre a flexisegurança, é razoável estimar que através de uma política de crédito com uma base de atuação mais alargada que tal aspiração possa vir a ser concretizada. O alargamento desta política de crédito deverá ser acompanhada de mecanismos desencorajadores de *rent-seeking*, através do compromisso da criação do posto de trabalho a tempo inteiro e em exclusividade, situação já requerida aos beneficiários desempregados, podendo futuramente ser aplicada a outros públicos.

²² Especificamente o art.º 4.º, n.º 1, alínea d).

II. DADOS DA EMPRESA

a) Em que ano iniciou a atividade?

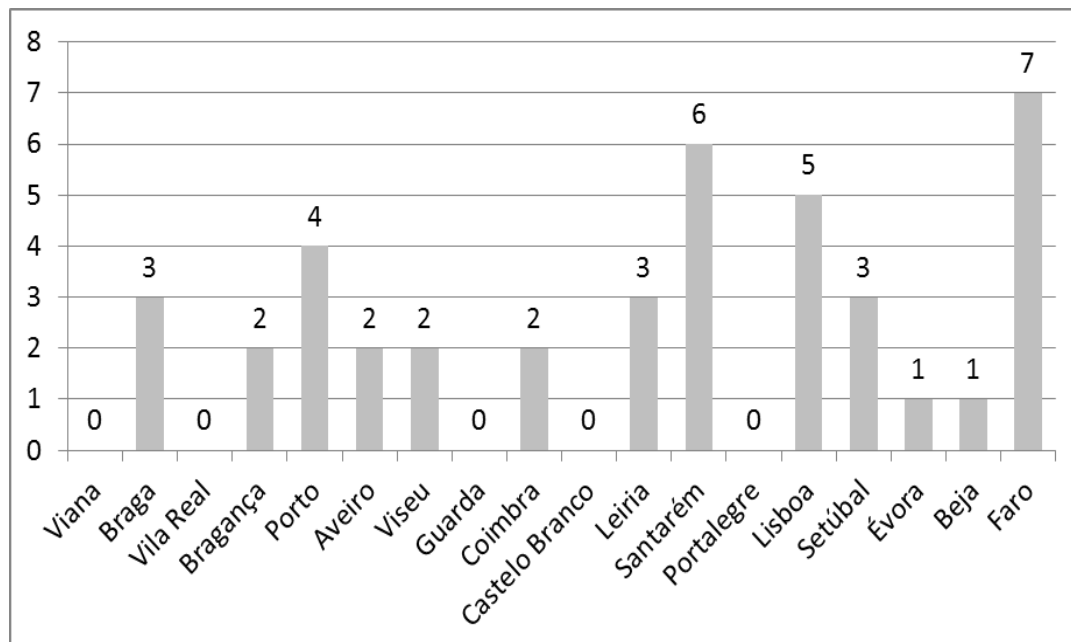
Gráfico 7 – Ano de início de atividade



Salienta-se que o arranque do Microinvest foi em Setembro de 2009, pelo que os dados sugerem uma tendência espectacular de crescimento, possivelmente o fruto de um maior conhecimento do programa e disseminação pelo seu público-alvo. Todavia, um Programa Nacional de Microcrédito com as características descritas no capítulo 3, revelou, ao fim de cerca de 5 anos de existência, apenas 364 casos apoiados, um valor muito modesto. Uma avaliação relevante a ser desencadeada pelo IEFP seria averiguar quantos destinatários requereram a declaração comprovativa da elegibilidade ao Microinvest e quantos obtiveram a contratação do crédito, procurando averiguar as razões de os destinatários não terem obtido o seu desiderato.

b) Distrito

Gráfico 8 – Distrito de criação do negócio

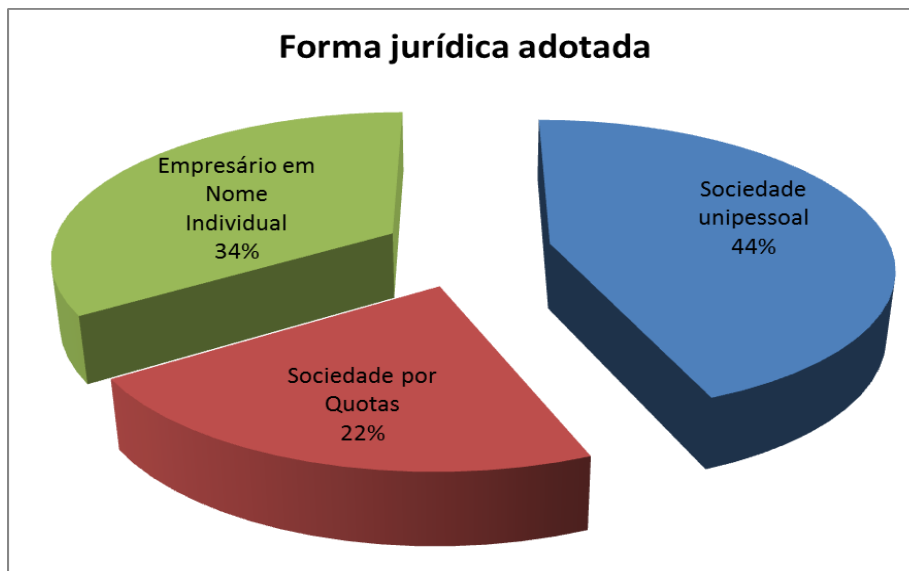


Verifica-se a tendência de a maioria dos casos observados surgirem nos distritos com a maior concentração populacional, na faixa litoral e dinamismo económico, em oposição aos distritos com menor população, no interior, e com menor dinamismo económico. Os valores registados pela SPGM, no universo, revelam uma taxa de aprovação dos créditos no Grande Porto e Grande Lisboa a ascender a 29,1%, sendo que os valores obtidos na amostra foram 23,8%, neste item, a representatividade da amostra é razoável.

Segundo Américo Mendes *et al.* (2007), os dados relativos à distribuição geográfica revelam que os grandes centros urbanos são fatores de atração, em oposição às zonas do interior com menor concentração populacional, onde o distrito de Lisboa e o Distrito do Porto representam 50% dos créditos aprovados.

c) Forma jurídica

Gráfico 9 – Forma jurídica do negócio

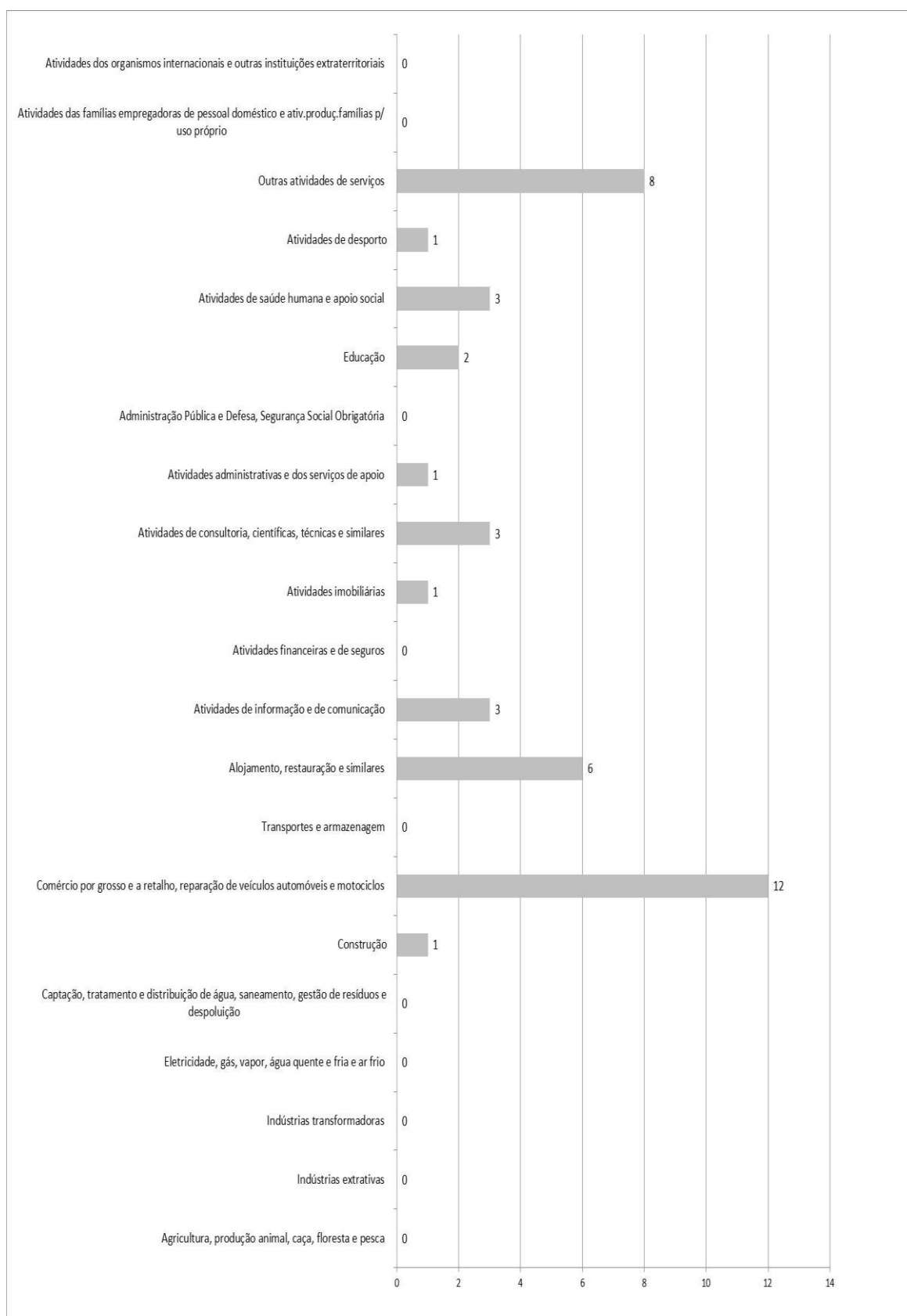


A figura jurídica, sociedade unipessoal, surge na nossa amostra, como a opção predominante com 44%, em segundo lugar com 34% o empresário em nome individual, e por último a sociedade por quotas com 22%. Os valores registados pela SPGM, no universo, revelam o empresário em nome individual como a forma jurídica predominante, alcançando os 54,7%. A sociedade unipessoal e a sociedade por quotas cifram-se nos 21,1% e 23,6% respetivamente. Regista-se a ocorrência da criação de uma Sociedade em nome coletivo e de uma cooperativa, correspondendo a 0,6% do universo. Neste critério, a amostra afasta-se do comportamento padrão.

Segundo Portela *et al.* (2008), os dados relativos à forma jurídica revelam que a empresa em nome individual é a modalidade mais escolhida, com 61%, sociedade por quotas com 29%, Sociedade Unipessoal por quotas 8%, Sociedade em Nome Coletivo 2% e cooperativa 2%.

d) Setor de atividade

Gráfico 10 – Setor de atividade



Os ramos de atividade com maior predominância são: outras atividades de serviços (19,5%); Alojamento, Restauração e similares (14,6%); Comércio por grosso e a retalho, reparação de veículos automóveis e motociclos (29,2%), correspondendo a 63,4% do global dos negócios. Os valores divulgados pela SPGM, no universo, mostram nas outras atividades de serviços (7,9%); Alojamento, Restauração e similares (13,6%); Comércio por grosso e a retalho, reparação de veículos automóveis e motociclos (34,9%), correspondendo a 56,4% do global dos negócios, sendo que no global dos três ramos de atividade a amostra têm um peso aproximado ao seu universo.

A natureza das três atividades referidas envolve, quase sempre, necessidades de fundo de maneio elevadas, o que dados os constrangimentos do Microinvest - limitar o teto máximo para o fundo de maneio a 30% - aconselha uma reflexão por parte do IEFP.

III. FINANCIAMENTO DO NEGÓCIO

a) O financiamento destinava-se:

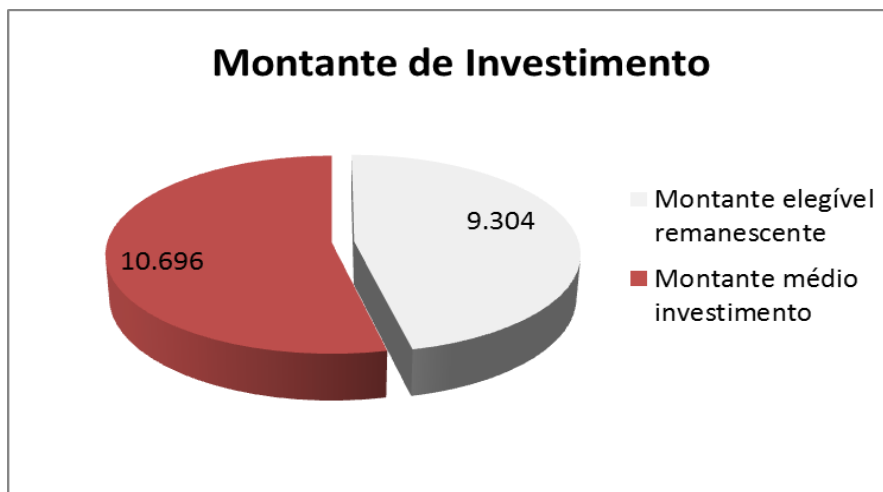
Gráfico 11 – Criação de negócio



O Microinvest revelou ser para quase todos os inquiridos como um apoio na criação do seu emprego pela geração de um novo negócio, tendo apenas 5% dos inquiridos recorrido ao Microinvest para aderir a um negócio já existente.

b) Montante de investimento

Gráfico 12 – montante de investimento



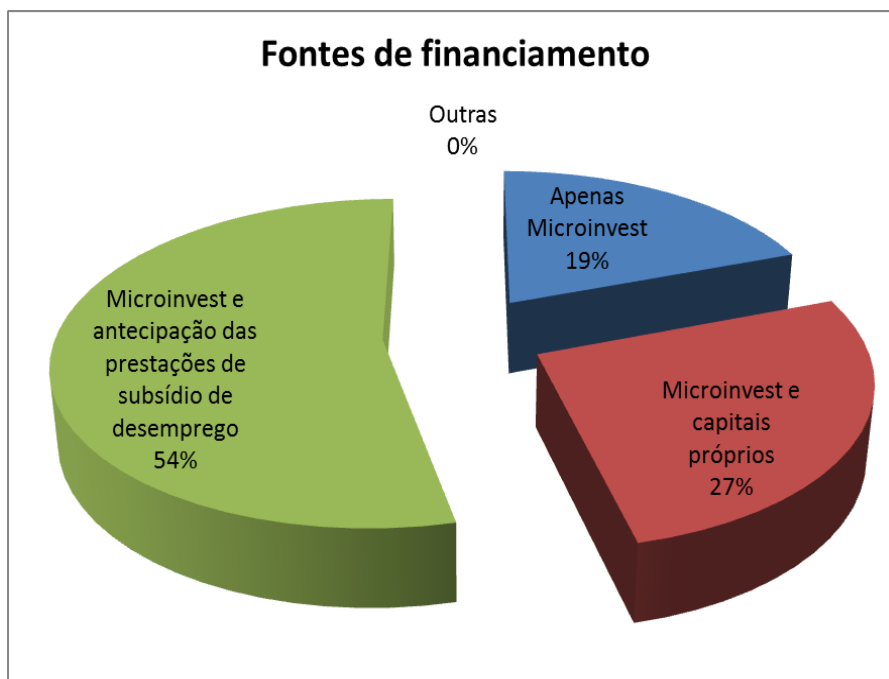
Dos casos validados a média dos valores obtidos para o montante do investimento foi de 10.696,00€. Os valores comunicados pela SPGM, relativamente ao universo, mostram que o valor médio do montante do investimento ascendeu a 15.327,98€, significativamente acima do comunicado pelos inquiridos, afastando, neste ponto, a representatividade da amostra.

Segundo Américo Mendes *et al.* (2007), os dados relativos ao montante do investimento revelam um valor médio de empréstimo de 4.464€, bem abaixo do anteriormente exposto.

Conforme discutido no ponto II. d) o Microinvest impõe certas restrições ao crédito, destacando-se que não há possibilidade de pedidos de reforço de capital. Tal poderá compelir o beneficiário a realizar o investimento de uma só vez, elevando as suas responsabilidades financeiras. Dado que as microempresas têm dificuldade em financiar-se nos primeiros anos de vida, seria uma mais-valia possibilitar essa vertente aos beneficiários, até ao teto máximo do Microinvest, especificamente, 20.000,00€.

c) Fontes de financiamento

Gráfico 13 – Fontes de financiamento

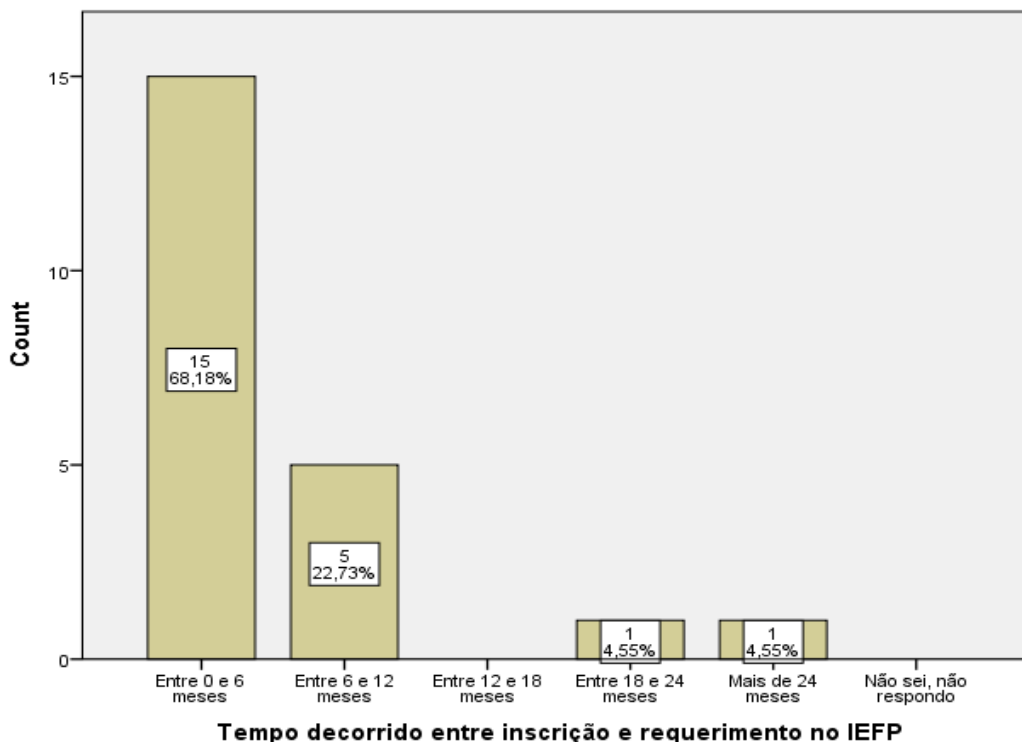


Apurou-se que mais de metade dos inquiridos, mais concretamente 54%, está a conciliar a antecipação das prestações de subsídio de desemprego com o Microinvest. Cerca de 27% conciliou o Microinvest com capitais próprios, pelo que os restantes 19% assinalaram ter recorrido apenas ao Microinvest. Este último dado suscita algumas questões, pois o Microinvest não contempla o financiamento do IVA do projeto, sendo o empréstimo libertado em três tranches sujeitas à confirmação da respetiva fatura-recibo. Deste modo, pode-se gerar os seguintes cenários: uma não perceção da questão, o promotor não dispor dos recursos necessários à implementação do projeto, ou poderá implicar que os promotores estão a optar pelo regime de isenção do IVA. Todavia, esta situação merece uma reflexão por parte do gestor do programa.

