O PAPEL DO MICROCRÉDITO NA PROMOÇÃO DA INCLUSÃO FINANCEIRA E SOCIAL EM PORTUGAL

(PTDC/EGE-OGE/31246/2017)

ANA PAULA MATIAS GAMA | MÁRIO AUGUSTO | FÁBIO DUARTE
RICARDO EMANUEL CORREIA | WILIANS DOS SANTOS SILVA



UBI EDIÇÕES

O PAPEL DO MICROCRÉDITO NA PROMOÇÃO DA INCLUSÃO FINANCEIRA E SOCIAL EM PORTUGAL

(PTDC/EGE-OGE/31246/2017)

ANA PAULA MATIAS GAMA | MÁRIO AUGUSTO | FÁBIO DUARTE
RICARDO EMANUEL CORREIA | WILIANS DOS SANTOS SILVA

UBI EDIÇÕES | 2026

UNIVERSIDADE BEIRA INTERIOR
1 2 90 UNIVERSIDADE D COIMBRA
CASES Cooperativa António Sérgio para a Economia Social
fct Fundação para a Ciência e a Tecnologia

FICHA TÉCNICA

Título
O Papel do Microcrédito na Promoção
da Inclusão Financeira e Social em Portugal

Autores
Ana Paula Matias Gama
Mário Augusto
Fábio Duarte
Ricardo Emanuel Correia
Wilians dos Santos Silva

Design da Capa
UBI Edições

Edição e Execução Gráfica
UBI Edições - Universidade da Beira Interior
ubi-edicoes.ubi.pt
Rua Marquês d'Ávila e Bolama | 6201-001 Covilhã - Portugal
tipografia@ubi.pt | www.ubi.pt

Nº de Exemplares
Print-on-demand

ISBN
978-989-9239-36-4 (papel)
978-989-9239-37-1 (pdf)

Depósito Legal Nº
572368/26

DOI
https://doi.org/10.25768/9239-37-1

Covilhã, 2026
© 2026, Ana Paula Matias Gama, Mário Augusto, Fábio Duarte, Ricardo Emanuel Correia, Wilians dos Santos Silva.
© 2026, UBI Edições.
O conteúdo desta obra está protegido por Lei. Qualquer forma de reprodução, distribuição, comunicação pública ou transformação da totalidade ou de parte desta obra carece de expressa autorização do editor e dos seus autores. Os textos, bem como a autorização de publicação das imagens, são da exclusiva responsabilidade dos autores.
A qualidade científica e os conteúdos das comunicações, apesar de processo independente de revisão por pares, são da inteira responsabilidade dos respetivos autores.

Índice

7 Índice de Figuras

9 Índice de Tabelas

11 Siglas e acrónimos mais utilizados

13 Prefácio

17 Agradecimentos

19 **1. Microcrédito: enquadramento geral e a sua relevância na Europa e em Portugal**

19 **1.1. Microcrédito: Enquadramento Geral**
19 1.1.1. Enquadramento histórico
27 1.1.2. Enquadramento conceptual
31 1.1.3. A importância do microcrédito à escala global

35 **1.2. O microcrédito no contexto Europeu**
35 1.2.1. Evolução recente
41 1.2.2. A regulamentação do microcrédito na Europa

43 **1.3. Microcrédito em Portugal**
43 1.3.1. Microcrédito em Portugal
56 1.3.2. Evolução recente e desafios futuros
59 1.3.3. Conclusão

61 **2. O Microcrédito como veículo para promover a criação/expansão de negócios e o nível de bem-estar de cada indivíduo**

61 **2.1. Amostra e processo de recolha de dados**

63 **2.2. Características sociodemográficas dos microempreendedores**

66 2.3. Caracterização da situação do ME à data da candidatura ao Programa Nacional do Microcrédito

68 2.4. Motivações, envolvimento e género de quem gere o negócio

70 2.5. Perfil dos microempreendedores
70 2.5.1. Barreiras à criação e/ou desenvolvimento do negócio
75 2.5.2. Tolerância face ao risco e resiliência dos microempreendedores
77 2.5.3. Inovação e proatividade dos microempreendedores

78 2.6. Processo de aprovação do projeto e bancos financiadores

80 2.7. Situação atual do negócio e distribuição geográfica
83 2.8. Caracterização dos projetos
83 2.8.1. Distribuição por setor de atividade
83 2.8.2. Investimento e financiamento
85 2.8.3. Volume de negócios, postos de trabalho criados e resiliência face à crise pandémica provocada pela COVID-19

86 2.9. Desempenho do negócio atual e perspetivas futuras

88 2.10. Bem-estar passado, presente e expectativas quanto ao futuro dos microempreendedores
92 2.11. O papel dos parceiros CASES e/ou EPATs
93 2.11.1. CASES
94 2.11.2. EPATs

95 Bibliografia

109 Anexos
109 Anexos #1: O papel do microcrédito na promoção da inclusão financeira e social
121 Anexos #2: Parecer relativo ao processo nº CE-UBI-Pj-2021-014:ID663

Índice de Figuras

40 Figura 1.1. Enquadramento histórico da evolução do microcrédito no contexto Europeu

55 Figura 1.2. Microcrédito em Portugal: factos e iniciativas mais relevantes

62 Figura 2.1. Total de respostas obtidas

63 Figura 2.2. Distribuição dos ME da amostra por género

64 Figura 2.3. Distribuição dos ME da amostra por nível de escolaridade

65 Figura 2.4. Nível de escolaridade dos ME por faixa etária

65 Figura 2.5. Estado civil dos ME

67 Figura 2.6. Projetos aprovados no âmbito do PNM

67 Figura 2.7. Ano de aprovação do projeto

69 Figura 2.8. Motivações para a criação do negócio e a situação face ao emprego dos ME candidatos ao PNM

70 Figura 2.9. Género de quem gere o negócio

72 Figura 2.10. Barreiras externas à criação e/ou desenvolvimento do negócio

73 Figura 2.11. Influência da sociedade e da cultura do país na criação e/ou desenvolvimento do negócio

75 Figura 2.12. Barreiras internas à criação e/ou desenvolvimento do negócio

76 Figura 2.13. Atitude face ao risco dos ME

76 Figura 2.14. Resiliência evidenciada pelos ME
77 Figura 2.15. Propensão à inovação dos ME
79 Figura 2.16. Proatividade dos ME
79 Figura 2.17. Aprovação do pedido de empréstimo à primeira tentativa
80 Figura 2.18. Distribuição das propostas apresentadas por instituição financeira
81 Figura 2.19. Situação atual do negócio
82 Figura 2.20. Dispersão geográfica dos ME por distrito em Portugal continental
84 Figura 2.21. Opções de investimento por rubrica
85 Figura 2.22. Fontes de financiamento do negócio por ordem de preferência dos ME
86 Figura 2.23. Variação das vendas e prestação de serviços durante o ano de 2020
87 Figura 2.24. Pagamento do serviço de dívida
88 Figura 2.25. Conhecimento sobre a taxa de juro
89 Figura 2.26. Avaliação do desempenho económico
89 Figura 2.27. Desempenho do negócio nos últimos três anos
90 Figura 2.28. Bem-estar em geral: passado, presente e perspetivas futuras
91 Figura 2.29. Bem-estar económico-financeiro: passado, presente e perspetivas futuras
91 Figura 2.30. Bem-estar ocupacional: passado, presente e perspetivas futuras
92 Figura 2.31. Integração dos ME na comunidade: passada, presente e perspetivas futuras
93 Figura 2.32. Avaliação de desempenho da CASES
94 Figura 2.33. Avaliação global de desempenho da CASES
94 Figura 2.34. Avaliação de desempenho das EPATS

Índice de Tabelas

32 Tabela 1.1. A indústria do microcrédito a nível mundial

41 Tabela 1.2. Destino dos microempréstimos na Europa (2012–2019)

47 Tabela 1.3. Microcrédito em Portugal: Síntese das iniciativas mais relevantes

63 Tabela 2.1. Idade e agregado familiar dos ME

66 Tabela 2.2. Distribuição dos ME por nacionalidade

66 Tabela 2.3. Distribuição dos ME por escalão de rendimento do seu agregado familiar

68 Tabela 2.4. Situação do ME em relação ao emprego

69 Tabela 2.5. Número de horas semanais de trabalho

70 Tabela 2.6. Género dos candidatos ao PNM e o género do responsável da empresa

80 Tabela 2.7. Processo de submissão e aprovação do projeto

81 Tabela 2.8. Tempo de duração do negócio em meses

83 Tabela 2.9. Distribuição dos projetos por setor de atividade económica

84 Tabela 2.10. Montante de investimento inicial

84 Tabela 2.11. Montante de empréstimo aprovado

85 Tabela 2.12. Número de trabalhadores e volume de negócios em euros



Siglas e acrónimos mais utilizados

ADIE	Association pour le Droit à l'Initiative Economique.
AMI	Assistência Médica Internacional
ANDC	Associação Nacional de Direito ao Crédito
ANJE	Associação Nacional de Jovens Empresários
BCP	Banco Comercial Português
BEI	Banco Europeu de Investimento
BES	Banco Espírito Santo
CASES	Cooperativa António Sérgio para a Economia Social
CCAM	Caixa de Crédito Agrícola Mútuo
CCCAM	Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo
CDFA	Community Development Finance Association
CEE	Comunidade Económica Europeia
CGD	Caixa Geral de Depósitos
CIP	Confederação Empresarial de Portugal
EaSI	Programa para o Emprego e a Inovação Social
ECPAT	Entidades Certificadas para a Prestação de Apoio Técnico
EMN	European Microfinance Network
EPATs	Entidades Prestadoras de Apoio Técnico
EURES	Serviços Europeus de Emprego
FAME	Fundo de Apoio às Microempresas
FEI	Fundo Europeu de Investimento

FSE+	Fundo Social Europeu Mais
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
IAPMEI	Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento
IAS	Indexante de Apoio Social
IEFP	Instituto do Emprego e Formação Profissional
ILE	Iniciativa Local de Emprego
IMF	Instituições de Microfinanças
JASMINE	Joint Action to Support Microfinance Institutions
JRS	Serviço Jesuíta aos Refugiados
MC	Microcrédito
ME	Microempreendedores
MFC	Microfinance Centre
NEF	New Economics Foundation
ONG	Organizações não Governamentais
ONU	Organização das Nações Unidas
PADES	Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social
PAECPE	Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego
PME	Pequenas e Médias Empresas
PNM	Programa Nacional do Microcrédito
PRODEM	Fundação para a Promoção e Desenvolvimento das Microempresas
PROGRESS	Programa para o Emprego e a Solidariedade Social
SIM	Sistema de Microcrédito para o Auto-Emprego e a Criação de Empresas
SPGM	ociedade Portuguesa de Garantia Mútua
TAEG	Taxas Anuais de Encargos Efetivas Globais
UE	União Europeia

Prefácio

Há pessoas cuja vida muda porque alguém acreditou nelas antes de existirem provas de que seriam bem-sucedidas. Essa é, talvez, a essência do microcrédito.

Ao longo das últimas décadas, o microcrédito consolidou-se como um instrumento capaz de responder a uma das mais persistentes formas de desigualdade: a exclusão no acesso ao financiamento por parte de quem, apesar de possuir iniciativa, competência e vontade de empreender, não reúne as condições exigidas pelos circuitos tradicionais de crédito. Sendo essa uma dimensão incontornável, não devemos, contudo, reduzir o microcrédito à sua dimensão financeira porque seria ignorar a sua verdadeira natureza e o seu maior valor: a capacidade de reconhecer potencial onde, tantas vezes, apenas se identifica risco; através da qual se afirma como instrumento de inclusão, de confiança e de dignidade.

Estamos num domínio em que abundam testemunhos inspiradores, mas onde a produção de evidência científica continua a ser relativamente escassa, sobretudo no contexto português, daí a importância e valor deste relatório, que traz um contributo sólido para compreender de que forma o microcrédito influencia os percursos de inclusão financeira e social dos seus beneficiários, fazendo-o com rigor metodológico, recolhendo informação diretamente junto dos microempreendedores e analisando os impactos de uma política pública cuja relevância ultrapassa largamente a esfera económica.

Os autores não procuram confirmar ideias preconcebidas nem apresentar o microcrédito como uma solução universal para os desafios da pobreza ou da exclusão. Pelo contrário, revisitam criticamente a evolução deste instrumento, discutem as diferentes abordagens existentes, analisam

os seus benefícios, reconhecem as suas limitações e demonstram que o seu verdadeiro valor depende da forma como é concebido, implementado e acompanhado. Esta abordagem é particularmente importante para uma boa decisão pública, que exige conhecimento, exige avaliação, exige capacidade para aprender com a experiência e para adaptar os instrumentos às necessidades das pessoas e às transformações da sociedade. Foi com esse espírito que a CASES aceitou participar neste projeto de investigação.

Enquanto entidade responsável, desde 2011, pela gestão do PNM, Programa Nacional de Microcrédito, em parceria com o Instituto do Emprego e Formação Profissional, a CASES reconheceu desde o primeiro momento o interesse deste projeto. Colaborar neste projeto significou contribuir para um objetivo que consideramos essencial: produzir conhecimento que permita compreender melhor os resultados alcançados, identificar desafios e reforçar a qualidade das respostas.

Ao longo destes anos de gestão do PNM, tivemos o privilégio de acompanhar milhares de pessoas que procuraram no microcrédito uma oportunidade para transformar as suas ideias em negócios reais. Sabemos que por detrás de cada candidatura existe muito mais do que um plano de negócios. Existem histórias de persistência e de transformação pessoal. Existem dificuldades superadas, competências desenvolvidas, empregos criados e comunidades que beneficiam da iniciativa de quem decidiu não desistir.

Sabemos igualmente que o sucesso destes percursos não depende apenas do financiamento, mas também do acompanhamento técnico, da proximidade e da existência de um ecossistema capaz de apoiar quem empreende em condições de maior vulnerabilidade. É essa visão integrada que distingue o microcrédito enquanto verdadeiro instrumento de inclusão.

Num contexto económico e social marcado por profundas transformações, em que persistem desigualdades no acesso às oportunidades, importa continuar a investir em instrumentos que promovam uma inclusão efetiva. E importa, igualmente, continuar a produzir conhecimento que permita compreender o seu impacto e orientar as escolhas futuras. É esse, creio, um dos maiores méritos desta obra. Mais do que responder a perguntas, desafia-nos a pensar o futuro do microcrédito e a reconhecer que nenhuma política pública permanece relevante se não for permanentemente avaliada, questionada e aperfeiçoada.

O microcrédito ensina-nos, afinal, uma lição simples: a inclusão começa quando alguém acredita na capacidade de outra pessoa, antes mesmo de existirem resultados que o comprovem. Essa confiança inicial é, muitas vezes, o investimento decisivo, já que é ela que permite transformar uma ideia numa oportunidade, uma oportunidade num projeto e um projeto numa vida com maior autonomia.

Continuaremos a precisar de instrumentos financeiros, é certo, mas precisaremos, sobretudo, de instituições capazes de reconhecer talento onde outros apenas veem risco, de criar oportunidades onde existam barreiras e de afirmar, através das suas políticas, que ninguém deve ser excluído da possibilidade de construir o seu próprio futuro.

