



ANDC
MICROCRÉDITO



**ANDC - 18 Anos ao Serviço da Inclusão
Económica e Social em Portugal**

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DIREITO AO CRÉDITO



**ANDC - 18 Anos ao Serviço da Inclusão
Económica e Social em Portugal**

© ANDC - Associação Nacional de Direito ao Crédito

Título: ANDC - 18 Anos ao Serviço da Inclusão Económica e Social em Portugal

Autores: Francisca Cordovil e Teresa Lemos

Apoio: Fundação Calouste Gulbenkian

Data da Edição: Março de 2018, 1ª Edição

Edição: Associação Nacional de Direito ao Crédito

Impressão: EUROPRESS, LDA

Tiragem: 220 exemplares

Capa e Paginação: SeR Design

Imagem da Capa: © Jcomp

Imagens dos Separadores: © 1º Cap.: Mrsiraphol / 2º Cap.: Jcomp / 3º Cap.: Aaron Burden

Depósito legal: 439046/18

ISBN: 978-989-20-8328-5

AGRADECIMENTOS

Cabe agradecer à Fundação Calouste Gulbenkian que generosamente entendeu financiar a edição e divulgação deste estudo.

À Professora Isabel Guerra os nossos maiores agradecimentos pelo debate estimulante sobre os temas versados no presente estudo.

A equipa técnica da ANDC é igualmente credora de merecido reconhecimento por todo o apoio que deram na recolha e tratamento de informação.

Por fim, o reconhecimento e agradecimento pela participação relevante e generosa que um conjunto de voluntárias da ANDC tiveram nos trabalhos de tratamento da informação ao completaram registos que ainda não tinham sido integrados na base de dados sobre a qual trabalhamos - Carolina Cunha, Mafalda Reynolds, Margarida Caleiro, Maria do Rosário Rosa Leal, Teresa Salgado e Tomásia Martins. Para elas o nosso Obrigada.

ÍNDICE

vi	/	Lista de Figuras
viii	/	Lista de Quadros
ix	/	Lista de Anexos
x	/	Siglas e Acrónimos
xiii	/	Sumário Executivo
xvii	/	<i>Executive Summary</i>
xxii	/	Prefácio
2	/	Introdução
5	CAPÍTULO 1	/// 18 Anos da ANDC – Concretização de uma Visão
6	1.1	/ Da Intenção ao Negócio, uma Seleção Necessária e Útil
9	1.2	/ Quem são os Empresários Apoiados
16	1.3	/ Que Negócios foram Financiados
23	1.4	/ Como se Caracterizam os Empréstimos
31	CAPÍTULO 2	/// Empresários e Investimentos: Uma Visão de Contexto a partir dos Créditos Aprovados de 2009 a 2016
33	2.1	/ Contexto dos Empresários
39	2.2	/ Investimentos e Negócios
47	2.3	/ Empréstimos com Contratos Findos – Alguns Fatores Favoráveis aos Melhores Resultados nas Taxas de Amortização
51	CAPÍTULO 3	/// Inclusão pelo Microcrédito
52	3.1	/ O Direito à Iniciativa Económica e os Riscos dos Negócios
57	3.2	/ Lições Aprendidas
59	3.3	/ Perspetivas de Futuro
61	/	Anexos

LISTA DE FIGURAS

CAPÍTULO 1

- 9 **1.01** / Distribuição dos empresários, por idades e por períodos de contratação dos empréstimos
- 11 **1.02** / Distribuição dos empresários, por habilitações, por períodos de contratação dos empréstimos
- 11 **1.03** / Número de empresários, por idades e habilitações 1999-2016
- 12 **1.04** / Número de empresários, por habilitações, por região 1999-2016
- 13 **1.05** / Mapa dos municípios do interior
- 14 **1.06** / Distribuição do número de empréstimos e da população, por NUTS III
- 15 **1.07** / Número de empresários estrangeiros, por nacionalidade
- 18 **1.08** / Número de negócios, por setor de atividade e por género dos empresários 1999-2016
- 19 **1.09** / Distribuição dos empresários, por idade e setores de atividade 1999-2016
- 20 **1.10** / Distribuição do número de negócios, por região, por períodos
- 21 **1.11** / Peso dos setores de atividade, por região 1999-2016
- 23 **1.12** / Número de empréstimos contratados, por ano
- 25 **1.13** / Distribuição dos empréstimos, por dimensão 1999-2016
- 25 **1.14** / Distribuição dos empréstimos, por número e montantes 1999-2016
- 27 **1.15** / Frequência de RAC e RAP, por períodos de contratação dos empréstimos
- 28 **1.16** / Taxas de amortização em RAC, RAP e totais, por períodos de contratação dos empréstimos
- 30 **1.17** / Percentagem de crédito vencido nos empréstimos com contratos findos

CAPÍTULO 2

- 34 **2.01** / Composição dos agregados familiares nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016
- 35 **2.02** / Distribuição dos empresários sem filhos a cargo, por níveis de rendimento mensal, nos empréstimos aprovados entre 2009 e 2016
- 36 **2.03** / Distribuição dos empresários com filhos a cargo, por níveis de rendimento mensal, nos empréstimos aprovados entre 2009 e 2016
- 36 **2.04** / Distribuição dos empresários, por situação profissional, nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016
- 37 **2.05** / Formação e experiência específicas, na área de negócio, nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016
- 38 **2.06** / Número de empresários com formação específica na área de negócio, por níveis de habilitação, nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016
- 39 **2.07** / Estrutura das fontes de financiamento do investimento, nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016
- 41 **2.08** / Distribuição dos investimentos, por montantes, nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016
- 42 **2.09** / Distribuição dos investimentos, por setor de atividade, nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016

- 43 **2.10** / Estrutura das componentes do investimento nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016
- 44 **2.11** / Distribuição dos negócios, por volumes de faturação anual previstos, nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016
- 45 **2.12** / Distribuição dos negócios, por situação à data do crédito, nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016
- 46 **2.13** / Distribuição dos negócios, por situação à data do crédito por setor de atividade nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016
- 48 **2.14** / Percentagem de operações com crédito vencido por situação dos negócios à data do crédito no total dos empréstimos findos (contratações a partir de 2009)

LISTA DE QUADROS

CAPÍTULO 1

- 7 **1.01** / Motivos para o fecho antes da proposta de crédito 1999-2016
- 8 **1.02** / Motivos para o fecho durante a preparação da proposta de crédito 2014-2016
- 10 **1.03** / Número de empresários, por habilitação, por período de contratação dos empréstimos
- 16 **1.04** / Negócios, por setor de atividade e por períodos de contratação dos projetos
- 17 **1.05** / Número de negócios, por setor e tipo de atividade 1999-2016
- 18 **1.06** / Número de empresários, por grupos etários e setor de atividade 1999-2016
- 20 **1.07** / Número de negócios, por região e por períodos de contratação dos empréstimos
- 21 **1.08** / Número de negócios, por setor de atividade por região 1999-2016
- 24 **1.09** / Número de empréstimos e montantes creditados, por região 1999-2016
- 29 **1.10** / Percentagem de capital em mora e taxas de amortização nos empréstimos com contratos findos, por períodos de contratação dos empréstimos

CAPÍTULO 2

- 35 **2.01** / Composição das receitas mensais dos empresários/agregados, entre 2009 e 2016
- 39 **2.02** / Fontes de financiamento do investimento nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016
- 40 **2.03** / Presença de capital próprio nas fontes de financiamento, por situação profissional do empresário nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016
- 40 **2.04** / Dimensão média dos investimentos, por setor de atividade nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016
- 43 **2.05** / Componentes do investimento, por setores de atividade, nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016
- 46 **2.06** / Presença de capital próprio no financiamento por situação do negócio à data do crédito nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016
- 47 **2.07** / Empréstimos amortizados ou vencidos, por situação do negócio à data do crédito no total dos contratos findos (contratações a partir de 2009)
- 48 **2.08** / Presença de capital próprio nos empréstimos com contratos findos (contratações a partir de 2009)

CAPÍTULO 3

- 54 **3.01** / Situação dos negócios à data de fim do empréstimo nas contratações, a partir de 2009

NOTA

Por razões de arredondamento, a soma das parcelas pode não corresponder ao total.

LISTA DE ANEXOS

- 62 / **Anexo I:** Municípios do interior, população
- 64 / **Anexo II:** Chave de agregação de atividades, por grupos CAE
- 65 / **Anexo III:** Dados sobre o limiar de risco de pobreza
- 66 / **Anexo IV:** Informação de apoio a quadros e figuras
 - 66 **IV.01:** População e número de empréstimos 1999-2016 e 2009-2016 por NUTS III
 - 67 **IV.02:** Distribuição regional dos negócios, por atividades
 - 68 **IV.03:** Distribuição anual dos negócios, por atividades
 - 70 **IV.04:** Empréstimos contratados por ano, número, montantes e dimensão média
 - 70 **IV.05:** Composição de rendimentos mensais, por tipologia de agregado
 - 71 **IV.06:** Composição de rendimentos mensais, por agregados com ou sem filhos a cargo
 - 71 **IV.07:** Número de agregados, com ou sem filhos a cargo, por níveis de rendimento mensal
 - 72 **IV.08:** Número de negócios, por dimensão dos investimentos, por setor de atividade, nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016
 - 72 **IV.09:** Número de negócios, por situação à data do crédito, por setor de atividade, nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016
- 73 / **Anexo V:** Glossário
- 78 / **Anexo VI:** Equipas técnicas da ANDC

SIGLAS E ACRÓNIMOS

- ANDC** / Associação Nacional de Direito ao Crédito
- CAE** / Classificação de Atividades Económicas
- COM** / Comissão Europeia
- CC** / Comissão de Crédito (ANDC)
- EB** / Ensino Básico
- ENI** / Empresário em Nome Individual
- GOM** / Gestor Operacional de Microcrédito (ANDC)
- IAPMEI** / Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas
- ICOR** / Inquérito às Condições de Vida e Rendimento (INE)
- IEFP** / Instituto do Emprego e Formação Profissional
- INE** / Instituto Nacional de Estatística
- IVA** / Imposto sobre o Valor Acrescentado
- NUTS** / Nomenclatura de Unidades Territoriais (para fins estatísticos)
- OCDE** / Organização para a Coordenação e Desenvolvimento Económico
- PADES** / Programa de Apoio ao Desenvolvimento Económico e Social
- PAECPE** / Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego
- PALOP** / Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa
- RAC** / Reformulação com Aumento de Capital (ANDC)
- RAP** / Reformulação com Aumento de Prazo (ANDC)
- RSI** / Rendimento Social de Inserção
- SIMA** / Sistema de Informação de Microcrédito e dos Associados (ANDC)
- SNF** / Sistema Nacional Financeiro
- TM** / Técnico de Microcrédito (ANDC)
- UE** / União Europeia

SUMÁRIO EXECUTIVO

Desde a sua fundação, em 1998, até ao momento atual a Associação Nacional do Direito ao Crédito (ANDC) vem desenvolvendo uma atividade permanente com vista à implementação e desenvolvimento do microcrédito inclusivo em Portugal. Essa atividade é retratada por dois números: mais de 2.200 micronegócios criados e mais de 15 milhões de euros de empréstimos concedidos.

Cabe sublinhar que o trabalho aqui apresentado representa, acima de tudo, o esforço dos empresários que levaram a cabo a concretização dos negócios. Os resultados obtidos também não teriam sido possíveis sem a prestação de um conjunto diversificado de profissionais atuando junto de cada empresário, ou que, a nível central, asseguraram funções fulcrais como a receção e encaminhamento iniciais, a divulgação da atividade da ANDC de forma a que dela tenham conhecimento aqueles a quem se destina, a gestão da informação, a coordenação técnica e articulação com entidades bancárias e a gestão financeira da organização.

No princípio estiveram os fundadores que sonharam mas sobretudo concretizaram a sua visão, com um sem número de voluntários que integram as comissões de crédito da ANDC, os órgãos sociais e diversas funções de apoio às atividades da Associação, a que acrescem as empresas que em regime de pro-bono têm suportado eficazmente trabalhos de natureza diversificada.

Finalmente, dois pilares foram indispensáveis à concretização da atividade da ANDC: o Instituto do Emprego e Formação Profissional, que reconheceu a valia e viabilizou financeiramente o funcionamento da organização, e as entidades bancárias que concederam os empréstimos e que, em 2016, já contavam além do Millennium BCP, presente desde o início, com a Caixa Geral de Depósitos, o Novo Banco, a Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo e as Caixas de Crédito Agrícola Mútuo do Noroeste, do Vale do Távora e Douro, de Albufeira e de Coimbra.

O presente trabalho aprofunda os números da atividade da ANDC e traça um perfil dos empresários, negócios e empréstimos contratados tendo em vista definir as condições e resultados da ação desenvolvida, contribuindo para clarificar alguns conceitos que se foram construindo à volta do termo “microcrédito” e identificar as especificidades da sua aplicação na ANDC em relação a outras formas de intervenção.

Os dados apresentados resultam dos registos da atividade operacional da ANDC e caracterizam 2.241 empresários apoiados pelo microcrédito ANDC, os negócios criados e os empréstimos contratados no montante de 15.029.556 euros concedidos, entre 1999 e 2016.

A evolução dos empresários e negócios que obtiveram o apoio do microcrédito foi analisada em três períodos: 1999 - 2004, 2005 - 2008 e 2009 - 2016, que corresponderam a diferentes contextos e evolução de métodos de trabalho na ANDC. As principais conclusões são as seguintes:

// Em primeiro lugar, analisaram-se os fatores que levaram cerca de 9 pessoas em cada dez que procuraram a ANDC a não chegar à contratação de crédito: fatores associados a decisão dos próprios estão presentes em 59% dos casos na fase de candidatura e em 50% dos casos na fase da formulação da proposta.

- // O número de empréstimos contratados, por ano, sobe a partir de 2005, atingindo, em 2008, o máximo de 222.
- // Os empresários mais jovens, até aos 34 anos, foram ganhando posição ao longo dos anos e representam, nos últimos oito anos, 50% (eram 37% no período 1999 - 2004).
- // A representação de género feminino que no período 1999 - 2004 atingia 56%, é ultrapassada nos últimos oito anos pelo género masculino (51%).
- // As habilitações académicas revelam uma melhoria ao longo do tempo: enquanto no período 1999 - 2004 apenas 35% dos empresários tinham pelo menos o ensino secundário, nos últimos oito anos essa percentagem já é de 68%.
- // Nos empresários estrangeiros (4%), com uma proporção equivalente à que os não nacionais têm na população empregada em Portugal em 2011 (3,2%) - verifica-se nos últimos oito anos o aumento da representação dos países do leste da Europa de 13%, nos primeiros 10 anos, para 26%, e dos brasileiros, de 8% para 20%, enquanto os PALOP reduzem nos mesmos períodos respetivamente de 23% para 11%.
- // Todos os setores de atividade estão representados embora os serviços diversos predominem (47%), seguidos do comércio a retalho (29%).
- // A implantação territorial cobre todas as regiões do continente (NUTS II) com proporções próximas da respetiva dimensão populacional, embora com grandes disparidades quando consideradas unidades territoriais de nível inferior (distritos ou NUTS III).
- // Na maioria dos casos está em causa apenas a criação do próprio emprego: a média de trabalhadores por negócio situa-se em 1,12 no conjunto dos 18 anos, embora nos últimos oito anos tenha subido ligeiramente para 1,19.
- // Os empréstimos têm uma dimensão média de 6.707 euros, ficando 54% em valores menores ou iguais a 6.000 euros.
- // Nos últimos oito anos, 84% dos empréstimos findaram sem moras, tendo ficado em mora 10% do capital emprestado, revelando uma evolução favorável em relação aos quatro anos anteriores com 74% e 17%, respetivamente.

O período 2009-2016 dispõe de informação detalhada que permite uma análise do contexto dos empresários, dos investimentos e dos negócios. Essa informação reporta-se a 1.241 empresários, 15,3 milhões de euros de investimentos e 10,1 milhões de euros de empréstimos e permite extrair como principais conclusões:

- // Quanto ao contexto familiar dos empresário verifica-se que 40% viviam em casal e apenas 9% viviam isolados, os restantes 51% viviam em agregados com composição diversificada. Tinham filhos a cargo 43% dos agregados, na sua maioria (30%) a viver em casal. Nos estrangeiros a percentagem com filhos a cargo sobe para 63%.
- // Trata-se de população claramente em situação de vulnerabilidade económica. Os rendimentos mensais médios dos agregados familiares previamente à realização do negócio, divergiam entre os agregados com filhos a cargo (1.074 euros) e sem filhos a cargo (577 euros). Os apoios familiares, incluindo os rendimentos do Cônjuge, tinham um peso significativo (44%), sendo que estes, nos agregados em

casal, eram praticamente coincidentes com rendimentos do cônjuge. Excluindo os apoios familiares e do cônjuge, o rendimento mensal médio destes empresários era de 441 euros (valor ligeiramente abaixo do limiar de pobreza em 2016). Os apoios sociais eram muito pouco relevantes (1% do rendimento) e só ocorrem em 4% dos casos. Os rendimentos provenientes de atividade remunerada do empresário representavam 38% dos rendimentos.

- // Quanto à situação face ao emprego, 67% estavam desempregados, 20% eram trabalhadores por conta própria e 10% por conta de outrem.
- // Nos 831 empresários desempregados à data da proposta de crédito, apenas 26% recebia subsídio de desemprego.
- // Apenas 43% dos empresários tinham formação profissional na área de negócio.
- // Os investimentos, que totalizam 15.321.353 euros, são, como seria de esperar, maioritariamente financiados pelo microcrédito (66%), mas o capital próprio tem peso relevante com 21%, e está presente em 61% dos investimentos. Nos trabalhadores por conta própria a frequência de utilização do capital próprio sobe para 69% dos casos. A dimensão média dos investimentos é de 12.346 euros e a maioria (74%) não ultrapassa os 15.000 euros. Os equipamentos absorvem a maior parte do investimento (45%), seguidos de valores entre os 12% e os 10% para as restantes componentes.
- // Os volumes de faturação previstos nos planos de negócios não ultrapassam os 50.000 euros em 73% dos casos.
- // Em 59% dos casos os negócios foram criados de raiz, 31% já existiam informais (17%) ou não (14%), 11% foram retomas de negócios existentes em nome de outrem.

Para analisar a sinistralidade do crédito assim como os fatores que lhe estão associados, e os fatores de sucesso dos negócios em relação com os tempos de sobrevivência, utilizaram-se os dados dos 676 empréstimos contratados a partir de 2009 e findos até ao final de 2016. Para uma percentagem de créditos em incumprimento de 16% (percentagem de empréstimos findos com mora) e uma taxa de 10% do capital em mora, as principais relações entre as características dos empresários e dos negócios e as taxas de incumprimento dos mesmos são:

- // Os piores resultados são dos negócios já existentes em nome de outrem (23% de incumprimento) e os melhores resultados encontram-se entre os previamente existentes informais (11% de incumprimento);
- // A presença de capital próprio favorece o cumprimento: verificam-se 13% de empréstimos findos com incumprimento nos investimentos com capital próprio em contraste com 21% nos que não tinham capital próprio;
- // A qualificação favorece o cumprimento: os empresários com ensino superior têm incumprimento em 8% dos casos e os que tinham formação profissional específica em 12%.
- // À data do fim do empréstimo mantinham-se abertos 76% dos negócios financiados pelos 676 empréstimos acima referidos, embora 13% dos mesmos tivessem moras que atingiam 7% do capital emprestado. Por outro lado, nos 24% que se encontravam fechados, a maior parte tinha reembolsado integralmente o empréstimo e apenas 27% tinham moras que atingiam 10% do capital emprestado.

No final, apresentam-se algumas conclusões retiradas da experiência da ANDC e que a análise e os números suportam e clarificam:

- // A importância crucial do processo de apoio à decisão dos candidatos desde os primeiros contatos até à contratação do crédito, visando assegurar as condições indispensáveis à concretização do negócio, que se reflete na quebra entre o número de candidaturas e os créditos contratados;
- // O efeito duplo do fator familiar como suporte mas também acréscimo de responsabilidades para o empresário;
- // A importância do saber (habilitações, formação específica), do compromisso (capital próprio) e da experiência (preexistência do negócio em nome próprio) para o sucesso dos negócios.
- // Os efeitos positivos do capital de experiência do acompanhamento da ANDC fica evidenciado na melhoria de resultados obtidos nos últimos anos em taxas de cumprimento e graus de satisfação dos empresários;
- // A inevitabilidade do insucesso pode ser minimizada mas nunca anulada, o que implica que estas situações devem merecer acompanhamento adequado, tendo em conta, nomeadamente, que as lições aprendidas são fundamentais para o sucesso de futuras iniciativas.

Daqui decorre que as principais hipóteses de trabalho futuro, visando melhorar a eficácia na utilização do microcrédito como instrumento de inclusão económica e social, apontam para:

- // Desenvolver novas formas de acompanhamento que potenciem a consolidação e o desenvolvimento dos negócios criados e previnam o insucesso;
- // Integrar as situações de insucesso, aprendendo com as mesmas, antecipando a sua ocorrência e acompanhando o empresário no processo de transição;
- // Encontrar formas de capacitação das pessoas portadoras de ideias de negócio viáveis que as abandonam por carência de competências pessoais e de gestão;
- // Alargar o público-alvo e criar ferramentas de apoio que possam abranger também as microempresas já existentes, tendo em conta o enorme peso que as mesmas têm no tecido económico nacional.

Os números do microcrédito evidenciam as dificuldades de chegar, com as soluções adequadas, às pessoas que dele carecem e dele podem beneficiar. Por essa razão nunca é demais sublinhar a importância da promoção de uma cultura de cooperação entre as diferentes entidades que visam objetivos comuns aos da ANDC, com destaque para aquelas cuja implantação no território mais as aproxima dos empresários, no sentido de inovar nas formas de assegurar a todos o direito à iniciativa e à cidadania económica.

EXECUTIVE SUMMARY

Since its establishment in 1998 to nowadays, Associação Nacional do Direito ao Crédito (ANDC) (National Association of the Right to Credit) has developed a permanent activity in implementing and developing inclusive microcredit in Portugal. This activity is illustrated by two figures: more than 2.200 new microbusinesses and more than 15 million euros in loans granted.

The work introduced herein is, above all, the result of entrepreneurs' efforts to take their small business in hands. The results obtained would not have been possible without the contribution of a diverse range of professionals that worked either close to every single entrepreneur, or at a central level, ensuring key stages such as initial reception and referral or the dissemination of ANDC's activity. Our dedicated staffs ensure information management, technical coordination and articulation with banking entities as well as the financial management of the organization.

In the early days, the founders of ANDC had a dream and a vision to fulfil. A vast group of volunteers joined them to form the credit commissions and social bodies, occupying several functions to support the best possible course of action. A special mention is due to the companies that have supported our work pro bono, in numerous tasks.

Finally, two pillars were indispensable to the accomplishment of ANDC's activity: the Institute of Employment and Professional Training (IEFP), which recognized the value and financed the activity of the organization and the banking entities that grant the loans to the entrepreneurs. In 2016 ANDC worked in partnership with Millennium BCP, Caixa Geral de Depósitos, Novo Banco, Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo and Caixas de Crédito Agrícola Mútuo Noroeste, Vale do Távora e Douro, Albufeira and Coimbra.

This paper analyses ANDC's business activity and draws a profile of the entrepreneurs, businesses and loans, defining the conditions and results of the actions developed, and contributing to clarify some concepts raised around the term "microcredit".

It searches to identify the specificities of ANDC microcredit in relation to other forms of intervention.

The data presented are based on ANDC's operational activity records and comprise 2.241 entrepreneurs supported by the ANDC microcredit, the businesses created and the loans granted in the amount of EUR 15.029.556 between 1999 and 2016.

The progress of entrepreneurs and their businesses was analysed in three periods: 1999-2004, 2005-2008 and 2009-2016, corresponding to different contexts and to the evolution of work methods at ANDC.

This analysis came to the following main findings:

- // 9 out of 10 applicants that searched for ANDC did not obtain credit: 59% of the applicants dropped off in the application phase and 50 % during proposal development phase.
- // The number of loans contracted per year started to rise in 2005, reaching a maximum of 222 in 2008.

- // Younger entrepreneurs, up to 34 years of age, have been gaining a foothold over the years and represent 50% in the last eight years (37% in 1999-2004).
- // Female entrepreneurs that represented 56% in the period 1999-2004, were surpassed in the last eight years by male entrepreneurs accounting for 51% of the applications.
- // Academic qualifications have increased over time: while in the period 1999-2004 only 35% of entrepreneurs had at least secondary education, in the last eight years that figure rose to 68%.
- // Foreign entrepreneurs accounted for 4% of the total, a percentage equivalent to that of non-nationals employed in Portugal in 2011 (3.2%). In the last eight years the number of entrepreneurs from Eastern Europe has increased from 13%, in the first 10 years to 26%, and Brazilians from 8% to 20% while those from Portuguese Speaking African Countries decreased respectively from 23% to 11% in the same periods.
- // All sectors of activity are represented although miscellaneous services are predominant (47%), followed by retail (29%).
- // Territorial implantation covers all continental regions (NUTS II), in line with the respective population dimension, although with great disparities when considering lower level territorial units (districts or NUTS III).
- // Most projects aim self-employment: the average number of employees per business is 1.12 for the whole 18 years, although in the last eight years it has risen slightly to 1.19.
- // Average loans amount to 6.707 euros, 54% of the total for 6.000 euros or less.
- // In the last eight years 84% of the loans were paid without default. The percentage of capital in arrears was 10% - evidencing a favourable evolution when compared to the previous four years 74% and 17% respectively.

The extensive information regarding the 2009-2016 period allows a thorough analysis of entrepreneurs, investments and businesses background. This information refers to 1.241 entrepreneurs, 15,3 million euros of investments and 10,1 million euros of loans allowing us to draw the following main conclusions:

- // Regarding the family background of the entrepreneurs, 40% lived as a couple and only 9% lived alone. The remaining 51% lived in diversified households. 43% of the applicants had dependent children, most of them (30%) living as a couple. Regarding foreign citizens the percentage with dependent children rises to 63%.
- // The entrepreneurs were clearly in a situation of economic vulnerability. The average monthly income per household (before the business), differed between households with and without dependent children amounting to 1.074 and 577 euros, respectively. Family support including spouse's income had a significant weight (44%), and in the couple households it was practically coincident with the spouse's income. Excluding family and spousal support, the average monthly income of these entrepreneurs was 441 euros (slightly below the poverty line in 2016). Social support was almost insignificant (1% of income) and was only granted to 4% of the households we dealt with. Income from salaries represented 38% of total income.
- // 67% of the applicants were unemployed, 20% were self-employed and 10% were employees.

- // Only 26% of the 831 unemployed entrepreneurs, received unemployment benefits at the date of credit application.
- // Only 43% of the entrepreneurs had professional training in the business area.
- // Investments amounting to EUR 15.321.353 were, as might be expected, mostly financed by micro-credit (66%). Own capital had a relevant weight (21%) and was present in 61% of the investments. The use of own capital reaches 69% of self-employed workers. The average size of the investments is 12.346 euros and the majority (74%) does not exceed 15.000 euros. Equipment absorbs most of the investment (45%), followed by shares of 10% to 12% for the remaining components.
- // Business volumes foreseen in the business plans do not exceed 50.000 euros in 73% of the projects.
- // 59% of the businesses were created from scratch. 31% of the projects already existed, either as formal (14%) or informal businesses (17%). 11% were existing businesses owned by others.

To assess credit default and credit default associated factors, as well as business success factors associated with the survival times, 676 loans starting 2009 and ending up to the end of 2016 were analysed. The percentage of credits in default was 16% (percentage of loans in arrears) and a 10% rate of default capital. The main relations between the characteristics/features of entrepreneurs and businesses and their default rates are as follows:

- // The worst results come from existing businesses owned by others (23% default) and the best results are among the previously existing informal ones (11% default);
- // Existence of own capital favours compliance: 13% default in investments that included own capital and 21% in those without it;
- // Academic background favours compliance: entrepreneurs with higher education have failed in 8% of cases and those with specific vocational training in 12%.
- // By the end of the loan period, 76% of the 676 businesses were still running, although 13% with loans in arrears (accounting for 7% of the borrowed capital). On the other hand, most of the 24% were closed, had fully repaid the loan and only 27% had loans in arrears that reached 10% of the borrowed capital.

Finally some conclusions based on ANDC's experience are presented:

- // The critical importance of the support to applicant's decision making (from the first contacts to credit signing), in order to ensure sufficient conditions for business implementation. This is reflected in the low percentage of applications that result in financed projects;
- // Family has a double effect on entrepreneurs: support and increased responsibility;
- // The relevance of knowledge (qualifications, specific training), commitment (own capital) and experience (pre-existence of their own business) for business success;
- // The added value of ANDC experience and monitoring is evidenced in the improvement of compliance rates and in the degree of satisfaction among entrepreneurs in most recent years;

// The inevitability of failure can be minimized but never annulled, these situations deserve appropriate follow-up, especially in view of the fact that the lessons learned are crucial to the success of future initiatives.