A) Antecipação do montante global ou parcial das prestações de desemprego

A.1) Tempo decorrido para entrega de requerimento no IEFP

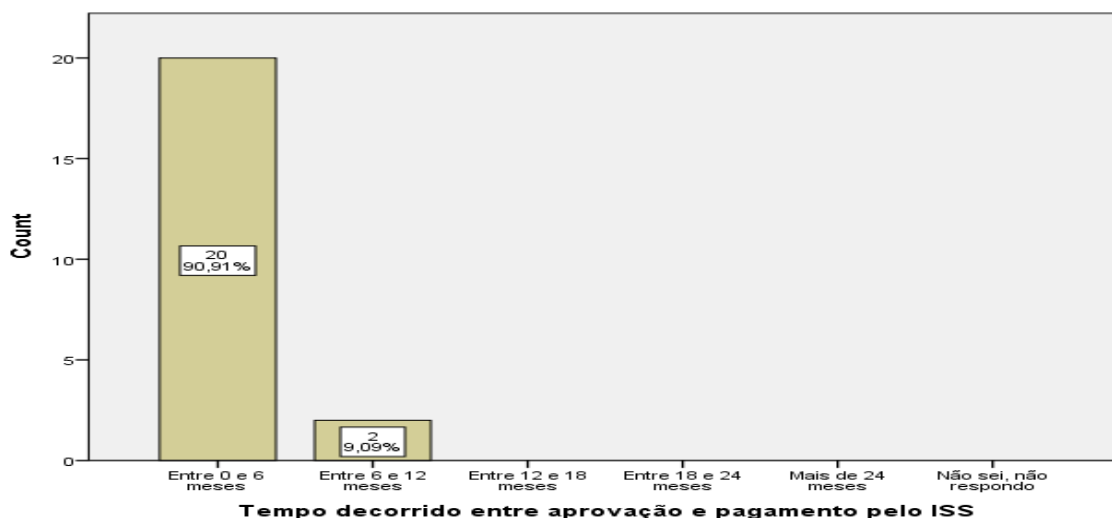
Gráfico 14 – Tempo decorrido entre inscrição e requerimento no IEFP



Constata-se que dos 22 inquiridos com direito a requerer o pagamento antecipado das prestações do subsídio de desemprego, há 15 casos, ou seja, 68% que usufruíram da mobilização da antecipação das prestações de desemprego, a sua maioria criou, num espaço de tempo de até 6 meses, as condições necessárias para lançar-se num negócio. Poderá revelar um bom indicador uma vez que conforme verificado no ponto III. c), 54% dos casos concilia o Microinvest com a antecipação das prestações de subsídio de desemprego. É relevante encorajar este comportamento uma vez que diversifica as fontes de financiamento, reduzindo o financiamento bancário.

A.2) Tempo decorrido entre aprovação e pagamento pelo ISS

Gráfico 15 – Tempo decorrido entre aprovação e pagamento pelo ISS

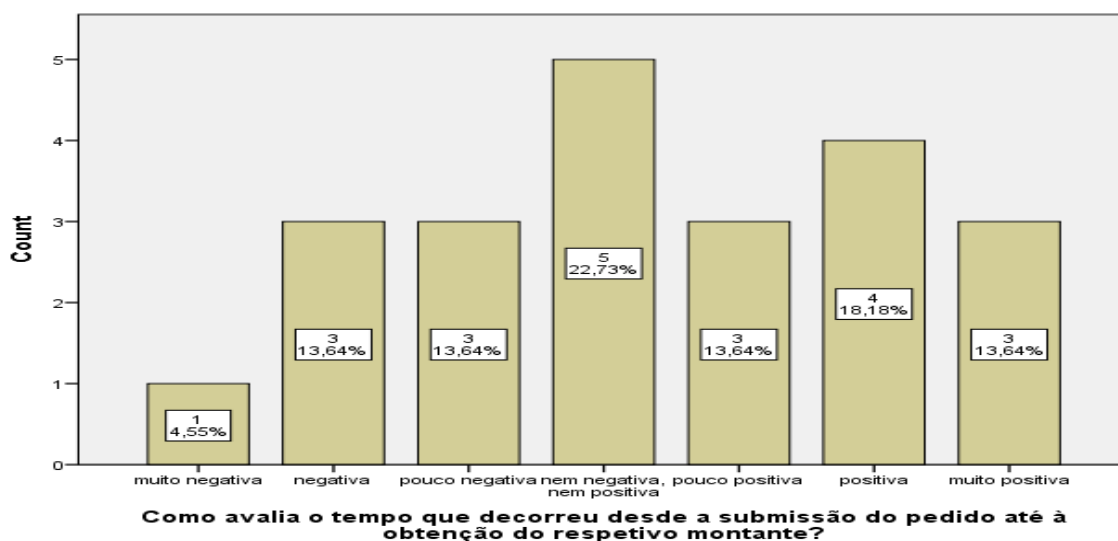


Aferiu-se que dos 22 inquiridos com direito a requerer o pagamento antecipado das prestações do subsídio de desemprego, surgem 20 casos (91%) que obtiveram o pagamento antecipado das prestações de desemprego num prazo até 6 meses, e apenas 2 (9%) em que o pagamento ocorreu num prazo de entre 6 a 12 meses. Esta informação deverá ser conjugada com as questões seguintes, mais concretamente, os pontos III. D1) e III. D2).

Relação Institucional com o IEFP e o ISS

D1 – Feedback pelo tempo decorrido entre o pedido e pagamento pelo ISS

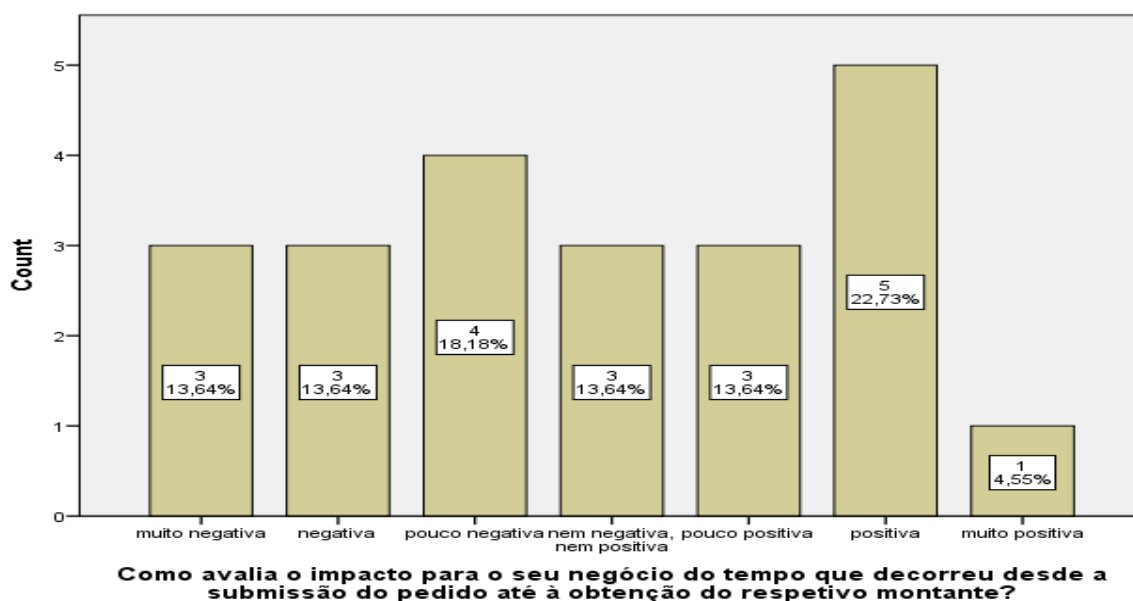
Gráfico 16 – Feedback relativamente ao tempo - ISS



Verifica-se que dos 22 inquiridos com direito a requerer o pagamento antecipado das prestações do subsídio de desemprego, 15 casos representando 68%, considera que o tempo que decorreu desde a entrega do plano de negócios até à obtenção do respetivo montante foi avaliado desde “muito negativo” até “pouco positivo”, indiciando que há medidas a tomar para melhorar o tempo de resposta conducente à obtenção do montante pelo ISS.

D2 - Feedback do impacto entre o pedido e pagamento pelo ISS

Gráfico 17 – Feedback relativamente ao impacto - ISS

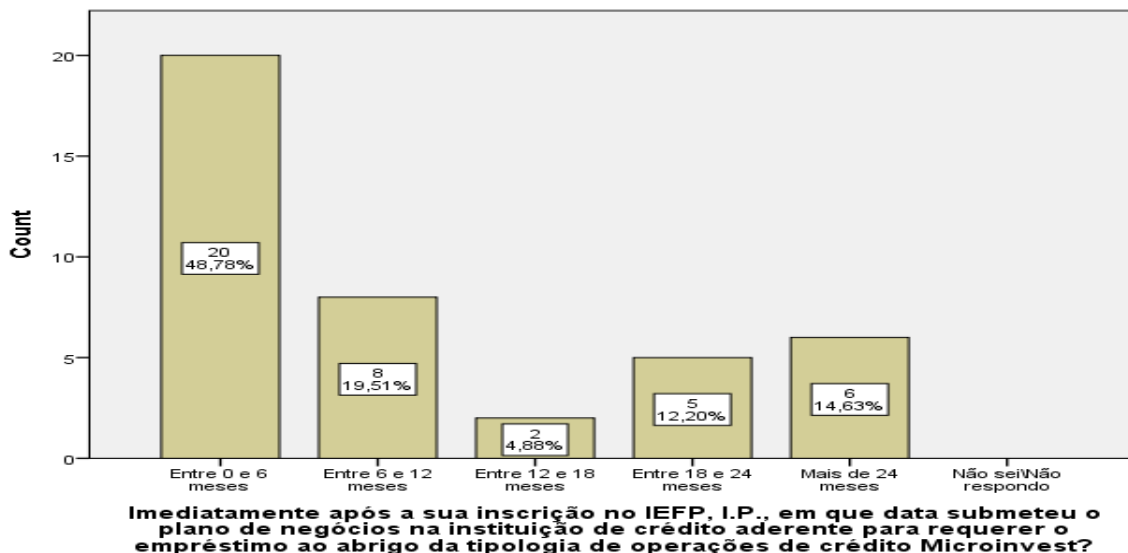


Verifica-se que, dos 22 inquiridos com direito a requerer o pagamento antecipado das prestações do subsídio de desemprego, 16 casos representando 73% consideram que o impacto para o negócio desde a submissão do pedido até à obtenção do respetivo montante foi desde “muito negativa” até “pouco positiva”, indiciando que o tempo de resposta do ISS apresenta uma tendência de causar impacto negativo no negócio. Conforme abordado no capítulo 3, no ponto 3.2. o Microinvest delega a responsabilidade da decisão do crédito e da mobilização das prestações de subsídio de desemprego à banca, contemplando que após a sua resposta de aprovação a decisão do IEF e ISS fosse no mesmo sentido e breve. No entanto, tal não é percecionado pelos seus beneficiários, indiciando o estudo a necessidade da sua reflexão dadas as suas consequências para o sucesso do negócio.

B) Financiamento do seu negócio.

B1) Tempo decorrido entre inscrição no IEFP e entrega do plano de negócios

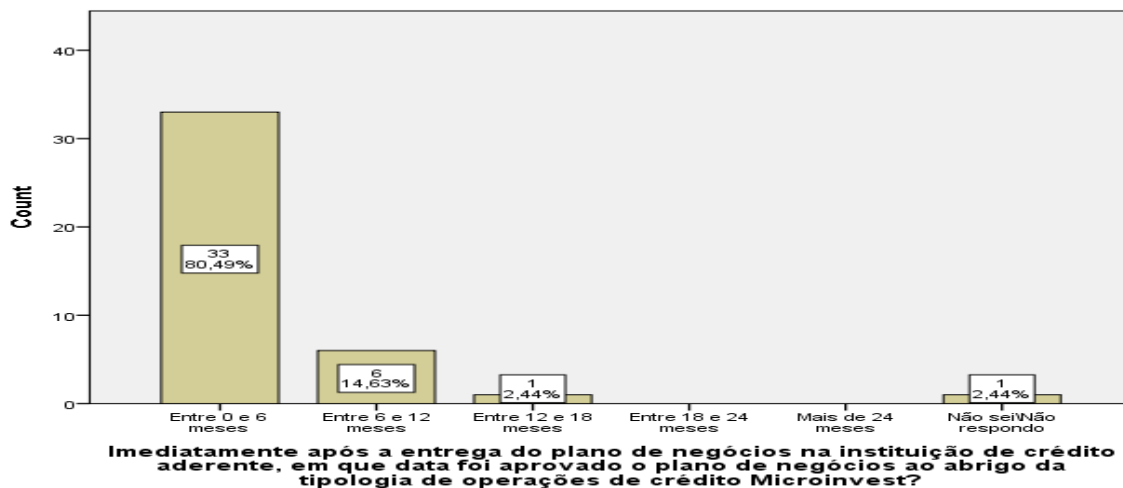
Gráfico 18 – Tempo decorrido entre inscrição no IEFP e entrega do plano de negócios



Verifica-se que dos 41 casos, 20 casos representando 49%, iniciaram diligências para a criação do seu negócio até 6 meses após a sua inscrição no IEFP, tendo para o efeito se deslocado até à instituição de crédito aderente com a respetiva declaração de elegibilidade e posterior apresentação do plano de negócios. A tendência revela uma proatividade dos beneficiários possivelmente para aproveitar ao máximo a conciliação do Microinvest com as prestações do subsídio de desemprego.

B2) Tempo decorrido entre entrega do plano de negócios e sua aprovação

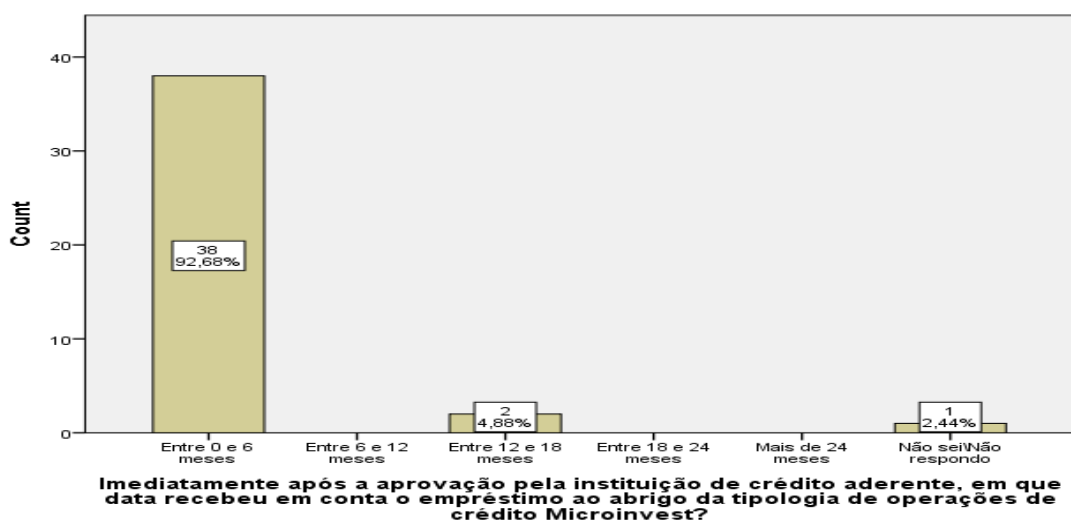
Gráfico 19 – Tempo decorrido entre entrega do plano de negócios e sua aprovação



Constata-se que dos 41 inquiridos, 33 casos representando 80%, obtiveram a aprovação do empréstimo até 6 meses após a apresentação do plano de negócios. A tendência revela uma capacidade de resposta aceitável por parte da banca. Todavia, dos beneficiários que informaram sobre o tempo exato, apenas 1 revelou ter decorrido 1 mês. Considerando que certos negócios poderão ser de oportunidade, e havendo 7 casos que aguardaram entre 6 a 18 meses, será conveniente uma reflexão sobre o problema da demora por parte do IEFP.

B3) Tempo decorrido entre aprovação e creditação

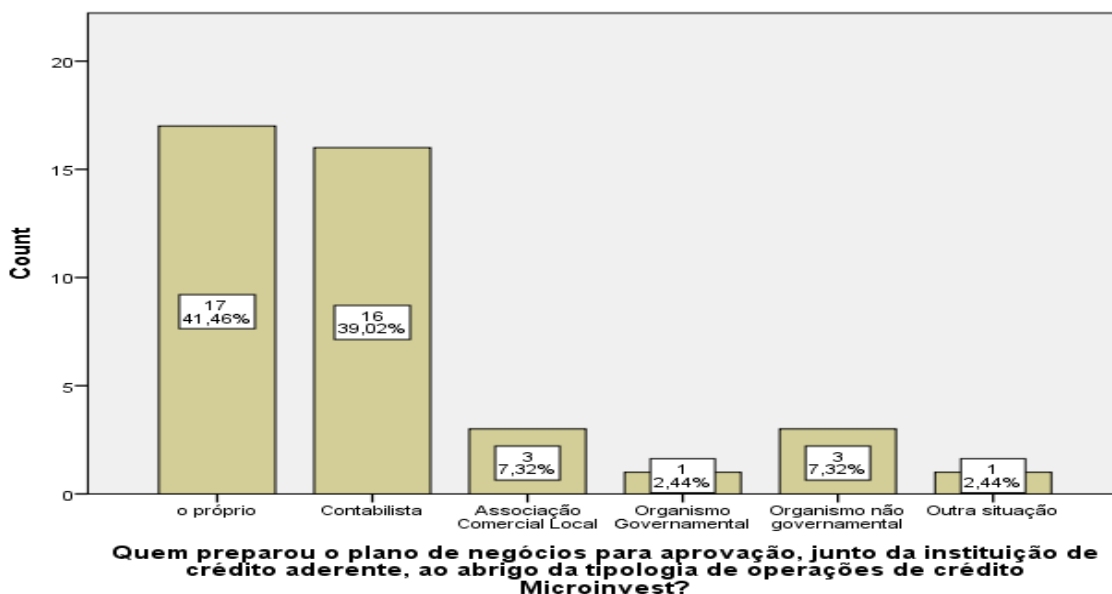
Gráfico 20 – Tempo decorrido entre aprovação e creditação



Verifica-se que dos 41 inquiridos, 38 casos representando 93%, obtiveram a sua creditação até um prazo de 6 meses após aprovação pela instituição de crédito. A tendência global revela uma contratação do empréstimo aceitável por parte da banca.

B4) Elaboração do plano de negócios

Gráfico 21 – Elaboração do plano de negócios



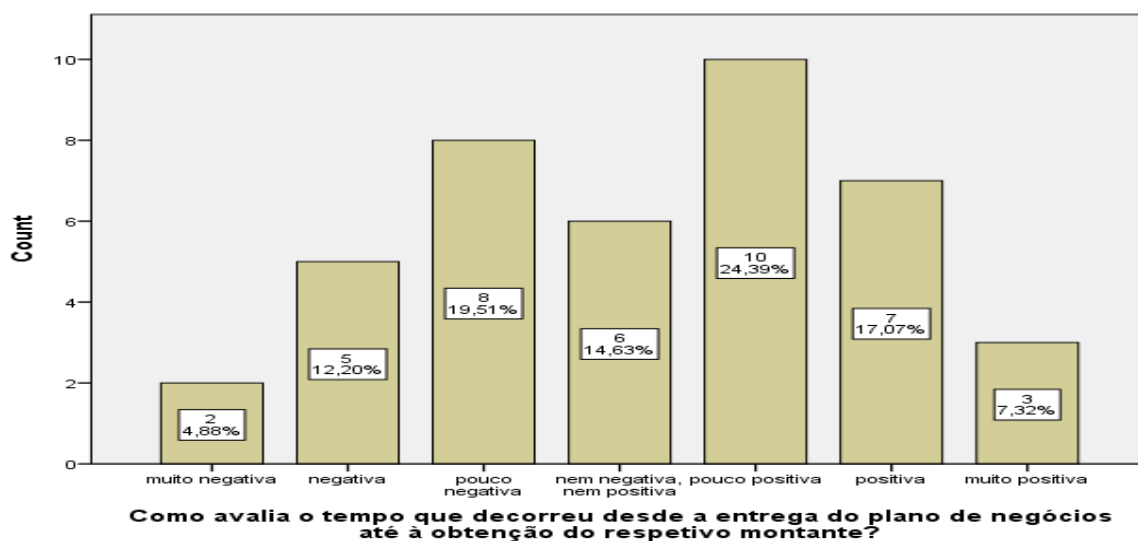
Aferiu-se que dos 41 inquiridos, 17 casos afirmaram ter sido o próprio que elaborou o plano de negócios, o que não é surpreendente dado o elevado grau de qualificações dos beneficiários e experiência em gestão assinalada. Apurou-se que 16 recorreram a um contabilista, tendo a sua esmagadora maioria assinalado que pagou o serviço. Os restantes 8 recorreram a uma associação comercial local, organismo governamental, organismo não governamental ou outra situação. A tendência revela que a maioria dos beneficiários não está a aproveitar toda a cadeia de valor criada pelo IEFP, pois o mesmo protocolou entidades que estão autorizadas para elaborar pedidos de financiamento, nas instituições bancárias aderentes, nas condições Microinvest, possibilitando aos seus destinatários um serviço gratuito desde a discussão da ideia de negócio, elaboração do plano de negócios, discussão e negociação da sua aprovação bancária e acompanhamento durante o reembolso do empréstimo. Não tendo sido questionada a sua decisão, poder-se-á gerar os seguintes cenários:

desconhecimento do apoio existente, autoconfiança nas suas competências para a obtenção do Microinvest e/ou recetividade por parte da instituição bancária aquando da entrega das condições de elegibilidade para o Microinvest.

