



MICROCRÉDITO

ASSOCIAÇÃO NACIONAL  
DE DIREITO AO CRÉDITO

# Projeto MICRO-NEGÓCIOS: AVALIAR, DIVULGAR, PARTILHAR

## Estudo Final

Novembro de 2014



# **Projeto MICRO-NEGÓCIOS: AVALIAR, DIVULGAR, PARTILHAR**

## **EQUIPA DE PROJETO**

### **Gestora de Projeto**

Sara Sousa e Silva

### **Gestor Financeiro e Administrativo**

José Centeio

### **Coordenação Técnica e Gestão de Informação**

Vítor Campos

### **Secretariado**

Olinda Nascimento

## **REDAÇÃO DO ESTUDO**

Sara Sousa e Silva

### **Revisão e Validação**

Luís Meneses (Presidente da Direção da ANDC)

José Centeio (Secretário-geral da ANDC)

## **REALIZAÇÃO DE INQUÉRITO**

Ana Carina Lourenço

António Graça

Bruna Carbas

Carla Araújo

Daniel Maciel

David Serra

Fátima Azevedo

Filipa Queiroz e Mello

Helena Oliveira

Jorge Henriques Santos

Marisa Marino

Marta Teixeira

Sandra Costa

Sara Margarida Pinto

Yolibel Sanjuán

## **ENTIDADE RESPONSÁVEL**

Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC)

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

Tel. 213 156 200 – Fax 213 156 202

Email: [microcredito@microcredito.com.pt](mailto:microcredito@microcredito.com.pt)

O Projeto foi desenvolvido em contexto laboral junto da ANDC, pelo que em muito beneficiou da colaboração da sua Equipa Profissionalizada, em particular, de **Olinda Nascimento** e **Marta Finote** na área administrativa, de **Eunice Duarte** na área de comunicação e de **Vítor Campos** na área da gestão de informação.

# ÍNDICE

	Pág.
<b>Resumo</b> .....	7
<b>Introdução</b> .....	9
<b>1. APRESENTAÇÃO DO PROJETO</b> .....	<b>11</b>
1.1. Âmbito e pertinência	11
1.2. Modelo de análise e estrutura	12
<b>2. PERCURSO METODOLÓGICO E RECURSOS</b> .....	<b>16</b>
2.1. Introdução ao Projeto e preparação do recrutamento de entrevistadores	18
2.2. Lançamento do anúncio e processo de seleção de entrevistadores	19
2.3. Preparação e lançamento do trabalho de campo	21
2.4. Inquérito aos microempresários: Orientação da Equipa de entrevistadores	23
2.5. Inquérito aos microempresários: Encerramento do trabalho de campo	26
2.6. Preparação e apresentação dos Resultados do Projeto	26
<b>3. ANÁLISE DOS RESULTADOS</b> .....	<b>28</b>
3.1. Microempresários-alvo vs. microempresários inquiridos	28
3.2. Microempresários inquiridos: Análise estatística	33
3.2.1. Perfil dos microempresários inquiridos	33
3.2.2. Negócios encerrados e seus empreendedores	39
3.2.3. Negócios ativos e seus empreendedores	47
3.2.4. Microcrédito: Impacto e representatividade	54
3.2.5. Avaliação da ANDC e do apoio prestado	55
3.3. Avaliação dos Micronegócios economicamente ativos	63
3.3.1. Mostra de alguns casos de sucesso	71
<b>4. CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	<b>83</b>
<b>Conclusões e recomendações</b> .....	<b>88</b>
Índice de quadros e figuras	4
Índice de apêndices e anexos	6

## ÍNDICE DE QUADROS E FIGURAS

### Quadros

		Pág.
Quadro 1	Estrutura do Projeto: Dimensões de análise, objetivos, métodos e resultados esperados	13
Quadro 2	Etapa 1: Introdução ao Projeto e preparação do recrutamento de entrevistadores	18
Quadro 3	Etapa 2: Lançamento do anúncio e processo de seleção de entrevistadores	19
Quadro 4	Etapa 3: Preparação e lançamento do trabalho de campo	22
Quadro 5	Etapa 4: Inquérito aos microempresários – Orientação da Equipa de entrevistadores	24
Quadro 6	Etapa 5: Inquérito aos microempresários – Encerramento do trabalho de campo	26
Quadro 7	Etapa 6: Preparação e apresentação dos Resultados do Projeto	27
Quadro 8	Dimensão geográfica dos territórios alvo e inquirido	31
Quadro 9	Os 10 municípios com mais população inquirida	32
Quadro 10	Concelhos com mais de 10 microempresários inquiridos aí residentes	34
Quadro 11	Locais de residência atual (fora de Portugal Continental)	35
Quadro 12	População inquirida e População residente no Continente, segundo o nível de escolaridade atingido	38
Quadro 13	Motivo de abertura do negócio	41
Quadro 14	Motivo de encerramento do negócio	42
Quadro 15	Outros procedimentos, no caso de novo beneficiário	44
Quadro 16	Situação atual perante a atividade económica	45
Quadro 17	Principal meio de vida	46
Quadro 18	Tempo de vida do negócio	47
Quadro 19	Evolução do negócio	48
Quadro 20	Negócios com muito boa evolução	49
Quadro 21	Perspetivas do negócio	49
Quadro 22	Perfil empreendedor: características, respetiva descrição e literatura segundo Schmidt, S. e Bohnenberger, M. C. (2009)	51
Quadro 23	Abandono do negócio face a oportunidade de TPCO	52
Quadro 24	Representatividade do microcrédito	54
Quadro 25	Impacto do microcrédito	55
Quadro 26	Avaliação do apoio prestado pela ANDC (N.º de respostas)	56
Quadro 27	Avaliação do apoio prestado pela ANDC (% de respostas)	56

## Quadros (continuação)

	Pág.	
Quadro 28	Aspetos negativos da atuação da ANDC, por domínio de atuação	58
Quadro 29	Classificação atribuída à ANDC	59
Quadro 30	Entidade selecionada para recurso ao microcrédito	60
Quadro 31	Entidade recomendada para recurso ao microcrédito	60
Quadro 32	Recomendações à ANDC	61
Quadro 33	Atividades com 5 ou mais micronegócios	65
Quadro 34	Micronegócios por atividade económica (N.º)	66

## Figuras

	Pág.	
Figura 1	Microempresários-alvo por concelho (N.º)	30
Figura 2	Microempresários inquiridos por concelho (N.º)	31
Figura 3	Taxa de resposta por distrito (%)	33
Figura 4	Sexo dos inquiridos (%)	35
Figura 5	Nacionalidade dos inquiridos (%)	36
Figura 6	Nacionalidade estrangeira dos inquiridos (N.º)	37
Figura 7	Situação do negócio dos microempresários inquiridos (%)	39
Figura 8	Negócios encerrados por tempo de vida (%)	40
Figura 9	Situação profissional à data da candidatura (%)	41
Figura 10	Desenvolvimento da profissão (%)	46
Figura 11	Micronegócios por sector de atividade económica (%)	65
Figura 12	Uso da tecnologia por parte dos microempresários	70
Figura 13	Manifestação do interesse dos microempresários em serem contactados para fins de divulgação dos seus negócios (%)	71

## ÍNDICE DE APÊNDICES E ANEXOS

### **Apêndices**

- Apêndice A: Anúncio para entrevistadores
- Apêndice B: Contrato de prestação de serviços do entrevistador
- Apêndice C: Formulário de candidatura a entrevistador
- Apêndice D: Credencial de campo do entrevistador
- Apêndice E: Modelo de Questionário ao microempresário
- Apêndice F: Modelo de Ficha de negócio
- Apêndice G: Aviso na morada
- Apêndice H: Carta ao entrevistador

### **Anexos**

- Anexo 1: Testemunhos dos Entrevistadores

## RESUMO

O presente Estudo, enquadrado no projeto “MICRO-NEGÓCIOS: Avaliar, Divulgar, Partilhar”, desenvolvido pela Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC) e financiado pelo POAT FSE - Programa Operacional de Assistência Técnica do Fundo Social Europeu, tem como principais objetivos perceber o impacto do microcrédito na vida dos microempresários e das suas famílias, conhecer a sua situação atual e do respetivo negócio e, por último, entender a perceção que os próprios têm da qualidade do trabalho desenvolvido pela ANDC. A concretização destes objetivos, cuja metodologia se baseou na realização de um Inquérito através de entrevista direta no terreno, permitiu, por um lado, a avaliação do instrumento microcrédito e do trabalho da ANDC e, por outro lado, perceber os motivos que condicionam o desenvolvimento e perenidade dos projetos. Este último aspeto revela-se essencial no desenho das políticas públicas de apoio ao empreendedorismo, mormente no que se refere à criação de pequenos negócios ou microempresas. Ainda no que se refere à metodologia aplicada, refira-se que foram entrevistados 595 microempresários, de um universo de 1 195 microempresários apoiados pela ANDC desde 1999 e cujo período de reembolso do empréstimo havia terminado em 31 de dezembro de 2013, o que significa pessoas que criaram o seu negócio há mais de 3/4 anos e, no máximo, 14.

Da análise aos resultados do Inquérito resulta que,

- Decorridos 15 anos, e tendo em conta os inquiridos (595), 33% dos negócios continuam abertos. Se se tiver como referência o universo dos 1195 microempresários, essa percentagem é de 16,6%. Contudo, a estes há que somar 7% dos inquiridos que, apesar do negócio inicial ter fechado, abriram outro negócio diferente. Segundo dados do INE relativos ao ano de 2008, e no que respeita às empresas individuais, ao fim de 4 anos a taxa de sobrevivência é de 23,2% e mais de metade das empresas não sobrevive para além de 2 anos<sup>1</sup>;
- 8% dos negócios não perfizeram um ano;
- Apesar da formação especializada na área, cerca de 24,5% não conseguiram manter o negócio;

---

<sup>1</sup> Empresas em Portugal 2012, INE, março 2014

- Cerca de 5% dos negócios que continuam abertos já existiam aquando do acesso ao microcrédito, embora com donos diferentes;
- 42% dos que não tiveram sucesso encontram-se empregados (destes, 17% trabalham por conta própria).

Sublinhe-se ainda o facto de uma parte do insucesso dos negócios se dever a fragilidades e vulnerabilidades inerentes ao tipo de empresa, uma vez que se trata, na sua maioria, de autoemprego, cujo único responsável, mesmo quando existem outros postos de trabalho, é o próprio. Daí a importância do acompanhamento e do apoio prestado pela ANDC em que 38% dos inquiridos avalia como muito bom e 42,5% diz ter sido bom, tendo em conta todas as fases do processo (montagem do projeto, preparação dossier para Instituição Financeira e acompanhamento ao longo do período de reembolso).

No que concerne ao impacto do microcrédito, quase 80% dos entrevistados considerou que o microcrédito contribuiu muito, ou pelo menos um pouco, para que a sua vida melhorasse. Saliente-se o facto de mesmo no universo dos que cujo negócio fechou a percentagem se situar em 72% (93% para os que têm o negócio aberto), o que revela o quanto a experiência do microcrédito pode ser importante, apesar de nem sempre o negócio ser um sucesso.

Finalmente, pode afirmar-se que a eficácia do microcrédito vai muito além do sucesso ou insucesso do negócio, já que, enquanto experiência, bem ou mal sucedida, se traduz num ganho de competências para o próprio que se traduzem na alteração de comportamento perante o mercado de trabalho. Fica também muito clara a importância do acompanhamento de proximidade feito pela ANDC, bem como a necessidade de se darem passos no sentido de um apoio mais especializado e um enquadramento mais favorável aos pequenos negócios.



## INTRODUÇÃO

Decorridos mais de 15 anos desde o início da sua atividade, e sendo já em número significativo as pessoas apoiadas pela Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC) com as quais se foi perdendo o contacto, importava perceber que impacto teria tido o microcrédito na vida das pessoas apoiadas. Na verdade, após o período de acompanhamento, a ligação dos microempresários à ANDC vai-se atenuando ao longo do tempo, acabando mesmo por se perder. Apesar desse natural afastamento, foi sempre preocupação da ANDC tentar perceber em que medida o microcrédito teria sido importante na vida dessas pessoas e de que modo a teria ou não alterado, já que essa era uma componente importante na avaliação do trabalho desenvolvido. Assim, pretendia-se, por um lado, conhecer a situação atual dessas pessoas e perceber em que medida o microcrédito foi ou não eficaz na alteração das condições de vida dos envolvidos e, por outro lado, recolher informação que desse indicações sobre aspetos a melhorar no trabalho desenvolvido pela ANDC. Porventura esta não é uma tarefa para a qual a ANDC esteja especialmente vocacionada, havendo entidades, nomeadamente os centros de investigação afetos às universidades, cujas condições, missão e instrumentos lhes permitiria um outro olhar sobre essa realidade e esboço de objetivos que ajudariam certamente ao aprofundamento da temática em jogo. Deixa-se o repto na esperança de que trabalhos no âmbito académico se possam interessar por estas temáticas e possam introduzir novas abordagens.

Este desejo em perceber melhor o impacto do microcrédito sempre fez parte das preocupações da ANDC e foram várias as iniciativas, embora limitadas a um universo mais circunscrito e entrevistas via telefone, que ao longo dos anos foram sendo concretizadas. Foi nesse sentido que, aquando da celebração dos 10 anos, foi feita uma sondagem ao grau de satisfação dos clientes da ANDC a uma amostra de 170 indivíduos e que, mais recentemente, no momento das comemorações dos 15 anos e como pré-teste ao atual estudo, foi realizado um inquérito telefónico a uma amostra de 103 microempresários, coordenado por João Paes Braga e cujos resultados podem ser consultados no site da ANDC <sup>2</sup>. Cabe também aqui sublinhar, por ser o único existente no âmbito académico com o objetivo de avaliação, o trabalho “ Estudo de Avaliação do

---

<sup>2</sup> [http://microcredito.com.pt/folder/galeria/ficheiro/41\\_Microcredito\\_relatorioEstudo\\_re003d68d2.pdf](http://microcredito.com.pt/folder/galeria/ficheiro/41_Microcredito_relatorioEstudo_re003d68d2.pdf)

Sistema de microcrédito em Portugal", datado de junho de 2007 e coordenado pelo Prof. Américo Mendes, da Faculdade de Economia da Universidade Católica do Porto, o qual foi promovido pelo Observatório do Emprego e Formação Profissional (OEFPP) mediante sugestão da própria ANDC.

Apesar de reconhecida a importância de um estudo deste tipo, os recursos limitados, quer financeiros quer humanos, da Associação Nacional de Direito ao Crédito foram sendo motivo de adiamento do cumprimento de tal desiderato. O aniversário dos 15 anos veio de novo recolocar a questão, conferindo-lhe ainda maior pertinência, acuidade e urgência. Analisada a questão de eventuais financiamentos, sobretudo porque um inquérito no terreno se tornava dispendioso, surgiu a possibilidade de uma candidatura ao Programa Operacional de Assistência Técnica do Fundo Social Europeu (POAT FSE), uma vez que esta era precisamente uma das vertentes contempladas num dos seus eixos prioritários.

O principal resultado do trabalho desenvolvido no âmbito dessa candidatura, corresponde ao Estudo que agora vos chega às mãos e que se espera possa contribuir para o aprofundamento da reflexão sobre o papel do microcrédito no empreendedorismo dito inclusivo e também para a procura de novas soluções que respondam melhor às necessidades das pessoas e, assim, possam contribuir para o sucesso dos seus negócios.

# 1. APRESENTAÇÃO DO PROJETO

## 1.1. Âmbito e pertinência

O presente documento corresponde ao Estudo Final do Projeto MICRO-NEGÓCIOS: AVALIAR, DIVULGAR, PARTILHAR. Da autoria da Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC), o Projeto foi financiado pelo Programa Operacional Assistência Técnica do Fundo Social Europeu (POAT/FSE), nomeadamente no âmbito da área de intervenção “Estudos e Avaliação”, inscrita no “Eixo Prioritário 1 - Coordenação, Gestão, Monitorização, Auditoria e Conhecer para Intervir e Qualificar nas regiões do Objetivo Convergência”.

Esta referência de enquadramento foi indispensável à contextualização dos objetivos do Projeto nas finalidades maiores deste instrumento de financiamento do Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN, 2007-2013). Com efeito, as metas indicadas abaixo terão norteador o trabalho realizado, que se espera, agora concluído, possa contribuir para a prossecução das mesmas (cf. alíneas c e e, respetivamente, do artigo 3.º do Regulamento Específico dos apoios concedidos pelo POAT/FSE<sup>3</sup>):

- Promover atividades associadas à implementação das políticas públicas nacionais de educação, emprego e formação, inclusão social e igualdade.
- Desenvolver e consolidar o sistema de avaliação associado à intervenção do FSE no contexto das políticas públicas de educação, emprego e formação, inclusão social e igualdade, tendo em vista a melhoria da qualidade e a consolidação destas políticas.

O Projeto merece ainda acolhimento junto das prioridades “Aumentar o Emprego” e “Combate à Pobreza e às Desigualdades Sociais”, definidas no quadro do *Portugal 2020 – Programa Nacional de Reformas* (Março, 2011)<sup>4</sup> e subjacentes ao compromisso que o país assumiu no âmbito da Estratégia Europa 2020 e, em concreto, no seu papel a desempenhar na promoção de um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo.

O mecanismo de microcrédito é um instrumento de apoio à criação do próprio emprego e ao empreendedorismo que vem dar corpo, entre outras medidas, às políticas direcionadas para a promoção da inserção de jovens e adultos, com destaque para os desempregados, no mercado de trabalho.

Fundada em 1998, a ANDC, instituição sem fins lucrativos com estatuto de utilidade pública, tem na inclusão de pessoas, através da via económica e por meio do microcrédito, o seu principal propósito. O seu público-alvo compreende pessoas excluídas do crédito bancário (desempregados, jovens à procura do primeiro emprego e

---

<sup>3</sup> Despacho n.º 16791/2008, publicado em Diário da República, 2.ª série, N.º 118, de 20 de Junho de 2008.

<sup>4</sup> Disponível a 23 de Julho de 2014, em [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/nrp/nrp\\_portugal\\_pt.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/nrp/nrp_portugal_pt.pdf).

trabalhadores em regime precário), e o seu foco em conseguir que as mesmas possam melhorar as suas vidas, através da criação do seu próprio negócio, com recurso ao crédito.

As parcerias estabelecidas com várias instituições financeiras (Millennium bcp, CGD, BES (Novo Banco), CCAM Noroeste – Caixa de Crédito Agrícola Mútuo do Noroeste e Caixa de Crédito Agrícola Mútuo do Vale do Távora e Douro), que financiam os projetos que lhes são propostos pela ANDC, torna viável o acesso e a obtenção do crédito por parte dessas pessoas.

Para tal, torna-se necessário, da parte do candidato ao microcrédito, capacidade empreendedora para desenvolver o seu negócio e condições pessoais para levar a cabo os seus compromissos. A ANDC assegura, por sua vez, um acompanhamento ao candidato, gratuito e de proximidade, nas diferentes fases do processo:

- i) na construção do plano de negócio;
- ii) na preparação das candidaturas ao financiamento bancário; e
- iii) no acompanhamento durante o desenvolvimento do negócio e período de reembolso do empréstimo (3 a 4 anos).

Nos seus mais de quinze anos de atividade, a ANDC apoiou, até ao momento, 1 820 microempresários<sup>5</sup>. Desse universo, 1 195 microempresários concluíram, até ao final de 2013, o período de reembolso dos seus empréstimos junto das instituições financeiras concessoras dos respetivos créditos. Era chegada a altura de conhecer a situação em que os mesmos se encontram até porque, uma vez ultrapassado o período de acompanhamento, a ANDC deixa de ter contacto, pelo menos profissional, com esses microempresários.

Esta intenção impulsionou, em grande medida, o desenho do Projeto MICRO-NEGÓCIOS: AVALIAR, DIVULGAR, PARTILHAR e do presente Estudo que lhe dá corpo que tem, precisamente, nos microempresários, e respetivos micronegócios, acompanhados pela ANDC entre 1998 e 2013, o seu objeto de análise.

## **1.2. Modelo de análise e estrutura**

O “reencontro” com os 1 195 microempresários, via Inquérito por entrevista, permitia à ANDC traçar, na fase de construção do Projeto, as principais dimensões de análise do mesmo (cf. quadro da página seguinte): (1) avaliar a eficácia do microcrédito atendendo, nomeadamente, à forma como o mesmo possa ter transformado a vida dos microempresários através dos negócios criados; e, partindo dessa avaliação, (2) dar maior visibilidade a esses negócios, ou pelo menos àqueles que estejam ainda ativos, como meio de empoderamento dos microempresários.

---

<sup>5</sup> Dados obtidos junto do Gestor de Informação da ANDC a 24 de Julho de 2014.

No quadro da primeira dimensão de análise, pretendia-se conhecer tanto o impacto do microcrédito na vida dos microempresários e suas famílias, como a situação atual do microempresário e respetivo negócio. O conhecimento desta realidade revelou-se importante no âmbito da avaliação do trabalho da ANDC e do instrumento do microcrédito e, ainda, na perceção dos motivos que condicionam o desenvolvimento e perenidade dos projetos, aspeto essencial ao desenho das políticas públicas de apoio ao emprego e à criação de micronegócios.

**Quadro 1. Estrutura do Projeto:**  
**Dimensões de análise, objetivos, métodos e resultados esperados**

Dimensão de análise	Objetivo	Método	Resultado esperado
A eficácia do microcrédito apoiado pela ANDC	Conhecer a situação do microempresário	→ Inquérito por entrevista ao universo alvo de 1195 microempresário. Entrevista estruturada em série, com trabalho no terreno de Abr. a Jul. 2014:	→ Estudo Preliminar (sobre os primeiros resultados do Inquérito)
	Conhecer a situação do negócio		→ Estudo final (Relatório sobre os resultados do Projeto) Apresentação pública e divulgação dos Estudos (p.ex. publicação <i>online</i> , entre outros suportes de divulgação)
A visibilidade dos negócios criados com acompanhamento da ANDC	Divulgar os negócios junto do <i>site</i> da ANDC	→ Instrumentos de recolha de dados: - Questionário ao Microempresário - Ficha de Negócio	→ Atualização do “Diretório de microempresários” ( <i>Site</i> da ANDC)
	Promover e incentivar a aquisição e consumo de produtos e serviços dos microempresários apoiados pela ANDC		→ Atualização do “SIMA – Sistema de Informação de Microcrédito ANDC” com base nos dados do Inquérito
	Promover o microcrédito e os casos de sucesso como incentivo à criação do próprio emprego		→ Incremento do número de casos de sucesso divulgados ( <i>Site</i> da ANDC) → Campanha de promoção do microcrédito (Dia Nacional do Microcrédito, Dez.2013)

A segunda dimensão analítica surge, por sua vez, associado à materialização, junto de uma plataforma digital, da divulgação dos negócios bem-sucedidos. Desejava-se não só apoiar os microempresários na divulgação dos seus produtos e serviços, mas também,

tratando-se de uma dimensão essencial do Projeto, promover o microcrédito e os casos de sucesso como incentivo à criação do próprio emprego atendendo, no primeiro caso, às características mercantis e comerciais do negócio e, no segundo, potenciando-o como experiência pessoal de sucesso, na qual se enaltece a capacidade transformadora do microempresário, outrora excluído do crédito bancário e, não raras vezes, em situação de exclusão social e, mesmo, de carência económica. Fazendo-o, a ANDC esperava:

- Sensibilizar o público em geral para a problemática da exclusão e do microcrédito enquanto possível solução.
- Conferir uma ideia mais precisa do impacto do microcrédito, enquanto realização concreta na vida das pessoas, pela inserção através da via económica.
- Tornar os casos de sucesso referências positivas e, como tal, motivantes à candidatura de outros potenciais empreendedores (“Se eles conseguiram, eu também posso conseguir”).
- Estimular o intercâmbio entre microempresários e a construção de uma consciência coletiva de pertença e, em consequência, de maior autoestima.

As duas dimensões de análise do Projeto foram aprofundadas através da realização de um Inquérito ao objeto de análise em questão, envolvendo a aplicação do “Questionário ao Microempresário” e da “Ficha de Negócio” - os instrumentos de recolha de dados por excelência do Projeto. Esta matéria será retomada, numa perspetiva metodológica, no ponto seguinte. Importa aqui relevar que o Inquérito comportou duas fases de realização, nomeadamente:

- i) Uma fase inicial e exploratória, que decorreu de Setembro a Novembro de 2013, dirigida a uma amostra aleatória estratificada de 103 microempresários, através de entrevista estruturada via internet e telefone que corresponde, em termos metodológicos, à fase de aplicação dos questionários de pré-teste e da qual decorrem os seguintes resultados esperados:
  - O Estudo Preliminar sobre os primeiros resultados do Inquérito e sua publicação *online*; toma o título de “Microcrédito – uma avaliação de casos em Portugal” (coord. João Paes Braga, 2013) e encontra-se disponível, para *download* em PDF, junto do *Site* da ANDC.
  - A apresentação pública, por João Paes Braga, dos primeiros resultados do Inquérito na Conferência “15 anos de Microcrédito em Portugal” (org. ANDC, 13 de Dezembro 2013 - Centro Cultural de Carnide, Lisboa).
  - A campanha de promoção do microcrédito - “Eu participo no Dia do Microempresário”, por ocasião do Dia Nacional do Microcrédito (org. ANDC, 14 de Dezembro 2013). Com base nos microempresários economicamente ativos, acolhidos nas primeiras entrevistas do Inquérito, a Campanha contou com o convite público, por parte da ANDC, à visita aos negócios concretizados com o apoio da Associação e do incentivo à participação dos seus empreendedores no Dia Nacional do Microcrédito, pela promoção de iniciativas várias (p.ex.

descontos nos produtos e serviços e fixação de cartazes alusivos à data). De acordo com o “Relatório de Atividades e Contas - 2013” da ANDC<sup>6</sup>, terão participado nesta iniciativa 65 microempresários de diferentes pontos do país, com especial incidência nas regiões de Vila Real/Bragança, Lisboa, Porto e Faro.

- ii) A fase de Inquérito, propriamente dita, que decorreu de Abril a Julho de 2014, orientada para o universo alvo de 1195 microempresários, através de entrevista estruturada em série, com base em trabalho no terreno por uma equipa de entrevistadores contratados e formados para o efeito. Daqui emergem os seguintes resultados esperados do Projeto:
- O presente documento sobre os resultados do Projeto – Estudo Final.
  - A atualização do “Diretório de microempresários” disponível no *site* da ANDC.
  - A atualização do “SIMA – Sistema de Informação de Microcrédito ANDC” (sistema suportado por uma base de dados de trabalho interna, centralizada e partilhada por todos os colaboradores da Associação) a partir dos resultados do Inquérito.
  - O incremento do número de casos de sucesso divulgados junto do *site* da ANDC.

A metodologia do Projeto decorre, no essencial, em torno da operação de Inquérito levada a cabo em 2014, como teremos oportunidade de observar no ponto seguinte do trabalho.

---

<sup>6</sup> Disponível a 31 de Agosto de 2014, em [http://www.microcredito.com.pt/folder/galeria/ficheiro/11\\_2013\\_Rel\\_Atividades&Contas\\_mu9a226vd1.pdf](http://www.microcredito.com.pt/folder/galeria/ficheiro/11_2013_Rel_Atividades&Contas_mu9a226vd1.pdf).