The following best practices for an enhanced future of microcredit as promoter of employment and instrument of both social and economic inclusion are proposed:

- // To develop new forms of follow-up that promote the consolidation and development of businesses and prevent failure;
- // To integrate situations of failure and learn from them, anticipating their incidence and supporting the entrepreneur in the transition processes;
- // To find ways to empower those who have good business ideas, but feel unable to pursue them because of lack of personal and managerial skills;
- // To extend the target audience and create support tools to assist already existing microenterprises taking into account their huge weight in Portuguese economic.

The figures of microcredit show the difficulties of reaching people who need adequate credit solutions and can benefit from them. Therefore, it is important to stress the importance of promoting a culture of cooperation between the different entities that share ANDC's goals. This cooperation will allow us all to find new solutions to ensure the right to initiative and economic citizenship across the entire population in the entire country.

PREFÁCIO

Há cerca de 40 anos, o microcrédito, com a experiência então pioneira do Bangladesh, fazia sonhar que se tinha encontrado a solução contra a pobreza através de um instrumento que dava a todos o poder de criar o seu próprio negócio e de gerar valor para si e para a comunidade.

Ao longo do tempo decorrido, o microcrédito multiplicou-se um pouco por todo o mundo, ganhou dimensão e, no meio de sucessos e algumas desilusões, acabou por se afirmar como um instrumento com potencialidades e limitações, mas necessário para permitir a todos os que, apesar da situação de vulnerabilidade em que se encontrem, recusam ficar a cargo da sociedade e procuram uma alternativa de afirmação do seu direito à cidadania económica. E, nesse percurso, o microcrédito acabou por ser incorporado como um instrumento das políticas públicas de emprego e inclusão social.

Hoje, a prática do microcrédito é muito diversa a nível mundial, mas a forma que assumiu na Europa põe em evidência três aspectos que tornam o microcrédito um instrumento de intervenção particularmente relevante:

- 1º.** *O microcrédito dirige-se a pessoas concretas e, por isso, não pode ser confundido com a simples disponibilização de um montante financeiro, antes pressupõe um acompanhamento integrado da pessoa, fazendo emergir as suas capacidades de iniciativa, de trabalho e de gestão do seu próprio negócio;*
- 2º.** *O microcrédito entende as pessoas como cidadãos, com direitos e deveres, que assumem responsabilidade por si e por gerarem valor que lhes permita meios de sobrevivência e o reembolso do crédito concedido: o microcrédito é o oposto do assistencialismo;*
- 3º.** *O microcrédito visa a criação de valor, ultrapassando a simples distribuição da riqueza por outros produzida, permitindo às pessoas sair da situação de desemprego ou dependência económica para se tornarem criadores de emprego.*

E são estas características que, se por um lado afirmam as potencialidades do microcrédito, por outro limitam o seu alcance e a sua escala em sociedades onde existe alguma saturação de crédito e, sobretudo, onde o mercado não tem necessidades insatisfeitas que permitam a fácil identificação de ideias de negócio acessíveis.

A Portugal, a ideia do microcrédito chega no final da década de 1990 pela iniciativa de um grupo de pessoas que, conscientes dos problemas sociais e conhecedoras das experiências em curso no mundo, decidiram criar a Associação Nacional de Direito ao Crédito, em 1998, e se empenharam na promoção de um modelo inovador de microcrédito ajustado às condições concretas no nosso país. Esse modelo inovador, que em parte decorre das restrições legais à atividade de concessão de crédito, acabou por se traduzir num processo emblemático de cooperação entre os três setores: o público, o social e o financeiro. A ANDC assumiu as funções de acompanhamento integrado das pessoas que procuravam uma solução pela via do microempreendedorismo; os bancos parceiros concediam o crédito nas condições protocoladas com a ANDC; e o IEFP contribuía para os custos do acompanhamento e capacitação dos promotores em função dos resultados alcançados.

Passaram-se 19 anos de prática de microcrédito em Portugal, outras entidades desenvolveram as suas ofertas, o microcrédito foi integrado explicitamente nos instrumentos de política pública e o modelo iniciado em 1999 poderá ser questionado, mas merece ser objeto de avaliação em confronto com as outras modalidades de apoio ao empreendedorismo existentes no terreno.

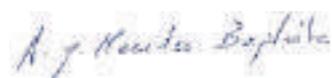
O que nesta publicação se faz é dar conta dos resultados que se alcançaram no quadro do modelo de cooperação ANDC/IEFP e ANDC/Bancos, tendo em vista extrair ensinamentos para o futuro. As conclusões a tirar dos números apresentados irão depender da perspectiva em que o leitor se coloca. Mas importa olhar para os números com a consciência clara de que por trás dos mesmos estão pessoas e, para essas, o microcrédito fez toda a diferença.

Há, no entanto, duas questões que importa destacar.

A primeira decorre do contraste entre o que, aparentemente, é a grande dimensão do mercado potencial e os números limitados dos microcréditos concedidos e refere-se à forma de chegar aos destinatários potenciais do microcrédito. Os instrumentos de apoio aos mais vulneráveis ficam normalmente prisioneiros de circuitos de informação não controláveis e a maior parte dos destinatários potenciais desconhece a sua existência. A construção de redes de proximidade, informais e capilares, são a única solução, embora de difícil implementação dada a baixa densidade e fragilidade de atores locais.

A segunda questiona onde se situam hoje os obstáculos ao microempreendedorismo, num quadro em que começa a existir alguma saturação de instrumentos de financiamento. A convicção que está a fazer caminho na Europa é que é importante dar relevo a outros elementos para além do crédito, em particular às competências empresariais, à literacia financeira, à organização e gestão do mercado e às necessidades específicas das microempresas. Informação, capacitação, acompanhamento e oferta de novos serviços financeiros parecem ser os novos domínios de intervenção para a promoção do microempreendedorismo inclusivo.

Neste quadro, esta publicação é uma prestação de contas do que foi a atividade da ANDC, retratando a evolução e os resultados e marcando o ponto de partida para enfrentar os novos desafios que hoje se colocam a quem está no terreno procurando criar condições para que todos tenham direito à iniciativa económica.



António Mendes Baptista

Presidente da Direção da ANDC



**ANDC - 18 ANOS AO
SERVIÇO DA INCLUSÃO
ECONÓMICA E SOCIAL
EM PORTUGAL**

INTRODUÇÃO

“A Associação Nacional de Direito ao Crédito tem por objecto a promoção e o desenvolvimento económico e social daqueles que se encontrem em situação de pobreza ou exclusão social, nomeadamente através de iniciativas que assegurem o acesso e a obtenção do crédito por parte dessas pessoas, permitindo-lhes o desenvolvimento de projetos de natureza económica geradores de autoemprego ou de microempresas.”

ARTIGO 2º ESTATUTOS DA ANDC 1998

Desde a sua fundação, em 1998, até ao momento atual a Associação Nacional do Direito ao Crédito (ANDC), vem desenvolvendo uma atividade permanente com vista à implementação e desenvolvimento do microcrédito inclusivo em Portugal. Essa atividade é retratada por dois números: mais de 2.220 microcréditos criados e mais 15 milhões de euros de empréstimos concedidos.

Cabe sublinhar que o trabalho aqui apresentado representa, acima de tudo, o esforço dos empresários que levaram a cabo a concretização dos negócios, a prestação de um conjunto diversificado de profissionais atuando junto de cada empresário, ou que, a nível central, asseguraram funções fulcrais como a receção e encaminhamento iniciais, a divulgação da atividade da ANDC de forma a que dela tenham conhecimento aqueles a quem se destina, a gestão da informação, a coordenação técnica e articulação com entidades bancárias e a gestão financeira da organização.

No princípio estiveram os fundadores que sonharam mas sobretudo concretizaram a sua visão, com um sem número de voluntários, desde os que integram as comissões de crédito da ANDC, os órgãos sociais e diversas outras funções de apoio às atividades da Associação, a que crescem as empresas que em regime de pro-bono têm suportado eficazmente trabalhos de natureza diversificada, na área jurídica a Abreu Advogados, a Linklaters e a Vieira de Almeida, na área da imagem a Born e na área da consultoria organizacional e tecnologias de informação a Everis e a Microsoft.

Finalmente, dois pilares foram indispensáveis à concretização da atividade da ANDC: o Instituto do Emprego e Formação Profissional que reconheceu a valia e viabilizou financeiramente o funcionamento da organização e as entidades bancárias que concederam os empréstimos e que, em 2016, já contavam, além do Millennium BCP, presente desde o início, com a Caixa Geral de Depósitos, o Novo Banco, a Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo e as Caixas de Crédito Agrícola Mútuo do Noroeste, do Vale do Távora e Douro, de Albufeira e de Coimbra.

O presente trabalho aprofunda os números da atividade da ANDC e traça um perfil dos empresários, negócios e empréstimos contratados tendo em vista definir as condições e resultados da ação desenvolvida, contribuindo para clarificar alguns conceitos que se foram construindo à volta do termo “microcrédito” e identificar as especificidades da sua aplicação na ANDC em relação a outras formas de intervenção.

Embora esta seja uma área em que os números não nos dizem tudo sobre a natureza e a qualidade das intervenções, a referência a dados empíricos é indispensável a uma descrição da atividade que permita fundamentar as opções adotadas e identificar margens de melhoria.

O período temporal aqui abrangido situa-se entre 1999, primeiro ano em que se registam empréstimos contratados, e 2016, ano em que se dá início à realização do trabalho de análise.

Ao longo deste tempo, a atividade da ANDC foi evoluindo e Portugal também foi vivendo períodos marcados por situações bastante diferentes. Tendo em conta a natureza da informação disponível, optou-se por considerar três períodos cujas características se detalham seguidamente, sendo que o terceiro período, relativo aos últimos oito anos, é aquele para o qual se dispõe de uma informação mais detalhada e que nos permite ir mais longe na identificação de tendências e inter-relações.

A evolução dos empresários e negócios que obtiveram o apoio do microcrédito foi analisada em três períodos consoante o ano de contratação do empréstimo, embora o processo tenha por vezes sido iniciado no ano anterior. As razões que levaram à definição destes intervalos temporais, apesar das suas diferentes dimensões, foram as seguintes:

- // O primeiro período 1999-2004 - com seis anos, tem nos dois primeiros uma atividade ainda reduzida, a que se segue uma estabilização progressiva;
- // O segundo período – 2005-2008 - com quatro anos, constitui uma fase intermédia com acontecimentos marcantes na vida da ANDC, logo após lhe ser atribuído o Estatuto de utilidade pública, ainda no final de 2004, o ano internacional de microcrédito em 2005 traz um aumento da notoriedade da organização e do conceito de microcrédito que atrai novos parceiros financeiros, dá-se também neste período uma consolidação a nível interno de práticas e metodologias de trabalho. Em termos internacionais é criada a Rede Europeia de Microfinança REM, cuja Direção foi integrada pela ANDC em dois mandatos;
- // O terceiro período – 2009-2016 - com oito anos, é o mais longo, já reflete as consequências da crise financeira desencadeada a partir de 2008, tendo em conta que muitos créditos contratados em cada ano resultam de intenções trabalhadas no ano anterior. Apesar de ser um período mais extenso que os anteriores, considerou-se importante trata-lo conjuntamente, dado que a sua extensão permite acompanhar a evolução de um número significativo de créditos até à respetiva conclusão. Além disso, diferentes práticas introduzidas a partir de 2009, em termos de harmonização de registos e suportes de informação, viabilizam uma análise mais detalhada das variáveis e suas inter-relações.

Este é também um período mais atual e cuja análise permite chegar a conclusões mais pertinentes sobre evoluções previsíveis a médio prazo.

O texto está organizado em três capítulos:

O **CAPÍTULO 1** dá uma visão geral dos 18 anos de atividade operacional da ANDC. Começa por apresentar os números da transição do contacto inicial até à criação do negócio/concessão do empréstimo, dando uma perspetiva do importante trabalho de informação prévia e apoio à decisão por parte da ANDC junto de um número de pessoas muito superior às que obtêm crédito. Esta apresentação embora faça referência aos períodos a que se reportam os dados analisados não se fixa nos três períodos referidos supra.

Segue-se a caracterização dos promotores/empresários, dos negócios criados e dos empréstimos que os viabilizaram com dados relativos ao conjunto dos 18 anos mas também dando conta da sua evolução ao longo dos três períodos.

O **CAPÍTULO 2** explora a informação mais detalhada do período 2009-2016 e centra-se: na caracterização do promotor prévia à criação do negócios (**PONTOS 2.1 a 2.4**), incluindo a constituição dos agregados familiares, os rendimentos mensais e a situação face ao emprego; no perfil dos negócios e da sua origem (**PONTOS 2.5 a 2.8**), incluindo as fontes de financiamento, as componentes do investimento, os volumes de faturação e os antecedentes do negócio; por último, a sinistralidade do crédito e de fatores que lhe estão associados (**PONTO 2.9**).

Por fim, no **CAPÍTULO 3**, procura-se retirar das descrições efetuadas algumas hipóteses de trabalho sobre fatores que possam estar associados a uma maior ou menor eficácia na utilização do microcrédito como instrumento de inclusão económica e social. Em suma, procura-se responder a uma questão central para a ANDC – o microcrédito permite melhorar a situação económica e social de quem o utiliza?

// CAPÍTULO 01



18 ANOS DA ANDC CONCRETIZAÇÃO DE UMA VISÃO

1.1. DA INTENÇÃO AO NEGÓCIO, UMA SELEÇÃO NECESSÁRIA E ÚTIL

O desenvolvimento de uma atividade por conta própria é frequentemente uma ideia/intenção vaga como solução de recurso, e muitas vezes utópica, para ultrapassar situações de vulnerabilidade. Neste ponto apresentam-se os números da transição do contacto inicial até à criação do negócio/concessão do empréstimo e as razões da elevada percentagem de pessoas que não chegam a obter o crédito.

GRANDE PARTE DAS PESSOAS ATENDIDAS NÃO CHEGA A OBTER CRÉDITO

Depois do contacto inicial com a pessoa que procurou a ANDC e quando se conclui que o objetivo desse contacto corresponde à missão desta entidade é aberta uma candidatura durante a qual o candidato vai perceber melhor se o apoio da ANDC lhe pode interessar e esta vai confirmar se as condições necessárias se encontram reunidas.

Apesar de no texto que se segue se utilizar a terminologia “candidato”, importa deixar claro que nunca esteve em causa um processo competitivo de seleção dos melhores, ou a sujeição a qualquer grelha de critérios pré-definidos, mas um processo de trabalho conjunto com o candidato que assegure a ambas as partes que se encontram reunidas razoáveis condições de sucesso.

O número de pessoas atendidas nos 18 anos aqui analisados foi cerca de 10 vezes superior aos 2.241 empréstimos contratados nesse período. O elevado peso de desistências, por iniciativa do candidato, resulta de diversos fatores mas está também associado à perceção de dificuldade e risco que o mesmo vai ganhando nos contatos com a ANDC.

Não basta que o candidato a empresário sinta a necessidade de desenvolver atividade por conta própria. Se não estiverem reunidas algumas condições básicas, o microcrédito perde sustentabilidade e pode resultar em prejuízo relativamente à situação de partida.

Uma seleção adequada antes da concessão do crédito deve minimizar riscos individuais e coletivos que possam traduzir-se em consequências indesejáveis a médio e longo prazo. Necessariamente, este processo envolve custos em termos de tempo, conhecimento e experiência e exige uma atitude de abertura e diálogo. Este é um dos trabalhos da ANDC com menor visibilidade mas que é crítico para se obterem projetos viáveis.

OPÇÃO OU CONDIÇÕES DO CANDIDATO PREDOMINANTES NA ELEVADA TAXA DE NÃO PROSSEGUIMENTO DA INTENÇÃO EMPREENDEDORA

No **QUADRO 1.01** estão identificados os fatores associados ao fecho de candidaturas¹ antes da proposta de crédito num conjunto de 12.215 registos efetuados entre 1999 e 2016 (35% dos registos reportam-se aos dez primeiros anos e os restantes 65% aos últimos oito).

¹ Por fecho de candidatura entende-se o encerramento do processo aberto na ANDC a partir do pedido de apoio pelo candidato.

Na maioria dos casos (59%) o fecho é da iniciativa do candidato, naturalmente tendo em conta a informação recebida, e em 36% dos casos estão associados às condições do mesmo. Nesta fase as condições associadas ao negócio são ainda pouco nítidas e com pouco peso.

Os registos da ANDC mencionam apenas o fator mais relevante da desistência, pelo que pelo que haverá com certeza, nalguns casos, fatores secundários com influência nessa decisão.

MOTIVOS	Nº de Registos	%	// QUADRO 1.01
Iniciativa do candidato	7.221	59%	Motivos para o fecho antes da proposta de crédito 1999-2016
Desistência/Desinteresse	5.951	49%	
Adiou Candidatura	644	5%	
Encontrou Alternativa de Financiamento	454	4%	
Encontrou Emprego	110	1%	
Emigrou	62	1%	
Condições do Candidato	4.439	36%	
Incidentes Bancários do Candidato	2.391	20%	
Tem Acesso ao Crédito	993	8%	
Falta de Fiador	814	7%	
Falta de Perfil de Empreendedor	153	1%	
Restrições na Autorização de Residência	80	1%	
Incidentes Bancários do Fiador	6	0%	
Sobre-endividamento do Candidato	2	0%	
Condições do Negócio	555	5%	
Negócio Não Viável	394	3%	
Falta de Local de Negócio	161	1%	
TOTAL	12.215	100%	

DECISÃO E CARATERÍSTICAS PESSOAIS MANTÊM-SE ACIMA DOS FATORES RELACIONADOS COM O NEGÓCIO

Nas candidaturas que passam à fase seguinte, com a elaboração da proposta de crédito, voltam a verificar-se situações que obstam ao seu prosseguimento até à obtenção do crédito. Por razões de qualidade da informação, a análise destas situações é feita apenas sobre os 740 processos de fecho registados na fase de preparação da proposta de crédito entre 2014 e 2016, conforme o **QUADRO 1.02**.

Nesta fase, os fechados por iniciativa do proponente perdem algum peso (de 59% para 50%), embora se mantenham maioritários, e os fatores associados às condições do proponente (25%) e do negócio (13%) ganham mais relevância, passando a estar presentes as recusas de aprovação em Comissão de Crédito da ANDC ou nos Bancos. No período 2014-2016 foram apresentadas a Comissão de Crédito 594 propostas de crédito; destas 47 não obtiveram aprovação quer por parte das Comissões de Crédito quer por parte dos Bancos o que representa a não aprovação de 8% das propostas apresentadas.

As condições associadas à viabilidade do negócio (condições de negócio + não aprovação) são menos de 1/5 do total.

MOTIVOS	Nº de Registos	%
Iniciativa do Proponente	371	50%
Desistência/Desinteresse	189	26%
Adiou Candidatura	100	14%
Encontrou Alternativa de Financiamento	58	8%
Encontrou Emprego	21	3%
Emigrou	3	0%
Condições do Proponente	188	25%
Incidentes Bancários do Proponente	76	10%
Tem Acesso ao Crédito	9	1%
Falta de Fiador	61	8%
Falta de Perfil de Empreendedor	29	4%
Restrições na Autorização de Residência	4	1%
Incidentes Bancários do Fiador	5	1%
Sobre-endividamento do Proponente	4	1%
Condições do Negócio	94	13%
Negócio Não Viável	68	9%
Falta de Local de Negócio	26	4%
Não Aprovação	47	6%
Pela Comissão de Crédito ANDC	4	1%
Pelo Banco	43	6%
Outro	40	5%
TOTAL	740	100%

// QUADRO 1.02

Motivos para o fecho durante a preparação da proposta de crédito 2014-2016

UM APOIO QUE VALE PARA ALÉM DO EMPRÉSTIMO

Desde o contato inicial até à apresentação da proposta de crédito deve ter-se em conta que os recursos investidos pela ANDC e que não resultaram em contratação de empréstimos não deixaram de ter relevância para os percursos individuais de quem se sentiu acolhido, recebeu informação que lhe permitiu tomar decisões e pôde testar as suas ideias e oportunidades, por vezes até uma fase avançada e que poderá ser retomada mais tarde.

Por outro lado, estes números demonstram que muitas pessoas que procuram crédito para iniciar ou desenvolver a sua atividade podem não ter as condições suficientes para responder às exigências do desafio e que a prestação de informação adequada é fundamental para uma tomada de decisão responsável.

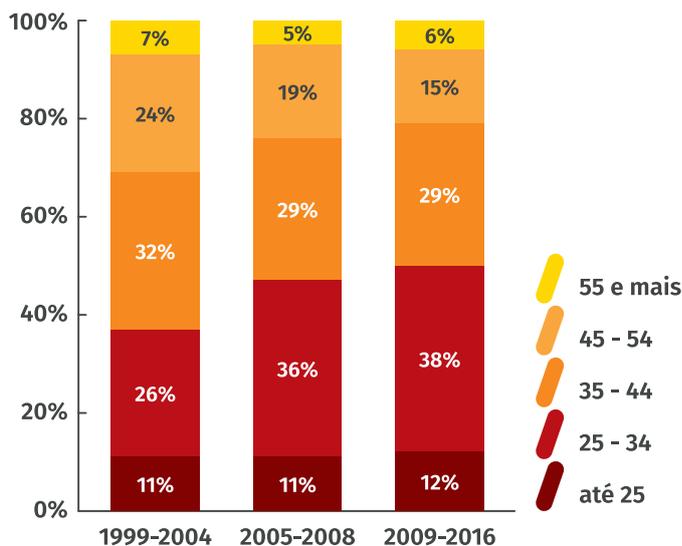
À ANDC impõe-se a exigência de que a sua ação não conduza as pessoas para situações mais difíceis do que as que já enfrentam, o que contribui também para que grande número das intenções não chegue à obtenção do empréstimo.

1.2. QUEM SÃO OS EMPRESÁRIOS APOIADOS

JOVENS REFORÇAM A SUA POSIÇÃO E ATINGEM OS 50%

Os empresários apoiados pela ANDC estão em plena idade ativa, e assiste-se ao aumento progressivo do peso relativo dos grupos mais jovens (até aos 34 anos) a partir de 2005, o que pode refletir uma redução das expectativas de encontrar emprego nestes grupos etários, associada a uma maior promoção e apetência para o empreendedorismo (vide **FIGURA 1.01**).

No período 2009-2016, o grupo etário até aos 34 anos representa 50% dos empresários que contrataram microcrédito apoiados pela ANDC. No conjunto dos municípios do interior ², esta percentagem sobe para os 54% no conjunto dos 18 anos de atividade aqui analisados.



// **FIGURA 1.01**

Distribuição dos empresários, por idades e por períodos de contratação dos empréstimos

SEM DISTINÇÃO DE GÊNERO: MULHERES PERDEM A MAIORIA INICIAL

A representação de género feminino que entre 1999 e 2004 atingia 56%, é ultrapassada nos últimos oito anos pelo género masculino (51%). Na média dos 18 anos a representação de género é bastante equilibrada com ligeira vantagem do sexo feminino (51%).

Nos 614 empresários residentes nos municípios do interior, o género masculino é ligeiramente maioritário 53%.

² Municípios do interior definidos pela Lista do Anexo à Portaria nº208/2017 de 13 de Julho, detalhe constante do **ANEXO I** e ilustrada na **FIGURA 1.05**.

HABILITAÇÕES ACADÉMICAS CRESCENTES: POPULAÇÃO COM PELO MENOS O ENSINO SECUNDÁRIO ULTRAPASSA A MÉDIA NACIONAL

As habilitações académicas revelam uma melhoria ao longo do tempo: enquanto entre 1999 e 2004 apenas 35% dos empresários tinham pelo menos o ensino secundário, nos últimos oito anos essa percentagem já é de 68%. Na média dos 18 anos, 41% tem habilitações inferiores ao ensino secundário (QUADRO 1.03 e FIGURA 1.02).

// QUADRO 1.03

Número de empresários, por habilitação, por período de contratação dos empréstimos

HABILITAÇÕES	1999-2004	%	2005-2008	%	2009-2016	%	TOTAL 1999-2016	%
1º Ciclo EB	82	22%	80	13%	65	5%	227	10%
2º Ciclo EB	70	19%	107	17%	101	8%	278	12%
3º Ciclo EB	78	21%	146	23%	210	17%	434	19%
Secundário	98	27%	210	33%	523	42%	831	37%
Superior	31	8%	82	13%	297	24%	410	18%
Técnico		0%	1	0%	25	2%	26	1%
ND	6	2%	9	1%	20	2%	35	2%
TOTAL	365	100%	635	100%	1.241	100%	2.241	100%

Nos primeiros seis anos (1999-2004) de atividade operacional da ANDC predominavam as habilitações entre o 1º ciclo e o 3º ciclos do ensino básico (62%). Nos quatro anos seguintes (2005-2008) os empresários com pelo menos o ensino secundário passam de 35% para 46%, nos últimos oito anos (2009-2016) a tendência acentua-se até aos 68%, invertendo a relação predominante dos 3 ciclos do ensino básico que se verificava no primeiro período.

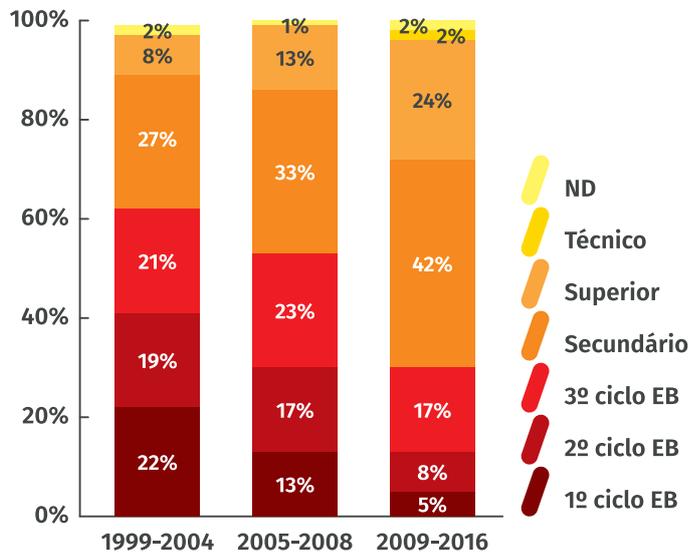
A percentagem de 68% dos empresários ANDC com pelo menos o ensino secundário, registada no período 2009-2016 é bastante superior à da população residente em Portugal em 2011, entre os 25 e os 64 anos.³

A alteração da estrutura etária dos empresários da ANDC reforça a melhoria do perfil das habilitações. Esta evolução acompanha a estrutura de qualificação académica da população dos 15-64 anos, com duas especificidades, descontados os efeitos da estrutura etária dos empresários⁴:

// A sobre-representação dos níveis 1º e 2º ciclos de ensino básico do período inicial vai desaparecer para dar lugar a uma forte sobre-representação do Ensino Secundário;

³ PORDATA Retrato de Portugal na Europa Indicadores 2011: A população residente com pelo menos o ensino secundário entre os 25 e os 64 anos era em Portugal 35% para 73,4% na UE a 27.

⁴ Comparando com a estrutura de habilitações que o conjunto destes empresários deveria ter se acompanhasse a estrutura de habilitações do correspondente grupo etário.



// FIGURA 1.02

Distribuição dos empresários, por habilitações, por períodos de contratação dos empréstimos

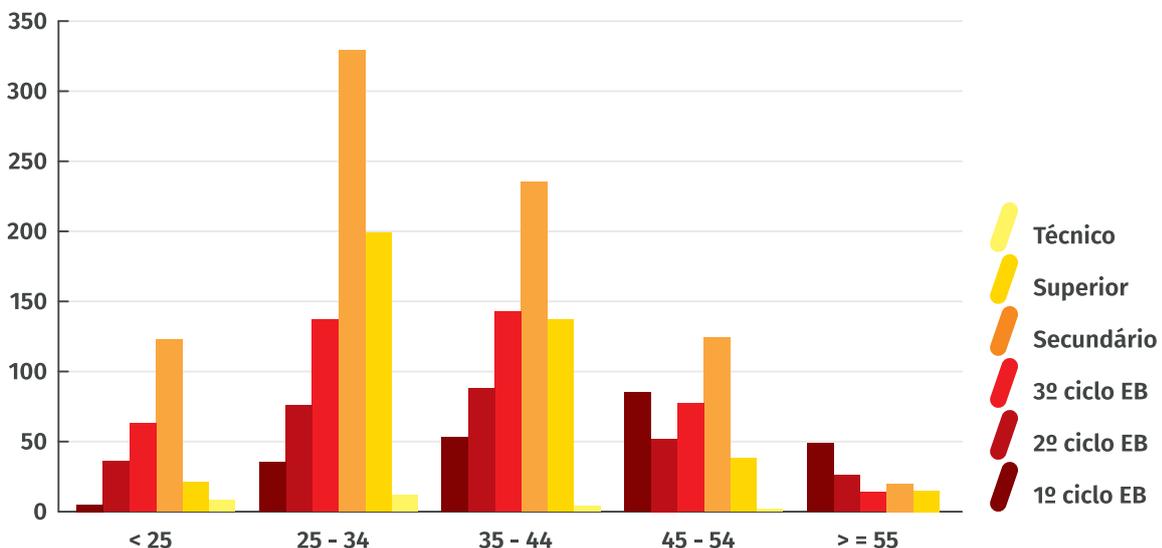
// O Ensino Superior, insignificante no primeiro período, evoluiu para atingir uma proporção similar à do conjunto da população em idade ativa.