Relação Institucional com a Banca

E1 – Feedback pelo tempo decorrido entre entrega do plano de negócios e creditação

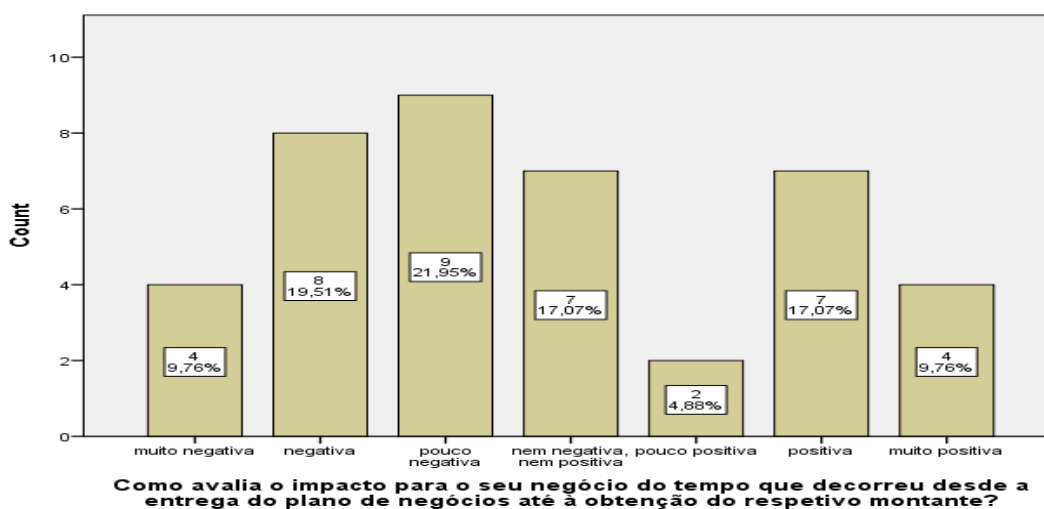
Gráfico 22 – Feedback relativamente ao tempo - Banca



Verifica-se que dos 41 inquiridos, 31 casos representando 76%, consideram que o tempo que decorreu desde a entrega do plano de negócios até à obtenção do respetivo montante foi desde “muito negativa” até “pouco positiva”, indiciando que o tempo de resposta da instituição bancária apresenta uma tendência geral de desagrado por parte dos beneficiários.

E2 – Feedback do impacto entre entrega do plano de negócios e creditação

Gráfico 23 – Feedback relativamente ao impacto - Banca

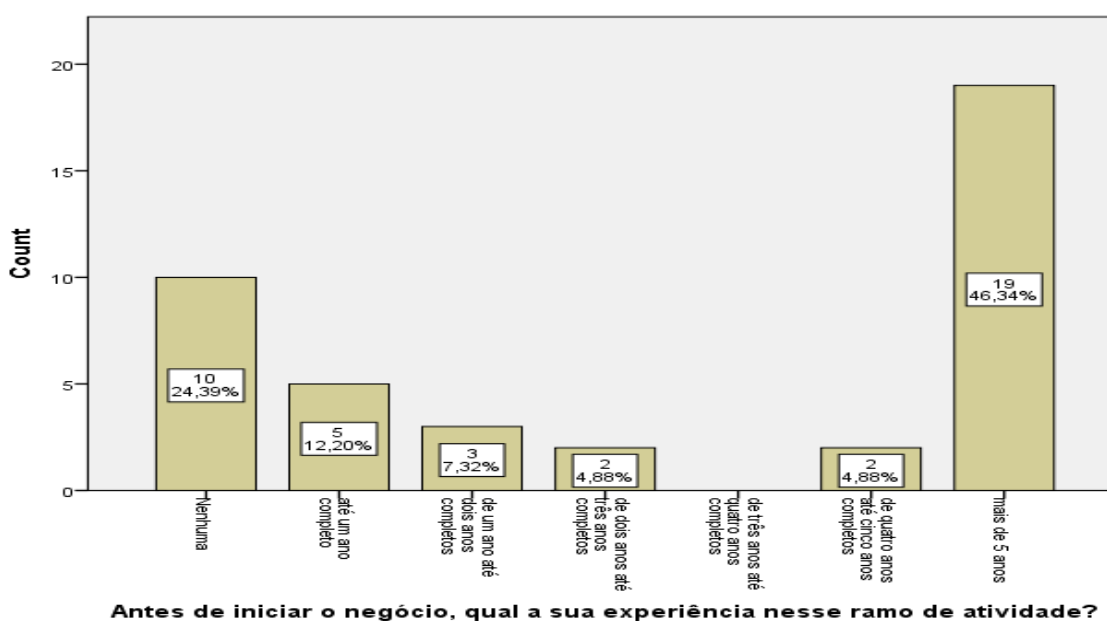


Confirma-se que dos 41 inquiridos, 30 casos representando 73%, consideram que o impacto para o seu negócio do tempo que decorreu desde a entrega do plano de negócios até à obtenção do respetivo montante foi desde “muito negativo” até “pouco positivo”, alertando para uma tendência de que o tempo de resposta da instituição bancária causa impacte negativo no negócio.

IV. CAPITAL HUMANO

F1 - Experiência no ramo de atividade

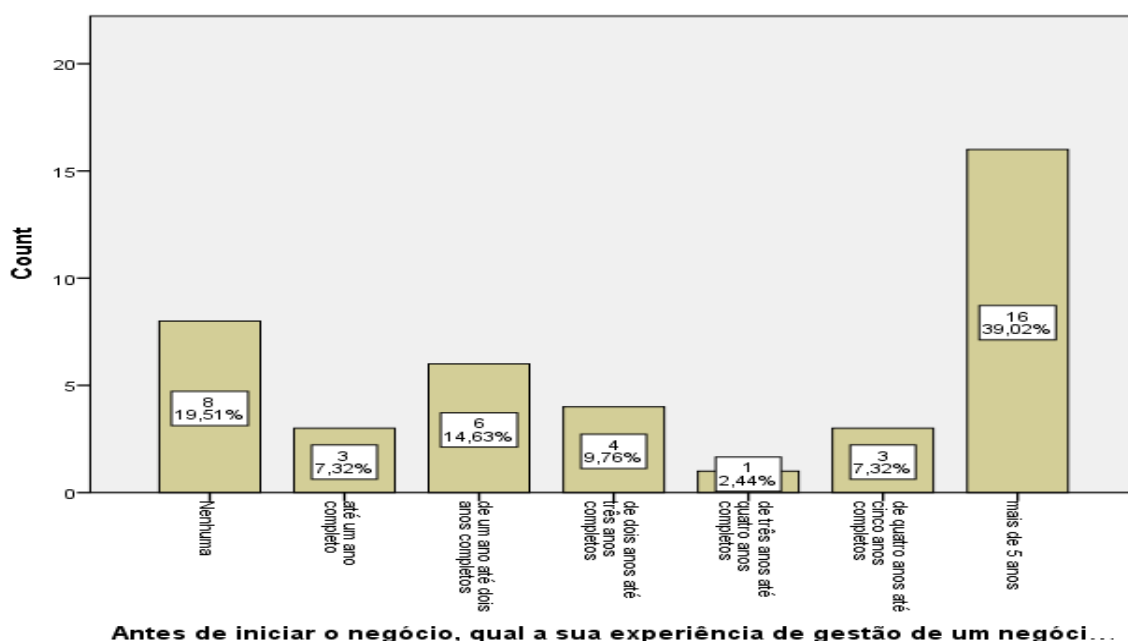
Gráfico 24 – Experiência no ramo de atividade



Verifica-se alguma dispersão nos 41 casos obtidos. Há 19 casos, representando 46%, isto é, quase metade dos inquiridos, que possui sólidos conhecimentos no ramo de atividade, detendo mais de 5 anos de experiência. A outra metade, tem na sua grande maioria (10 casos, representando 24%) inquiridos com nenhuma experiência no ramo, e os restantes 29% dos inquiridos têm uma experiência globalmente reduzida.

F2 - Experiência de gestão

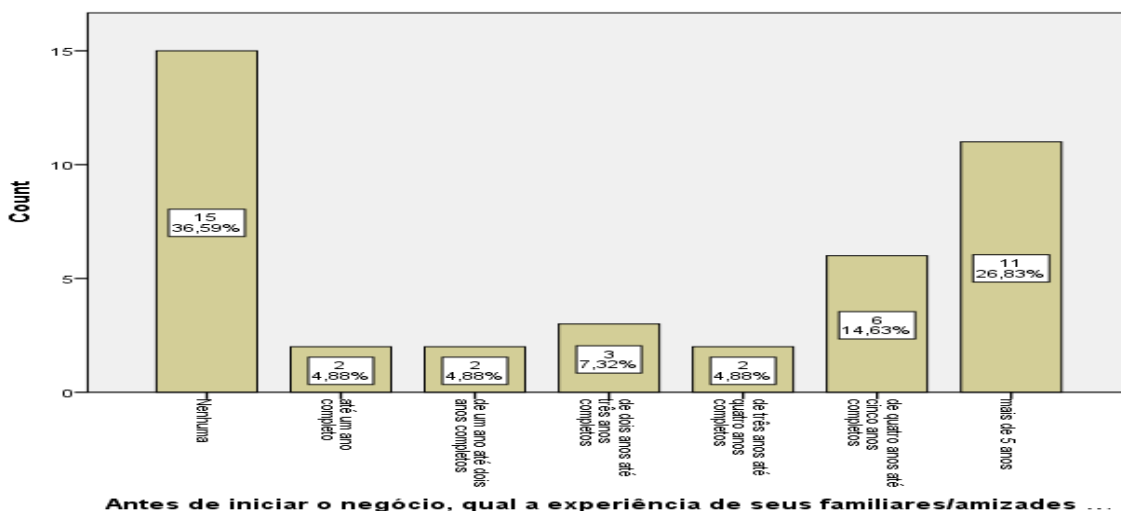
Gráfico 25 – Experiência de gestão



Verifica-se que dos 41 inquiridos, 16 casos representando 39%, possuem sólidos conhecimentos ao nível de gestão de um negócio, detendo mais de 5 anos de experiência. Os restantes 61% não têm na sua grande maioria nenhuma experiência de gestão ou têm uma experiência pouco significativa.

F3 - Experiência de familiares/amizades

Gráfico 26 – Experiência de familiares/amizades

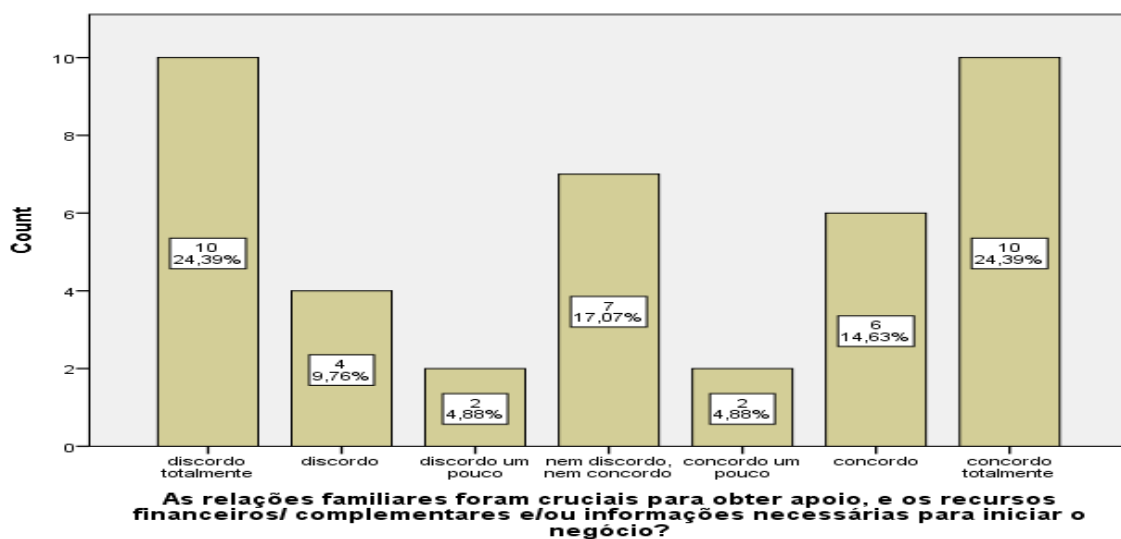


Verifica-se que dos 41 inquiridos, 11 casos representando 27%, possuem familiares/amizades com sólidos conhecimentos na criação/gestão de uma empresa, detendo mais de 5 anos de experiência. Há 15 casos, representando 37%, com nenhum familiar/amizade com conhecimentos na criação/gestão de uma empresa. Os restantes casos, ou seja, 36% revelam familiares/amizades com uma experiência de gestão algo relevante.

V. REDE DE RELAÇÕES

G1 - Relações familiares

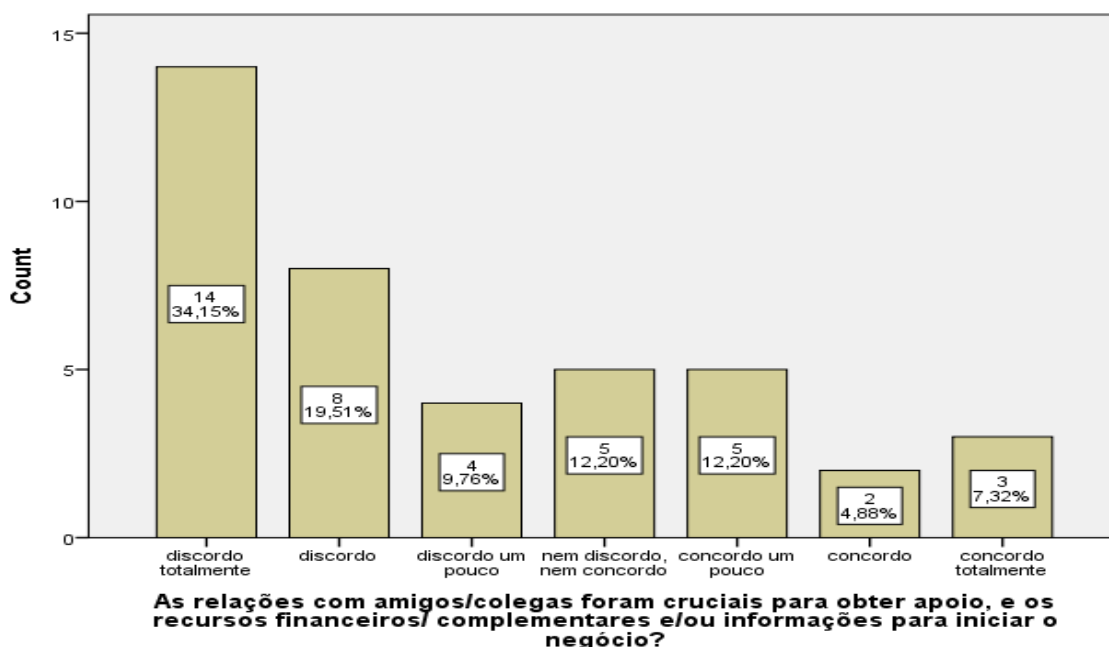
Gráfico 27 – Relações familiares



Dos 41 inquiridos, há 10 casos representando 24%, que concordam e valorizam de forma muito significativa o apoio de familiares para iniciar um negócio, contrapondo com o outro extremo em que 10 casos, representando 24%, iniciaram sem apoios familiares. Conforme revisão da literatura o Microcrédito surge muitas vezes no seio familiar e por laços de cooperação estabelecidos. Todavia, este valor não causa grande admiração visto o Microinvest não exigir fiadores/avalistas para o promotor obter o financiamento.

G2 - Relações de amigos/colegas

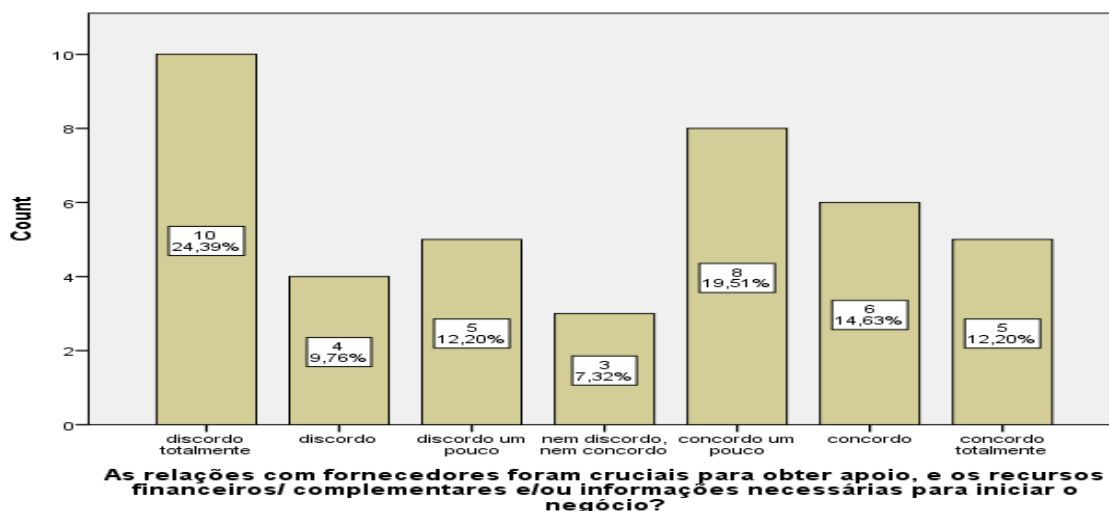
Gráfico 28 – Relações de amigos/colegas



Contata-se que dos 41 inquiridos, 14 casos representando 34% discordam totalmente que amigos/colegas sejam vitais para iniciar um negócio, enquanto que apenas 10 casos representando 25% “concordam um pouco” até “concordam totalmente”. Em virtude do referido na questão G1, o valor não causa grande admiração uma vez o Microinvest não exige fiadores/avalistas para que o promotor possa obter o financiamento. Ora se o envolvimento de familiares foi diminuto, é razoável que seja ainda mais diminuto o envolvimento de amigos/colegas.

G3 - Relações com fornecedores

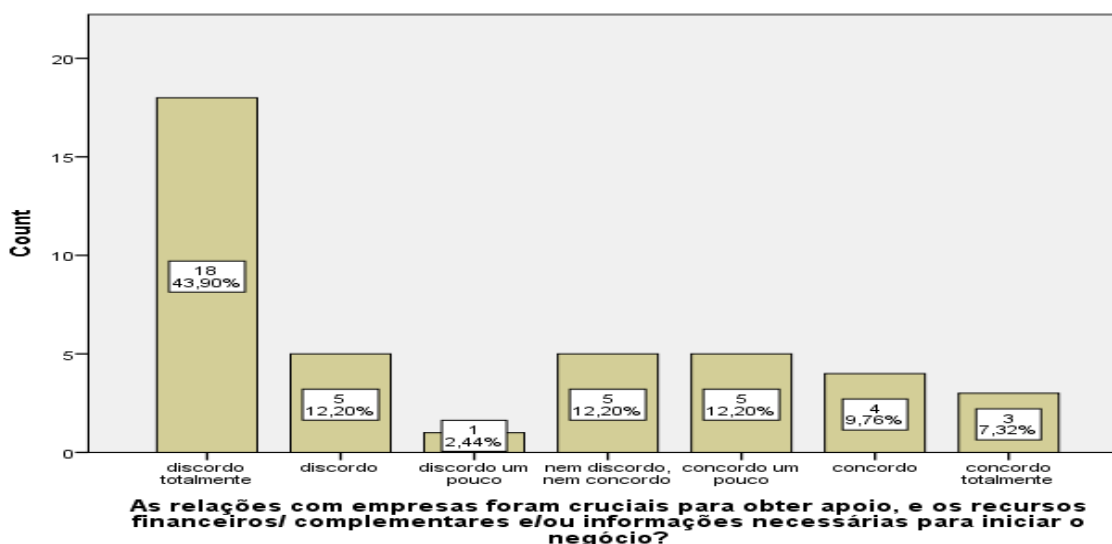
Gráfico 29 – Relações com fornecedores



Verifica-se que dos 41 inquiridos, a grande maioria não considera crucial o apoio de fornecedores para a criação do negócio. Apenas 11 casos representando 27%, confirmaram que as relações com fornecedores são cruciais para iniciar o negócio.