## **2. PERCURSO METODOLÓGICO E RECURSOS**

Uma vez expostos o enquadramento e a estrutura global do Projeto, importa aqui descrever o conjunto de procedimentos e seus instrumentos adotados em função dos objetivos previstos. As etapas progressivas que se sistematizam nos quadros das páginas seguintes (Quadros 2 a 7), respetivas atividades e instrumentos, conduziram à elaboração do presente documento e, em especial, ao seu Ponto 3, relativo à análise e interpretação crítica dos resultados do Inquérito levado a cabo em 2014.

É natural, pois, que as etapas se centrem em torno dessa operação, dado as entrevistas aí realizadas constituírem-se como a principal, e praticamente exclusiva, fonte de informação do Projeto "MICRO-NEGÓCIOS: AVALIAR, DIVULGAR, PARTILHAR" (POAT/FSE, 2004). Disso dá conta o cronograma semanal do desenvolvimento dos trabalhos (página seguinte), cuja exposição antecede, para efeitos de um melhor acompanhamento, o texto descritivo do presente ponto.



Planeamento "MICRO-NEGÓCIOS: AVALIAR, DIVULGAR, PARTILHAR" (POAT/FSE, 2004)	2014																																																	
	Fev	Fev	Mar	Mar	Mar	Mar	Abr	Abr	Abr	Abr	Mai	Mai	Mai	Mai	Mai	Jun	Jun	Jun	Jun	Jul	Jul	Jul	Jul	Jul	Jul	Ago	Ago	Ago	Ago	Ago	Set	Set	Set	Set	Out	Out	Out	Out	Out	Nov	Nov									
	17-21	24-28	3-7	10-14	17-21	24-28	31-4	7-11	14-18	21-25	28-2	5-9	12-16	19-23	26-30	2-6	9-13	16-20	23-27	30-4	7-11	14-18	21-25	28-1	4-8	11-15	18-22	25-29	1-5	8-12	15-19	22-26	29-3	6-10	13-17	20-24	27-31	3-7	10-14											
Conhecimento prévio do projeto																																																		
Introdução à Ficha de projeto (verificação dos objetivos vs. resultados)																																																		
Introdução à Base de dados (mapeamento dos microempresários-alvo)																																																		
Introdução aos Questionários existentes (consolidação dos modelos)																																																		
Recrutamento e seleção																																																		
Análise do enquadramento legal do trabalho temporário																																																		
Definição do sistema de pagamentos																																																		
Definição do anúncio e via de recrutamento																																																		
Lançamento do anúncio																																																		
Elaboração do formulário eletrónico de candidatura																																																		
Estabelecimento dos critérios de seleção																																																		
Acolhimento das candidaturas																																																		
Apresentação de resultados																																																		
Preparação do trabalho de campo																																																		
Atribuição de trabalho por entrevistador																																																		
Apele à participação dos microempresários																																																		
Elaboração de credencial (de campo) ANDC																																																		
Preparar e agendar as sessões informativas																																																		
Formação dos entrevistadores																																																		
Entrega e pedido de elementos e materiais																																																		
Inquérito aos microempresários																																																		
Orientação do trabalho de campo																																																		
Controlo da qualidade dos inquéritos																																																		
Análise e tratamento dos dados recolhidos																																																		
Elaboração de Relatório Preliminar																																																		
Pagamento aos entrevistadores																																																		
Divulgação dos negócios abertos (site ANDC)																																																		
Elaboração de Relatório Final																																																		
Apresentação pública dos resultados																																																		

## 2.1. Introdução ao Projeto e preparação do recrutamento de entrevistadores

Temos então um conjunto de três etapas que antecederam o trabalho de campo: (i) Introdução ao Projeto e preparação do recrutamento de entrevistadores; (ii) Lançamento do anúncio e processo de seleção de entrevistadores; e (iii) Preparação e lançamento do trabalho de campo (Inquérito aos microempresários).

Na primeira etapa (Quadro 2) explorou-se o Projeto, a partir da leitura da “Ficha de Projeto” que a ANDC tinha delineado, em Agosto de 2013, para efeitos de candidatura ao POAT/FSE e cuja aprovação veio, entretanto, a ser conhecida a 11 de Novembro de 2013. Neste contexto houve lugar à verificação e posterior consolidação dos objetivos, mediante os resultados do Projeto, à validação do cronograma semanal de desenvolvimento dos trabalhos e, ainda, a uma breve introdução ao SIMA facultada pelo responsável da gestão de informação da Associação.

**Quadro 2. Etapa 1: Introdução ao Projeto e preparação do recrutamento de entrevistadores: Atividades e instrumentos**

Atividades	Instrumentos
<ul style="list-style-type: none"><li>→ Introdução à Ficha de Projeto existente na ANDC</li><li>→ Verificação e consolidação dos objetivos <i>vs.</i> resultados do Projeto</li><li>→ Cronograma de desenvolvimento dos trabalhos (Proposta e Validação)</li><li>→ Introdução ao Sistema de Informação de Microcrédito ANDC (SIMA)</li><li>→ Mapeamento dos microempresários-alvo de Inquérito a realizar</li><li>→ Áreas de intervenção e previsão do nº de entrevistadores a recrutar (Proposta e validação)</li><li>→ Mapeamento e sistema de pagamentos dos entrevistadores (Proposta e validação)</li><li>→ Identificação de potenciais vias de recrutamento (p.ex. parceiros ANDC e universidades)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>→ Anúncio para entrevistadores</li></ul>

Esta etapa inicial contou, por sua vez, com um conjunto de atividades relacionadas com a preparação do recrutamento de entrevistadores, que culminou com a elaboração do Anúncio para entrevistadores (Apêndice A).

## 2.2. Lançamento do anúncio e processo de seleção de entrevistadores

O anúncio foi lançado com o apoio da responsável pela área da comunicação da ANDC, na segunda etapa dos trabalhos (Quadro 3), via *Flash*, *Site* e *Facebook* da Associação e, ainda, via correio eletrónico direcionado a algumas entidades parceiras, nomeadamente universidades e, entre outras, associações de desenvolvimento local.

**Quadro 3. Etapa 2: Lançamento do anúncio e processo de seleção de entrevistadores: Atividades e instrumentos**

Atividades	Instrumentos
→ Lançamento do Anúncio para entrevistadores (Flash, Site e Facebook ANDC)	
→ Introdução aos Questionários existentes na ANDC	
→ Análise do enquadramento legal do trabalho temporário	
→ Critérios de seleção dos entrevistadores a recrutar (Proposta e Validação)	→ Modelo de contrato de prestação de serviços do entrevistador
→ Discussão do Projeto junto do Gestor Operacional de Microcrédito da ANDC	
→ Preparação da apresentação do Projeto junto dos Técnicos de Microcrédito da ANDC	
→ Encerramento do prazo para apresentação de candidaturas a Entrevistador ANDC	→ Formulário eletrónico de candidatura a entrevistador
→ Apresentação do Projeto à Equipa Técnica da ANDC - Lisboa	
→ Acolhimento das candidaturas - Processo de seleção dos entrevistadores	
→ Acompanhamento do trabalho de campo do Técnico de Microcrédito (Distrito Setúbal)	
→ Apresentação pública dos resultados	

Pretendeu-se contratar 16 entrevistadores, em regime de prestação de serviços, para um inquérito presencial, de âmbito nacional, à população-alvo do Projeto, entre os meses de Abril e Julho de 2014 e cuja remuneração se previa em função do número de questionários realizados e uma vez reconhecida a qualidade dos mesmos.

O trabalho de campo desenvolveu-se nas seguintes áreas geográficas do país, delimitadas em função da quantidade de microempresários-alvo a nível concelhio e com base na organização administrativo-distrital de Portugal Continental:

- Grande Lisboa (395 potenciais entrevistados)
- Grande Porto (135)

- Leiria (94)
- Península de Setúbal (92)
- Aveiro e Coimbra (82)
- Algarve (71)
- Viana do Castelo, Braga e Distrito do Porto (à exceção do G. Porto) (63)
- Beja (60)
- Santarém e Distrito de Lisboa (à exceção da G. Lisboa) (59)
- Évora, Portalegre e Distrito de Setúbal (à exceção da P. Setúbal) (51)
- Viseu, Guarda e Castelo Branco (51)
- Vila Real e Bragança (42)

As principais regiões urbanas do país, nomeadamente, as duas áreas metropolitanas de Lisboa e Porto, por sinal, onde maior número de potenciais entrevistados se concentravam, foram acauteladas com maior número de entrevistadores (cf. Figura 1 da pág. 31).

Assim, na Grande Lisboa coexistiram cinco entrevistadores repartidos pelos seguintes concelhos: (i) Vila Franca de Xira; (ii) Loures e Odivelas; (iii) Mafra e Sintra; (iv) Amadora, Oeiras e Cascais; e (v) Lisboa. No Grande Porto, a concentração de microempresários-alvo foi substancialmente menor e com primazia em dois concelhos: Porto e Vila Nova de Gaia.

Por sua vez, os concelhos com menor quantidade de microempresários a entrevistar (em concreto, com menos de 5), foram alvo de uma bonificação extra, considerada na componente deslocações do quadro do sistema de pagamentos aos entrevistadores, contido, entre tantos outros aspetos, no modelo de Contrato de prestação de serviços do entrevistador (Apêndice B). Este documento faz referência às seguintes funções a desempenhar pelo entrevistador:

- Ir ao encontro do microempresário-alvo a partir de endereço previamente atribuído;
- Procurar obter o endereço atual do mesmo (através de telefone, email ou indicações da vizinhança), caso o indicado se verifique obsoleto;
- Uma vez localizado o microempresário, justificar a razão da sua presença, apelando à resposta completa do Questionário;
- Caso o microempresário tenha aberto o negócio inicialmente apoiado pela ANDC, procurar recolher a totalidade dos dados da Ficha do Negócio, esclarecendo-o quanto aos benefícios da resposta;
- Preencher os questionários on-line (obrigatório) e/ou em papel (recomendado);
- Reportar, semanalmente, ao gestor do Projeto, o ponto de situação dos trabalhos de campo e situações anómalas;
- Ter disponibilidade para aplicar os questionários de forma completa e no dia, local e hora de maior conveniência para o potencial entrevistado;

- Manter uma conduta adequada durante todo o trabalho de campo e, especialmente, durante a entrevista, tendo presente que está a realizar este trabalho para a ANDC e que, como tal, está em causa a própria imagem e credibilidade da ANDC;
- Levar sempre consigo, durante o trabalho de campo, o documento que o acredita como entrevistador;
- Assistir à Sessão Informativa que tem por objetivo melhor capacitá-lo nas funções de entrevistador;
- Sem prejuízo da sua autonomia na realização das entrevistas, o entrevistador deve realizar a aplicação dos questionários de acordo com as instruções comunicadas na Sessão Informativa e com as recomendações do gestor do Projeto, no decorrer do período da orientação do trabalho de campo.

Num espaço de três semanas, foram acolhidas cerca de 120 candidaturas junto da SurveyMonkey (plataforma de questionários online), mediante preenchimento, por parte do candidato, de formulário elaborado especificamente para o efeito (Apêndice C). Numa primeira fase, foram selecionados 15 entrevistadores, com uma idade média de 37 anos e cujo perfil atendia aos seguintes critérios preferenciais de seleção:

- Formação superior na área das ciências sociais ou humanas
- Desempregado e/ou estudante (dada a natureza da própria ANDC)
- Experiência curricular/profissional na aplicação de inquéritos
- Demonstração de interesse nas matérias em questão (p.ex. microcrédito, empreendedorismo, empoderamento/capacitação individual pela via económica, inovação social, ...)
- Grande disponibilidade horária para a prestação de serviços em causa

Os entrevistadores selecionados obedeciam, ainda, aos seguintes requisitos básicos: (i) Residir num dos concelhos-alvo da área geográfica de intervenção; (ii) Dispor de meio de transporte próprio; (iii) Ter boa capacidade de comunicação; e (iv) Dispor de computador com ligação à Internet, telemóvel e email.

### **2.3. Preparação e lançamento do trabalho de campo**

Reunidos os 15 entrevistadores nestas condições, ficámos habilitados para passar à terceira etapa, relativa à preparação e lançamento do trabalho de campo (cf. quadro da página seguinte).

Esta etapa foi incisiva em tornar aptos os entrevistadores nas tarefas que se avizinhavam de trabalho de campo (realização de entrevistas presenciais) e de “trabalho de gabinete” (introdução dos dados recolhidos junto da plataforma SurveyMonkey), contando, para tal, com formação prévia, consolidação de regras comuns e esclarecimentos de dúvidas pontuais, numa contínua orientação dos trabalhos, a partir da sede, em Lisboa, que entretanto iniciaram o seu curso.

**Quadro 4. Etapa 3: Preparação e lançamento do trabalho de campo  
(Inquérito aos microempresários): Atividades e instrumentos**

Atividades	Instrumentos
<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Recurso às bases primárias dos Técnicos de Microcrédito (trabalho com Secretário-geral)</li> <li>→ Discussão do Questionário ao Microempresário com Celma Padamo (FCT/UNL)</li> <li>→ Apresentação do Projeto à Equipa Técnica da ANDC - Porto e presença em Comissão de Crédito</li> <li>→ Atribuição de trabalho por entrevistador</li> <li>→ Preparação e agendamento das sessões informativas/Formação dos entrevistadores</li> <li>→ Formação ANDC - Porto - Equipa de entrevistadores do norte do país</li> <li>→ Formação ANDC - Lisboa - Equipa de entrevistadores do sul do país</li> <li>→ Inquérito aos microempresários - Lançamento</li> <li>→ Questões a reter pós-formação - Síntese</li> <li>→ Consolidação de regras comuns no desenvolvimento do trabalho de campo em curso</li> <li>→ Pequenos ajustes no Questionário ao Microempresário em aplicação</li> <li>→ Orientação do trabalho de campo a partir da sede (ANDC - Lisboa)</li> <li>→ Esclarecimentos sobre a introdução de dados junto da plataforma SurveyMonkey</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Credencial de campo do entrevistador</li> <li>→ Questionário ao microempresário</li> <li>→ Ficha de negócio</li> </ul>

Em termos de instrumentos metodológicos, recorreu-se à Credencial de campo do entrevistador (Apêndice D), ao Questionário ao microempresário (Apêndice E) e à Ficha de negócio (Apêndice F). Estes dois últimos documentos são os instrumentos de recolha de dados, por excelência, do Projeto e elementos base da operação de Inquérito. Ambos foram alvo de uma necessária validação junto da plataforma SurveyMonkey.

O Inquérito correspondeu à opção metodológica privilegiada de recolha de dados, compreensível perante os objetivos do Projeto explanados no ponto anterior. Com efeito, o público-alvo do Projeto, i.e., os 1195 microempresários, e respetivos micronegócios, acompanhados pela ANDC entre 1998 e 2013, eram os detentores potenciais das respostas que se desejava, à partida, investigar e o Inquérito por entrevista seria a melhor forma de chegar até eles.

Em síntese, pretendeu-se conhecer a situação atual dos microempresários, e respetivos negócios, apoiados pela ANDC junto dos indivíduos que até 2013, inclusive, concluíram o reembolso do microcrédito recebido. Concebido para o efeito, o Questionário a aplicar compreendeu os seguintes aspetos que a ANDC desejava conhecer:

- Razões de encerramento/manutenção do negócio
- Forma como o negócio tem evoluído e perspetivas futuras

- Importância do projeto de microcrédito no desenvolvimento da vida pessoal e no enquadramento social
- Influência do projeto de microcrédito na evolução das condições de vida do empreendedor e seus familiares
- Classificação atribuída ao trabalho desenvolvido pela ANDC, por parte do empreendedor/beneficiário do microcrédito
- Imagem da ANDC e sugestões para melhoria da mesma

As informações recolhidas no Questionário destinam-se, em grande medida, à tomada de decisões a curto/médio prazo no seio da ANDC através, nomeadamente, da avaliação da eficácia do microcrédito apoiado pela Associação, que se expõe no ponto seguinte do Estudo. Por sua vez, as informações procuradas junto da Ficha de negócio têm, à partida, uma finalidade mais imediata: dar visibilidade aos negócios criados com acompanhamento da Associação que se faz, em parte, no ponto 3.3 deste documento, dedicado à avaliação dos micronegócios economicamente ativos e à mostra de alguns casos de sucesso.

#### **2.4. Inquérito aos microempresários - Orientação da Equipa de entrevistadores**

Às três primeiras etapas, seguiu-se a fase de desenvolvimento do Inquérito aos microempresários, i.e., ao trabalho de campo, propriamente dito, dos dezasseis entrevistadores contratados para o efeito, pela ANDC. Nela se incluem a quarta e a quinta etapas relativas, respetivamente, à orientação da equipa de entrevistadores e aos trabalhos de encerramento da operação de Inquérito.

A orientação dos trabalhos, por parte da gestora do Projeto, respeitante à quarta etapa do Projeto (cf. quadro da página seguinte), incidiu no acompanhamento tanto presencial do trabalho de campo, sobretudo de entrevistadores que, por uma razão ou outra, registavam maiores atrasos e/ou dificuldades, como não presencial, i.e., a partir da sede, em trabalho de gabinete, onde o contacto com a equipa do terreno se efetuava ora via correio eletrónico, ora via chamada telefónica, numa permanente procura de minorar os obstáculos com que os entrevistadores se iam deparando no campo.

**Quadro 5. Etapa 4: Inquérito aos microempresários –  
Orientação da Equipa de entrevistadores: Atividades e instrumentos**

Atividades	Instrumentos
<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Apelo à participação dos microempresários no Inquérito (trabalho c/ Assessora de Comunicação da ANDC)</li> <li>→ Procura de novas pistas nos processos em arquivo de casos não encontrados no campo</li> <li>→ Controlo da qualidade dos questionários e das fichas de negócio submetidos online</li> <li>→ Pagamento aos Entrevistadores - 1.ª Fase</li> <li>→ Acompanhamento presencial do trabalho de campo (Vila Franca de Xira, Sintra, Caldas da Rainha, Alverca, Amadora, Évora e Beja)</li> <li>→ Reformulação da Equipa inicial de entrevistadores (reforço e substituições)</li> <li>→ Pagamento aos Entrevistadores - 2.ª Fase</li> <li>→ Continuação da orientação do trabalho de campo a partir da sede (ANDC - Lisboa)</li> <li>→ Novos esclarecimentos sobre a introdução de dados junto da plataforma SurveyMonkey</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Aviso na morada</li> </ul>

O maior desses obstáculos foi conseguir localizar os microempresários-alvo do Inquérito, a partir dos dados de contacto (telefone, email, moradas de residência e/ou negócio) disponíveis para o efeito. Tal ficou a dever-se a duas ordens de razão: à debilidade de alguns dados de partida e, sobretudo, à antiguidade de grande parte dos mesmos.

No que se refere à debilidade dos dados de contacto, ela surgiu associada às seguintes situações:

- As moradas do negócio, prioritárias à visita face às moradas da habitação, só estavam disponíveis para 15% do universo dos potenciais entrevistados
- As moradas da habitação, presentes na totalidade dos casos, encerravam, por vezes, indicações incorretas (p.ex. números de polícia ou lotes inexistentes no terreno) e/ou incompletas

Por sua vez, a antiguidade dos dados de contacto, manifestou-se nos seguintes aspetos:

- Telefones inativos ou afetos a outros indivíduos
- Emails inativos
- Moradas antigas (mudança de local de residência, estabelecimento encerrado)
- Bairros, outrora de origem ilegal/de carácter provisório (barracas e habitações similares), alvos de realojamento para outras localidades desconhecidas ou de requalificação com reorganização da toponímia
- Edifícios devolutos
- Fogos habitacionais vazios e/ou ao abandono



Precise-se, aqui, a ideia da antiguidade dos casos de microcrédito e respetivos dados de registo: o universo em análise considera microempresários acolhidos desde a fundação da ANDC, ou seja, desde 1998. O hiato de tempo entre essa realidade e a atualidade é grande e isso explica, em muito, a desatualização da informação patenteada no trabalho de terreno. Este terá contribuído, aliás, sempre que possível, para uma atualização dos dados (p.ex. microempresário emigrado, falecido, etc.).

A desatualização em causa é reforçada pela grande mobilidade do indivíduo de hoje e inerente rotatividade dos locais do seu “quadro de vida” (de residência, de trabalho, das escolas dos filhos e assim por diante).

Por sua vez, a informação-base do Inquérito, reportando-se a um período de tempo entre 1998 e 2013, resultou, em termos de informática de gestão da Associação, da convergência de procedimentos diferenciados no tempo (p.ex., variação do formulário de inscrição, dos campos que eram solicitados junto do candidato, do modo de armazenagem desses campos, das áreas geográficas de intervenção que estavam afetas aos técnicos, etc.) e, como tal, sujeita a uma maior inconsistência.

A gestão da informação da ANDC, acrescente-se, mune-se hoje de um sistema mais aperfeiçoado e coeso, em termos de procedimentos de recolha e tratamento de dados, que toma o nome de SIMA, como já referenciado. Um próximo inquérito beneficiará, em muito, desta recente ação de modernização da informática da casa (a implementação do SIMA fez-se em 2013) pois contará, tudo indica, com informação operacional mais fiável.

Na tentativa de minorar o elevado número de microempresários não encontrados e de manter a motivação dos entrevistadores, então francamente baixa, num trabalho pago por questionário realizado, minimizando, assim, potenciais desistências no seio da equipa, elaborámos o instrumento “Aviso na morada” (Apêndice G) e optámos por reforçar a componente de orientação não presencial, através de uma procura sistemática e perseverante de novas pistas<sup>7</sup> junto dos processos arquivados, em detrimento do acompanhamento generalizado do trabalho de campo.

Esta opção terá, eventualmente, comportado o seguinte custo ao Projeto: a perda do trabalho da entrevistadora afeta ao Algarve, na qual se depositava confiança suficiente para não temer o seu abandono do Projeto, sem aviso prévio e numa fase já tardia do mesmo, sem possibilidade, como tal, para recorrer a uma possível substituição. Outros percalços foram ultrapassados através de uma atempada reformulação da equipa inicial de entrevistadores, sem lugar a tumultos no bom desenvolvimento dos trabalhos.

Com efeito, em resultado de dificuldades de um entrevistador e desistência, pela aceitação de emprego, de um outro, a equipa foi reforçada, nos concelhos de Odivelas e

---

<sup>7</sup> P.ex. post-it com novo email/telefone/endereço, ou mesmo novo fiador, do microempresário e novas informações contidas nos relatórios de acompanhamento ao negócio entretanto criado (nome ou local do negócio), i.e., dados atualizados por intermédio do acompanhamento efetuado, mas raramente transpostos para o registo informático então vigente.

Loures, com novo entrevistador e na Cidade de Lisboa, com entrevistador inicial da Península de Setúbal, com trabalho adiantado, em substituição da então cessação de contrato.

Não obstante o exposto, elucidativo de um trabalho de coordenação desafiante, a opção pela procura de novas pistas veio a apresentar-se vantajosa. Ela traduziu-se num aumento da taxa de resposta ao Inquérito aplicado permitindo, desse modo, uma amostra de população inquirida (de 53%) suficientemente representativa da população-alvo e sobre a qual se teceram, no Ponto 3 do Estudo, conclusões com precisão e confiança estatística.

## 2.5. Inquérito aos microempresários - Encerramento do trabalho de campo

A reorganização forçada do trabalho relativo aos municípios da Grande Lisboa referidos no ponto anterior aumentou o prazo estipulado, em mais duas semanas, para o encerramento do trabalho de campo (Quadro 6) previsto na quinta etapa do Projeto. O instrumento “Carta ao entrevistador” (Apêndice H) pretende reconhecer o valioso contributo da Equipa de Entrevistadores ao Projeto.

**Quadro 6. Etapa 5: Inquérito aos microempresários –  
Encerramento do trabalho de campo: Atividades e instrumentos**

Atividades	Instrumentos
<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Reforço da procura de novas pistas nos processos em arquivo de casos não encontrados no campo</li> <li>→ Apresentação do Questionário ao Microempresário com Joana Robalo (ISCTE/IUL)</li> <li>→ Inquérito aos microempresários - Término (à exceção de Lisboa, Loures e Odivelas)</li> <li>→ Controlo dos dados recolhidos junto da plataforma SurveyMonkey</li> <li>→ Inquérito aos microempresários - Encerramento do trabalho de campo</li> <li>→ Pagamento aos Entrevistadores (fecho de contas)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Carta ao entrevistador</li> </ul>

## 2.6. Preparação e apresentação dos Resultados do Projeto

A sexta e última etapa de desenvolvimento do Projeto diz respeito à Preparação e apresentação dos resultados do mesmo (cf. quadro da página seguinte). Nela se incluem os preparativos à atualização, mediante dados do Inquérito, tanto do “Diretório de microempresários” (Site da ANDC), como do SIMA.

A etapa incide também na elaboração do presente documento, atividade à qual se seguirá a apresentação e discussão pública dos resultados do Projeto e à sua divulgação em suportes vários a definir, entre os quais, a publicação online do Estudo Final. O trabalho de divulgação aqui desenvolvido tem ainda subjacente o desafio relativo ao incremento, no âmbito dos negócios ainda abertos, do número de casos de sucesso promovidos.

As atividades relativas à atualização do sistema de informação e à divulgação de resultados desenvolvem-se em estreita colaboração com os responsáveis das áreas de gestão de informação e da comunicação da ANDC, respetivamente.

**Quadro 7. Etapa 6: Preparação e apresentação dos Resultados do Projeto: Atividades e instrumentos**

Atividades	Instrumentos
<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Análise e tratamento estatístico dos dados recolhidos no Inquérito</li> <li>→ Elaboração de Estudo Final (Setembro 2014)</li> <li>→ Divulgação dos negócios ainda abertos no site da ANDC</li> <li>→ Preparação e apresentação pública dos resultados do Projeto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Conteúdos para o Boletim 57 da ANDC               <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Resumo/testemunho da coordenação do Projeto</li> <li>▪ Testemunho de Entrevistador do Projeto</li> </ul> </li> </ul>

Como evidenciado, o Projeto compreende uma componente empírica de alguma envergadura, em resultado da opção metodológica de recolha de dados pela entrevista estruturada em série e sua aplicação ao universo que se queria conhecer, dentro do seu contexto real. Não obstante o exposto, o Projeto não segue de perto, na sua forma, conteúdo ou propósito, nenhuma investigação realizada anteriormente, noutros contextos, ainda que em matéria do microcrédito em Portugal<sup>8</sup>, nem era intenção que assim fosse.

O ponto seguinte do documento apresenta os resultados finais do Inquérito. Por agora, sugerimos a leitura de alguns testemunhos sobre a experiência dessa operação, relatada pelos entrevistadores do Projeto (Anexo 1); são bem demonstrativos do que temos vindo a descrever e correspondem, por sinal, à dimensão humana mais notória deste Projeto pelo que, com receio que a mesma esmoreça por entre análises estatísticas imediatas, achou-se por bem aqui referenciá-los.

<sup>8</sup> P.ex., U.C.P./Centro Regional do Porto e Quaternaire Portugal (2007) - “Estudo de avaliação do sistema do microcrédito em Portugal” (coord. Américo Mendes).

### 3. ANÁLISE DOS RESULTADOS

#### 3.1. Microempresários-alvo *vs.* microempresários inquiridos

O Inquérito envolve, em termos estatísticos, dois tipos de população: população-alvo, sinónimo de universo e nomeadamente, neste caso em concreto, o grupo completo de indivíduos beneficiários de microcrédito acompanhado pela ANDC, desde o seu início, em 1998, com período de reembolso terminado até final 2013, inclusive, e a população inquirida, i.e., os indivíduos que, na prática, estiveram disponíveis para responder aos questionários e dos quais se pretende, agora, tirar conclusões.