O ensino técnico profissional só está presente a partir de 2014, além de um caso isolado em 2007, e só representa 2% do número de empresários nos últimos oito anos.

A distribuição por idades, FIGURA 1.03, demonstra a maior incidência dos acréscimos de qualificação nas classes entre os 25 e os 44 anos, acompanhando a crescente qualificação destes grupos etários. De destacar que, nos 297 empresários com ensino superior, com empréstimos contratados no período 2009-2016, têm idades abaixo dos 45 anos 92% e 57% estão abaixo dos 35 anos.

// FIGURA 1.03

Número de empresários, por idades e habilitações 1999-2016

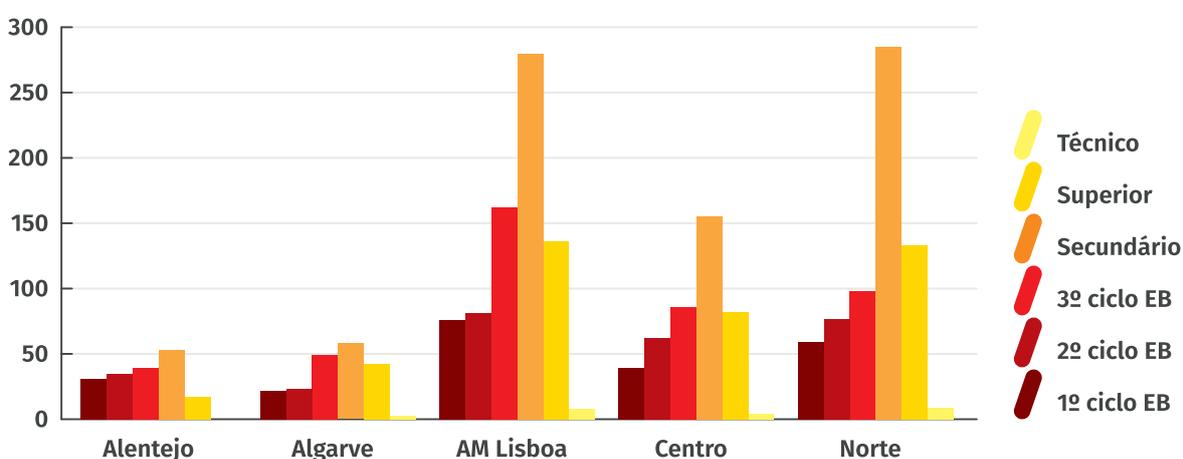


Em termos de distribuição regional definida pelas NUTS II ⁵, **FIGURA 1.04**, a predominância do ensino secundário é bastante mais acentuada nas regiões do Norte e da Área Metropolitana de Lisboa e o ensino superior é também mais relevante nestas regiões ultrapassando o 3º ciclo do ensino básico na região Norte.

A região Centro tem uma posição intermédia e as regiões do Alentejo e Algarve são mais homogéneas.

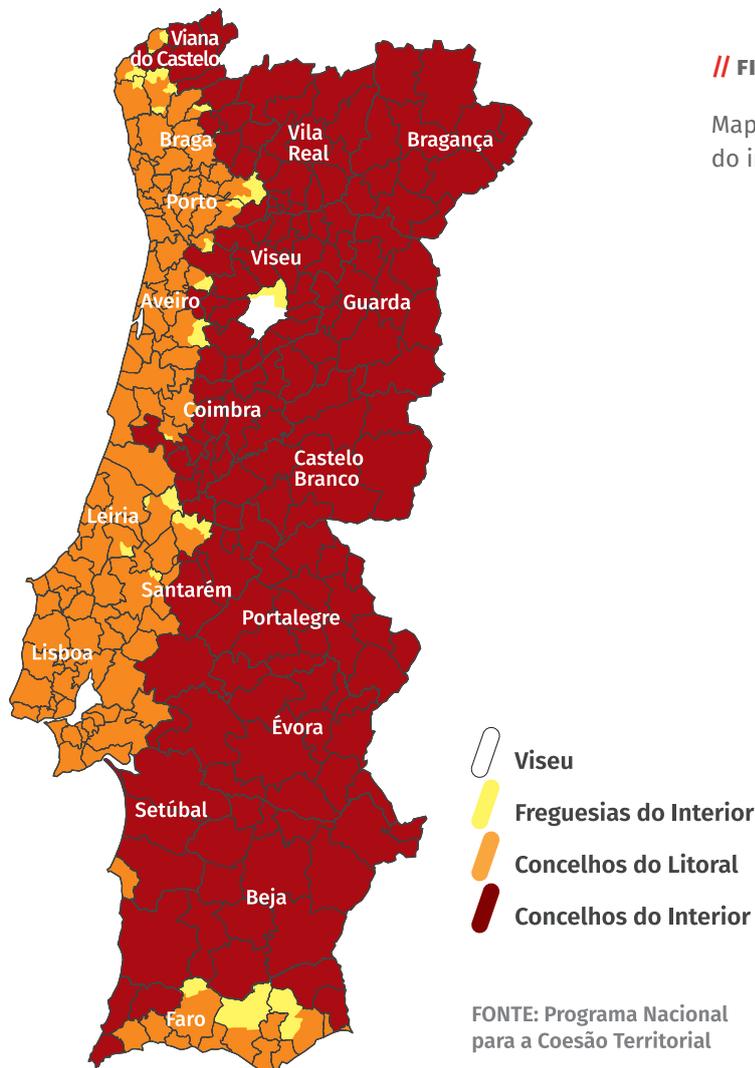
// FIGURA 1.04

Número de empresários, por habilitações, por região 1999-2016



Nos 614 empresários residentes nos municípios do interior ilustrados pela **FIGURA 1.05**, onde reside 20% da população e que tem 2/3 da área do Continente, o perfil de habilitações é próximo da média geral, com a vantagem do secundário sobre o 3º ciclo do ensino básico mais acentuada e o ensino superior ligeiramente superior ao do total.

⁵ Utilizam-se as NUTS II (Nomenclatura de Unidades Territoriais para fins estatísticos), versão 2015, dada a heterogeneidade que pode existir nos respetivos territórios entre o litoral e o interior, a informação é completada, por vezes, com detalhe a nível NUTS III, ou com dados sobre os municípios do interior (Anexo à Portaria nº208/2017 de 13 de Julho).



// FIGURA 1.05

Mapa dos municípios do interior

PERTENÇA TERRITORIAL SENSÍVEL A DINÂMICAS DA PRESENÇA E TRABALHO LOCAIS

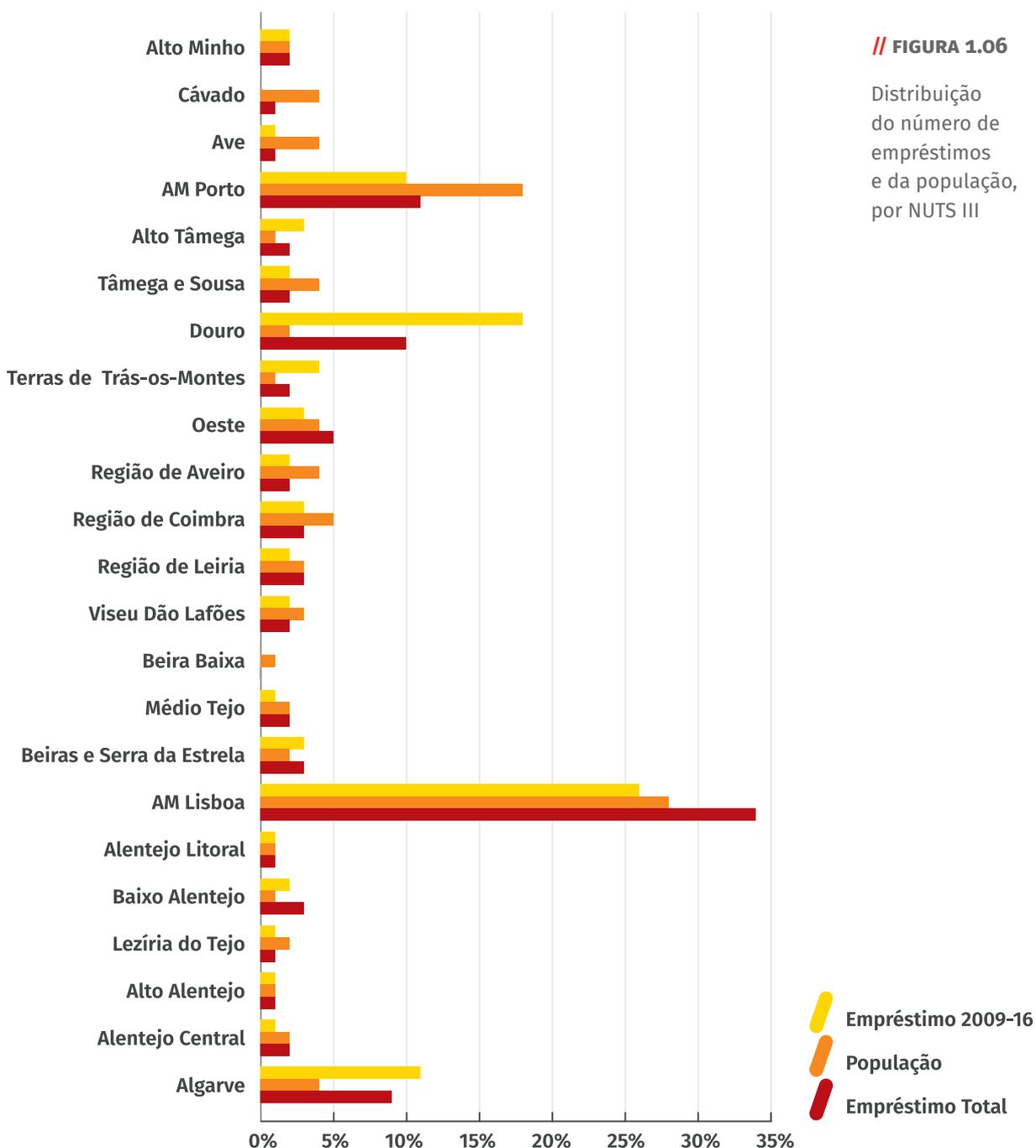
Existe uma relação razoável entre a distribuição, a nível de NUTS III, dos empréstimos contratados e da população. No entanto, a **FIGURA 1.06** põe em evidência discrepâncias significativas em unidades territoriais específicas entre as proporções das duas variáveis, que, no geral, resultam em desfavor dos territórios do litoral norte e centro ⁶.

Destacam-se nesta comparação as NUTS do Douro e do Algarve com uma concentração de empréstimos acima da estrutura populacional, em ambos os casos esta concentração acentua-se nos últimos oito anos. No sentido inverso o peso dos empréstimos contratados na área metropolitana

⁶ Informação em valores absolutos constante do ANEXO IV.01.

do Porto fica abaixo da respetiva dimensão populacional, na área metropolitana de Lisboa o peso superior ao da dimensão populacional nos dezoito anos, muito influenciado pela concentração já evidenciada na **FIGURA 1.04** entre 1999 e 2016, sofreu uma redução nos últimos oito anos.

Estas variações refletem também a sensibilidade do número de empréstimos contratados às dinâmicas das equipas técnicas da ANDC no território e, sobretudo, sugerem um potencial de procura a que importa chegar e fazer emergir.



ESTRANGEIROS PARTICIPAM EM PROPORÇÃO EQUIVALENTE À QUE DETÊM NO CONJUNTO DA POPULAÇÃO EMPREGADA EM PORTUGAL

Apenas 87 empresários (4%) numa proporção equivalente à que os não nacionais têm na população empregada em Portugal ⁷ não tem nacionalidade portuguesa. A **FIGURA 1.07** apresenta o número de empresários por nacionalidade. Em termos de peso relativo, a maioria é oriunda de países da União Europeia (31%), idêntico peso (18%) têm os países da Europa de Leste e os países africanos de língua oficial portuguesa (PALOP), e os de nacionalidade brasileira representam 13% ⁸. Estão representadas 28 origens nacionais diferentes que foram agrupados em cinco classes.

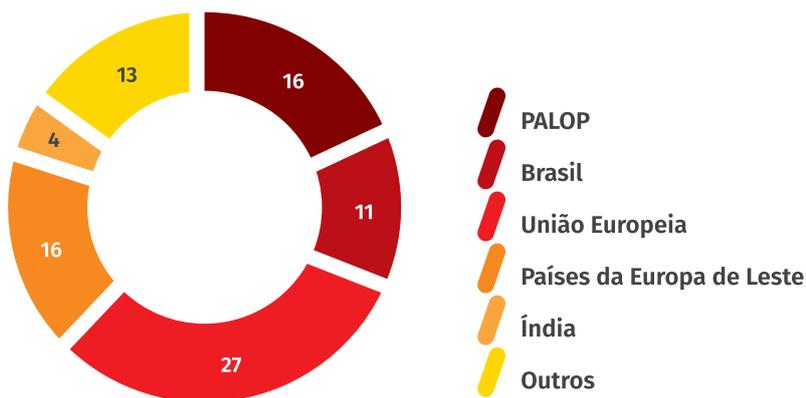
Nos primeiros dez anos concentram-se 60% dos empréstimos aprovados e 40% nos últimos oito. O nível de habilitações é equivalente ao do conjunto dos empresários apoiados pela ANDC (64% tem pelo menos o ensino secundário) e 62% estão entre os 35 e os 54 anos, sendo a classe dos 25 a 34 anos, com 25%, menos expressiva do que no conjunto dos empresários apoiados nos dezoito anos (36%).

A percentagem dos empresários oriundos de PALOP baixou de 23% nos primeiros dez anos para 11% nos últimos oito anos enquanto que a dos de nacionalidade brasileira subiu de 8% para 20% e a dos países de leste de 13% para 26%. Admite-se que a quebra da representação dos oriundos de PALOP possa ter sido influenciada pela concessão da nacionalidade portuguesa nos últimos anos.

Apenas 7 dos empresários estrangeiros estavam localizados em municípios do interior, 6 da Alemanha e 1 de Moçambique.

Os setores de atividade destes empresários acompanham a tendência do conjunto em que, como se verá adiante, os serviços e o comércio a retalho predominam mas, neste caso, a indústria transformadora com 20%, é mais relevante do que no conjunto dos negócios apoiados (14%).

Apenas 45% registam situação de desempregados, 22% estavam a exercer atividade, metade dos quais por conta própria.



// FIGURA 1.07

Número de empresários estrangeiros, por nacionalidade

⁷ PORDATA Retrato de Portugal na Europa Indicadores 2011, a percentagem de estrangeiros empregados no total da população empregada era em 2011 em Portugal 3,2% para 7% na UE a 27.

⁸ Além da Índia e do Brasil estão representados por grupos: nos PALOP – Angola, Cabo Verde, Moçambique e S. Tomé e Príncipe; na União Europeia - Alemanha, Bulgária, Eslováquia, Espanha, França, Itália, Letónia, Lituânia, Reino Unido e Roménia; nos Países da Europa de Leste – Bielorrússia, Cazaquistão, Moldávia, Rússia, Ucrânia e Usbequistão; e, em outros – Bangladesh, Egito, Guiné, Conacri, Peru, Nigéria e Venezuela.

1.3. QUE NEGÓCIOS FORAM FINANCIADOS

ATIVIDADES DIVERSIFICADAS COM PREDOMINÂNCIA DOS SERVIÇOS

Apesar da predominância dos setores de comércio a retalho e serviços diversos, há uma grande diversidade de atividades com algumas especificidades na sua repartição em função do género e da idade dos empresários.

Em termos de atividades apoiadas destacam-se os serviços diversos com 47% dos créditos concedidos, seguidos do comércio a retalho com 29%, mas todos os outros setores estão representados ⁹ (**QUADRO 1.04**).

No período 2009-2016 a indústria transformadora baixa o seu peso (de 14% para 10%) e os serviços reforçam a sua posição (de 47% para 51%).

SECTOR	1999-2016	%	2009-2016	%	// QUADRO 1.04
Atividades Primárias	100	4%	65	5%	
Indústria Transformadora	315	14%	122	10%	
Comércio Automóvel	48	2%	33	3%	
Comércio por Grosso	71	3%	38	3%	
Comércio a Retalho	658	29%	354	29%	
Serviços Diversos	1.049	47%	629	51%	
TOTAL	2.241	100%	1.241	100%	

A restauração (15% do total) e os cabeleireiros (6%) são maioritários nos serviços diversos mas este setor conta com mais catorze grupos de atividades tão diversificadas como: a edição de livros e jornais, desporto, recreio e viagens; a publicidade, *design* e fotografia; a educação e cultura; o apoio social e a saúde, ou a consultoria científica, a informática e comunicações, os seguros, serviços jurídicos e notariais etc. (**QUADRO 1.05**).

No comércio a retalho, os bens alimentares (7%), os diversos (7%) e as vendas em feiras e mercados (5%) têm a maioria, mas também se encontram representados os têxteis e calçado, os bens culturais, assim como os produtos informáticos e as vendas pela *internet* entre outros ¹⁰.

⁹ A chave de agregação das CAE incluídas nas diferentes atividades identificadas no **QUADRO 1.05** consta do **ANEXO II**.

¹⁰ A repartição dos negócios, com desagregação idêntica à do **QUADRO 1.05**, por regiões NUTS II (ver **FIGURA 1.11**) consta do **ANEXO IV.02** e por anos do **ANEXO IV.03**.

SECTORES	Nº de Negócios	%
Atividades Primárias	100	4%
Pecuária	35	2%
Agricultura	31	1%
Pesca	18	1%
Silvicultura	16	1%
Indústria Transformadora	351	14%
Desenvolvimento de Projeto e Construção	103	5%
Têxteis e Vestuário	84	4%
Alimentares	36	2%
Madeira, Papel e Mobiliário	33	1%
Ourivesaria e Joalheria	27	1%
Reparação e Manutenção	17	1%
Artigos de Viagem e Calçado	8	0%
Tratamento de Resíduos	7	0%
Comércio Automóvel	48	2%
Comércio por Grosso	71	4%
Alimentares	35	2%
Diversos	31	2%
Têxteis	5	0%
Comércio a Retalho	658	29%
Alimentares	148	7%
Diversos	152	7%
Venda em Feiras e Mercados	117	5%
Têxteis e Calçado	91	4%
Bens Culturais	53	2%
Plantas e Animais	30	1%
Produtos Ortopédicos	28	1%
Produtos Informáticos e Audiovisuais	20	1%
Vendas via Internet	19	1%
Serviços Diversos	1.049	47%
Restauração	337	15%
Cabeleireiros, Institutos de Beleza	125	6%
Edição de Livros e Jornais, Desporto e Recreio	92	4%
Publicidade, Design e Fotografia	74	3%
Educação e Cultura	73	3%
Bem Estar e Serviços Pessoais	54	2%
Imobiliário Condomínio	47	2%
Reparações Diversas	43	2%
Lavagem, Limpeza, Engomadoras	34	2%
Seguros, Jurídicos e Notariais	34	2%
Saúde e Apoio Social	31	1%
Informática e Comunicações	28	1%
Consultoria Científica e Técnica	26	1%
Transportes e Armazenagem	22	1%
Alojamentos	16	1%
Apoio a Empresas	13	1%
TOTAL	2.241	100%

// QUADRO 1.05

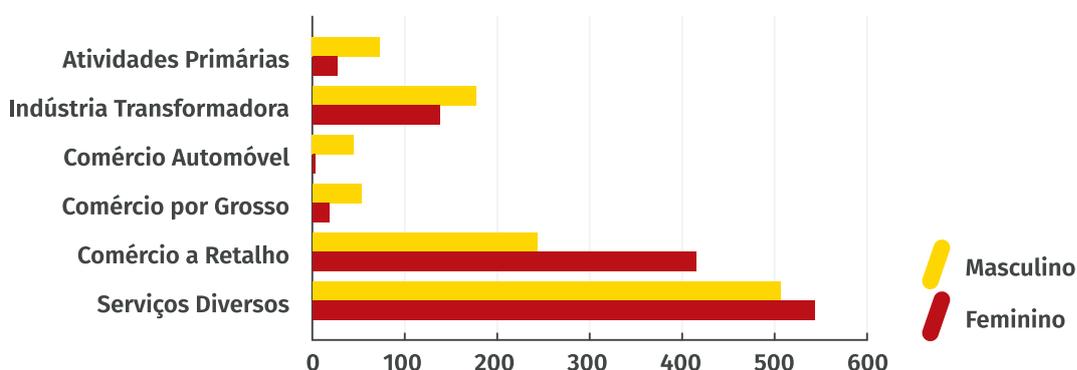
Número de negócios,
por setor e tipo de
atividade 1999-2016

ESPECIFICIDADES DE GÊNERO E IDADE

No comércio a retalho e nos serviços diversos a maioria dos empresários são mulheres (63% e 52% respetivamente); nos restantes setores a maioria dos empresários são homens (entre 53% na indústria transformadora e 94% no comércio automóvel), (figura 1.08).

// FIGURA 1.08

Número de negócios, por setor de atividade e por género dos empresários 1999-2016



No que se refere às idades dos empresários também se registam diferenças entre os vários setores de atividade, como se constata pelo **QUADRO 1.06** e pela **FIGURA 1.09**.

Os grupos dos 25 a 34 anos destacam-se nos setores do comércio a retalho (39%) e dos serviços diversos (37%). O grupo dos de 35 a 44 anos também tem peso nestes setores com 28% e 31% respetivamente.

O grupo dos 45 a 54 anos sobressai no comércio por grosso com 32%. Os grupos acima de 55 anos têm muito fraca representação.

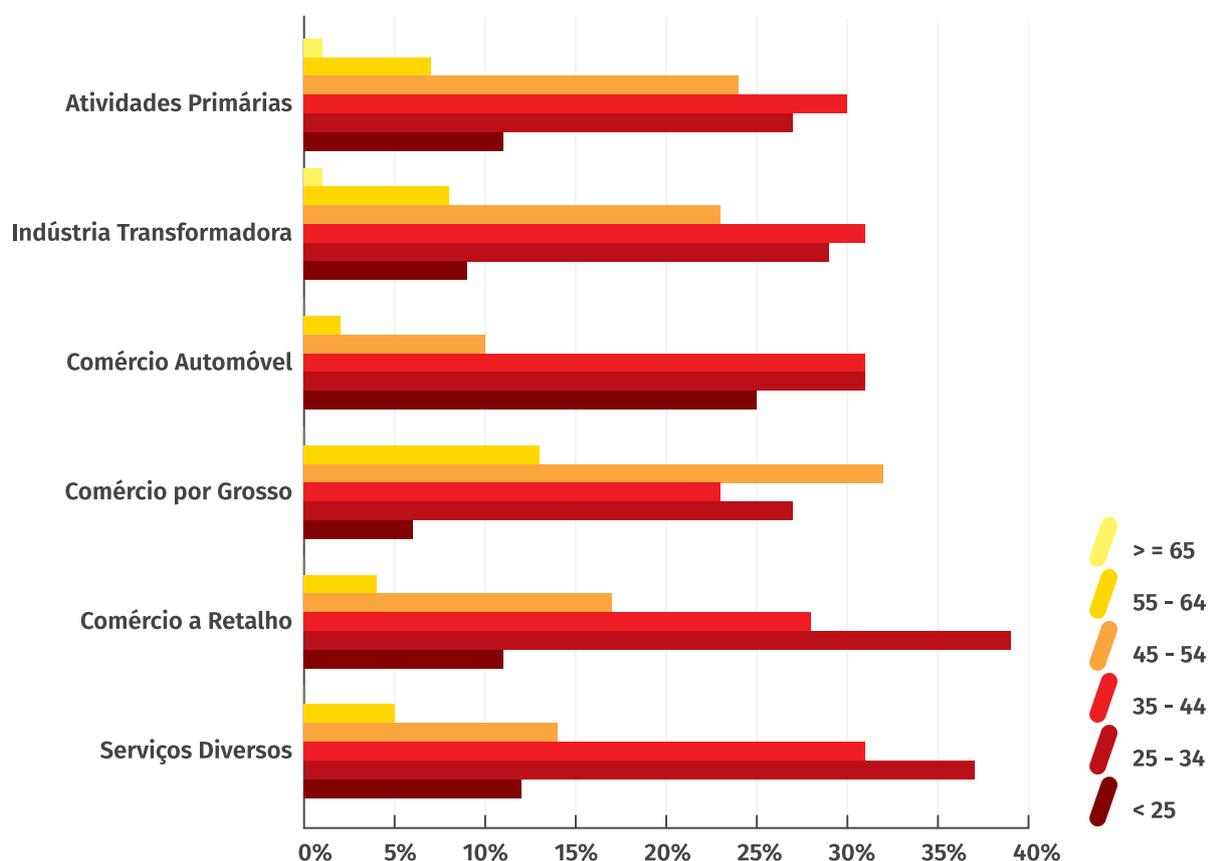
// QUADRO 1.06

Número de empresários, por grupos etários e setor de atividade 1999-2016

GRUPOS ETÁRIOS	Atividade Primária	Indústria Transformadora	Comércio Automóvel	Comércio por Grosso	Comércio a Retalho	Serviços Diversos	TOTAL
< 25	11	29	12	4	73	129	258
25 - 34	27	90	15	19	259	390	800
35 - 44	30	97	15	16	187	321	666
45 - 54	24	71	5	23	113	152	388
55 - 64	7	26	1	9	26	55	124
> = 65	1	2				2	5
TOTAL	100	315	48	71	658	1.049	2.241

// FIGURA 1.09

Distribuição dos empresários, por idade e setores de atividade 1999-2016



ESPECIFICIDADES TERRITORIAIS DE ATIVIDADES QUE NÃO ALTERAM O PANORAMA GLOBAL

Já atrás se referiram as disparidades da distribuição dos créditos contratados/negócios criados relativamente à distribuição da população. Essas disparidades surgem, naturalmente, atenuadas a nível de NUTS II, onde a distribuição dos negócios se aproxima da respetiva dimensão populacional relativa, à exceção do Algarve com um peso superior ao da população (**QUADRO 1.07** e **FIGURA 1.10**).

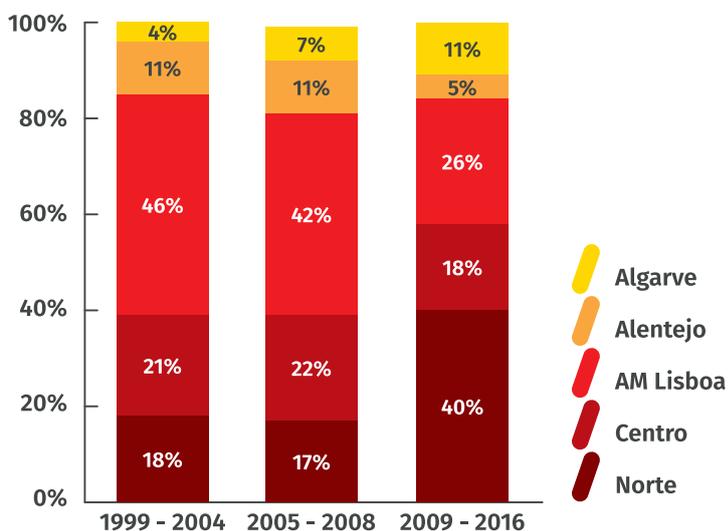
A estrutura da distribuição dos negócios pelas NUTS II, aproxima-se da respetiva dimensão populacional à exceção do Algarve com um peso superior (9% e 11%) ao da população (4%) a Área Metropolitana de Lisboa (27%), com maior peso no início (de 34% para 26%), acompanha a dimensão populacional nos últimos oito anos (**QUADRO 1.07**).

Nos 165 municípios do interior onde reside 20% da população do continente localizam-se 27% dos negócios.

// QUADRO 1.07

Número de negócios, por região e por períodos de contratação dos empréstimos

NUTS II	Habitantes (INE 2013)	%	Negócios 1999-2016	%	Negócios 2009-2016	%
Norte	3.710.964	37%	669	30%	493	40%
Centro	2.354.836	24%	440	20%	221	18%
AM Lisboa	2.690.455	27%	754	34%	321	26%
Alentejo	776.299	8%	179	8%	65	5%
Algarve	404.479	4%	199	9%	141	11%
TOTAL	9.937.033	100%	2.241	100%	1.241	100%

**// FIGURA 1.10**

Distribuição do número de negócios, por região, por períodos

O peso relativo dos setores de atividade em cada região apresenta algumas especificidades:

// A atividade primária atinge o seu peso relativo mais importante no Algarve;

// A indústria transformadora e os serviços diversos têm o peso mais significativo na Área Metropolitana de Lisboa;

// Nos outros setores não há diferenças significativas entre regiões.

Nos 165 municípios do interior o perfil de distribuição das atividades por setor é semelhante ao da média nacional, com predominância do comércio a retalho e serviços diversos mas as atividades primárias reforçam a sua posição (de 4% para 10%) e as indústrias transformadoras perdem peso (de 14% para 11%).