G4 - Relações com empresas

Gráfico 30 – Relações com empresas

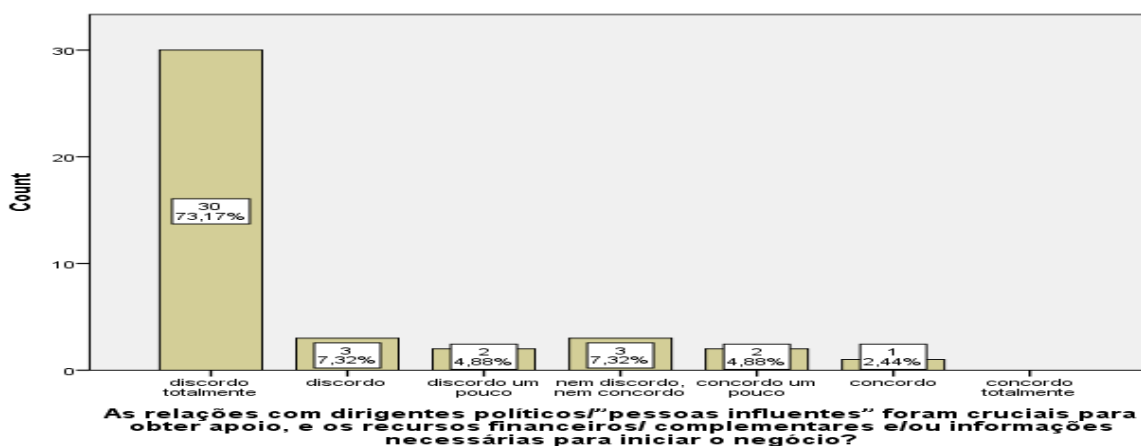


Apurou-se que dos 41 inquiridos, e acompanhando a tendência do ponto anterior, a grande maioria não considera crucial a relação com empresas para a

criação do negócio. Apenas 7 casos representando 17%, considera que as relações com empresas são cruciais para iniciar o negócio, concordando ou concordando totalmente.

G5 - Relações com dirigentes políticos/"pessoas influentes"

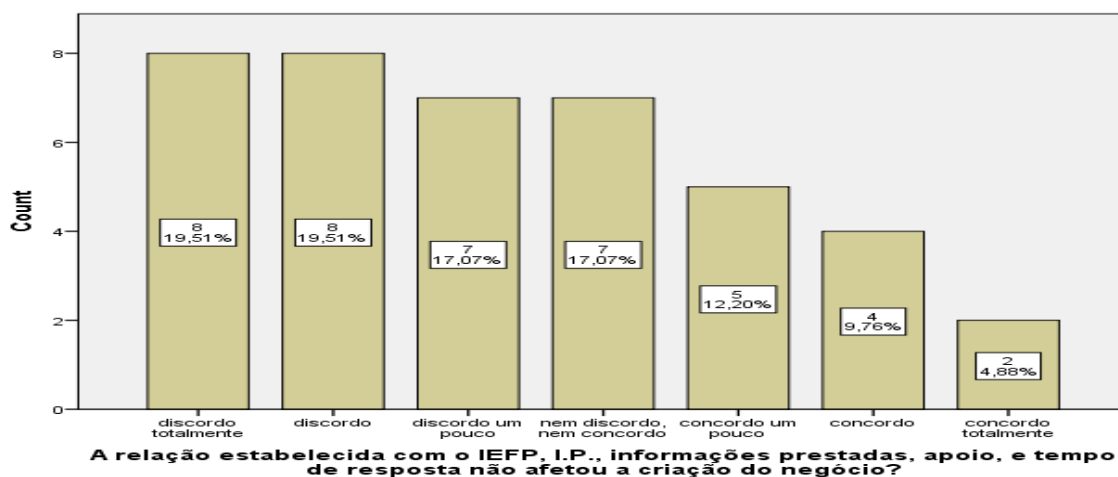
Gráfico 31 – Relações com dirigentes políticos/"pessoas influentes"



Confirma-se que dos 41 inquiridos, a esmagadora maioria, nomeadamente 30 casos representando 73%, referem que dirigentes políticos/"pessoas influentes", não constituíram um papel vital na criação de um negócio. Apenas 3 casos, isto é, 7% consideraram como relevante. Tal poderá indiciar um nível elevado de transparência e objetividade na obtenção do Microinvest por parte dos seus beneficiários.

G6 - Relação com o IEFP

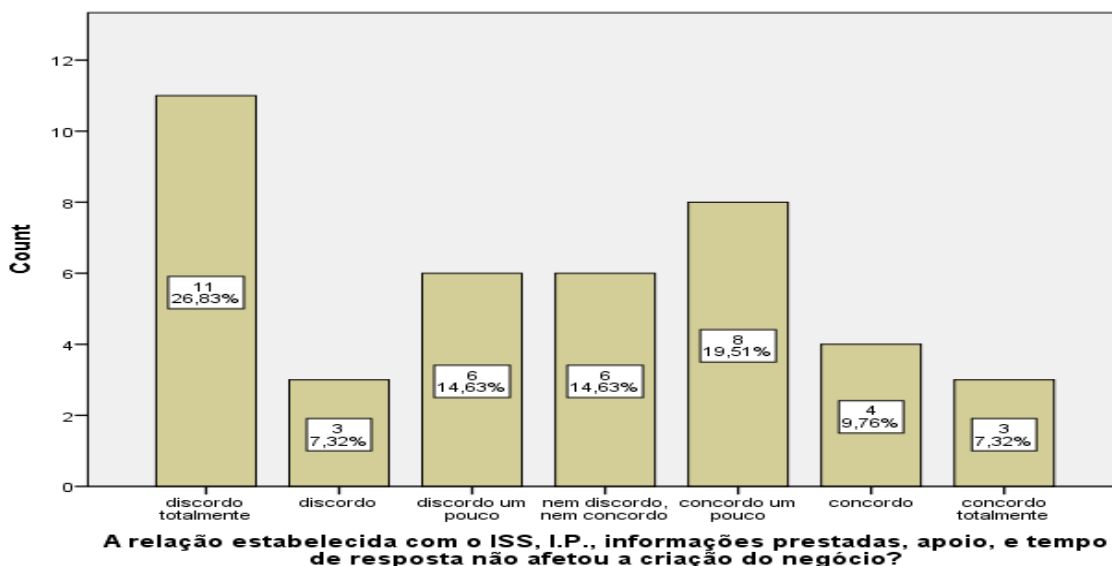
Gráfico 32 – Relação com o IEFP



Verifica-se que dos 41 inquiridos, a sua maioria, ou seja, 35 casos representando 85% considera que a relação estabelecida com o IEFP, nomeadamente, informações prestada, apoio e tempo de resposta, foi desde “muito negativa” até “pouco positiva”. Tal indicia uma necessidade latente por parte dos beneficiários do Microinvest de mais informação a prestar pelo IEFP sobre esta modalidade de financiamento. Na verdade, o seu envolvimento neste processo é muito diminuto, podendo ser a capacidade de resposta de parceiros, designadamente, a Banca e o ISS que esteja a comprometer a imagem do próprio IEFP.

G7 - Relação com o ISS

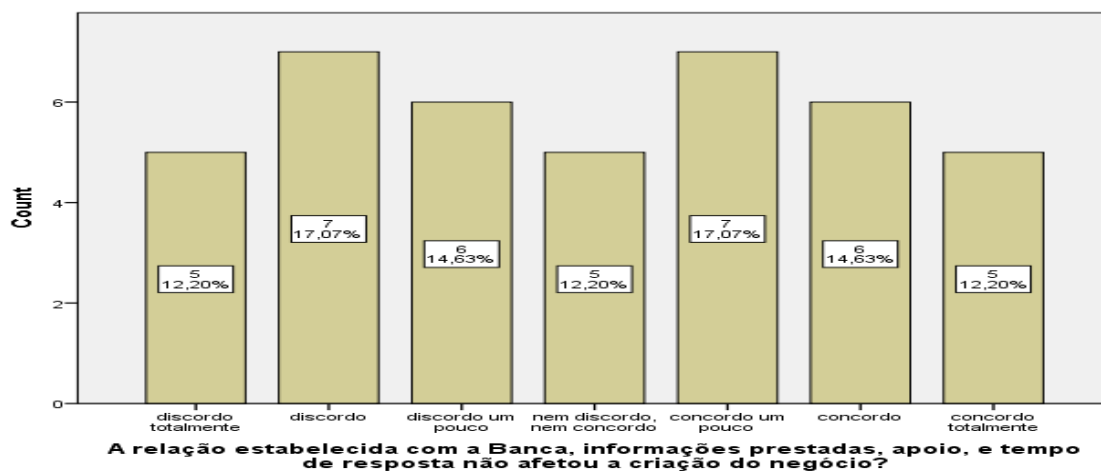
Gráfico 33 – Relação com o ISS



Em sintonia com o anteriormente exposto sobre a relação institucional com o IEFP, verifica-se que há uma avaliação tendencialmente negativa da relação institucional com o ISS. Há 34 casos, representando 83%, que consideram que a relação estabelecida com o ISS, nomeadamente, quanto a informações prestadas, apoio e tempo de resposta, foi desde “muito negativa” até “pouco positiva”. Dados os pressupostos de simplificação na operacionalização do Microinvest convirá a instituição em questão aferir se os prazos de resposta do diferimento das prestações de subsídio de desemprego estão a ocorrer dentro do previsto, sendo que um mês é um tempo de resposta adequado.

G8 - Relação com a Banca

Gráfico 34 – Relação com a Banca

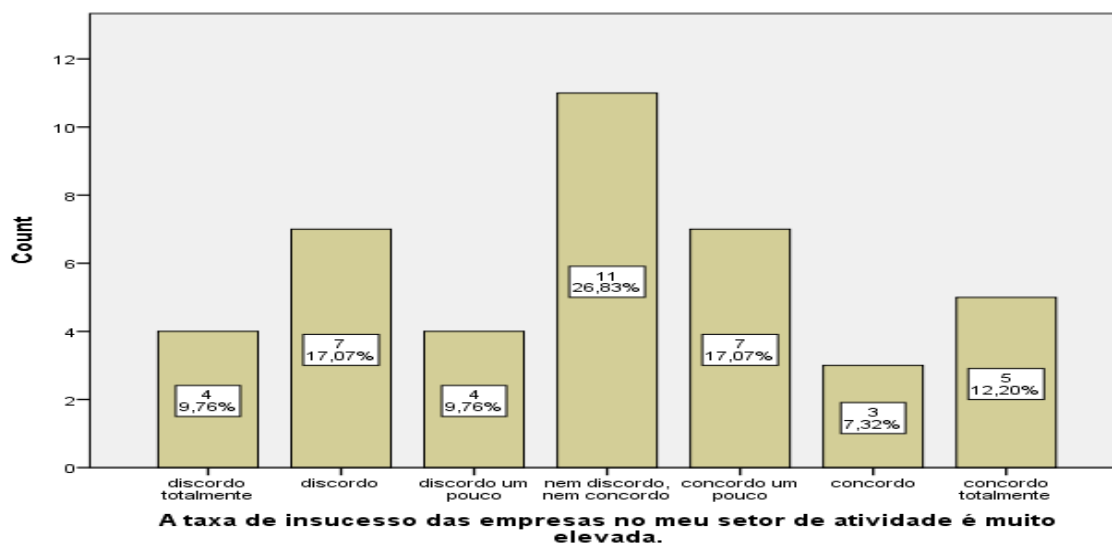


Verifica-se que dos 41 inquiridos, 30 casos representando 73%, considera que a relação estabelecida com a Banca, nomeadamente, informação prestada, apoio e tempo de resposta, foi desde “muito negativa” até “pouco positiva”. Constata-se uma tendência geral por parte dos beneficiários Microinvest a necessitar de uma melhor relação institucional com a banca, apesar de a mesma obter uma opinião mais favorável que o IEFP e o ISS.

VI. MEIO ENVOLVENTE

H1 - Taxa de insucesso no setor de atividade do promotor

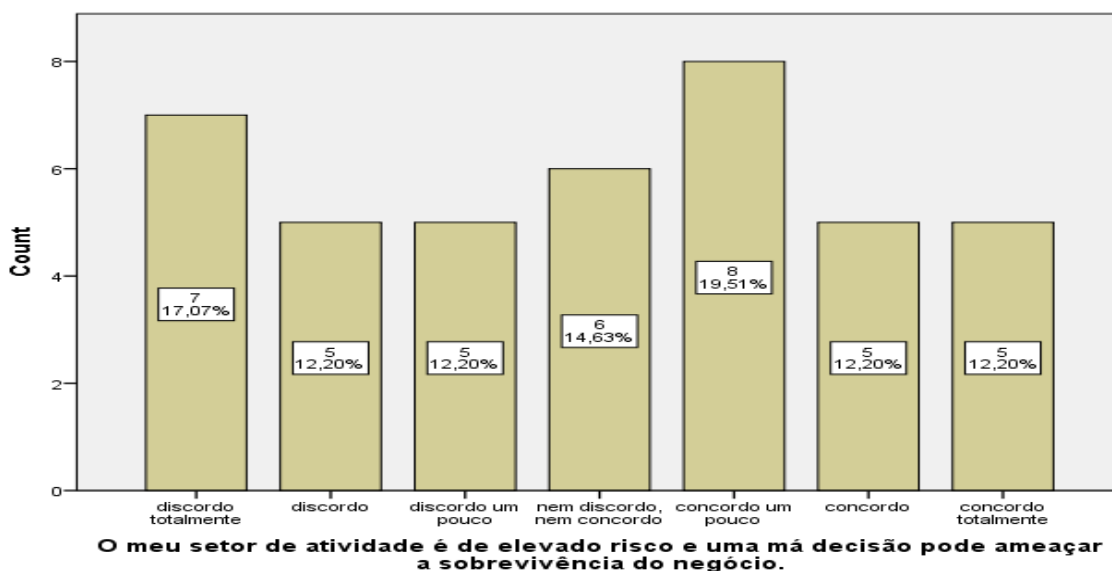
Gráfico 35 – Taxa de insucesso no “meu setor de atividade”



Constata-se que dos 41 inquiridos, 11 casos representando 26%, assumem uma posição central/neutral relativamente ao nível de insucesso do setor de atividade onde investiram. No entanto, 15 casos representando 37%, avaliam negativamente a taxa de sucesso das empresas no seu setor de atividade e 15 casos representando 37%, a avaliam positivamente. Dada a impossibilidade de uma análise fatorial, não é possível correlacionar este dado com outros pertinentes, nomeadamente, o CAE, habilitações, localização do negócio, etc.

H2 – Risco do setor de atividade

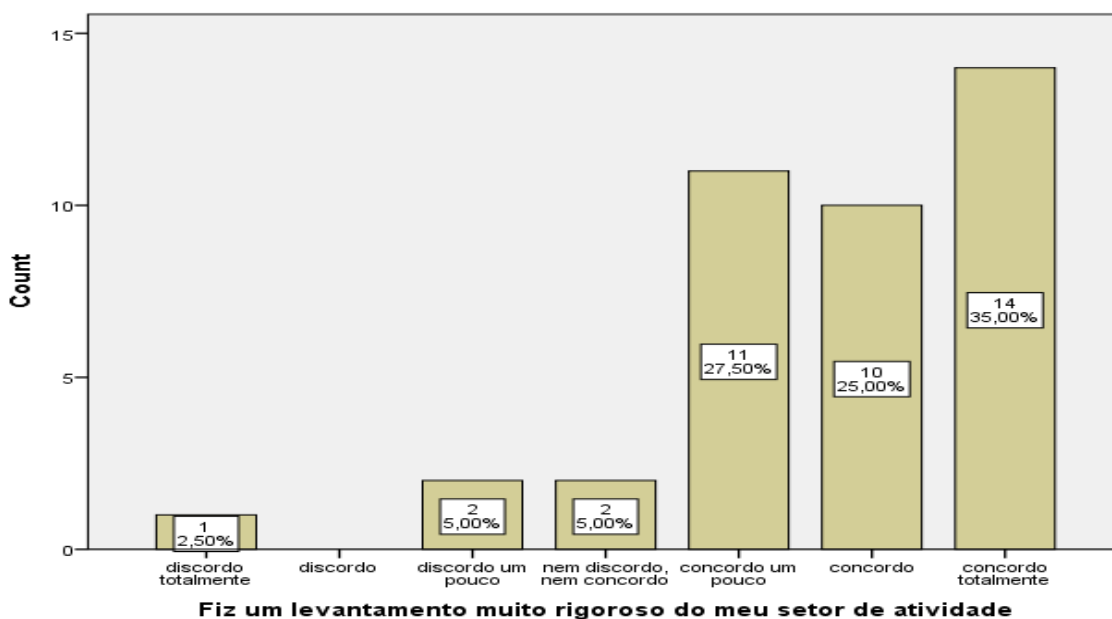
Gráfico 36 – Risco no “meu setor de atividade”



Verifica-se que dos 41 inquiridos, 6 casos representando 15%, assumem uma posição central/neutral relativamente ao nível de risco do seu setor de atividade. A sua maioria, 18 casos representando 44%, concorda que o seu setor de atividade é de elevado risco. Dos restantes 41%, 7 casos representando 17% “discordam totalmente”, 5 casos representando 12% “discordam”, 5 casos representando 12% “discordam um pouco”. A tendência global revela que a maioria dos beneficiários está a optar por negócios cujo risco associado é considerado elevado, constituindo um dado pouco favorável para estes micronegócios.

H3 - Análise do setor de atividade

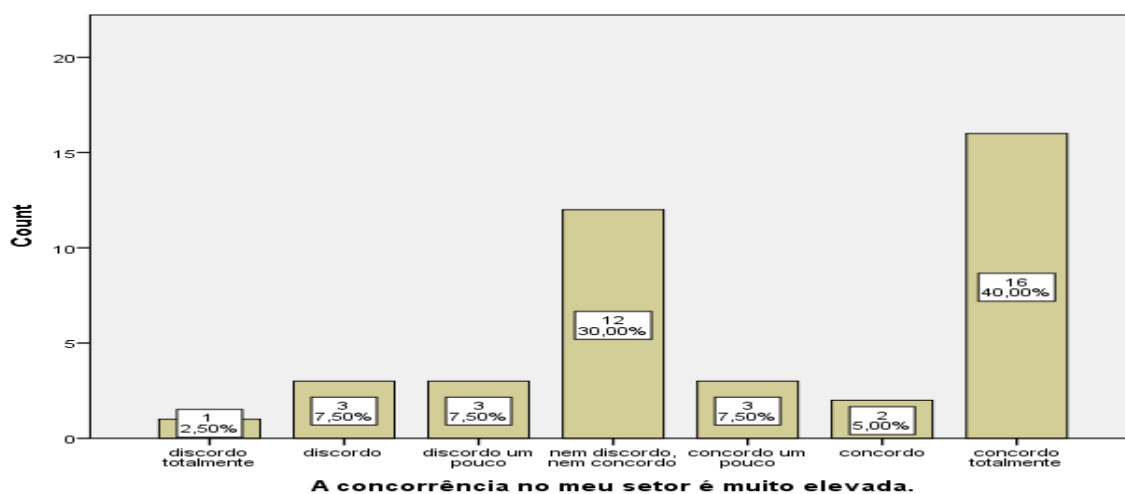
Gráfico 37 – Análise do “meu setor de atividade”



Verifica-se que dos 41 inquiridos, a esmagadora maioria, ou seja, 35 casos representando 88%, afirma desde “concorda um pouco” até “concorda totalmente” que efetuou um levantamento muito rigoroso do seu setor de atividade, o que aliado ao dado anterior, revela ter havido alguma reflexão aquando da criação do seu negócio.