O primeiro conjunto é formado por 1195 microempresários-alvo e o segundo por 595 microempresários inquiridos. Ao todo, a equipa de entrevistadores, procurou ir ao encontro de 1129 microempresários, através do registo das suas moradas e telefones, distribuídos irregularmente pelo território de Portugal Continental. Face ao universo planeado ficaram, desse modo, a faltar 66 microempresários, todos da região do Algarve, cujo acesso estaria assegurado pelo entrevistador dessa região, caso não se tivesse verificado o seu abandono, tardio e inesperado, ao Projeto, tal como atrás explanado no Ponto 2.4.

Perante o exposto, temos uma taxa de resposta ao questionário aplicado de 50%, face ao universo inicialmente planeado (1195), ainda que esta aumente para 53%, ao considerar o universo real de 1129 microempresários. O Estudo assume a primeira hipótese e admite que, em termos estatísticos, o grupo de inquiridos corresponde a uma amostra satisfatoriamente representativa do objeto de análise.

Constatamos, contudo, um elevado número de não resposta. Este deveu-se, principalmente, à impossibilidade de localizar o microempresário a partir das moradas, telefones ou *emails* disponíveis para o efeito (cf. Ponto 2.4.), dada a sua frequente desatualização (telefones inativos, emails sem resposta, alterações de moradas evidenciadas por novos inquilinos, antigos vizinhos, donos dos cafés da vizinhança, pessoal da junta de freguesia, dos CTT, etc.).

Estas dificuldades<sup>9</sup> eram, desde logo, reportadas à coordenadora do Projeto que, assim que podia, enviava novas pistas a partir da sede (p.ex. contactos do fiador, telefones mais recentes ou nomes das empresas entretanto criadas), para nova tentativa de localização do microempresário, por parte do entrevistador, no terreno. Estas pistas, por vezes presentes no *dossier* em arquivo do processo, poderiam, ou não, ser bem-sucedidas, como bem ilustra o relato dos seguintes casos:

- *A antiga beneficiária já não mora no local. Atual inquilino e vizinhos desconhecem a Dona X, bem como o seu paradeiro. Tentei contacto com o senhorio da antiga habitação, mas não se encontrava em casa (chama-se X e vive no n.º 18 da Rua X. Tentei lista*

---

<sup>9</sup> Veja-se, a este propósito, os testemunhos dos entrevistadores presentes no Anexo 1.

*telefónica, mas não encontro). Novas pistas informativas atualizadas pela ANDC após pedido, desatualizadas também (número de telefone do Fiador está inativo).*

- *A microempresária já não reside no mesmo endereço. O café onde desenvolvia a atividade já foi trespassado. Segundo informações de vizinhos, a Dona X terá deixado o café e a casa onde residia por excesso de dívidas em ambos. O fiador forneceu um novo contacto que permitiu falar com X. Porém, esta não se mostrou muito recetiva em colaborar. Nunca permitiu um encontro, não atendeu as chamadas nos horários combinados e quando atendia não revelava disponibilidade e voltava a marcar um outro dia e hora. Contudo, sem efeito! Segundo a mesma, continua a residir em S. Pedro do Sul, mas não facilitou outros dados.*
- *Na morada ninguém atende. Contactos telefónicos inativos. Tentativa de contacto via email, sem efeito. Segundo informações na Junta de Freguesia do Alcaide, o Sr. X teria já encerrado a atividade e emigrado. Não quiseram comprometer-se a dar mais informações. Após contacto com o fiador, este diz não saber do seu paradeiro e gostava de saber, pois ainda tem assuntos para resolver com ele (dívidas).*

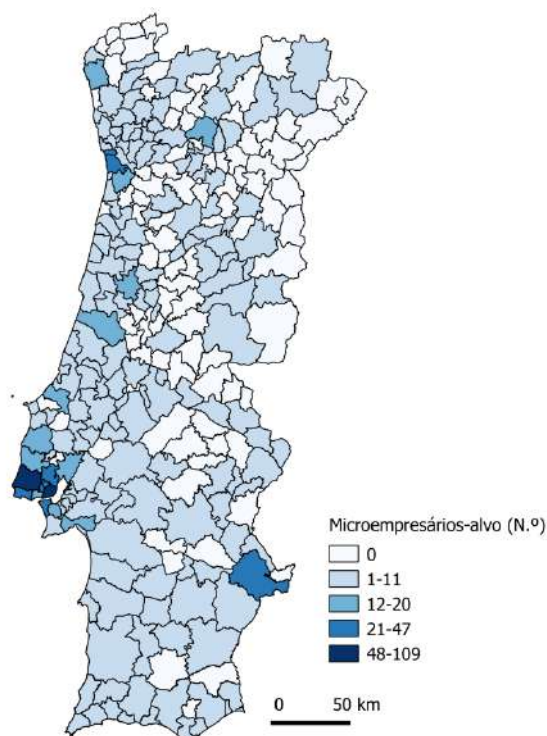
A falta de meios para uma correta localização do microempresário-alvo no terreno surge também associada tanto a moradas erradas/incompletas (p.ex. erro/omissão de número de polícia/lote e registo de apartados), como a moradas hoje inexistentes (p.ex. antigos bairros críticos alvo de realojamentos); edifícios ao abandono e/ou alojamentos devolutos são outras situações com que os entrevistadores se depararam, dando disso conhecimento à coordenadora do Projeto:

- *Estive no bairro onde supostamente reside, mas não consegui encontrar o número da porta. Alguns moradores ainda tentaram ajudar, dando sugestões de localização, mas sem sucesso. O número de telemóvel não está atribuído. Tentei os contactos do irmão, outro microempresário, mas também não consegui contactar o mesmo. Para além de um outro contacto do irmão (sem sucesso), a Sara não dispunha de mais pistas. Dou o caso por encerrado.*
- *Pontaria, a Rua do Rio Lima foi aquela que veio abaixo, para as obras de requalificação no Bairro Padre Cruz (Carnide); as pessoas foram realojadas no próprio Bairro. Tentei por várias vias que a GEBALIS, entidade municipal que tratou deste processo, me desse informação sobre o senhor, mas não consegui.*
- *Tinha como morada apenas o nome da rua (sem número da porta). Contactei telefonicamente para os dois números, mas sem sucesso. A Sara cedeu-me a morada completa, onde me desloquei, mas ninguém atendeu e a casa aparenta abandono pelo aspeto degradado e ervas enormes em redor, incluindo em frente à porta, dificultando o acesso a esta. A Sara cedeu-me ainda o número de telemóvel da mãe, mas estava sempre desligado.*

Outros motivos de não resposta coexistem, porém, com estas situações principais. Disso dá conta o trabalho desenvolvido pelo entrevistador *in loco* ao identificar casos de microempresários falecidos, presidiários, emigrados ou, ainda, que recusam responder ao questionário proposto.

Atendamos, por ora, à distribuição geográfica dos 1195 microempresários-alvo, através da interpretação do mapa que se expõe em seguida (Figura 1). O mapa representa o número de microempresários apoiados pela ANDC que até 2013 (inclusive) concluíram o reembolso do microcrédito recebido, por concelho de Portugal Continental.

**Figura 1 – Microempresários-alvo\* por concelho (N.º)**



\* Microempresários apoiados pela ANDC que até 2013 (inclusive) tinham terminado o período de reembolso do microcrédito recebido

A Figura 1 é reveladora tanto da dicotomia litoral-interior presente no país, como da sua metropolização. A concentração dos microempresários-alvo faz-se ao longo da faixa litoral, com evidente incidência nas metrópoles, sobretudo na capital do país, e respetivos concelhos de metropolização de Lisboa (Sintra, Loures, Cascais, Amadora, Odivelas, Oeiras, Vila Franca de Xira e Mafra, a norte e Almada, Setúbal e Seixal, a sul de Lisboa) e do Porto (Vila Nova de Gaia).

O interior, grosso modo, não consegue acompanhar essa vitalidade, não obstante um certo vigor em algumas capitais de distrito (Coimbra, Vila Real, Viana do Castelo, Braga, Évora e Faro) e noutros concelhos como Moura, Caldas da Rainha, Pombal, Santa Maria da Feira e Torres Vedras. O que se destaca, porém, é um interior rarefeito ou mesmo vazio da variável em observação.

Com efeito, a variável em observação apenas alcança 67% da superfície de Portugal Continental (Quadro 8). A superfície restante (33%) não compreende, pois, o território-alvo do Inquérito, dado o universo em observação não ter aí representação. Importa aqui referir que a cobertura do apoio da ANDC é, não obstante o exposto, extensível a todo o território nacional (excluindo ilhas), através do trabalho no terreno desenvolvido pelos

sete atuais Técnicos de Microcrédito. Por sua vez, mencione-se que 67% do território-alvo acolhe 90 da população residente.

**Quadro 8. Dimensão geográfica dos territórios alvo e inquirido**

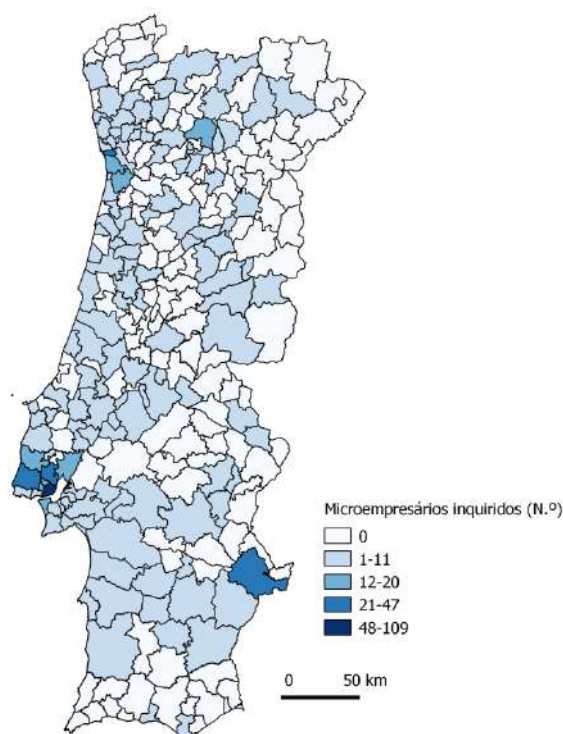
Área geográfica	Superfície		População residente (2011)		Concelhos	
	Km <sup>2</sup>	%	N.º	%	N.º	%
Território-alvo*	59 472	67	9 027 026	90	183	66
Território inquirido**	47 723	54	8 062 012	80	136	49
Portugal Continental	89 102	100	10 047 621	100	278	100

\*Território de residência dos 1195 microempresários-alvo

\*\*Território de residência dos 595 microempresários inquiridos

Tendo em conta a importância das “não respostas”, a proporção da superfície sem cobertura aumenta significativamente quando avaliada na perspetiva dos microempresários inquiridos (Figura 2); a mancha “vazia” é maior. Com efeito, uma boa parte do território nacional (46% da superfície do Continente, em concreto) “não foi auscultado” no Projeto em questão, dado aí se verificar uma débil ou mesmo nula cobertura/adesão ao microcrédito. Refira-se ser também aí que se observam menores densidades populacionais (Quadro 8).

**Figura 2 – Microempresários inquiridos\* por concelho (N.º)**



\* Microempresários apoiados pela ANDC que até 2013 (inclusive) tinham terminado o período de reembolso do microcrédito recebido e se mostraram disponíveis para responder ao questionário

Os 595 inquiridos distribuem-se, ao todo e de forma irregular, por apenas 136 municípios de Portugal Continental (i.e. 49% da sua totalidade). Esses 136 municípios acolhem, não obstante, 80% da população residente em Portugal Continental (Quadro 8).

O território inquirido perde, face ao território-alvo, 47 municípios (Quadro 8) que, ao albergarem, na sua maioria, apenas um potencial alvo de Inquérito, reduziram, desde logo, a hipótese dos mesmos serem acolhidos no Estudo. No conjunto dos 47 “municípios perdidos” (não auscultados) encontram-se, também, os concelhos algarvios de Portimão, Lagoa, Loulé ou Lagos pelas razões acima indicadas.

Refira-se, por sua vez, que na generalidade dos 136 municípios observados (i.e., que acolhem, pelo menos, uma resposta ao Questionário) impera a rarefação de microempresários inquiridos. Com efeito, mais de  $\frac{3}{4}$  desses municípios (i.e., 103) compreendem menos de 5 microempresários inquiridos e, desse universo, mais de metade (i.e., 59) acolhe apenas um.

Concentrações satisfatórias apenas se verificam em concelhos populosos do país, à exceção de Moura, Vila Real ou Santa Maria da Feira (Quadro 9). No primeiro caso, a Associação para o Desenvolvimento do Concelho de Moura (ADCMoura) desenvolveu, em tempos, uma estratégia de desenvolvimento do território que atendia, entre outras componentes, ao microcrédito. A identificação dos casos e a instrução de candidaturas era, inclusive, feita pela mão de animadores locais da ADCMoura. De imediato, o técnico da ANDC deslocava-se ao concelho para entrevistar os promotores.

**Quadro 9. Os 10 municípios com mais população inquirida**

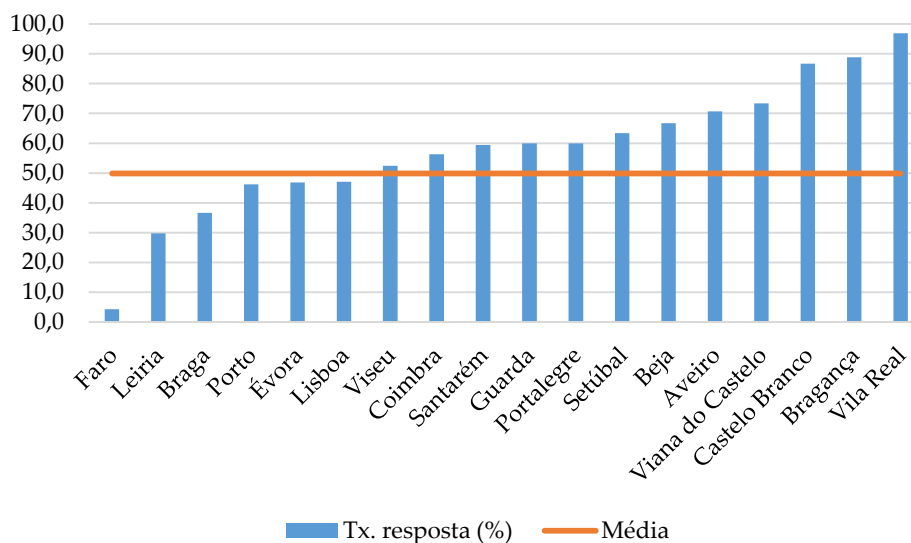
Concelho de residência à data da candidatura	N.º de microempresários inquiridos
Lisboa	61
Sintra	39
Porto	24
Moura	23
Loures	21
Almada	18
Amadora	14
Mafra	14
Vila Real	14
Santa Maria da Feira	13

Atendendo agora à Figura 3 da página seguinte, que representa, à escala distrital, a taxa de resposta ao questionário (microempresários inquiridos/microempresários-alvo\*100), observamos menor proporção da mesma nos distritos de Faro (francamente baixa, dado o abandono por parte do entrevistador - situação desenvolvida anteriormente), Leiria e Braga. Abaixo da média global de 50% encontram-se, ainda, os distritos do Porto, Évora e Lisboa. Porém, a maior parte dos mesmos supera-a, atingindo mesmo proporções



claramente representativas da realidade nos distritos de Vila Real, Bragança e Castelo Branco.

Figura 3 – Taxa de resposta por distrito (%)



Qual o perfil dos 595 microempresários que se mostraram disponíveis para responder ao questionário? É o que nos propomos responder em seguida.

### 3.2. Microempresários inquiridos: Análise estatística

#### 3.2.1. Perfil dos microempresários inquiridos

##### Local de residência

Pelo que pudemos apurar junto dos resultados do Inquérito, 96% dos 595 microempresários auscultados em entrevista residem em Portugal Continental, à semelhança, aliás, do que acontecia pela altura da candidatura. Desse conjunto maioritário (Quadro 10), cerca de metade habita na Região de Lisboa e Vale do Tejo, com maior concentração na Grande Lisboa e, em particular, nos concelhos populosos de Lisboa e Sintra. O Grande Porto sucede àquela sub-região no que respeita à quantidade de entrevistados aí residentes, liderada pelo Porto e, muito abaixo, por Vila Nova de Gaia.

**Quadro 10. Concelhos com mais de 10 microempresários inquiridos aí residentes**

Concelho de residência atual	N.º de microempresários inquiridos
Lisboa	72
Sintra	32
Porto	28
Moura	19
Loures	18
Almada	15
Amadora	14
Vila Real	14
Mafra	13
Odivelas	12
Cascais	11
Vila Franca de Xira	11
Vila Nova de Gaia	11

O município gaiense é mesmo superado por outros concelhos da principal área metropolitana do país (Loures, Almada, Amadora, Mafra e Odivelas) e mesmo, pelas razões antes expostas, quer pelo concelho do Baixo Alentejo e bejense de Moura, quer pelo concelho duriense de Vila Real.

Foram ainda entrevistados, no contexto do Projeto, mais de 20 microempresários que, à data de candidatura residiam no país, mas que entretanto, por motivos vários, emigraram, encontrando-se atualmente na Suíça e França, sobretudo (Quadro 11). Casos há, também, de ex-imigrantes que terão regressado ao seu país de origem (p.ex. Angola, Cabo Verde e Inglaterra). E, por fim, um indivíduo que, vivendo no Continente à data de candidatura, terá optado por ir viver para Ponta Delgada, capital administrativa do Arquipélago dos Açores.

**Quadro 11. Locais de residência atual  
(fora de Portugal Continental)**

Local de residência atual	N.º de microempresários inquiridos
<b>Estrangeiro</b>	
Alemanha	1
Angola	2
Bélgica	1
Cabo Verde	1
EUA	1
França	5
Inglaterra	1
Local desconhecido	2
Luxemburgo	1
Suíça	7
<b>Ilhas</b>	
Ponta Delgada (Açores)	1
<b>Total</b>	<b>23</b>

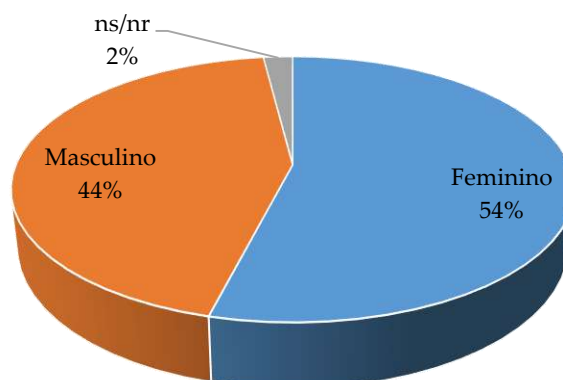
#### Ano de nascimento

A média de idade dos inquiridos é de 45 anos, 36 anos a idade mais frequente e uma série cronológica que varia entre os 22 e os 76 anos, correspondentes às idades dos microempresários, mais novo e mais velho, respetivamente.

#### Sexo

O género dos inquiridos (Figura 4) encontra-se moderadamente equilibrado, não obstante uma vantagem do sexo feminino que supera, ainda que sem proeminência, a meta dos 50% face ao universo dos 595 indivíduos.

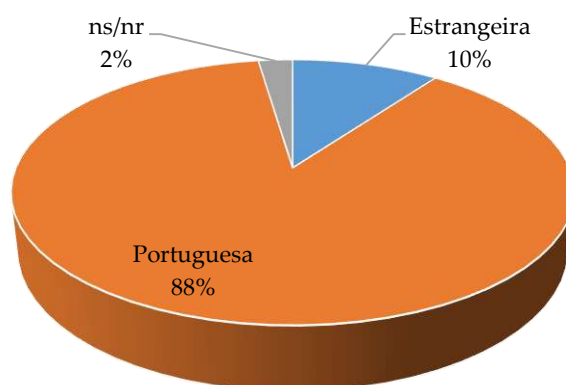
**Figura 4 – Sexo dos inquiridos (%)**



## Nacionalidade

Os microempresários auscultados são, na sua grande maioria (88%), de nacionalidade portuguesa (Figura 5). É possível que alguns deles tenham, contudo, ascendentes próximos com outras origens geográficas. Estas representam, ainda assim, 10% do universo em observação - uma proporção superior àquela que se verifica no quadro da população residente no país. Com efeito, de acordo com os dados dos Censos 2011<sup>10</sup>, residiam em Portugal 394 496 cidadãos de nacionalidade estrangeira, o que representa cerca de 3,7% do total da população.

**Figura 5 – Nacionalidade dos inquiridos (%)**



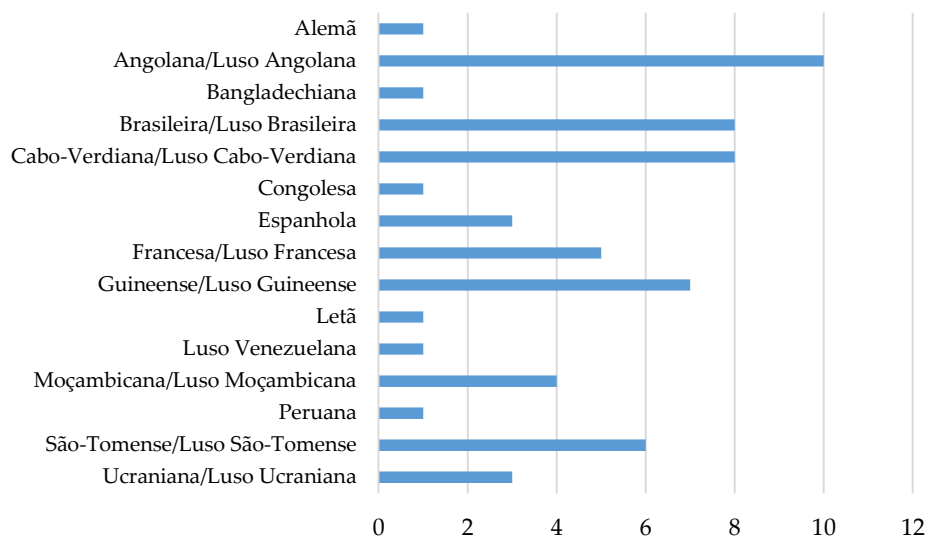
A representatividade das nacionalidades no conjunto em observação (Figura 6) é, não obstante, um pouco distinta da realidade apresentada pelo Serviço de Estrangeiros e Fronteiras (SEF) na sua recente publicação “Relatório de Imigração, Fronteiras e Asilo - 2013”.

De acordo com o documento, residem no país 401.320 cidadãos estrangeiros com título de residência válido, um número superior aos dados, mais antigos, dos Censos 2011 supra expostos. No Relatório do SEF, a nacionalidade brasileira constitui a principal comunidade estrangeira residente. As restantes nacionalidades mais representativas são, por ordem decrescente de importância, as seguintes: Cabo Verde, Ucrânia, Roménia, Angola, China, Guiné Bissau, Reino Unido, São Tomé e Príncipe e Moldávia.

---

<sup>10</sup> Instituto Nacional de Estatística (2012) - *Censos 2011 Resultados Definitivos*, INE, I.P., Lisboa, Portugal, 2012.

**Figura 6 – Nacionalidade estrangeira dos inquiridos (N.º)**



Relativamente aos nossos dados, tal como se apresentam na Figura 6, temos, em importância absoluta, uma predominância de microempresários inquiridos angolanos/luso-angolanos (10), aos quais se sucedem os brasileiros/luso-brasileiros (8) e os cabo-verdianos/luso-cabo-verdianos (8) e, por sua vez, os guineenses/luso-guineenses da Guiné Bissau (7) e os são-tomenses/luso são-tomenses (6). Nacionalidades como a Roménia, China, Reino Unido e Moldávia têm nula representatividade entre o grupo em observação, não obstante encontrarem-se entre as 10 mais representativas do país.

Em termos étnicos, saliente-se uma marcada presença de ciganos portugueses no universo dos beneficiários de microcrédito em estudo. Vivem em comunidade e, grosso modo, em barracas ou habitações sociais, na periferia das cidades ou aldeias, em terrenos pouco rentáveis e junto às zonas industriais. São, na sua grande maioria feirantes e recorrem ao microcrédito, não raras vezes, para aquisição de carrinhas de mercadorias com que percorrem as feiras.

No presente Estudo, há uma clara concentração geográfica dos mesmos na área de intervenção de Leiria, nomeadamente em Valado dos Frades, na Nazaré e na área urbana da cidade de Pombal (Bairros Sociais de São João de Deus e das Margens do Arunca). Os concelhos de Loures (no Bairro da Quinta da Fonte, p.ex.) e Odivelas acolhem, também, uma certa concentração de microempresários de etnia cigana.

Se todos os cidadãos portugueses de etnia cigana e potenciais entrevistados tivessem sido mais facilmente localizados e colaborativos, facto que não aconteceu, seriam em número muito superior ao principal grupo estrangeiro de microempresários inquiridos (10 angolanos/luso-angolanos), pelo que representariam a maior minoria entre as demais.

### Nível de escolaridade

Na educação, os microempresários auscultados apresentam, grosso modo, níveis superiores de escolaridade atingida face à situação de Portugal Continental (Quadro 12). A proporção da população com ensino superior é de 19% para o grupo em observação e de 16% na realidade. O território continental de Portugal atinge, pela primeira vez, à data da realização dos últimos Censos (março de 2011), quase 50% na proporção da população com pelo menos o 9º ano de escolaridade (3º Ciclo do Ensino Básico). Essa proporção é, porventura, claramente superior no universo dos microempresários auscultados (79%).

**Quadro 12. População inquirida e População residente no Continente, segundo o nível de escolaridade atingido**

Nível de escolaridade	População inquirida		População residente no Continente (março 2011)	
	N.º	%	N.º	%
Nenhum	5	0,8	1 099 016	10,9
Básico 1.º Ciclo	60	10,1	2 989 494	29,8
Básico 2º Ciclo	58	9,7	1 031 355	10,3
Básico 3º Ciclo	150	25,2	1 579 333	15,7
Secundário	171	28,7	1 691 252	16,8
Pós-secundário	31	5,2	87 432	0,9
Superior	112	18,8	1 569 739	15,6
ns/nr*	8	1,3	0	0,0
<b>Total</b>	<b>595</b>	<b>100,0</b>	<b>10 047 621</b>	<b>100,0</b>

\*ns/nr – não sabe/não responde

### Período médio de reembolso do empréstimo

Em média, os indivíduos auscultados saldaram os reembolsos respetivos há cinco anos. Este valor médio é, não obstante, pouco representativo, dadas as grandes disparidades existentes. Entre os indivíduos em análise, existem os que já o fizeram há mais (12 anos, p.ex.) e há menos tempo (menos de um ano, nomeadamente) e, ainda, aqueles que não o fizeram de todo: 56 microempresários afirmaram não terem, com efeito, “pago tudo”.

Este dado permite percecionar situações de insolvência (pessoal e empresas em insolvência), de contencioso, i.e., de conflito, sujeito a decisão judicial, entre o microempresário e a instituição bancária atribuidora do microcrédito e, ainda, de renegociação de dívidas/das operações de crédito dos empresários junto dos bancos com frequente prorrogação dos prazos de reembolso.