Porque, em última análise, o maior crédito que uma sociedade pode conceder não é financeiro, é a confiança nas pessoas.

Carla Ventura
Vice-Presidente da
Cooperativa António Sérgio para a Economia Social
(CASES)



Agradecimentos

Este trabalho só foi possível de levar a cabo com o contributo de diversas entidades e pessoas que merecem aqui o nosso agradecimento.

Em primeiro lugar, agradecemos à Fundação para a Ciência e a Tecnologia, I.P., pelo financiamento concedido ao projeto "O papel do microcrédito na promoção da inclusão financeira e social" (PTDC/EGE-OGE/31246/2017), da qual este relatório é parte integrante.

Não menos importante foi o papel da Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES) que, como parceira do projeto, permitiu a realização do questionário ministrado aos microempreendedores que se candidataram ao Programa Nacional de Microcrédito. Aqui deixamos um especial agradecimento ao Dr. Eduardo Graça, à Dr.ª Carla Ventura, à Dr.ª Paula Correia, à Dr.ª Mariana Baptista e ao Dr. Bruno Teixeira, pela disponibilidade e contributos prestados não só para a elaboração do questionário, mas também para a sua implementação.

Este agradecimento estende-se às Entidades Prestadoras e Apoio Técnico (EPAT) e Entidades Certificadas para Prestar Apoio Técnico (ECPAT) que, dado o seu número, nos dispensamos de aqui de enumerar, pois correríamos o risco de, injustamente, nos esquecermos de alguma delas.

Um especial agradecimento é ainda devido ao Dr. José Moita, da Beira Serra – Associação de Desenvolvimento, pela sua leitura atenta do questionário e contacto com os microempreendedores que participaram no pré-teste do mesmo.

Por fim, mas não menos importante, é devido um agradecimento a todos os microempreendedores que participaram neste projeto através do preenchimento do questionário. Sem eles não fazia sentido este trabalho!

A todos o nosso BEM-HAJA!



1. Microcrédito: enquadramento geral e a sua relevância na Europa e em Portugal

1.1. Microcrédito: Enquadramento Geral

O microcrédito emergiu como resposta prática à exclusão financeira de pessoas e microempresas sem acesso ao crédito bancário tradicional, combinando objetivos económicos, sociais e de inclusão. Hoje está inserido num ecossistema mais amplo de microfinanças e de políticas de inclusão financeira, com forte ligação à economia social e às agendas internacionais de redução da pobreza, igualdade de género e desenvolvimento sustentável.

O enquadramento geral do microcrédito implica articular três dimensões principais: a evolução histórica das suas instituições e modelos; o enquadramento conceptual, que o distingue de outras formas de crédito e de microfinanças; e a sua importância à escala global, em termos de alcance, impacto e desafios contemporâneos.

1.1.1. Enquadramento histórico

Ao longo da história registaram-se alguns exemplos isolados de iniciativas pioneiras com uma estrutura semelhante à do Microcrédito (MC). Essas iniciativas tiveram início há cerca de 300 anos na Irlanda, através dos Irish Loan Funds. Estes fundos de empréstimo tiveram origem numa organização de microfinanças de larga escala, autossustentável, que concedia empréstimos, sem garantias, à população mais pobre. Pela sua capacidade de adaptação às circunstâncias do tempo em que atuaram e eficácia no alívio da pobreza, foram vistos como um exemplo de microfinanças sustentáveis em condições económicas adversas (Hollis & Sweetman, 1996), sobretudo quando combinam inclusão financeira, governação e resiliência institucional (Ahamad et al., 2024, Osuma et al., 2025).

Outras iniciativas pioneiras registaram-se no sul da Alemanha, a partir de 1846, através de cooperativas de crédito, ligadas a Friedrich Raiffeisen, com o objetivo de ajudar as populações com baixos rendimentos a poupar e a obter

crédito. Estas cooperativas chegaram, em 1910, a 1,4 milhões de pessoas na Alemanha, com replicações na Irlanda e no norte da Itália (Morduch, 1999). Na década de 1880, inspirado no exemplo alemão, foram criadas no sul da Índia diversas cooperativas de crédito que atingiram uma rápida expansão. Em 1912, mais de 400 mil indianos, em situação de pobreza, pertenciam às novas cooperativas de crédito e, em 1946, o número de membros já ultrapassava os 9 milhões. As cooperativas de crédito também ganharam especial importância, por esta altura no Estado de Bengala, mas acabaram por perder força na sua parte oriental, situação motivada pelas décadas difíceis que esta região foi enfrentando antes e depois da sua independência em 1971 (Morduch, 1999). Contudo, nos anos seguintes assiste-se no Bangladesh ao desenvolvimento do conceito económico de MC, enquanto instrumento que permite às camadas mais pobres da população o acesso a serviços financeiros e de crédito, estando intrinsecamente ligado às primeiras iniciativas do Professor Muhammad Yunus. Para Yunus (2003), o MC é uma poderosa arma na luta contra a pobreza, pois é através do acesso ao crédito produtivo que as pessoas excluídas do acesso ao mesmo pelos canais tradicionais podem financiar os seus pequenos empreendimentos e, consequentemente, melhorar a sua situação socioeconómica. Yunus, no seu livro "O Banqueiro dos Pobres: o Microcrédito e a Luta contra a Pobreza no Mundo", publicado em 1997, partilha a experiência e os desafios que a mesma enfrentou no Bangladesh, que atravessava um cenário de pobreza extrema onde a fome matava milhares de camponeses, consequência de vários desastres naturais, da guerra e do regime político da altura.

Yunus começou a aperceber-se da dificuldade que a teoria económica dominante tinha em dar resposta aos diversos problemas do mundo real, principalmente os relacionados com a pobreza extrema. Face a esta constatação, em conjunto com os seus alunos, decidiu realizar trabalhos de investigação com o objetivo de encontrar soluções para os microempreendedores (ME), ao perceber que os pequenos produtores das aldeias próximas, localizadas nos arredores da Universidade onde lecionava, eram reféns de agiotas. Ao entrevistar uma mulher que se dedicava à confeção de bancos em bambu, percebeu que ela tinha de pedir emprestado o equivalente a 15 unidades monetárias (u.m.) para comprar bambu cru para cada banco feito. Depois de reembolsar o credor e pagar juros, muitas vezes a uma taxa de 10%/semana, ficava com uma margem de lucro de 1 u.m.. Percebeu, assim, que se ela se conseguisse financiar a taxas

de juro acessíveis, com a sua atividade poderia acumular uma almofada financeira e elevar-se acima do nível de subsistência (Barancelli, 2017; Bari et al., 2024; Mukherjee et al., 2024; Sun and Liang, 2021). Perante esta constatação, Yunus para encontrar formas de ultrapassar esta situação, resolveu fazer uma experiência emprestando uma pequena quantia do seu próprio dinheiro, o equivalente a 27 dólares, a um grupo de 42 pessoas, sem exigência de qualquer encargo financeiro, apenas com o compromisso do reembolso quando o grupo estivesse em condições de o fazer. Os 42 devedores saldaram o empréstimo, antecipando as melhores perspetivas do professor (Barancelli, 2017). A experiência prosperou, dando origem, em 1983, ao Grameen Bank (Banco da Aldeia) (Baptista et al., 2021); banco que popularizou o fenómeno do MC a nível mundial, assente na convicção de Yunus (2006) de que o acesso ao crédito é um direito humano básico, permitindo a saída da pobreza a milhões de pessoas, promovendo a sua autonomia económica. Este banco conseguiu reverter a prática bancária convencional ao conceder crédito à população mais pobre das zonas rurais do Bangladesh, sem qualquer garantia, fazendo do crédito uma arma eficaz de combate à pobreza; servindo de catalisador no desenvolvimento global das condições socioeconómicas da população mais desfavorecida (Grameen Bank, 2022). Na visão de Yunus, se os recursos financeiros puderem ser disponibilizados aos mais pobres em termos e condições apropriados, esses milhões de pessoas, com os seus pequenos negócios, podem contribuir para o desenvolvimento económico e social (Grameen Bank, 2022).

Em 2019, decorridos 36 anos desde a sua criação, o Grameen Bank já tinha impactado positivamente a vida de 9,26 milhões de indivíduos e respetivas famílias, 97% dos quais mulheres. Com 2.568 filiais, o banco prestou serviços em 81.678 aldeias, cobrindo cerca de 93% do total do território do Bangladesh. Em termos acumulados, em dezembro de 2019, o banco já tinha concedido empréstimo no valor de 29,56 mil milhões de dólares, com uma percentagem de reembolso de 92%, através de programas financeiros e não financeiros cuidadosamente estruturados, que incluiam linhas de MC, empréstimos de médio-longo prazo, instrumentos de poupança e apoio financeiro para a população em pobreza extrema (Grameen Bank, 2019).

O sucesso do Grameen Bank esteve diretamente ligado à filosofia presente nas suas operações, assente na redução de custos de seleção e monitorização do empréstimo e no incentivo ao pagamento pontual,

reduzindo-se assim o risco de incumprimento. Essa filosofia tinha como base o sistema de pagamento solidário, no qual o empréstimo é concedido coletivamente a grupos de cinco pessoas, chamado "grupo solidário". Neste modelo, alguém que pretenda obter um empréstimo tem de se juntar a mais quatro pessoas, constituindo um grupo solidário que se inscreve numa das filiais do banco. Em paralelo ao crédito concedido, o banco proporciona formação aos mutuários com o objetivo de fomentar hábitos de poupança, responsabilidade face ao reembolso da dívida (Sengupta & Aubuchon, 2008), a disciplina financeira e o reembolso pontual da dívida (Chowdhury et al. 2020).

A experiência do Grameen Bank inspirou a criação de instituições e programas similares na Ásia, América Latina e África, com adaptações locais e impactos documentados em países como Brasil (Bettoni et al., 2023), cuja experiência contribuiu para a evolução e disseminação do MC. A ACCION International, no Brasil (1970), a FINCA International, na Bolívia (1984), o Bank Rakyat, na Indonésia (1992), e a Agha Kan, no Paquistão (2002), são alguns desses exemplos (Afonso, 2011). Como princípios-base para a implementação dessas experiências destacam-se: a cobrança de juros alinhados com o mercado, a manutenção de uma relação personalizada com o mutuário, as garantias baseadas na formação de grupos solidários, a captação de poupança dos clientes e a oferta de créditos renovados e escalonáveis, com prazos curtos de amortização (Al-Azzam and Charfeddine, 2022; Sengupta & Aubuchon, 2008).

O reconhecimento, por parte da comunidade internacional, do papel desempenhado por Yunus e pelo Grameen Bank no combate à pobreza traduziu-se em dois eventos de grande relevância (Afonso, 2011): i) a declaração pela Organização das Nações Unidas (ONU), do "Ano Internacional do Microcrédito", em 2005, com o objetivo de assinalar a importância do MC como parte integrante do esforço coletivo para atingir os Objetivos de Desenvolvimento do Milénio e ii) a atribuição do Prémio Nobel da Paz, em 2006, a Muhammad Yunus e ao Grameen Bank, pelos seus contributos para o desenvolvimento económico e social das pessoas mais desfavorecidas.

O MC, na configuração e filosofia que lhe deu Yunus, veio revolucionar o sistema de financiamento dos pequenos empreendimentos, com iniciativa na população mais pobre, fornecendo-lhes crédito na base da confiança pessoal e da viabilidade dos negócios em contexto de economias

menos desenvolvidas. Associou-se o acesso ao crédito à capacidade de empreendedorismo como afirmação da responsabilidade dos indivíduos na resposta às suas necessidades e, também, como fator de promoção humana e de desenvolvimento para além de um instrumento de criação de riqueza. Assim, o que se tornou interessante e inovador no MC foi a ligação estabelecida entre as dimensões económica, social, cultural e financeira (Baptista et al., 2021; Banu et al., 2024).

A maior parte das instituições de crédito convencionais consideram como demasiado arriscadas e pouco rentáveis as operações de financiamento aos mutuários pobres, sem historial de referência no banco e sem garantias reais e pessoais para prestar, pois veem esses mutuários como incapazes de poupar e de apresentarem planos de negócios formais que sustentem um pedido de crédito para investimento num negócio. Acresce o pequeno montante das operações de crédito que lhe estão associados, não justificando os custos operacionais das mesmas (Nieto, 2006; Jiang et al., 2026). A experiência do Grameen Bank demonstrou que mutuários mais pobres podem beneficiar do acesso ao crédito e que as instituições de microfinanças não têm perdas significativas com estes empréstimos, antes pelo contrário, pois as taxas de reembolso alcançadas pelas instituições foram e são muito elevadas neste tipo de empréstimos. Contudo, pese embora o seu sucesso no Bangladesh, na Bolívia e na China – onde as taxas de reembolso foram superiores a 90% (Armendariz de Aghion & Morduch, 2000), o modelo dos empréstimos em grupo não teve o mesmo sucesso no Arkansas (EUA), com o Good Faith Fund. Taub (1998) aponta as diferenças sociais entre as zonas rurais do Arkansas e do Bangladesh como a principal razão para o insucesso nos EUA do modelo de empréstimo em grupo, enfatizando a dificuldade em formar autonomamente grupos. Estas diferenças podem ter a sua origem no facto de as pessoas desfavorecidas dos países pobres, não serem tão socialmente excluídas como as pessoas pobres dos países ricos. Este modelo foi, por isso, abandonado pelo Good Faith Fund. Mesmo em países em vias de desenvolvimento, a aplicação do modelo dos empréstimos em grupo não é universal tendo sido desenvolvidos outros modelos de empréstimos, como o do Bank Rakyat na Indonésia, baseado em empréstimos individuais. Para colmatar os problemas de assimetria de informação (i.e., os empreendedores possuem mais informação sobre os seus empreendimentos do que as instituições de microfinanças), o modelo seguido pelo banco assentava na contratação

de funcionários recrutados nas próprias aldeias, conhecedores dos novos proponentes (Johnson & Rogaly, 1997). Da sua análise à implementação de programas de MC na Rússia e em outros países do Leste Europeu, Armendariz de Aghion e Morduch (2000) concluíram que, em países mais industrializados, os modelos baseados em empréstimos individuais obtêm melhores resultados que os tradicionais empréstimos de grupo (Afonso, 2011). O reconhecimento de que os empréstimos de grupo, com responsabilidade solidária, podem não ser o modelo mais adequado para todas as situações, levou o próprio Grameen Bank a complementar a sua oferta com soluções individuais. Em 2001, foi introduzido um novo sistema, o "Grameen II", tendo como objetivo o aumento do número e o montante de poupanças depositadas, de modo a reforçar a estrutura de capital do banco e a criar uma reserva de fundos para situações de emergência. Na génese desta reestruturação estiveram as consequências da grande inundação de 1998, durante a qual dois terços do país ficou debaixo de água (Yunus, 2007).