H4 - A concorrência

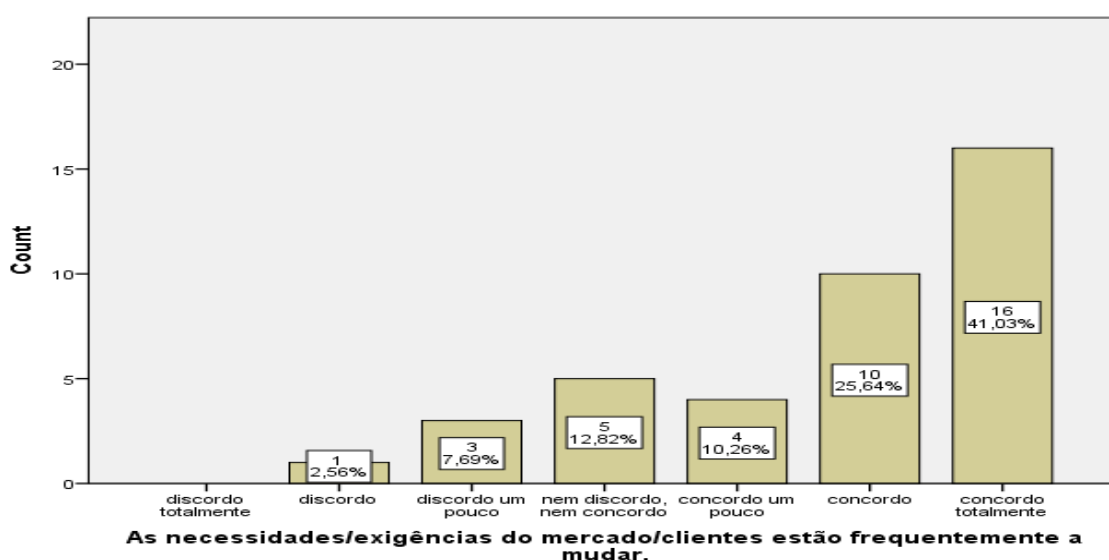
Gráfico 38 – A concorrência no “meu setor de atividade”



Verifica-se que dos 41 inquiridos, 16 casos representando 40%, “concorda totalmente” que a concorrência no seu setor é elevada, significando que estão a criar um negócio onde a concorrência já está instalada, necessitando de competir pela obtenção de uma quota de mercado, o que aliado ao ponto seguinte (H5) poderá significar estar a fazê-lo para criarem uma oferta mais ao encontro das necessidades/exigências do mercado/clientes.

H5 - As necessidades do mercado

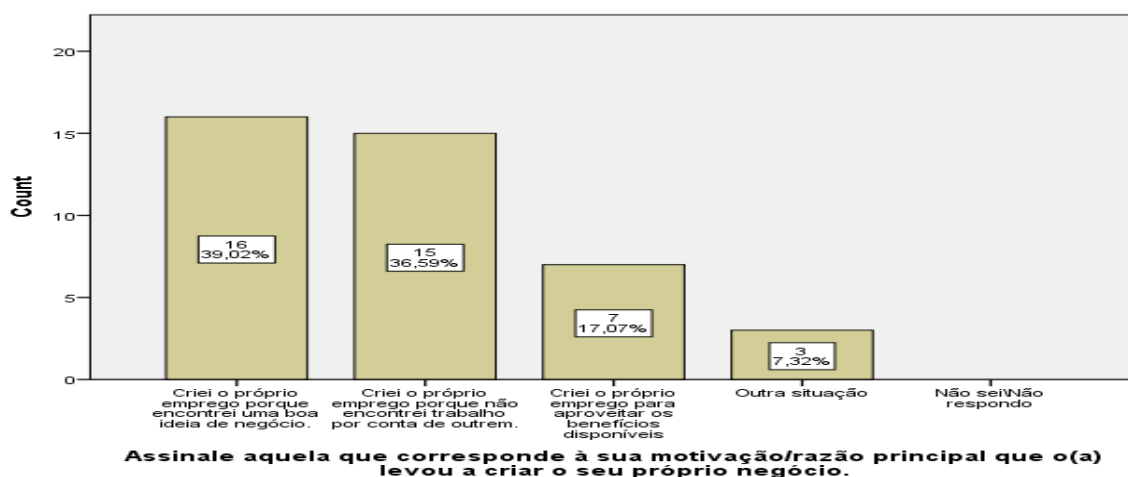
Gráfico 39 – As necessidades do mercado



Verifica-se que dos 41 inquiridos, a tendência revela uma elevada perceção dos beneficiários quanto à necessidade de inovar e acompanhar as necessidades dos clientes e exigências dos mercados, pelo que 16 casos representando 41%, “concorda totalmente” com a afirmação de que as exigências do mercado estão a mudar. Atendendo à impossibilidade de aumentos de capital no Microinvest, tal poderá indiciar o porquê de os montantes médios envolvidos de financiamento serem elevados, acima dos 15.000€, com muitos projetos no limite máximo do financiamento, pois necessitam de, numa fase de arranque, ter as condições que vão ao encontro das necessidades dos clientes e do mercado. É de enaltecer o facto de o Microinvest contemplar uma carência de capital de 24 meses, o que reduz a pressão na tesouraria, dando tempo ao negócio para arrancar, constituir a sua carteira de clientes e otimizar processos.

VII. MOTIVAÇÃO INICIAL

Gráfico 40 – A motivação inicial

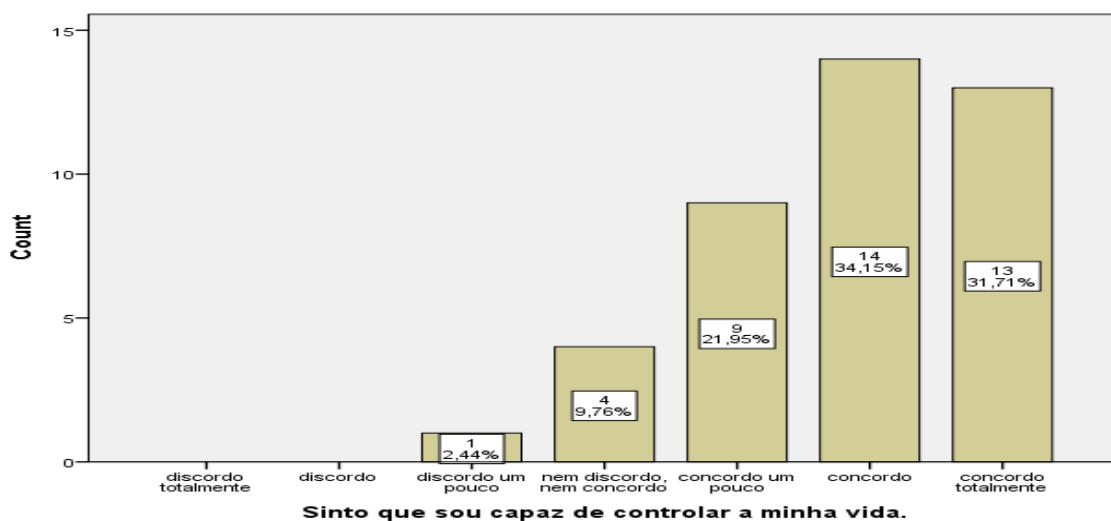


Verifica-se que dos 41 inquiridos, 16 casos representando 39%, criaram o próprio emprego porque encontraram uma boa ideia de negócio, ou seja, por uma condicionalidade atrativa (pulled). Houve 15 casos representando 37%, que criaram o próprio emprego porque não encontraram trabalho por conta de outrem, ou seja, por uma condicionalidade repulsiva (pushed). Apurou-se que 7 casos representando 17%, criaram o próprio emprego porque usufruíram de benefícios disponíveis, e que 3 casos, representando 7%, o criaram por outra situação.

VIII. COMPORTAMENTO DO EMPREENDEDOR

J1 – Controlo sobre a vida

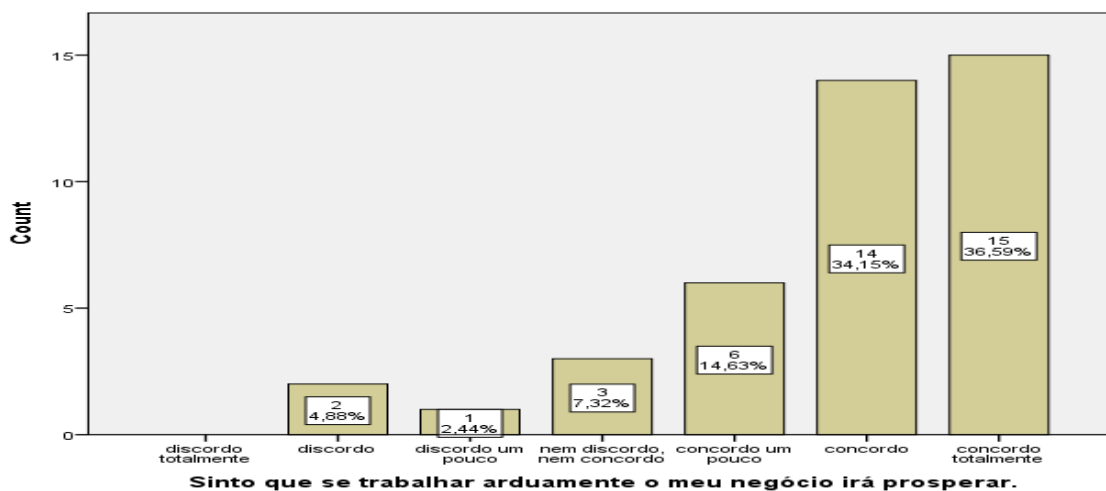
Gráfico 41 – Controlo sobre a vida



Dos 41 inquiridos, a esmagadora maioria revela níveis elevados de autoconfiança e de capacidade de controlo do seu destino, fator muito significativo para a capacidade de aceitação do risco.

J2 - O negócio irá prosperar

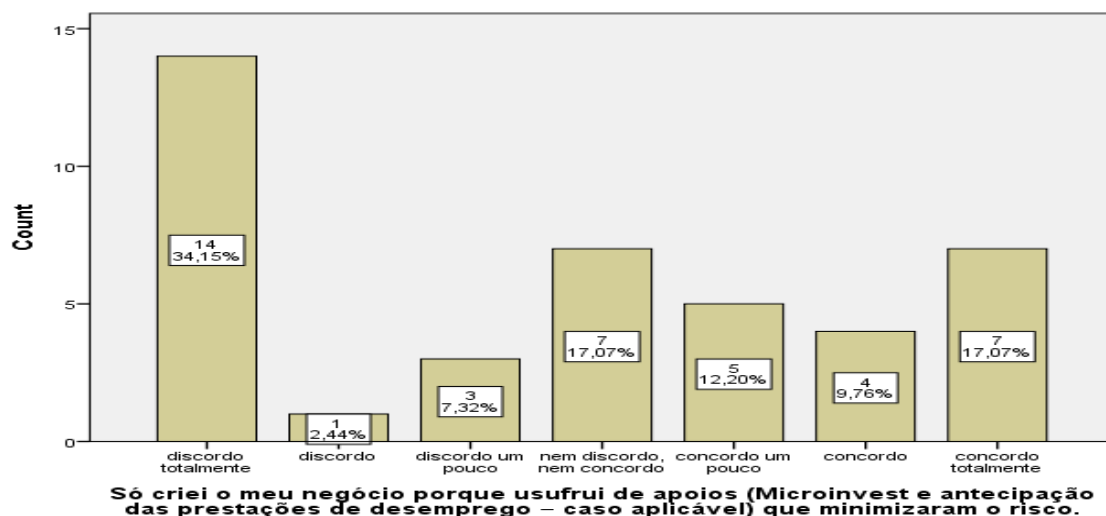
Gráfico 42 – O negócio irá prosperar



Em consonância com o dado anterior, os 41 casos revelam que os inquiridos acreditam que o sucesso do seu negócio depende muito do próprio empreendedor, constituindo uma tendência que acompanha o perfil dos empreendedores em análise.

J3 - Apoios que minimizaram o risco

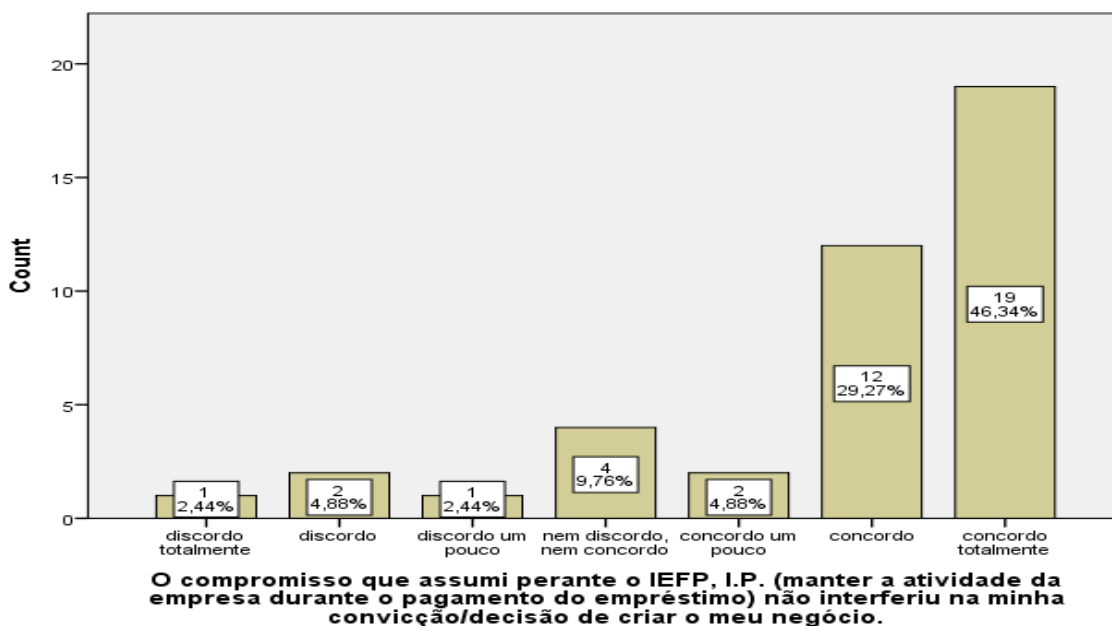
Gráfico 43 – Apoios disponíveis que minimizaram o risco



Em consonância com o dado relativo à motivação/razão inicial para a criação do negócio (campo VII), os mesmos 7 casos revelam que os apoios disponíveis (Microinvest e antecipação das prestações de desemprego) contribuíram de forma muito significativa para o impulso na criação do próprio emprego.

J4 - O compromisso de manter a atividade

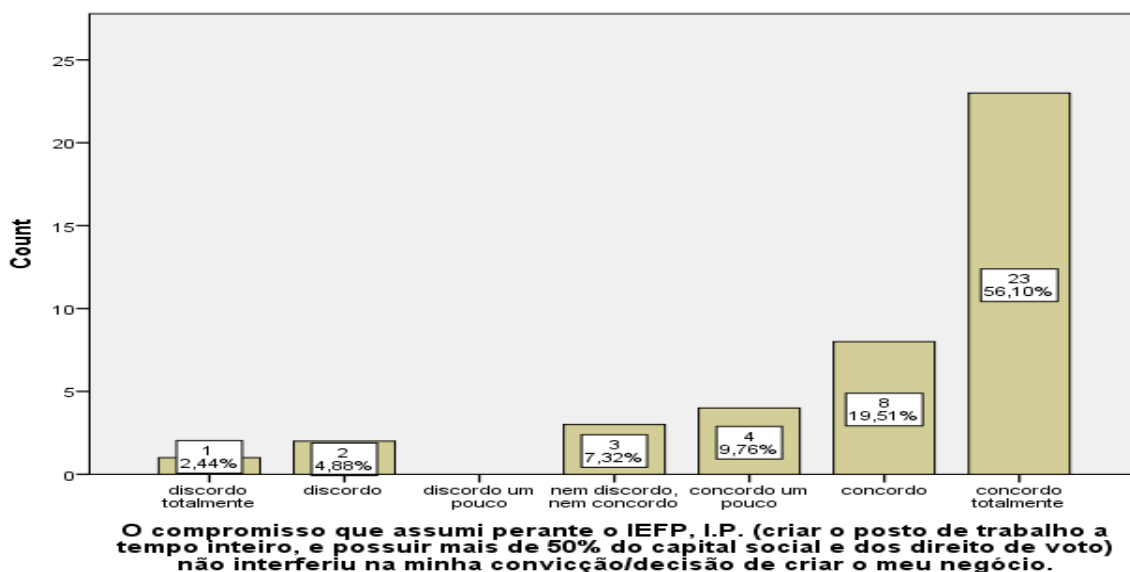
Gráfico 44 – O compromisso perante o IEFP - manter a atividade



Em linha com anteriormente exposto sobre a capacidade de aceitação de risco, a vasta maioria não relevou “desconforto” perante o compromisso assumido com o IEFP de manter a empresa aberta durante o período de pagamento do empréstimo. Todavia, e como se poderá ver adiante, sobre as consequências que acarretou o encerramento do negócio os inquiridos responderam na sua totalidade “Não sei/Não respondo”. Suscita-se a dúvida se os beneficiários do Microinvest estão informados das reais consequências do encerramento do seu negócio.

J5 - O compromisso de criar o posto de trabalho

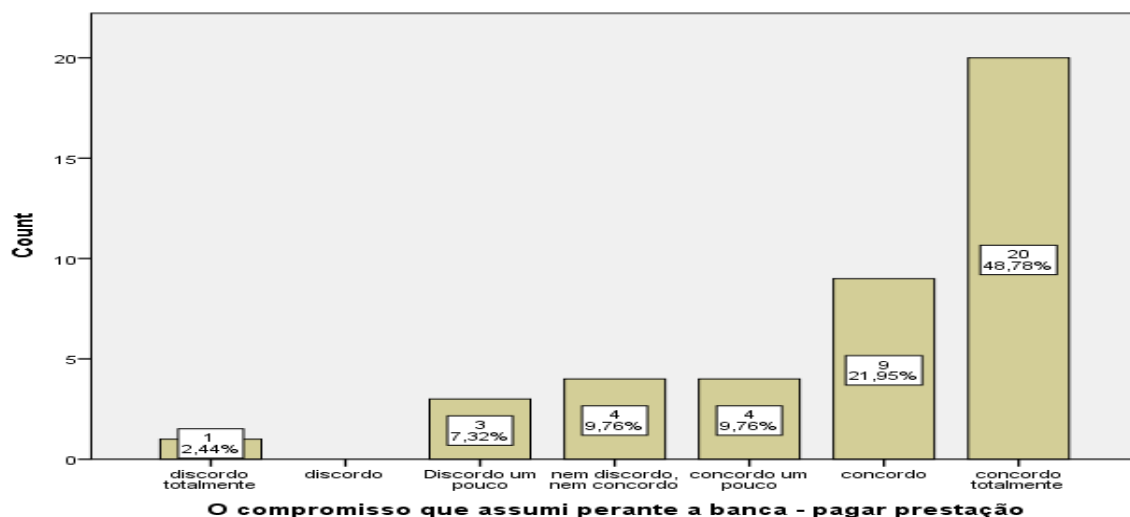
Gráfico 45 – O compromisso perante o IEFP – criar o posto de trabalho



No seguimento dos dados obtidos pela questão J4, os casos em estudo revelam que, em geral, o compromisso assumido perante o IEFP de criar o posto de trabalho a tempo inteiro e possuir mais de 50% do capital social e dos direitos de voto não causa impacte na decisão de criação do negócio.

J6 - O compromisso de pagar atempadamente

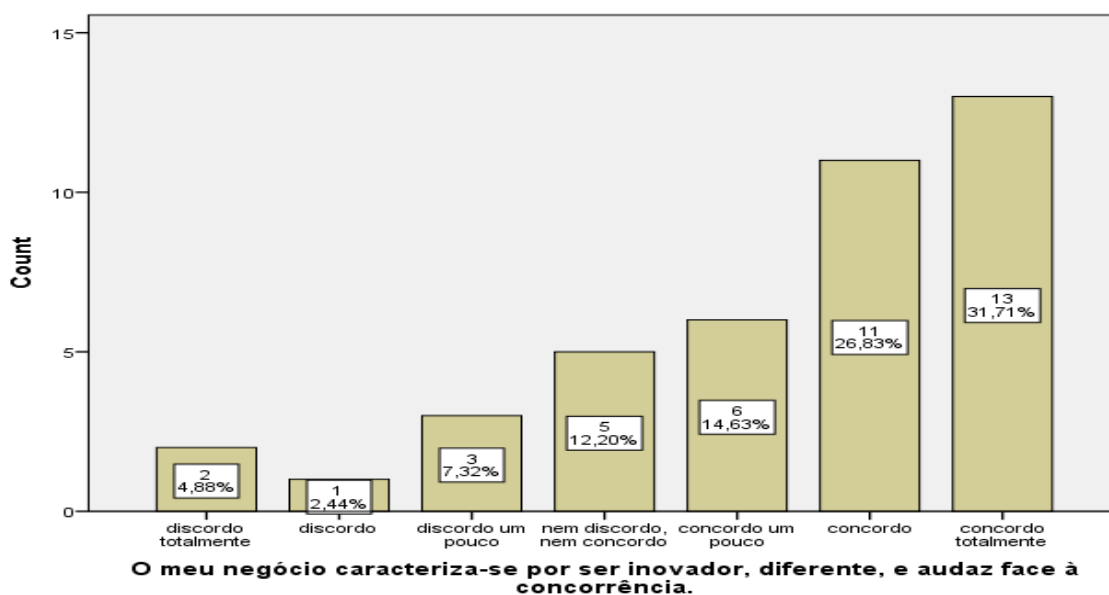
Gráfico 46 – O compromisso perante a Banca – pagar atempadamente



Verifica-se que dos 41 inquiridos, a esmagadora maioria, não atribui ao compromisso estabelecido com a banca de pagar atempadamente a prestação mensal, um caráter desencorajador na sua decisão de criar o negócio.