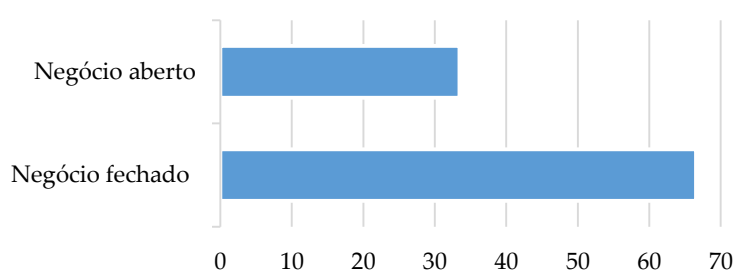
Em síntese, o perfil-tipo do microempresário auscultado corresponde a um indivíduo, provavelmente do sexo feminino (54% de hipóteses), de nacionalidade portuguesa, com cerca de 45 anos de idade e com grande probabilidade de residir no litoral do país, nomeadamente na Grande Lisboa, Grande Porto ou Península de Setúbal. Pressupõe-se

que atinja, pelo menos, o 9º ano de escolaridade básica e que tenha já terminado o reembolso do seu empréstimo.

### 3.2.2. Negócios encerrados e seus empreendedores

No âmbito dos 595 microempresários que se mostraram disponíveis para responder ao questionário, 396 (ou seja, 67%) que recorreram, em tempos, à ANDC para financiar um projeto de negócio independente, afirmaram, no decurso do Inquérito, não manter atualmente esse negócio (Figura 7). Trata-se de uma proporção significativa quando comparada com o parco número de negócios que, por oposição, se mantêm ainda abertos (199, em concreto).

Figura 7 – Situação do negócio dos microempresários inquiridos (%)



#### “Baixa da atividade”

A maior parte (91%) dos 396 ex-microempresários “deu baixa da atividade” junto das finanças, e aqueles que não o fizeram, ou pelo menos uma boa parte dos mesmos, tem esperança em reativar o negócio entretanto parado. Outras justificações concernem a negócios que não chegaram a abrir por motivos relacionados, não raras vezes, com licenças/alvarás de utilização caducados ou não autorizados pelas autarquias onde o negócio era para estar, à partida, localizado.

Isto acontece, em particular, com estabelecimentos de restauração e de bebidas, cujo processo de licenciamento obedece a requisitos estruturais e normas de funcionamento mais apertados.

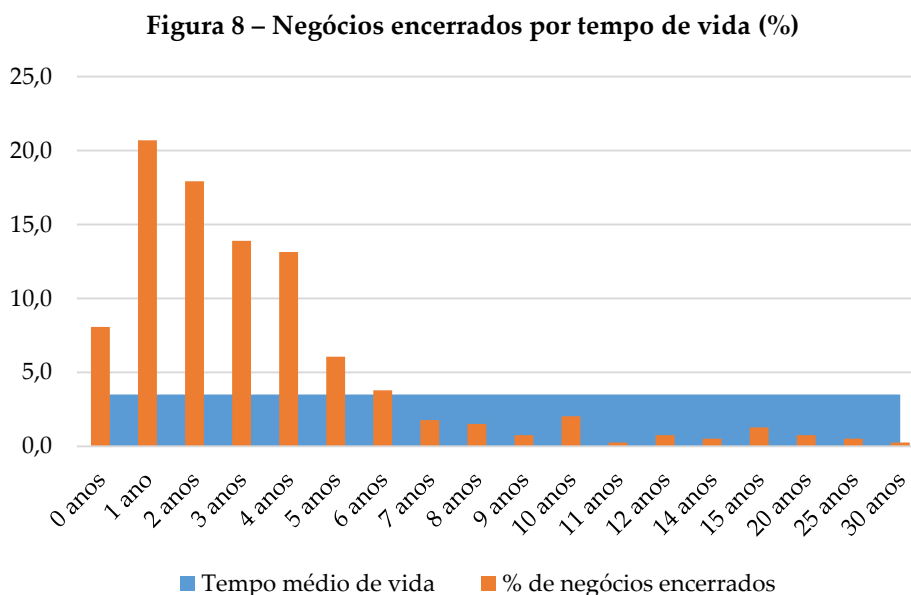
#### Esperança na reativação do negócio

A generalidade dos ex-microempresários adota uma posição negativa quanto à esperança de reativar o negócio entretanto parado. Ainda assim, 27% dos inquiridos admite essa expectativa.

#### Duração do negócio

Três anos e meio é o tempo médio de vida dos negócios entretanto encerrados. Esta é uma observação feita com base nas 372 respostas à pergunta “Quantos anos manteve o negócio aberto?”. Mais de 20 indivíduos não responderam/não sabiam responder à questão dado, cremos, o grande hiato de tempo passado entre o início do projeto de microcrédito e a atualidade.

Tratando-se de uma média, esta referência esconde, naturalmente, alguns dados importantes (Figura 8). Mais de uma dezena desses negócios (3%) revelam idades iguais ou superiores a 15 anos, podendo exceder, como tal, o tempo de vida da própria ANDC. Tal significa que, à data do financiamento do projeto de microcrédito, o negócio em causa já estava aberto, tratando-se, como tal, de um projeto de continuação de um negócio, frequentemente familiar e/ou herdado/trespasado.



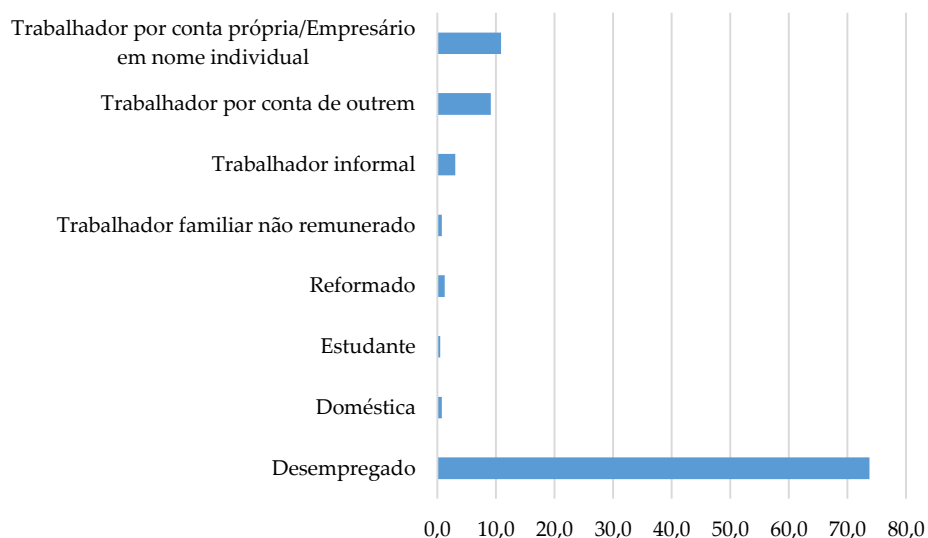
No outro extremo da série de duração do negócio, encontram-se mais de trinta negócios (8%) cujo tempo de vida não terá perfazido, sequer, um ano. Como argumentado anteriormente, existem mesmo alguns negócios que não chegaram a abrir.

#### Situação profissional do candidato

À data da candidatura, 74% dos ex-microempresários em análise encontravam-se em situação de desemprego. Em proporções muito inferiores deparavam-se os candidatos trabalhadores por conta própria/empresários em nome individual (11%) e os candidatos trabalhadores por conta de outrem (9%). São em número irrelevante os candidatos noutras situações profissionais como reformados, estudantes ou domésticas.



**Figura 9 – Situação profissional à data da candidatura (%)**



Estas observações atestam ser o grupo dos desempregados o principal público-alvo da ANDC, no quadro das pessoas excluídas do crédito bancário que a Associação tem vindo a acolher como candidatas. Neste grande grupo incluem-se tanto jovens à procura do primeiro emprego, como desempregados de longa duração, ambos inscritos como tal no Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP). Admitimos que um número cada vez maior de trabalhadores em regime precário, sobretudo jovens, venha a recorrer ao microcrédito junto da ANDC.

#### Motivo de abertura do negócio

A escolha do negócio, atualmente não mantido pelo microempresário, por razões que se indicam mais à frente, ficou a dever-se, em grande medida, à sua experiência profissional anterior (Quadro 13). Muitos são também os que referem a descoberta de uma oportunidade de negócio, relacionada ora com o ramo, ora com a localização, ora ainda com o momento oportuno de abertura do mesmo. A formação especializada é tida como opção de arranque de negócio entre 97 microempresários, i.e., cerca de 24,5% dos 396 empreendedores em análise não conseguiram manter o seu negócio, não obstante a formação na área.

**Quadro 13. Motivo de abertura do negócio**

Porque escolheu aquele negócio?	Frequência de respostas	
	N.º	%
Experiência profissional anterior	210	37,4
Formação especializada	97	17,3
Por indicação de conhecidos	18	3,2
Continuação de um negócio de família	18	3,2
Descoberta de uma oportunidade	147	26,2
Outro motivo	72	12,8
<b>Total</b>	<b>562</b>	<b>100,0</b>

Poucos são os negócios de família e os despoletados por indicação de conhecidos que, entretanto, encerraram. Outros motivos são também referidos pelos entrevistados, de forma espontânea, para a escolha dos seus ex-negócios; entre eles salientam-se os seguintes:

- O gosto pessoal pela atividade de negócio (p.ex., "Era a minha arte")
- O conhecimento do meio, rede de contactos estabelecida e clientela fixa/potencial
- O apoio, à data de abertura do negócio, de determinado sócio, da/o companheira/o de então, de familiares (mãe, filhos e irmãos) ou amigos próximos (p.ex. "a companheira da altura tinha perfil de cozinheira" e "ajuda da mãe, que entretanto faleceu").

Há quem tenha ficado a gerir, por opção, o estabelecimento comercial onde outrora estava empregado ou, ainda, com risco inerente, tenha aberto o negócio por sugestão do IEFP ou pelo compromisso, habitualmente incerto, de um único cliente.

#### Motivo de encerramento do negócio

Perante a pergunta "A que se ficou a dever o fecho do negócio?", o maior número de respostas incidiu na falta de clientes e/ou nas vendas insuficientes (Quadro 14). As despesas excessivas e a recessão económica são também apontadas pelos ex-microempresários como responsáveis pelo fecho dos seus negócios.

**Quadro 14. Motivo de encerramento do negócio**

A que se ficou a dever o fecho do negócio?	Frequência de respostas	
	N.º	%
Falta de clientes / vendas insuficientes	173	18,2
Outro motivo	148	15,6
Despesas excessivas	134	14,1
Recessão económica	130	13,7
Carga fiscal elevada	86	9,1
Localização inadequada	57	6,0
Burocracia elevada	55	5,8
Sócios/parceiros errados	36	3,8
Sem poder de concorrência	33	3,5
Motivos de saúde	33	3,5
Desconhecimento de gestão	26	2,7
Falta de apoio de profissionais (contabilista, advogado,...)	16	1,7
Falta de experiência no ramo	14	1,5
Ausência de perfil	8	0,8
<b>Total</b>	<b>949</b>	<b>100,0</b>

Outros motivos de peso contribuíram também para essa situação; entre eles ganham destaque os seguintes:

- A falta ou o atraso de pagamentos por parte dos clientes e/ou fornecedores (p.ex. “a empresa de entrega de jornais só devolvia o dinheiro muito tempo depois”, “na mercearia, quando a crise começou a ser maior, comecei a fiar demasiado e com filhos pequenos preferi fechar” ou ainda “avultadas dívidas de clientes; outras empresas que faliram e não tinha fundo de maneiio para me aguentar”).
- Outras oportunidades profissionais (p.ex. proposta de trabalho no estrangeiro ou regresso ao antigo emprego, na qualidade de trabalhador por conta de outrem).
- Verbas insuficientes para o cumprimento de normas exigidas junto da Autoridade de Segurança Alimentar e Económica (ASAE) ou das autarquias, para efeitos de autorização de licença da atividade.
- Motivos pessoais e/ou familiares (p.ex. desavenças com familiares, divórcios/separações, doenças do empresário ou de familiares próximos, falecimento do acompanhante/colaborador principal no negócio, gravidez e alteração de residência).

Os motivos acima descritos apontam para uma clara vulnerabilidade a que estão sujeitos muitos dos beneficiários do microcrédito e, por sua vez, muitos dos negócios financiados. Estes são usualmente geridos apenas pelo próprio empresário, quanto muito pelo casal ou contando com o apoio de colaboradores “não profissionais”, sem regime de obrigatoriedade e que lhe são familiarmente próximos, pelo que bastará um pequeno incidente do seu quotidiano (p.ex, uma gripe, acompanhar o filho ao médico, tratar de algo nas finanças/segurança social, etc.) para o encerramento, mesmo que temporário (uma manhã ou uma semana) da atividade em causa.

Em caso de episódio grave familiar (p.ex. doença incapacitante do empresário ou familiar) o empresário vê-se na obrigação de encerrar a atividade por falta de pessoal que o possa substituir e recursos materiais que possibilitem a contratação. O fecho faz-se, numa primeira fase, por tempo indeterminado e, mais tarde, para sempre, uma vez findadas as verbas para os encargos fixos (rendas, etc.). O empresário é, percebemos, quem frequentemente, em sentido lato, sustenta e ampara a família.

#### Outros procedimentos, no caso de novo beneficiário

Houve um número considerável de ex-microempresários que, por não saberem, não responderam à questão “Se fosse, mais uma vez, beneficiário do microcrédito, o que faria diferente desta vez?” (Quadro 15); 8% afirmou, perentoriamente, não se candidatar outra vez, através de expressões do tipo “não me meteria noutra”. A estas respostas, um pouco abstratas para sobre elas se tecerem considerações, junta-se-lhes uma outra: 15% dos inquiridos assegurou nada fazer de diferente caso recomeçasse tudo de novo.

**Quadro 15. Outros procedimentos, no caso de novo beneficiário**

Se fosse, mais uma vez, beneficiário do microcrédito, o que faria diferente desta vez?	Frequência de respostas	
	N.º	%
Outro ramo	94	23,7
Nada	59	14,9
Outras situações	59	14,9
Maior conhecimento da gestão do negócio	57	14,4
Outra localização	52	13,1
ns/nr*	44	11,1
Não me candidataria outra vez	31	7,8
<b>Total</b>	<b>396</b>	<b>100,0</b>

\*ns/nr – não sabe/não responde

O receio por uma nova candidatura está geralmente associado a uma má experiência de microcrédito. Esta ocorre por variadas razões, entre as quais, arriscamos afirmar, pelo facto dos microempresários se darem conta, tardiamente, do seu fraco perfil para empresários. Poucos são, não obstante, os que evidenciam essa fragilidade, ainda que em conversa informal com o entrevistador tenham revelado não mais quererem ser trabalhadores por conta própria.

Quanto aos ex-microempresários que nada fariam de diferente, caso pudessem recomeçar tudo de novo: são indivíduos que, habitualmente, tendem a atribuir causas exteriores a si mesmos e pouco precisas (p.ex. crise económica, o país que temos, os políticos,...) quanto aos contratemplos das suas vidas, como, neste caso, ao fecho do negócio alvo de microcrédito.

Relativamente às respostas mais objetivas, por parte dos inquiridos, a maior diferença de procedimentos, em caso de novo beneficiário, parece residir, maioritariamente, na escolha de um outro ramo de negócio ou área de atividade económica e, em menor escala, ainda assim representativa, na escolha de uma outra localização e num maior conhecimento da gestão do negócio (p.ex. “elaborava melhor o plano de negócio”, “dimensionava o negócio à medida do financiamento disponível”, “conheceria bem todas as variáveis do negócio, nomeadamente ao nível da distribuição”, “faria um melhor estudo de mercado”, “faria um projeto menos ambicioso e mais realista”).

Existem outras situações que, por serem elucidativas da matéria, divulgamos, como a título de exemplo as seguintes: “nunca mais com a família”, “próxima vez sem sócios”, “sem parcerias” ou “com outros colaboradores”. Dizem respeito, na sua maioria, a um desejo de maior autonomia em relação a intermediários do negócio, como fornecedores e distribuidores e de maior rigor na escolha de sócios e colaboradores, o que é revelador de experiências profissionais, em conjunto com familiares, amigos ou conhecidos, mal sucedidas e, como tal, sinalizadas como “situações a não repetir”.

Por fim, dada a aprendizagem com os erros então cometidos, os ex-microempresários admitem que, se lhes fosse dada uma outra oportunidade, procurariam, desta vez: (i)

encargos fixos mais baixos e, em particular, com as instalações (rendas mais baixas); (ii) negócios simples, baratos e desde logo lucráveis; (iii) negócios sem grandes riscos; e (iv) negócios com localização próxima à residência.

#### Situação atual perante a atividade económica

Se, à data de candidatura junto da ANDC, cerca de 74% dos ex-microempresários, cujos negócios entretanto fecharam, se encontravam em situação de desemprego (cf. Figura 9 da pág. 30), à data de hoje essa percentagem desce para os 37% (Quadro 16). Este indicador é demonstrativo do impacto positivo, pelo menos no posicionamento dos indivíduos perante a atividade económica, do recurso ao microcrédito.

**Quadro 16. Situação atual perante a atividade económica**

Qual a sua atual situação perante a atividade económica?	Frequência de respostas	
	N.º	%
ns/nr*	3	0,8
Doméstico(a)	5	1,3
Estudante	5	1,3
Incapacidade permanente para o trabalho	8	2,0
Outra situação não especificada	28	7,1
Reformado(a), aposentado(a) ou na reserva	33	8,3
Desempregado(a)	148	37,4
Empregado(a)	166	41,9
<b>Total</b>	<b>396</b>	<b>100,0</b>

\*ns/nr – não sabe/não responde

A proeza de dar corpo a um projeto de negócio independente confere ao microempresário, regra geral, a hipótese de melhorar as suas competências empreendedoras, um maior conhecimento do seu perfil profissional e uma maior capacitação, autonomia e agilidade para melhor se posicionar junto do mercado de trabalho.

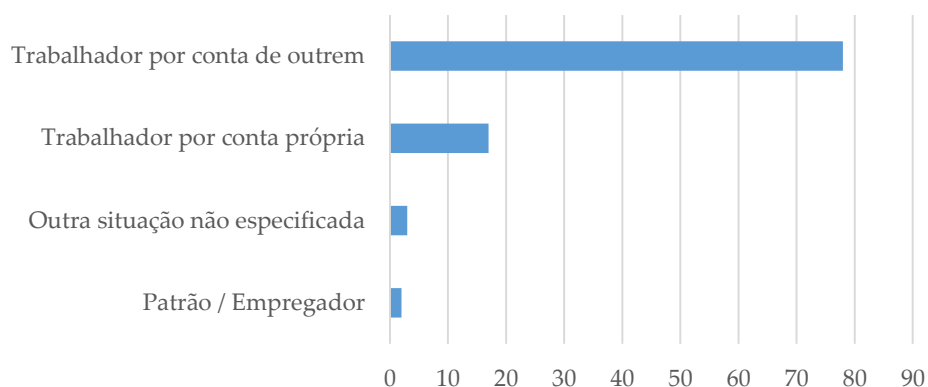
De facto, mesmo que o negócio financiado, com recurso ao microcrédito, tenha uma vida curta e, nesse sentido, o projeto tenha fracassado, admitimos ainda assim que o microempresário possa estar apto, porque munido de mais e melhores competências, tanto para abrir novo negócio, como para ser acolhido junto de uma entidade patronal como empregado/trabalhador por conta de outrem. O efeito será, assim, positivo em eventual contexto de desemprego.

Há, não obstante o exposto, quem tenha experiências de microcrédito marcadamente negativas, i.e., não só incapacitantes de uma transformação da vida do indivíduo pela via económica como, mesmo, agravantes de uma situação de carência económica, num contexto de retorno ao desemprego, a que se juntam encargos financeiros mensais associados ao empréstimo bancário. O Inquérito revela casos, nomeadamente, de insolvência.

### Desenvolvimento da profissão (se empregado)

Em termos absolutos, dos 396 ex-microempresários, cujos negócios fracassaram, 166 (42%) encontram-se empregados (Quadro 16), maioritariamente (78%) como trabalhadores por conta de outrem (Figura 10). O grupo dos empregados compreende 17% de trabalhadores por conta própria, i.e., 28 indivíduos que abriram outro negócio, distinto daquele criado, outrora, com o acompanhamento da ANDC.

**Figura 10 – Desenvolvimento da profissão (%)**



### Principal meio de vida

Em consonância com os dados das duas últimas variáveis descritas, mais de 40% dos ex-microempresários afirma ser o rendimento do trabalho o seu principal meio de vida (Quadro 17). Com uma proporção significativa (24%), ainda que claramente inferior à anterior, vêm, logo a seguir, os ex-microempresários que vivem a cargo da família.

**Quadro 17. Principal meio de vida**

Qual o seu principal meio de vida?	Frequência de respostas	
	N.º	%
Subsídio temporário*	1	0,3
Rendimento da propriedade e da empresa**	1	0,3
Apoio social***	6	1,5
Subsídios relacionados com o desemprego	23	5,8
Rendimento social de inserção	25	6,3
Outra situação (dávivas, bolsas de estudos, etc.)	30	7,6
Pensão / Reforma	37	9,3
A cargo da família	94	23,7
Rendimento do trabalho	172	43,4
ns/nr (*)	7	1,8
<b>Total</b>	<b>396</b>	<b>100,0</b>

(\*)ns/nr – não sabe/não responde; \*acidente de trabalho, doença/doença profissional, etc.; \*\*rendas, juros, lucros, seguros de vida, direitos de autor, etc.; \*\*\*assistência do Estado, Organismos Públicos ou IPSS fornecida em regime de internato ou não

São relativamente poucos os ex-microempresários pensionistas ou reformados (37) e aqueles que vivem de rendimentos provenientes de dádivas ou bolsas de estudos (30), do rendimento social de inserção (25) ou, ainda, de subsídios relacionados com o desemprego (23). No seu conjunto enformam 29% do universo em análise.

### 3.2.3. Negócios ativos e seus empreendedores

No âmbito dos 595 microempresários que se mostraram disponíveis para responder ao questionário, 199 (ou seja, 33%) que recorreram, em tempos, à ANDC para financiar um projeto de negócio independente, afirmaram, no decurso do Inquérito, manter atualmente esse negócio (cf. Figura 7 da pág. 28).

Trata-se de uma proporção frugal quando comparada com o expressivo número de negócios que, por oposição, encerraram (396, em concreto) e que foram alvo da nossa atenção no ponto anterior. Centremo-nos, por ora, nos 199 negócios ativos e seus empreendedores.

#### Tempo de vida do negócio

O tempo médio de vida dos 199 negócios inquiridos e que se mantêm até à data, é de 9 anos (mais precisamente de 8,6 anos). O Quadro 18 é elucidativo desse indicador estatístico; nele se pode observar que mais de metade desses negócios se posicionam na classe dos 6 aos 12 anos.

**Quadro 18. Tempo de vida do negócio**

Intervalo de anos	Frequência de respostas	
	N.º	%
[0 - 6[	50	25,1
[6 - 12[	103	51,8
[12 - 18[	28	14,1
[18 - 24[	9	4,5
[24 - 30[	1	0,5
≥ 30	3	1,5
ns/nr*	5	2,5
<b>Total</b>	<b>199</b>	<b>100,0</b>

\*ns/nr – não sabe/não responde

Trata-se de um indicador positivo, porque revelador de um conjunto muito satisfatório de microempresas bem-sucedidas, mesmo que raramente consigam crescer em termos de pessoal ao serviço ou de volume de negócios.

Os negócios inquiridos que superam a idade de 16 anos, i.e., o tempo de vida da ANDC, são pouco mais de uma dezena, mas a sua existência indica que se trata de negócios pré-existentes à candidatura outrora aprovada e que, como tal, o montante de microcrédito,

então atribuído, não foi utilizado na constituição e arranque do negócio, mas antes em despesas de investimento num negócio herdado.

### Evolução do negócio

Se atendermos aos dados anteriores, as respostas dos 199 entrevistados à questão “Na sua opinião o seu negócio tem evoluído...?” não surpreendem. Com efeito, mais de metade destas (52%) incidem numa evolução positiva do negócio (Quadro 19).

**Quadro 19. Evolução do negócio**

Na sua opinião, o seu negócio tem evoluído...	Frequência de respostas	
	N.º	%
Muito Bem	13	6,5
Bem	91	45,7
Nem Bem nem Mal	74	37,2
Mal	18	9,0
Muito Mal	3	1,5
<b>Total</b>	<b>199</b>	<b>100,0</b>

É de louvar a evolução muito positiva de 13 negócios do conjunto em observação (i.e., 7%), dada a atual conjuntura, nem sempre fácil, da economia portuguesa no quadro do caminho crítico do crescimento económico. Expomos no Quadro 20 alguns desses negócios (designadamente os que têm Ficha acolhida no Inquérito).



**Quadro 20. Negócios com muito boa evolução**

Nome do negócio	Tipo de negócio	Localidade	Concelho
Gialta	Construção civil	Monte da Caparica	Almada
Pão Lourinho	Padaria/pastelaria e pizaria	Melo	Gouveia
BinaClínica	Reparação e venda de bicicletas e acessórios	Lisboa	Lisboa
A'vó Leva & A'vó Cuida	Transporte de Crianças e ATL	Lisboa	Lisboa
Braslimp	Serviços de limpeza	Algés	Lisboa
Oficina Baltazar	Trabalhos artísticos em ferro	Amareleja	Moura
Lavandaria Saldanha	Lavandaria/engomadoria	Odivelas	Odivelas
Sobe e Sabe	Centro de estudo e explicações	Peniche	Peniche
Restaurante São Martinho	Restaurante	Lindoso	Ponte da Barca
Vinco Mercado	Lavandaria/engomadoria	Porto	Porto

Perspetivas do negócio

Em relação ao futuro dos 199 negócios em questão, as expectativas dos seus gerentes são, maioritariamente (86%), positivas, ainda que 27% do universo dessa proporção mostre algumas reservas, como revelam, aliás, as 46 respostas dadas na opção “provavelmente vai continuar”, perante a pergunta “E no futuro este negócio...?”.

**Quadro 21. Perspetivas do negócio**

E no futuro este negócio...	Frequência de respostas	
	N.º	%
Vai continuar de certeza	125	62,8
Provavelmente vai continuar	46	23,1
Talvez vá continuar ou não	18	9,0
Provavelmente não vai continuar	6	3,0
Não vai continuar de certeza	2	1,0
ns/nr	2	1,0
<b>Total</b>	<b>199</b>	<b>100,0</b>

\*ns/nr – não sabe/não responde

### Razões de subsistência do negócio

As razões que mais têm contribuído para a manutenção desses negócios relacionam-se, em grande medida, com as seguintes, de acordo com o auscultado no decurso do Inquérito:

- Perseverança, persistência e determinação
  - “Trabalho árduo, empenho e dedicação”
  - “Sobretudo a carolice e a paixão no que se faz”
  - “Persistência e capacidade de adaptação do negócio a novas realidades”
- Motivação, trabalho, força de vontade
  - “Uma vontade que as coisas funcionem”
  - “Sentido de sacrifício e responsabilidade”
  - “Positivismo e boa disposição”
  - “Amor à profissão, bem como o reposicionamento do negócio abrangendo outras áreas”

Trata-se, com efeito, de características inerentes ao perfil de empreendedor, aliás, condições essenciais para a obtenção de microcrédito. Ciente disso mesmo, a ANDC, no seu *site* institucional, alerta, entre outros, para os seguintes requisitos da parte do candidato:

- Ter uma boa ideia de negócio com perspectivas de sucesso;
- Pretender criar o seu próprio emprego, para o que possui formação e competências adequadas;
- Ter uma forte vontade e capacidade para lutar pelo êxito do negócio e ultrapassar os obstáculos que entretanto surjam;
- Ter a flexibilidade e a abertura suficientes para se adaptar às transformações.