Em complemento da distribuição setorial por região ilustrada na **FIGURA 1.11** e **QUADRO 1.08** algumas atividades merecem referência pontual:

// A pesca tem a sua expressão mais relevante no Algarve;

- // A agricultura e a pecuária têm maior expressão na região Norte;
- // O desenvolvimento de projetos e construção ganha expressão na Área Metropolitana de Lisboa;
- // Os têxteis e vestuário e calçado (comércio a retalho) têm maior expressão na região Norte, mas os têxteis e vestuário (indústria transformadora) têm maior expressão na Área Metropolitana de Lisboa;
- // As vendas em feiras e mercados têm o valor mais elevado na região Centro;

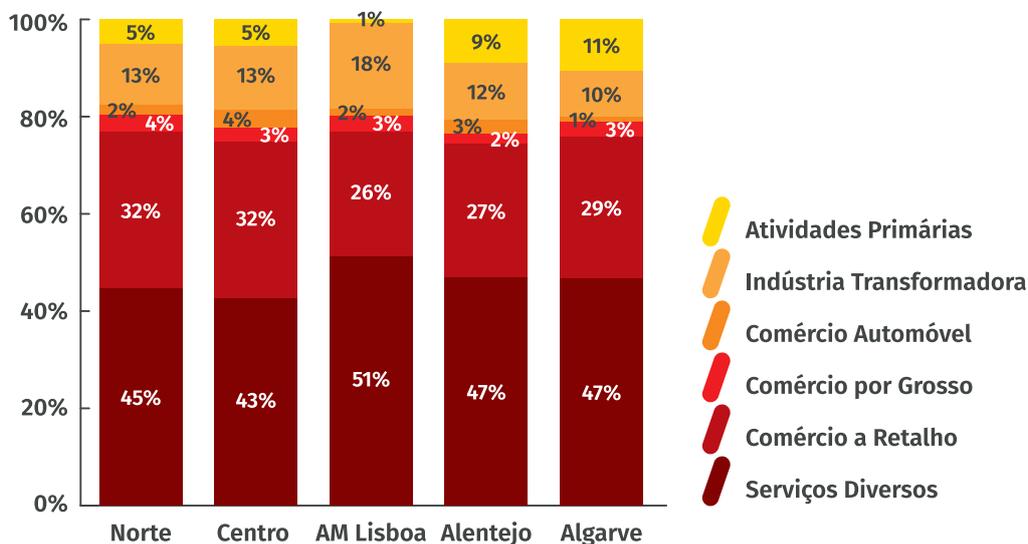
// QUADRO 1.08

Número de negócios, por setor de atividade por região 1999-2016

NUTS II	Atividade Primária	Indústria Transformadora	Comércio Automóvel	Comércio por Grosso	Comércio a Retalho	Serviços Diversos	TOTAL
Norte	34	84	13	24	215	299	669
Centro	24	58	16	13	142	187	440
AM Lisboa	5	133	12	24	194	386	754
Alentejo	16	21	5	4	49	84	179
Algarve	21	19	2	6	58	93	199
TOTAL	100	315	48	71	658	1.049	2.241

// FIGURA 1.11

Peso dos setores de atividade, por região 1999-2016



// Os cabeleireiros e a restauração têm maior expressão na Área Metropolitana de Lisboa.

Em termos temporais algumas situações são de referir:

// As vendas em feiras e mercados têm peso relativo relevante em 1999 e 2000, mantendo valores próximos do desse ano em 2005, 2008 e 2011 ;

// A restauração, relevante em 1999, duplica de 2004 para 2005 e tem o seu pico em 2008, mantendo-se em níveis elevados a partir daí;

// O desenvolvimento de projetos e construção cresce em 2001 e em 2008 para baixar a partir daí;

// A educação e cultura e os condomínios e jardins têm picos em 2008;

// A agricultura tem um pico acentuado em 2014 (22 dos 31 aprovados no período 1999-2016).

Tendo em conta a natureza deste empresariado e as limitações na identificação de oportunidades, não surpreende que em 2009-2016 se note uma certa adaptação dos microempresários à evolução da procura, de que são exemplos o acréscimo de negócios relacionados com o turismo e as atividades diversas associadas à venda, reparação ou aluguer de bicicletas.

NEGÓCIOS QUE CRIAM O PRÓPRIO EMPREGO

Os 2.517 postos de trabalho iniciais, nos 2.241 negócios com apoio dos créditos contratados entre 1999 e 2016, representam uma média de 1,12 de posto de trabalho por negócio, estando quase sempre em causa a criação do próprio emprego. No período 2009-2016 a média de postos de trabalho previstos por negócio sobe ligeiramente para 1,19.

Nos municípios do interior os 614 negócios criados previam uma média de 1,09 postos de trabalho por negócio, ficando ainda mais associados à criação do próprio emprego.

Refira-se que se trata de postos de trabalho previstos no plano de negócios. Embora uma minoria, alguns negócios conseguiram evoluir para a criação de vários postos de trabalho.

1.4. COMO SE CARACTERIZAM OS EMPRÉSTIMOS

MÉDIA DE 6.707 EUROS POR EMPRÉSTIMO

Os 2.241 créditos contratados totalizaram 15.029.556 euros. O montante financeiro dos empréstimo varia fortemente segundo a modalidade: Microcrédito ANDC ou Microinvest ¹¹. O valor médio é de 6.707 euros por empréstimo para o conjunto das duas modalidades, é de 6.360 euros no microcrédito ANDC, resulta de 95,3% do número de operações (2.135) de Microcrédito com um valor médio de 6.360 euros e de 4,7% de operações (106) de Microinvest com um valor médio de 13.686 euros.

RITMOS DE CRESCIMENTO VARIÁVEIS, SENSÍVEIS À VISIBILIDADE DO APOIO E À CONJUNTURA ECONÓMICA

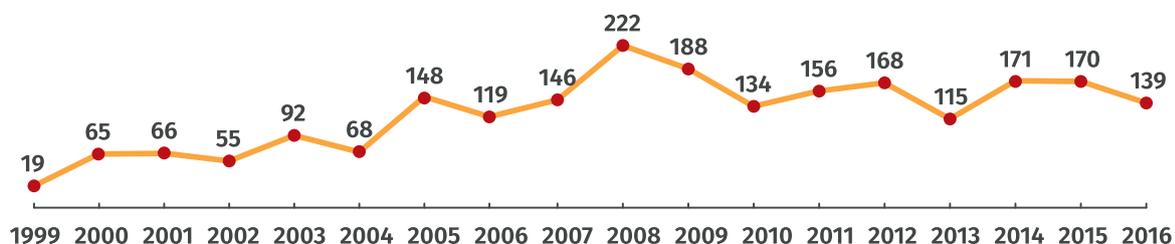
O número de operações contratadas revela-se sensível a campanhas de divulgação, por um lado, e aos níveis de confiança dos agentes económicos, por outro. O potencial de crescimento manifestado a partir de 2005 não deixou de ser vulnerável, após 2009, a situações de depressão económica, com efeitos nos níveis de procura indispensáveis à sustentabilidade de grande parte dos negócios.

A evolução anual do número de empréstimos contratados evidencia uma tendência para o crescimento a partir de 2004 e até 2008, apesar de algumas variações anuais e dos efeitos da crise económica a partir daí o nível de aprovações mantém-se próximo dos 160 projetos ano (FIGURA 1.12) ¹².

Os períodos de maior número de créditos contratados correspondem a anos marcados por campanhas publicitárias mais efetivas como o que aconteceu em 2005 com o ano internacional do microcrédito, em 2006 com o prémio Nobel a Mohamed Yunus e em 2007 com a Conferência na Gulbenkian “Instituições Financeiras e o Desenvolvimento do Microcrédito”. A forma como se chega ao público-alvo apresenta-se como um desafio central.

// FIGURA 1.12

Número de empréstimos contratados, por ano



¹¹ Microcrédito ANDC – linhas de microcrédito protocoladas entre a ANDC e os Bancos Parceiros; Microinvest – programa do IIEFP, prestando a ANDC apoio aos candidatos ao mesmo desde 2014.

¹² O detalhe relativo aos montantes contratados por ano e à dimensão média dos empréstimos consta do ANEXO IV.04.

As quebras de 2009-2010 e de 2013, contrariando o que à partida se esperaria que o agravamento do desemprego geraria mais procura, estarão sim associadas a baixas na procura relacionadas com a quebra de confiança dos agentes económicos e em 2016 a uma forte restrição a que a atividade da ANDC foi sujeita no 2º semestre.

MONTANTE MÉDIO DE EMPRÉSTIMO COM PEQUENAS VARIAÇÕES REGIONAIS, MAIS ELEVADO NO ALGARVE E NA REGIÃO NORTE

O **QUADRO 1.09** compara a estrutura de distribuição dos empréstimos e dos montantes contratados por região, NUTS II.

As médias mais elevadas encontram-se no Algarve e na Região Norte. A mais baixa é a do Alentejo.

Dada a heterogeneidade que caracteriza algumas das NUTS II foi analisada a situação dos 165 municípios do interior onde se situam 27% dos negócios (614) a que correspondem 32% do total creditado (4.792.010 euros), resultando num empréstimo médio de 7.805 euros.

// QUADRO 1.09

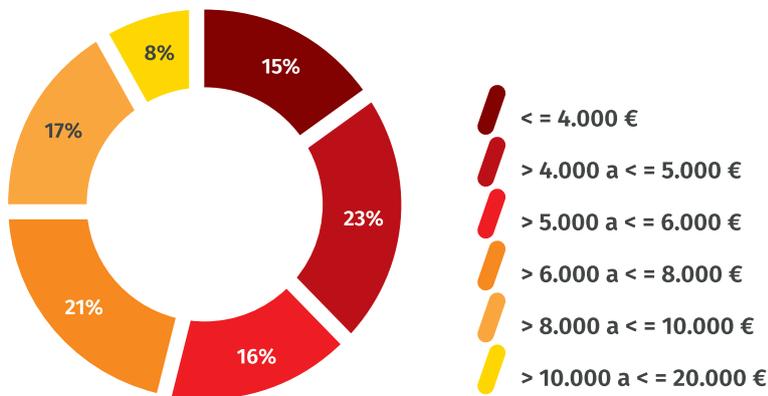
Número de empréstimos e montantes creditados, por região 1999-2016

NUTS II	Montante €	%	Nº de Empréstimos	%	DIMENSÃO MÉDIA €
Norte	4.910.585	32,7%	669	30%	7.340
Centro	2.862.640	19,0%	440	20%	6.506
AM Lisboa	4.590.545	30,5%	754	34%	6.088
Alentejo	1.078.806	7,2%	179	8%	6.027
Algarve	1.586.980	10,6%	199	9%	7.975
TOTAL	15.029.556	100%	2.241	100%	6.707

MAIS DE METADE DOS EMPRÉSTIMOS ABAIXO DOS 6.000 EUROS

A distribuição por classes estabelecidas em função do volume de crédito de cada empréstimo é ilustrada pela **FIGURA 1.13**.

A maioria dos empréstimos (54%) situa-se nas três primeiras classes, até 6.000 euros. Para uma média de 6.707 euros de empréstimo por projeto, a percentagem dos empréstimos de valor abaixo de 4.000 euros (15%) é quase dupla da dos empréstimos acima dos 10.000 euros (8%): frequentemente basta um pequeno montante para mudar uma vida.



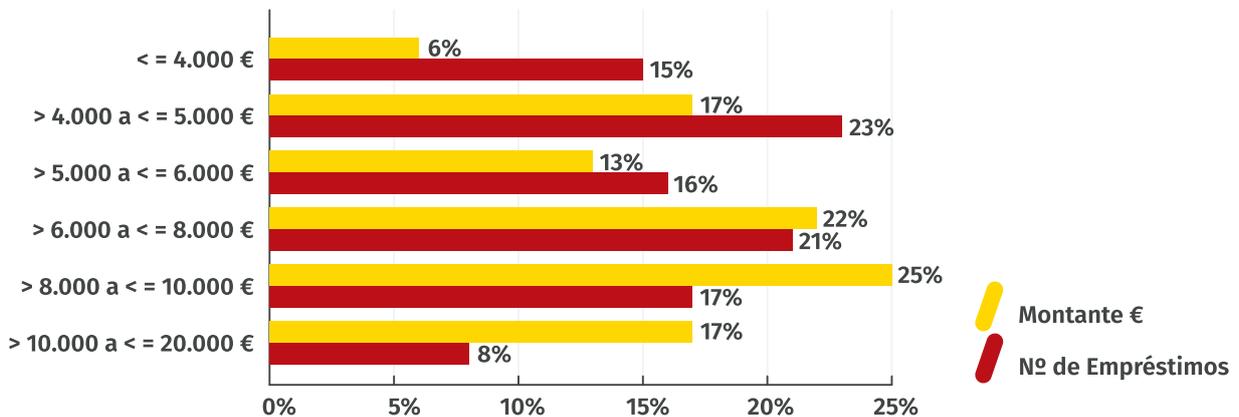
// FIGURA 1.13

Distribuição dos empréstimos, por dimensão 1999-2016

A FIGURA 1.14¹³ compara a distribuição do número de empréstimos com os montantes contratados por classes de dimensão evidenciando a predominância do número sobre os montantes nas primeiras classes e a dos montantes sobre o número nas segundas.

// FIGURA 1.14

Distribuição dos empréstimos, por número e montantes 1999-2016



Nesta caracterização há que ter em conta que estão em causa duas modalidades de crédito e os montantes acima de 12.500 euros apenas se aplicam à modalidade Microinvest.

¹³ Informação em valores absolutos constante do ANEXO IV.04.

MICROCRÉDITO ANDC E MICROINVEST – DUAS PERSPECTIVAS DIFERENTES

Como já referido, a partir de 2014 a ANDC passou a prestar apoio técnico aos candidatos ao Microinvest, no quadro de um entendimento de que a sua missão é também a de apoiar o acesso das pessoas aos programas públicos de apoio ao microempreendedorismo inclusivo. Até ao final de 2016, foram apoiadas apenas 106 operações Microinvest, correspondentes a 5% das operações contratadas e – por serem de maior dimensão – a 9,6% do crédito.

Estas duas modalidades de microcrédito apresentam diferenças substanciais que derivam de perspetivas diferentes.

A primeira modalidade obedece às regras que a ANDC e os seus parceiros financeiros foram consolidando ao longo de 18 anos de parcerias. A segunda foi criada pela Portaria nº 985/2009, de 4 de setembro¹⁴.

Estas duas modalidades distinguem-se por diversos aspetos entre os quais, os limites máximos do empréstimo, o período de carência, as despesas elegíveis, tais como o limite para fundo de maneo e o IVA, a exigência ou não de fiador, os requisitos dos candidatos e as penalizações por incumprimento.

Todos os empréstimos Microinvest têm 24 meses de carência e 60 prestações mensais. Nos processos de microcrédito os períodos de carência são decididos caso a caso e o número de prestações mensais é variável, tem o valor médio de 41 meses e é inferior a 36 meses em 24% dos casos.

Como se verifica numa análise mais detalhada sobre o perfil dos empresários e dos negócios, apresentada mais à frente, com base na informação disponível para os últimos oito anos, o Microinvest não pode ser utilizado por um conjunto de empresários cuja situação profissional é incompatível com a inscrição ativa nos centros de emprego ou com negócios cujo perfil financeiro não se adequa às regras Microinvest mas que podem beneficiar do microcrédito ANDC.

As diferenças em causa determinam a maior ou menor adequação de cada uma destas modalidades às situações concretas de cada candidato, sendo esta questão analisada com o candidato na fase de atendimento pela ANDC.

Acresce que, no microcrédito ANDC, com uma maior contenção e acompanhamento a curto prazo, não há penalizações adicionais em situação de encerramento; no Microinvest com um modelo mais uniforme e restritivo no público servido, a oferta de facilidades (período de carência) no curto prazo é maior mas estão previstas penalizações por encerramento dos negócios durante um prazo prolongado.

ACOMPANHAMENTO E RESPOSTA A SITUAÇÕES ESPECÍFICAS - REFORMULAÇÕES DO CRÉDITO

Em articulação com os Bancos parceiros estão disponíveis soluções de resposta a situações específicas identificadas nas funções de acompanhamento dos empresários, através da reformulação do crédito.

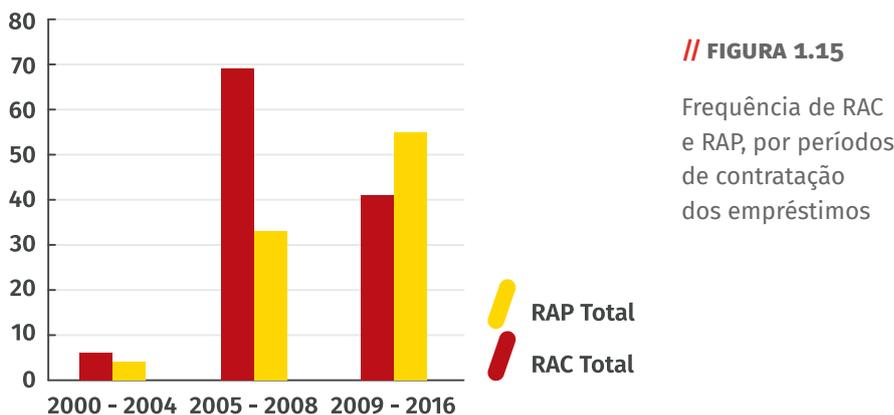
¹⁴ Modalidade de apoio prevista no Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAECPE) criado pela Portaria n.º 985/2009 de 4 de setembro. Foi alterada pelas Portarias n.º 58/2011, de 28 de janeiro e n.º 95/2012, de 4 de abril. Articula-se com o Programa Nacional de Microcrédito (PNM) no âmbito do Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social (PADES) lançados pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 16/2010, de 4 de março.

As reformulações dos empréstimos mediadas pela ANDC ¹⁵ podem revestir a forma de aumento do prazo (RAP), normalmente associadas a dificuldades de satisfação de compromissos, ou de aumento de capital (RAC), que podem estar associadas a uma evolução positiva do negócio a ser intensificada pelo reforço de algumas componentes do projeto.

Sobre o total dos empréstimos contratados foram aprovadas 116 RAC e 92 RAP.

Estas reformulações foram mais frequentes nos créditos contratados no período intermédio de 2005 a 2008, com predominância dos reforços de capital numa fase em que os limites máximos de crédito eram mais reduzidos ¹⁶.

Nos créditos contratados nos últimos oito anos, a predominância dos prolongamentos de prazo sobre os reforços de capital também resulta de uma aplicação mais restritiva desta medida, com maior atenção a que seja evitada nos negócios em dificuldades para não agravar os efeitos de potencial incumprimento (**FIGURA 1.15**).



Uma vez que estas medidas se destinam, frequentemente, a ultrapassar dificuldades sentidas na concretização dos negócios seria de prever que a incidência de incumprimentos (empréstimos vencidos) fosse significativa. Verifica-se, no entanto, que considerando os empréstimos aprovados depois de 2005 com contrato de empréstimo findo, a taxa de amortização ¹⁷ na média dos 138 projetos que tiveram reformulação é mesmo ligeiramente superior à do total dos 1.309 empréstimos findos no mesmo período (80% e 79% respetivamente).

A **FIGURA 1.15** compara as taxas de amortização nos projetos reformulados com as dos totais dos contratos com empréstimo findo em cada período. Nas reformulações com aumento de capital (RAC) a taxa média para os dois períodos atinge os 81% e nos aumentos de prazo (RAP) fica pelos 76% (**FIGURA 1.16**).

¹⁵ A existência desta possibilidade não obsta a que os empresários negoceiem diretamente com o Banco outras reformulações, sem que dessas reformulações resultem encargos para a ANDC.

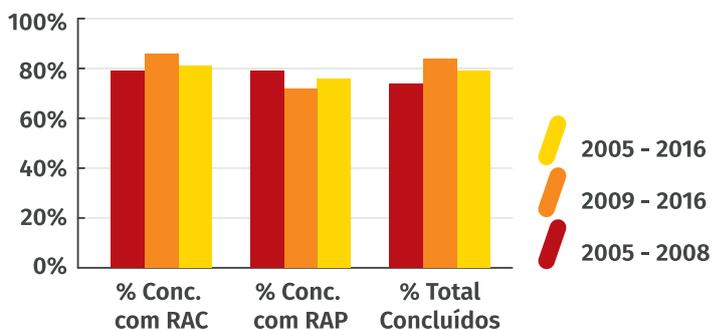
¹⁶ O valor médio do microcrédito ANDC evoluiu ao longo dos três períodos de contratação de empréstimos: subindo de 4.309 euros no 1º período para 5.215 euros no 2º e para 7.661 euros no 3º.

¹⁷ Percentagem de contratos de empréstimos findos sem incumprimento, i.e. sem moras, sobre o total de empréstimos findos.

Nos créditos contratados no período 2005-2008, em que as reformulações foram mais intensamente utilizadas, as taxas de amortização em RAC ficam abaixo da média e as RAP ficam acima mas em qualquer dos casos ultrapassam a média geral dos contratos com empréstimo findo nos dois períodos.

Nos créditos contratados no período 2009-2016, em que as RAC não estão em princípio associadas a insuficiências do crédito inicial, visto que os limites máximos são mais elevados, a aplicação desta medida pode estar associada a evoluções positivas dos negócios, o que justifica as boas taxas de amortização em relação aos outros grupos. Já no que se refere às RAP estão sempre em causa dificuldades de cumprimento, o que fica evidenciado nas taxas de amortização mais baixas em relação a todos os outros grupos.

Pelas mesmas razões, em ambos os períodos as taxas de amortização das RAC ultrapassam as médias gerais dos contratos com empréstimo findo enquanto as RAP só ultrapassam a média geral no período 2005-2008.



// FIGURA 1.16

Taxas de amortização em RAC, RAP e totais, por períodos de contratação dos empréstimos

Pode-se, pois, concluir que o recurso a reformulações dos empréstimos mediadas pela função de acompanhamento da ANDC terão tido efeitos positivos na ultrapassagem de dificuldades e maximização das oportunidades traduzidos nas taxas de amortização dos empréstimos respetivos.

A modalidade de Microinvest apenas prevê a reformulação para aumento de prazo¹⁸.

CUMPRIMENTO QUE COMPARA FAVORAVELMENTE COM O CONJUNTO DAS MICROEMPRESAS

A percentagem de empresários devedores (278) sobre o total dos 1876 créditos contratados entre 2005 e 2016 é 15%¹⁹.

Estes valores são favoráveis quando comparados com os 27,2% da percentagem de microempresas devedoras com crédito vencido nos empréstimos concedidos, a nível nacional, a este tipo de empresas²⁰.

O apoio técnico, o cuidado posto na avaliação da sustentabilidade dos negócios e o acompanhamento da ANDC fazem a diferença.

¹⁸ As poucas propostas de aumento de prazo apresentadas pela ANDC aos Bancos até ao final de 2016 não foram aceites.

¹⁹ Percentagem do número de empréstimos com mora sobre total dos empréstimos concedidos, inclui empréstimos ainda não findos.

²⁰ “% de devedores com crédito vencido, SNF – financiamento à atividade empresarial” dados do Banco de Portugal reportados a dezembro de 2016.

AMORTIZAÇÃO DOS EMPRÉSTIMOS COM CONTRATOS FINDOS – UMA FRANCA MELHORIA DE RESULTADOS

No conjunto dos 1.674 empréstimos com contratos findos, 676 respeitam a contratações a partir de 2009 (40%), enquanto 633 respeitam a contratações entre 2005 e 2008 (38%) e apenas 365 ao período 1999-2004 (22%). Uma vez que a informação relativa a créditos em mora é prestada pelos bancos parceiros e que esse procedimento não estava consolidado no período 1999-2004 opta-se por restringir esta análise aos 1.309 empréstimos contratados em dois períodos: 2005-2008 e a partir de 2009 (**QUADRO 1.10**).

A análise do crédito vencido ²¹, nos empréstimos com contratos findos, (**QUADRO 1.10** e **FIGURA 1.17**) revela:

- // Uma clara redução da percentagem do montante de crédito vencido no montante de crédito contratado a partir de 2009 em relação ao período anterior (de 17% para 10%), conforme dados da coluna relativa a “percentagem de capital em mora” no **QUADRO 1.10**;
- // Uma redução ainda mais expressiva na percentagem de empréstimos que no final do contrato têm capital em mora, que passa de 26% para 16%;
- // Nos empréstimos contratados depois de 2009, no final do contrato ficou em mora 10% do capital.

// QUADRO 1.10

Percentagem de capital em mora e taxas de amortização nos empréstimos com contratos findos, por períodos de contratação dos empréstimos

PERÍODOS DE CONTRATAÇÃO	Montante dos Empréstimos com Contratos Findos	Capital em Mora	% de Capital em Mora	Nº de Empréstimos com Contratos Findos	Nº de Empréstimos Amortizados	% de Empréstimos Amortizados
2005 - 2008	3.300.725	565.505	17%	633	468	74%
a partir de 2009	4.733.974	463.273	10%	676	565	84%
TOTAL	8.034.699	1.028.778	13%	1.309	1.033	79%

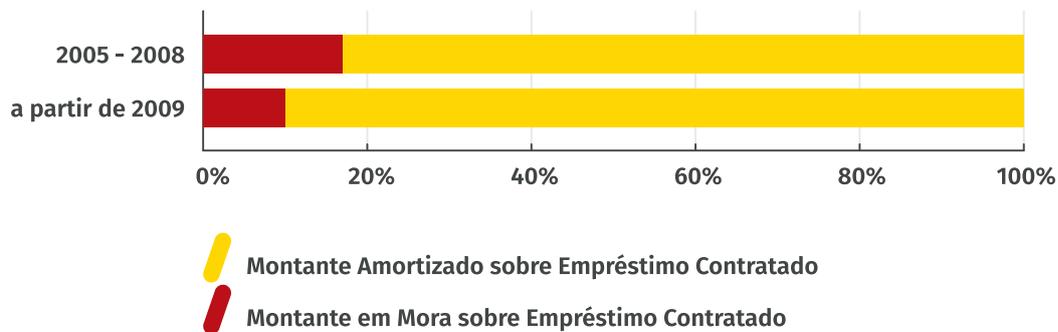
Analisada a relação entre as habilitações académicas dos empresários e a amortização dos empréstimos constata-se que o grupo dos que têm ensino superior tem uma taxa de amortização bastante acima da média com 92% do número de créditos amortizado.

Nos municípios do interior o capital em mora nos empréstimos com contrato findo (184.049 euros) representa 7% do montante creditado nos empréstimos com mora (2.639.854 euros), representando um incumprimento bem abaixo da média (13%).

²¹ Percentagem do capital em mora sobre o total do crédito concedido, só inclui empréstimos findos.

// FIGURA 1.17

Percentagem de crédito vencido nos empréstimos com contratos findos



A percentagem de crédito em mora (1.070.757 euros) nos empréstimos vencidos sobre o total de empréstimos contratados (15.029.556 euros) é de 7%.

No **PONTO 2.3** são referidas as principais relações encontradas entre as características dos empresários e dos negócios e as taxas de incumprimento na análise efetuada sobre o período 2009-2016.

Até ao final de 2016, a ANDC tinha sido chamada a honrar a parte da garantia que presta às entidades bancárias parceiras, nos termos estabelecidos nos protocolos relativamente a 116 créditos. O montante mobilizado sobre o Fundo de garantia criado para este efeito atingiu 78.941,30 euros.

// CAPÍTULO 02



EMPRESÁRIOS E INVESTIMENTOS:

**UMA VISÃO DE CONTEXTO A PARTIR DOS
CRÉDITOS APROVADOS DE 2009 A 2016**

A informação disponível sobre os créditos contratados entre 2009 e 2016 é mais detalhada e permite uma análise do contexto dos empresários, dos investimentos e dos negócios.

Os 1.241 projetos contratados neste período e o montante respetivo (10.145.632 euros), representam 55% do número de operações e 67,5% do montante dos empréstimos contratados desde 1999 até ao final de 2016, caracterizados no capítulo anterior.

A análise que se segue incide nomeadamente:

- // No contexto dos empresários, em particular face à situação em que se encontravam quando procuraram a ANDC, em termos familiares e financeiros e de acesso ao mercado de trabalho, mas também em termos das suas competências profissionais à partida.
- // No contexto dos negócios, designadamente quanto a fontes de financiamento, dimensão e componentes dos investimentos, volumes de faturação e postos de trabalho previstos, assim como os antecedentes dos negócios.
- // Por último, sobre um universo mais restrito limitado aos 676 empréstimos contratados a partir de 2009 e findos até ao final de 2016, cujas taxas de amortização já foram referidas no **PONTO 1.4**, é feita uma análise comparada dessas taxas com algumas características dos investimentos, dos empresários e dos negócios.

2.1. CONTEXTO DOS EMPRESÁRIOS

AGREGADOS FAMILIARES DIVERSIFICADOS

A criação de um negócio, além de responder às necessidades individuais dos empresários, tem uma estreita ligação com as necessidades e recursos do seu agregado familiar. Verifica-se que a presença do apoio familiar na origem dos rendimentos mensais é relevante e também se faz sentir nas fontes de financiamento dos negócios. O papel da rede familiar revela-se ainda na frequência com que esta relação está presente no papel de fiador, sendo que 63% dos fiadores são familiares do empresário. Sublinhe-se que para a ANDC o fiador ²² não é apenas um garante financeiro mas também alguém que, pela sua proximidade, pode apoiar a concretização do negócio e estimular confiança e responsabilidade no empresário.