J7 – Caráter inovador do negócio

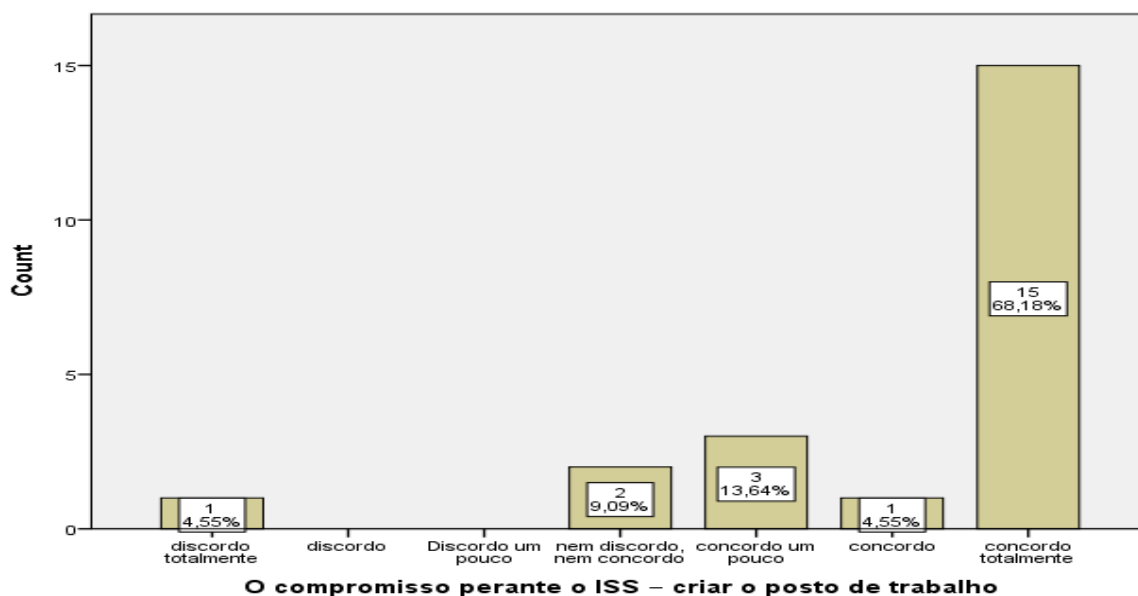
Gráfico 47 – O negócio é inovador



Verifica-se que dos 41 inquiridos, a maioria dos casos que criaram o próprio emprego (30, representando 73%) considera que o seu negócio se caracteriza por ser inovador, diferente e audaz face à concorrência. Conciliando este dado com o valor obtido no ponto VI. H4) e no ponto VI. H5), ou seja, de que os inquiridos consideram que a concorrência é elevada e as necessidades/exigências dos clientes e mercado estão constantemente a mudar é positivo que os empreendedores estejam a fazer um levantamento rigoroso sobre o negócio em questão e que procurem incutir no mesmo algum fator de inovação/diferenciação.

J8 - O compromisso perante o ISS – criar o posto de trabalho

Gráfico 48 – O compromisso perante o ISS – criar o posto de trabalho

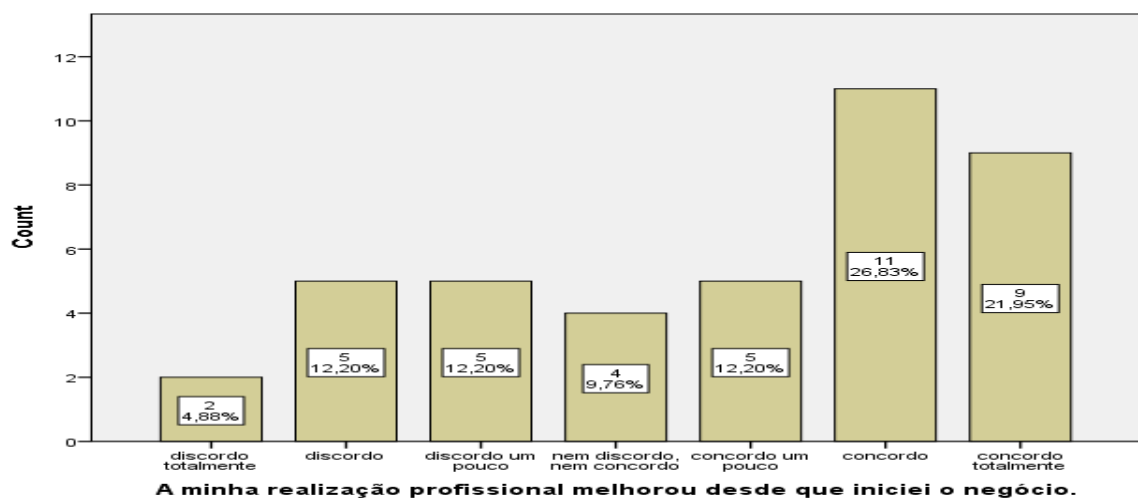


Verifica-se que dos 22 inquiridos, a sua maioria (15 casos representando 68%) criaram o próprio emprego usufruindo da possibilidade de antecipação total das prestações do subsídio de desemprego, sem que o compromisso estabelecido tenha causado desconforto na decisão de criação do seu próprio negócio.

DADOS DO NEGÓCIO

K1 - Realização profissional

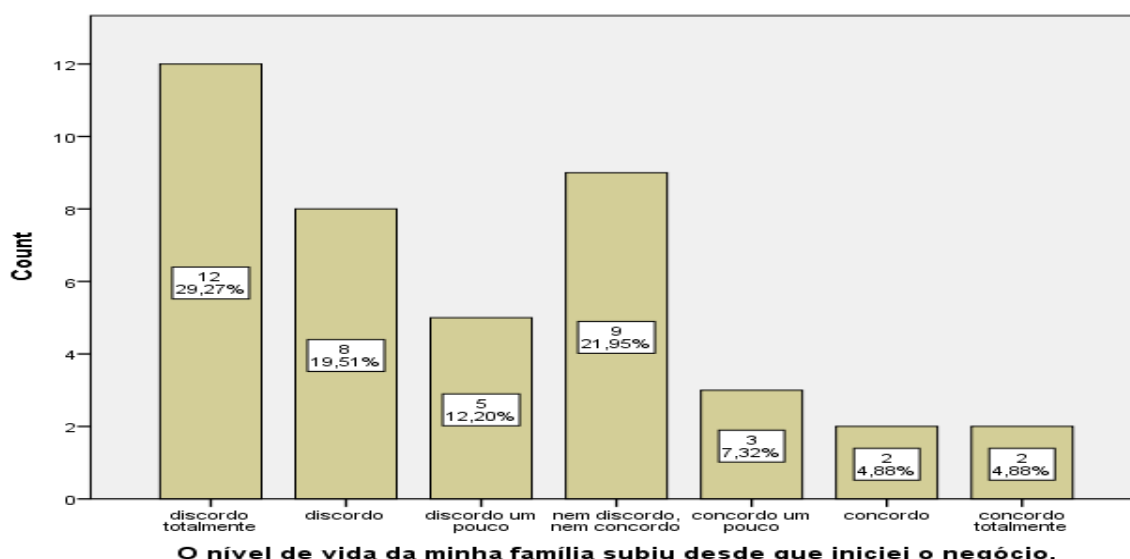
Gráfico 49 – Realização profissional



Relativamente à satisfação do beneficiário resultante da criação do negócio constata-se que dos 41 inquiridos, 25 casos representando 61%, afirmam “concordar um pouco”, “concordar” ou “concordar totalmente” com a afirmação de que o negócio trouxe uma melhoria na sua realização profissional, pelo que o balanço é positivo. Contrariamente, 12 casos representando 29% referem que a mesma piorou, pois “discordaram totalmente” até “discordarem um pouco”. Surgem 4 casos representando 10% numa posição neutral, “sem discordar/ nem concordar”.

K2 - Nível de vida

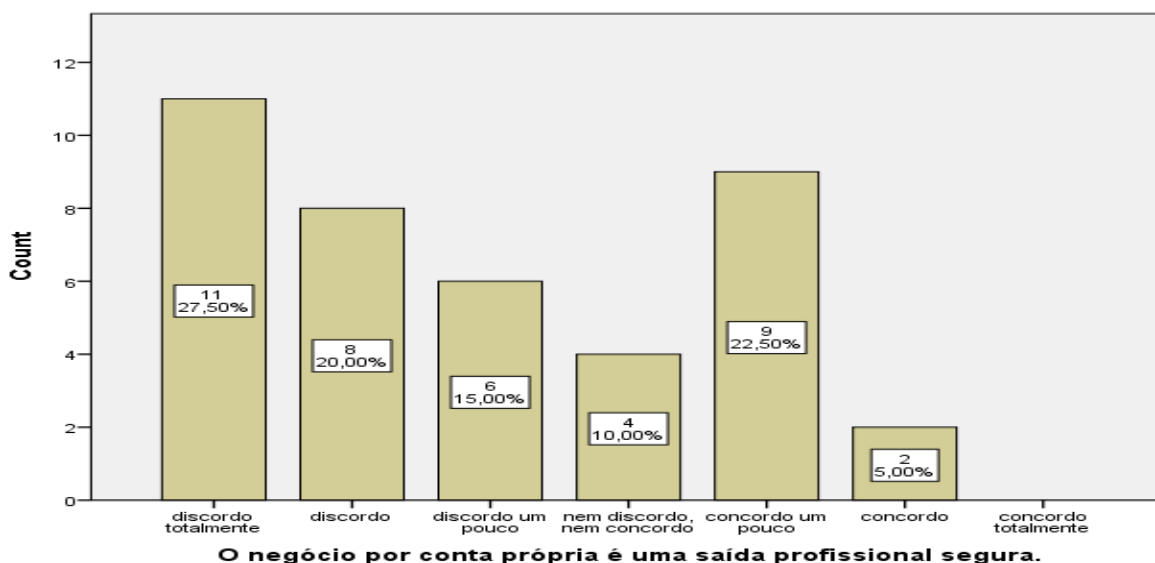
Gráfico 50 – Nível de vida



Contraopondo aos dados revelados pela realização pessoal, dos 41 casos em análise, a grande maioria revela que o nível de vida da sua família não subiu. Há 29 casos, representando 71%, que referem “discordar totalmente”, “discordar”, “discordar um pouco” ou “nem discordar/nem concordar” com a afirmação de que o negócio melhorou a sua condição económica. Apenas 7 casos, representando 17%, referem que a criação do negócio aumentou de forma significativa o nível de vida familiar, pois revelaram “concordarem um pouco”, “concordarem” ou “concordarem totalmente”.

K3 - O negócio é uma saída profissional segura

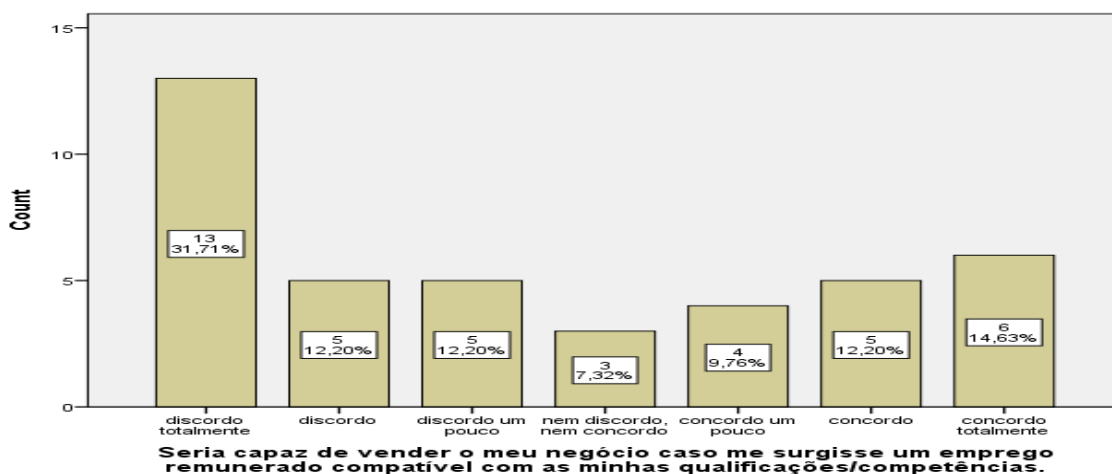
Gráfico 51 – O negócio é uma saída profissional segura



No seguimento do anteriormente referido, não é de surpreender que a maioria dos inquiridos (29 casos representando 73%) não considere a criação de um negócio por conta própria como uma saída profissional segura, dado os rendimentos poderem ser insuficientes e/ou irregulares. Dos restantes, 4 casos assumem uma posição neutral e 11 casos consideram ter criado um negócio que lhe transmite algum nível de segurança, pois nenhum assinalou a opção de total concordância.

K4 - Vender o negócio

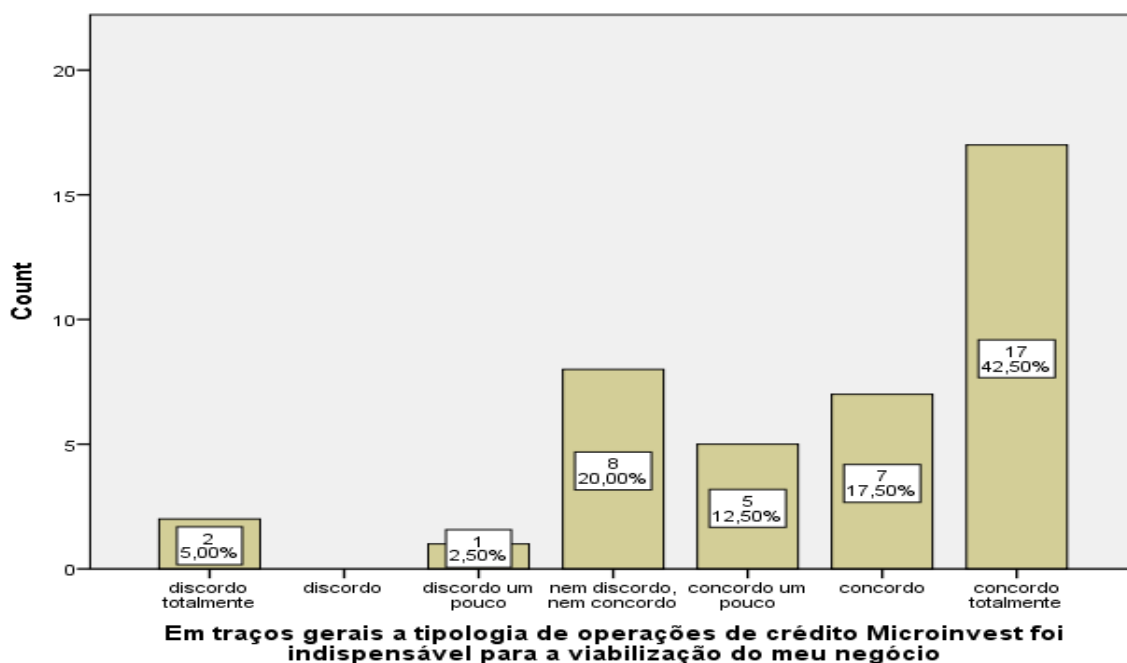
Gráfico 52 – Vender o negócio



Apesar dos dados apresentados no ponto IX. K3) e no ponto IX. K4), a maioria dos inquiridos (23 casos representando 73%) não estaria disponível para vender o seu negócio caso surgisse uma oportunidade de emprego remunerado e compatível com as suas qualificações/competências, dado terem assinalado a opção “discordarem totalmente”, “discordarem” ou “discordarem um pouco”. Dos restantes, 3 assumem uma posição neutral e 15 declaram estar recetivos a abandonar o negócio, caso uma oportunidade surgisse. Tal pode indiciar que os negócios criados poderão não ser uma solução duradoura, salientando-se que estes dados e atitudes poderão ser afetados pelo compromisso estabelecido com as diversas instituições.

K5 – O Microinvest foi indispensável

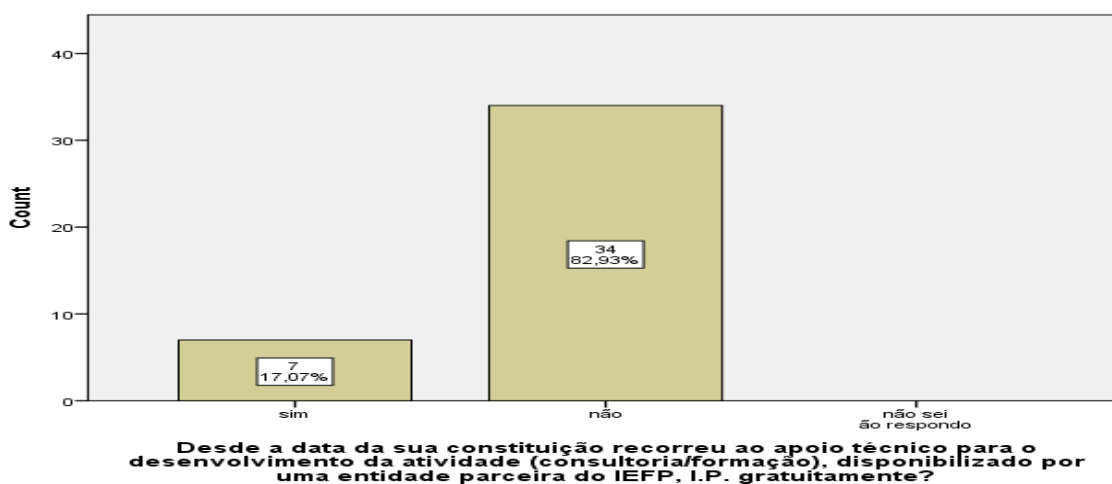
Gráfico 53 – O Microinvest foi indispensável



A tendência expressa pelos beneficiários é que o Microinvest foi um apoio muito significativo na criação do negócio, pelo que dos 41 casos em análise, apenas 3 discordam da sua relevância, confirmando a tendência do impacto positivo da política de crédito na criação de micronegócios.

Recorreu ao apoio técnico

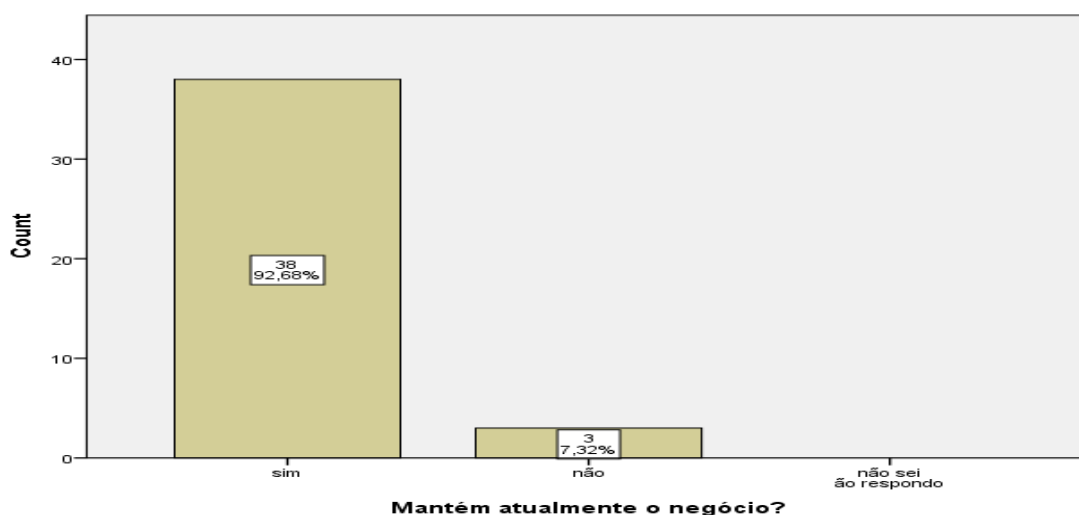
Gráfico 54 – Recorreu ao apoio técnico



Verifica-se que dos 41 inquiridos, a esmagadora maioria não recorreu a apoio técnico disponibilizado gratuitamente pelo IEFP. Conciliando este dado com o descrito no ponto III - Financiamento do Negócio, alínea B.4, em que a maioria dos inquiridos - 33 casos - elaborou o próprio plano de negócios ou recorreu a um contabilista - é pouco surpreendente que os mesmos não estivessem a recorrer a apoios institucionais ao acompanhamento do negócio.