Uma questão diferenciadora dos programas de MC é a associação de mecanismos de poupança às linhas de crédito (Afonso, 2011). Um dos equívocos dos agentes dos mercados financeiros convencionais é o de assumirem que as pessoas pobres não querem ou não conseguem poupar. Contudo, como referem Matin et al. (2002), a maioria das pessoas pobres procura de forma ativa melhorar as suas circunstâncias pessoais e familiares e o facto de dependerem de rendimentos incertos constitui um fator incentivador de poupança. Esta poupança, por muito pequena que seja, não deixa de ser importante para as estratégias de sobrevivência destas famílias, como comprovou a experiência do Bank Rakyat na Indonésia, cujo número de clientes com poupanças em 1996 era seis vezes superior ao daqueles que possuíam empréstimos (Marcus et al., 1999).

Outra problemática relacionada com os programas de MC tem sido a definição do seu público-alvo. Yunus (2007) defende que qualquer programa anti-pobreza tem de definir de forma clara o que é a pobreza para, assim, decidir os critérios de identificação do público-alvo e quais os objetivos a alcançar. No caso do Grameen Bank, a definição de situação de probreza assenta num sistema de dez pontos cumulativos, que incluem, entre outros, critérios referentes à habitação, saúde, alimentação, educação e rendimentos do agregado familiar, sendo que a ausência destes indicadores indicia uma situação de pobreza. É, pois, importante desenhar programas cujo objetivo

central seja o de responder às necessidades destes indivíduos (Yunus, 2007). A este propósito, Marcus et al. (1999) observam que os programas de microfinanças, mesmo os que têm como público-alvo as pessoas pobres, não conseguem chegar aos mais pobres dos pobres por dois motivos fundamentais. Por um lado, a arquitetura dos próprios programas, quer através dos mecanismos de grupo (maior dificuldade em formar ou integrar um grupo, tempo despendido nas reuniões), quer das condições dos empréstimos e poupanças (restrições na utilização do capital, períodos de carência curtos, acesso limitado às poupanças), dificulta o acesso dos mais pobres. Por outro, a autoexclusão por parte destas pessoas, por medo de não conseguirem fazer face ao serviço da dívida e sofrerem consequências a nível social. Não é por isso surpresa que esta preocupação esteja na agenda das várias instituições de MC, procurando desenhar programas específicos dirigidos a estes grupos.

Outra preocupação legitima no sector do MC diz respeito à origem dos recursos financeiros e ao objetivo de sustentabilidade financeira das Instituições de Microfinanças (IMF), o que numa área de atividade baseada em negócios com financiamento de pequena dimensão pressupõe um crescimento do número de clientes e de operações realizadas, de modo minimizar os custos marginais da atividade operacional (Afonso, 2011). Os fundos existentes de doadores e governos não são suficientes para responder à procura global de serviços financeiros pelas pessoas de baixos rendimentos, pelo que a sustentabilidade financeira das IMF não pode deixar de ser uma prioridade (Ahamad et al., 2024; Robinson, 1998; Uddin et al., 2026). Contudo, a sustentabilidade financeira não deve ser perseguida de forma cega, porque pode excluir os mais pobres e remotos; por isso, subsídios bem desenhados continuam a ser necessários em contextos específicos (Fadikpe et al., 2022; Marcus et al., 1999; Morduch and Ogden, 2024). A procura de meios que permitam alcançar o objetivo de, numa primeira fase, atingir sustentabilidade operacional e, posteriormente, a sustentabilidade financeira, tem-se verificado um pouco por todo o mundo, assistindo-se à transformação de várias Organizações não Governamentais (ONG) em bancos comerciais. Existem muitos exemplos desta situação, de entre os quais a transformação, em 1992, da Fundação para a Promoção e Desenvolvimento das Microempresas (PRODEM) no BancoSol, na Bolívia. Esta mudança teve implícita uma revisão das prioridades da organização, que passou a colocar a sua rentabilidade acima do objetivo de contribuir

para a redução da pobreza (Ahmad et al, 2024; Sengupta & Aubuchon, 2008; Uddin et al, 2026). Estes casos são, normalmente, acompanhados de uma concentração na prestação de serviços financeiros, deixando de lado outras áreas, como a formação e educação financeira, muitas vezes presentes no trabalho das ONG. É, por esta razão, importante a manutenção da prestação de serviços de forma complementar por instituições de cariz comercial e não-comercial (Daudi et al, 2025; Cozarenco and Ongena, 2026; Marcus et al., 1999). A evidência recente aponta que a microfinança funciona melhor quando combina serviços financeiros com educação/capacitação, e não quando se reduz apenas ao crédito (e.g., Cozarenco and Ongena, 2026).

As preocupações apresentadas permitem distinguir duas abordagens na relação entre o MC e a redução da pobreza. Uma abordagem vê o MC como um instrumento que permite proporcionar serviços financeiros a pessoas de baixos rendimentos, o que não inclui necessariamente os mais pobres. Aqui, o enfoque é colocado no sistema financeiro, desempenhando as ONG um papel secundário. Segundo esta abordagem, o objetivo de atingir a sustentabilidade financeira por parte das IMF assume maior relevância, pois essa é a condição necessária ao crescimento e extensão dos serviços a um maior número de clientes. À luz desta abordagem, o crédito não é o instrumento mais importante na luta contra a pobreza (Nieto, 2006). A outra abordagem coloca a ênfase no papel do crédito como instrumento de luta contra a pobreza. À luz desta abordagem os programas de MC devem apostar na realização plena do potencial dos indivíduos, constituindo os serviços financeiros apenas um meio para alcançar o objetivo de redução da pobreza. Neste contexto, a sustentabilidade financeira não serve de nada se os serviços oferecidos não tiverem impacto sobre o nível de pobreza, o que pressupõe a necessidade de patrocinadores e subsídios que suportem as atividades, uma vez que a disponibilidade de fundos é o fator-chave na extensão dos serviços financeiros aos mais pobres (Nieto, 2006).

A existência de abordagens diferentes e perspetivas discordantes sobre o papel do MC na redução da pobreza torna ainda mais relevante a necessidade de se aprofundar a investigação técnica e científica sobre esta temática. É neste sentido que o presente estudo, sobre o papel do MC na promoção da inclusão financeira e social dos seus beneficiários, pretende dar o seu contributo.

1.1.2. Enquadramento conceptual

O conceito de MC é complexo, no sentido em que a abrangência da sua definição é influenciada por vários fatores como: o nível de desenvolvimento do país, a escola de pensamento, o formato de operacionalização e o grau de envolvimento do sector financeiro. Na sua acessão mais simples, o MC consiste numa modalidade de empréstimo em dinheiro, em pequenas quantias e em condições especiais, destinada a apoiar projetos de negócio de pessoas e microempresas sem acesso ao crédito bancário pelos canais de financiamento tradicionais. Porém, através da análise do seu enquadramento histórico, apercebemo-nos de que vai para além de um empréstimo de pequeno montante, pois contém em si várias dimensões e propósitos de inclusão social e de quebra do ciclo de pobreza. Com efeito, citando Yunus (2003, p.279), o MC "*não está relacionado com capital financeiro, mas com capital humano, sendo o dinheiro uma mera ferramenta que ajuda à realização dos sonhos, auxiliando as pessoas mais pobres e mais desafortunadas a ganharem dignidade, respeito e um sentido para as suas vidas*".

A Microcredit Summit Campaign (2010), uma instituição de referência no âmbito do MC e das microfinanças, define o MC como um conjunto de programas que concedem empréstimos de pequeno montante e outros serviços financeiros, a pessoas pobres para projetos de autoemprego que gerem rendimento, permitindo-lhes cuidar de si e das suas famílias. Por isso, não deve ser configurado apenas como uma modalidade de crédito, mas sim como um instrumento para a emancipação de pessoas em situação de exclusão social e financeira, especialmente as mulheres (Abdallah et al. 2024; Chandel and Gupta, 2025; Servet, 2009). Neste contexto, Mendes (2007) sustenta que o MC assenta numa metodologia específica baseada na "concessão assistida". A relação de proximidade com o seu público-alvo é determinante para o sucesso da sua implementação. Essa relação facilita a adaptação do instrumento a diferentes situações de pobreza e exclusão social que podem ser encontradas a um nível local.

Alves (2006, p. 45) define o MC como "*um instrumento de promoção da iniciativa e do empreendedorismo de pessoas que, vivendo em situação de exclusão ou pré-exclusão e não tendo acesso ao crédito normal do sistema financeiro, demonstram capacidade de poderem vir a desenvolver um negócio bem-sucedido*". A definição apresentada tem subjacente as

seguintes características: i) crédito financeiro de pequenos montantes, ii) destina-se a pessoas pobres e excluídas socialmente e financeiramente, iii) visa pessoas com iniciativa para criarem o seu próprio emprego, iv) não são exigidas garantias para o empréstimo e, v) encoraja os promotores que acreditem e depositem confiança nas suas capacidades a desenvolverem o seu projeto de vida. Nesta linha de raciocínio, Centeio (2008) considera como principal missão do MC a inclusão através do apoio ao investimento. E acrescenta que o MC se "*enquadra nos instrumentos de combate à pobreza e de combate à exclusão*" (p. 51) e que, recentemente, fruto do aumento do desemprego, "*tem vindo a ser reforçada a ideia do MC enquanto instrumento de combate ao desemprego*" (p. 51).

Adotando uma perspetiva diferente, Matin et al. (2002) destacam o modo como a atenção dada às pessoas pobres influenciou o debate sobre o papel das finanças na redução da pobreza. Segundo estes autores, até aos anos 1970, a atenção foi dada às famílias dos pequenos agricultores (maioritariamente homens), sendo implementados programas subsidiados de crédito agrícola. A partir da década 80 do século XX, a preocupação principal centrou-se nas mulheres e nos seus dependentes, que procuravam sobreviver através da criação de microempresas, desenvolvendo-se nesta fase vários programas de MC, nos quais o crédito é um instrumento fulcral, mas onde foram também introduzidos mecanismos de poupança.

A evolução mais recente do conceito de MC tem revelado uma maior complexidade, por se revestir de diferentes interpretações sobre que tipo de MC que se está a falar (Grameen Bank, 2022). Na conceção do Grameen Bank, o MC pressupõe um mecanismo formal ou semiformal de prestação do serviço de crédito, sem colateral e com mecanismos institucionais próprios, distinta do crédito informal; porém, a literatura recente mostra que o conceito de microfinança é hoje mais amplo e varia conforme o contexto (e.g. Aragón et al. 2020; Tripuraneni and Robbins, 2024). O âmbito do MC nos países industrializados é ligeiramente diferente do MC tradicional (Underwood, 2006), e a literatura recente confirma que o conceito varia por região e contexto, integrando-se também num quadro mais amplo de social finance e de contestação conceptual em torno da microfinança (e.g., Andrikopoulos, 2020; Tanima et al., 2023). Nos países em vias de desenvolvimento, o MC caracteriza-se por empréstimos de montantes muito reduzidos (menos de 40% do rendimento per capita) concedido a pessoas que são totalmente ou parcialmente excluídas do sistema bancário. Nestes países, o objetivo do

MC é reduzir a pobreza, promover o autoemprego e melhorar a capacitação das pessoas socialmente excluídas, particularmente as mulheres (Brana, 2013). Nos países industrializados, a meta é, em primeiro lugar, reduzir a pobreza, incentivando o autoemprego. Deste modo, o MC cumpre dois tipos de necessidades: por um lado, permite que as pessoas excluídas do sistema bancário criem o seu próprio negócio e, por outro, proporciona um financiamento extra para os empreendedores promovendo um efeito de alavanca (Brana, 2013).

Não há, portanto, definições simples destes conceitos, que estão por si só imbuídos de pressupostos políticos e ideológicos relacionados com a perceção da economia, da sociedade e dos públicos vulneráveis (Balliester Reis, 2026; Baptista et al., 2021; Tanima et al., 2020). Como nota Servet (2009), sob o termo MC oculta-se uma diversidade de modelos. As organizações tendem a associar-lhe cada vez mais serviços além do crédito, particularmente a poupança, os seguros e as transferências, o que leva a falar-se de microfinanças; sendo, no entanto, conceitos distintos. O MC diz respeito ao ato de conceder crédito, enquanto a microfinança refere-se à provisão de serviços financeiros, incluindo poupança e seguros, sendo, portanto, um conceito mais abrangente e que engloba o MC (Sengupta & Aubuchon, 2008). O MC está associado a uma visão da pobreza medida em função do rendimento, sendo o crédito, para desenvolvimento de uma atividade económica, o meio para o aumento dos rendimentos do agregado familiar, de modo a permitir-lhe, num dado momento, sair da zona de pobreza. O conceito de microfinanças é mais abrangente pois, ao incluir mecanismos de poupança voluntária e empréstimos de emergência para consumo, responde a uma visão mais ampla do conceito de pobreza, que considera o efeito da duração e persistência de situações de pobreza, bem como as oscilações verificadas ao longo do tempo (Nieto, 2006).

A distinção entre MC e microfinanças é particularmente importante nos países desenvolvidos, nomeadamente na Europa Ocidental, onde o sector não fez ainda a efetiva transição do MC para as microfinanças, como sucedeu nos países em vias desenvolvimento (Underwood, 2006). Na realidade, o foco dos programas existentes continua a ser a disponibilização de pequenos empréstimos (Evers et al., 2007) mas com exceções, como alguns bancos de poupanças em Espanha (caixas de poupança rural e cooperativas de crédito), algumas ONG em França (Association pour le Droit à l'Initiative Economique, ADIE), no Reino Unido (CARE International UK) e uma agência governamental na Finlândia (Finnvera) (Underwood, 2006).

O Banco Mundial define microfinanciamento como a prestação de serviços financeiros a clientes de baixo rendimento. Acrescenta, porém, que apesar de algumas IMF fornecerem serviços de desenvolvimento empresarial, tais como formação profissional, marketing e serviços sociais (e.g., escolarização e cuidados de saúde), estes não são incluídos na definição de microfinanciamento (Ledgerwood, 1999). De acordo com o documento publicado em 2018 pela European Microfinance Network (EMN) e pelo Microfinance Centre (MFC), a definição de microfinanças existente à data na União Europeia (UE) não era satisfatória, pois não reconhecia as especificidades do sector, que se encontrava num ponto crucial do seu desenvolvimento (EMN & MFC, 2018). Em 2007, com a Comunicação da Comissão ao Conselho, ao Parlamento Europeu, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões, intitulada "*Iniciativa Europeia para o Desenvolvimento do Microcrédito no Apoio ao Crescimento e ao Emprego*", (COM, 2007, p. 708), o sector do MC sofreu um forte impulso, cujos reflexos são bem visíveis no número e volume de empréstimos concedidos. O apoio financeiro ao sector pela Comissão da Europeia, pelo Fundo Europeu de Investimento (FEI) e pelo Banco Europeu de Investimento (BEI) aumentou com a introdução do pacote de financiamento do Programa para o Emprego e a Inovação Social (EaSI), cujo propósito foi apoiar as carteiras de MC e o reforço das capacidades dos fornecedores de MC (EMN & MFC, 2018).