Neste contexto, a rede familiar tem muitas vezes papel significativo no apoio à resolução dos problemas que vão surgindo mas também representa um encargo e pode constituir um fator de perturbação ou instabilidade para o empresário.

A diversidade de situações familiares foram, para efeitos da análise, classificadas em três grupos:

- // Casal, inclui situações de coabitação com partilha de rendimentos e despesas, independentemente do estado civil;
- // Pessoas Sós;
- // Outros, inclui as situações de coabitação com familiares, frequentemente ascendentes, 64% têm idades abaixo dos 35 anos.

Para cada uma das situações distingue-se se têm ou não filhos a cargo.

A maioria dos empresários (51%) vivem em agregados familiares fora do casal e as pessoas isoladas representam apenas 9% do conjunto ²³.

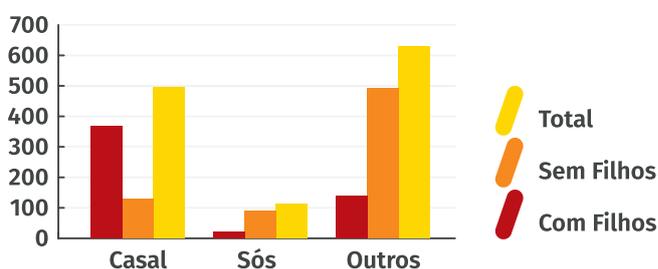
O casal ²⁴ caracteriza 40% dos agregados, 30% com filhos a cargo e 10% sem. Os empresários com filhos a cargo representam 43% do conjunto e estão fortemente representados nos agregados em casal (30%) como ilustra a **FIGURA 2.01**.

Os números sugerem uma razoável integração familiar, igualmente ilustrada pela composição dos rendimentos mensais dos candidatos onde os apoios familiares, incluindo os rendimentos do cônjuge, estão presentes em 57% dos casos e representam 44% dos rendimentos mensais. Para 12% dos empresários os rendimentos mensais são exclusivamente constituídos por apoios familiares ou rendimentos do cônjuge.

²² No Microcrédito ANDC os fiadores são responsáveis até 20% do capital contratado. No Microinvest não existe a figura de fiador.

²³ PORDATA Retrato de Portugal na Europa Indicadores 2011, as famílias unipessoais em 2011 eram em Portugal 18,9% para 31,4% na UE a 27.

²⁴ Para efeito da presente análise este conceito não se confunde com o de estado civil antes se associa à coabitação com partilha de rendimentos e despesas.



// FIGURA 2.01

Composição dos agregados familiares nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016

DEPENDÊNCIA DE APOIOS FAMILIARES OU DE RENDIMENTOS PRECÁRIOS

O rendimento mensal, prévio à criação do negócio declarado pelo empresário, tem um valor médio de 791 euros²⁵, diferenciando-se os empresários com filhos a cargo, com despesas mensais acrescidas por esse facto, cujo rendimento médio mensal é de 1.074 euros, nos restantes candidatos o rendimento médio é de 577 euros.

Mas esse rendimento é constituído, maioritariamente, por apoios familiares ou do cônjuge, presente em 616 dos 1.230 empresários que declararam rendimentos. Estes apoios representavam 44% do rendimento.

Nos candidatos que vivem em casal com um rendimento médio mensal de 1.142 euros, 62%, são relativos a rendimentos do cônjuge sendo os outros apoios familiares irrelevantes. Os rendimentos diretos do empresário são bastante limitados (438 euros em média), e têm origem sobretudo em atividades diversas (15% do total do agregado), em subsídios de desemprego (11%) e em salários (9%).

Para os 60% que não correspondem a casal (pessoas sós e outros agregados) o rendimento médio mensal fica nos 577 euros e nestes os apoios familiares representam 20%, as atividades diversas 38%, os salários 22% e o subsídio de desemprego 13%.

A seguir aos apoios familiares e rendimentos do cônjuge, a fonte de rendimento mais frequente e com maior peso relativo é a das “atividades diversas”, com um valor próximo à soma de salários e subsídios de desemprego e superiores a este em número de ocorrências. Dada a provável relação destas receitas com o exercício de atividade informal este facto evidencia a contribuição do microcrédito ANDC para a integração dos empresários na economia formal.

Salvaguardadas as especificidades dos diferentes grupos destacam-se, dos valores constantes do **QUADRO 2.01**²⁶, as seguintes características das origens dos rendimentos mensais dos empresários:

- // 20% dos empresários recebiam salários e 19% recebiam subsídio de desemprego. O valor médio destes salários (564 euros), ultrapassava o valor médio do subsídio de desemprego (484 euros);
- // As atividades diversas eram exercidas por 47% dos empresários, que delas retiravam um rendimento médio de 415 euros;
- // Apenas 4% empresários tinham Rendimento Social de Inserção (RSI), com um valor médio de 259 euros;

²⁵ Os dados a seguir referidos sobre rendimentos referem-se à situação do empresário na fase de elaboração do plano de negócio.

²⁶ O detalhe da informação equivalente para agregados em casal ou isolados e outros, assim como para agregados com e sem filhos a cargo consta dos **ANEXOS IV.05** e **IV.06** e os valores relativos à distribuição por classes de rendimentos ilustrado pelas **FIGURAS 2.02** e **2.03** constam do **ANEXO IV.07**.

// As situações geradoras de efetivos rendimentos (pensões, subsídio de desemprego, salários, atividades diversas) geravam uma media de 470 euros mensais;

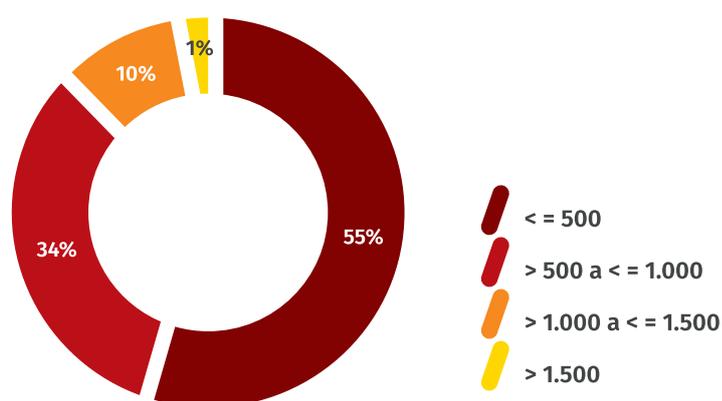
// Excluindo os apoios familiares e do cônjuge, o rendimento mensal médio destes empresários era de 441 euros (valor ligeiramente abaixo do limiar de risco de pobreza em 2016 ²⁷).

// QUADRO 2.01

Composição das receitas mensais dos empresários/agregados, entre 2009 e 2016 ²⁸

	Pensão e Reforma	Subsídio de Desemprego	Apoio de Familiares	Salário	Outros RSI	Outros Subsídios	Atividades Diversas	Outro Apoio Social	Outros Rendimentos	TOTAL/MÉDIA
Ocorrências										
Número	38	231	616	247	45	53	573	44	108	1.230
Percentagem	3%	19%	50%	20%	4%	4%	47%	4%	9%	100%
Montantes										
Montante €	12.206	111.767	429.779	139.354	11.674	10.421	237.761	5.045	14.674	972.681
% Rendimento	1%	11%	44%	14%	1%	1%	24%	1%	2%	100%
Valor Médio €	321	484	698	564	259	197	415	115	136	791

Com a ressalva de que uma parte substancial dos rendimentos declarados corresponde a apoios familiares, as **FIGURAS 2.02 e 2.03** apresentam a distribuição dos níveis de rendimento dos empresários; tendo em conta as diferenças já referidas entre os rendimentos médios dos empresários com filhos a cargo e sem filhos a cargo opta-se por analisar a sua distribuição por níveis de rendimento separadamente para cada um dos grupos.

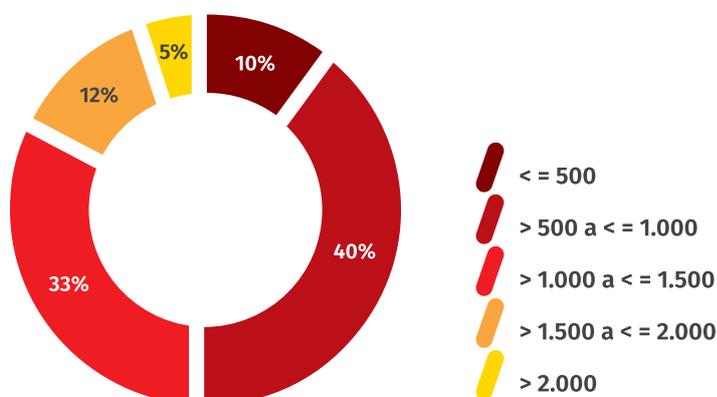


// FIGURA 2.02

Distribuição dos empresários **sem** filhos a cargo, por níveis de rendimento mensal, nos empréstimos aprovados entre 2009 e 2016

²⁷ INE – Limiar de risco de pobreza (€); Anual, Inquérito às condições de vida e rendimento (ICOR). Valor do rendimento por adulto equivalente utilizando a escala de equivalência modificada da OCDE. Valor anual para 2016 – 5.442 euros. Detalhe constante do ANEXO III.

²⁸ Não constam desta análise 11 casos em que os empresários também não registam encargos mensais e vivem na dependência do agregado familiar. O valor médio da última coluna refere-se ao total dos rendimentos dos 1.230 empresários/agregados; nas restantes colunas os valores médios referem-se apenas aos que auferem rendimentos da categoria em causa.



// FIGURA 2.03

Distribuição dos empresários **com** filhos a cargo, por níveis de rendimento mensal, nos empréstimos aprovados entre 2009 e 2016

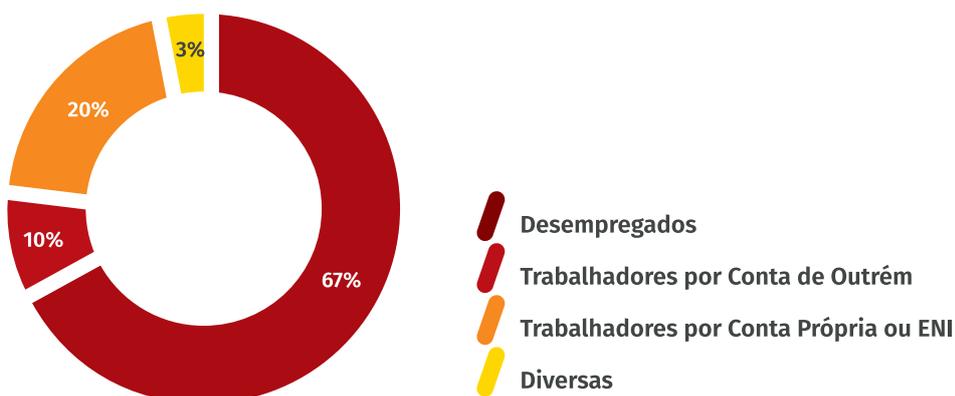
As diferenças entre as **FIGURAS 2.02 e 2.03** demonstram a situação já evidenciada pelas médias de rendimento de cada um dos grupos de empresários, como ou sem filhos a cargo. Enquanto que 55% dos empresários sem filhos a cargo tem rendimentos até 500 euros e 89% tem rendimentos até 1.000 euros, nos empresários com filhos a cargo a classe até aos 500 euros equivale apenas a 10% e 50% têm rendimentos até 1.000 euros.

Nos casos com rendimentos médios superiores a 1.500 euros, 92% são casais e nestes os rendimentos do cônjuge representavam 73% do total do agregado.

MAIORIA DE DESEMPREGADOS MAS TAMBÉM TRABALHADORES POR CONTA PRÓPRIA OU DE OUTREM

A situação profissional dos empresários, embora com predominância de desempregados, tem uma representação relevante de trabalhadores por conta própria ou por conta de outrem, que não teriam condições de elegibilidade para as medidas de criação de emprego como o Microinvest mas podem ser apoiados pelo microcrédito ANDC.

À data do contacto inicial com a ANDC, 67% dos empresários estavam desempregados, 20% eram trabalhadores por conta própria ou empresários em nome individual (ENI) e 10% trabalhadores por conta de outrem, 24% dos quais em fim de contrato, (**FIGURA 2.04**). Os restantes 3% dispersam-se por categorias diversas sem expressão significativa.



// FIGURA 2.04

Distribuição dos empresários, por situação profissional, nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016

De notar que no conjunto dos 219 desempregados apenas 26% recebia subsídio de desemprego.

Os trabalhadores por conta de outrem e os trabalhadores em nome individual têm habilitações académicas superiores às médias nacionais em 2011²⁹.

O nível de habilitações dos trabalhadores por conta de outrem é ligeiramente superior ao dos trabalhadores por conta própria ou ENI, no primeiro grupo 31% não tem o ensino secundário e no segundo são 38% os que estão nessa situação.

MAIORIA COM EXPERIÊNCIA ESPECÍFICA, FORMAÇÃO ESPECÍFICA SÓ NUMA MINORIA

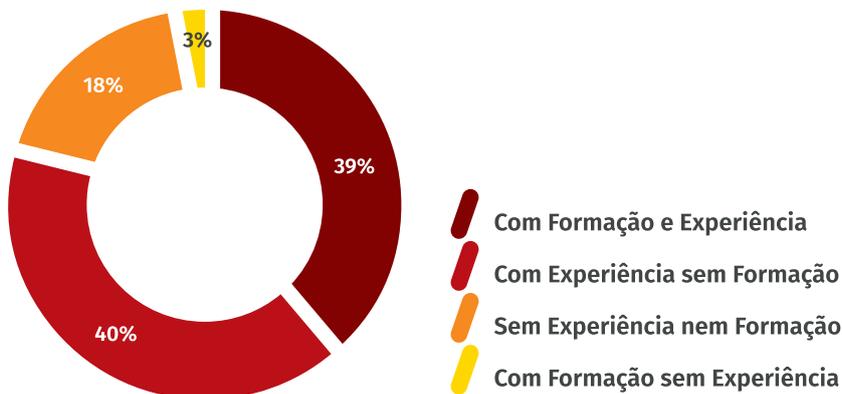
A formação profissional na área de negócio revela fragilidades.

Apenas 42% dos empresários detinham formação profissional na área do negócio, repartidos em 39% que também tinham experiência específica e 3% que não tinham.

A experiência profissional na área de negócio é mais generalizada abrangendo 79% dos empresários: 39% com formação específica e 40% sem.

Não têm experiência nem formação específica 18% dos empresários (**FIGURA 2.05**).

Verifica-se, assim, que a maioria dos empresários procura desenvolver atividade em áreas em que já dispõe de alguma experiência, mas a margem para a melhoria de qualificações é relevante.



// **FIGURA 2.05**

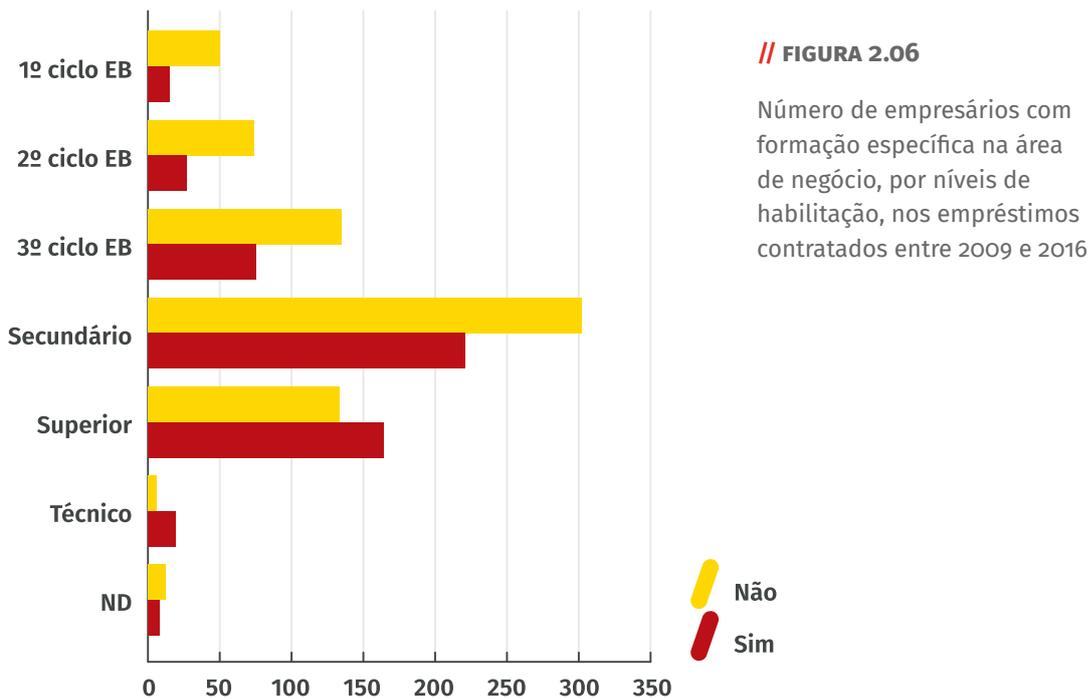
Formação e experiência específicas, na área de negócio, nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016

Enquanto a formação profissional apresenta alguma relação com os graus de habilitação académica, na experiência profissional não há ligação relevante com essas habilitações.

²⁹ PORDATA Retrato de Portugal na Europa Indicadores 2011. Os trabalhadores por conta própria sem o ensino secundário completo eram 77,2% em Portugal para 25,8% na UE a 27 e os trabalhadores por conta de outrem sem essa habilitação eram 56,3% para 19,8% na UE a 27.

A **FIGURA 2.06** ilustra a diferença entre os empresários com e sem formação específica, em cada nível de instrução. Nos níveis de instrução mais baixos a desproporção é maior, apenas no ensino superior e técnico-profissional os empresários com formação específica superam os que não têm.

A maioria dos empresários com ensino superior (55%) tem formação profissional na área do negócio.



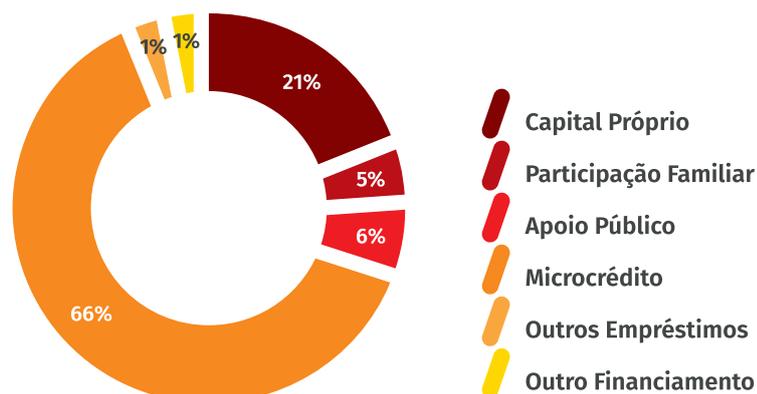
2.2. INVESTIMENTOS E NEGÓCIOS

CAPITAIS PRÓPRIOS PRESENTES NA MAIORIA DOS INVESTIMENTOS – PARTICIPAÇÃO DE FAMILIARES EQUIVALENTE A APOIOS PÚBLICOS

O microcrédito é a principal fonte de financiamento dos investimentos (66%), mas os empresários também investem as suas poupanças.

O capital próprio ³⁰ está presente em 61% do número dos investimentos e tem peso relevante nos montantes investidos (21%) (FIGURA 2.07 e QUADROS 2.02 e 2.03).

Nos apoios públicos está incluída a antecipação do subsídio de desemprego ao abrigo do PAECPE ³¹ que, até certo ponto, se poderia ter considerado capital próprio. Os apoios familiares têm um peso equivalente aos apoios públicos.



// FIGURA 2.07

Estrutura das fontes de financiamento de investimento, nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016

O QUADRO 2.02 detalha os montantes e a estrutura de distribuição das fontes de financiamento.

// QUADRO 2.02

Fontes de financiamento do investimento nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016

FONTES DE FINANCIAMENTO	Capital Próprio	Participação Familiar	Apoio Público	Micro Crédito	Outros Empréstimos	Outro Financiamento	TOTAL
Montante	3.175.046	699.183	994.482	10.145.632	112.745	194.266	15.321.353
% Investimento	21%	5%	6%	66%	1%	1%	100%

³⁰ Na presente análise esta rubrica inclui, além do capital entregue pelo empresário, o montante de IVA nos empréstimos Microinvest dado que o mesmo tem que ser coberto pelo empresário.

³¹ Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego - Portaria nº 985/2009, de 4 de setembro, com a redação que lhe foi dada pela Portaria n.º 58/2011, de 28 de janeiro.

A presença de capital próprio não varia muito com a situação profissional prévia dos empresários, com um número de ocorrências próximo dos 60% nas diferentes situações profissionais. A exceção é o grupo dos trabalhadores por conta própria e empresários em nome individual onde o número de ocorrências sobe para 69% (**QUADRO 2.03**).

// QUADRO 2.03

Presença de capital próprio nas fontes de financiamento, por situação profissional do empresário nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016

PRESENÇA DE CAPITAL PRÓPRIO	Desempregados	Trabalhadores por Conta de Outrem	Trabalhadores por Conta Própria ENI	Diversos	TOTAL
Com Capital Próprio	491	73	173	23	760
Sem Capital Próprio	341	47	78	15	481
TOTAL	832	120	251	38	1.241
% com Capital Próprio	59%	61%	69%	61%	61%

A relação entre a presença de capital próprio e as taxas de amortização nos empréstimos findos será analisada adiante.

MAIORIA DOS INVESTIMENTOS ABAIXO DE 15.000 EUROS – EQUIPAMENTOS PREDOMINAM

O montante médio dos investimentos é de 12.346 euros, e em 64% dos negócios os investimentos situam-se entre os 5.000 euros e os 15.000 euros.

Verificam-se algumas diferenças em termos de setores de atividade entre um montante médio de 17.650 euros no setor primário e 11.367 euros no comércio a retalho, (**QUADRO 2.04**).

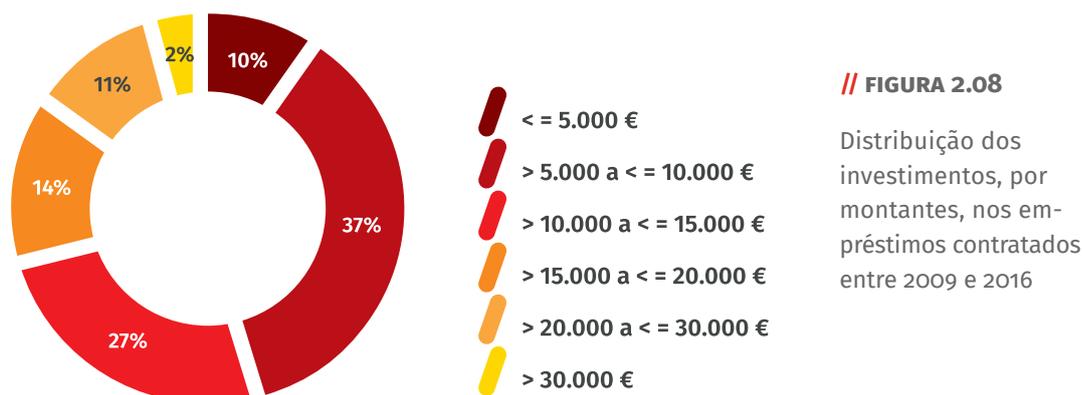
// QUADRO 2.04

Dimensão média dos investimentos, por setor de atividade nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016

SECTOR	Atividade Primária	Indústria Transformadora	Comércio Automóvel	Comércio por Grosso	Comércio a Retalho	Serviços Diversos	TOTAL
Investimento	1.147.246	1.368.568	507.886	493.372	4.023.969	7.780.313	15.321.354
Nº de Negócios	65	122	33	38	354	629	1.241
Dimensão Média	17.650	11.218	15.390	12.983	11.367	12.369	12.346

A quase totalidade das operações (98%) corresponde a investimentos menores ou iguais a 30.000 euros, sendo as classes centrais de 5.000 a 10.000 euros e a de 10.000 a 15.000 euros as mais relevantes com destaque para a primeira, (**FIGURA 2.08**).

Aproximadamente três quartos dos investimentos são inferiores a 15.000 euros.



A **FIGURA 2.09**³² ilustra as diferenças por setor em termos da repartição dos investimentos por classes.

Nas atividades primárias, na indústria transformadora e no comércio automóvel a maioria dos investimentos estão na classe dos 10.000 a 15.000 euros, nos restantes setores a classe predominante é a dos investimentos entre os 5.000 e os 10.000 euros (**FIGURA 2.09**).

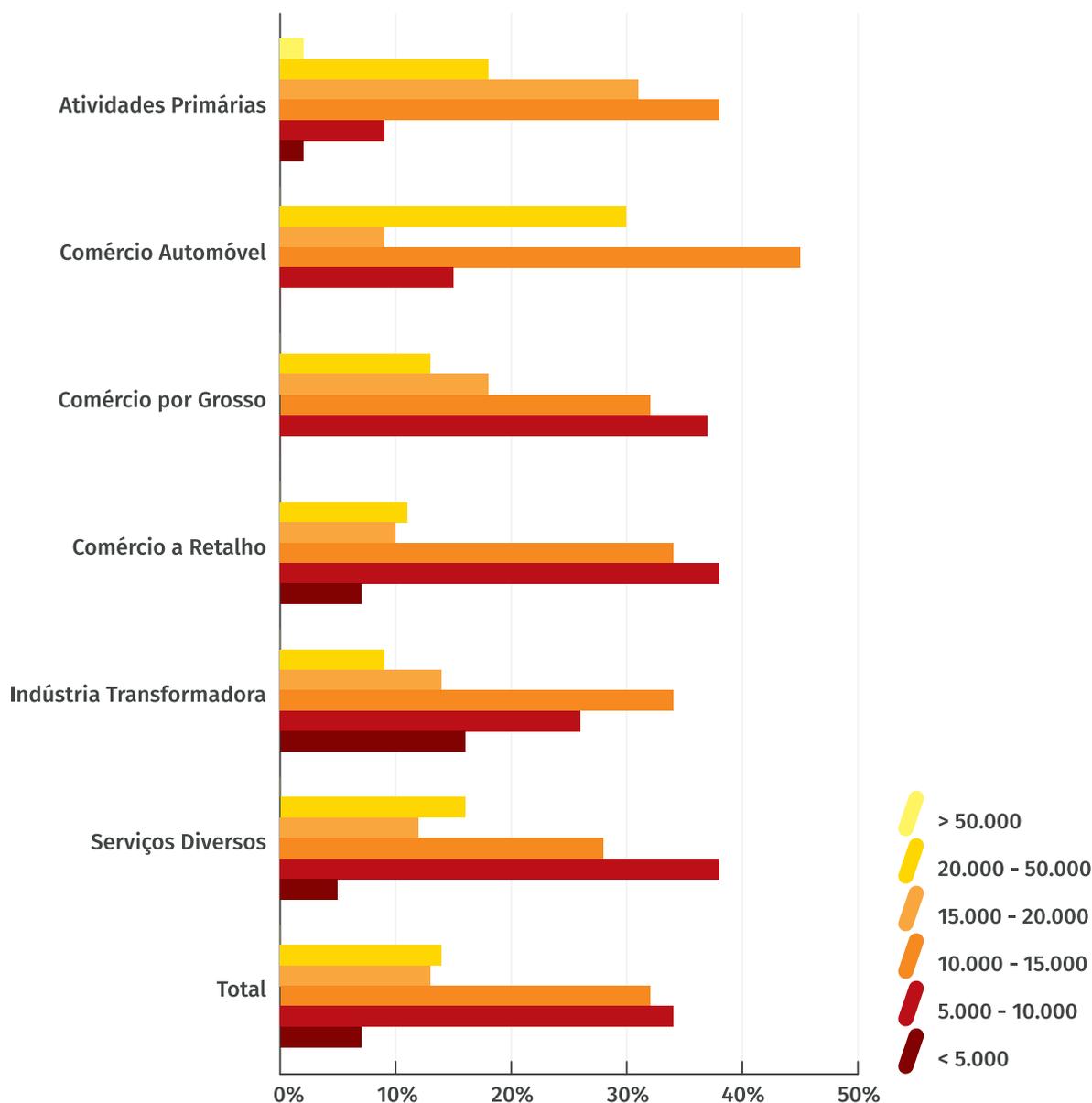
As classes de investimentos mais baixos (até 10.000 euros) predominam no total assim como nos serviços diversos, no comércio a retalho e no comércio por grosso, enquanto a classe dos 10.000 a 15.000 euros se destaca na atividade primária, no comércio automóvel e na indústria transformadora.

As classes relativas a investimentos mais elevados, entre 15.000 e 20.000 euros têm maior peso nas atividades primárias (entre 15.000 e 20.000 euros) e no comércio automóvel (20.000 a 50.000 euros).