Em 2009, os autores Serje Schmidt e Maria Cristina Bohnenberger, no seu artigo “Perfil Empreendedor e Desempenho Organizacional”<sup>11</sup>, utilizam, com base na revisão da literatura feita, as características expostas no Quadro 22 para a criação de um modelo de medição para o perfil e a intenção empreendedora.

---

<sup>11</sup> Disponível a 26 de Agosto de 2014 em <http://www.scielo.br/pdf/rac/v13n3/v13n3a07>.

**Quadro 22. Perfil empreendedor: características, respetiva descrição e literatura segundo Schmidt, S. e Bohnenberger, M. C. (2009)**

Características do perfil empreendedor	Definição	Autores associados
Auto-eficaz	É a estimativa cognitiva que uma pessoa tem das suas capacidades de mobilizar motivação, recursos cognitivos e cursos de ação necessários para exercer controlo sobre eventos na sua vida	Carland et al., 1988; Chen et al., 1998; Kaufman, 1991; Longenecker et al., 1997; Markman & Baron, 2003
Assume Riscos calculados	Pessoa que, diante de um projeto pessoal, relaciona e analisa as variáveis que podem influenciar o seu resultado, decidindo, a partir disso, a continuidade do projeto	Carland et al., 1988; Drucker, 1986; Hisrich & Peters, 2004
Planejador	Pessoa que se prepara para o futuro	Filion, 2000; Kaufman, 1991; Souza et al., 2004
Detecta oportunidades	Habilidade de capturar, reconhecer e fazer uso efetivo de informações abstratas, implícitas e em constante mudança	Birley & Muzyka, 2001; Degen, 1989; Markman & Baron, 2003
Persistente	Capacidade de trabalhar de forma intensiva, sujeitando-se até mesmo a privações sociais, em projetos de retorno incerto	Drucker, 1986; Markman & Baron, 2003; Souza et al., 2004
Sociável	Grau de utilização da rede social para suporte à atividade profissional	Hisrich & Peters, 2004; Longenecker et al., 1997; Markman & Baron, 2003
Inovador	Pessoa que relaciona ideias, fatos, necessidades e demandas de mercado de forma criativa	Birley & Muzyka, 2001; Carland et al., 1988; Degen, 1989; Filion, 2000
Líder	Pessoa que, a partir de um objetivo próprio, influencia outras pessoas a adotarem voluntariamente esse objetivo	Filion, 2000; Hisrich & Peters, 2004; Longenecker et al., 1997

Outras são as razões de subsistência do negócio, perante a opinião dos 199 entrevistados em apreço. Ainda que dispersas, dada a importância, sistematizamo-las em seguida:

- Ampliação do negócio para diferentes vertentes dentro da mesma atividade (p.ex. ao comércio aliar serviços de consultoria e formação)
- Aposta na personalização e diferenciação dos serviços
- Bom atendimento
- Capacidade de adaptação e cíclico reposicionamento do negócio
- Capacidade de inovação e criatividade
- Diferenciação na forma como se aborda o mercado e se presta o serviço, sobretudo a nível de marketing
- Estar bem localizado
- Experiência profissional
- Fidelização dos clientes
- Gestão rigorosa

- Investimento no estabelecimento
- Qualidade do serviço e dos produtos
- Renovação de stock segundo as tendências (constante atenção às novidades e ao que os clientes pretendem)
- Satisfação dos clientes
- Singularidade do produto

#### Principais problemas que o negócio enfrenta

A respeito da sustentabilidade do negócio, a “recessão económica”, a “crise financeira” e/ou a “conjuntura socioeconómica do país” estão entre os problemas mais frequentemente apontados pelos 199 microempresários. Não raras vezes, surgem aliados a estes o aumento da carga fiscal (IVA, nomeadamente, segurança social e IRS) e a diminuição do poder de compra.

São também citadas dificuldades acrescidas provenientes de atrasos nos pagamentos por parte dos clientes (particulares, outras empresas, autarquias), das rendas altas dos estabelecimentos, do aumento generalizado do preço dos combustíveis e da “concorrência desleal” (p.ex. lojas chinesas e grandes superfícies).

Menos frequente são as queixas, de alguns microempresários, relativamente à falta de verbas para, face a um aumento da procura, investirem na ampliação do negócio através, a título de exemplo, dum aumento da produção (p.ex. custos com novos equipamentos) ou dum incremento da rede de distribuição (p.ex. aumento da frota de veículos). Trata-se de investimentos desejáveis que, direcionados a um aumento do volume de produção/venda ou prestação de serviço, pretendem responder a uma procura generalizada.

#### Abandono do negócio face a oportunidade de trabalho por conta de outrem

Arriscamos afirmar que mais de  $\frac{3}{4}$  dos microempresários que mantêm o negócio aberto têm, segundo os próprios, perfil para trabalhador por conta própria, uma vez que respondem negativamente à questão “Se hoje tivesse oportunidade de ter um trabalho por conta de outrem, com o mesmo rendimento, abandonaria o seu negócio?” (Quadro 23).

**Quadro 23. Abandono do negócio face a oportunidade de TPCO**

Se hoje tivesse oportunidade de ter um TPCO, com o mesmo rendimento, abandonaria o seu negócio?	Frequência de respostas	
	N.º	%
Sim	47	23,6
Não	150	75,4
ns/nr*	2	1,0
<b>Total</b>	<b>199</b>	<b>100,0</b>

\*ns/nr – não sabe/não responde

### Razões de abandono do negócio

Os restantes microempresários em análise (24%) abandonaria o negócio face a uma oportunidade de trabalho por conta de outrem, de idêntica remuneração, exprimindo os seguintes fundamentos para tal:

- “Dormiria melhor”
- “Não teria tantas chatices, nem preocupações”
- “Libertar-me-ia da preocupação constante em relação ao futuro”
- “Teria uma maior estabilidade horária (o negócio exige grande flexibilidade horária)”
- “Correria menos riscos”
- “Teria menos responsabilidades a meu cargo e um rendimento fixo”
- “Por uma questão de estabilidade”
- “Pois não teria qualquer tipo de encargos ou impostos e, no fim, podia gozar de férias (inexistentes desde a abertura do negócio)”

### 3.2.4. Microcrédito: Impacto e representatividade

#### Representatividade do microcrédito

A possibilidade de criar/ampliar o negócio e uma maior realização pessoal e, por sua vez, autonomia, parecem corresponder às principais qualidades reconhecidas ao microcrédito, segundo a opinião dos 595 microempresários auscultados no âmbito do Inquérito promovido pela ANDC (Quadro 24). A representatividade do microcrédito aqui espelhada é assumida tanto pelos 396 ex-microempresários (com negócio fechado), como pelos 199 microempresários (com negócio aberto).

**Quadro 24. Representatividade do microcrédito**

O que representou para si o acesso ao microcrédito?	Frequência de respostas	
	N.º	%
Melhoria nas suas habilitações literárias	5	0,3
Melhoria das qualificações profissionais	30	1,8
Uma vida estável e menos precária	44	2,6
Maior envolvimento na comunidade	98	5,8
Maior poder de decisão	121	7,1
Melhoria da qualidade de vida	124	7,3
Aumento do rendimento familiar	126	7,4
Assumir o controlo da sua vida	151	8,9
Uma oportunidade de reorganizar a vida	160	9,4
Maior autonomia	161	9,5
Maior realização pessoal	206	12,1
Possibilidade de criar/ampliar o negócio	472	27,8
<b>Total</b>	<b>1698</b>	<b>100,0</b>

Por seu turno, de acordo com os dados apresentados, o instrumento financeiro em questão parece ter menor conotação com uma melhoria das habilitações literárias e/ou das qualificações profissionais e, ainda, com uma vida estável e menos precária. Este último aspeto parece estar mais associado, com efeito, ao trabalho por conta de outrem, como tivemos aliás oportunidade de verificar na análise da variável anterior, relativa às razões de abandono do negócio face a oportunidade de trabalho por conta de outrem.

### Impacto do microcrédito

Quase 80% dos 595 microempresários entrevistados considerou, quando questionados, que o microcrédito que receberam contribuiu muito, ou pelo menos um pouco, para que a vida dos mesmos melhorasse (Quadro 25). Esta importância decresce um pouco (72%) quando examinada no universo dos 396 ex-microempresários (com negócio fechado) e aumenta (93%) no conjunto dos 199 microempresários (com negócio aberto), ainda assim substancial para ambos os grupos.

**Quadro 25. Impacto do microcrédito**

Considera que o microcrédito que recebeu...	Total de respostas		Negócio fechado		Negócio aberto	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Contribuiu muito para que a sua vida melhorasse	233	39,2	129	32,6	104	52,3
Contribuiu um pouco para que a sua vida melhorasse	237	39,8	155	39,1	82	41,2
Não contribuiu para que a sua vida melhorasse ou piorasse	75	12,6	65	16,4	10	5,0
Contribuiu um pouco para que a sua vida piorasse	29	4,9	29	7,3	0	0,0
Contribuiu muito para que a sua vida piorasse	15	2,5	14	3,5	1	0,5
ns/nr*	6	1,0	4	1,0	2	1,0
<b>Total</b>	<b>595</b>	<b>100,0</b>	<b>396</b>	<b>100,0</b>	<b>199</b>	<b>100,0</b>

\*ns/nr – não sabe/não responde

Em articulação com a leitura da representatividade do microcrédito, confirmamos que o contributo e efeito deste na vida dos microempresários se fez mais no sentido de uma maior realização pessoal e autonomia e menos, ainda que presente, em termos de aumento do rendimento familiar. Admitimos, até por se tratar de representações (neste caso em concreto, exposições verbais do que os auscultados tinham na mente, quando inquiridos) que o rendimento tenha, não obstante, forte correlação com a autonomia.

#### **3.2.5. Avaliação da ANDC e do apoio prestado**

A avaliação da ANDC, por parte dos seus utentes, esteve presente desde o arranque do Projeto. Deste modo, esta temática vem bem versada no Questionário aplicado, compreendendo 7 das 35 questões dirigidas ao microempresário.

#### Avaliação do apoio prestado pela ANDC

O apoio prestado pela ANDC acolhe, em todas as suas fases, uma grande satisfação por parte dos inquiridos: 38% da totalidade das respostas dadas (1785) centra-se numa avaliação muito boa e 80% equivale, ou vai além de, uma boa satisfação (Quadro 26).

**Quadro 26. Avaliação do apoio prestado pela ANDC (N.º de respostas)**

Como considera o apoio prestado pela ANDC?	Insuficiente	Suficiente	Bom	Muito bom	ns/nr*	Total
Na fase de montagem do projeto de negócio	18	85	261	227	4	595
Na preparação do dossier a apresentar à instituição financeira	18	75	253	243	6	595
No acompanhamento ao longo do período de reembolso	41	97	245	205	7	595
<b>Total</b>	<b>77</b>	<b>257</b>	<b>759</b>	<b>675</b>	<b>17</b>	<b>1785</b>

\*ns/nr – não sabe/não responde

A classificação de um “muito bom” apoio atinge o seu pico máximo na fase de preparação do *dossier* a apresentar à instituição financeira e a relativa a um apoio “insuficiente” na fase de acompanhamento ao longo do período de reembolso que pode ir, no máximo, até 60 meses (Quadro 27).

**Quadro 27. Avaliação do apoio prestado pela ANDC (% de respostas)**

Como considera o apoio prestado pela ANDC?	Insuficiente	Suficiente	Bom	Muito bom	ns/nr*	Total
Na fase de montagem do projeto de negócio	3,0	14,3	43,9	38,2	0,7	100,0
Na preparação do dossier a apresentar à instituição financeira	3,0	12,6	42,5	40,8	1,0	100,0
No acompanhamento ao longo do período de reembolso	6,9	16,3	41,2	34,5	1,2	100,0

\*ns/nr – não sabe/não responde

#### Aspetos positivos da atuação da ANDC

Vários são os aspetos positivos que os microempresários destacam no apoio prestado pela ANDC. Entre eles, ganha preponderância o facto de muitos pensarem que, sem esse



apoio, a possibilidade de crédito lhes teria sido vedada ou, pelo menos, dificultada. Como tal, consideram imprescindível o auxílio da ANDC no arranque do negócio, nomeadamente na capacidade de intermediação com os bancos (negociação, apoio no processo burocrático, defesa do projeto).

Outro aspeto muito relevante diz respeito ao bom desempenho da equipa da ANDC expresso pelos microempresários dos seguintes modos: “A disponibilidade da técnica e os esclarecimentos que a Associação vai sempre prestando” ou “A técnica que me acompanhou e o bom grupo de trabalho da ANDC”. Em muitas das suas exposições verbais encontramos mesmo sinais de franca proximidade com a ANDC, sobretudo através das relações criadas com os técnicos de microcrédito. São, nesse contexto, enaltecidas qualidades como a solidariedade, a compreensão, a confiança, a atenção ou a simpatia. Casos há, inclusive, nas palavras dos microempresários, de demonstrações reais de afeto/amizade:

- “Sempre houve um empenho pessoal por parte dos três técnicos que me acompanharam, eles sempre tiveram palavras de incentivo e de elogio”
- “A maneira como fui tratada” é o aspeto positivo em destaque
- “Acreditaram em mim e deram-me força”
- “Nunca me abandonaram”
- “Senti-me acompanhado”

Esta dimensão humana do trabalho desenvolvido pela ANDC vem bem espelhada em respostas como as que apresentamos em seguida, inerentes à missão e atividade da Associação:

- “A ANDC é a melhor na sua área, pois consegue financiamento para pessoas que, de outra maneira, não conseguiam; comparativamente com outras entidades em que as pessoas até têm ideias muito avançadas, mas não conseguem captar investidores. Aqui aposta-se nas pessoas”.
- “A ANDC proporcionou uma oportunidade numa fase da vida em que não vislumbrava qualquer opção, e continua a ser a única instituição com este tipo de ajuda”.
- “Destaco a liberdade de escolha e o poder de decisão dada aos empresários”.
- “Igualdade de direitos” é o aspeto positivo em destaque.

#### Aspetos negativos da atuação da ANDC

Houve alguma renitência no feedback à questão “Quais os aspetos menos conseguidos da atuação da ANDC?”, a avaliar pela parca proporção (28%) de respostas dadas. Ainda que frugais, evidenciam fortes críticas à Associação, em particular no que se refere à intermediação da mesma com a instituição bancária, que os inquiridos julgam ausente, no caso de situações de incumprimento do microempresário ou atrasos por parte do banco (p.ex. no pagamento, na renegociação da dívida, na apreciação do processo de candidatura, etc.).

Outros aspetos referenciados sugerem alterações na casa como, a título de exemplo, o necessário reforço da equipa dos técnicos de microcrédito, espelhada na seguinte resposta: “o fator menos conseguido foi o tempo que a técnica podia disponibilizar. O empresário pensa que a ANDC poderia acompanhar mais intensivamente os projetos, embora compreenda que a técnica tivesse bastante trabalho para equilibrar”.

No Quadro 28, sistematizamos as críticas mencionadas pelos entrevistados por diferentes domínios de atuação da Associação, à semelhança, aliás, do que será feito, mais à frente, no que respeita à análise de uma questão específica sobre sugestões dos microempresários para melhorar a ANDC.

**Quadro 28. Aspetos negativos da atuação da ANDC, por domínio de atuação**

Domínio de atuação da ANDC	Aspetos negativos (respostas ao Inquérito)
Apoio aos microempresários	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aconselhamento jurídico e fiscal insuficiente.</li> <li>• Pouco acompanhamento nas questões da contabilidade.</li> <li>• A falta de uma análise mais profunda sobre o projeto de negócio.</li> <li>• A rotatividade dos técnicos que fazem o acompanhamento.</li> <li>• Não preparam as pessoas para serem melhores gestoras.</li> <li>• Afrouxamento do apoio após a aquisição do crédito.</li> <li>• Visitas inoportunas e não agendadas da parte dos técnicos de microcrédito</li> </ul>
Processo de candidatura	<ul style="list-style-type: none"> <li>• O processo de candidatura exige demasiada burocracia.</li> <li>• Lentidão do processo de candidatura.</li> </ul>
Política da ANDC	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fraca presença da ANDC junto dos municípios e localidades mais pequenas.</li> <li>• Pouco/falta de conhecimento da região onde os microempresários vão atuar.</li> <li>• Técnicos com pouco tempo disponível para tantos casos.</li> </ul>
Promoção de encontros com outros microempresários	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nenhum/pouco incentivo à interligação e solidariedade entre microempresários.</li> </ul>
Intermediação com as instituições bancárias	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ausência de apoio na renegociação da dívida com o banco.</li> <li>• Pouca informação sobre os pormenores do crédito, nomeadamente sobre o período de carência.</li> <li>• Abandono do empresário perante situações de incumprimento do próprio ou atrasos por parte do banco.</li> <li>• Demora na aprovação do microcrédito.</li> <li>• Limitados montantes de crédito.</li> </ul>
Divulgação	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aposta insuficiente na divulgação.</li> </ul>

### Classificação atribuída à ANDC

É interessante verificar que, apesar de contratempos nalguns (escassos) processos de microcrédito e de descontentamentos, da parte de alguns empresários, no que se refere à atuação da Associação, regra geral, independentemente do êxito do negócio alvo do microcrédito e, nomeadamente se está, ou não, em funcionamento, mais de 80% dos microempresários inquiridos dá nota igual ou superior a 8 à ANDC, na forma como esta se relacionou consigo, sendo que à nota 0 corresponde um péssimo relacionamento e à nota 10 um relacionamento excelente (Quadro 29).

**Quadro 29. Classificação atribuída à ANDC**

Que nota dá à ANDC quanto à forma como se relacionou consigo?	Frequência de respostas	
	N.º	%
0	2	0,3
1	3	0,5
2	4	0,7
3	1	0,2
4	7	1,2
5	22	3,7
6	22	3,7
7	46	7,7
8	128	21,5
9	113	19,0
10	243	40,8
ns/nr*	4	0,7
<b>Total</b>	<b>595</b>	<b>100,0</b>

\*ns/nr – não sabe/não responde

O testemunho do trabalho da grande maioria dos entrevistadores é bem revelador do exposto (Anexo 1).

### Entidade selecionada para recurso ao microcrédito

A satisfação geral com o trabalho da ANDC e da relação que com esta mantiveram/mantêm, particularmente através dos técnicos de microcrédito, comporta um efeito positivo no reconhecimento da Associação, por parte de 88% dos microempresários, como principal entidade a contactar no caso de novo recurso ao microcrédito (Quadro 30).

**Quadro 30. Entidade selecionada para recurso ao microcrédito**

Se hoje tivesse que recorrer ao microcrédito, quem iria contactar?	Frequência de respostas	
	N.º	%
ANDC	523	87,9
Caixa Geral de Depósitos	5	0,8
IEFP	5	0,8
Millennium BCP	4	0,7
Montepio Geral	2	0,3
Outro	51	8,6
ns/nr*	5	0,8
<b>Total</b>	<b>595</b>	<b>100,0</b>

\*ns/nr – não sabe/não responde

Cerca de 50 microempresários sugere outra resposta sem correspondência com as propostas apresentadas no questionário. No conjunto, 65% admite que “jamais voltaria a recorrer”, 14% que “faria uma prospeção prévia antes de escolher” e os restantes indicaram as seguintes entidades a que recorrer, no caso de nova candidatura a microcrédito: Banca ética; BPI; Crédito Agrícola; IAPMEI ou qualquer outra entidade que permita obter montantes de crédito superiores; Associações de Desenvolvimento Local (p.ex. ADRIL - Associação Desenvolvimento Rural Integrado Do Lima) e a CASES - Cooperativa António Sérgio para a Economia Social.

#### Entidade recomendada para recurso ao microcrédito

A satisfação geral a que nos referíamos há pouco resultou, ainda, na identificação da Associação, por parte de 87% dos microempresários, como principal entidade a recomendar a terceiros (Quadro 31).

**Quadro 31. Entidade recomendada para recurso ao microcrédito**

Recomendaria a ANDC a outra pessoa que estivesse à procura de soluções de microcrédito?	Frequência de respostas	
	N.º	%
Sim de certeza	513	86,2
Provavelmente Sim	51	8,6
Talvez Sim talvez Não	19	3,2
Provavelmente Não	7	1,2
Não de certeza	3	0,5
ns/nr*	2	0,3
<b>Total</b>	<b>595</b>	<b>100,0</b>

\*ns/nr – não sabe/não responde

## Recomendações à ANDC

As respostas dos empresários à questão “O que gostaria de sugerir para melhorar a ANDC?” distribuem-se de forma equilibrada pelas várias opções de resposta fornecidas, verbalmente, pelo entrevistador, mediante o modelo de questionário aplicado, sugerindo uma importância globalizada das mesmas. Não obstante o exposto, refira-se a maior frequência de respostas às seguintes três sugestões: (i) Maior divulgação nos jornais, rádio ou TV; (ii) Ter aconselhamento fiscal; e (iii) Ter aconselhamento jurídico (Quadro 32).

**Quadro 32. Recomendações à ANDC**

O que gostaria de sugerir para melhorar a ANDC?	Frequência de respostas	
	N.º	%
Maior rapidez de decisão	60	3,1
Menos burocracia	100	5,2
Promoção de encontros com outros microempresários	102	5,3
Apoio na negociação com os bancos	107	5,5
Maior período de carência	113	5,8
Maiores prazos de pagamento	152	7,9
Divulgar no site os produtos/serviços dos microempresários	160	8,3
Ter consultores em diferentes áreas de negócio	166	8,6
Não ser necessário fiador	170	8,8
Montantes de crédito superiores	173	8,9
Ter aconselhamento fiscal	190	9,8
Ter aconselhamento jurídico	193	10,0
Maior divulgação nos jornais, rádio ou TV	249	12,9
<b>Total</b>	<b>1935</b>	<b>100,0</b>

Em contexto de crise económica e financeira, e inerentes desequilíbrios sociais, com maior número de indivíduos em situações de pobreza e/ou maior precariedade (desemprego e crédito malparado, p.ex.) ou, por sua vez, mais estáveis, mas com cortes severos nos seus rendimentos (cortes salariais na função pública e subida de impostos, p.ex.), não é difícil compreender a dificuldade por que passam os atuais candidatos ao microcrédito na obtenção de um fiador. Disso mesmo dão conta 170 microempresários ao sugerir à ANDC a anulação da necessidade de fiador como requisito à candidatura ao microcrédito.

A falta de fiador por um lado e, por outro, os incidentes bancários ativos dos candidatos, ambos decorrentes do agravamento da situação financeira de muitas famílias residentes no país, constituem crescentes fatores de exclusão de potenciais microempresários. De acordo com a informação contida no “Relatório de Atividades - 2013” da ANDC, a recessão económica traduziu-se numa diminuição do número de microcréditos naquele

ano em função, para além do atrás exposto, de uma quebra na procura interna e na emergência de candidaturas associadas a situações desesperadas de desemprego (ANDC, 2014: 3).

As recomendações mais espontâneas por parte dos microempresários fazem-se não obedecendo, cremos, à estrutura do questionário imposta, mas surgem no fio da conversa, razão pela qual optamos ganharem destaque através da seguinte exposição de informação, ordenada em função de alguns dos domínios de atuação da Associação.

Apoio aos microempresários:

- Proporcionar formação (gestão de negócio, atendimento ao cliente, empreendedorismo, área da contabilidade, normas de segurança e outras, desenvolvimento de técnicas pessoais no empreendedor como a persistência, formação específica no negócio em questão)
- Fazer testes psicotécnicos aos candidatos
- Haver continuidade do apoio após o término do pagamento do empréstimo
- Haver um maior acompanhamento na fase da concretização do negócio
- Haver um maior acompanhamento ao nível da gestão (na área fiscal)
- Apoio efetivo na renegociação da dívida com o banco
- Ajuda profissional mais experiente (p.ex., conhecedores de áreas de negócio com futuro, análise mais rigorosa dos projetos, orientação sobre o ramo e mercado específico em questão, exigir estudo de viabilidade, avaliar a apetência do candidato para a atividade, uma melhor avaliação de risco do negócio e das competências do candidato, estudos de mercados, ...)
- O plano de negócios deveria ser mais estruturado, não para o complicar, mas sim para ser mais específico em algumas questões e ter uma estrutura que permita "trabalhar com ele"
- Informação mais precisa sobre o período de carência e maior clareza no acordo com os bancos

Política da ANDC:

- Participação mais ativa e pressão da ANDC junto do Estado/Governo para obter mais dinheiro proveniente dos fundos comunitários e, desta forma, poder ajudar mais microempresários com montantes de financiamento superiores
- Descentralização e desconcentração dos serviços da ANDC (p.ex. a Associação deveria ter gabinetes próprios em mais locais, para além de Lisboa e Porto)
- A exigência de fiador e a ligação às instituições governamentais (IEFP) desvirtua o microcrédito
- Mais técnicos de apoio, um por zona é pouco
- Um indivíduo poder recorrer ao microcrédito pela segunda vez

- Aumentar a rede de parceiros e estabelecer parcerias efetivas com comunidades de empreendedorismo (p.ex. Beta-i<sup>12</sup>, João sem Medo<sup>13</sup>, Startup Lisboa)
- Estimular a criação de equipas para apoiar um projeto/ideia (em vez de ser um empreendedor, haver uma equipa por cada negócio apoiado)

Promoção de encontros com outros microempresários:

- Dinamizar encontros de entreaajuda com outros empresários
- Promover uma associação de microempresários
- Promover um fórum *online* da comunidade de microempresários, ligado ao site da ANDC
- Criação de um jornal *online* onde os autores principais fossem os microempresários

Relação com as instituições bancárias:

- Tentar baixar os juros sobre o empréstimo e negociar maiores montantes
- Estar mais atenta aos compromissos por parte dos bancos (no caso em concreto deste microempresário parece que o banco decidiu aumentar a prestação em cerca de 50 euros sem justificação, não cumprindo, assim, as condições acordadas previamente)

Divulgação:

- Divulgar no facebook os produtos dos microempresários e testemunhos
- Divulgar a missão da Associação junto das escolas profissionais
- Divulgar exemplos de casos de sucesso reais
- Maior divulgação junto dos Centros de Emprego do país
- Extensão da divulgação a meios mais pequenos (ao interior do país, nomeadamente às suas localidades mais pequenas)

### 3.3. Avaliação dos Micronegócios economicamente ativos

Este ponto do trabalho respeita à análise da informação recolhida junto das Fichas de Negócio (Apêndice F). Estas assumem uma importância secundária face ao Questionário ao Microempresário que corresponde, de facto, à principal fonte de informação do Projeto e cuja interpretação de resultados acaba de ser feita.

Enquanto este último instrumento pretendeu, mediante conhecimento da situação dos microempresários e respetivos negócios, avaliar a eficácia do microcrédito apoiado pela ANDC, a aplicação da Ficha de Negócio no Inquérito realizado teve por propósito dar visibilidade a esses negócios, conquanto essa fosse a vontade dos seus empreendedores.

---

<sup>12</sup> Beta-i - Associação para a Promoção da Inovação e o Empreendedorismo.

<sup>13</sup> João Sem Medo Center For Entrepreneurship

Em termos operacionais, o trabalho de campo desenrolou-se desta forma: uma vez localizado o microempresário, apelava-se em primeiro lugar, a uma resposta ao Questionário. Se o microempresário tivesse, ainda ativo, o negócio inicialmente apoiado pela ANDC, então procurava-se recolher os dados da Ficha de Negócio, esclarecendo-o quanto ao benefício da resposta: divulgação gratuita da empresa no Site da Associação.