A conferência anual da EMN, em 2016, e as discussões de acompanhamento entre a EMN e o MFC, identificaram a necessidade de se reverem os conceitos de microfinanças e MC na Europa. Na prática, a definição de MC utilizada pela Comissão da Europeia e pelo FEI centrava-se no montante e no objetivo dos empréstimos concedidos: "*o MC é definido pela Comissão Europeia como um empréstimo ou arrendamento inferior a 25 mil euros para apoiar o desenvolvimento do autoemprego e de microempresas. Tem um duplo impacto: um impacto económico, pois permite a criação de atividades geradoras de rendimentos; e um impacto social, pois contribui para a inclusão financeira e, portanto, para a inclusão social dos indivíduos*" (EMN & MFC, 2018, p 2). Neste sentido, o documento avança as seguintes propostas para a definição de microfinanças e de MC (EMN & MFC, 2018):

- Microfinanças: compreende todas as atividades que têm por objetivo proporcionar o acesso a serviços financeiros, normalmente inferiores ao PIB per capita da UE, a pessoas socialmente ou financeiramente excluídas, sem acesso a fontes de financiamento pelos canais tradicionais, com o

objetivo da sua inclusão social e financeira, em condições adaptadas à capacidade financeira analisada e aliada ao acesso a serviços de educação financeira e/ou desenvolvimento empresarial.

- Microcrédito: empréstimo de pequeno montante (normalmente inferior ao PIB per capita da UE), para financiar a criação ou expansão de atividades ou mi-croempresas geradoras de rendimento e de emprego, através do financiamento de despesas de investimento e/ou fundo de maneio, oferecido a pessoas socialmente ou financeiramente excluídas (geralmente sem garantias nem histórico de crédito), sem acesso às principais fontes de financiamento, com objetivo de inclusão social e financeira, em condições adaptadas à capacidade de reembolso analisada (para evitar o sobre-endividamento) e conjugadas com o acesso a serviços de desenvolvimento empresarial.

1.1.3. A importância do microcrédito à escala global

De acordo com o barómetro da Convergences, o MC tem assumido uma importância crescente na última década em todo o mundo, quer em termos do montante de empréstimos concedidos – passando de 54 mil milhões de dólares, em 2010, para 124 mil milhões, em 2018, bem como em termos de beneficiários ativos, que passaram de 105 milhões para 140 milhões, durante o mesmo período (Convergences, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018). Como se pode observar na Tabela 1.1, de acordo com o mesmo barómetro, os maiores beneficiários dos diferentes programas de MC a nível mundial têm sido as mulheres, representando 80% dos mutuários, em 2010, mantendo-se esta percentagem em 2018. Contudo, importa notar que esta importância relativa das mulheres, enquanto beneficiárias do MC, tem vindo a alterar-se, no sentido da sua perda de importância, como evidenciam os relatórios do Microcredit Summit Campaign (Reed et al. 2015, 2014, 2013). Por exemplo, na Europa, entre 2016 e 2017, o número de mutuários com empréstimos destinados ao financiamento de necessidades pessoais ou de negócios cresceu de 527 para 582 mil e de 386 para 407 mil, respetivamente (vide Tabela 1.2); porém a percentagem das mulheres no total dos mutuários passou de 36,4% para 36,1% e de 35% para 34,2%, respetivamente (Diriker et al., 2018a).

A grande maioria da investigação sobre o estudo do impacto do MC, posicionando-se e quer do lado da oferta quer do lado da procura, tem

sido levada a cabo nos países em vias de desenvolvimento (e.g., Field et al., 2013; Berger et al., 2020, Fiala, 2018). A literatura centrada nos países desenvolvidos continua a ser escassa (Khavul, 2010; Pedrini et al., 2016), apesar de algumas das principais motivações que sustentam a razão de ser deste tipo de programas (de que são exemplo a mitigação do risco de pobreza e de exclusão social) apresentarem muitas semelhanças nos dois grupos de países, como documentam Islam e Simpson (2018), num estudo comparativo entre o Bangladesh e o Canadá. Como sublinham Milana e Ashta (2012, p. 301) "*o conhecimento acumulado em países pobres pode ser útil para resolver os problemas de pobreza que ainda afligem os países ricos*". Acresce, que o número de pessoas em risco de pobreza ou de exclusão social tem vindo a aumentar na Europa desde 2008, como evidência o relatório do Eurostat (2018). Segundo aquele relatório, uma em cada quatro pessoas na Europa continua em risco de pobreza ou exclusão social, o que constitui um número muito preocupante. Os grupos mais vulneráveis são os desempregados, os inativos, as famílias monoparentais, as pessoas com baixo nível de escolaridade, os cidadãos estrangeiros, as pessoas a viver em zonas rurais e os jovens. Tal constitui uma situação estrutural preocupante uma vez que o risco de pobreza e de exclusão social tende a passar de geração para geração se os sistemas de educação, saúde, proteção social e de criação de emprego não se encontrarem a funcionar de forma eficiente. A este facto não foi indiferente a Agenda 2020 que definiu como meta, no âmbito do crescimento inclusivo, reduzir em 20 milhões as pessoas em risco de pobreza até 2020.

Tabela 1.1. A indústria do microcrédito a nível mundial

Ano	Nº de IMF	Montante global do microcrédito (em mil milhões de dólares)	Participação das 100 maiores IMF no valor global (%)	Mutuários ativos (em milhões)	Mutuários mulheres (%)
2010	1.193	54	n.d.	105	80%
2011	1.400	78	78%	94	73%
2012	1.251	82	87%	91	79%
2013	1.391	95	78%	106	81%
2014	1.045	87	77%	112	81%
2015	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
2016	1.112	102	76%	132	84%
2017	981	114	76%	139	83%
2018	916	124	n.d.	140	80%

Fonte: Convergences
Notas: n.d. - não disponível

Nesta linha de preocupação, a literatura tem vindo a explorar vários argumentos para se alargar o estudo dos programas de MC aos países desenvolvidos, sendo de destacar, de entre esses argumentos, a literacia financeira (Bhatt e Tang, 2001), os montantes médios dos empréstimos e nível das taxas de juro, a aplicabilidade dos empréstimos em grupo (Milana e Ashta, 2012) e, ainda, as barreiras ao crescimento das IMF (Pedrini et al., 2016).

Acresce que numa visão mais ampla dos programas de MC, estes podem ser vistos como programas estratégicos de desenvolvimento financeiro (Barr, 2005), para combater o desemprego nos países desenvolvidos (Evers et al., 2007), bem como para mitigar os efeitos das crises económico-financeiras nestes países, apoiando projetos que necessitam de ações específicas, para assim se criarem novos empregos e oportunidades (Kraemer-Eis e Conforti, 2009; Arbolino et al., 2018). Não constitui por isso surpresa a relevância que a investigação tem vindo a dedicar a este tipo de programas em vários países da Europa, referindo-se, a título de exemplo, os estudos de Arbolino et al. (2018), na Itália, McHugh et al. (2019, 2017), no Reino Unido, Barinaga (2014), na Suécia, Pires (2009) e Mota et al. (2018), no contexto Português, ou ainda os estudos de Gama et al. (2021), Emanuel-Correia et al. (2022) e Ribeiro et al. (2022), como uma dimensão internacional.

Com efeito, como acima se evidenciou, o MC constitui uma componente importante das microfinanças, onde se incluem os serviços financeiros prestados às microempresas e ME, englobando empréstimos, produtos de poupança e seguros, bem como planos de poupança-reforma e crédito hipotecário (Khavul, 2010). Com uma génese centrada nos mais desfavorecidos, as microfinanças têm vindo a ser alvo de algum ceticismo sustentado quer em argumentos baseados no fracasso do marketing que tem apoiado as IMF (Woller, 2002), quer no declínio dos clientes mais pobres que têm beneficiado do seu apoio: passagem de 138 milhões, em 2010, para 110 milhões, em 2013. A necessária sustentabilidade das IMF, aliada a elevadas taxas de juro, sobre-endividamento e outros problemas associados aos programas de MC, têm lançado fortes dúvidas sobre os impactos positivos que vulgarmente lhe são apontados (Chen et al., 2017).

Estudos como os de Duvendack et al. (2011), Bruton et al. (2021), Cruz et al. (2015) e Tarozzi et al. (2015), têm evidenciado resultados pouco conclusivos ou um impacto muito limitado do MC na mitigação da pobreza, não faltando

estudos em que se encontra um aumento da pobreza (e.g., Van Rooyen et al., 2012). São ainda de referir estudos que documentam dramáticas situações vividas por mutuários motivadas pelas altas taxas de juro cobradas o que os leva à venda ilegal de órgãos (Cintina & Love, 2017) e ao suicídio de alguns mutuários mais vulneráveis (Salzmann, 2013).

Assim, a avaliação do MC, como instrumento para mitigar a pobreza e fomentar o desenvolvimento do empreendedorismo, tem evoluído de uma relação direta para uma análise de relações mediadas; em particular, tem-se atendido à relação entre o MC e as atividades empreendedoras (Newman et al., 2017; Sutter et al., 2019), a inclusão financeira (Demirguc-Kunt et al., 2008) e o aliviar da pobreza. Contudo, para que este ciclo virtuoso possa acontecer, têm que existir IMF que sejam eficientes e sustentáveis a médio e longo prazo, o que pode levar à conflitualidade entre a dimensão financeira e dimensão social das IMF. Tal tem colocado na agenda o papel das IMF bem como a necessidade de equilibrar a sua sustentabilidade financeira sem descurar a sua vertente social (Allet, 2014; Convergences, 2018). A literatura recente mantém esta tensão no centro da análise: no setor europeu, a sustentabilidade social pode coexistir com o desempenho financeiro, embora os resultados dependam da dimensão concreta do alcance social (Dalla Pellegrina et al., 2024); a relação entre fontes de financiamento e desempenho também varia ao longo do ciclo de vida das instituições de microfinanças (Annan et al., 2024). Para uma síntese atual dos diferentes contextos e abordagens, veja-se ainda Gama et al. (2024). A evidência recente sobre a articulação entre crédito e poupança reforça a importância de considerar os mecanismos através dos quais o crédito pode gerar benefícios (Mukherjee et al., 2024).

Se no passado os lucros eram irrisórios para a maioria das IMF (Armendáriz & Morduch, 2005), os dados dos últimos relatórios disponíveis da Convergences, que foram descontinuados pela altura da pandemia do COVID-19, mostram uma rendibilidade média dos capitais próprios das IMF a nível mundial de 12,6%, em 2016 (Convergences, 2018), e de 4,9%, em 2017, no caso da Europa (Diriker et al., 2018a). A literatura recente sugere que as IMF apresentam hoje uma lógica mais orientada para sustentabilidade e rendibilidade financeira, com evidência de associação positiva entre equity, autossustentabilidade e desempenho, em contraste com a dependência de donativos (Ahmad et al., 2024; Uddin et al., 2026). As falhas na orientação social das IMF têm sido descuradas pela literatura referente ao MC

(Dorfleitner et al., 2017), em particular a medição do seu desempenho social continuam pouco consolidadas, exigindo indicadores mais robustos (Beisland et al., 2021 ; Bibi et al., 2018; Armendáriz et al., 2013; Navajas et al., 2000; Sierra et al., 2024 ; Schreiner e Morduch, 2001).

1.2. O microcrédito no contexto Europeu

1.2.1. Evolução recente

O MC surgiu a nível europeu como uma ferramenta política crucial para combater a exclusão social e financeira, promover o autoemprego e apoiar as microempresas (EMN, 2022). Na Europa Ocidental, uma das primeiras entidades a implementar o MC foi a Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE), criada em 1989, em França. A sua fundadora, Maria Nowak, pela sua experiência, percebeu que o desenvolvimento do MC em França e na Europa não dependia apenas das organizações que se dedicavam à promoção e implementação do MC. Existiam outros importantes fatores relacionados com a capacidade de influência e de visibilidade do MC junto dos poderes nacionais e europeus. Assim, a estratégia da ADIE envolveu dois vetores fundamentais (Baptista et al., 2021): i) alteração da lei bancária, abrindo a possibilidade de as organizações de MC concederem empréstimos- alteração fundamental para garantir a sustentabilidade do crédito e atenuar a rigidez do sistema bancário tradicional, permitindo àquelas organizações desenhar produtos mais adaptados às necessidades do seu público e, ii) criação de um estatuto próprio para os ME, obtido em 2008.

A ADIE conquistou a confiança da banca e do poder político, tornando-se gestora a nível nacional do Fundo EDEN (Incentivo ao Desenvolvimento de Novos Negócios), destinado a apoiar desempregados na criação do próprio emprego. Esta iniciativa necessitava de ser complementada por empréstimos bancários, o que permitiu à ADIE tornar-se numa das maiores organizações de microcrédito na Europa Ocidental (Baptista et al., 2021). Ao nível da UE, era necessário que o microcrédito fosse reconhecido como um instrumento credível na luta contra a pobreza e a exclusão. Para tal, importava identificar claramente os interlocutores adequados, uma vez que o microcrédito envolvia a Direção-Geral das Empresas, os Assuntos Sociais e o Desenvolvimento Regional.

Havia ainda que definir um estatuto próprio e reconhecer a especificidade das microempresas, tratando-as separadamente do conjunto das PME. Para tal, era necessário que os Estados-Membros alterassem a legislação, de modo a enquadrar a atividade das organizações de microfinanças e de microcrédito (Baptista et al., 2021).

Em 1997, com a participação da ADIE, foi criado o MFC que rapidamente se tornou numa referência no apoio às organizações de MC e de microfinanças na Europa de Leste, cobrindo a Europa e a Ásia Central. Mais tarde, Maria Nowak promoveu a constituição de uma rede que fosse a voz das organizações de MC junto da UE e o seu interlocutor privilegiado. Com esse propósito, foi criada a EMN, em 2003, pelos seus membros fundadores: ADIE (França), New Economics Foundation (NEF) (Reino Unido) e Evers & Jung (Alemanha), com o apoio da Comissão Europeia e do Fundo de Depósitos e Consignações Francês.

Em 2007, como referido anteriormente, a Comunicação da Comissão Europeia sobre a iniciativa europeia para o desenvolvimento do microcrédito em prol do crescimento e do emprego marcou a entrada efetiva do tema na agenda da UE (Comissão Europeia, 2007). Esta iniciativa destinou-se a promover o desenvolvimento sustentável do microcrédito na UE, reconhecendo-o como um instrumento de promoção do crescimento económico e do emprego, em conformidade com a Estratégia de Lisboa para o Crescimento e o Emprego e para a Promoção da Inclusão Social, na medida em que permite às microempresas e às pessoas que pretendem trabalhar por conta própria obter financiamento quando não têm acesso aos serviços bancários tradicionais.

Neste contexto, a Comissão Europeia sublinhou o desfasamento entre a procura estimada de microcrédito e a oferta existente. O documento estimava uma procura potencial não satisfeita superior a 6 mil milhões de euros (Comissão Europeia,2007). Para responder a esse desfasamento, a iniciativa propôs coordenar esforços na UE através de quatro vertentes: i) melhoria do enquadramento jurídico e institucional nos Estados-Membros; ii) criação de um clima mais favorável à iniciativa empresarial; iii) difusão de boas práticas, nomeadamente através da formação; e iv) mobilização de capital financeiro suplementar para os prestadores de microcrédito.