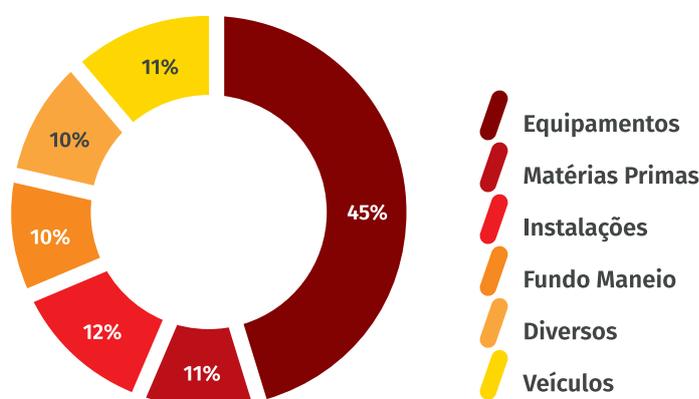
³² Detalhe da informação em valores absolutos constante do **ANEXO IV.08**.

// FIGURA 2.09

Distribuição dos investimentos, por setor de atividade, nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016

**EQUIPAMENTOS DOMINAM AS COMPONENTES DO INVESTIMENTO**

Em termos de componentes do investimento, os equipamentos representam a fatia mais pesada (45% do investimento): têm a expressão máxima na atividade primária (58%) e no comércio automóvel (56%); as restantes componentes têm pesos relativos muito próximos (10%-12%), (FIGURA 2.10), a sua diversificação apenas se evidencia na análise por setores de atividade, (QUADRO 2.05).



// FIGURA 2.10

Estrutura das componentes do investimento nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016

// QUADRO 2.05

Componentes do investimento, por setores de atividade, nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016

SECTOR	Equipamentos	Matérias Primas ³³	Instalações	Fundo Maneio ³⁴	Diversos	Veículos	TOTAL
Atividades Primárias	662.825 58%	46.862 4%	107.918 9%	103.758 9%	70.872 6%	155.010 14%	1.147.246 100%
Indústria Transformadora	712.350 52%	104.735 8%	107.293 8%	145.727 11%	90.868 7%	207.596 15%	1.368.568 100%
Comércio Automóvel	282.690 56%	56.863 11%	60.822 12%	34.105 7%	35.506 7%	37.900 7%	507.886 100%
Comércio por Grosso	194.328 39%	86.914 18%	6.238 1%	40.027 8%	46.735 9%	119.130 24%	493.372 100%
Comércio a Retalho	1.340.006 33%	968.159 24%	366.889 9%	445.682 11%	345.655 9%	557.579 14%	4.023.969 100%
Serviços Diversos	3.679.797 47%	481.211 6%	1.212.185 16%	831.060 11%	904.748 12%	671.312 9%	7.780.313 100%
TOTAL	6.871.996 45%	1.744.743 11%	1.861.345 12%	1.600.359 10%	1.494.383 10%	1.748.527 11%	15.321.353 100%

Além do destaque já referido para os equipamentos são de anotar os veículos, no comércio por grosso; as instalações, nos serviços diversos e as matérias-primas, no comércio a retalho que, neste setor, equivalem aos *stocks* iniciais de mercadorias. O fundo de maneiio, que passa a incluir os *stocks* (inventários) iniciais e matérias-primas a partir de 2014, não apresenta variações significativas, ficando em cerca de 10% (QUADRO 2.05). Nesta medida, a rubrica de matérias-primas está subavaliada.

³³ No comércio a retalho as matérias-primas equivalem ao *stock* inicial de mercadorias.

³⁴ A partir de 2014 as matérias-primas e *stocks* (inventários) iniciais passam a ser incluídos no Fundo de maneiio.

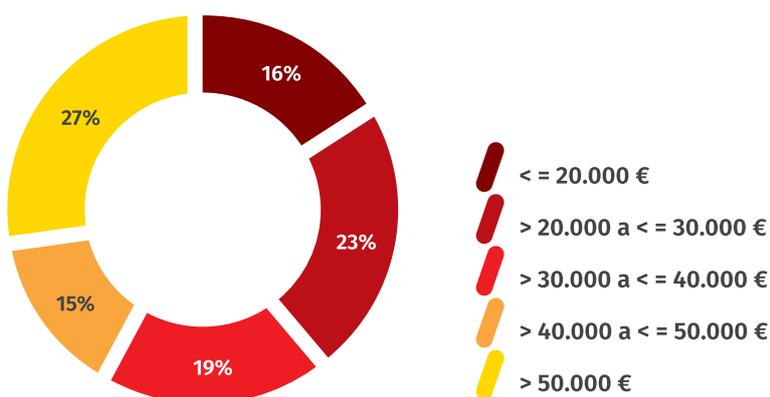
MAIORIA DOS VOLUMES DE FATURAÇÃO ANUAL PREVISTA ATÉ AOS 40.000 EUROS

Os dados disponíveis sobre os volumes de faturação anual assentam nas previsões efetuadas em sede do plano de negócios, sendo que, das visitas de acompanhamento de técnicos de microcrédito da ANDC, resulta que (apenas) 33% das empresas teria faturação abaixo do previsto ³⁵.

De salientar que as rubricas mais relevantes do investimento: equipamentos, veículos e matérias-primas podem constituir ativos que, em caso de insucesso, permitem minimizar as perdas.

Os volumes anuais de faturação previstos colocam 58% do número de negócios nas classes com valores menores ou iguais a 40.000 euros e 73% de negócios não ultrapassam os 50.000 euros, (FIGURA 2.11).

A percentagem de negócios com faturação anual prevista até 50.000 euros está próxima do peso de 77% das empresas com esta dimensão no total das empresas registadas pelo INE em 2015. Nesta medida a percentagem de empresas com faturação anual prevista acima de 50.000 euros (27%) está acima da média nacional (23%) ³⁶.



// FIGURA 2.11

Distribuição dos negócios, por volumes de faturação anual previstos, nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016

Nos negócios com volumes de faturação acima dos 50.000 euros incluem-se algumas tipologias específicas em que a margem de lucro é relativamente baixa na medida em que uma parte importante da faturação está consignada a fornecedores, como é caso das agências de viagens ou dos estabelecimentos com venda de jogo.

³⁵ Dados de 526 relatórios de visitas de acompanhamento pelos técnicos da ANDC realizadas entre o 3º trimestre de 2015 e o final de 2016.

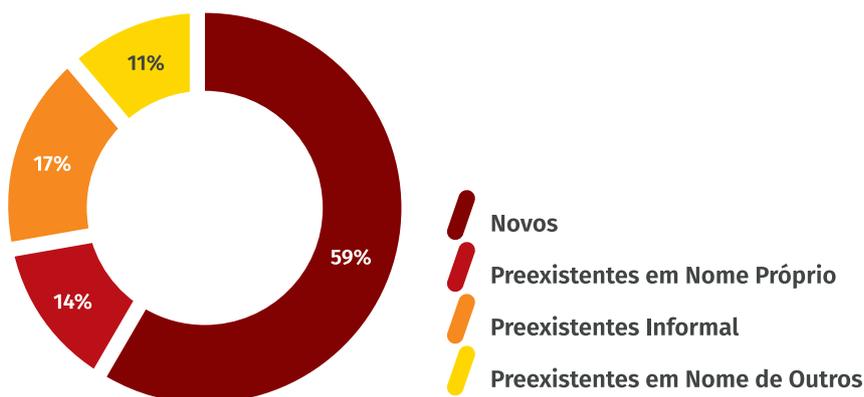
³⁶ 77% das 1.1163.082 empresas nacionais em 2015 tinham faturação anual até 50.000 euros, nas 790.881 empresas em nome individual (ENI) 93% tinham faturação até 50.000 euros – Sistema de Contas Integradas das Empresas INE.

NÚMERO PREVISTO DE TRABALHADORES AO SERVIÇO AUMENTA

No que se refere aos 1.480 postos de trabalho, a informação disponível, igualmente reportada à previsão em sede de plano de negócios é normalmente conservadora. O número médio de 1,19 postos de trabalho por negócio, reflete um aumento em relação à média para os 18 anos (2.517 postos de trabalho, média de 1,12) e é coerente com os dados nacionais para empresas com esta dimensão ³⁷.

MAIORIA DE NEGÓCIOS NOVOS, MUITOS COM ANTECEDENTES

A maioria dos negócios foram criados de raiz (59%), sendo o comércio a retalho o setor em que há maior incidência de negócios novos. Nos restantes 41% com antecedentes, há 11% preexistentes em nome de outrem (retomas) com maior incidência nos serviços diversos, 16% preexistentes informais com maior incidência na indústria transformadora e 14% preexistentes em nome próprio com maior incidência nas atividades primárias (FIGURA 2.12 e 2.13 ³⁸).



// FIGURA 2.12

Distribuição dos negócios, por situação à data do crédito, nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016

A situação de preexistência pode reduzir alguma margem de incerteza associada a fatores como a adequação do binómio empresário/negócio, carteira de clientes, relações com fornecedores entre outros, mas não pode ser considerada uma garantia de sucesso.

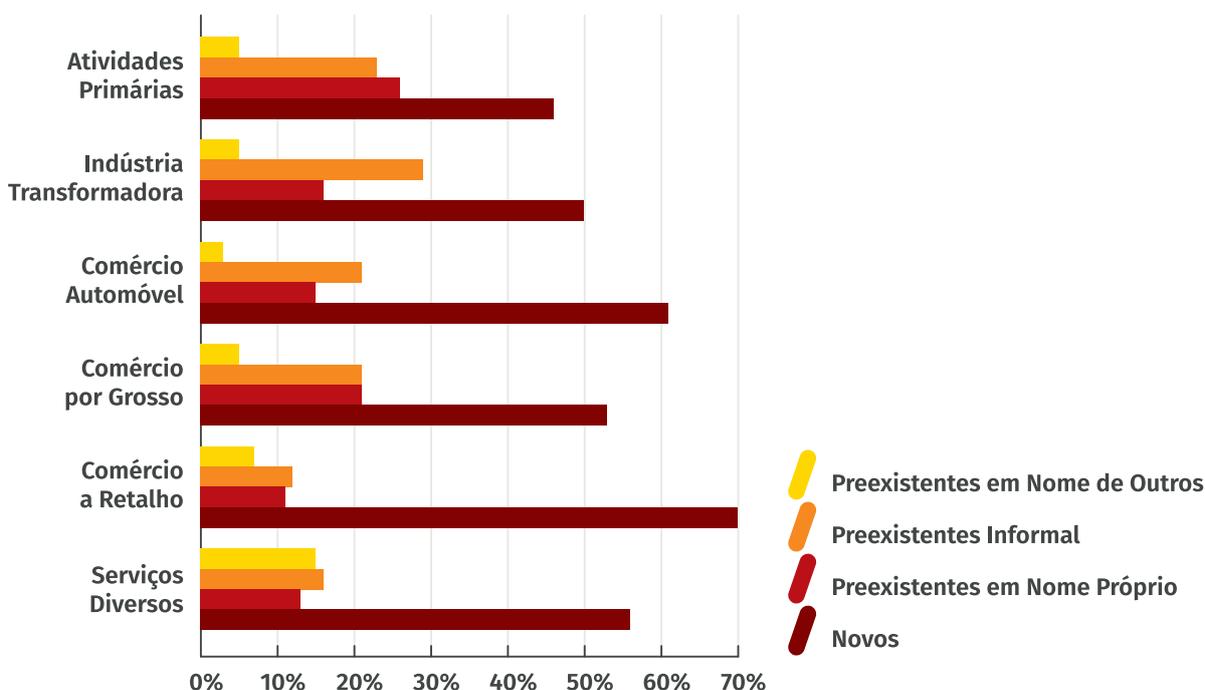
Na preexistência em nome de outrem (retomas) um terço das situações caracterizam-se pela pré-existência de vínculo laboral do empresário. Nos outros dois terços não há relação prévia empresário/negócio nem histórico de relações com clientes e fornecedores.

³⁷ Fonte: Sistema de Contas Integradas das Empresas INE, dados 2015. Nas 790.881 empresas em nome individual ENI, 97% têm 1 a 2 trabalhadores.

³⁸ Informação em valores absolutos constante do ANEXO IV.09.

// FIGURA 2.13

Distribuição dos negócios, por situação à data do crédito por setor de atividade nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016



A análise constante do **QUADRO 2.03**, apresentada anteriormente, conclui pela maior presença de capital próprio nos trabalhadores por conta própria ou empresários em nome individual (69%). No **QUADRO 2.06** a presença de capital próprio é analisada com mais detalhe, para os diferentes tipos de negócios preexistentes. Acima da média ficam os negócios relativos a empresários com negócio preexistente em nome próprio (74%) ou preexistente informal (64%). Abaixo da média os negócios novos, com 59%, e os preexistentes em nome de outrem com 53%.

Os negócios preexistentes em nome de outrem sendo aqueles em que é menos frequente a ocorrência de capital próprio, apresentam uma maior incidência de créditos vencidos nos projetos findos, matéria que será abordada no ponto seguinte.

ANTECEDENTES	Com Capital Próprio	Sem Capital Próprio	TOTAL	% COM CAPITAL PRÓPRIO
Novos	431	301	732	59%
Preexistentes em Nome Próprio	126	45	171	74%
Preexistentes Informal	132	73	205	64%
Preexistentes em Nome de Outros	71	62	133	53%
TOTAL	760	481	1.241	61%

// QUADRO 2.06

Presença de capital próprio no financiamento por situação do negócio à data do crédito nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016

2.3. EMPRÉSTIMOS COM CONTRATOS FINDOS – ALGUNS FATORES FAVORÁVEIS AOS MELHORES RESULTADOS NAS TAXAS DE AMORTIZAÇÃO

MELHORIA NAS TAXAS DE INCUMPRIMENTO

A análise dos 676 créditos contratados a partir de 2009 e com contratos findos antes do final de 2016 permite-nos avaliar esta temática com mais profundidade identificando alguns fatores com impacto nas taxas de amortização.

Recordam-se os dados já apresentados no **QUADRO 1.10** e **FIGURA 1.16**, que demonstram a melhoria acentuada nos empréstimos contratados no período 2009-16, relativamente ao período anterior, patente tanto na redução da percentagem do crédito em mora como na percentagem do número de créditos vencidos.

A análise que se segue relaciona os resultados obtidos em termos de cumprimento dos empréstimos com algumas características tratadas em pontos anteriores, como a situação dos negócios à data do crédito, a presença de capital próprio nas fontes de financiamento, a idade, as habilitações e a situação profissional do empresário ou os setores de atividade do negócio.

PIOR DESEMPENHO NAS RETOMAS DE NEGÓCIOS

No **QUADRO 2.07** relacionam-se os empréstimos amortizados ou vencidos com os antecedentes dos negócios.

Verifica-se que os negócios preexistentes em nome próprio, informais ou não, apresentam os melhores resultados patentes nos valores mais baixos de empréstimos (14% e 11%). Os negócios novos têm um valor acima da média, 18% dos empréstimos vencidos, e os piores resultados são os dos negócios preexistentes em nome de outrem, patentes nos valores mais elevados de crédito vencido – 23% (**FIGURA 2.14**).

// QUADRO 2.07

Empréstimos amortizados ou vencidos, por situação do negócio à data do crédito no total dos contratos findos (contratações a partir de 2009)

	TOTAL DE EMPRÉSTIMOS		EMPRÉSTIMOS FINDOS				
	Nº de Empréstimos	% por Situação	Nº de Amortizados	% Amortizados por Situação	Nº de Vencidos	% Vencidos por Situação	Total de Findos
Novos	732	59%	315	82%	67	18%	382
Preexistentes em Nome Próprio	171	14%	108	86%	17	14%	125
Preexistentes Informal	205	17%	88	89%	11	11%	99
Preexistentes em Nome de Outros	133	11%	54	77%	16	23%	70
TOTAL	1.241	100%	565	84%	111	16%	676

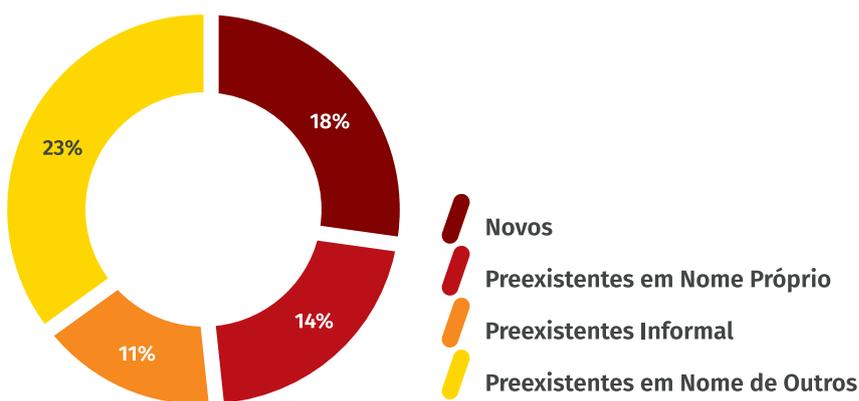
EXISTÊNCIA DE CAPITAIS PRÓPRIOS MELHORA AS TAXAS DE CUMPRIMENTO

O **QUADRO 2.08** que relaciona os empréstimos amortizados ou vencidos com a presença de capital próprio nas fontes de financiamento evidencia a melhoria das taxas de amortização (de 79% para 87%) na presença dessa fonte financeira.

SITUAÇÃO	Com Capital Próprio		sem Capital Próprio		TOTAL	
		%		%		%
Amortizado	359	87%	206	79%	565	84%
Vencido	55	13%	56	21%	111	16%
TOTAL	414	100%	262	100%	676	100%

// QUADRO 2.08

Presença de capital próprio nos empréstimos com contratos findos (contratações a partir de 2009)



// FIGURA 2.14

Percentagem de operações com crédito vencido por situação dos negócios à data do crédito no total dos empréstimos findos (contratações a partir de 2009)

HABILITAÇÕES E EXPERIÊNCIA TAMBÉM SÃO RELEVANTES

Das análises efetuadas às restantes características para os empréstimos com contratos findos por comparação com a média geral de 16% de empréstimos com moras à data do fim do contrato, destacam-se as seguintes situações:

- // As idades não apresentam influência clara: a percentagem mais elevada de contratos findos encontra-se no grupo dos 45 a 54; as percentagens mais baixas nos grupos dos 55 e mais (11%) - embora, este grupo represente apenas 7% do total - e o dos 25 a 34 anos (com 13%);
- // Em relação às habilitações académicas apenas se destaca o ensino superior, que representa 20% do total e tem uma percentagem de contratos findos com mora muito abaixo da média (8%), tendo os restantes estratos valores próximos da média;
- // Nas competências profissionais destacam-se os empresários com formação profissional específica com uma percentagem de contratos findos com mora de apenas 12% contra 20% dos que não têm formação profissional específica. No que se refere à experiência profissional específica não há diferença relevante entre os que a têm ou não;

- // Em termos de situação profissional à data do contato inicial com a ANDC também cabe apenas destacar os empresários em nome próprio, que representam 26% do total e têm um valor abaixo da média com 12% nos empréstimos findos com mora;
- // A nível dos setores de atividade, o setor de comércio automóvel com 27% fica bastante acima da média geral dos empréstimos com mora, mas representa apenas 3% do total, a atividade primária tem um resultado muito positivo com 4% mas também representa apenas 4% do conjunto; com maior peso e um valor acima da média está o comércio a retalho com 20% de empréstimos com mora e representando 28% do conjunto.

FATORES FAVORÁVEIS AO CUMPRIMENTO DO CRÉDITO

Resumindo – as principais relações encontradas entre as características dos empresários e dos negócios com efeito positivo no cumprimento nos empréstimos com contratos findos foram as que se seguem.

- // A presença de capital próprio favorece o cumprimento: 13% de projetos findos com incumprimento nos investimentos com capital próprio em contraste com 21% nos que não tinham capital próprio;
- // A qualificação favorece o cumprimento: os empresários com ensino superior têm incumprimento em 8% dos casos e os que tinham formação profissional específica em 12%.
- // Os melhores resultados encontram-se entre os negócios previamente existentes informais (11% de incumprimento).

No **PONTO 3.1** são quantificados os negócios abertos e fechados à data de fim do empréstimo e as suas relações com as taxas de cumprimento dos empréstimos (**QUADRO 3.01**). Cerca de $\frac{3}{4}$ dos negócios permaneciam abertos à data de fim do empréstimo, mas 13% destes não conseguiram amortizar totalmente o crédito, tendo ficado em mora 7% do capital emprestado. Cerca de $\frac{1}{4}$ dos negócios haviam encerrado, mas, destes, apenas 27% não amortizaram totalmente o crédito, tendo ficado em mora 17% do capital emprestado.

UMA CULTURA DE COOPERAÇÃO

A ANDC congratula-se com a multiplicação de experiências e entidades no terreno associadas ao desenvolvimento do microcrédito mas não deixa de constatar alguma falta de articulação entre as alterações que vão sendo introduzidas nalgumas medidas de grande alcance e o confronto com realidades que uma prática de avaliação sistemática ainda frágil não permite sustentar.

A ANDC acredita que é tempo de desenvolver uma verdadeira cultura de cooperação, avaliação e partilha de resultados entre as diferentes entidades que atuam neste setor, com destaque para aquelas cuja implantação no território mais as aproxima dos empresários, no sentido de inovar nas formas de assegurar a todos o direito à iniciativa e à cidadania económica.

// **CAPÍTULO 03**



INCLUSÃO PELO MICROCRÉDITO

“Desejamos criar oportunidades e percursos inclusivos de capacitação dos cidadãos, que lhes permitam participar plenamente na economia real. Aspiramos a uma sociedade em que ninguém seja excluído e onde aqueles que desejam iniciar novas empresas, consolidar negócios existentes ou satisfazer as necessidades pessoais de melhoria das condições de vida tenham acesso a toda a gama de serviços financeiros e apoio adequados”

14.ª CONFERÊNCIA ANUAL DA REDE EUROPEIA DE MICROFINANÇA - VENEZA, 22-23 DE JUNHO DE 2017

3.1. O DIREITO À INICIATIVA ECONÓMICA E OS RISCOS DOS NEGÓCIOS

MELHORIA NAS TAXAS DE INCUMPRIMENTO

O microcrédito tem vindo a evoluir de um instrumento diretamente vocacionado para o combate à pobreza para um instrumento mais associado ao direito à iniciativa económica de pessoas que, por razões mais ou menos transitórias, estão limitadas na sua capacidade de exercerem e desenvolverem competências pessoais que lhes permitiriam melhorar a sua qualidade de vida.

Esta situação está espelhada nas conclusões da Conferência da Rede Europeia da Microfinança realizada em Junho de 2017 em Veneza.

Como se verifica pela descrição do perfil dos empresários, a situação de exclusão do acesso ao crédito não é sinónimo de pobreza extrema nem de baixos níveis de instrução. Porém, há outros fatores de exclusão que podem impedir as pessoas de darem passos decisivos na conquista da sua autonomia e na melhoria da sua qualidade de vida, não só pela via financeira mas também pelo desenvolvimento da sua competências e da sua realização pessoal.

OBJETIVOS DA INTERVENÇÃO - DIFERENTES EXPECTATIVAS, CAPACIDADES E NECESSIDADES

A questão central que se coloca à ANDC, tendo em conta o seu foco no indivíduo, é a de saber se o microcrédito permite melhorar a situação económica e social de quem o utiliza.

Num contexto em que o acesso ao crédito tem vindo a ser disponibilizado de diferentes formas e com o envolvimento de diferentes agentes, a experiência da ANDC demonstra que uma visão realista do mercado e uma apreciação das capacidades individuais devem ser tão acuteladas quanto possível, desde os primeiros contactos, para evitar situações de prejuízo futuro.

O microcrédito, sendo um instrumento financeiro, pode criar condições favoráveis à autonomia individual mas também pode constituir um risco de agravamento de desequilíbrios preexistentes. Por esta razão, as entidades que promovem a sua utilização com objetivos de inclusão social devem prever formas de lidar com esses riscos diretamente, ou pela articulação com outras entidades

que tenham condições de proximidade aos empresários e possam apoiá-los nessas circunstâncias, incluindo quando necessário a partilha de conhecimento e experiência com os respetivos agentes.

As descrições efetuadas nos **PONTOS 1.2** e **2.1** demonstram que a questão da autonomia financeira se coloca, com frequência, não apenas para uma pessoa individual mas para um agregado familiar, nuns casos porque se trata de reforçar os meios de subsistência do agregado, noutros casos porque é necessário reforçar a autonomia de um dos seus membros em situação de dependência.

Muitas vezes as pessoas pretendem apenas criar uma atividade de dimensão reduzida em que se sintam confortáveis e que sejam capazes de controlar sem riscos excessivos. A satisfação e a segurança proporcionadas por um modo de vida em que realizam as suas potencialidades e se sentem reconhecidas pode ser mais relevante que a dimensão dos lucros obtidos.

Por vezes, trata-se de uma fase de transição em que as pessoas depois de perderem situações em que se sentiam seguras, como sejam a perda de emprego ou alterações na estrutura familiar, precisam de testar as suas capacidades face a mudanças que têm de enfrentar.

No entanto, para a ANDC, a solução de microcrédito nunca se confundiu com o empréstimo, *per se*, mas antes com um apoio integrado àqueles que em situação de vulnerabilidade procuravam afirmar a sua cidadania económica através da criação do próprio emprego ou de um micronegócio.

O sucesso da experiência e da intervenção da ANDC pode ser efetivo mesmo quando o negócio é encerrado ou passado a terceiros, com alguma frequência familiares, e a pessoa encontra outras alternativas, nomeadamente em termos de emprego. Frequentemente este percurso é reconhecido com gratidão pela experiência adquirida, competências ganhas e grau de consciencialização das potencialidades próprias.

A opção pelo encerramento do negócio não deve ser penalizada nem assimilada a um insucesso limitativo de outras alternativas, antes deve ser valorizada nas aprendizagens que origina, podendo também ser uma condição necessária para assumir novos desafios. O maior risco é, quando necessária, não ocorrer em tempo oportuno e ser adiada por receio dos efeitos negativos imediatos, acabando por criar situações muito mais difíceis de recuperar.

O SUCESSO DOS NEGÓCIOS – UMA REALIDADE MULTIFACETADA

Pelo que ficou dito, a noção de sucesso da intervenção não deve ser confundida com a de sucesso do negócio. É comum associar a noção de sucesso de negócio aos tempos de sobrevivência, assim como à sua expansão, ou criação de postos de trabalho. A ANDC valoriza estas questões mas considera desadequado que a sua concretização seja induzida por estímulos ou sanções que possam pôr em risco outros aspetos fundamentais para os empresários como a sua satisfação pessoal e a saúde financeira dos negócios.

A capacidade de cumprir o contrato celebrado com a entidade bancária, já analisada em pontos anteriores, é primordial pelas implicações que pode ter para o empresário e para o seu agregado em termos de alternativas futuras. Pelas responsabilidades que a ANDC assume em termos de garantias bancárias em situações de incumprimento, esta situação tem também impacto na sua sustentabilidade financeira. Porém, as taxas de incumprimento não se confundem com as de sobrevivência dos negócios. Alguns empréstimos amortizados correspondem a negócios que foram encerrados antes da conclusão do empréstimo, como fica ilustrado no **QUADRO 3.01** para os negócios concluídos.

// QUADRO 3.01

Situação dos negócios à data de fim do empréstimo nas contratações, a partir de 2009

SITUAÇÃO DOS NEGÓCIOS	SITUAÇÃO DOS EMPRÉSTIMOS						
	TOTAL DOS EMPRÉSTIMOS FINDOS		EMPRÉSTIMOS FINDOS COM MORA		MONTANTE DOS EMPRÉSTIMOS FINDOS		
	Nº de Empréstimos	% no Total de Negócios	Nº de Empréstimos	% no Total de Negócios por Situação	Montante Total €	Montante em Mora €	% em Mora no Total dos Empréstimos Findos
Abertos	510	76%	67	13%	3.596.104	268.872	7%
Fechados	164	24%	44	27%	1.129.870	194.400	17%
Outras Situações	2				8.000		
TOTAL	676	100%	111	16%	4.733.974	463.272	10%

Mantêm-se abertos 76% dos negócios financiados pelos 676 empréstimos analisados, embora 13% dos mesmos tivessem moras que atingiam 7% do capital emprestado. Por outro lado, nos 24% que se encontravam fechados, a maior parte tinha reembolsado integralmente o empréstimo e apenas 27% tinham moras que atingiam 10% do capital emprestado.

Estes dados confirmam a informação já prestada no **QUADRO 1.10** sobre o facto de o montante em mora afetar apenas uma parte do capital do empréstimo e não a totalidade do mesmo.

Conforme já referido, além do tempo de sobrevivência e do cumprimento do empréstimo há outros indicadores de sucesso como a expansão, a criação de postos de trabalho adicionais, e a consolidação de relações de confiança com as entidades bancárias que lhes permitem passar a poder recorrer ao crédito em condições de mercado.

Já foi referida no **CAPÍTULO 2** a menor taxa de incidência de incumprimentos bancários nos negócios preexistentes em nome do próprio e preexistentes informais, que nalguns casos já terão testado parcialmente a sua sustentabilidade. Para os preexistentes em nome de outrem os resultados menos favoráveis podem estar associados a fragilidades dos mesmos já desenvolvidas antes da passagem para o empresário que beneficia do microcrédito e que este não teve condições de reverter. Este dado justifica uma atenção especial na análise da situação prévia do negócio, em articulação com o perfil do candidato a microcrédito na fase de elaboração do plano de negócio.