Esse benefício relacionava-se com a disponibilidade da Associação, no âmbito do Projeto em curso, em: (i) promover e incentivar a aquisição e consumo de produtos e serviços dos microempresários apoiados pela ANDC; e (ii) promover o microcrédito e os casos de sucesso como incentivo à criação do próprio emprego.

Essas ações, assumidas como objetivos previstos do Projeto, têm por base dois trabalhos de comunicação institucional externa que já vêm sendo desenvolvidos pela ANDC, nomeadamente através: (i) do “Diretório de microempresários”, implementado junto do Site da Associação; (ii) de vários suportes de divulgação dos casos de sucesso (p.ex. Boletim e Site da Associação).

Neste quadro, a ideia do Projeto é poder contribuir para a atualização do primeiro daqueles trabalhos e, no segundo, para o incremento do número de casos divulgados. Deste modo, a aplicação da Ficha do Negócio visou recolher, respetivamente:

- i) por um lado, campos de pesquisa para a procura, junto do “Diretório de microempresários”, de determinada atividade ou serviço por parte de um qualquer utilizador do Site da Associação (p.ex. local, tipo ou nome do negócio); e,
- ii) por outro lado, dados de contacto atualizados (p.ex. telemóvel e email) para, no futuro, a ANDC contactar o microempresário, em seu desejo, por motivos de divulgação do seu negócio.

A avaliação dos micronegócios economicamente ativos, que se desenvolverá em seguida, tem em conta estes aspetos. Tratando-se de conteúdos francamente mais reduzidos, à face dos desenvolvidos em sede do Questionário, a avaliação dos mesmos será, também ela de menor dimensão.

Refira-se, desde já, que nem todos os 199 microempresários com negócios ativos se mostraram disponíveis para responder à Ficha de Negócio. Em concreto, foram 166 os microempresários a fazê-lo. O que podemos saber acerca dos seus negócios? É o que nos propomos responder nos próximos pontos.

#### A natureza das atividades desenvolvidas

Cerca de 40% dos 166 micronegócios em análise que, por assim dizer, “vingaram no mercado”, encontra eco numa das seguintes atividades: restaurantes e similares, comércio a retalho de produtos alimentares, serviços de cabeleireiro, construção, comércio a retalho/reparação de vestuário, atividades de design, artesanato/artes



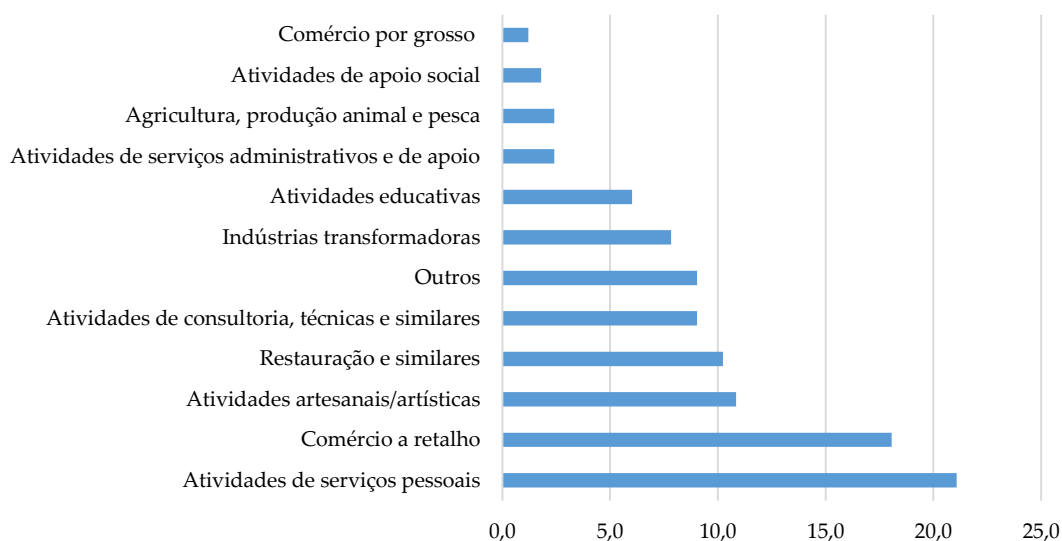
decorativas e serviços de instituto de beleza. Estas são as nove atividades económicas mais representativas dos micronegócios em análise (Quadro 33).

**Quadro 33. Atividades com 5 ou mais micronegócios**

Atividade económica	N.º de micronegócios
Restaurantes e estabelecimentos de bebidas	16
Comércio a retalho de produtos alimentares	10
Serviços de cabeleireiro	7
Construção	6
Comércio a retalho de vestuário	6
Reparação de vestuário (Atelier de costura)	6
Atividades de design	6
Artesanato: artes decorativas	6
Serviços de instituto de beleza	5

Atendamos, por ora, à distribuição dos negócios em estudo pelos principais sectores de atividade (cf. “Classificação Portuguesa das Actividades Económicas Rev.3”; CAE Rev.3, INE, 2007) que se apresenta na Figura 11.

**Figura 11 – Micronegócios por sector de atividade económica (%)**



O sector dos serviços pessoais apresenta um peso relativo de 21%, com 35 micronegócios num total de 166, demonstrando ser o mais representativo na estrutura empresarial do universo em estudo. O sector do comércio a retalho segue-o de perto (18%) e, num segundo plano, chegam os sectores das atividades artesanais/artística (11%) e da restauração e similares (10%).

Como exposto acima, este último sector é aquele que acolhe a maior concentração de micronegócios afetos a uma mesma atividade (Quadro 33), neste caso sem primazia

entre os estabelecimentos de bebidas e os restaurantes. Trata-se de um sector com considerável importância a nível nacional, acrescida do seu contributo ao turismo.

Em relação à superioridade dos serviços pessoais, comparativamente com os restantes sectores de atividade em observação, ela é sobretudo devida à relevância das atividades no domínio da higiene e cuidados pessoais, nomeadamente as relacionadas com os salões de cabeleireiro e os institutos de beleza (Quadro 34).

**Quadro 34. Micronegócios por atividade económica (N.º)**

Atividade económica	N.º
Atividades artesanais/artísticas	18
Artesanato: artes decorativas/ (reciclagem)	6
Artesanato: bazar	2
Artesanato: trabalhos em cerâmica	2
Atividades artísticas (artes plásticas, escultura)	1
Artesanato: peças criadas na arte do mosaico	1
Artesanato: trabalhos de bijuteria	1
Artesanato: trabalhos em arame	1
Artesanato: trabalhos em azulejo	1
Artesanato: trabalhos em couro e latão	1
Artesanato: trabalhos em couro, madeira e metal	1
Artesanato: confeção de tricots	1
Atividades de apoio social	3
Atividades de cuidados para crianças	2
Apoio domiciliário a idosos	1
Atividades de consultoria, técnicas e similares	15
Atividades de design	6
Atividades fotográficas	3
Atividades jurídicas e de contabilidade	3
Consultoria e formação em agricultura biodinâmica	1
Gravação de som e edição de música	1
Publicidade	1
Atividades de serviços administrativos e de apoio	4
Atividades de limpeza	2
Gestão de condomínios	1
Organização de eventos	1

(continua)

**Quadro 34. Micronegócios por atividade económica (N.º)** (continuação)

Atividade económica	N.º
Atividades de serviços pessoais	35
Cabeleireiro	7
Reparação de vestuário	7
Instituto de beleza	5
Lavandaria e engomadoria	4
Manutenção e reparação de computadores	3
Atividades dos serviços para animais de companhia	3
Atividades de tatuagem e implantação de “piercings”	2
Restauro de mobiliário	2
Reparação de eletrodomésticos	1
Reparação de relógios	1
Atividades educativas	10
Ensino de atividades culturais	4
Apoio ao estudo	2
Serviço de atividades lúdicas para crianças	2
Formação em confeção e modelação de vestuário	1
Creche	1
Agricultura, produção animal e pesca	4
Produção animal	2
Atividades de pesca	1
Culturas de produtos hortícolas	1
Comércio a retalho	30
Produtos alimentares (uma roulotte, ambulante de peixe, máquinas automáticas)	10
Vestuário (um em feira)	6
Mobiliário (um de cozinha)	2
Bicicletas	2
Estabelecimento não especializado - bazar	2
Acessórios de bijuteria	1
Ervanária	1
Sapataria	1
Equipamento de telecomunicações	1
Jogos e brinquedos	1
Material ótico	1
Produtos cosméticos e de higiene	1
Acessórios para veículos TT (online)	1
Comércio por grosso	2
Desperdícios e sucata	1
Vestuário e calçado	1

(continua)

**Quadro 34. Micronegócios por atividade económica (N.º)** (continuação)

Atividade económica	N.º
Indústrias transformadoras	13
Carpintaria	3
Panificação e pastelaria	3
Joalheria/Ourivesaria	2
Fabricação de artigos de madeira	1
Fabricação de azulejos	1
Fabricação de detergentes	1
Fabricação de mobiliário	1
Serralharia	1
Restauração e similares	17
Restauração e similares	16
Fornecimentos de refeições ao domicílio (catering)	1
Outros	15
Construção	6
Atividades de edição	2
Alojamento	2
Atividades de recolha, transporte, triagem, armazenagem e tratamento de resíduos	1
Atividades imobiliárias	1
Comércio e reparação de veículos automóveis	1
Distribuição	1
Instalação e reparação de sistemas de telecomunicações	1
<b>Total</b>	<b>166</b>

Ainda no âmbito do grande grupo dos serviços pessoais, ganham também destaque os serviços de apoio à organização da vida quotidiana associados à reparação de bens pessoais e domésticos (reparação de vestuário, de computadores, de mobiliário, etc.).

O sector do comércio a retalho tem no comércio de produtos alimentares a sua atividade principal, logo seguida pelo comércio de vestuário. A primeira atividade encontra maior representatividade junto de estabelecimentos não especializados (minimercados e mercearias), embora nela também se inclua comércio fora dos estabelecimentos (venda ambulante e venda em máquinas automáticas). A este propósito, e no que se refere ao vestuário, temos apenas uma venda em feira.

Num país com forte expressão no sector dos “Ofícios e das Microempresas Artesanais”, preste-se uma especial atenção ao sector a que apelidamos de Atividades artesanais/artísticas, inexistente na CAE Rev.3. Os 18 micronegócios que aí se incluem associam-se tanto ao comércio retalhista de artesanato, como à produção artesanal. Por opção, no sentido de o individualizar e, assim, lhe conferir relevo, agrupámos o artesanato à criação artística. Com efeito, encontramos aqui não só artesanato tradicional mas notadamente, novas formas de produção artesanal, artística, de artesanato urbano ou moderno.

Não obstante as predominâncias em foco, o universo em análise faz-se também representar por outros sectores económicos tais como:

- as atividades de consultoria, técnicas e similares, onde prevalecem as atividades de design (nomeadamente de design gráfico ou de comunicação);
- as indústrias transformadoras, com destaque para as atividades de carpintaria, panificação e pastelaria;
- as atividades educativas, associadas especialmente ao ensino de atividades culturais (arte e expressão musical, pintura, aulas de piano);
- as atividades de serviços administrativos e de apoio, nas quais se distinguem as atividades de limpezas realizadas em empresas de prestação de serviços;
- a agricultura, produção animal e pesca, sector no qual se enquadram duas explorações com produção animal: uma, em Macedo de Cavaleiros, que se dedica à criação e comercialização de suínos de leite da raça tradicional e bísara (Denominação de Origem Protegida) e outra, em Ferreira do Alentejo, à exploração de leite ovino. A atividade de pesca respeita a uma empresa, sediada na Cova do Vapor – Trafaria, de captura de pescado, no rio Tejo e alto mar, com embarcação própria e que emprega três pessoas. O único micronegócio agrícola corresponde à exploração de estufas de hortícolas, fruta e flores em Vila Real.

Excluem-se do universo em análise as atividades de Indústrias extrativas, da Eletricidade e gás, de Transportes e armazenagem e da Administração Pública, bem como das atividades financeiras e de seguros e as relacionadas com a saúde humana.

#### A geografia dos negócios

A elaboração deste ponto do trabalho pretende, no essencial, apresentar os polos geográficos do microcrédito, atendendo à geografia dos 166 negócios e respetivos microempresários em observação. Assumimos que a proximidade geográfica dos mesmos e que a disponibilidade demonstrada através da resposta à Ficha do Negócio facilitarão a promoção, da parte da ANDC, de uma rede solidária de empreendedores que a si recorreram, num incentivo à partilha das suas experiências.

Nesse sentido, anunciamos uma confluência de microempresários nos concelhos de Lisboa, Moura e Porto, por ordem decrescente de importância, em termos absolutos, dos mesmos, nomeadamente de 27, 12 e 11 microempresários. Estes poderiam ser os locais centrais dessa rede, os núcleos dinamizadores de, p.ex., os primeiros encontros de entreajuda ou as primeiras iniciativas de cariz associativo.

Um exame em torno dos códigos-postais desses 50 negócios, conferiria resultados mais rigorosos da sua proximidade geográfica facilitando, desse modo, o eventual trabalho de campo afeto a esta intenção maior.

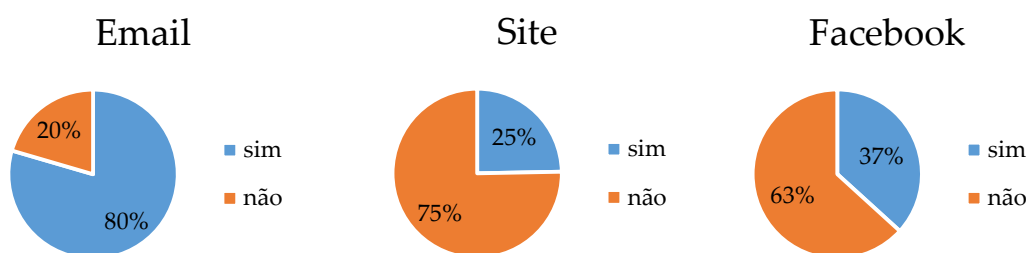
#### O uso da tecnologia

A implementação de uma rede de empreendedores pressupõe que os mesmos possam ser capazes de, facilmente, comunicar e colaborar uns com os outros. A tecnologia poderá fornecer uma plataforma ideal para o debate de ideias e para um aumento efetivo

da comunicação. O uso de ferramentas como o email, videoconferência ou Skype, a adesão às redes sociais ou a presença de site empresarial dotará essa rede, tudo indica, de uma maior interatividade e conectividade.

Como se comportam os 166 microempresários em análise perante o uso da tecnologia? Estarão eles munidos desses suportes de comunicação que favorecem uma permuta com os demais? A Figura 12 é elucidativa dessa matéria: estar na posse de correio eletrônico é quase universal (80%); é grande a adesão ao serviço online da rede social Facebook (75%); e apenas  $\frac{1}{4}$ , talvez pelos custos inerentes, possuem site empresarial.

**Figura 12 – Uso da tecnologia por parte dos microempresários**



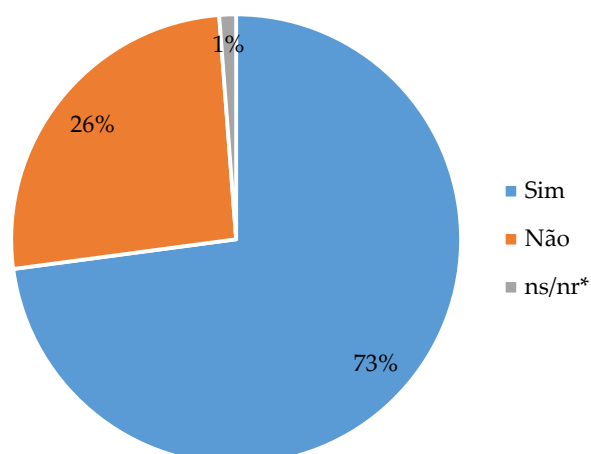
Atenda-se aos dados em questão, aquando da criação de um fórum online, ou de um jornal online, da comunidade de microempresários.

Estimular o intercâmbio entre microempresários e a construção de uma consciência coletiva de pertença e, em consequência, de maior autoestima é um dos resultados esperados de uma rede solidária de empreendedores.

#### Desejo de ser contactado pela ANDC para fins de divulgação do negócio

Quando questionados em relação ao desejo de serem contactados, pela área da comunicação da ANDC, para envio de outros materiais de divulgação (por ex. testemunho sobre o desenvolvimento do negócio, fotografias, etc.), 73% dos 166 microempresários manifestam-se positivamente (cf. figura da página seguinte).

**Figura 13 – Manifestação do interesse dos microempresários em serem contactados para fins de divulgação dos seus negócios (%)**



\*ns/nr – não sabe/não responde

Aqueles que não o fazem (26%), justificam-no pelos seguintes motivos: fecho do negócio em ponderação; emigração em consideração; não querer expor a morada do negócio por ser idêntica à da habitação; indisponibilidade de tempo e privilegiar, face à divulgação, a ocultação de situações de incumprimento várias.

### **3.3.1. Mostra de alguns casos de sucesso**

A identificação dos 23 micronegócios que se apresentam em seguida, na forma de caixas de texto, pretende auxiliar o trabalho futuro de divulgação dos mesmos. São, na sua maioria, identificados como casos de sucesso pela Equipa de Entrevistadores do Projeto. As razões para tal vêm expostas junto do caso em mostra. Apenas para os dois primeiros casos isso não acontece.

À promoção dos casos de sucesso por parte da ANDC surgem associados, entre outros, os seguintes desígnios:

- i) Sensibilizar o público em geral para a problemática da exclusão e do microcrédito enquanto possível solução.
- ii) Conferir uma ideia mais precisa do impacto do microcrédito, enquanto realização concreta na vida das pessoas, pela inserção através da via económica.
- iii) Tornar os casos de sucesso referências positivas e, como tal, motivantes à candidatura de outros potenciais empreendedores (“Se eles conseguiram, eu também posso conseguir”).



**Microempresário**

**Victor Domingos Oliveira de Sousa**

**Nome do negócio**

Sobrecozinhas

**Breve descrição (promocional) do negócio**

Fundada em 1999, a Sobrecozinhas posiciona-se como especialista na área de mobiliário e eletrodomésticos para cozinhas. Na nossa empresa, os projetos são elaborados de acordo com as necessidades de espaço, estética e funcionalidade. Visite a nossa exposição na praia de Esmoriz e tome conhecimento das nossas propostas para a sua cozinha.

**Dados para contacto**

Morada: Av. Joaquim Oliveira e Silva, Edifício Onda, n.º 301, 3885-415 Esmoriz

Telefone: 256751854-914683106

E-mail: victorsousacozinhas@iol.pt

**Microempresária**

**Susana Catarina Rodrigues Teixeira**

**Nome do negócio**

Não tem

**Breve descrição (promocional) do negócio**

Aulas de música. Aulas de piano a particulares. Disponibilidade para dirigir coros em empresas, lares, associações e colégios.

**Dados para contacto**

Morada: Rua Freire Andrade, n.º 70, 1.º andar, habitação 5, 4250-224 Porto

Telefone: 918486665

E-mail: susana.mus@gmail.com



Microempresária

**Fabíola Gomez Castro**

**Nome do negócio**

Fabíola Castro

**Breve descrição (promocional) do negócio**

Gabinete de Estética. Tratamentos de estética e cosmetologia (corpo e rosto).

**Dados para contacto**

Morada: Av. João XXI, n.º 12, r/c esq., 1000-302 Lisboa

Telefone: 919619437

E-mail: lisbfabycol@yahoo.com

Motivo da identificação do negócio de Fabíola Castro como caso de sucesso, por parte da Entrevistadora Filipa Queiroz e Mello: Fiquei impressionada com a perseverança de uma senhora que faz serviços de estética; primeiro fazia em casa, mas agora aluga uma sala num cabeleireiro. Fiquei sensibilizada com a sua proatividade - com a crise e a perda de clientes, teve que baixar drasticamente os preços (quase 30%) e ainda assim mantém-se com o negócio, que continua a dar. Criou alternativas na divulgação (tem página facebook), está a criar um site, diversificou os serviços e procurou novos fornecedores para ser mais rentável. E aí está ela no ativo há cerca de 6 anos.

Microempresários

**Graça Maria Morgado Santos**

**Carlos Quitério**

**Nome do negócio**

Fitacola

**Breve descrição (promocional) do negócio**

Somos uma dupla de artistas que gosta de colagem manual e, principalmente, de criar novas ideias/conceitos a partir de todo o tipo de imagens e papéis em geral. Os nossos recursos de trabalho (revistas antigas, livros, diferentes tipos de papel, etc.) vêm, maioritariamente, de feiras-da-ladra, lojas de segunda mão ou até de amigos. Gostamos de “brincar” com todos estes recursos e informações e, criar outro sentido estético para estes pedaços de papel aleatórios. Começámos a fazer colagens em 2006, com fita-cola. Atualmente trabalhamos com vários suportes e meios, em muitos projetos diferentes: Dos trabalhos criativos originais aos ilustrativos; da colagem manual à digital; de animações em colagem a instalações e exposições. Fazemos o que gostamos!

**Dados para contacto**

Morada: Rua Dr. Carlos Manuel Saudade e Silva, 1 - 3.º dt., 2500-142 Caldas da Rainha

Telefone: 262833262 e 968991272

E-mail: papel@fitacola.com

Motivo da identificação de Fitacola como caso de sucesso, por parte da Entrevistadora Sandra Costa: Negócio de ilustração, colagens, artes plásticas que se podem aplicar a variadíssimas situações e necessidades. A microempresária desenvolve o negócio com o seu marido e primam pela inovação e criatividade, bem visível no site do negócio.

Microempresária

**Joana Pereira Bernardino Gonçalves**

**Nome do negócio**

Peniche Hostel

**Breve descrição (promocional) do negócio**

Serviço de alojamento alternativo a hotéis e pensões, com serviço de cozinha e parcerias com escolas de surf que possibilitam vantagens a surfistas.

**Dados para contacto**

Morada: Rua Arquitecto Paulino Montez, n.º 6, 1.º andar, 2520-093 Peniche

Telefone: 262759066 e 969008689

E-mail: booking@penichehostel.com

Motivo da identificação do Peniche Hostel como caso de sucesso, por parte da Entrevistadora Sandra Costa: O hostel em Peniche é um negócio já com sete anos e, embora a concorrência esteja atualmente mais acentuada, constituía nos primeiros anos uma inovação na zona como alternativa a hotéis e pensões. A microempresária procurou criar outras condições de atração de clientes tais como a qualidade, o serviço de cozinha de que o hostel dispõe e as parcerias com escolas de surf da região.

Microempresária

**Maria Teresa Cardoso Matos**

**Nome do negócio**

Não tem

**Breve descrição (promocional) do negócio**

Apoio domiciliário a idosos e dependentes

**Dados para contacto**

Morada: Rua Monserrate, 13, r/c dt., 2725-657 Algueirão (Sintra)

Telefone: 919138951

E-mail: apoio\_domiciliario@sapo.pt

Motivo da identificação do negócio de Maria Teresa Matos como caso de sucesso, por parte da Entrevistadora Helena Oliveira: destaque o caso pela pessoa, sua força e motivação e pela área de atividade.

Microempresária

**Maria Eduarda Ferreira Fernandes**

**Nome do negócio**

Oficina de Cerâmica

**Breve descrição (promocional) do negócio**

A Oficina de Cerâmica dedica-se à criação de modelos originais, produzidos por processo artesanal em pequena série. Inspirados na natureza, num universo de insetos transformados em faiança, são revestidos com o brilho e a cor dos vidrados. Integram elementos em metal, que lhes confere forma e elegância. Cada peça é única.

**Dados para contacto**

Morada: Rua da Bela Vista, 12 A, 2560-079 Torres Vedras

Telefone: 919892162

E-mail: info@oficinadeceramica.net

Motivo da identificação da Oficina de Cerâmica como caso de sucesso, por parte da Entrevistadora Sara Raposo: destaque à inovação do negócio.

Microempresário

**José António Pereira Santos**

**Nome do negócio**

Free Paint Unipessoal Lda.

**Breve descrição (promocional) do negócio**

Criação Logotipos / design gráfico; web design; venda de produtos de informática e equipamentos/ consumíveis e impressão têxtil.

**Dados para contacto**

Morada: Rua do Castelinho, 7 – 1.º dt., 2675-319 ODIVELAS

Telefone: 211552504 e 936273002

E-mail: mail@freepaint.pt

Motivo da identificação da Free Paint como caso de sucesso, por parte da Entrevistadora Fátima Azevedo: pelo que vi e pelo entusiasmo demonstrado

Microempresário

**Luís David Pereira Castro Martins**

**Nome do negócio**

Oficina das Bicicletas

**Breve descrição (promocional) do negócio**

Comercialização e assistência de bicicletas, venda de todo o tipo de acessórios e vestuário

**Dados para contacto**

Morada: Av. do Comandante Luis António da Silva 28 B, 2700-203 Amadora

Telefone: 219813152 e 968392487

E-mail: ofcinadasbicicletas@hotmail.com

Motivo da identificação da Free Paint como caso de sucesso, por parte da Entrevistadora Fátima Azevedo: pelo que vi e pelo entusiasmo demonstrado

**Microempresária**

**Maria Alice Jesus Reis**

**Nome do negócio**

Braslimp - Comércio de Materiais e Serviços de limpeza Lda.

**Breve descrição (promocional) do negócio**

Prestação de serviços de limpeza doméstica. Representante na zona de Lisboa da marca Royalmaid.

**Dados para contacto**

Morada: Calçada da Tapada, 12 A, 1300-528 Lisboa

Telefone: 213618750 e 932321980

E-mail: lisboa@royalmaid.pt

Motivo da identificação da Braslimp como caso de sucesso, por parte da Entrevistadora Carina Lourenço: Eu destaco, das pessoas que entrevistei, Maria Alice Jesus Reis pelo exemplo de dedicação, responsabilidade e perseverança, pela dedicação ao cliente e expansão do seu negócio, pela simpatia com que respondeu ao inquérito.

**Microempresário**

**João Manuel Cardoso Castella**

**Nome do negócio**

João Castella - Serviços em Biodinâmica

**Breve descrição (promocional) do negócio**

Consultadoria e formação em agricultura biodinâmica

**Dados para contacto**

Morada: Av. Marechal Craveiro Lopes, 3, 6º C, 2775-697 Carcavelos

Telefone: 965282463

E-mail: castella.joao@sapo.pt

Motivo da identificação do negócio de João Castella como caso de sucesso, por parte da Entrevistadora Carina Lourenço: Eu destaco, das pessoas que entrevistei, João Castella pela resistência e perseverança numa área alternativa (agricultura biodinâmica).

**Microempresário**

**Carlos António Alves da Silva Oliveira**

**Nome do negócio**

Telepatinhas

**Breve descrição (promocional) do negócio**

Prestação de serviços personalizados de pet-sitting e dog walking; banhos e tosquiadas; venda online de rações; disponibilização de acesso a veterinário.

**Dados para contacto**

Morada: Estrada S. Martinho 197, 4º Esq., 4700-044 Real (Braga)

Telefone: 914210661

E-mail: telepatinhas@portugalmail.com

Motivo da identificação do negócio Telepatinhas como caso de sucesso, por parte do Entrevistador Daniel Maciel: o microempresário tem uma empresa de pet sitting que gere nos tempos livres e que tem fidelizados já um bom grupo de clientes.

Microempresária

**Maria de Fátima Salgado Silva**

**Nome do negócio**

Não tem

**Breve descrição (promocional) do negócio**

Engomadoria. Passagem de roupa a ferro.

**Dados para contacto**

Morada: Rua da Boavista, 857, 1º dt., 4805-225 Ponte (Guimarães)

Telefone: 962820957

E-mail: Não tem

Motivo da identificação da engomadoria de Maria de Fátima Salgado Silva como caso de sucesso, por parte do Entrevistador Daniel Maciel: A microempresária montou sozinha uma engomadoria que está constantemente no volume máximo de encomendas.