Mantém o negócio

Gráfico 55 – Mantém o negócio



Verifica-se que dos 41 inquiridos, a quase totalidade, ou seja, 38 casos, mantém o negócio. Apenas em 3 casos foi encerrada a atividade, não sendo

possível extrair ilações dada a baixa taxa de respostas obtida. Todavia, reforça-se que os beneficiários estabelecem compromissos que podem desencorajar a saída do negócio e para beneficiários que tenham encerrado a atividade é expectável que a sua disponibilidade em participar no inquérito seja reduzida.

Os valores registados pela SPGM, no universo, revelam uma outra realidade. A SPGM é informada pela banca ou pelo IEFP se o beneficiário está em incumprimento e se deixará de usufruir das condições do Microinvest. Os seus indicadores revelam que há 42 beneficiários em incumprimento, correspondendo a uma taxa de 11,5%, revelando que a amostra não é representativa do seu universo.

Mesmo aliado este dado, não é possível extrapolar conclusões quanto ao sucesso do Microinvest, pois a grande maioria dos beneficiários (veja-se o ponto II. a)) iniciou atividade em 2012 e 2013, podendo estar a usufruir da carência de capital e não experienciar maiores pressões na tesouraria.

D.1) Razões do encerramento

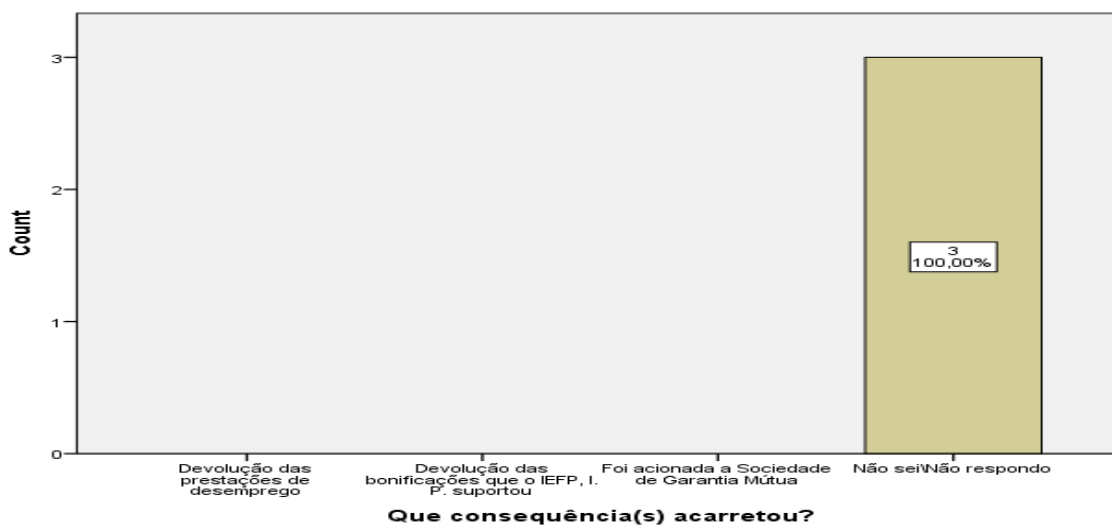
Gráfico 56 – Razões do encerramento



Dos inquiridos que afirmaram ter encerrado atividade os dados revelam que dois deles encerraram por ausência de lucro e um por outra situação. Os casos relatados pela SPGM, acrescentam outras razões, nomeadamente, incumprimento das suas responsabilidades e compromissos contratuais, insolvência, não pagamento da prestação e juros.

D.2) Consequência (s)

Gráfico 57 – Consequência (s)



Dos três casos de inquiridos que encerraram estes não explicam as consequências (declararam “não sei/não respondo”). Todavia, caso o empréstimo não tenha sido pago na totalidade e de forma imediata²³, o beneficiário teria de devolver as bonificações que o IEFP suportou. Com base na informação disponível, não é possível extrapolar a razão da escolha assinalada pelos inquiridos.

5.2 Conclusões sobre o modelo

O modelo de investigação desenvolvido para o estudo das políticas de crédito no sucesso de micronegócios, inclui variáveis relacionadas com o empreendedor, a rede de relações e meio envolvente, sendo que as diferentes variáveis foram medidas por instrumentos utilizados e validados em estudos anteriores.

Dada a baixa taxa de respostas e o escasso número de questionários desenvolvidos, não só não foi possível desenvolver uma análise fatorial, como a própria amostra não transparece, na totalidade, a representatividade do seu universo, pelo que apesar de este estudo trazer um contributo para o conhecimento desta temática, a prudência sugere algumas reservas quanto a possíveis conclusões ou extrapolações.

²³ Nenhum dos casos foi alvo de apoio público (antecipação das prestações de desemprego).

5.3 Síntese dos Resultados

De seguida produzir-se-á uma síntese dos resultados obtidos e confrontação com os determinantes do microcrédito, apurando se se revêm na política de crédito Microinvest (ver tabela 2).

Tabela 2 – Quadro síntese comparativo do Microinvest

	ANDC - Microcrédito (*)	Microinvest Amostra (**)	Microinvest universo (***)
Idade			
idade média (em anos)	42,0	37,0	37,7
Sexo			
Homens (%)	47,2	53,7	48,4
Mulheres (%)	52,8	46,3	51,6
Nacionalidade			
Português	85,3	100,0	n.d.
Imigrante	14,7	0,0	n.d.
Nível de Escolaridade			
até 9 anos	53,6	12,2	40,4
12 anos ou superior	46,4	87,8	59,6
Condição face ao trabalho - inscrito como desempregado no IEFP	33,1	97,6	n.d.
Localização do negócio			
centro urbano de Lisboa ou Porto	50,0	22,0	29,1
Montante do investimento	4.464,0	10.696,0	15.328,0
n.º observações	136	41	364

Fonte: elaborado pelo próprio autor, com base nos seguintes dados:

(*) Fonte: Mendes *et al*, 2007:24

(**) Fonte: Inquérito MicroInvest - Esta informação comporta o período de 2009 até à atualidade.

(***) Fonte: SPGM - Esta informação comporta o período de 2009 até Junho de 2014.

No Capítulo 2, no ponto 2.2 focaram-se os determinantes no acesso ao crédito aferindo-se que a situação de desemprego, imigração e inatividade eram variáveis significativas na explicação do fenómeno. No estudo em questão, não foi possível constatar a presença da população nem imigrante, nem inativa. Revela-se a situação de desemprego (inscrito no IEFP) como o fator preponderante no acesso ao microcrédito, ao abrigo da tipologia Microinvest.

CAPÍTULO 6

CONCLUSÃO

6. Conclusão

6.1 Conclusões do estudo

Com base na conjuntura das economias ocidentais, nomeadamente EUA e UE, onde dados atuais revelam uma recuperação económica dos EUA e uma estagnação da EU, é premente romper com o paradigma económico atual europeu e dar a devida atenção para o potencial que representa o empreendedorismo. A Comissão Europeia e Portugal têm desenvolvido diligências nesse sentido, de onde resulta, de certa forma, o nosso objeto de estudo, o Microinvest. Todavia, é necessário que as políticas de crédito vão ao encontro desse desafio e que se criem as condições “de conforto” para que a experimentação ocorra, em particular, para públicos que se encontrem sem uma resposta. Conforme constatado, o Microinvest está muito centrado nos desempregados inscritos nos serviços de emprego, deixando à margem públicos que apesar de não estarem nessa condição, poderão estar em risco de desemprego ou em exclusão ao crédito em condições normais.

O estudo permitiu trazer resultados que revelam características de alguns beneficiários do Microinvest relativas à sua idade, sexo, qualificações académicas, experiência profissional, grau de satisfação com a criação do negócio, bem como ao grau de satisfação perante as relações estabelecidas com

as várias instituições envolvidas, mas também relativo ao seu negócio, nomeadamente, a sua localização, forma jurídica, CAE, fontes de financiamento e montantes envolvidos.

Apesar de os resultados terem ficado aquém das expectativas, das limitações e debilidades do estudo, os resultados agora apresentados permitem retirar tendências gerais, adequadas à amostra, bem como algumas conclusões resultantes da sua confrontação com os dados do universo disponibilizados pela SPGM:

- A situação laboral, inscrito como desempregado no IEFP e a motivação inicial de atração pelo empreender (efeito *pull*) indiciam, com base na amostra, influenciar positivamente a criação de negócios;
- O meio envolvente dinâmico, nomeadamente, localização do negócio num grande centro urbano revela, com base na amostra e dos dados facultados pela SPGM, ter um impacto significativo aquando da criação do negócio;
- Os fatores demográficos, nomeadamente o género, não aparentam ter um impacto significativo aquando da criação do negócio, com base na amostra e dos dados facultados pela SPGM. No entanto, destinatários com uma idade não compreendida entre os 25 e os 44 anos, poderão internalizar como uma condicionante negativa afetando o seu comportamento empreendedor;
- Os recursos, nomeadamente, o capital psicológico e o capital relacional indiciam, com base na amostra, ter impacte na criação de negócios. O nível de escolaridade, a experiência no ramo, a experiência de gestão, o Microinvest e o apoio público revelam influenciar positivamente o comportamento do empreendedor, em oposição às relações com familiares, amigos e instituições que parecem não influenciar o comportamento do empreendedor, bem como o sucesso do negócio.
- O comportamento do empreendedor avaliado em função do seu *locus of control*, *risk taking* e inovação indicia causar impacte positivo na criação do negócio.

6.2 Limitações do estudo

A natureza do estudo e a sua abordagem conduziu a importantes limitações já referidas:

- A taxa de respostas ficou muito aquém das estimativas iniciais, as quais eram bastante razoáveis, o que impossibilitou a análise fatorial e o estabelecimento de relações causais robustas, pelo que as conclusões deverão ser olhadas com algumas reservas;
- Dado a limitação de tempo, recursos, a dispersão geográfica dos casos e a necessidade de garantir o sigilo dos beneficiários não foi possível usar outra metodologia.

6.3 Sugestões para futuras investigações

Em virtude da pouca recetividade do público-alvo, é prudente orientar futuras investigações para uma outra abordagem. A amostra revelou que os beneficiários do Microinvest não recorreram a instituições protocoladas (sem custos para o utilizador) para obter o crédito Microinvest, nem de uma forma expressiva estão a recorrer ao apoio técnico para o desenvolvimento da atividade (sem custos para o utilizador). Os resultados obtidos indiciam que as relações institucionais poderão causar impacte no sucesso do negócio, pelo que o IEFP poderá convocar a presença dos beneficiários, no serviço de emprego da sua área de residência, e proceder a um estudo considerado adequado. Há dados que suportam a pertinência de tal estudo, salientando-se que um estudo longitudinal trará, neste âmbito, resultados mais sólidos.

BIBLIOGRAFIA

7. Bibliografia

- ACEPI, I. (2014). *PME DIGITAL*. Obtido de web site de IAPMEI e ACEPI: <http://www.pmedigital.pt/>
- Afonso, J. (2011). *O Microcrédito em Portugal*. Porto: Open Access International Journals.
- Alves, M. B. (Outubro de 2008). Com o microcrédito, devolver mais dignidade às pessoas. *Revista Migrações - Número Temático Empreendedorismo Imigrante*, pp. 271-280.
- Amaro, R. R. (2000). *A Exclusão social Hoje*. Obtido em 10 de Maio de 2014, de Instituto de São Tomás de Aquino: http://triplov.com/ista/cadernos/cad_09/amaro.html
- ANDC (2014). *Microcrédito*. (ANDC|Microcrédito) Obtido de Web site de ANDC|Microcrédito: <http://www.microcredito.com.pt>
- Banco de Portugal, (2013). *Indicadores de conjuntura*. Lisboa: Departamento de Estudos Económicos.
- Cantillon, R. (1931). *Essai sur la Nature du Commerce en Général, edited and translated*. London: Macmillan.
- Comissão das Comunidades Europeias (2003). *Livro Verde - Espírito Empresarial na Europa*. Bruxelas: Comissão das Comunidades Europeias.
- Dees, J. G. (2001). *The Meaning of Social Entrepreneurship*. Obtido de Center for the Advancement of Social: <http://www.fuqua.duke.edu/centers/case/>
- Drucker, P. F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. New York: Harper & Row.
- ENSSLIN, L. e. (2001). *Apoio à decisão*. Florianópolis: Insular.
- EUROPEIAS, C. D. (2003). *Livro Verde - Espírito Empresarial na Europa*. Bruxelas.
- Freeman, C. e. (1988). *Innovation and economic development*. Holanda do Norte: Elsevier.
- Gartner, W. B. (1988). "Who is an entrepreneur?" Is it still the wrong question? *American Journal of Small Business*, 11-32.
- Gibbons, D. S. (1999). *Grameen Bank - Manual de Formação para a Reprodução Internacional do Sistema Financeiro do Banco Grameen no combate à Pobreza Rural*. Lisboa: ACEP (edição em português).

- Hespanha, P.; Caleiras, J.; Pessoa, S.; Pacheco, V. (2007). *É o (des)emprego fonte de pobreza? O impacto do desemprego e do mau emprego na pobreza e exclusão social do distrito de Coimbra*. Coimbra: REAPN.
- IAPMEI. (2014). *Inovação empresarial - PME Digital*. Obtido de Web site de IAPMEI: <http://www.iapmei.pt/acessivel/iapmei-art-03p.php?id=2808>
- IAPMEI, IP.. (2014). *Passaporte Empreendedorismo*. Obtido de Web site de Programa Estratégico para o Empreendedorismo e Inovação: <http://www.passaporteempreendedorismo.pt/index/>
- IEFP (2014). *Garantia Jovem*. Obtido de Web site de IEFPP, IP: <https://www.garantiajovem.pt>
- IEFP (2014). *IEFP*. Obtido em 10 de 05 de 2014, de <http://www.iefp.pt/apoios/candidatos/Paginas/Candidatos.aspx>
- IEFP, IP. *Sou mais*. (2014). Obtido de <http://www.sou-mais.org/forma-de-atuacao/parceiros>
- IEFP, IP. *Sou mais*. (2014). Obtido de <http://www.sou-mais.org/forma-de-atuacao/protocolos>
- INE (2012). *Evolução do Setor Empresarial em Portugal, 2004-2010*. Lisboa-Portugal: Instituto Nacional de Estatística, I.P.
- Instituto da Segurança Social (2014). *Segurança Social*. Obtido de <http://www4.seg-social.pt/rendimento-social-de-insercao>
- Instituto da Segurança Social (2014). *Apoios Sociais e programas*. Obtido de <http://www4.seg-social.pt/>
- Instituto da Segurança Social (2014). *Guia Prático - Subsídio de Desemprego*. Obtido de http://www4.seg-social.pt/documents/10152/15007/subsidio_desemprego
- Instituto de Emprego e Formação Profissional - IEFPP (2013). *Manual de procedimentos da medida apoio à criação do próprio emprego por beneficiários de prestações de desemprego com a redação que lhe foi dada pela Portaria n.º 58/2011, de 28 de janeiro, pág. 4*. Obtido de http://www.iefp.pt/apoios/candidatos/CriacaoEmpregoEmpresa/Documents/PAECPE/Manual_Procedimentos_PAECPE_v2013_11_06.pdf.
- Instituto do Emprego e Formação Profissional (2014). *História* [Obtido de Web site do IEFPP: <http://www.iefp.pt/iefp/sobre/instituicao/Historia/Paginas/Anos2000.aspx>
- Instituto Nacional de Estatística (2013). *Taxa de desemprego (série 2011 - %) por Sexo, Grupo etário e Nível de escolaridade mais elevado completo; Trimestral - INE, Inquérito ao Emprego*.
- Instituto Nacional de Estatística (2013). *Estimativas de População Residente em Portugal*.
- Johannisson, B.; Alexanderson, K. N. (1994). "Beyond anarchy and organization: entrepreneur in context", in Jose M. Veciana (ed.), *SME's Internationalization Networks and Strategy*. Avebury: Aldershot.
- Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan (reprinted 2007).
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Knight, F. (1921). *Risk, Uncertainty, and Profit*. New York: Houghton Mifflin.
- Leite, V. (2012). *Solução para a Crise Nacional e Europeia*. Esfera do Caos.
- Lima, S. N. (2009). *Microcrédito como política de geração de emprego e renda*. BNDES 32, pp. 47-75.

- Malho, A. (2008). *Determinantes do sucesso do auto-emprego em Portugal*, dissertação de mestrado, Faculdade de Economia, Universidade de Coimbra.
- Martinez, A. (2004). *Microcrédito y Pobreza: Proyecto de Desarrollo de Comunidades Rurales Pobres*. Venezuela: Universidade Simón Bolívar.
- Martins, C. (2013). *Microcrédito em Portugal*. Porquê o valor do financiamento difere no país? (*Dissertação de Mestrado*). Braga.
- Mendes, A., et al. (2007). *Estudo de avaliação do sistema do microcrédito em Portugal*. Centro Regional do Porto: Centro de Estudos de Gestão e Economia Aplicada - Universidade Católica.
- Mill, J.S. (1848). *Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy* (1909 ed.). Oxford: Longmans: Green & Co.
- Ministério da Educação e Ciência (2014). *Plano Nacional Microcrédito*. [Obtido de Web site da Direção Geral da Educação: Resolução Conselho Ministros_ Plano Nacional Microcrédito]
- Morduch, J. (1999). "The Microfinance Promise". *Journal of Economic Literature*, 1569-1614.
- Murphy, K. M. (1991). "The Allocation of Talent: Implications for Growth". *Quarterly Journal of Economics* 106, n.º 2, 503-530.
- Neto, H. (2013). *Uma estratégia para Portugal*. Lua de papel.
- Office, C. S. (2012). *Community Innovation Survey (CIS) 2008-2010*. Dublin, Ireland.: Published by the Stationery Office.
- Osterwalder, A.; Pigneur, Y. (2010). *Criar modelos de negócio*. Alfragide: D. Quixote.
- Pessoa, A. (2012). *Introdução à economia da inovação*. Lisboa: Bubok Publishing.
- PORDATA (2013). *Taxa de desemprego: total e por sexo (%)*.
- PORDATA (2014). Obtido de Web site de PORDATA, Bases de Dados Portugal Contemporâneo: <http://www.pordata.pt/Europa/Taxa+de+mortalidade+das+empresas+por+alguns+sectores+de+actividade+economica-1652>
- Portela, J.; Hespanha, P.; Nogueira, C.; Teixeira, M.; e Baptista, A. (2008). *Microempendedorismo em Portugal - experiências e perspectivas*. INSCOOP.
- Say, J. B. (1803). *A Treatise on Political Economy* (1821 ed.). Augustus M. Kelly Pubs.
- Schumpeter, J. (1934). *Theory of Economic Development*. New York: Oxford University Press.
- Schumpeter, J. (1943). *Capitalism Socialism and democracy* (12.ª ed.). London: Unwin University Books.
- Segurança Social (2014). Obtido de Web site da Segurança Social: <http://www4.seg-social.pt/contratos-locais-de-desenvolvimento-social-clds>
- Sharma, P., & Chrisman, J. J. (1999). "Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of Corporate Entrepreneurship". *Entrepreneurship Theory and Practice*, v. 23, no. 3, pp. 11-27.
- SPI Ventures (2013). *GEM Portugal 2011 - Estudo sobre o empreendedorismo*. Lisboa.
- Storey, D. (1994). *Understanding the small business sector*. London: International Thomson Business Press.
- UN (2000). *United Nations Millennium Declaration* [Obtido de Web site de Unric: <http://www.unric.org/pt/objectivos-de-desenvolvimento-do-milenio-actualidade>]
- Wennekers, A. R. (1999). "Linking entrepreneurship and economic growth". *Small Business Economics*, Vol. 13, 27-55.