Podendo a inclusão de negócios preexistentes suscitar dúvidas quanto à sua justificação no presente contexto, importa esclarecer que estamos sempre perante negócios com dimensão reduzida e empresários sem acesso ao crédito bancário em condições de mercado. De notar ainda que a intervenção do microcrédito ANDC tem uma função estruturante no sentido da criação ou reforço de condições de sustentabilidade do negócio e não se destina a resolver situações pontuais como faltas de fundo de maneio ou simples reforços de tesouraria.

FAVORECER O SUCESSO SEM NEGAR NEM ABANDONAR O INSUCESSO

Não é possível encontrar receitas infalíveis para o sucesso, sobretudo quando o objetivo não é selecionar os melhores mas apoiar os que mais precisam, mas há algumas características que se revelam mais decisivas, tanto a nível das pessoas como dos negócios, para que o microcrédito possa servir os objetivos pretendidos.

No perfil dos empresários, os aspetos comportamentais, mais difíceis de identificar na fase de seleção, são pelo menos tão decisivos como as competências técnicas. Entre estes, a resiliência e o sentido de responsabilidade parecem ser determinantes. Não sendo atestáveis por diplomas, as histórias de vida ajudam muitas vezes os técnicos de microcrédito a perceber até que ponto estão presentes em cada caso. Algumas ações de sensibilização, prévias ao arranque do negócio, poderiam facilitar um melhor autoconhecimento e uma tomada de decisão mais consciente, nomeadamente em termos de adoção de medidas de prevenção, incluindo o reforço de competências. Nos casos que suscitem mais dúvidas, estas ações poderiam ser explicitamente recomendadas.

As relações de proximidade com os empresários e a capacidade para mediar tanto o suporte de redes de apoio local como a relação com os bancos podem ser importantes para ajudar a ultrapassar momentos críticos ou redefinir estratégias que podem incluir reestruturações ou o encerramento da atividade.

Também no que se refere aos negócios não há setores de sucesso e setores de insucesso mais ou menos garantidos. Trata-se, antes, de uma boa adequação entre a pessoa e a atividade, para além das condições objetivas associadas à localização, natureza dos produtos e relações com os clientes e fornecedores.

Na maioria dos casos, os empresários escolhem atividades relativamente às quais detêm alguma experiência específica mas, como já ficou referido no **PONTO 2.8**, relativamente aos empréstimos com contratos findos, este fator não apresenta relação direta com as taxas de amortização dos empréstimos, contrariamente ao que sucede com a formação profissional específica.

Além da importância constatada da formação profissional específica, a experiência de acompanhamento revela frequentes fragilidades em termos de competências de gestão que podem tornar-se mais críticas nos casos em que, por estarem em causa atividades com dimensão financeira reduzida, se esbatem mais facilmente as fronteiras entre o negócio e a economia familiar.

A questão das vendas é sempre um fator chave e, para além da boa previsão à partida no plano de negócios, há uma série de estratégias de adaptação do produto e aperfeiçoamento das relações com os clientes que são decisivas ao longo do desenvolvimento da atividade. A capacidade de atender às preferências dos clientes é importante mas a tentação de facilitar as condições de pagamento pode ter resultados negativos.

Por outro lado, o recurso a novas técnicas de venda, nomeadamente pela *internet*, poupa custos de estrutura. Porém, a experiência tem demonstrado que a utilização destas ferramentas exige competências específicas sem as quais as expectativas iniciais podem sair defraudadas.

A predominância, constatada no **PONTO 1.3**, de algumas atividades aparentemente menos exigentes em termos de competências técnicas especializadas, como o comércio a retalho, os cafés e os cabeleireiros, pode estar relacionada com a sua atratividade para empresários mais indiferenciados. Nesta medida, as taxas de sucesso menos relevantes nestas atividades podem ser mais influenciadas pela preparação dos empresários do que pela natureza das mesmas ou por questões de mercado.

Porém, algumas ocorrências geradoras de insucesso são mais frequentes em determinadas atividades e a possibilidade de partilhar experiências entre empresários do mesmo ramo, ou entre entidades que desenvolvem ações de acompanhamento com acumulação de capital de conhecimento, pode ser importante para prevenir ou minimizar essas ocorrências.

Apesar da ocorrência expectável dos insucessos, a tendência para a sua frequente negação não tem permitido desenvolver os instrumentos adequados para que estas experiências sejam encaradas com naturalidade, os seus ensinamentos devidamente capitalizados e os riscos minimizados.

Deve ter-se em conta que a manutenção do negócio aberto até à conclusão do empréstimo, cerca de quatro a cinco anos, representa um resultado muito significativo.

Além da função estratégica do processo de seleção entre os primeiros contatos e a proposta de crédito, referida no **PONTO 1.1**, também o acompanhamento, na fase de concretização do negócio e reembolso do empréstimo, numa relação de proximidade, pode ser decisivo na resolução dos problemas que vão ocorrendo.

Nesta perspetiva, o acompanhamento pode ser importante para minimizar os efeitos negativos e reforçar as aprendizagens nos casos de encerramento que sempre acabam por se justificar, já que o prolongamento de situações de insucesso manifesto não é de todo aconselhável.

3.2. LIÇÕES APRENDIDAS

O PROCESSO DE SELEÇÃO - APOIO À DECISÃO

O processo de seleção, desde os primeiros contactos até à aprovação do crédito, é de importância crucial, não em função de objetivos de excelência mas sim de sustentabilidade e prevenção de risco.

A ANDC valoriza a sua função de informação sobre as possibilidades que se oferecem a quem a procura mas também sobre as exigências de cada uma delas. Esta ação leva a que uma parte importante dos candidatos desista por sua iniciativa, o que não significa que não tenham tirado deste contato importantes benefícios.

A função de seleção prossegue na fase de preparação do processo e até à aprovação do crédito, sendo importante o papel dos técnicos com quem devem ser previstas medidas a adotar em caso de insucesso do negócio e as modalidades de acompanhamento mais adequadas, nas Comissões de Crédito pela sua apreciação sobre a viabilidade do negócio e possíveis melhorias a introduzir e, ainda, na avaliação a nível dos próprios bancos.

Também nesta fase se voltam a verificar desistências da iniciativa dos proponentes além de outras situações que impedem a obtenção do crédito.

É igualmente relevante, nestes casos, o serviço prestado a quem procurou a ANDC e beneficiou de um apoio que lhe permitiu tomar uma decisão mais esclarecida sobre as opções que se lhe apresentam.

Ao longo do processo de seleção devem ser identificadas as fragilidades que possam constituir uma ameaça mais evidente para o sucesso da intervenção e, em consequência dessa identificação, estabelecer linhas orientadoras do acompanhamento da execução com a adesão expressa do empresário.

O FATOR FAMILIAR – SUPORTE E RESPONSABILIDADE

A criação de um negócio, além de responder às necessidades individuais dos empresários tem uma estreita ligação com as necessidades e recursos do seu agregado familiar. A presença do apoio familiar na origem dos rendimentos dos agregados é muito relevante e também se faz sentir nas fontes de financiamento dos negócios. Por outro lado, a rede familiar tem muitas vezes papel significativo no apoio à resolução dos problemas que vão surgindo mas também representa um encargo e pode constituir um fator de perturbação ou instabilidade para o empresário.

Este fator deve pois ser tido em conta, desde a fase de preparação do negócio, na identificação de oportunidades e ameaças e também no acompanhamento da sua execução, procurando apoios complementares quando necessário.

AS HABILITAÇÕES E O CAPITAL PRÓPRIO – SABER, COMPROMISSO E EXPERIÊNCIA

As habilitações académicas e profissionais dos empresários têm vindo a aumentar e influenciam positivamente o sucesso da intervenção. O acompanhamento, durante a execução do investimento, pode

ser mais decisivo para os empresários com maiores fragilidades a este nível mas implica uma relação de confiança mútua e a sua eficácia só é possível quando o empresário reconhece a sua importância.

Além das habilitações académicas e da formação profissional foram identificadas relações positivas com o sucesso da intervenção nos casos de participação de capital próprio e negócio preexistente em nome do próprio. O primeiro fator está associado ao grau de compromisso pessoal com o financiamento e o segundo à familiaridade com as condições de concretização do negócio.

O ACOMPANHAMENTO DA ANDC – O CAPITAL DA EXPERIÊNCIA

A experiência de acompanhamento de atividades de natureza muito diversificada, por parte da ANDC, aumenta a capacidade de preparação dos planos de negócio, e o longo historial de resolução de problemas ajuda a prevenir/resolver ocorrências nefastas.

Tendo em conta que muitas vezes a incapacidade de ultrapassar dificuldades, que sempre surgem, se articula com fatores comportamentais, o treino resultante do exercício da atividade ajuda os técnicos a identificar oportunamente fragilidades que devem ser consideradas e trabalhadas desde a preparação do plano de negócios.

As reformulações de créditos para aumento de prazos ou de capital devem servir objetivos precisos de eficácia e não de simples adiamento de problemas.

Face às situações de insucesso do negócio, é importante evitar a negação por parte do empresário e apoiar a adoção das medidas mais adequadas, sem estigmatização e com valorização das aprendizagens recebidas. O cumprimento das obrigações com os bancos e entidades públicas deve ser protegido de forma a evitar consequências mais gravosas para os empresários.

EFEITOS NOS RESULTADOS

As melhorias em termos de taxas de amortização nos empréstimos concluídos nos últimos 8 anos demonstram que a combinação das diferentes lições aprendidas têm resultados visíveis.

A taxa de negócios abertos decorrido o período de reembolso do crédito (4/5 anos) demonstra a relevância do rigor e do apoio técnico para dar origem a negócios sustentáveis e é o lado positivo da baixa taxa de conversão das ideias em negócios.

O grau de satisfação expresso pelos empresários apoiados ³⁹, mesmo quando o negócio foi encerrado, são o melhor garante da justificação e valia do trabalho da ANDC.

A estabilização do número de negócios criados evidencia o muito que ainda há a fazer para chegar ao público-alvo que a ANDC pretende apoiar na concretização do seu direito à iniciativa económica.

³⁹ Sobre o grau de satisfação dos empresários ver estudo financiado pelo POAT - FSE: Programa Operacional de Apoio Técnico do Fundo Social Europeu, coordenado por Sara Sousa e Silva, 2014 com o título MICRONEGÓCIOS: Avaliar, Divulgar, Partilhar. O Estudo analisa os resultados do inquérito efetuado a 595 empresários cujos empréstimos findaram até 31.12.2013 e está disponível no site da ANDC www.microcredito.com.pt.

3.3. PERSPETIVAS DE FUTURO

APRENDER COM O INSUCESSO

A tendência para a negação das experiências de insucesso não tem facilitado o desenvolvimento de ferramentas próprias para um apoio adequado à minimização dos seus impactos nem à capitalização da experiência que o insucesso pode significar.

Haverá que procurar formas específicas de acompanhar estas situações, criar novos instrumentos para antecipar riscos, prevenir o insucesso evitável, aprender com as situações que não possam ser evitadas e apoiar novos percursos mais adequados para o empresário.

ALARGAMENTO DO PÚBLICO-ALVO

A ANDC acredita que a criação de novas formas de aprendizagem pode beneficiar um público muito mais vasto do que os empresários que obtêm crédito com o seu apoio, na medida em que se verifica que, no perfil das empresas nacionais, a predominância dos pequenos negócios (abaixo de 50.000 euros de faturação anual e com 1 a 2 empregados) ainda é mais acentuada do que no “público” ANDC.

Embora estas características não sejam sinónimo de baixas qualificações, numa grande parte dos casos há fragilidades para as quais os instrumentos atualmente disponíveis na área da formação e apoio à gestão estão pouco adaptados ao público que se pretende servir.

NOVAS FORMAS DE TRABALHO

O modelo de acompanhamento pessoa-a-pessoa desenvolvido em 18 anos de atividade da ANDC permitiu acumular um importante capital de experiência e conhecimento, mas a evolução das necessidades dos empresários e dos recursos disponíveis no terreno justificam a exploração de novas oportunidades.

Entre estas oportunidades consideram-se relevantes:

- // O desenvolvimento de novas formas de acompanhamento que potenciem a consolidação e o desenvolvimento dos negócios criados e previnam o insucesso;
- // A integração das situações de insucesso, aprendendo com as mesmas, antecipando a sua ocorrência e acompanhando o empresário no processo de transição;
- // As formas de capacitação das pessoas portadoras de ideias de negócio viáveis que as abandonam por carência de competências pessoais e de gestão;
- // O alargamento do público-alvo e a criação de ferramentas de apoio que possam abranger também as microempresas já existentes, tendo em conta o enorme peso que as mesmas têm no tecido económico nacional.



ANEXOS

ANEXO I. MUNICÍPIOS DO INTERIOR, POPULAÇÃO

Municípios do Interior¹	População 2013²		
Abrantes	37.588	Covilhã	49.749
Aguiar da Beira	5.224	Crato	3.522
Alandroal	5.580	Cuba	4.867
Alcácer do Sal	12.563	Elvas	22.245
Alcoutim	2.629	Estremoz	13.740
Alfândega da Fé	4.845	Évora	55.053
Alijó	11.452	Fafe	49.945
Aljezur	5.673	Ferreira do Alentejo	8.199
Aljustrel	8.915	Ferreira do Zêzere	8.357
Almeida	6.628	Figueira de Castelo Rodrigo	6.073
Almodôvar	7.199	Figueiró dos Vinhos	5.941
Alter do Chão	3.462	Fornos de Algodres	4.888
Alvaiázeres	7.048	Freixo de Espada à Cinta	3.622
Alvito	2.557	Fronteira	3.222
Ansião	12.773	Fundão	28.200
Arcos de Valdevez	22.142	Gavião	3.873
Arganil	11.669	Góis	4.079
Armamar	6.076	Gouveia	13.450
Arouca	21.751	Grândola	14.985
Arraiolos	7.302	Guarda	40.994
Arronches	3.100	Idanha -a -Nova	9.108
Avis	4.505	Lamego	26.007
Baião	19.899	Lousã	17.331
Barrancos	1.768	Mação	6.946
Beja	35.024	Macedo de Cavaleiros	15.230
Belmonte	6.673	Mangualde	19.485
Borba	7.230	Manteigas	3.297
Boticas	5.488	Marvão	3.376
Bragança	34.681	Meda	4.941
Cabeceiras de Basto	16.364	Melgaço	8.804
Campo Maior	8.365	Mértola	6.840
Carraceda de Ansiães	6.063	Mesão Frio	4.234
Carregal do Sal	9.656	Miranda do Corvo	12.984
Castanheira de Pêra	2.939	Miranda do Douro	7.303
Castelo Branco	54.409	Mirandela	22.962
Castelo de Vide	3.248	Mogadouro	9.098
Castro Daire	14.789	Moimenta da Beira	10.025
Castro Marim	6.543	Monção	18.836
Castro Verde	7.289	Monchique	5.632
Celorico da Beira	7.403	Mondim de Basto	7.313
Celorico de Basto	19.795	Monforte	3.228
Chamusca	9.881	Montalegre	9.935
Chaves	40.672	Montemor -o -Novo	16.850
Cinfães	19.647	Mora	4.683
Constância	4.028	Mortágua	9.344
Coruche	19.211	Moura	14.625

Municípios do Interior¹ População 2013²

Mourão	2.601	Tabuaço	6.247
Murça	5.773	Tarouca	7.894
Nelas	13.670	Terras de Bouro	6.857
Nisa	7.019	Tondela	28.167
Odemira	25.704	Torre de Moncorvo	8.220
Oleiros	5.444	Trancoso	9.537
Oliveira de Frades	10.153	Valpaços	16.097
Oliveira do Hospital	20.294	Vendas Novas	11.804
Ourique	5.144	Viana do Alentejo	5.515
Pampilhosa da Serra	4.257	Vidigueira	5.797
Paredes de Coura	8.991	Vieira do Minho	12.583
Pedrógão Grande	3.686	Vila de Rei	3.450
Penacova	14.678	Vila do Bispo	5.216
Penalva do Castelo	7.679	Vila Flor	6.438
Penamacor	5.324	Vila Nova da Barquinha	7.329
Penedono	2.831	Vila Nova de Cerveira	9.110
Penela	5.734	Vila Nova de Foz Côa	6.984
Peso da Régua	16.597	Vila Nova de Paiva	5.007
Pinhel	9.205	Vila Nova de Poiares	7.141
Ponte da Barca	11.768	Vila Pouca de Aguiar	12.726
Ponte de Sor	16.184	Vila Real	51.009
Portalegre	23.915	Vila Velha de Ródão	3.382
Portel	6.307	Vila Verde	47.774
Póvoa de Lanhoso	21.844	Vila Viçosa	8.190
Proença -a -Nova	7.989	Vimioso	4.442
Redondo	6.842	Vinhais	8.579
Reguengos de Monsaraz	10.625	Vouzela	10.222
Resende	10.901		
Ribeira da Pena	6.346	TOTAL	2.021.804
Sabrosa	6.172		
Sabugal	11.914		
Santa Comba Dão	11.166		
Santa Marta de Penaguião	7.045		
Santiago do Cacém	29.794		
São João da Pesqueira	7.555		
São Pedro do Sul	16.336		
Sardoal	3.874		
Sátão	12.147		
Seia	23.795		
Sernancelhe	5.594		
Serpa	15.374		
Sertã	15.422		
Sever do Vouga	12.000		
Soure	18.499		
Sousel	4.873		
Tábua	11.855		

// QUADROS - ANEXO I**Municípios do interior, população**¹ Anexo a que se refere o artigo 2º da Portaria nº 208 / 2017² PORDATA - estimativa a 31.12.2013

ANEXO II. CHAVE DE AGREGAÇÃO DE ATIVIDADES, POR GRUPOS CAE

SETOR - ATIVIDADE	Códigos CAE Considerados
Atividades Primárias	
Pecuária	014/015/01620
Agricultura	011/012/01610/01630
Pesca	31/032
Silvicultura	021/022/023/024
Indústria Transformadora	
Desenvolvimento de Projeto e Construção	411 a 439
Têxteis e Vestuário	132 a 143
Alimentares	101 a 110
Madeira Papel e Mobiliário	162 a 259
Ourivesaria e Joalheria	265 a 329
Reparação e Manutenção	331 e 332
Artigos de Viagem e Calçado	151 e 152
Tratamento de Resíduos	370 a 383
Comércio Automóvel	
	45 a 454
Comércio por Grosso	
Alimentares	46170/463
Diversos	46130/46180/462/46442 a 46449/46190/46441/46470/46480/ 46494/46690/46740/46750/46762/46900
Têxteis	46160/46410/46421
Comércio a Retalho	
Alimentares e Supermercados	47111/47112/472
Diversos	47100/47191 e 47192/4752 a 47593/4770/47770 a 47790/47990/471/ 4711/47521/47522/47523/47530/47540/4778/47781/47782/47784 478
Venda em Feiras e Mercados	478
Têxteis e Calçado	47510/4771 a 4772/47711/47712/47721/47722
Bens Culturais	476
Plantas e Animais	47761 e 47762/47761 e 47762
Produtos Ortopédicos	47740 a 47750
Produtos Informáticos e Audiovisuais	474
Vendas via Internet	47910
Serviços Diversos	
Restauração	560/561 a 563
Cabeleireiros, Institutos de Beleza	96020/96021 a 96022
Edição: Livros, Jornais, Desporto e Recreio	58110/58130/58140/591 e 592/639/77210/77340/77390/791/ 799/920/931 e 932
Publicidade, Design, Fotografia	70210/731/741/742
Educação e Cultura	851 a 856/900
Bem Estar e Serviços Pessoais	96030/96040/96090/96091 a 96093
Imobiliário Condomínio	683/812/813
Reparações Diversas	951 e 952
Lavagem Limpeza Engomadoras	96010
Seguros, Jurídicos e Notariais	662/691/692/701/70220/781/773/802
Saúde e Apoio Social	862 a 869/881/889/873
Informática e Comunicações	582/619/620/631
Consultoria Científica e Técnica	71110/71120/740/743/749/750
Transportes e Armazenagem	493 a 532
Alojamentos	551/552 e 559
Apoio a Empresas	773/821 a 829

// QUADRO - ANEXO II

Chave de agregação
de atividades por
grupos CAE

ANEXO III. DADOS SOBRE O LIMIAR DE RISCO DE POBREZA

LIMIAR DE RISCO DE POBREZA¹

Período de Referência dos Dados	Rendimento Anual Adulto Equivalente (€)
2016	5.442 &
2015	5.269
2014	5.061
2013	4.937
2012	4.906 *

Limiar de risco de pobreza (€);
Anual - INE, Inquérito às condições de vida e rendimento

Sinais convencionais:

& Dado provisório

* Dado rectificado

Última atualização destes dados:

30 de novembro de 2017

Quadro extraído em 05 de Janeiro de 2018 (17:40:40)

<http://www.ine.pt>

// QUADRO - ANEXO III

Dados sobre o limiar de risco de pobreza

¹ Os dados referentes ao ano n são recolhidos pelo ICOR realizado em n+1. O rendimento líquido foi transformado em rendimento por adulto equivalente, utilizando a escala de equivalência modificada da OCDE. O rendimento por adulto equivalente é obtido dividindo o rendimento líquido de cada família pela sua dimensão em número de adultos equivalentes e o seu valor atribuído a cada membro da família.

ANEXO IV. INFORMAÇÃO DE APOIO A QUADROS E FIGURAS

NUTS III	População 2011*	Nº Empréstimos 1999-2016	Nº Empréstimos 2009-2016
Alto Minho	244.149	38	28
Cávado	411.028	17	6
Ave	425.661	27	16
Área Metropolitana do Porto	1.758.991	240	119
Alto Tâmega	93.615	41	40
Tâmega e Sousa	432.946	34	20
Douro	204.121	224	218
Terras de Trás-os-Montes	116.713	48	46
Oeste	362.311	101	35
Região de Aveiro	369.287	56	29
Região de Coimbra	456.871	69	42
Região de Leiria	293.941	65	26
Viseu Dão Lafões	266.207	42	31
Beira Baixa	88.134	8	6
Médio Tejo	245.940	36	13
Beiras e Serra da Estrela	233.478	63	39
Área Metropolitana de Lisboa	2.827.050	754	321
Alentejo Litoral	97.878	28	13
Baixo Alentejo	125.875	70	23
Lezíria do Tejo	247.587	27	12
Alto Alentejo	117.357	17	8
Alentejo Central	165.688	37	9
Algarve	446.140	199	141
Total Geral	10.030.968	2.241	1.241

// QUADRO - ANEXO IV.01

População e número de empréstimos 1999-2016 e 2009-2016 por NUTS III
Apoio à: FIGURA 1.06
 'Distribuição do número de empréstimos e da população, por NUTS III'

// QUADRO ANEXO - IV.02

Distribuição regional dos negócios, por atividades

Apoio ao: QUADRO 1.05 'Número de negócios, por setor e tipo de atividade 1999-2016' e à FIGURA 1.11 'Peso dos setores de atividade, por região 1999-2016'

SETOR - ATIVIDADE	Alentejo	Algarve	AM Lisboa	Centro	Norte	TOTAL
Atividades Primárias	16	21	5	24	34	100
Agricultura	5	3	1	7	15	31
Pecuária	4	5	3	9	14	35
Pesca	3	11	1	3		18
Silvicultura	4	2		5	5	16
Comércio Automóvel	5	2	12	16	13	48
Automóvel e Motociclos	5	2	12	16	13	48
Comércio por Grosso	4	6	24	13	24	71
Diversos	3	5	10	6	8	32
Alimentares	1	1	12	7	13	34
Têxteis			2		3	5
Comércio a Retalho	49	58	194	142	215	658
Alimentares e Supermercados	15	13	51	21	48	148
Bancas em Feiras e Unidades Móveis	11	12	21	41	32	117
Bens Culturais, Papelaria, Áudio, Desporto e Lazer	5	2	15	13	18	53
Diversos	10	21	46	31	44	152
Informático, Audiovisual e Telecomunicações	2		6	6	6	20
Ortopédicos, Higiene e Cosméticos		2	13	4	9	28
Plantas e Animais	3	3	8	4	12	30
Têxteis, Vestuário e Calçado	2	5	22	20	42	91
Vendas via Internet	1		12	2	4	19
Indústria Transformadora	21	19	133	58	84	315
Alimentares	4	3	11	11	7	36
Artigos de Viagem e Calçado			4	2	2	8
Desenvolvimento de Projeto e Construção	6	6	43	18	30	103
Madeira Papel e Mobiliário	4	1	13	6	9	33
Ourivesaria, Bijutaria, Brinquedos	1	2	15	3	6	27
Reparação e Manutenção, Equipamentos		4	6	2	5	17
Têxteis e Vestuário	5	3	38	13	25	84
Tratamento de Resíduos	1		3	3		7
Serviços Diversos	84	93	386	187	299	1.049
Alojamentos	1	3	8	3	1	16
Apoio a Empresas		1	4	1	7	13
Bem Estar e Serviços Pessoais	7	3	19	12	13	54
Cabeleireiros Institutos de beleza	10	9	54	16	36	125
Consultoria Científica e Técnica Diversa		2	8	6	10	26
Edição: Livros, Jornais e Revistas, Desporto e Recreio, Agências de Viagens	5	14	35	17	21	92
Educação e Cultura	4	10	27	11	21	73
Imobiliária, Condomínios, Jardins	2	6	19	9	11	47
Informática, Comunicações	2	3	12	3	8	28
Lavagem, Limpeza, Engomadoria	4	1	18	3	8	34
Relações Públicas, Publicidade, Design, Fotografia	3	2	33	17	19	74
Reparações Diversas	4		16	9	14	43
Restauração	39	31	110	65	92	337
Saúde e Apoio Social	2	5	7	5	12	31
Seguros, Jurídicos, Fiscais, Consultoria, Gestão		2	8	5	19	34
Transportes, Armazenagem, Aduaneiros, Postais	1	1	8	5	7	22
TOTAL GERAL	179	199	754	440	669	2.241

// QUADROS - ANEXO IV.03

Distribuição anual dos negócios, por atividades

Apoio ao: QUADRO 1.05 'Número de negócios, por setor e tipo de atividade 1999-2016' e
à FIGURA 1.12 'Número de empréstimos contratados, por ano'

SETOR - ATIVIDADE	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Atividades Primárias		2	3	2	3	4	4	5	3	9
Agricultura		1	1		1			1	2	3
Pecuária		1	1	1		1	2	1		2
Pesca			1			3		1		3
Silvicultura				1	2		2	2	1	1
Comércio Automóvel		2		3	1		4	3	1	1
Automóvel e Motociclos		2		3	1		4	3	1	1
Comércio por Grosso			2	1	6	5	4	4	4	7
Diversos			2		3	2	3	3		3
Alimentares				1	3	3	1	1	4	1
Têxteis										3
Comércio a Retalho	6	30	18	15	26	18	50	34	50	57
Alimentares e Supermercados		6	6	2	6	7	9	7	7	12
Bancas em Feiras e Unidades Móveis	4	13	1	3	7	3	11	7	4	10
Bens Culturais, Papelaria, Áudio, Desporto e Lazer		2	1		2	2	3	3	9	5
Diversos	2	6	7	5	6	4	13	10	9	18
Informático, Audiovisual e Telecomunicações			1				2	1	5	1
Ortopédicos, Higiene e Cosméticos		1					3	2	4	
Plantas e Animais				1	1	2	2	2	1	2
Têxteis, Vestuário e Calçado		2	2	4	3		7	2	9	8
Vendas via Internet					1				2	1
Indústria Transformadora	5	21	23	13	19	12	17	22	22	39
Alimentares	1	5	4		2		1	1	1	3
Artigos de Viagem e Calçado				1		1	1	1		1
Desenvolvimento de Projeto e Construção		5	11	3	6	4	8	7	7	11
Madeira Papel e Mobiliário	1	6	1		4		1	3	3	5
Ourivesaria, Bijutaria, Brinquedos	2	1			2	1	1	1	2	8
Reparação e Manutenção, Equipamentos					1		1			4
Têxteis e Vestuário	1	3	7	9	3	5	4	9	8	7
Tratamento de Resíduos		1			1	1			1	
Serviços Diversos	8	10	20	21	37	29	69	51	66	109
Alojamentos				1					2	2
Apoio a Empresas		1			1					1
Bem Estar e Serviços Pessoais	1	1				1	5	2	3	8
Cabeleireiros Institutos de beleza		1	3	3	3	1	13	6	9	10
Consultoria Científica e Técnica Diversa				1			2	2	2	3
Edição: Livros, Jornais e Revistas, Desporto e Recreio, Agências de Viagens				3	3	2	3	5	6	6
Educação e Cultura		3	2	2	3	2	4	5	4	11
Imobiliária, Condomínios, Jardins		1	1	1	5	2	1	2	5	10
Informática, Comunicações								1	1	5
Lavagem, Limpeza, Engomadoria	1	1	1	2	1	1	2	2	6	6
Relações Públicas, Publicidade, Design, Fotografia			2		2	2	4	2	3	5
Reparações Diversas	1	1		1	2	4	9	3	4	2
Restauração	5	1	10	6	15	12	23	18	16	32
Saúde e Apoio Social					2		1		3	3
Seguros, Jurídicos, Fiscais, Consultoria, Gestão			1			1	1	2	1	3
Transportes, Armazenagem, Aduaneiros, Postais				1		1	1	1	1	2
TOTAL GERAL	19	65	66	55	92	68	148	119	146	222

// QUADROS - ANEXO IV.03 (cont.)