Microempresário

**Pedro Miguel de Figueiredo Ribeiro**

**Nome do negócio**

Fora d'Horas

**Breve descrição (promocional) do negócio**

Empresa especializada na pronta entrega de artigos de conveniência e refeições preparadas

**Dados para contacto**

Morada: Porto

Telefone: 229382736, 918554570 e 932589002

E-mail: geral@foradhoras.pt

Motivo da identificação do Fora d'Horas como caso de sucesso, por parte da Entrevistadora Yolibel Sanjuán: Foi dos microempresários que sem dúvida mais me marcou, pelo seu carácter pioneiro. Mesmo consciente da falta do hábito nos portugueses, em encomendar produtos de conveniência e refeições preparadas a domicílio, Pedro apostou na inovação, na prestação de um serviço que cada vez mais poderá ser útil a todos nós. Esforço e conceito de negócio foram as palavras-chave que percebi neste empreendedor, como fatores para o sucesso do negócio.

Microempresário

**Albino Miguel Luz Ramalho**

**Nome do negócio**

Miguel Luz

**Breve descrição (promocional) do negócio**

Executa-se roupa por medida. Formação em confeção e modelação de vestuário.

**Dados para contacto**

Morada: Centro Comercial Campo Alegre, loja 13. 4150 Porto

Telefone: Não tem

E-mail: luzramalho@gmail.com

Motivo da identificação do negócio de Miguel Luz como caso de sucesso, por parte da Entrevistadora Yolibel Sanjuán: Miguel Luz é um criativo que gosta de marcar a diferença na qualidade quando se trata de confeccionar roupa por medida. Este costureiro de profissão revela ter sido dos primeiros microempresários apoiados pela Associação, e tem conseguido desenvolver o seu negócio apostando também na área da formação em confeção e modelação de vestuário.

Microempresário

**Artur Jorge Cabaço São Brás**

**Nome do negócio**

Artur Jorge Cabaço São Brás

**Breve descrição (promocional) do negócio**

Produção de leite de ovelha

**Dados para contacto**

Morada: Rua da Esperança, nº1. 7900-458 Peroguarda (Ferreira do Alentejo)

Telefone: 286485485 e 966647010

E-mail: Não tem

Motivo da identificação do negócio de Artur São Brás como caso de sucesso, por parte do Entrevistador David Serra: Relativamente aos casos de sucesso, realço um senhor da Peroguarda, Artur Brás, criador de ovelhas de leite, que apesar dos atrasos dos pagamentos por parte das fábricas de queijo, não desiste da sua profissão. Referiu-me em conversa informal, após a entrevista, que se recebesse sempre a "tempo e horas", teria um vencimento de cerca 110€/dia. Parece-me claramente um caso de sucesso.

Microempresário

**António José Martins Baltazar**

**Nome do negócio**

Oficina Baltazar

**Breve descrição (promocional) do negócio**

Oficina de serralharia. Trabalhos artísticos em ferro, tais como cadeiras, cadeirões, bancos, mesas, camas, portões, etc.

**Dados para contacto**

Morada: Rua Gonçalo Garcia, 25. 7825-063 Amareleja (Moura)

Telefone: 968436157

E-mail: martinsbaltazar@sapo.pt

Motivo da identificação do negócio de Artur São Brás como caso de sucesso, por parte do Entrevistador David Serra: Outro Microempresário que faço questão de realçar é o Sr. António Baltazar, que refere nunca lhe ter faltado trabalho, nem em tempo de crise, na área da serralharia, atividade em que pediu o microcrédito. Apesar desta atividade, ainda remodelou um espaço que pertencia à família, e fez uma cafetaria/pastelaria, com esplanada no centro da vila. É certamente um empresário nato.

Microempresária

**Ana Cristina Pereira Ferreira**

**Nome do negócio**

Pastelaria Milena

**Breve descrição (promocional) do negócio**

Fabrico próprio de bolos de aniversário, de batizado, de casamento e de pão. Fabrico de bolos individuais, croissants para venda direta ao público e a estabelecimentos comerciais (nomeadamente cafés, restaurantes, hotéis e outras pastelarias).

**Dados para contacto**

Morada: Rua D. Luís n.º 14. 5340-249 Macedo de Cavaleiros

Telefone: 911179058

E-mail: pasteleiramicas@gmail.com

Motivo da identificação da Pastelaria Milena como caso de sucesso, por parte da Entrevistadora Bruna Carbas: A empresária tem uma pastelaria em Macedo de Cavaleiros. A pastelaria é de pequenas dimensões e tem uma decoração muito simples. A empresária é uma pessoa simples, simpática e muito trabalhadora. Todos os bolos que são vendidos são de fabrico próprio, feitos pela empresária com a ajuda da irmã. Grande parte dos bolos são para venda direta ao público na própria pastelaria, mas também é feita a venda para restaurantes. A filha da empresária é responsável pela distribuição dos bolos. A empresária também faz encomendas de bolos de aniversário, batizado e casamento. Sem dúvida alguma que foi um dos casos de maior sucesso dos microempresários entrevistados por mim. A empresária quer mudar para umas instalações maiores.

**Nome do negócio**

Pão Lourinho

**Breve descrição (promocional) do negócio**

Padaria, Pastelaria, Cafetaria Pizzaria e Alojamento rural (dormidas)

**Dados para contacto**

Morada: Largo do Pelourinho, 2. 6290-121 Melo (Gouveia)

Telefone: 238748151 e 966605361

E-mail: paolourinho@sapo.pt

Motivo da identificação do Pão Lourinho como caso de sucesso, por parte da Entrevistadora Carla Araújo: Outrora empregado de uma padaria, a trabalhar na distribuição, o Sr. José Oliveira viria mais tarde a comprar a padaria onde trabalhava. Com o tempo, foi lutando com muito trabalho, esforço e dedicação para manter o negócio e alargá-lo a outras áreas.

Comprou a casa onde estava a padaria e fez dela a sua habitação. Com a empresa a correr de feição, comprou novas máquinas e alargou o negócio às áreas da restauração e fez da padaria também pizzaria e pastelaria. Manteve a casa e, mudando-se com a família para uma nova residência, fez da primeira uma hospedaria.

Mais tarde, comprou uma carrinha (altura em que pediu ajuda à ANDC) e além desta facilitar na distribuição dos seus produtos, fez dela transporte familiar e pretende colocá-la ao serviço dos hóspedes para turismo rural.

Pessoa simples e humilde na sua forma de ser, revela uma grande vontade de trabalhar, aliado a um imenso sentido de sacrifício e esforço. Diz que o seu sucesso advém da sua força de trabalhar, 24h por dia e 365 dias por ano. Trabalha por gosto e sente uma grande realização pessoal e profissional enquanto empreendedor e microempresário por conta própria.

É uma pessoa que revela grande espírito e perfil empreendedor, com invulgar visão para o negócio, procurando colmatar as necessidades da sua localidade e, dentro do que lhe é possível, cria e abrange novas áreas, colmatando carências e oferecendo vários serviços que enriquecem a aldeia, facilitam a vida da população em geral e atraem visitantes/turistas. É claramente uma pessoa atenta, proactiva e altamente criativa.

Quanto à sua relação com a ANDC (e demais entidades bancárias) lamenta que não se possa ter acesso a montantes de crédito superiores para fazer face às despesas das máquinas, de elevado custo, que precisa para trabalhar no estabelecimento.

Um dado interessante e de relevo é que aquando da entrevista, o Sr. José dizia que não tinha tempo para ser incomodado – quer por telefone, quer presencialmente – e apesar de se mostrar bastante prestável e participativo, reforçou que apesar de ter um grande respeito pelas pessoas, instituições e, neste caso, pela ANDC, não deseja mais ser ‘incomodado’ pois não dispõe de tempo livre a dedicar para entrevistas, testemunhos e afins.



Microempresária

**Sílvia Maria Félix das Neves Cotrim Rosa**

**Nome do negócio**

PENSÃO DO ZÊZERE

**Breve descrição (promocional) do negócio**

Arrendamento de quartos para turistas e estudantes

**Dados para contacto**

Morada: Rua dos Anjos, n.º 12 - 3º Esq. 1150-037 Lisboa

Telefone: 968953818

E-mail: silviacotrim@gmail.com

Motivo da identificação da Pensão Zêzere como caso de sucesso, por parte do Entrevistador Jorge Henriques Santos: É um exemplo vivo de um caso de sucesso, com um mercado também em evolução. Onde os constrangimentos são apenas os comuns do envelhecimento urbanístico da cidade de Lisboa e as questões relativas a uma situação ainda mal regulada que é o mercado de arrendamento.

Microempresário

**António João de Almeida Lança Valério**

**Nome do negócio**

BinaClínica

**Breve descrição (promocional) do negócio**

Reparação e venda de bicicletas e acessórios

**Dados para contacto**

Morada: Calçada dos Cesteiros, nº 7. 1100-138 Lisboa

Telefone: 927207768 e 927207768

E-mail: binaclinica@gmail.com

Motivo da identificação da BinaClínica como caso de sucesso, por parte do Entrevistador Jorge Henriques Santos: Um jovem da margem Sul licenciado que, em alternativa à dificuldade de encontrar emprego na sua área, cria o seu projeto de negócio e se dedica à reparação de bicicletas e venda de acessórios e componentes. Vários fatores contribuíram para a evolução deste negócio: desde as ciclovias à expansão da modalidade, todavia a sua dedicação e assertividade também o tornou num caso de sucesso.

Microempresária

**Maria Gabriela de Figueiredo Mendes**

**Nome do negócio**

A PORTA DO LADO

**Breve descrição (promocional) do negócio**

Confeção e venda de artesanato local

**Dados para contacto**

Morada: Rua dos Remédios, 145. 1100-446 Lisboa

Telefone: 919684484

E-mail: gabrielamendes1@hotmail.com

Motivo da identificação d'A Porta do Lado como caso de sucesso, por parte do Entrevistador Jorge Henriques Santos: A microempresária criou um projeto inicial que, por constrangimentos relativos às instalações, não se conseguiu afirmar. Reposicionou-se com uma loja de artesanato urbano e a evolução do turismo tem ajudado a que se mantenha e resista, porque é uma franca lutadora.

Microempresário

**Carlos Alberto Pereira Fagundes**

**Nome do negócio**

FLORBELA FAGUNDES

**Breve descrição (promocional) do negócio**

Empresa de captura de pescado, no rio Tejo e alto mar, com embarcação própria e que emprega três pessoas.

**Dados para contacto**

Morada: Av. do Milionários, 177 A. 2825-897 Cova do Vapor - Trafaria

Telefone: 914956656

E-mail: carlosapfagundes@hotmail.com

Motivo da identificação da empresa de captura de pescado FLORBELA FAGUNDES, como caso de sucesso, por parte do Entrevistador Jorge Henriques Santos: A Cova do Vapor é dos bairros mais "sui generis" do concelho de Almada e porventura do distrito de Setúbal. Quando criámos o jornal Voz de Almada nenhum distribuidor lá queria ir levar o jornal. Fui lá eu e depois todos passaram a ir e nunca ninguém foi molestado. É uma espécie de Aldeia comunitária, todos se conhecem e sabem da vida uns dos outros; organizam-se para asfaltar a própria rua e tem várias particularidades interessantes. A Av. dos Milionários é um caminho "estreitinho" onde não cabem duas pessoas a par, ali moravam os "ainda mais pobres" e daí o nome. O Fagundes é tão conhecido como o bacalhau (...), tanto mais que é pescador; o acesso ao microcrédito permitiu-lhe renovar o barco e criar uma equipa de campanha. Fazer o que muitos pescadores da pesca artesanal, em Sesimbra, Setúbal, Peniche, etc. não fizeram e ficaram pelo caminho. É um caso de sucesso e interessante por estes motivos.

#### 4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Entende-se agora, chegada a fase pré-final do Projeto “MICRO-NEGÓCIOS: AVALIAR, DIVULGAR, PARTILHAR”, que os seus resultados possam contribuir para a promoção do mecanismo financeiro do microcrédito no âmbito da implementação das políticas públicas nacionais de emprego, formação e inclusão social. Embora cientes de um trabalho empírico desenvolvido até ao momento, exclusivamente, em torno dos beneficiários da ANDC, a divulgação do Estudo tem, entre outros, aquele objetivo presente.

Nesse contexto, os resultados do Projeto terão reforçado as seguintes observações que, embora para muitos dos que trabalham na área fossem perceptíveis, careciam contudo de confirmação:

- i) A eficácia do microcrédito não se traduz apenas no sucesso e viabilidade do negócio apoiado, mas também no ganho de competências profissionais e sociais adquiridas na fase de implementação do projeto que melhor capacitam o indivíduo, outrora desempregado ou em situação profissional precária, a melhor posicionar-se no mercado de trabalho.
- ii) O desenvolvimento pessoal através da experiência de microcrédito vivida, mesmo que malsucedida, pode-se traduzir ainda num aumento da autoestima, levando o indivíduo a melhor precisar os próximos passos a dar no sentido da sua inclusão pela via económica. É frequente encontrarmos ex-microempresários empregados como trabalhadores por conta de outrem ou, mais usual ainda, microempresários que souberam adaptar e flexibilizar o seu inicial modelo de negócio a uma determinada realidade tornando-o mais duradouro.

O contributo do Estudo não se restringe porém a enaltecer o potencial do instrumento que já vários países têm adotado, nos seus programas governamentais, como projeto de carácter social estabelecido via mercado financeiro. A União Europeia aborda o microcrédito sobretudo como tema económico e as iniciativas intensificadas em torno do mesmo fazem-se em prol do crescimento e do emprego, embora tenda também a privilegiar públicos específicos numa perspetiva inclusiva. Embora o conceito de microcrédito varie de acordo com o contexto no qual é utilizado, admitimos que a atuação benfeitora do mesmo na sociedade está hoje, regra geral, bem consolidada.

Interessou-nos, como tal, aprofundar o tema numa perspetiva avaliativa. Com efeito, o Projeto privilegiou a componente de avaliação da ferramenta de inclusão financeira em questão, esperando contribuir, entre outros aspetos, para uma melhoria da qualidade e consolidação da política de microcrédito entre nós, nomeadamente pela introdução e implementação de instrumentos que a suportem e consolidem. A esse propósito, tecem-se de seguida algumas considerações com base nos resultados do Projeto que importam aqui sistematizar:

- iii) É nas metrópoles de Lisboa e Porto e respetivos concelhos de metropolização que se regista, junto da ANDC, uma maior procura de microcrédito. Os últimos dados censitários (2011) apontam, de facto, o Grande Porto como a sub-região mais afetada do país em termos de desemprego. Tal não se passa, porém, na Grande Lisboa onde a procura desse instrumento atinge o seu pico. Valeria a pena direcionar a política de microcrédito para as sub-regiões do país que atinjam, a par do Grande Porto, as mais elevadas taxas de desemprego, nomeadamente e por ordem decrescente da importância desse indicador: Alto Alentejo, Algarve, Ave, Península de Setúbal, Baixo Alentejo, Tâmega e Cova da Beira.
- iv) Torna-se necessário melhorar no país o quadro institucional das microempresas e dos trabalhadores independentes. Aliás, essas são preocupações vertidas em vários documentos da União Europeia, nomeadamente no Plano de Ação “Empreendedorismo 2020”, da Comissão Europeia, e de forma muito explícita no Parecer do Comité das Regiões sobre o documento, no qual no ponto 10 do documento chama a atenção para a necessidade de *“...dar um papel mais proeminente ao trabalho por conta própria e à criação de empresas (...) tomar medidas com vista a reduzir drasticamente a burocracia para os trabalhadores por conta própria, a reforçar a sua proteção social e os seus direitos à pensão de reforma, bem como a reduzir a pressão fiscal”*. Com efeito, muitos são os empreendedores que contestam a burocracia administrativa, preceitos jurídicos e carga fiscal elevada envolvidos na implementação de um pequeno negócio. Entre outros aspetos, incluem-se as apertadas regras de segurança alimentar e da fiscalização económica preconizadas pela ASAE, ou a complexidade administrativa dos procedimentos burocráticos relativos ao licenciamento – este sendo também uma das questões que a Comissão Europeia sublinha como sendo um dos obstáculos à criação de empresas - das mais diversas atividades económica pelas câmaras municipais. Nestas matérias, deverá haver lugar à redução/simplificação das barreiras jurídicas, fiscais e administrativas em questão em prol de um ambiente nacional que promova um efetivo “espírito empresarial”.
- v) Um “acompanhamento especializado” constitui um dos requisitos mais apontados pelos beneficiários do microcrédito, outrora apoiados pela ANDC, e auscultados no âmbito do presente Estudo. Com o intuito de melhor ajudar o desenvolvimento e possibilidades de êxito das novas microempresas, há que, por um lado, criar condições de acesso a diferentes serviços especializados de apoio ao microempresário (p.ex. visão de negócio, administração geral, marketing e finanças, etc...) e, por outro lado, encontrar formas de apoio às organizações que facultam o acompanhamento, o qual permite detetar as necessidades, com o objetivo de reforçar o sucesso do negócio. Se é verdade que qualidades há que são inatas ao próprio, existem competências que, dependendo do negócio e sua dimensão, necessitam ser trabalhadas e/ou adquiridas. Abrir e gerir uma

empresa exige um conjunto de habilidades e conhecimentos que não estão, desde logo, ao alcance de todos. É necessário ter uma ideia de negócio, saber qual o tipo de ramo, conhecer a realidade do mercado, desenhar um plano de negócios, saber de gestão financeira e como formalizar a empresa/atividade, definir estratégias de marketing, saber lidar com a incerteza e avaliar riscos e, entre outros vários aspetos, não descurar a criatividade e a inovação. As competências relacionadas com o empreendedorismo podem e devem ser facultadas aos indivíduos que apostam na sua autonomia e inclusão pela via do microcrédito.

Para além das metas de promoção e avaliação do microcrédito, no seio das políticas públicas em Portugal, que nortearam o trabalho realizado e justificaram, em grande medida, o financiamento da parte do POAT/FSE, o Projeto tem, por fim, e paralelamente ao exposto, no fortalecimento da organização ANDC, pioneira na introdução do microcrédito entre nós e responsável pelo presente Projeto, um dos seus potenciais fitos.

Com efeito, o Estudo tomou por foco a tarefa de auscultação, através de Inquérito presencial, de cerca de 600 microempresários outrora apoiados pela Associação, procurando saber como se encontram hoje, o que fazem, o que é feito dos seus negócios, no sentido de procurar conhecer mais, para fazer melhor.

A ANDC tomou essa iniciativa num ano de balanço dos seus 15 anos de vida. Fê-lo numa atitude proactiva e aberta à avaliação do seu trabalho e do instrumento que promove. Fê-lo, ainda, propondo-se dar visibilidade aos projetos criados, em tempos, com o seu apoio e promover uma rede solidária de empreendedores que a si recorreram, num incentivo à partilha das suas experiências, não raras vezes, marcantes, sobre a capacidade transformadora do indivíduo.

Nesta perspetiva, não descuremos a ideia de que o Estudo é sobre e para a casa, no sentido do seu expectável contributo a uma melhoria da qualidade e consolidação da política preconizada pela ANDC, que tem no sistema de microcrédito que promove o objetivo maior de inclusão social, procurando capacitá-lo de uma maior eficácia e eficiência de funcionamento; um expectável elemento de apoio, por sua vez, à tomada de decisão sobre o futuro da Associação, nos seus vários domínios de atuação.

Perante uma realidade muito distinta daquela que deu corpo à ideia de introdução do microcrédito em Portugal, e feito, em parte, o balanço dos 15 anos de vivência da ANDC, podem estar reunidas as condições a um necessário equacionamento sobre o reforço e/ou criação de novas estratégias de atuação da Associação.

Vivemos numa época onde o autoemprego é visto, mais do que nunca, como uma alternativa para aliviar os elevados níveis de desemprego no país.

Vivemos num contexto em que programas e iniciativas públicas e privadas para promover o empreendedorismo não cessam de crescer.

Vivemos com a certeza de que o microcrédito caminha como uma componente da microfinança.

Deparamo-nos com uma crescente diversidade do público que recorre ao microcrédito que não mais se restringe à categoria de “pessoas pobres” ou “grupos desfavorecidos”, não obstante o traço comum mantido da vulnerabilidade e instabilidade de emprego e inerente inacessibilidade aos sistemas formais de financiamento. Desemprego e pobreza nem sempre caminham a par.

Apresentamo-nos perante uma também ampla diversidade institucional entre diferentes fornecedores de microcrédito a nível nacional e intrínseca pluralidade de modelos de financiamento/sistemas de microcrédito.

Vivemos, por fim, num quadro em permanente e meritório esforço de imprimir maior dinâmica e vigor à atividade operacional da ANDC orientada não só para um aumento do número de novos microcréditos concedidos, mas também do apoio aos microempresários atuais, esperando com isso dar melhor cumprimento ao objetivo do combate à exclusão social, mas também reforçar a sustentabilidade da Associação.

O trabalho empírico previsto no Projeto incluiu, para além do Inquérito, a apresentação pública dos resultados.–A apresentação pública dos resultados teve como objetivo essencial o provocar a discussão à volta de algumas questões em aberto que, num quadro prospetivo, permitissem equacionar:

- A integração, na missão da ANDC, da promoção do microempreendedorismo;
- A inclusão de serviços de consultoria, na área de orientação empresarial, e de formação na prestação de acompanhamento dos potenciais beneficiários do microcrédito;
- O alargamento da população-alvo do principal modelo de financiamento de microcrédito promovido pela ANDC;
- Os prós e os contras da introdução de novos modelos de financiamento do microcrédito associados à intervenção do Estado nesta matéria;
- O reforço da cooperação com a entidade pública que, por excelência, representa o serviço público de emprego nacional;
- O investimento na divulgação com particular incidência nas sub-regiões do país mais afetadas pelo desemprego e, por sua vez, onde é maior o espírito empreendedor;
- O posicionamento da ANDC entre as restantes entidades de fornecimento de microcrédito e, num sentido mais abrangente;
- As formas mais eficazes para melhorar o desempenho e a sustentabilidade da ANDC.

A resolução da equação anterior na visão da Associação Nacional de Direito ao Crédito, exige, numa perspetiva de sustentabilidade e de evolução do microcrédito, que se clarifique e que se aprofunde algumas das questões que atravessam a problemática do empreendedorismo e do microcrédito, nomeadamente:

- Qual a fronteira entre os programas de apoio ao empreendedorismo, promovidos pelo Estado ou por entidades privadas, e o microcrédito promovido pelos diferentes operadores? Mesmo que os diferentes operadores tenham outras propostas de apoio ao empreendedorismo, é importante perceber o que são umas e outras, ou seja, em que se distinguem do microcrédito por esses mesmos operadores promovido?
- De que forma o microcrédito, ou os produtos propostos pelas diferentes entidades, se podem tornar suficientemente flexíveis no sentido de se adaptarem às diferentes necessidades do público-alvo e, no seio de cada um, aos constrangimentos que os caracterizam?
- Que mecanismos podem ser introduzidos/implementados no sentido de estimular o microcrédito em zonas territoriais de baixa densidade e/ou regiões fortemente afetadas pelo desemprego?
- Em que medida, entidades como a ANDC, estão em condições de introduzir no apoio que prestam – para além do acompanhamento que deve ser gratuito – serviços que correspondam às necessidades dos empreendedores e que possam contribuir para a diminuição do risco de insucesso?
- Reconhecendo os próprios que, mesmo em casos de insucesso do negócio, a experiência foi importante na aquisição de novas competências, como se poderia introduzir numa política promotora do empreendedorismo e, em especial do microcrédito, o direito à experimentação?

## CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES FINAIS

Sintetizar em algumas conclusões o que ao longo destas páginas foi referido, parece quase supérfluo, sobretudo quando em diversos momentos foram sendo sublinhados aspetos ou reforçadas observações com cariz fortemente conclusivo. Contudo, e correndo-se o risco da repetição ou mesmo de perda do que na leitura pareceu essencial, registam-se algumas conclusões.

- Importância do microcrédito enquanto instrumento para a inserção de pessoas no mercado de trabalho, não apenas através da criação de um pequeno negócio, mas também, fruto da experiência, na aquisição de novas competências.
- Importância do Acompanhamento de proximidade ao longo do processo, nomeadamente na despistagem e identificação de eventuais problemas e necessidades e também na gestão das próprias expetativas do microempresário;
- Apesar da cobertura de todo o território continental pela ANDC, o seu verdadeiro alcance situa-se em 67% (49% se se tiver como referência os inquiridos) desse mesmo espaço, notando-se assimetrias entre o litoral e o interior;
- Os motivos mais relevantes que levaram à escolha de determinado negócio se encontra a experiência profissional anterior (37,4%) e a descoberta de uma oportunidade (26,2%), seguindo-se com 17,3% a formação especializada;
- A grande vulnerabilidade a que estão sujeitos os microempresários, sobretudo porque se trata na maioria das vezes de autoemprego e, mesmo quando tal não acontece, acaba por ser o próprio o único responsável pelo negócio;
- A criação do negócio através do microcrédito continua ainda a ser um empreendedorismo por necessidade e não uma opção integrada no projeto de vida da pessoa, o que tem como consequência o abandono do mesmo quando surge uma oportunidade de trabalho por conta de outrem.

O presente Estudo, bem como a discussão sobre o mesmo, levantaram uma série de questões que justificam as Recomendações Finais que aqui se registam. Sublinhe-se que o momento é propício ao desenvolvimento do empreendedorismo em sentido lato e, de modo muito particular, ao desenvolvimento e crescimento do microcrédito, já que são vários os documentos da União Europeia que aludem à problemática e nos quais se propõem várias recomendações aos estados-membros: Plano de Ação «Empreendedorismo 2020», bem como o Parecer do Comité das Regiões e a Resolução do Parlamento Europeu sobre o documento; Comunicação da Comissão Europeia



(13/11/2007) «Uma iniciativa europeia para o desenvolvimento do microcrédito em prol do crescimento e do emprego»; Decisão nº 283/2010 (25/03/2010) do Parlamento e do Conselho que estabeleceu o «Progress» como instrumento de Microfinanciamento Europeu para o Emprego e a Inclusão Social; Regulamento Nº 1296/2013 do Parlamento Europeu e do Conselho (11/12/2013) que cria o Programa da União Europeia para o Emprego e a Inovação Social («EaSI») ou ainda «Study on imperfections in the area of Microfinance and options how to address them through na EU financial instrument. Final Progress Report. Na implementação de uma política de desenvolvimento do microcrédito há que ter também como referência o «Código Europeu de boa conduta para a concessão de microcrédito», da responsabilidade da Comissão Europeia, mais concretamente da Direção-Geral da Política Regional e da Direção-Geral das Empresas e da Indústria, após contributos de várias entidades promotoras do microcrédito e da microfinança.

Os citados documentos, e outros como, por exemplo, «A Estratégia de Lisboa para o Crescimento e o Emprego», têm como principais preocupações comuns:

- Implementar medidas que criem um contexto favorável ao desenvolvimento do empreendedorismo em geral e, de forma particular, ao desenvolvimento do microcrédito e da microfinança, ou seja, criar uma verdadeira cultura de empreendedorismo;
- Desenvolver modelos inovadores de empreendedorismo, nomeadamente junto de grupos alvo específicos;
- Implementar medidas que desenvolvam o microfinanciamento e o Empreendedorismo Social, bem como consolidar a capacidade institucional dos prestadores de microcrédito.