Na sequência deste reconhecimento, o passo seguinte no desenvolvimento do MC foi a criação do Programa Joint Action to Support Microfinance Institutions (JASMINE); programa da UE gerido pelo FEI. Projetado para

o periodo 2007-2013, este programa visou proporcionar apoio técnico às IMF não-financeiras e uma linha de financiamento junto do BEI, que ascendeu a 20 milhões de euros, com o objetivo de ajudar estas instituições a aumentar as suas operações e a maximizar o impacto dos produtos de microfinanciamento no desenvolvimento das microempresas e na redução do desemprego na UE. Outro passo importante foi a criação do Instrumento Europeu de Microfinanciamento designado de PROGRESS, instituído pela Decisão n.º 283/2010/UE (Parlamento Europeu & Conselho da União Europeia, 2010), que procurou alavancar o montante dos recursos financeiros destinados ao MC com enfoque na criação ou desenvolvimento de pequenas empresas. Embora não vise conceder financiamento diretamente aos ME, este instrumento permite que as IMF, sediadas na UE, possam desenvolver esse papel, concedendo-lhes mais fundos, oferecendo-lhes garantias e disponibilizando fundos para aumentar a oferta de MC. As IMF podem ser bancos públicos ou privados, instituições não-bancárias ou instituições sem fins lucrativos. A persistência de elevadas taxas de desemprego e a crescente pressão sobre os fundos públicos e sobre os sistemas de segurança social nacionais têm levado a que o MC assuma uma importância crescente enquanto instrumento de promoção do trabalho por conta própria e de inclusão financeira e social (Underwood, 2006). Mas os resultados da aposta da UE no MC, através das iniciativas atrás mencionadas, estão, no entanto, dependentes das alterações aos quadros jurídico e institucional que os Estados-Membros estejam dispostos e sejam capazes de implementar (Afonso, 2011).

Para que o MC cumpra os objetivos desejados, é importante que se reconheçam as diferenças de enquadramento do MC nos países europeus, relativamente ao que acontece nos países em vias de desenvolvimento. Nowak (2008) aponta as principais diferenças, que a seguir se sumariam:

- Nos países em vias de desenvolvimento, o autoemprego é dominante, com cerca de 80% da população a poder ser considerada como potencial público alvo dos programas de MC; nos países industrializados, o MC não foi inicialmente visto como relevante, sendo o autoemprego menos importante.
- Nos países em vias desenvolvimento, a densidade de potenciais clientes e a importância das relações de proximidade permitiram o desenvolvimento de mecanismos de MC mais eficientes, como os empréstimos de

grupo, que minimizam os riscos e os custos operacionais; nos países industrializados, a dispersão da clientela e a fragilidade das relações sociais potenciam maiores riscos e custos.

- O sistema bancário nos países em vias desenvolvimento é, na maioria dos casos, pouco desenvolvido, principalmente nas zonas rurais, nos países europeus, a rede bancária é densa e competitiva.
- Nos países em vias desenvolvimento o enquadramento institucional é muito mais favorável ao desenvolvimento de atividades por conta própria. Na Europa os projetos apoiados pelas IMF são concretizados em ambientes altamente regulados, sujeitos a quadros legais complexos e ao pagamento de impostos e taxas que limitam a rentabilidade desses projetos, ao mesmo tempo que as próprias IMF estão constrangidas por limitações legais. Estas diferenças implicam uma adaptação do instrumento à realidade da Europa Ocidental, uma mudança na forma como os países europeus encaram o combate ao desemprego e à exclusão social, bem como o papel a desempenhar pelo sistema financeiro nesse processo. Com efeito, as mudanças, quer ao nível do enquadramento legal, quer do próprio sistema financeiro, têm sido lentas e desiguais nos diferentes países (Afonso, 2011).

No aprofundamento do diálogo entre os representantes das instituições de microfinanças — EMN, MFC e Community Development Finance Association (CDFA) — e a UE, surgiu a preocupação de dotar as organizações de princípios e práticas comuns. A Comissão Europeia publicou o Código Europeu de Boa Conduta para a Concessão de Microcrédito em 2011. A adesão é voluntária; contudo, o endosso do Código constitui uma condição de acesso a determinados instrumentos de financiamento da UE. A versão atualizada entrou em vigor em 2021. O Código estabelece normas comuns de gestão, governação, gestão de riscos, comunicação de informações e relações com consumidores e investidores (Comissão Europeia, 2017).

Entre 2014 e 2020, o programa EaSI apoiou as microfinanças e o financiamento de empresas sociais através de instrumentos de garantia, financiamento e assistência técnica. No período 2021–2027, o apoio da UE a estes segmentos passou a enquadrar-se sobretudo no InvestEU, enquanto o EaSI foi integrado no Fundo Social Europeu Mais (FSE+). No InvestEU, a janela de Investimento Social e Competências inclui microfinanças e financiamento de empresas sociais; cerca de 2,8 mil milhões de euros da garantia da UE

são afetos a esta janela até 2027, não exclusivamente ao microcrédito. A assistência técnica da SIFTA, no InvestEU Advisory Hub, apoia o reforço de capacidades dos prestadores. O acesso ao apoio europeu exige o endosso do Código Europeu de Boa Conduta (Comissão Europeia, 2024).

No período 2021–2027, o apoio europeu ao microcrédito enquadra-se sobretudo no InvestEU[1]. A Figura 1.1 resume os principais marcos institucionais da evolução do microcrédito no contexto europeu.

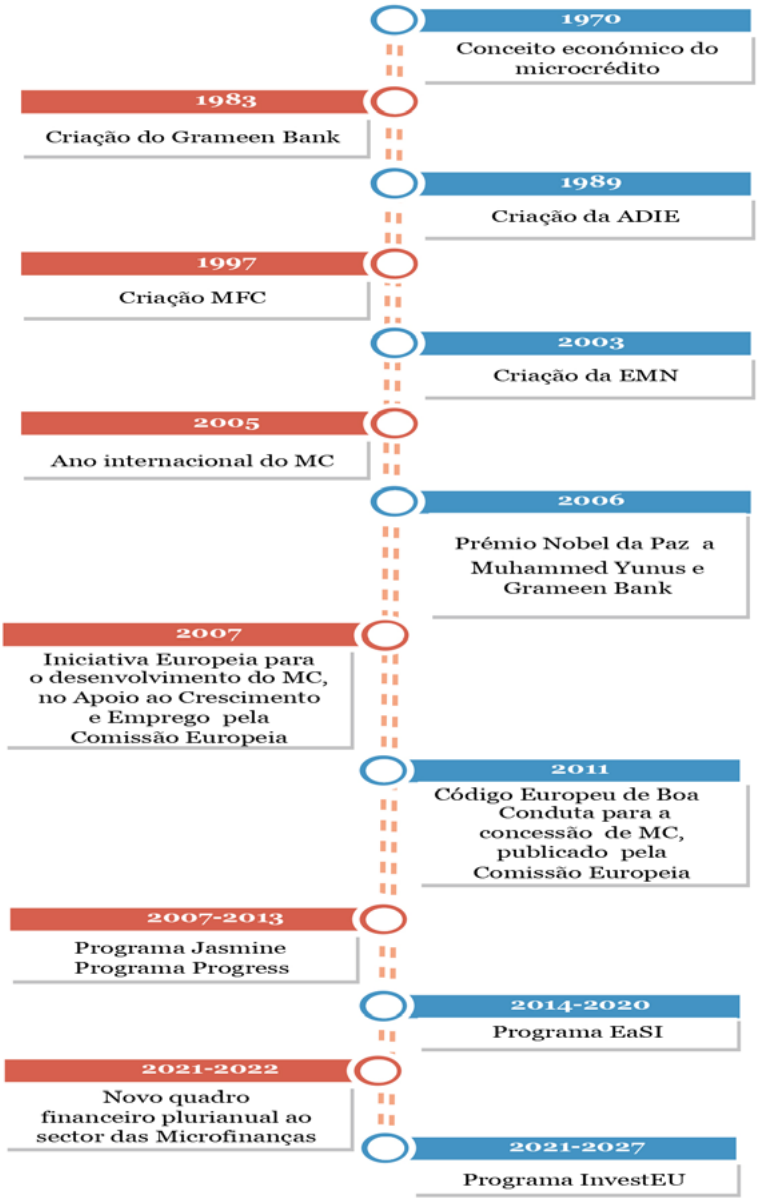
Embora os programas de MC tenham assumido especial importância nos países em vias de desenvolvimento, enquanto instrumento para aceder ao crédito de quem dele estaria excluído pelos canais tradicionais, por virtude da situação de extrema pobreza (Fiala, 2018), não são exclusivos dos mesmos, assumindo uma relevância crescente nos países classificados como desenvolvidos. Por exemplo, na Europa os principais produtos/serviços oferecidos pelas IMF centram-se nos empréstimos aos pequenos negócios (ME singulares ou microempresas) e empréstimos pessoais, em ambos os casos com montantes até 25.000 euros (Botti et al., 2016a; Diriker et al., 2018a).

A dimensão e a evolução recente do setor são acompanhadas pela Rede Europeia de Microfinanças (EMN) e pelo Microfinance Centre (MFC). A edição mais recente considerada nesta revisão é a 13.ª edição do inquérito europeu, publicada em 2026 com dados relativos a 2024 (EMN & MFC,2026).

No final de 2024, a carteira bruta de crédito reportada pelos prestadores abrangidos ascendia a 8,8 mil milhões de euros, servindo 1,7 milhões de mutuários ativos. Estes valores agregados dizem respeito ao conjunto de países cobertos pelo inquérito, incluindo países candidatos e potenciais candidatos (EMN & MFC,2026). Os países candidatos e potenciais candidatos representavam 28% da carteira e 51% dos mutuários ativos incluídos no inquérito. Esta composição evidencia a importância de distinguir a cobertura geográfica do estudo quando se comparam estes totais com estatísticas circunscritas à União Europeia (EMN & MFC, 2026).

[1] O InvestEU é um programa Europeu com o objetivo de estimular o investimento sustentável, a inovação e a criação de emprego na UE. O programa reúne vários instrumentos financeiros atualmente disponíveis para apoiar o investimento na UE durante o período 2021-2027. Apoiará projetos de investimento de parceiros financeiros, como o Grupo do BEI, os bancos de fomento nacionais e as instituições financeiras internacionais. Baseia-se no modelo de sucesso do Plano de Investimento para a Europa o (Plano Juncker) e reuniu, sob o mesmo teto, o Fundo Europeu para Investimentos Estratégicos e treze outros instrumentos financeiros da UE.

Figura 1.1. Enquadramento histórico da evolução do microcrédito no contexto europeu



A Tabela 1.2 mantém uma série histórica por finalidade do crédito (pequenos negócios e crédito pessoal) até 2019. Deve, por isso, ser lida como evolução histórica e não como decomposição dos agregados de carteira e mutuários referentes a 2024. A publicação mais recente confirma a escala significativa do setor europeu, mas a agregação de países, prestadores e enquadramentos distintos recomenda prudência nas comparações temporais. A série da Tabela 1.2 e os indicadores agregados de 2024 medem períodos e dimensões diferentes (EMN & MFC, 2026). Em síntese, os dados mais recentes apontam para uma carteira expressiva e para uma cobertura geográfica ampla. A diversidade dos prestadores e dos contextos nacionais, contudo, condiciona a comparabilidade dos indicadores e torna relevante examinar os diferentes enquadramentos regulatórios.

Tabela 1.2. Destino dos microempréstimos na Europa (2012-2019)

	Empréstimos a pequenos negócios			Empréstimos com fins pessoais		
Ano	Nº de empréstimos	Valor portfólio (em milhões de €)	Mutuários ativos	Nº de empréstimos	Valor portfólio (em milhões de €)	Mutuários ativos
2012	193.078	1.254,7	263.042	131.328	406,3	166.035
2013	218.679	1.647,2	289.428	171.774	472,3	201.497
2014	204.400	1.648,7	371.071	290.381	551,1	291.682
2015	220.305	1.795,2	402.365	332.529	742,4	344.900
2016	246.431	1.549,7	385.659	383.216	1.158,1	527.293
2017	260.534	1.716,1	406.715	374.796	1.436,6	581.742
2018	n.d.	1.844,5	472.104	n.d.	1.545,1	592.628
2019	n.d.	1.993,6	513.204	n.d.	1.606,3	678.266

Fonte: Elaborado com base nos relatórios da EMN (bending et al., 2014; Botti et al., 2016b; Diriker et al., 2018b; Pytkowska, 2021)
Notas: n.d. - não disponível

1.2.2. A regulamentação do microcrédito na Europa

A EMN (2024) sistematiza os enquadramentos jurídicos do microcrédito num relatório que abrange 25 países europeus. A análise organiza os países segundo a existência de legislação específica para o microcrédito e a possibilidade de entidades não bancárias concederem crédito.

A definição operacional da UE abrange garantias, microcrédito, capital e quase-capital, bem como serviços de acompanhamento dirigidos a pessoas e microempresas com dificuldades de acesso ao financiamento. No âmbito dos instrumentos europeus, o microcrédito pode atingir 50 mil euros. Este

limite aplicável ao apoio da UE não substitui as definições nem os limites previstos em cada ordenamento nacional (Comissão Europeia, 2024; EMN, 2024).

No quadro atual, o EaSI deixou de ser um programa autónomo para o período 2021–2027: foi integrado no FSE+, enquanto o apoio europeu às microfinanças passou a ser enquadrado sobretudo pelo InvestEU. Assim, as descrições do EaSI nesta secção referem-se ao período de programação anterior (Comissão Europeia, 2024). O FSE+ é o principal instrumento da UE para investir nas pessoas no período 2021–2027. A articulação com o InvestEU deve ser entendida no quadro dos instrumentos europeus de apoio ao emprego, à inclusão e ao financiamento social (Comissão Europeia, 2024).

A regulamentação e a oferta variam também quanto à finalidade do crédito. Alguns países distinguem o microcrédito empresarial do pessoal; noutros, a legislação define o produto de forma genérica ou deixa aspetos da oferta aos prestadores, sujeitos às regras nacionais de crédito e de proteção do consumidor. Esta diversidade limita a comparação homogénea entre mercados (EMN,2024).

O setor europeu inclui prestadores bancários e não bancários, com formas jurídicas que abrangem organizações sem fins lucrativos, instituições financeiras não bancárias, cooperativas de crédito ou financeiras e entidades públicas. Nos bancos, o microcrédito tende a representar uma parcela limitada da atividade e pode ser oferecido em programas comerciais ou de responsabilidade social. A combinação destes modelos varia entre países (EMN,2024).

Entre os prestadores bancários encontram-se bancos comerciais, caixas de poupança e cooperativas, bancos éticos, bancos ou fundos públicos e de desenvolvimento e instituições de microfinanças transformadas em bancos (EMN, 2024). Alguns bancos oferecem produtos que procuram criar valor social e atuar de forma ética, como a Banca Ética, em Itália. A presença relativa de bancos e prestadores não bancários não é uniforme. Em vários contextos, os prestadores não bancários desempenham um papel específico no atendimento de pessoas e microempresas com acesso mais limitado ao financiamento formal (EMN,2024).