Distribuição anual dos negócios, por atividades

SETOR - ATIVIDADE	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	TOTAL
Atividades Primárias	4	6	2	12	10	13	12	6	100
Agricultura		1	2	3	2	10	1	3	31
Pecuária	4	4		6	4	2	5	1	35
Pesca		1		2	3		4		18
Silvicultura				1	1	1	2	2	16
Comércio Automóvel	4	2	7	7	3	7	2	1	48
Automóvel e Motociclos	4	2	7	7	3	7	2	1	48
Comércio por Grosso	5	7	6	3	4	3	3	7	71
Diversos	1	3		3	3	1	3	2	32
Alimentares	4	4	6		1	2		3	34
Têxteis								2	5
Comércio a Retalho	58	41	48	42	29	54	53	29	658
Alimentares e Supermercados	18	11	10	10	3	14	15	5	148
Bancas em Feiras e Unidades Móveis	7	5	10	7	5	9	9	2	117
Bens Culturais, Papelaria, Áudio, Desporto e Lazer	7	3	4	2	1	3	3	3	53
Diversos	10	8	7	8	9	12	10	8	152
Informático, Audiovisual e Telecomunicações	1	3	2	1		1	1	1	20
Ortopédicos, Higiene e Cosméticos	3	2	1	5	2	3	1	1	28
Plantas e Animais	2	2	6	2	2	2	2	1	30
Têxteis, Vestuário e Calçado	9	5	5	5	6	10	8	6	91
Vendas via Internet	1	2	3	2	1		4	2	19
Indústria Transformadora	24	10	13	14	9	21	19	12	315
Alimentares	1	2	1		3	4	6	1	36
Artigos de Viagem e Calçado	1		1				1		8
Desenvolvimento de Projeto e Construção	4	4	5	7		8	8	5	103
Madeira Papel e Mobiliário	5			2	1	1			33
Ourivesaria, Bijutaria, Brinquedos	3	1	2			1		2	27
Reparação e Manutenção, Equipamentos	3	1	1	2		1	2	1	17
Têxteis e Vestuário	6	2	3	3	3	6	2	3	84
Tratamento de Resíduos	1				2				7
Serviços Diversos	93	68	80	90	60	73	81	84	1.049
Alojamentos		1		1	2	3	1	3	16
Apoio a Empresas	2	2	1		1	1	2	1	13
Bem Estar e Serviços Pessoais	10	3	5	5	1	2	4	3	54
Cabeleireiros Institutos de beleza	11	12	8	14	3	7	11	10	125
Consultoria Científica e Técnica Diversa	2	2	1	4	3		2	2	26
Edição: Livros, Jornais e Revistas, Desporto e Recreio, Agências de Viagens	8	5	6	6	6	10	10	13	92
Educação e Cultura	7	2	4	7	3	5	5	4	73
Imobiliária, Condomínios, Jardins	5	3	2	2	3	1	1	2	47
Informática, Comunicações	5	1	2	2	3	1	5	2	28
Lavagem, Limpeza, Engomadoria	3	4	1		1	1		1	34
Relações Públicas, Publicidade, Design, Fotografia	8	5	10	10	4	7	4	6	74
Reparações Diversas	4	2	4	2		2	1	1	43
Restauração	25	23	27	27	24	23	28	22	337
Saúde e Apoio Social			6	4	2	4	1	4	31
Seguros, Jurídicos, Fiscais, Consultoria, Gestão	3	2	3	4	2	2	4	6	34
Transportes, Armazenagem, Aduaneiros, Postais		1		2	2	4	2	4	22
TOTAL GERAL	188	134	156	168	115	171	170	139	2.241

// QUADROS - ANEXO IV.04

Empréstimos contratados por ano, número, montantes e dimensão média

Apoio às: **FIGURAS 1.12** 'Número de empréstimos contratados, por ano' e **1.14** 'Distribuição dos empréstimos, por número e montantes 1999-2016'

ANO	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Nº de Empréstimos	19	65	66	55	92	68	148	119	146	222
%	0,8	2,9	2,9	2,5	4,1	3,0	6,6	5,3	6,5	9,9
Montante	69.135	233.021	306.152	245.922	399.305	319.163	675.671	512.388	792.741	1.330.426
%	0,5	1,6	2,0	1,6	2,7	2,1	4,5	3,4	5,3	8,9
Dimensão Média	3.639	3.585	4.639	4.471	4.340	4.694	4.565	4.306	5.430	5.993

ANO	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	TOTAL
Nº de Empréstimos	188	134	156	168	115	171	170	139	2.241
%	8,4	6,0	7,0	7,5	5,1	7,6	7,6	6,2	100,0
Montante	1.129.077	1.014.694	1.184.543	1.256.380	883.620	1.638.399	1.679.381	1.359.538	15.029.556
%	7,5	6,8	7,9	8,4	5,9	10,9	11,2	9,0	100,0
Dimensão Média	6.006	7.572	7.593	7.478	7.684	9.581	9.879	9.781	6.707

// QUADRO - ANEXO IV.05

Composição de rendimentos mensais, por tipologia de agregado

Apoio ao: **QUADRO 2.01** 'Composição das receitas mensais dos empresários/agregados, entre 2009 e 2016'

			Subsídio de	Apoios		Outros	Outros	Outro				
	Pensão	Reforma	Desemprego	Familiares	Salário	RSI	Subsídios	Atividades	Social	Outras	TOTAL	Média
..... Agregados em Casal (497)												
Montante	775	1.054	59.645	349.601	52.148	5.571	4.218	83.929	2.803	7.639	567.383	1.142
%	0,1	0,2	10,5	61,6	9,2	1,0	0,7	14,8	0,5	1,3	100,0	
..... Isolados e Outros (733)												
Montante	7.867	2.510	52.123	80.178	87.206	6.103	6.203	153.832	2.242	7.034	405.298	553
%	1,9	0,6	12,9	19,8	21,5	1,5	1,5	38,0	0,6	1,7	100,0	

// QUADRO - ANEXO IV.06

Composição de rendimentos mensais, por agregados, com ou sem filhos a cargo

Apoio ao: QUADRO 2.01 'Composição das receitas mensais dos empresários/agregados, entre 2009 e 2016'

	Pensão	Subsídio de Reforma	Subsídio de Desemprego	Apoios Familiares	Salário	RSI	Outros Subsídios	Outras Atividades	Outro Apoio Social	Outras	TOTAL	Média
Com Filhos a Cargo (529)												
Montante	7.044	1.620	65.078	309.837	60.495	7.850	7.173	93.547	4.160	11.447	568.251	1.074
%	1,2	0,3	11,5	54,5	10,6	1,4	1,3	16,5	0,7	2,0	100,0	
Sem Filhos a Cargo (701)												
Montante	1.598	1.944	46.690	119.942	78.858	3.824	3.248	144.214	885	3.227	404.430	577
%	0,4	0,5	11,5	29,7	19,5	0,9	0,8	35,7	0,2	0,8	100,0	

// QUADRO - ANEXO IV.07

Número de agregados, com ou sem filhos a cargo, por níveis de rendimento mensal

Apoio às: FIGURA 2.02 'Distribuição dos empresários sem filhos a cargo, por níveis de rendimento mensal, nos empréstimos aprovados entre 2009 e 2016' e FIGURA 2.03 'Distribuição dos empresários com filhos a cargo, por níveis de rendimento mensal, nos empréstimos aprovados entre 2009 e 2016'

	Com Filhos a Cargo	Sem Filhos a Cargo
< = 500	53	383
> 500 a < = 1.000	212	240
> 1.000 a < = 1.500	177	68
> 1.500 a < = 2.000	62	9
> 2.000 a < = 2.500	19	1
> 2.500	6	0
TOTAL	529	701

// QUADRO - ANEXO IV.08

Número de negócios por dimensão dos investimentos, por setor de atividade, nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016

Apoio à: FIGURA 2.09 'Distribuição dos investimentos, por setor de atividade, nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016'

SETORES	< 5.000	5.000-10.000	10.000-15.000	15.000-20.000	20.000-50.000	> 50.000	TOTAL
Atividade Primária	1	6	25	20	12	1	65
Comércio Automóvel		5	15	3	10		33
Comércio por Grosso		14	12	7	5		38
Comércio a Retalho	26	135	120	35	38		354
Indústria Transformadora	20	32	42	17	11		122
Serviços Diversos	34	236	179	77	102	1	629
TOTAL	81	428	393	159	178	2	1.241

// QUADRO - ANEXO IV.09

Número de negócios, por situação à data do crédito, por setor de atividade, nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016

Apoio à: FIGURA 2.13 'Distribuição dos negócios, por situação à data do crédito por setor de atividade nos empréstimos contratados entre 2009 e 2016'

SETORES	Novos	Preexistentes em Nome Próprio	Preexistentes Informal	Preexistentes em Nome de Outros	TOTAL
Atividade Primária	30	17	15	3	65
Indústria Transformadora	61	20	35	6	122
Comércio Automóvel	20	5	7	1	33
Comércio por Grosso	20	8	8	2	38
Comércio a Retalho	248	39	42	25	354
Serviços Diversos	353	82	98	96	629
TOTAL	732	171	205	133	1.241

ANEXO V. GLOSSÁRIO

Amortização do empréstimo

Processo de extinção de uma dívida através de pagamentos periódicos, que são realizados em função de um planeamento, de modo que cada prestação corresponde à soma do reembolso do capital ou do pagamento dos juros do saldo devedor, podendo ser o reembolso de ambos, sendo que os juros são sempre calculados sobre o saldo devedor (*Wikipédia*).

Acompanhamento ANDC

Em sentido estrito aplica-se à atividade desenvolvida pelos TM da ANDC junto dos empresários com empréstimos ativos e que visa o apoio ao desenvolvimento sustentado do negócio e ao cumprimento das obrigações com os bancos e outras entidades. Em caso de se concluir pela necessidade de encerramento do negócio o acompanhamento deve também apoiar o empresário de modo a que o mesmo se concretize de forma a que sejam minimizados os resultados negativos do mesmo. As visitas efetuadas aos empresários são objeto de relatório normalizado que deve permitir posterior tratamento transversal para avaliação da eficácia do processo no seu conjunto, nomeadamente em termos da confirmação dos pressupostos do plano de negócios, cumprimento de obrigações com terceiros e tipificação das dificuldades encontradas. Em sentido lato, o conceito de acompanhamento abrange todo o período de contacto do empresário com a ANDC, incluindo a fase que precede e a concessão do empréstimo e podendo ultrapassar a sua conclusão.

Amortização do empréstimo

Processo de extinção de uma dívida através de pagamentos periódicos, que são realizados em função de um planeamento, de modo que cada prestação corresponde à soma do reembolso do capital ou do pagamento dos juros do saldo devedor, podendo ser o reembolso de ambos, sendo que os juros são sempre calculados sobre o saldo devedor (*Wikipédia*).

ANDC

Associação Nacional de Direito ao Crédito - Associação sem fins lucrativos e de utilidade pública, pioneira na

implementação do microcrédito em Portugal. Constituída em 1998, viabiliza a concessão de crédito para a criação de negócios a pessoas que não têm acesso ao crédito bancário comercial, por não terem possibilidade de oferecer garantias reais, e acompanha essas pessoas e os negócios financiados.

Bancos parceiros

Entidades bancárias com quem a ANDC celebrou protocolos de cooperação para concessão de crédito no âmbito microcrédito ANDC. Incluíam em 2016 o Millennium BCP, a Caixa Geral de Depósitos, o Novo Banco, a Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo e as Caixas de Crédito Agrícola Mútuo do Noroeste, do Vale do Távora e Douro, de Albufeira e de Coimbra.

CAE

Código das atividades económicas, rev 3.

Capital próprio

No presente trabalho foi incluído nesta rubrica, além do capital entregue pelo empresário, o investimento relativo ao IVA para os empréstimos Microinvest. Não inclui o subsídio de desemprego antecipado que foi incluído na rubrica “apoio público”.

Capital em mora

Capital não amortizado no prazo. No presente trabalho aplica-se, na maioria dos casos, ao montante do capital não amortizado nos empréstimos findos (ver incumprimento).

Candidato

Pessoa que pediu apoio à ANDC, visando a obtenção de microcrédito e que se encontra na fase que decorre entre a abertura de candidatura e prestação de esclarecimentos diversos até à entrega dos documentos que permitem confirmar a possibilidade de avançar para a preparação do plano de negócios. Quando se inicia a preparação do plano de negócio passa a ser designada por proponente.

Candidatura

Processo que pode ser iniciado *on-line* no *website* da ANDC ou através de contactos directos, visando a preparação de uma proposta de crédito para a criação de um negócio, na maioria dos casos para a criação do próprio emprego. Inclui a identificação e seleção dos candidatos e instrução administrativa. Passa à fase de Processo de Microcrédito quando se inicia a preparação do plano de negócio.

Comissões de Crédito (CC)

Comissões constituídas por colaboradores voluntários da ANDC, fazem a análise da viabilidade e sustentabilidade dos micronegócios que são propostos após preparação com o apoio dos TM e a coordenação do GOM. Incluem nessa apreciação. A adequação do perfil do empresário ao negócio que pretende criar, o montante e as restantes condições de crédito ao financiamento da atividade empresarial. A decisão sobre a proposta é adotada em reunião da CC. O TM responsável pela instrução e o GOM prestam, na ocasião, os esclarecimentos considerados necessários.

Das conclusões da análise em CC, pode resultar:

- > A aprovação da proposta de envio ao Banco escolhido pelo promotor;
- > A proposta de reformulação para melhoria;
- > A recusa. Esta é uma decisão irrevogável e, neste caso o projeto passa à fase de encerrado.

O parecer de aprovação do projeto pode incluir recomendações específicas que os membros da CC entendam dever ser tidas em conta no processo de acompanhamento por parte da ANDC.

Crédito

Sinónimo de empréstimo.

Crédito vencido

Crédito em situação de incumprimento de pagamento ou seja cujos prazos de amortização não foram respeitados pelo devedor. (Banco de Portugal).

Empréstimo amortizado

Empréstimo com a última prestação paga.

Empréstimo ativo

Empréstimo concedido no âmbito dos protocolos entre a ANDC e os bancos parceiros que ainda não atingiram a data de pagamento da última prestação.

Empréstimo com mora

No presente trabalho o termo está aplicado a empréstimo findo que não foi integralmente amortizado, embora o conceito de mora seja aplicável a qualquer atraso no pagamento da (dívida) prestação em relação à data prevista (ver incumprimento).

Empréstimo contratado

Empréstimo cujo contrato de concessão já foi assinado pelas partes.

Empréstimo creditado

Empréstimo que já foi recebido na conta do microempresário.

Empréstimo findo

Empréstimo cuja data prevista para pagamento da última prestação já foi ultrapassada.

Empréstimo findo com garantia

Empréstimo que à data da última prestação não estava totalmente amortizado, e em relação ao qual foi acionado o Fundo de Garantia constituído pela ANDC, na sequência de solicitação da entidade bancária, nos termos do protocolo celebrado entre o banco e a ANDC (ver Fundo de Garantia).

Empréstimo vencido

No presente trabalho aplica-se a empréstimos findos não totalmente amortizados (ver amortização e empréstimo findo com garantia).

Equipa de atendimento

Equipa integrada pela Secretária Operacional (SO) com apoio de voluntários da ANDC que acolhe os contactos iniciais maioritariamente recebidos através do site da ANDC, esclarece os candidatos sobre as alternativas mais adequadas ao caso específico da cada

pessoa e procede à recolha e análise dos documentos necessários para que o processo possa passar à fase de preparação do plano de negócio.

Fecho de candidatura

Encerramento do processo aberto na ANDC a partir do pedido de apoio pelo candidato. Embora a competência de encerramento seja da ANDC, na maioria dos casos resulta de decisões do candidato.

Fiador

Pessoa responsável pelo pagamento da dívida, caso o beneficiário do crédito esteja em situação de incumprimento (ver incumprimento). No Microcrédito ANDC os fiadores são responsáveis até 20% do capital contratado.

Fundo de garantia

Reservas constituídas pela ANDC aquando da aprovação dos empréstimos e até à amortização do capital emprestado. Destina-se a cobrir a responsabilidade da ANDC que equivale a 5% do capital em dívida (ver empréstimo findo com garantia).

Fundo de manei

O fundo de manei é a capacidade que uma empresa tem de assegurar a sua atividade a curto prazo. É uma almofada financeira que todas as empresas devem assegurar para que, a curto prazo, tenham capacidade de gerar liquidez (dinheiro) e consigam enfrentar, sem dificuldades, possíveis atrasos nos recebimentos (da parte dos seus clientes). No presente trabalho estão incluídos nesta rúbrica sobretudo: rendas iniciais, mercadorias (*stock* inicial) publicidade para o arranque e fundo de tesouraria.

GOM

Gestor Operacional de Microcrédito - Técnico da ANDC que coordena a equipa dos TM e, supervisiona os trabalhos do Secretariado Operacional e da Equipa de Atendimento – Valida e submete as propostas de crédito às CC.

Incumprimento

Atraso no pagamento da prestação bancária. Os bancos informam a ANDC sobre o atraso no pagamen-

to da prestação bancária. Enquanto a dívida, à data, não está amortizada o empréstimo está em mora (ver amortização). Durante o período de execução do empréstimo, a informação dos bancos sobre empréstimos com moras é tida em conta para a definição de prioridades por parte do acompanhamento da ANDC.

Inventários

São ativos detidos para venda no decurso ordinário da atividade empresarial, no processo de produção (matérias-primas) ou na forma de materiais ou consumíveis a serem aplicados no processo de produção ou na prestação de serviços. Exemplos de inventários: mercadorias ou terrenos comprados e detidos para revenda, bens produzidos pela entidade ou trabalhos em curso e seus componentes.

Limiar de risco de pobreza

Os dados referentes ao ano n são recolhidos pelo Inquérito às Condições de Vida e Rendimento (ICOR) realizado pelo INE em $n+1$. O rendimento líquido é transformado no Valor do rendimento por adulto equivalente utilizando a escala de equivalência modificada da OCDE.

Matérias-primas

(ver inventários)

Mercadorias

(ver inventários)

Microcrédito

O Microcrédito é um dos ramos do que atualmente se designa por microfinança. Geralmente é definido como sendo um empréstimo de montante reduzido dirigido a pessoas que pretendam criar um micronegócio, mas devido à sua situação de precariedade (desemprego, beneficiários de apoios sociais, trabalho precário, etc.) não tenham acesso ao crédito bancário normal por não possuírem garantias reais.

Segundo a Comissão Europeia, o microcrédito, é um empréstimo inferior a 25.000 euros, e visa as microempresas (aquelas que empregam menos de dez pessoas) e as pessoas desfavorecidas (no desemprego ou inativas, a receber um auxílio social, imigrantes, etc.) que querem trabalhar por conta própria, mas não têm aces-

so aos serviços bancários tradicionais. (Comunicação da Comissão ao Conselho, ao Parlamento Europeu, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões, de 13 de Novembro de 2007, intitulada «Uma iniciativa europeia para o desenvolvimento do microcrédito em prol do crescimento e do emprego» [COM (2007) 708 final].

Microcrédito ANDC

Empréstimos contratados ao abrigo de linhas de microcrédito protocoladas entre a ANDC e os Bancos Parceiros e que segue procedimentos específicos de preparação dos planos de negócio e acompanhamento da sua concretização.

Microempresas

Empresas com menos de 10 trabalhadores e Volume de Negócios igual ou inferior a 2 Milhões de euros. (IAPMEI).

Microfinança

A expressão microfinanças significa o fornecimento de empréstimos, poupanças e outros serviços financeiros especializados para pessoas sem acesso ao crédito comercial. Os principais produtos das microfinanças são os de microcrédito (baseados em empréstimos flexíveis), as micropoupanças (de curto, médio e longo prazo), os microseguros (particularmente de vida e saúde), além de outros, como Transferências de valores, Finança imobiliária e Investimento financeiro.

Microinvest

Modalidade de apoio prevista no Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAECE) criado pela Portaria n.º 985/2009 de 4 de setembro, cujos objetivos são apoiar o empreendedorismo e a criação de empresas de pequena dimensão que gerem emprego e contribuam para a dinamização das economias locais. A ANDC apoia os candidatos a este programa desde 2014.

São destinatários do Microinvest os inscritos nos Centros de Emprego que:

- › Sejam desempregados inscritos há 9 meses ou menos, em situação de desemprego involuntário ou inscritos há mais de 9 meses, independentemente do motivo da inscrição;
- › Sejam jovens à procura do primeiro emprego, com idade entre os 18 e os 35 anos, inclusive, com o ensino secundário completo ou nível 3 de qualificação ou ainda

que se encontrem a frequentar um processo de qualificação conducente à obtenção desse nível de ensino ou qualificação e que não tenham tido contrato de trabalho sem termo;

- › Nunca tenham exercido atividade profissional por conta de outrem ou por conta própria;
- › Sejam trabalhadores independentes cujo rendimento médio mensal, no último ano de atividade, seja inferior à retribuição mínima mensal garantida.

Montante em mora

Parte do capital creditado não amortizado. No presente trabalho apenas se analisam as moras nos empréstimos findos (ver incumprimento).

Municípios do interior

Municípios constantes da Lista do Anexo à Portaria n.º 208/2017 de 13 de Julho.

NUTS

Nomenclatura de Unidades Territoriais para efeitos estatísticos, versão 2015.

PAECE

Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego criado pela Portaria n.º 985/2009 de 4 de setembro, com alterações introduzidas pela Portaria n.º 58/2011, de 28 de janeiro.

PADES

Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social, aprovado pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 16/2010, de 4 de março e regulamentado pela Portaria n.º 42/2011 de 19 de janeiro, com o objetivo de permitir o acesso a programas específicos de desenvolvimento das suas atividades de natureza social e solidária às entidades que integram o setor social.

Plano de negócios

Um Plano base, essencial para a estruturação e defesa de uma nova ideia de negócios. Deve ser um Plano que se foque nas linhas essenciais do projeto, que defina a alocação dos vários tipos de recursos, que esteja concebido para concretizar a ideia que se pretende implementar e para solucionar os problemas que inevitavelmente aparecerão. (IAPMEI). A ANDC

adota um modelo específico de plano de negócio para a preparação das suas propostas de crédito.

Percentagem do capital em mora

(ver capital em mora)

Período de execução do empréstimo

Prazo de amortização do empréstimo, período que decorre entre a data de creditação do empréstimo e a data da última prestação. Nos empréstimos vencidos a amortização pode prolongar-se para além deste prazo.

Processo de Microcrédito

Fase que se inicia após a execução completa da fase de candidatura. Inclui desde a preparação do Plano de negócio até à aprovação do crédito pela entidade bancária e creditação do respetivo montante na conta do empresário.

PNM

Programa Nacional de Microcrédito, lançado pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 16/2010, de 4 de março, no âmbito do PADES, como medida de estímulo à criação de emprego e ao empreendedorismo entre as populações com maiores dificuldades de acesso ao mercado de trabalho, facilitando-se não só o acesso ao crédito bem como a prestação de apoio técnico à criação e consolidação dos projetos empresariais. Teve alterações com as Portarias n.º 58/2011, de 28 de janeiro e n.º 95/2012, de 4 de abril (alargamento do acesso ao Programa Nacional de Microcrédito às microentidades e cooperativas de todos os setores da atividade económica).

Proponente

Pessoa que se encontra na fase que decorre entre a preparação do plano de negócio e a aprovação do empréstimo pelo banco com a respetiva creditação. Nessa altura passa a ser designado por empresário.

RAC

Reformulação de empréstimo com Aumento de Crédito – contrato de crédito que foi reformulado, tendo havido uma proposta de aumento de Capital. Esta reformulação é preparada pelo TM e GOM, e submetida a aprovação pela CC antes da apresentação ao Banco. No microcrédito ANDC a soma do capital inicial com o reforço não pode exceder 15.000 euros.

RAP

Reformulação de empréstimo com Aumento de Prazo – contrato de crédito que foi reformulado, tendo havido uma proposta de aumento de prazo de pagamento do empréstimo. Esta reformulação é preparada pelo TM e GOM para apresentação ao Banco.

Secretária operacional (SO)

(ver equipa de atendimento)

Stock

(ver inventário)

Taxa de amortização dos empréstimos

No presente trabalho aplica-se à percentagem de contratos de empréstimos findos sem incumprimento, i.e. sem moras, sobre o total de empréstimos findos. Ver percentagem da capital em mora.

Taxa de juro

É a remuneração cobrada pelo empréstimo de dinheiro expressa em percentagem que a entidade que concede um determinado financiamento recebe da entidade de contraiu esse empréstimo, como forma de pagamento do serviço prestado e do custo de oportunidade do capital (Banco de Portugal).

TM

Técnico de Microcrédito – desenvolve as diligências necessárias para avaliar o perfil e a motivação do proponente assim como as potencialidades do projeto, a partir de um primeiro contacto presencial. Verificando-se as condições suficientes para a elaboração do Plano de Negócios esta tarefa é desenvolvida em estreita colaboração entre o proponente e o TM. Quando o processo está instruído com parecer favorável do TM o pedido é submetido ao parecer do GOM.

Visitas de acompanhamento

(ver acompanhamento ANDC)

ANEXO VI. EQUIPAS TÉCNICAS DA ANDC**// QUADROS - ANEXO VI**

Equipas técnicas da ANDC

Nome	Função	Início	Fim
Secretário Geral			
José Manuel Barata Centeio		2000	em atividade
Secretariado			
Alice do Céu Esteves		1999	2000
Nuno Miguel Tavares Coelho de Sousa		2000	2000
Ana Maria Conceição		2001	2004
Olinda Manuela Vale Nascimento	Secretária Administrativa / Operacional	2005	em atividade
Teresa Mónica de Jesus Couto Pereira Cardoso		2007	2011
Marta Susana Robim Finote		2007	2016
Maria Ana Andrade Belo Geraldês Barba		2009	2010
Comunicação			
Luís Miguel Castanheira Santos Pinto	Divulgação	2002	2003
Cristina Ramos Lázaro	Dossier Creditação Formação	2010	2010
Eunice Sandra Malheiro Gonçalves Duarte	Assessora Comunicação	2013	2016
Teresa Caçador Morais Sarmiento de Melo	Assessora Comunicação	2015	2016
Gestão da Informação			
Nuno Alexandre Malta Ventura Amado	Gestor Informação	2007	2008
Manuel Maria Braga	Gestor Informação	2009	2010
Cláudia Vanessa Figueiredo Rosa	Gestor Informação	2010	2013
Vítor Ricardo Martins Múrias de Campos	Gestor Informação	2013	2017
Coordenação de Técnicos de Microcrédito			
Luís Nuno Louro Pires	Coordenador Agentes de Microcrédito	2004	2006
João Filipe Gonçalves Pinto	Coordenador Agentes de Microcrédito	2006	2009
Maria de Fátima Andrade Belo Carvalho	Coordenador Técnicos de Microcrédito	2009	2011
Gonçalo Maria Vassalo Moita	Gestor Operacional de Microcrédito	2009	2010
Edgar António Oliveira Costa	Gestor Operacional de Microcrédito	2011	em atividade

Nome	Função	Início	Fim
Técnico de Microcrédito			
Ana Pinheiro Costa		1999	2001
Manoel Baptista Calçada Pombal		1999	2001
Maria de Fátima Andrade Belo Carvalho		2000	2008
Ana Maria da Conceição Campos		2001	2009
Nuno Filipe G. dos Santos Rodrigues		2001	2004
Vera Maria Munster Teixeira da Mota		2001	2016
José Gomes Teixeira		2002	2004
Pedro Manuel Cruz de Sousa Félix		2002	2017
Rui Gomes Gonçalves		2003	2004
Joana da Silva Afonso		2005	2012
Luís Manuel Bastos Vasconcelos Ferreira		2005	2015
Marta Maria Campos Mucha		2005	em atividade
Luís Miguel Teiga da Silva Barros		2007	2008
Mónica Maria Gonçalves Bastos		2007	2008
Pedro José Marques Silva		2007	2016
Carlos Miguel Miranda Marques de Carvalho		2008	2009
Elizabete Gonçalves Veiga		2008	2009
Sandrina Madeira Filipe		2008	2009
Ana Emília da Costa Antunes Pimentel		2009	2011
Laura Cristina dos Reis Soares		2009	em atividade
Susana da Silva Neto Gonçalves		2009	2011
Ana Catarina Ventura Pinto Ribeiro Cortez		2010	2011
Joana Rita Oliveira Alves Pinheiro		2010	2011
Edgar Filipe dos Santos Ferreira de Brito Oliveira		2012	2016
Ana Raquel Ferreira e Veiga		2012	2013
Sara Mendonça de Sousa Silva		2015	2016



CONTACTOS

Praça José Fontana, 4 - 5º andar
1050-129 LISBOA

+351 213 156 200
microcredito@microcredito.com.pt

Nº Azul: 808 202 922
(custo de chamada local)

www.microcredito.com.pt
www.facebook.com/microcreditoANDC



INSTITUTO DO EMPREGO
E FORMAÇÃO PROFISSIONAL, IP