Assim, de acordo com as diversas orientações oriundas da União Europeia e após discussão sobre algumas das questões abordadas neste Estudo, recomenda-se que:

1. Se crie um Observatório do Microcrédito (eventualmente do empreendedorismo) onde os diferentes prestadores sejam registados e onde sejam obrigados a reportar alguns dos indicadores definidos. Por uma questão de transparência, é importante que se saiba o que cada um faz, como o faz, em que condições e quais os resultados.

2. Se crie, tal como recomendado pela Comissão Europeia, um rótulo «microcrédito», que permitisse conferir maior credibilidade às instituições e definir as suas fronteiras, bem como chamar a atenção dos cidadãos e melhorar a confiança destes nas instituições.
3. Se melhore o quadro jurídico, definindo claramente o que são Instituições de Microfinança, emprestem ou não diretamente, bem como flexibilizar o enquadramento das Instituições Financeiras de Microcrédito, sobretudo tendo em conta de que não são coletores de poupanças.
4. Se melhore o quadro institucional das microempresas e trabalhadores independentes, nomeadamente eliminando ou reduzindo barreiras jurídicas, fiscais e administrativas, incluindo-se aqui a questão dos licenciamentos, cujo período, em determinadas condições, não deveria ser superior a 30 dias.
5. Se crie legislação no sentido da introdução de medidas que incentivem os microfinanciamentos alternativos, como sejam as plataformas digitais, a poupança e/ou investimento solidários, como sejam, por exemplo, fundos solidários, capital de risco inclusivo, clubes de investimento locais, fundos de garantia, etc...
6. Se criem formas de articulação entre os vários prestadores de serviços no sentido de uma maior eficiência e rentabilidade, bem como na melhoria dos serviços prestados aos empreendedores.

Sendo verdade que o presente trabalho será um instrumento de extrema utilidade para a ANDC, na medida em que lhe permite perceber melhor e ter uma outra perceção do trabalho desenvolvido e, a partir da sua análise crítica, melhorar e desenhar novas formas de intervenção, a sua relevância será tanto maior quanto maior for a sua utilidade, seja para todos aqueles que têm como preocupação as questões do microcrédito e do empreendedorismo, seja ainda para aqueles cujas responsabilidades têm influência direta nos desenhos dessas políticas ou nos processos decisórios que a elas conduzem.

Espera-se, e esse é também um objetivo que lhe está subjacente, que o Estudo possa desencadear novas discussões e dinâmicas e possa ser útil ao desenvolvimento do empreendedorismo e do microcrédito, nomeadamente no que às populações mais desprotegidas diz respeito.

**Anexo 1**  
**Testemunhos dos entrevistadores**

## TESTEMUNHOS DOS ENTREVISTADORES

*Nunca tinha feito inquéritos, e na realidade achei mais difícil do que estava à espera, porque nem sempre foi fácil encontrar os microempresários. Mas os que consegui foram todos muito cooperantes a responder. E foi muito enriquecedor ouvir tantas histórias de vida diferentes, com tantas dificuldades e com tanta vontade de dar a volta por cima. E em todos os casos, com o negócio aberto ou não, houve uma reação muito positiva à ANDC. Foi uma experiência enriquecedora.*

**Filipa Queiroz e Mello, Julho de 2014 (Lisboa)**

*A participação neste trabalho constituiu, acima de tudo, um desafio pela busca de alternativas aos obstáculos encontrados na procura dos microempresários a entrevistar. Muitos foram os que mudaram de residência, de contacto telefónico, que emigraram...*

*Foi, no entanto, possível obter testemunhos muito interessantes quer de quem mantém o negócio, quer mesmo de quem não o mantém mas que daí retirou aspetos positivos e aprendizagens. Aprendi com estas pessoas que o espírito de inovação, as capacidades de relacionamento interpessoal e o esforço são ingredientes fundamentais no sucesso de um negócio. Mas pude também verificar que a crise/recessão económica, traduzida em poucas vendas e muitas vezes na falta de pagamento por parte de muitos clientes, é uma realidade que tem enfraquecido muitos negócios e potenciado a sua extinção.*

*A ANDC foi, pela minha experiência, avaliada de forma bastante satisfatória. Realço que muitos dos inquiridos que já não mantém o seu negócio atribuem este facto a outros motivos que não o apoio dado pela ANDC, o qual consideraram muito positivo pelo forte acompanhamento e apoio e pela simpatia dos técnicos. A maioria dos entrevistados voltaria a recorrer à ANDC e muitos já a recomendaram a outras pessoas.*

*Várias foram as entrevistas que considerei muito gratificantes conduzir, mas gostaria de destacar duas:*

*- A entrevista feita a Ruben Ginja, de Leiria, que procurou marcar hora e local em que pudesse estar sem constrangimentos de tempo. Para além de ser um fortíssimo exemplo de espírito empreendedor, demonstrou muita simpatia e muito respeito pelo trabalho que estava a ser feito;*

*- A entrevista feita telefonicamente a Maria Manuela Correia que, apesar de se encontrar na Bélgica, aceitou a responder com muito entusiasmo que manteve ao longo de toda a entrevista. A microempresária possui uma grande e diversificada experiência profissional. Abandonou o negócio na área da restauração para emigrar por motivos de saúde de familiares. Pretende, no entanto, regressar a Portugal em breve e criar novo negócio de restauração. Tem um grande sentido de fatores de sucesso nesta área e na sua região (Peniche).*

*Por fim, não posso deixar de agradecer o apoio e a prontidão da Sara Silva quer no esclarecimento de dúvidas em geral, quer na procura de novas pistas.*

**Sandra Costa, Julho de 2014 (Leiria)**

*A experiência foi muito mais interessante do que a priori imaginei. Gosto de pessoas e principalmente de as seduzir, teoricamente falando, claro ;) e nisso tive de "puxar dos meus galões" muitas e muitas vezes... Tendo a maioria dos meus contactos na Linha de Sintra, passei por situações outrora impensáveis mas que encarei sempre com um "UAU!" - Um exemplo? ... Penetrei nas entranhas da degradadíssima Banda 10 da Coopalme Algueirão (cuja existência desconhecia) com um grupo de 5 putos como guia e senti-me numa favela de betão vertical, especialmente criada para cenário de filme de ação...*

*Na Linha de Sintra tive a natural dificuldade nas zonas residenciais em que ninguém conhece ninguém, prédios grandes em que há medo de abrir portas e muitos empresários emigrantes ou imigrantes que regressaram sem deixar rasto.*

**Helena Maria de Oliveira, Julho de 2014 (Mafra e Sintra)**

*Relativamente à minha experiência neste trabalho, posso salientar dois aspetos positivos, que foi muito gratificante e acima de tudo foi uma aprendizagem. Isto porque aprendi muito quando contactei com pessoas de diferentes idades, diferentes etnias, diferentes culturas e com diferentes maneiras de pensar, mas que todas tinham algo em comum, a vontade de ter um negócio próprio. Mas de todos os questionários que realizei houve um, em particular, que me fez refletir, o questionário que realizei a um microempresário de etnia cigana da Chamusca. Estive durante mais ou menos 2 horas a falar com este senhor, um senhor muito educado, com uma cultura geral fora do normal, com vontade de trabalhar. Durante a nossa conversa este senhor ensinou-me uma grande lição: Que somos todos diferentes, que temos de respeitar as diferenças dos outros e que não podemos ter estereótipos só porque a pessoa é diferente de nós, mesmo se a própria sociedade já a condena por ser diferente. Quantas pessoas com estatuto e dinheiro não dignas de respeito e quantos pessoas sem estatuto e sem dinheiro são dignas de respeito e têm muito valor?! Com este senhor aprendi uma lição de vida.*

*Dos aspetos menos positivos, posso salientar a dificuldade que por vezes tive em encontrar os microempresários.*

**Sara Raposo, Julho de 2014 (Santarém)**

*Trabalhar como entrevistadora no inquérito presencial a microempresários apoiados pela ANDC entre 1998 e 2013, que decorreu entre Abril a Julho de 2014, foi uma experiência que guardo como enriquecedora, gratificante e posso dizê-lo, animadora. Animadora, porque me permitiu experienciar na primeira pessoa algo em que acredito: que a todos deve ser dado uma oportunidade. O contacto com os microempresários, a constatação in loco do impacto que o microcrédito teve nas suas vidas e na economia local, a generosidade e gratidão com que nos acolheram e colaboram com quem "lhes deu uma oportunidade" (nas suas palavras, que tantas vezes ouvi), é algo que merece ser partilhado. Das histórias das Aulas de Piano da D. Susana, à Oficina de Relógios Mecânicos do Sr. Zeferino, da Loja de Materiais para Artesanato e Simpatia da D. Maria João, ao Estúdio de Design de Som do Hugo, histórias umas de sucesso outras nem tanto, todas unânimes na esperança que o microcrédito lhes terá resgatado, na possibilidade de refazer as suas vidas, cientes do contributo dos seus saberes, dedicação e afinco, na comunidade. Foram verdadeiras lições de engenho, persistência e coragem, aquelas que conheci.*

Neste contexto, preciso destacar ainda a dimensão humana do projeto da ANDC, com o acompanhamento e apoio constante dos técnicos, a proximidade do contacto, que para mim se afiguraram como clara assinatura da Associação. Refletida nas respostas de satisfação e carinho dos microempresários (“se não fosse a técnico/a, não tinha conseguido”; “Sozinha nunca tinha conseguido”; “Foi espetacular”; “Se não fosse ela, desistia”; “Mande-lhe beijinhos”; “Mesmo depois de fechar o negócio, continuou a passar por cá”; “Fez tudo o que podia por mim e pelo negócio”; “Da ANDC só tenho de bom a dizer”), pela minha e pela voz de todos os beneficiários que assim me incumbiram de o transmitir, uma palavra de apreço e reconhecimento para os técnicos e todos aqueles que dão o seu trabalho, muito dele voluntário, na Associação. Depois desta vivência, acredito um pouco mais e melhor que vale pena, um pouco mais e melhor que há esperança, um pouco mais e melhor que ainda há projetos de valor.

**Marta Teixeira, Julho de 2014 (Aveiro e Coimbra)**

*Foi uma experiência que não vou esquecer jamais, pela riqueza das histórias e a variedade tanto dos locais como dos casos. Para mim foi uma lição de vida. Também foi muito bom porque superei medos de ir a certos locais onde habitualmente não vou. Houve duas coisas que me ficaram, como que tendo sido, se calhar, as que mais ouvi. Talvez sejam 3 coisas afinal...*

*1ª – A grande maioria dos microempresários referiu a aprendizagem como tendo sido a coisa mais importante, em todo o processo da sua experiência como microempresários. Foi uma experiência de que dizem não se arrependem, mesmo nos casos em que o negócio não durou muito tempo, ou até nos casos em que tiveram de ir trabalhar por conta de outrem ou recorrer às poupanças para poderem honrar com os seus compromissos de dívida.*

*Por isso, a maior parte falou quase com carinho desse tempo em que se candidataram e foram aceites. Disseram também, a propósito disso, que agora é que estavam preparados para começar...o terem passado pela experiência eles próprios fez toda a diferença. ... “Não é o mesmo quando nos davam conselhos que não seguíamos muitas vezes por teimosia ou quando fomos nós próprios a ver as coisas”...*

*2ª – O que também foi quase unânime a todos os inquiridos e que senti como algo que guardam no coração foi a parte humana do apoio prestado pela ANDC. Quase todos referiram o “serem ouvidos”, o “serem apoiados”, o “terem alguém que se interessa”, o “sentirem que não estão sós”, como um dos aspetos mais importantes de todo o processo e que guardam até hoje.*

*3ª – O terem, a partir de certa altura, sentido a falta desse apoio...*

**Fátima Azevedo, Agosto de 2014 (Loures e Odivelas)**

*Este trabalho foi, para mim, uma missão muito especial, uma feliz proposta da ANDC, que me permitiu percorrer territórios e visitar contactos com quem anos antes (por vezes, mais de uma década) a equipa da ANDC trabalhava e desenvolvia estratégias para, na maioria dos casos, tornar real um sonho. O que julgo ter feito foi um mergulho nas vidas de quem “ousou” ir ao encontro do seu sonho, uma viagem privilegiada ao encontro de pessoas corajosas.*

*As principais dificuldades que tive foi fazer a localização de microempresários, pelo facto de haver moradas antigas/desatualizadas em zonas que desconhecia e também manter o ritmo de inquéritos,*

*face às minhas outras atividades. Aprendi sobre os territórios que percorri e senti-me bem ao ter sido muito ajudada pelas pessoas, em bairros considerados mais problemáticos, na localização dos microempresários. Encontrei resistência ao inquérito também por algum desânimo e vontade de esquecer a experiência que, nalguns casos, foi frustrante, mas encontrei mais gratidão e reconhecimento pelo profissionalismo e missão da ANDC e da sua equipa.*

*Aprendi sobre o empreendedorismo, o enorme desafio da sustentabilidade de uma boa ideia/projeto, o quanto é fundamental saber mais sobre o mercado e ter uma carteira de clientes/rede criada ou em potencial. O risco de empreender é alto e, na maior parte dos casos que entrevistei, o micronegócio, apesar de potencialmente mais ágil, não conseguiu evitar custos fixos altos, não resistindo à crise e à falta de poder de compra. Ainda, assim, pude verificar que o alívio da pobreza pensado pelo fundador do Microcrédito deu-se em vários casos, mesmo que temporariamente e, no balanço final, a meu ver, houve ganhos para a experiência profissional e pessoal do indivíduo que não se devem subestimar. Parece-me que um dos desafios da ANDC face ao panorama atual do sector bancário e da "financeirização" da sociedade é conseguir manter-se fiel ao seu relevante papel social.*

**Carina Lourenço, Agosto de 2014 (Amadora, Oeiras e Cascais)**

*O trabalho de aplicação de questionários para o inquérito proposto pela ANDC correu, numa avaliação geral, de forma satisfatória. Quero destacar um aspeto positivo e um aspeto negativo em todo este processo:*

*- Aspeto Positivo: na esmagadora maioria dos casos, os empresários receberam-me com simpatia e disponibilidade. Aliás, os casos em que fui menos bem recebido, fiz questão de os apontar, pois foram raros e excecionais. Este sucesso no relacionamento com os empresários deveu-se, claramente, à relação que os técnicos (ou mais concretamente, a técnica Marta Mucha, que tratara de quase todos os casos que me foram entregues) estabeleceram previamente com os empresários. O facto de a ANDC estar "nas boas graças" destes empresários facilitou-me muito o trabalho e contribuiu para que eu não desanimasse - o que aconteceria certamente se fosse maltratado quando me dirigisse às pessoas.*

*- Aspeto Negativo: Dados incompletos, moradas erradas, pessoas que não existem ou cuja informação está mal inserida na base de dados. Não se tratando simplesmente de não encontrar os empresários em casa, mas sim de muitas vezes andarmos a perseguir fantasmas, sem qualquer garantia de que iremos encontrar a pessoa e, mesmo que isso acontecesse, de que ela quer ser encontrada e está disposta a responder ao questionário. Esta busca cega, que na grande maioria dos casos resulta em coisa nenhuma (eu consegui localizar pouco mais de metade dos meus contactos), não somente incorre numa despesa não compensada, como pela sua natureza consegue ser duas ou três vezes mais dispendiosa do que nos casos bem-sucedidos! Isto, porque obriga a várias viagens a vários sítios, a telefonemas constantes, a horas perdidas.*

*Recomendo, posto estes dois aspetos: que a ANDC continue o seu caminho de excelente relacionamento com os empresários, pois isso abre a porta à boa execução de trabalhos futuros; que a ANDC considere, no futuro em estudos semelhantes, uma forma de incentivar as pessoas que*

*estão no terreno a prosseguir as pistas dos casos difíceis, estudando-se uma forma de amenizar os custos do trabalho.*

*Quero também deixar uma nota de apreço pela orientação e acompanhamento da Sara Sousa e Silva, que foi um apoio constante na execução deste trabalho, demonstrando um grau de simpatia, sensibilidade e disponibilidade absolutamente exemplar.*

**Daniel Maciel**, Agosto de 2014 (Viana do Castelo e Braga)

*Considerarei esta uma experiência bastante interessante enquanto processo profissional, por me permitir ter uma noção real de pessoas empreendedoras que tentaram modificar e melhorar a sua vida profissional, através desta oportunidade de acesso a microcrédito. Assim, considero igualmente importante o papel da ANDC para o desenvolvimento económico da região (Alto Alentejo).*

*Verifiquei nos contactos efetuados que as pessoas estabeleceram uma relação muito positiva com os técnicos que as acompanharam e que, maioritariamente possuem as melhores referências dos serviços da Associação. Por outro lado, a maioria dos negócios encontrados já se encontravam fechados, pelo que seria pertinente dar uma continuidade de acompanhamento dos negócios por um tempo mais prolongado.*

**Marisa Marino**, Agosto de 2014 (Évora e Portalegre)

*Vejo a minha experiência na Associação como um degrau mais, alcançado profissionalmente. Foi uma excelente oportunidade de contactar com um leque muito variado de microempresários, todos eles com experiências muito únicas e pessoais, bem como com histórias de vida marcantes que me deram uma perspetiva quase tangível dos percursos vividos, dificuldades enfrentadas e reflexões do que fariam se fosse hoje... Isto para mim tem um valor incalculável, pelo que agradeço novamente ter sido selecionada para fazer parte deste estudo, cujo interesse profissional me é enorme.*

*Como já sabes Sara, sou uma empreendedora e cada vez mais quero aprender e aprender e aprender, porque um dia quero olhar para trás e ver tudo o que percorri desde esse sítio onde quero chegar. Tu e a Associação ficaram marcados nesta minha experiência, a qual avalio como muito positiva, embora por vezes extenuante! Dei o meu melhor e espero que estejam satisfeitos com o meu trabalho.*

**Yolibel Sanjuán**, Agosto de 2014 (Grande Porto)

*Na minha opinião, este projeto teve vários aspetos positivos. Um deles é a reaproximação da ANDC aos microempresários. Foi importante, porque senti que ao longo destes anos todos, se sentiram afastados da entidade que, afinal, os ajudou para concretizar um sonho. Foi interessante sentir que em cerca de 90% dos meus entrevistados, bastava dizer que era um inquérito da ANDC, para ser bem recebido. Levou-me a acreditar ainda mais na qualidade do serviço da ANDC aos microempresários e na boa relação existente entre ambos.*



*Um outro aspeto positivo foi o facto de os microempresários terem finalmente a oportunidade para desabafar e explicar as causas do sucesso ou de insucesso. Sempre que possível, e também graças à minha experiência, cheguei a dar-lhes algumas orientações sempre que foram solicitadas.*

*Por fim, realço a qualidade da coordenação por parte da Sara Silva em vários aspetos. Refiro-me, entre outras qualidades, à prontidão e rapidez para responder às dúvidas e incertezas, à simpatia e profissionalismo na forma de atuação com os entrevistadores, e o conhecimento sobre a temática do microcrédito.*

*Foi uma experiência riquíssima, que ajudará certamente a ANDC a reforçar certas práticas e a melhorar outras. Em termos pessoais, foi uma experiência muito rica que me permitiu conhecer várias realidades no mundo empresário.*

**David Serra, Agosto de 2014 (Beja)**

*Foi a segunda vez que tive oportunidade de aplicar questionários. A primeira vez apliquei a um grupo etário jovem, dos 18 aos 35 anos, muitos deles estudantes. A segunda experiência foi a grupo muito mais pequeno, mas não menos complexo, pois tratava-se de um grupo muito heterogéneo em termos de idade e tipo de negócio.*

*O empresário António Abrantes (NIF 131245457) foi um dos casos que mais trabalho me deu. Desloquei-me até Bragança, à morada do empresário. Deparei-me com estrangeiros a morarem na morada que eu tinha. Pedi, entretanto, ajuda à Sara para que me pudesse fornecer mais informações sobre o microempresário. Contatei a entidade que, na altura, o empresário recorreu para apoio à sua candidatura microcrédito, mas sem sucesso. Por fim, a minha última esperança, residia na fiadora e filha do microempresário. Não consegui entrar em contato com esta, pois os contatos telefónicos já não se encontravam ativos. Decidi, então, enviar uma carta para a filha do empresário, da qual não obtive qualquer resposta. Foi um dos casos que não foi mesmo possível encontrar o empresário, ou obter algum tipo de informação sobre o mesmo.*

*De uma forma geral, destaco pela positiva a aplicação dos questionários, correu muito bem. Tive situações muito engraçadas: por exemplo, contatei o empresário Manuel Barros (NIF 135039279) para marcar um dia para aplicar o questionário. No dia em que tínhamos marcado, o empresário não me atendia o telemóvel, já estava eu a 30 km de Montalegre... Nem queria acreditar, era muito mais longe do que eu estava a pensar e a estrada tinha curvas e mais curvas. Quando cheguei à aldeia, não havia ninguém nas ruas para perguntar pelo empresário. Consegui encontrá-lo após várias tentativas de telefonemas. Fiquei surpreendida, pela positiva, com o empresário. Era uma pessoa extremamente educada e civilizada e largou a cidade para correr atrás de um sonho: “produção e venda de mel”. Segundo o empresário, trata-se de uma atividade muito rentável mas que, há cerca de um ano, por motivos de saúde, teve que abandonar o negócio. No final, valeu a pena a viagem que fiz de 100 km (Vila Real – Montalegre) para aplicar o questionário!*

*Apesar de todos os obstáculos enfrentados, casos não encontrados e pessoas que, à partida, se mostraram um pouco retraídas em querer responder ao questionário e/ou ficha de negócio, foi sem dúvida uma experiência de vida única.*

**Bruna Carbas, Setembro de 2014 (Vila Real e Bragança)**

*A poesia não é muito conciliável com as questões económicas. Porém, o empreendedorismo é dominado por uma forte dose de utopia. O espaço que medeia entre o sonho (na ideia de negócio) e a realidade (com o projeto posto em prática) é, por vezes, muito distante. Depois, ou há a capacidade e condições para o ajustar e reposicionar, ou simplesmente foi mais uma ideia e um projeto que não vingaram.*

*Foi-me proposto um testemunho sobre as cerca de 120 entrevistas que fiz, num universo de 204 microempresários, apoiados pela ANDC desde 1998 a 2013. Sucintamente concluiria: Tratou-se do sonho no espírito empreendedor, confrontado com a crueza dos números e a frieza da economia. Pelo meio, uma Associação que mediou, com elevado sucesso, a relação dos empreendedores com os bancos, ajudou-os a acreditar e a concretizar o seu sonho, mas porque fica já fora da sua esfera de ação, na esmagadora maioria, não conseguiu ajudá-los a manter o sonho.*

*Apenas um em cada nove dos entrevistados mantém o seu negócio em funcionamento. Destes, cerca de metade souberam e conseguiram reposicionar-se com algum sucesso, adaptando o negócio às novas realidades do mercado. A outra metade mantém-se porque resiste, não tem outras alternativas e entre estar desempregado, ou trabalhar por conta de outrem e ganhar o mesmo, sentiu o gosto de ser autónomo e prefere assim.*

*Nos outros 8/9 que ficaram pelo caminho, diversos são os motivos causadores do insucesso. Porém, nos seus testemunhos, ressaltavam como principais fatores, para além da crise económica, a sua dificuldade de entendimento junto da banca: A aplicação de elevadas taxas por incumprimento, os processos de contencioso, as penhoras, etc. Bem como a impossibilidade de acesso, na ocasião, a mais um pequeno reforço financeiro para fazer face a uma necessidade não programada.*

*Depois é a capacidade para avaliar: o discernimento e a coragem para recuar, se o negócio não está a resultar. Sabido que é que “quando a coisa começa a descambar, o abismo fica muito próximo”.*

*Alguns, porque não souberam, ou não conseguiram parar a tempo, deixaram-se “enlear” numa escalada de incumprimentos que arrastou constrangimentos e dívidas que ainda estão a pagar e “o sonho tornou-se mesmo num pesadelo”.*

*Cumprir-me, todavia, registar que em quase todas as situações, mesmo naquelas que arrastaram desfechos mais pesados e dramáticos, no testemunho dos entrevistados permanece um sentimento de muita gratidão para com “a Associação”.*

*“O sonho de vingar”*

**Jorge Henriques Santos**, Setembro de 2014 (Lisboa e Península de Setúbal)

*No que concerne a minha experiência no desempenho das funções que me foram atribuídas, devo dizer que estas me trouxeram uma grande satisfação pessoal. Nem sempre foi uma tarefa fácil, pelos inúmeros obstáculos que surgiram, mas foi bastante positiva e muito enriquecedora no campo das relações humanas.*

*Poderei concluir que foi uma experiência agradável, em consequência das entrevistas com a maioria dos microempresários, que se mostraram disponíveis e simpáticos para comigo. Salvo raras exceções, sempre fui muito bem tratada e recebida, pois percebi que revelavam grande respeito pela instituição que estava a representar – a ANDC.*

*Avaliando a atividade em si, devo salientar que dos 51 microempresários a serem entrevistados: 33 (65%) responderam ao inquérito; 18 (35%) não responderam, sendo que 2 foram encontrados, mas não quiseram participar e 16 não foram de todo encontrados. Muitos foram os motivos que não permitiram o contacto com os 16 microempresários não- encontrados, sendo que por ordem decrescente, o motivo deve-se a:*

- ex-microempresários que encerraram a atividade e emigraram;*
- contactos telefónicos e emails desativos e/ou inativos;*
- endereços incorretos e/ou microempresários que mudaram de residência e não foi possível atualizar dados para contacto.*

*Devo acrescentar que todos os microempresários ainda em funções são pessoas extremamente determinadas e que o sucesso dos seus negócios não se deve apenas à sorte, mas principalmente ao esforço e vontade constante destas pessoas em manter as suas empresas em funções, apesar das adversidades.*

- Porque são empreendedores por vocação!*
- Porque lutam diariamente para ver um sonho concretizado, uma ideia dar frutos e manter um trabalho que os satisfaz e realiza profissionalmente.*
- Porque revelam grande espírito de sacrifício, de trabalho, entrega e dedicação.*

*Em jeito de conclusão e se é que me é permitida uma opinião pessoal, devo acrescentar e salientar que aquando das entrevistas, verifiquei junto dos microempresários (dos que têm e que não têm negócio ativo) que, na sua maioria, o microcrédito atribuído pela ANDC foi facilitado a pessoas sem o menor perfil empreendedor. Facto que se confere quando os próprios concluem que à mínima dificuldade -muitos ou quase todos- desistiram das suas ideias de negócio. Houve empresas abertas apenas por 2/3 ou 6 meses. A sua maioria, entre 1 e 3 anos apenas. E quando questionados se gostariam de ver os negócios reabertos, afirmaram perentoriamente que «nunca mais se colocariam numa situação semelhante, pois trabalhar por conta própria dá muito trabalho, requer muita atenção e disponibilidade e não estão dispostos a isso, preferindo trabalhar por conta de outrem, sem demais responsabilidades».*

*Tal como alguns microempresários no ativo mencionaram, devo concordar com eles quando referem que muitas vezes é facilitado um crédito a quem não sabe o que fazer com ele, quando outros precisariam de valores superiores para fazer face às dificuldades para manter as empresas. Alguns recomendariam mesmo que deveria ser feita uma avaliação mais profunda, séria e criteriosa da pessoa beneficiária da ajuda por parte da ANDC (ainda que se parta do princípio que todos têm direito ao acesso ao crédito).*

*Conclua-se, dos 51 microempresários, apenas 10 continuam no ativo, ou seja, 20%.*

**Carla Araújo**, Setembro de 2014 (Viseu, Guarda e Castelo Branco)