O relatório da EMN distingue três situações regulatórias. No primeiro grupo, oito países dispõem de legislação específica e reconhecem uma categoria diferenciada de prestadores de microcrédito; um nono país menciona o microcrédito entre os produtos de instituições financeiras não bancárias, sem criar uma categoria autónoma. Portugal integra o primeiro grupo: a legislação do microcrédito foi aprovada em 2010, pelo Decreto Lei no. 12/2010, de 19 de Fevereiro, que cria as Sociedades Financeiras de Microcrédito, mas o relatório não identifica prestadores não bancários ativos no país à data da análise. O relatório aponta o requisito de capital mínimo aplicável às sociedades financeiras de microcrédito como possível explicação; a oferta identificada era feita por bancos, em iniciativas de responsabilidade social ou programas públicos (EMN,2024).

No segundo grupo, não existe legislação específica de microcrédito, mas entidades não bancárias podem conceder crédito desde que cumpram as regras nacionais aplicáveis e não captem depósitos. O relatório inclui neste cenário a Dinamarca, a Bélgica, a Bulgária, a Croácia, a Finlândia, a Hungria, a Irlanda, o Luxemburgo, a Macedónia do Norte, a Polónia, a Espanha, a Suécia, os Países Baixos e o Reino Unido. As condições concretas e as exceções variam entre países (EMN,2024). O relatório assinala soluções nacionais particulares neste grupo, incluindo acordos institucionais na Irlanda e no Luxemburgo, uma categoria de instituições financeiras de desenvolvimento comunitário no Reino Unido e uma exceção legal para programas de microcrédito na Hungria (EMN,2024).

No terceiro grupo, a ausência de legislação específica combina-se com restrições decorrentes do regime bancário, que impedem ou limitam fortemente a concessão de crédito por entidades não bancárias. A EMN inclui neste cenário a Áustria, a Alemanha e a Sérvia, embora os mecanismos jurídicos subjacentes não sejam idênticos (EMN,2024).

1.3. Microcrédito em Portugal

1.3.1. Microcrédito em Portugal

Em Portugal, o microcrédito começou a desenvolver-se no final da década de 1990, por iniciativa da sociedade civil (Afonso, 2011), com a criação, em 1998, da Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC). Por esse motivo,

a análise dos primeiros passos do microcrédito em Portugal é indissociável do percurso da ANDC.

No final dos anos 1990, Portugal atravessava uma profunda transformação, fruto sobretudo da sua integração na Comunidade Económica Europeia (CEE). A sociedade portuguesa apresentava um nível de desenvolvimento económico e social relativamente baixo e um tecido empresarial débil, com taxas de desemprego elevadas e baixos salários. Não obstante, consolidava-se o Estado-Providência, com iniciativas de política social como o rendimento mínimo garantido e os planos nacionais de emprego. Apesar destas medidas, os níveis de pobreza mantinham-se elevados: em 2000, a taxa de risco de pobreza após transferências sociais era de cerca de 20% (Eurostat, n.d.; Baptista et al., 2021). A este propósito, Jorge Wemans referia que "*Portugal apresenta no contexto europeu algumas especificidades no que diz respeito à problemática do emprego e da luta contra a exclusão, à intervenção do Estado neste terreno, à dinâmica do Terceiro Sector e à mobilização de poupanças solidárias (…) elas dizem respeito ao baixo reconhecimento do desemprego como questão social número um, à fase de transição em que se encontram as políticas sociais públicas e à inadequação de alguns dos seus pressupostos, à progressiva perda de importância da poupança mutualista, à inexistência de instituições e financiamento alternativo e às próprias fragilidades do Terceiro Sector no campo do recurso à inclusão económica como forma de luta contra a exclusão*" (citado por Baptista et al., 2021, p. 25).

Nessa altura, e perante o elevado número de desempregados no país, o microempreendedorismo, como solução alternativa de combate ao desemprego, começou a ser estimulado através do: i) "Regime de Incentivos às Microempresas", aprovado pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 154/1996, de 17 de setembro, que se destinava exclusivamente a apoiar os projetos de criação e desenvolvimento de iniciativas locais de investimento, que não excedessem o valor de 20.000 contos (aproximadamente 100.000 euros àquela data) em capital fixo e ii) "Programa Iniciativa Local de Emprego (ILE)", criado pelo Decreto-Lei n.º 189/1996, de 8 de outubro, que tinha como objetivo incentivar e apoiar projetos para a criação de novas entidades que originassem a criação líquida de postos de trabalho, contribuindo para a dinamização das economias locais, mediante a realização de investimentos

de pequena dimensão. Este programa tinha o seu principal foco no desenvolvimento local, tendo revelado particular eficácia na integração de grupos vulneráveis (CIDEC, 2004).

No entanto, a dimensão social, muito presente no programa ILE, nem sempre se mostrou compatível com as regras de acesso aos diversos instrumentos de financiamento disponíveis; o MC assumia assim um papel significativo na promoção de novas ideias de negócio de quem não tinha acesso ao capital, nem garantias para o obter, no mercado de crédito tradicional (Baptista et al., 2021). Foi neste contexto que foi fundada a ANDC, sob a forma de associação privada sem fins lucrativos, com estatuto de Utilidade Pública; associação criada de raiz com o intuito de se dedicar exclusivamente ao MC, tendo a sua experiência sido pioneira em Portugal. A criação da ANDC, enquanto veículo para a dinamização do MC, assumiu um papel fulcral na constituição de um fundo de garantia de montante expressivo (Wemans & Veloso, 1998) e no envolvimento de estruturas já existentes, as quais podiam contribuir para o sucesso do MC, nomeadamente: i) as instituições locais, ii) o Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP) e, iii) a banca comercial. As instituições locais—onde se incluíam as associações de desenvolvimento local, cooperativas, câmaras municipais, misericórdias, entre outras — desenvolveriam o trabalho de campo, com vista a identificar os ME capazes de abraçar com êxito uma iniciativa económica. O IEFP prestava apoio sempre com uma lógica de que o MC poderia alavancar o efeito das políticas públicas de luta contra o desemprego. Ao nível da banca, é de referir a parceria inicialmente estabelecida entre a ANDC e o Banco Comercial Português (BCP), que foi sendo desenvolvida ao longo do tempo e alargada a outras instituições financeiras, como se verá a seguir. Entre essas instituições financeiras destaca-se: a Caixa Geral de Depósitos (CGD), o Banco Espírito Santo/Novo Banco (BES/Novo Banco), a Caixa de Crédito Agrícola Mútuo (CCAM) do Noroeste, a CCAM de Coimbra, a CCAM de Albufeira e a CCAM de Távora e Douro e, posteriormente, a Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo (CCCAM), enquanto enquadrador dos protocolos da respetiva rede. Ao mesmo tempo que a ANDC alargava a sua rede de parcerias com instituições financeiras, manteve sempre a abertura a novos parceiros locais, maioritariamente ligados à administração local, tendo sido construída uma equipa com experiência no apoio aos promotores de projetos candidatos aos programas do MC (Baptista et al., 2021). Através

dessas parcerias e da criação de uma equipa de apoio aos promotores de projetos, a ANDC conseguiu desenvolver um apoio integrado com as seguintes valências: i) intermediação e apoio técnico, nomeadamente na avaliação da viabilidade da ideia de negócio e na consolidação da mesma, apoio à elaboração do plano de negócio, credibilização e avalização junto do banco financiador, apoio à implementação do negócio e acompanhamento do ME e do negócio durante 3 a 4 anos; ii) cocriação de soluções específicas de MC em conjunto com as entidades bancárias protocoladas, com linhas de financiamento até 15 mil euros, com períodos de carência até 3 meses (ou 6 meses quando justificado) e prazos máximos de reembolso de 60 meses, com taxas de juro de até 5-6%/ano (Baptista et al., 2021). De acordo com Barancelli (2017), a ANDC seguiu o modelo do Grameen Bank, na medida em que apoiou gratuitamente pessoas com capacidade empreendedora, excluídas do mercado de crédito tradicional, mas diferiu principalmente no que diz respeito às condições de financiamento bancário e ao grau de formalidade que os negócios criados teriam de cumprir (Alves, 2006).

Ao longo dos cerca de 20 anos em que se manteve em atividade, os serviços da ANDC foram procurados por mais de 20 mil pessoas, tendo cerca de 10% concretizado a sua ideia de negócio. No total, possibilitou a criação de 2.312 negócios por via do acesso ao microcrédito, com cerca de 16 milhões de euros em empréstimos contratados com entidades bancárias parceiras (Baptista et al., 2021). Os anos de 2009 a 2016 corresponderam ao período de maior atividade, durante o qual se concretizaram 54% dos negócios e 65% do montante de crédito concedido (Cordovil & Lemos, 2018). Os negócios criados distribuem-se por diversos setores de atividade, com predominância do comércio a retalho, da restauração e dos serviços pessoais, como cabeleireiros e serviços de limpeza (Baptista et al., 2021). A atividade operacional da ANDC cessou em 31 de dezembro de 2018; os associados deliberaram a sua dissolução em assembleia geral de 28 de março de 2019 (Baptista et al., 2021).

O programa de MC iniciado pela ANDC veio a sofrer desenvolvimentos relevantes a partir de 2005, motivados, quer pelos acontecimentos que então tiveram lugar, quer pelo interesse que veio a despertar em novos stakeholders. Assim, nos parágrafos seguintes apresenta-se uma síntese, ainda que não exaustiva, das principais iniciativas bem como dos factos mais relevantes que têm marcado a evolução do MC em Portugal (vide Tabela 1.3).

Tabela 1.3. Microcrédito em Portugal: Síntese das iniciativas mais relevantes

Promotor da iniciativa	Ano da sua origem	Destinatários	Montante máximo de financiamento (em euros)	Prazo máximo
Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC), em parceria com as instituições locais, a banca e o IEFP	1998	Indivíduos em situação de vulnerabilidade que apresentem ideias de negócio viáveis	15.000	5 anos
SM/Projeto GLOCAL	2003	Indivíduos em situação de desemprego, desocupados ou em situação de emprego precário	25.000	4 anos
Millennium-BCP – Rede Autónoma de Microcrédito	2005	Criação do próprio posto de trabalho, através de um pequeno negócio ou do alargamento de um já existente. O banco integra a oferta de microcrédito na sua rede comercial.	15.000	4 anos até 7.000 euros; 5 anos para montantes superiores a 7.000 euros
Caixa Geral de Depósitos, em parceria com: Serviço Jesuíta aos Refugiados (JRS); ANDC; Associação Nacional de Jovens Empresários (ANJE)	2005	Pequenos projetos da comunidade imigrante (JRS); criação do próprio posto de trabalho através de um pequeno negócio (ANDC); jovens empreendedores (ANJE)	Entre 500 e 7.500 para projetos JRS; entre 1.000 e 5.000 para projetos ANDC; até 25.000 para projetos ANJE	3 anos (JRS); 3 anos (ANDC); 3 anos (ANJE)
Banco Espírito Santo	2006	Desempregados, pessoas com baixa escolaridade e imigrantes oriundos de países extracomunitários	5.000	4 anos
Ministério da Economia, através do IAPMEI – Programa FINICIA	2006	Criação de empresas ou empresas na fase inicial do ciclo de vida, com projetos empresariais diferenciadores, próximos do mercado ou com potencial de valorização económica; microcrédito no âmbito de linhas protocoladas com os bancos; microcrédito no âmbito do microfinanciamento municipal	25.000 (microempresas); 45.000 (microfinanciamento municipal)	3 anos (microempresas); 6 anos (microfinanciamento municipal)
Santa Casa da Misericórdia de Lisboa & Montepio Geral	2006	Indivíduos em situação de vulnerabilidade, pobreza ou exclusão social; jovens licenciados à procura do primeiro emprego; indivíduos em situação de desemprego recente	15.000	4 anos
IEFP: Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAECPE)	2009	Desempregados; jovens à procura do primeiro emprego; outros públicos em situação de desfavorecimento face ao mercado de trabalho	20.000 (MICROINVEST); 100.000 (INVEST+)	7 anos
Programa Nacional de Microcrédito (PNM): Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES) & IEFP	2011	Criação do próprio emprego por todos aqueles que tenham especiais dificuldades de acesso ao mercado de trabalho e estejam em risco de exclusão social	20.000 (MICROINVEST)	7 anos
Millennium-BCP	2018	O banco integra a oferta de microcrédito na sua rede comercial	15.000	4 anos até 7.000 euros; 5 anos para montantes superiores a 7.000 euros

Por iniciativa da empresa Superação SPA Consultoria, foi lançado, em 2003, um projeto piloto voltado para a área do MC, designado por Sistema de Microcrédito para o Auto-Emprego e a Criação de Empresas (SIM), inserido no Projeto GLOCAL e cofinanciado através da Iniciativa Comunitária EQUAL. Este projeto, na sua fase experimental, tinha como parceiros as CCAM dos seis concelhos do distrito de Vila Real (Afonso, 2011). Após esta experiência piloto, em 2005 começou a sua disseminação através da parceria Minha Terra – Federação Portuguesa de Associações de Desenvolvimento Local, constituindo-se a Rede SIM "Minha Terra". As associações protocoladas assumiram-se como líderes de parcerias locais, cabendo-lhes a negociação e interlocução com a CCAM da sua área de intervenção, a divulgação do programa e todo o processo de informação, orientação e acompanhamento dos potenciais ME.

Em parceria com a ANDC a banca comercial começou a manifestar interesse pelos programas de MC. Em 2005, o Millennium-BCP lançou a Rede Autónoma de Microcrédito, inserida na sua política de responsabilidade social, com o objetivo de possibilitar às pessoas excluídas do sistema bancário tradicional a criação do seu próprio posto de trabalho, seja através de um pequeno negócio ou do alargamento de um já existente. Para prosseguir este objetivo, além de conceder crédito, a operação era desenhada de forma a prestar apoio e aconselhamento aos ME na criação dos seus planos de negócio e no lançamento de um novo negócio. Para tal foi criado o "Gerente de Projeto de Microcrédito", que atuava como elo entre o cliente e o Banco, envolvendo-se em todos os aspetos do projeto, para assim se desenharem soluções que tenham em conta o perfil de cada ME e as suas necessidades, potenciando a própria autossustentabilidade e o sucesso dos projetos. Em 2011, o Millennium-BCP dá um novo impulso aos programas de MC celebrando um contrato com o FEI. No âmbito deste programa, foi criado um mecanismo de garantia para operações de MC. Mais tarde, em 2018, o Banco dá mais um passo e procede à integração da oferta do MC na sua rede comercial.

A CGD e o Banco Espírito Santo (BES), em 2005 e 2006, respetivamente, deram passos importantes para promover o desenvolvimento do microcrédito. No caso da CGD, destacam-se os protocolos celebrados com o Serviço Jesuíta aos Refugiados (JRS), a ANDC e a Associação Nacional de Jovens Empresários (ANJE), com o objetivo de promover o autoemprego e a criação de novos negócios e, assim, mitigar a exclusão social e económica

(CGD, 2006). Em 2007, a CGD consolidou as suas soluções de microcrédito, distinguindo a vertente social da empresarial. A primeira incluía as linhas protocoladas com a ANDC e o JRS; a segunda, as linhas estabelecidas com a ANJE. Foram também desenvolvidos novos produtos, incluindo a linha Caixa Jovem Empreendedor e uma linha para pequenos projetos empresariais no âmbito do Eixo 3 do Programa FINICIA. Em 2008, foi criada a Agência Central para o Microcrédito, que centralizava estas operações e se manteve até 2018 (Caixa Geral de Depósitos,2014, 2015, 2016).