Yunus, M. (2002). *O banqueiro dos pobres - A autobiografia de Muhammad Yunus, fundador do Banco Grameen*. Miraflores: DIFEL.

Zinga, A. (2006). *Os determinantes do empreendedorismo: estudo empírico no contexto angolano*, dissertação de mestrado, Faculdade de Economia, Universidade de Coimbra.

APÊNDICE

8. Apêndice

A – Questionário



UNIVERSIDADE DE COIMBRA Faculdade de Economia

PROJETO DE INVESTIGAÇÃO
OS DETERMINANTES DO SUCESSO DA TIPOLOGIA DE OPERAÇÕES DE
CRÉDITO MICROINVEST

QUESTIONÁRIO DE INVESTIGAÇÃO CIENTÍFICA

Este questionário visa a medição das variáveis associadas ao sucesso da tipologia de operações de crédito Microinvest, por via do acesso ao crédito ao investimento bonificado e garantido, no âmbito do Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAECE), criado através da Portaria n.º 985/2009, de 4 de setembro, alterada pelas Portarias n.ºs 58/2011 e 95/2012, de 28 de janeiro e 4 de abril, respetivamente, a promover e executar pelo Instituto do Emprego e Formação Profissional – IEFP, I.P.

Nota importante: os dados do questionário são anónimos, destinam-se a tratamento estatístico, sendo assegurada a sua confidencialidade.

No seu preenchimento tenha por favor em atenção que:

- 1.º Não existem respostas corretas ou incorretas. Apenas se pretende o retrato de como obteve o acesso à tipologia de operações de crédito Microinvest e como decorre o seu negócio.
- 2.º É muito importante que responda a todas as questões, caso contrário o questionário poderá ser considerado inválido para tratamento estatístico. Assinale a sua resposta com um (X).
- 3.º As questões devem ser respondidas com uma resposta única, de entre as várias opções ou dos pontos da escala proposta.
- 4.º A maioria das questões foi concebida de modo a ser respondida através de uma escala de 7 pontos, em que 1 representa a opinião menos concordante, 7 a opinião mais concordante, em relação à afirmação.
- 5.º Não pense muito tempo sobre as questões.
- 6.º Há questões que podem necessitar a consulta de documentos/formulários inerentes ao seu processo de adesão à tipologia de operações de crédito Microinvest. Tal permitirá uma informação rigorosa sobre o funcionamento desta medida de apoio à criação do próprio emprego.

Agradecemos mais uma vez a preciosa colaboração que presta à nossa investigação.

Coimbra, Janeiro de 2014

Edgar Oliveira
Faculdade de Economia
Universidade de Coimbra
Tel.: 936 452 540
E-mail: edgar.brito.oliveira@gmail.com



Determinantes do sucesso da tipologia de operações de crédito

Microinvest

I. DADOS PESSOAIS

Nas seguintes questões, assinale com um (X) a situação que melhor corresponde ao seu perfil.

a) Qual a sua idade à data de criação do negócio alvo de apoio?

R: _____

b) Sexo: Masculino Feminino

c) Qual a sua Nacionalidade?

Portuguesa Estrangeira Qual? _____

d) Indique o seu nível de escolaridade mais elevado

1.º Ciclo 2.º Ciclo 3.º Ciclo

Ensino Secundário (normal)

Curso de Educação e Formação de Jovens (CEF)

Educação e Formação de Adultos (EFA)

Curso de Especialização Tecnológica (CET)

Bacharelato Licenciatura Mestrado Doutoramento

Outra. Qual? _____

e) Detém carteira profissional?

Não Sim Qual? _____

f) Indique em que ano se inscreveu no serviço público de emprego (centro de emprego/centro de emprego e formação profissional da rede de centros do IEFP, I.P.).

R: _____

g) Antes de criar o seu próprio negócio, esteve inscrito como desempregado no IEFP, I.P. por que período?

Entre 0 e 6 meses Entre 6 e 12 meses

Entre 12 e 18 meses Entre 18 e 24 meses Mais de 24 meses

II. DADOS DA EMPRESA

Nas seguintes questões, assinale com um (X) a situação que melhor corresponde aos dados do seu negócio.

a) Em que ano iniciou a atividade?

R: _____

b) Em que distrito criou o seu negócio?

Viana Braga Vila Real Bragança Porto



Determinantes do sucesso da tipologia de operações de crédito
Microinvest

Aveiro Viseu Guarda Coimbra
 Castelo Branco Leiria Santarém Portalegre
 Lisboa Setúbal Évora Beja Faro

c) Qual a forma jurídica adotada para a constituição da sua empresa?

Sociedade Unipessoal Sociedade por Quotas

Outra. Qual? _____

d) Qual o setor de atividade do seu negócio (segundo Código de Atividade Económico - CAE)?

Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca (CAE de 01 a 03)

Indústrias extrativas (CAE de 05 a 09)

Indústrias transformadoras (CAE de 10 a 33)

Eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio (CAE 35)

Captação, tratamento e distribuição de água, saneamento, gestão de resíduos e despoluição (CAE de 36 a 39)

Construção (CAE de 41 a 43)

Comércio por grosso e a retalho, reparação de veículos automóveis e motociclos (CAE de 45 a 47)

Transportes e armazenagem (CAE de 49 a 53)

Alojamento, restauração e similares (CAE de 55 a 56)

Atividades de informação e de comunicação (CAE de 58 a 63)

Atividades financeiras e de seguros (CAE de 64 a 66)

Atividades imobiliárias (CAE 68)

Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares (CAE de 69 a 74)

Atividades administrativas e dos serviços de apoio (CAE de 75 a 82)

Administração Pública e Defesa, Segurança Social Obrigatória (CAE 84)

Educação (CAE 85)

Atividades de saúde humana e apoio social (CAE de 86 a 88)

Outras atividades de serviços (CAE de 94 a 96)

Atividades das famílias empregadoras de pessoal doméstico e atividades de produção das famílias para uso próprio (CAE de 97 a 98)

Atividades dos organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais (CAE 99)



Determinantes do sucesso da tipologia de operações de crédito
Microinvest

III. FINANCIAMENTO DO NEGOCIO

Nas seguintes questões, assinale com um (X) a situação que melhor corresponde aos dados do seu negócio.

a) O financiamento destinava-se:

Criação de uma empresa nova

Adesão a empresa já existente

b) Qual foi o montante de investimento para o seu negócio?

R: _____ Não sei/Não respondo

c) Qual ou quais as fontes de financiamento?

1) Apenas Microinvest

2) Microinvest e Capitais próprios (poupanças pessoais/familiares/amigos)

3) Microinvest e antecipação do montante global ou parcial das prestações de desemprego

4) Outras Quais? _____

A) Se requereu a antecipação do montante global ou parcial das prestações de desemprego, responda às seguintes questões. Caso contrário avance para o ponto B).

A.1) Após a sua inscrição no IEFP, I.P., ao fim de quanto tempo submeteu o requerimento no IEFP, I.P. (anexando a aprovação bancária da instituição de crédito aderente) para o pagamento, por uma só vez, do montante das prestações de desemprego antecipadamente?

R: _____

Não sabendo a data exata assinale uma das seguintes opções:

Entre 0 e 6 meses Entre 6 e 12 meses Entre 12 e 18 meses

Entre 18 e 24 meses Mais de 24 meses Não sei/Não respondo

A.2) Após ter sido notificado pela instituição de crédito aderente da intenção de aprovação de crédito e da correspondente submissão do pedido do pagamento antecipado das prestações de desemprego pelo IEFP, I.P., ao fim de quanto tempo recebeu o montante das prestações de desemprego, pelo Instituto da Segurança Social, I.P. – ISS, I.P.?

R: _____

Não sabendo a data exata assinale uma das seguintes opções:

Entre 0 e 6 meses Entre 6 e 12 meses Entre 12 e 18 meses

Entre 18 e 24 meses Mais de 24 meses Não sei/Não respondo



Determinantes do sucesso da tipologia de operações de crédito
Microinvest

As seguintes questões referem-se à sua avaliação de como decorreu o processo de antecipação das prestações de desemprego (Relação institucional com o IEFP, I.P. e o ISS, I.P.).

Assinale com um (X) a sua avaliação, de (1) a (7) sendo:

1 – Muito negativa; 7 – Muito positiva

N.º	Questão	1	2	3	4	5	6	7
D1	Como avalia o tempo que decorreu desde a submissão do pedido até à obtenção do respetivo montante?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D2	Como avalia o impacto para o seu negócio do tempo que decorreu desde a submissão do pedido até à obtenção do respetivo montante?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

B) As seguintes questões referem-se ao financiamento do seu negócio através da tipologia de operações de crédito Microinvest.

B.1) Imediatamente após a sua inscrição no IEFP, I.P., em que data submeteu o plano de negócios na instituição de crédito aderente para requerer o empréstimo ao abrigo da tipologia de operações de crédito Microinvest?

R: _____

Não sabendo a data exata assinale uma das seguintes opções:

Entre 0 e 6 meses Entre 6 e 12 meses Entre 12 e 18 meses

Entre 18 e 24 meses Mais de 24 meses Não sei/Não respondo

B.2) Imediatamente após a entrega do plano de negócios na instituição de crédito aderente, em que data foi aprovado o plano de negócios ao abrigo da tipologia de operações de crédito Microinvest?

R: _____

Não sabendo a data exata assinale uma das seguintes opções:

Entre 0 e 6 meses Entre 6 e 12 meses Entre 12 e 18 meses

Entre 18 e 24 meses Mais de 24 meses Não sei/Não respondo

B.3) Imediatamente após a aprovação pela instituição de crédito aderente, em que data recebeu em conta o empréstimo ao abrigo da tipologia de operações de crédito Microinvest?

R: _____

Não sabendo a data exata assinale uma das seguintes opções:

Entre 0 e 6 meses Entre 6 e 12 meses Entre 12 e 18 meses

Entre 18 e 24 meses Mais de 24 meses Não sei/Não respondo



Determinantes do sucesso da tipologia de operações de crédito

Microinvest

B.4) Quem preparou o plano de negócios para aprovação, junto da instituição de crédito aderente, ao abrigo da tipologia de operações de crédito Microinvest?

O próprio

Contabilista Pagou o serviço? Sim Não

Associação Comercial Local Pagou o serviço? Sim Não

Organismo Governamental Pagou o serviço? Sim Não

Organismo Não Governamental Pagou o serviço? Sim Não

Outra situação Qual? _____

As seguintes questões referem-se à sua avaliação de como decorreu o pedido de empréstimo ao abrigo da tipologia de operações de crédito Microinvest (Relação institucional com a Banca).

Assinale com um (X) a sua avaliação, de (1) a (7) sendo que:

1 – Muito negativa; 7 – Muito positiva

N.º	Questão	1	2	3	4	5	6	7
E1	Como avalia o tempo que decorreu desde a entrega do plano de negócios até à obtenção do respetivo montante?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E2	Como avalia o impacto para o seu negócio do tempo que decorreu desde a entrega do plano de negócios até à obtenção do respetivo montante?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

IV. CAPITAL HUMANO

As seguintes questões referem-se à sua experiência nas atividades do negócio e de gestão. Assinale com um (X) a sua autoavaliação, de acordo com a seguinte escala:

1 – Nenhuma; 2 – até um ano completo; 3 – de um ano até dois anos completos; 4 – de dois anos até três anos completos; 5 – de três anos até quatro anos completos; 6 – de quatro anos até cinco anos completos; 7 – Mais de 5 anos;

N.º	Questão	1	2	3	4	5	6	7
F1	Antes de iniciar o negócio, qual a sua experiência nesse ramo de atividade?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F2	Antes de iniciar o negócio, qual a sua experiência de gestão de um negócio ou de uma área funcional (Comercial, Produção, Financeira, ...)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F3	Antes de iniciar o negócio, qual a experiência de seus familiares/amizades na criação/gestão de uma empresa, e que o tenham ajudado?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Determinantes do sucesso da tipologia de operações de crédito

Microinvest

V. REDE DE RELAÇÕES

Tendo em conta as relações que estabeleceu aquando da criação da sua empresa, e até ao momento atual, assinale com um (X) a sua avaliação, de (1) a (7), sendo que:

1 – Discordo totalmente; 7 – Concordo totalmente

N.º	Questão	1	2	3	4	5	6	7
G1	As relações familiares foram cruciais para obter apoio, e os recursos financeiros/complementares e/ou informações necessárias para iniciar o negócio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G2	As relações com amigos/colegas foram cruciais para obter apoio, e os recursos financeiros/complementares e/ou informações para iniciar o negócio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G3	As relações com fornecedores foram cruciais para obter apoio, e os recursos financeiros/complementares e/ou informações necessárias para iniciar o negócio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G4	As relações com empresas foram cruciais para obter apoio, e os recursos financeiros/complementares e/ou informações necessárias para iniciar o negócio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G5	As relações com dirigentes políticos/"pessoas influentes" foram cruciais para obter apoio, e os recursos financeiros/complementares e/ou informações necessárias para iniciar o negócio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G6	A relação estabelecida com o IEFP, I.P., informações prestadas, apoio, e tempo de resposta não afetou a criação do negócio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G7	A relação estabelecida com o ISS, I.P., informações prestadas, apoio, e tempo de resposta não afetou a criação do negócio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G8	A relação estabelecida com a Banca, informações prestadas, apoio, e tempo de resposta não afetou a criação do negócio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

VI. MEIO ENVOLVENTE

As seguintes afirmações pretendem caracterizar a sua perceção do meio envolvente do seu negócio.

Assinale com um (X) a sua avaliação, de (1) a (7) sendo que:

1 – Discordo totalmente; 7 – Concordo totalmente

N.º	Afirmação	1	2	3	4	5	6	7
H1	A taxa de insucesso das empresas no meu setor de atividade é muito elevada.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H2	O meu setor de atividade é de elevado risco e uma má decisão pode ameaçar a sobrevivência do negócio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Determinantes do sucesso da tipologia de operações de crédito

		Microinvest						
N.º	Afirmação	1	2	3	4	5	6	7
H3	Fiz um levantamento muito rigoroso do meu setor de atividade	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H4	A concorrência no meu setor é muito elevada.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H5	As necessidades/exigências do mercado/clientes estão frequentemente a mudar.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

VII. MOTIVAÇÃO INICIAL

De entre as seguintes opções, escolha apenas uma. Assinale aquela que corresponde à sua motivação/razão principal que o(a) levou a criar o seu próprio negócio.

Assinale com um (X) a sua opção.

- 11 Criei o próprio emprego porque encontrei uma boa ideia de negócio.
- 12 Criei o próprio emprego porque não encontrei trabalho por conta de outrem.
- 13 Criei o próprio emprego para aproveitar os benefícios disponíveis (Microinvest e antecipação das prestações do desemprego – caso aplicável).
- 14 Outra situação Qual? _____
- 15 Não sei/Não respondo

VIII. COMPORTAMENTO DO EMPREENDEDOR

As seguintes afirmações pretendem caracterizar a sua capacidade para aceitar o risco (*risk aversion*) aquando da criação do seu negócio.

Assinale com um (X) a sua avaliação, de (1) a (7) sendo que:

1 – Discordo totalmente; 7 – Concordo totalmente

N.º	Afirmação	1	2	3	4	5	6	7
J1	Sinto que sou capaz de controlar a minha vida.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
J2	Sinto que se trabalhar arduamente o meu negócio irá prosperar.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
J3	Só criei o meu negócio porque usufruí de apoios (Microinvest e antecipação das prestações de desemprego – caso aplicável) que minimizaram o risco.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
J4	O compromisso que assumi perante o IEFP, I.P. (manter a atividade da empresa durante o pagamento do empréstimo) não interferiu na minha convicção/decisão de criar o meu negócio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
J5	O compromisso que assumi perante o IEFP, I.P. (criar o posto de trabalho a tempo inteiro, e possuir mais de 50% do capital social e dos direitos de voto) não interferiu na minha convicção/decisão de criar o meu negócio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Determinantes do sucesso da tipologia de operações de crédito

N.º	Afirmação	Microinvest						
		1	2	3	4	5	6	7
J6	O compromisso que assumi perante a Banca (pagar atempadamente a prestação mensal, sob pena de perder os benefícios associados à tipologia de operações de crédito Microinvest) não interferiu na minha convicção/decisão de criar o meu negócio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
J7	O meu negócio caracteriza-se por ser inovador, diferente, e audaz face à concorrência.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

C) Se requereu a antecipação do montante global ou parcial das prestações de desemprego, responda à seguinte questão. Caso contrário avance para o ponto seguinte.

Assinale com um (X) a sua avaliação, de (1) a (7) sendo que:

1 – Discordo totalmente; 7 – Concordo totalmente

N.º	Afirmação	1	2	3	4	5	6	7
J8	O compromisso que assumi perante o ISS, I.P. (criar o posto de trabalho a tempo inteiro, e possuir mais de 50% do capital social e dos direitos de voto; bem como manter a atividade da empresa durante pelo menos três anos) não interferiu na minha convicção/decisão de criar o meu negócio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

IX. DADOS DO NEGÓCIO

As seguintes questões pretendem caracterizar a sua situação e a do seu negócio nos últimos três anos.

Assinale com um (X) a sua avaliação, de acordo com a seguinte escala:

1 – Discordo totalmente; 7 – Concordo totalmente

N.º	Afirmação	1	2	3	4	5	6	7
K1	A minha realização profissional melhorou desde que iniciei o negócio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
K2	O nível de vida da minha família subiu desde que iniciei o negócio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
K3	O negócio por conta própria é uma saída profissional segura.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
K4	Seria capaz de vender o meu negócio caso me surgisse um emprego remunerado compatível com as minhas qualificações/competências.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
K4	Em traços gerais a tipologia de operações de crédito Microinvest foi indispensável para a viabilização do meu negócio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Determinantes do sucesso da tipologia de operações de crédito

Microinvest

Desde a data da sua constituição recorreu ao apoio técnico para o desenvolvimento da atividade (consultoria/formação), disponibilizado por uma entidade parceira do IEFP, I.P. gratuitamente?

Sim

Não

Não sei/Não respondo

Mantém atualmente o negócio?

Sim

Não Se não, quantos anos manteve o negócio? _____

Não sei/Não respondo

D) Caso tenha respondido anteriormente que o negócio encerrou, responda às seguintes questões.

D.1) Quais as razões do encerramento do seu negócio?

Poderá assinalar uma ou mais hipóteses.

Ausência de lucro Dívidas de clientes Insuficiente procura

Incapacidade de refinanciamento bancário Licenciamento

Não sei/Não respondo Outra situação Qual? _____

D.2) Que consequência(s) acarretou?

Poderá assinalar uma ou mais hipóteses.

Devolução das prestações de desemprego

Devolução das bonificações que o IEFP, I.P. suportou com a tipologia de operações de crédito Microinvest

Foi acionada a Sociedade de Garantia Mútua (podendo estar a decorrer ações judiciais por incumprimento)

Não sei/Não respondo

OBS:

Deseja receber um relatório síntese dos resultados desta investigação?

Sim

Não

A Sociedade Portuguesa de Garantia Mútua – SPGM, procederá ao seu envio caso tenha respondido afirmativamente.

MUITO OBRIGADO PELA SUA ATENÇÃO E PELO TEMPO DISPENDIDO.
O SEU CONTRIBUTO E EXPERIÊNCIA SERÁ ÚTIL A FUTUROS NEGÓCIOS.

B - Enquadramento do papel do IEFP no empreendedorismo

O valor global do orçamento do IEFP para 2014 ascende a cerca de 959,4 milhões de euros prevendo abranger mais de 931 mil pessoas²⁴. O seu mecanismo de incentivo ao empreendedorismo está vertido no Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego – PAECPE, almejando, em 2014, abranger 2.577 pessoas, sendo que a dotação prevista para a linha de apoio à Criação de Empresas e Emprego (PAECPE) de 2.343.126,00 €, pretendendo alcançar 2.446 beneficiários. É importante destacar que a criação de próprio emprego por utentes inscritos nos Serviços de Emprego, consiste na sua maioria em requer de forma parcial ou total as prestações do subsídio de desemprego. Nestas situações, o IEFP receciona o formulário da candidatura, emite o seu parecer, que caso seja favorável é encaminhado para a ISS para pagamento. Os montantes atrás descritos são aparentemente diminutos, pois não materializam essa componente²⁵.

²⁴ Veja-se o Orçamento Ordinário de 2014, Aprovado na reunião de Conselho de Administração de 23 de Janeiro de 2014.

²⁵ Quer o IEFP quer o ISS pertencem ao Ministério da Solidariedade Emprego e Segurança Social.