Seguindo uma matriz próxima da CGD, em 2006, o BES celebrou também um protocolo com a ANDC para disponibilizar uma linha de crédito destinada ao financiamento de projetos de MC a particulares e um segundo protocolo com o Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento (IAPMEI), para apoiar as microempresas e pequenas empresas. No primeiro caso, o público-alvo eram os desempregados e as pessoas com baixos níveis de escolaridade, bem como os imigrantes oriundos de países extracomunitários. No que se refere ao crédito às microempresas e pequenas empresas, a parceria com o IAPMEI permitiu ao BES alargar a todas as autarquias do país o projeto lançado em 2000 - o Fundo de Apoio às Microempresas (FAME).

Na linha das instituições bancárias, também o Ministério da Economia, pela via do IAPMEI, lançou em 2006 o programa FINICIA, com o objetivo de financiar e prestar apoio de natureza técnica à criação de empresas, ou empresas recém-criadas, com projetos diferenciadores e com forte potencial de valorização económica. De entre os vários eixos que o programa compreende destacam-se dois: i) MC no âmbito de linhas protocoladas com os bancos, destinado ao financiamento de pequenos projetos, garantido em 75% por uma Sociedade de Garantia Mútua, sendo por sua vez esta contragarantida, pelo Fundo de Contragarantia Mútuo e ii) MC no âmbito do microfinanciamento municipal, destinado ao financiamento de projetos de micro e pequenas empresas pertencentes a regiões onde o programa tem parcerias estabelecidas com agentes públicos e privados (IAPMEI, 2020).

O ano de 2006 é também marcado pela parceria entre a Santa Casa da Misericórdia de Lisboa e o Montepio Geral, com o propósito de criar soluções de financiamento destinadas a apoiar indivíduos excluídos do sistema bancário tradicional. De entre os beneficiários desta linha de crédito contam-se os indivíduos em situação de vulnerabilidade, pobreza

ou exclusão social, os jovens licenciados à procura do primeiro emprego e os indivíduos em situação de desemprego recente, mas com capacidade para desenvolverem uma ideia de negócio economicamente viável e uma forte orientação para o empreendedorismo (Montepio, 2017).

Entre 2009 e 2010, começou a desenhar-se um ecossistema mais propício ao desenvolvimento do MC pela via da junção de vários stakeholders: Estado, entidades da economia social e entidades bancárias (Mendes, 2007). De entre as primeiras iniciativas legislativas dirigidas ao MC destaque-se a Portaria n.º 985/2009, de 4 de setembro, que criou o Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAECPE). Nesta portaria, embora não se faça uma referência direta ao MC, no seu preâmbulo é bem visível a sua orientação para o apoio à criação do próprio emprego pelos desempregados, jovens à procura do primeiro emprego ou outros públicos em situação de desfavorecimento face ao mercado de trabalho, bem como para o apoio técnico à criação e consolidação dos projetos, ou seja, uma orientação clara para quem tem dificuldades de aceder ao crédito pelas vias tradicionais. Este Programa, ainda em vigor, resulta de um protocolo entre: i) o IEFP, ii) diversas entidades bancárias (Banco BIC Português, Banco BPI, Banco Santander Totta, CCAM, Caixa Económica Montepio Geral, CGD, Millennium BCP, BES/Novo Banco), iii) Sociedades de Garantia Mútua (NORGARANTE, LISGARANTE, GARVAL e AGROGARANTE) e, iv) a Sociedade Portuguesa de Garantia Mútua (SPGM) (atualmente integrada no Banco Português de Fomento). Esta última, designada pelo IEFP como Entidade Gestora da Linha, assume todas as funções de gestão atribuídas no âmbito do Protocolo celebrado, nomeadamente o relacionamento com as entidades bancárias, as Sociedades de Garantia Mútua em matéria de enquadramento de operações e processamento do pagamento das bonificações.

Em 2011, na sequência da Resolução do Conselho de Ministros n.º 16/2010, de 4 de março, é lançado em Portugal o PNM, tendo como entidade gestora a CASES e onde o IEFP assume um papel de acompanhamento do programa. O plano, inicialmente designado por "Plano de Apoio ao Autoemprego", começou a ser desenhado com o objetivo de maximizar a geração e a manutenção do autoemprego sustentável de forma a otimizar a utilização dos meios disponibilizados pela referida Resolução (linha de crédito de 15 milhões de euros e apoio técnico à criação e consolidação de projetos). No seu figurino inicial, a implementação deste plano assentava na seguinte estrutura (Curto & Martins, 2013):

i. Organização da atividade empresarial, a qual englobaria a definição de responsabilidades dos intervenientes (CASES, entidades representativas do sector da economia social, entidades bancárias) e a criação da "Rede de Intervenção Local", que teria como objetivo o apoio à estruturação dos projetos e o acompanhamento dos empreendedores no terreno, como o "Grupo de Missão", os "Grupos de Intervenção Local" e os "Tutores do Negócio".

ii. Organização da área do crédito, que envolveria a preparação do quadro normativo de relacionamento com as entidades bancárias para o acesso ao crédito em condições adequadas à viabilização e sustentabilidade dos projetos, não esquecendo a otimização da relação custo/benefício (traduzida na relação financiamento/emprego criado). Às entidades bancárias caberia a execução das operações de crédito e à CASES o controlo e validação das mesmas. A linha de crédito a propor caracterizava-se por financiamentos até 25 mil euros, com taxa de juro entre 6 e 9%, prazo de amortização de 1 a 5 anos, com um período de carência de capital até 6 meses.

iii. Fundo Solidário de Apoio ao Autoemprego, enquanto instrumento fundamental para assegurar a autossustentabilidade do projeto que, uma vez constituído (com base em comparticipações da CASES, entidades bancárias, empreendedores, tutores e entidades locais), seria garantido pelo funcionamento normal da própria rede a implantar que asseguraria a sua autorregeneração. Desta forma, os custos de manutenção e gestão da rede, bem como do acompanhamento próximo aos empreendedores, não se refletiriam nas taxas de juro a aplicar às operações de MC; seria assim uma forma de garantir a autossustentabilidade do projeto, mesmo em condições em que a estabilidade económica do país não permitisse a alocação de apoios financeiros adicionais a este sector (preocupação premente àquela data, pois já eram bem visíveis os efeitos da crise económico-financeira de 2008/2009).

O PNM, desenhado por António Curto e Amílcar Martins, não viria a ser concretizado nos moldes em que os seus mentores o haviam inicialmente projetado, por circunstâncias diversas (e.g., ausência de estabilidade política, e constrangimentos financeiros). Tais circunstâncias, ao impossibilitarem a implementação de uma linha de crédito nova, levaram a que se aproveitasse uma linha de crédito já existente, mas com fraca utilização, negociada

pelo IEFP, denominada MICROINVEST (regulamentada pela Portaria nº 985/2009, de 4 de setembro). Com a publicação da Portaria n.º 58/2011, de 28 de janeiro, são introduzidas alterações na Portaria n.º 985/2009, de 4 de setembro, com o propósito de estender os apoios financeiros a conceder no quadro das operações previstas pelo PAECPE, colocando ao serviço do PNM a linha de crédito MICROINVEST. Integrada a solução de financiamento, foi possível iniciar a execução do programa, com as seguintes prioridades (Curto & Martins, 2013):

i. Criar um "dossiê de negócio" que facilitasse o seu preenchimento pelo empreendedor e fosse simultaneamente uma listagem de procedimentos e alertas a ter em conta para a viabilização do negócio. O "dossiê de negócio" normaliza o processo de apresentação dos projetos de investimento à banca e permite ao empreendedor transformar a sua ideia de negócio em indicadores objetivos que possam ser avaliados por terceiros.

ii. Encontrar uma alternativa para o apoio local ao empreendedor. A opção foi envolver as entidades cooperadoras da CASES e desafiá-las a encarar a luta contra a pobreza através do apoio direto dos seus associados às iniciativas de empreendedorismo que localmente pudessem surgir. Para isso, foi criado o conceito de técnico de apoio local e a realização de reuniões de formação e promoção do PNM, disponibilizando a todos os intervenientes dois instrumentos de trabalho: o dossiê de negócio e a ficha de avaliação qualitativa do projeto, a ser preenchida pelo técnico de apoio local.

Contudo, rapidamente se expandiu a convicção de que o PNM não se podia limitar a apoiar apenas novos projetos, mas também devia apoiar a expansão e consolidação das microempresas já existentes de forma a poder apoiar a criação e a manutenção de postos de trabalho existentes. O apoio à criação de postos trabalhos adicionais pelas microempresas, corresponde a criar empregos numa unidade de negócio já existente; a consolidação de postos de trabalho envolve o investimento nas microempresas com vista à sua reconversão/modernização, de forma a evitar a redução dos postos de trabalho ou mesmo o encerramento da microempresa (Curto & Martins, 2013). Não se conseguiu apoio suficiente para integrar no PNM o apoio à promoção e consolidação de postos de trabalho, mas conseguiu-se, através da publicação da Portaria n.º 95/2012, de 4 de abril, o alargamento

do universo dos destinatários às microentidades e cooperativas até 10 trabalhadores, desde que estas criem um posto de trabalho adicional. Esta portaria veio ainda permitir que os projetos apresentados ao abrigo do PNM pudessem beneficiar de apoio técnico à sua criação e consolidação, até ao montante de um Indexante de Apoio Social (IAS), pago diretamente pela CASES às entidades por si certificadas, que prestam apoio técnico – Entidades Certificadas para a Prestação de Apoio Técnico (ECPAT) por cada projeto aprovado pela banca. Estas entidades disponibilizam técnicos locais que apoiam os promotores na criação do seu dossiê de negócio e na negociação com a banca.

Mais tarde, através da Resolução do Conselho de Ministros n.º 51-A/2012, de 6 de junho, foi aprovado o "Impulso Jovem - Plano Estratégico de Iniciativas de Promoção de Empregabilidade Jovem e Apoio às Pequenas e Médias Empresas", em resposta ao agravamento da situação do desemprego jovem em Portugal.

Em 2013, com a Resolução do Conselho de Ministros n.º 36/2013, de 4 de junho, foi dado novo fôlego ao "Impulso Jovem", através da simplificação do acesso dos jovens ao programa, reduzindo a idade limite de 34 para 30 anos, inclusive, e eliminando a obrigatoriedade de estarem inscritos no Centro de Emprego há pelo menos quatro meses. Porém, o "Impulso Jovem" vigorou apenas até ao final de 2013, tendo-lhe sucedido o "Plano Nacional de Implementação de uma Garantia Jovem", criado pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 104/2013, de 31 de dezembro, que deu acolhimento à recomendação da Comissão Europeia de desenvolver uma estratégia nacional de combate ao desemprego jovem.

A Portaria n.º 151/2014, de 30 de julho, criou o "Programa Investe Jovem", destinado a promover a criação de novas empresas por jovens desempregados, com idade inferior a 30 anos, através de apoios financeiros ao investimento e à criação do próprio emprego, bem como apoio técnico para alargamento de competências na área do empreendedorismo e na estruturação e consolidação do projeto de criação de novas empresas e que apresentem viabilidade económico financeira.

Em 2015, o Decreto-Lei n.º 13/2015, de 26 de janeiro, consolidou e atualizou a política nacional de emprego e incorporou explicitamente o conceito de microcrédito no âmbito dos programas de apoio ao empreendedorismo, como medida de apoio à criação de empresas de pequena dimensão. Até

ao final de 2025, não se identificavam alterações legislativas relevantes ao PNM posteriores às introduzidas em 2012. Essa afirmação deve ser lida à luz das alterações institucionais aprovadas em 2026, descritas abaixo.

Até ao final de 2025, não se verificavam alterações legislativas relevantes ao PNM posteriores às introduzidas em 2012. O programa procurou apoiar projetos empresariais e promover o acesso ao crédito de pessoas desempregadas ou com baixos rendimentos, bem como de microempresas e microentidades que enfrentavam dificuldades de acesso ao crédito bancário comercial. A CASES fez um balanço positivo da execução até 2019, salientando a divulgação do microcrédito, o envolvimento da rede de apoio técnico, a disponibilização do dossiê de negócio "Sou Mais", a participação das entidades bancárias protocoladas e a cooperação entre entidades do ecossistema empreendedor (CASES, 2019).

Desde o início da sua operacionalização e até 2019, foram recebidas mais de 1.700 candidaturas ao Programa e foram emitidas mais de 1.500 validações de projetos para acesso a financiamento. Destas validações, foram aprovados e financiados 716 projetos pelas várias entidades bancárias protocoladas, correspondentes a um montante global de financiamento de mais de 10,2 milhões de euros, permitindo a criação de cerca de 1.125 postos de trabalho. Destes projetos, 67% permitiram a criação do próprio emprego dos seus promotores e 38% apoiaram a expansão e consolidação da atividade de microempresas e microentidades já constituídas (CASES, 2019).

Em complemento ao que se apresentou nos parágrafos anteriores, de seguida sumarizam-se alguns dos factos mais relevantes que contribuíram para o desenvolvimento do MC em Portugal (representados na Figura 1.2). De entre esses acontecimentos, refere-se o Ano Internacional do Microcrédito, que se comemorou em 2005, declarado pela ONU. Esta visibilidade dada ao MC a nível internacional não deixou de se refletir na atenção que o mesmo passou a assumir em Portugal. Tal visibilidade veio a traduzir-se na organização da Semana do Microcrédito Portugal pela ANDC, Millennium-BCP, Assistência Médica Internacional (AMI), Cáritas Portuguesa e pela Oikos - Cooperação e Desenvolvimento, entre outras entidades. Em janeiro de 2006, e para marcar o encerramento das atividades do Ano Internacional do Microcrédito, teve lugar a conferência "O Microcrédito Passado e Futuro - Certezas e Desafios do Microcrédito", também organizado pela ANDC, em parceria com o IEFP,

onde participaram nomes de vulto na área no MC: Yunus, Maria Nowak e Angel Font.

Figura 1.2. Microcrédito em Portugal: factos e iniciativas mais relevantes



Entre os acontecimentos internacionais que contribuíram para o reconhecimento do microcrédito como instrumento de financiamento para quem não tem acesso ao crédito tradicional, destaca-se a atribuição do Prémio Nobel da Paz, em 2006, a Muhammad Yunus e ao Grameen Bank. O prémio reconheceu o contributo do microcrédito para a luta contra a pobreza e para o desenvolvimento social, associados à construção da paz.

Yunus simboliza essa luta, esse desenvolvimento e essa construção (Wemans, 2006) Com a consolidação da importância do MC a nível internacional, começaram a surgir em Portugal estudos com o objetivo de medir o impacto deste instrumento de financiamento. Um desses exemplos foi o estudo levado a cabo pelo Observatório do Emprego e Formação Profissional, do IEFP, intitulado "Avaliação do Sistema de Microcrédito em Portugal", sob a coordenação de Américo Mendes; tendo como objetivo central a avaliação do impacto do sistema de MC existente em Portugal, entendido como instrumento de luta contra a pobreza e o desemprego. Procurava-se, assim, constituir-se como uma base de apoio à tomada de decisão por parte das entidades competentes quanto à orientação mais eficiente dos fundos públicos aplicados no sistema (Mendes, 2007).

Embora antes já tivessem sido dados alguns passos para a introdução do MC no ordenamento jurídico português, é com o Decreto-Lei n.º 12/2010, de 19 de fevereiro, que o mesmo veio a ser implementado, ao possibilitar que em Portugal se constituam sociedades especificamente vocacionadas para a concessão do MC, designadas por sociedades financeiras de MC17. No preâmbulo do diploma é realçada a importância do MC "… *enquanto instrumento dirigido ao apoio ao empreendedorismo, à criação do auto-emprego e, consequentemente, vocacionado para a criação de*

oportunidades, bem como para a geração de emprego e de riqueza". Neste mesmo diploma é defendido o conceito de MC: "*… financiamento de valor reduzido concedido a pessoas com motivação e capacidade para desenvolver uma actividade económica, quer se encontrem numa situação de desemprego quer sejam pequenos empresários*". Na sequência deste Decreto-Lei, veio a ser publicada a Resolução do Conselho de Ministros n.º 16/2010, de 4 de março, onde se reforça a parceria entre o Estado e o sector da economia social, ao criar um conjunto articulado de medidas de estímulo ao desenvolvimento da economia social, através da aprovação do Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social (PADES). Entre essas medidas constava o lançamento do PNM, como uma dotação orçamental de 15 milhões de euros e com uma taxa de juro bonificada, a ser gerido por entidades pertencentes ao terceiro sector, em parceria instituições de crédito e as sociedades financeiras de MC. A coordenação e acompanhamento deste programa foi atribuída à CASES, que tinha sido recentemente criada (Decreto-Lei n.º 282/2009, de 7 de outubro). Ainda em 2010, foi publicada a Portaria n.º 1315/2010, de 28 de dezembro, onde se estipula quais as atividades económicas que podem ser objeto das operações de MC e quais os montantes máximos dos respetivos financiamentos.

1.3.2. Evolução recente e desafios futuros

A partir de 2020, o contexto de operacionalização dos programas de microcrédito em Portugal passou a ser fortemente condicionado pelos efeitos da pandemia de COVID-19. A crise sanitária afetou particularmente as microempresas e os pequenos negócios ligados ao comércio de proximidade, à restauração, ao turismo e aos serviços pessoais, setores onde tradicionalmente se concentra uma parte significativa dos projetos apoiados por programas de microcrédito. A nível europeu, as instituições de microfinanças enfrentaram constrangimentos decorrentes da redução da atividade económica, da diminuição da procura de crédito, do aumento do risco de incumprimento e da necessidade de adaptar os seus modelos de acompanhamento dos beneficiários, recorrendo de forma crescente a soluções digitais para assegurar a continuidade da prestação de apoio técnico e financeiro (MFC, 2020; MFC, 2021).

Apesar destas dificuldades, o setor das microfinanças demonstrou capacidade de adaptação e recuperação. Segundo a EMN e o MFC, após o período mais crítico da pandemia verificou-se uma recuperação gradual

da atividade das instituições de microfinanças europeias, com aumento do número de mutuários ativos e do volume global das carteiras de crédito. O mesmo estudo indica que a inclusão financeira continuava a ser a principal missão do setor e que mulheres, populações rurais, migrantes e outros grupos vulneráveis permaneciam entre os principais destinatários dos programas de microfinanças (EMN & MFC, 2022).

Paralelamente, o enquadramento europeu das microfinanças evoluiu significativamente com a entrada em vigor do programa InvestEU para o período 2021–2027. Este programa passou a integrar vários instrumentos financeiros anteriormente existentes, procurando reforçar o apoio às microfinanças, ao empreendedorismo social e aos investimentos de impacto social. Entre os seus objetivos destacam-se a promoção do emprego, da inclusão social, da coesão económica e territorial e a melhoria do acesso ao financiamento por parte de indivíduos e organizações com dificuldades de acesso aos canais tradicionais de crédito (Comissão Europeia, 2021; European Commission, 2024).

No domínio específico das microfinanças, o InvestEU prevê mecanismos de garantia financeira, assistência técnica e reforço institucional destinados a facilitar o acesso ao financiamento por parte de trabalhadores independentes, microempresas e empreendedores em situação de vulnerabilidade económica ou social. O programa reconhece igualmente a importância dos serviços não financeiros, da capacitação empresarial e do acompanhamento técnico na sustentabilidade dos projetos apoiados (European Commission, 2024; EIF, 2024).

Até 2025, o Programa Nacional de Microcrédito (PNM) era uma das principais iniciativas de apoio ao microempreendedorismo inclusivo. O seu enquadramento operacional assentava na cooperação entre a Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES), as Entidades Certificadas para a Prestação de Apoio Técnico (ECPAT) e as instituições financeiras protocoladas. A legislação aprovada em 2026 alterou a atribuição das competências públicas relacionadas com o programa, conforme se descreve a seguir (CASES, 2019; Decreto-Lei n.º150/2026).

A Resolução do Conselho de Ministros n.º 16/2026, de 3 de fevereiro, determinou a exoneração da participação pública do Estado na CASES e a cessação da qualidade de membro cooperador maioritário exercida através do IEFP. A resolução estabeleceu a produção de efeitos da exoneração em

31 de agosto de 2026, após o prazo legal de comunicação (Presidência do Conselho de Ministros, 2026; Despacho n.º10789/2026).

Na fundamentação da resolução, o Governo sustenta que os objetivos que estiveram na origem da criação da CASES, em 2009, foram globalmente alcançados e que o setor da economia social se encontra mais consolidado e dotado de estruturas próprias de representação. O diploma invoca igualmente os princípios da autonomia, cooperação e subsidiariedade consagrados na Lei de Bases da Economia Social, defendendo uma progressiva autonomização das organizações representativas do setor face à intervenção direta do Estado (Presidência do Conselho de Ministros, 2026).

O Decreto-Lei n.º 150/2026, de 28 de julho, concretizou a transferência para a Administração Pública de competências públicas anteriormente exercidas pela CASES. Atribuiu ao IEFP as funções de promoção, gestão, acompanhamento e execução dos programas de apoio ao empreendedorismo social e ao microcrédito, incluindo o PNM, o PAECPE, o MICROINVEST e o PADES. A resolução de exoneração também previu a elaboração de um plano de transição e recomendou a transformação da CASES numa entidade privada sem fins lucrativos; a recomendação, por si só, não comprova que essa transformação tenha sido concluída (Decreto-Lei n.º 150/2026; Presidência do Conselho de Ministros, 2026).

A mudança é relevante para o microcrédito em Portugal porque altera a atribuição legal das competências públicas: desde 31 de agosto de 2026, o IEFP passou a ter as competências de promoção, gestão, acompanhamento e execução do PNM previstas no Decreto-Lei n.º 150/2026. Esta alteração legal não permite, por si só, concluir que todas as tarefas operacionais anteriormente realizadas pela CASES tenham cessado ou sido transferidas na prática; essa implementação deve ser distinguida da atribuição formal de competências (Decreto-Lei n.º 150/2026; Despacho n.º 10789/2026).

Em síntese, decorridas mais de duas décadas sobre a criação da ANDC e mais de uma década após o lançamento do PNM, o microcrédito continua a ser um instrumento de promoção da inclusão financeira, da criação do próprio emprego e do desenvolvimento de microempreendimentos em Portugal. A evolução futura dependerá da capacidade de adaptação aos desafios económicos e sociais e da implementação da transferência de competências públicas relativas ao microcrédito para o IEFP, aprovada em 2026.

1.3.3. Conclusão

Em síntese, a experiência portuguesa de microcrédito caracteriza-se por uma evolução gradual, assente numa forte articulação entre entidades públicas, instituições financeiras e organizações da economia social. Desde a criação da Associação Nacional de Direito ao Crédito, em 1998, até ao desenvolvimento do Programa Nacional de Microcrédito, o setor conheceu um processo de institucionalização que permitiu alargar as oportunidades de acesso ao financiamento a indivíduos e organizações tradicionalmente excluídos dos circuitos convencionais de crédito. Ao longo deste percurso, o microcrédito afirmou-se não apenas como um instrumento de financiamento, mas também como um mecanismo de promoção do autoemprego, da inclusão financeira e da integração social.

Apesar dos progressos alcançados, persistem desafios relacionados com a escala dos programas, a sustentabilidade dos mecanismos de apoio, a capacitação dos promotores e a adaptação às novas exigências económicas e tecnológicas. Acrescem as recentes alterações institucionais decorrentes da reorganização do modelo de governação da CASES, cujos efeitos sobre o ecossistema do microcrédito português apenas poderão ser plenamente avaliados nos próximos anos.

Ainda assim, o microcrédito continua a constituir um instrumento relevante de política pública para promover o empreendedorismo inclusivo, criar oportunidades económicas para grupos vulneráveis e contribuir para objetivos mais amplos de inclusão financeira e social. Neste contexto, torna-se particularmente importante compreender em que medida estes programas têm efetivamente contribuído para a criação e consolidação de negócios, bem como para a melhoria do bem-estar dos seus beneficiários, questão que será analisada no capítulo seguinte.



2. O Microcrédito como veículo para promover a criação/expansão de negócios e o nível de bem-estar de cada indivíduo

Este capítulo tem como objetivo apresentar uma súmula dos principais resultados do questionário aplicado pelos autores deste relatório aos indivíduos que concorreram ao PNM, utilizando como apoio a Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES) e/ou as Entidades Prestadoras e Apoio Técnico (EPATs). Com este questionário, entre outros objetivos, pretende-se analisar como o acesso ao MC pode promover a criação/expansão de negócios e o seu impacto a nível de Bem-Estar de cada indivíduo, constituindo, assim, um instrumento de inclusão social e financeira.

2.1. Amostra e processo de recolha de dados

Com objetivo de analisar o impacto do MC na promoção da inclusão financeira e social em Portugal foi elaborado um questionário para recolher dados relativos: i) às características sociodemográficas dos ME que se candidataram ao PNM, ii) à situação dos ME à data da candidatura ao PNM, iii) às motivações para abrir o negócio, iv) ao perfil dos ME, v) ao processo de aprovação dos projetos, vi) à caracterização dos negócios, vii) ao desempenho do negócio atual e perspetivas futuras, viii) ao impacto do MC no nível de bem-estar dos indivíduos e, ix) ao papel dos parceiros CASES e/ou EPATs em todo o processo de formalização da candidatura aos programas de microcrédito e desenvolvimento dos negócios.

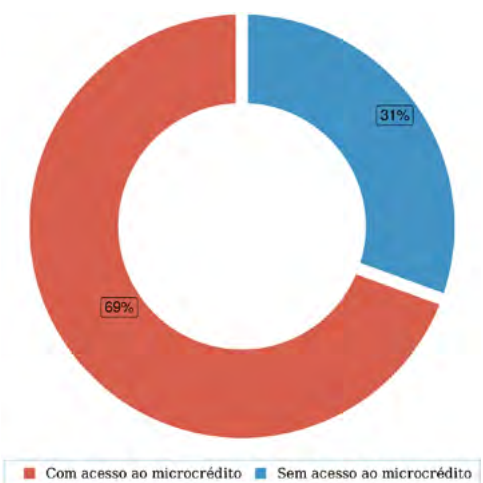
A preparação do questionário orientou-se por duas preocupações essenciais: recolher informação relevante para as dimensões a que acima se fez referência e garantir que as questões formuladas eram percetíveis para todos os ME. De modo a garantir-se este último aspeto, o questionário, depois de preparado, foi sujeito a um pré-teste utilizando cinco ME com níveis diferentes de literacia, em geral, e de literacia financeira, em particular. Este pré-teste teve como objetivo aferir a compreensão das questões formuladas e dos itens utilizados para medir os diferentes constructos em análise. Com base no feedback obtido dos ME que participaram no

pré-teste, o questionário sofreu as devidas alterações de modo a garantir que não existissem termos vagos, ambíguos e complexos. Depois deste processo, o questionário foi sujeito à apreciação pela Comissão de Ética da Universidade da Beira Interior para se garantir que o mesmo cumpre os preceitos éticos exigidos. Acresce que o questionário seguiu para os ME acompanhado do parecer da Comissão de Ética, reforçando-se, no texto que fazia a sua apresentação, que as respostas eram anónimas e que não existe uma resposta correta ou errada relativa a cada questão.

O questionário foi dirigido aos indivíduos que concorreram ao PNM via CASES e/ou via EPATs, incluindo os que conseguiram financiamento via PNM, bem como os que não viram o seu projeto aprovado pela entidade financiadora. O contacto com os inquiridos foi estabelecido com o suporte das entidades CASES e EPATs. Foi enviado um e-mail de apresentação do projeto que continha o link para aceder e responder ao inquérito; quinze dias após o envio do primeiro e-mail, foi enviado um lembrete para a mesma *mailing list*.

Os inquéritos foram aplicados no período compreendido entre 27 de abril e 30 de maio de 2021. Durante este período foram obtidas 314 respostas válidas. O número de observações varia entre as variáveis quando há respostas omissas; cada análise considera as respostas válidas para a variável em causa. Na Figura 2.1 apresenta-se uma súmula das respostas obtidas: 69,4% das respostas obtidas resultaram de ME que viram a sua candidatura aprovada no âmbito do PNM.

Figura 2.1: Total de respostas obtidas



2.2. Características sociodemográficas dos microempreendedores

Os inquiridos possuem uma idade média de 44,5 anos, com uma dispersão de 9,5 anos em relação à mesma, variando entre um mínimo de 23 anos e um máximo de 67 anos, como pode ser observado na Tabela 2.1. A idade média dos ME é superior à apresentada no relatório do Global Entrepreneurship Monitor (GEM) relativo a 2016, 35 anos, indicando o mesmo relatório um aumento progressivo do empreendedorismo na faixa etária entre 25 e 34 anos.

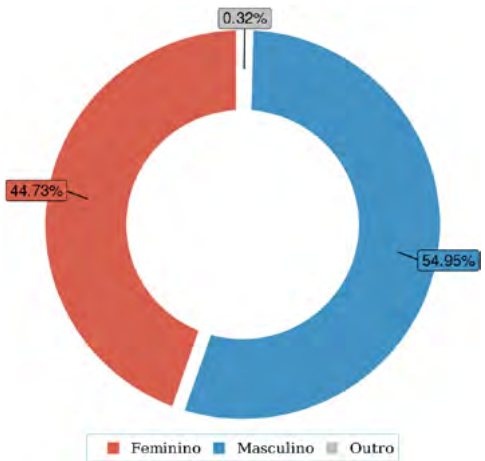
Na Tabela 2.1 apresenta-se também a composição do agregado familiar dos ME que fazem parte da nossa amostra, variando entre 1 e 6 pessoas, com uma média de 2,6 indivíduos por agregado familiar. Observa-se, ainda, uma concentração considerável à volta da média.

Tabela 2.1. Idade e agregado familiar dos ME

	N	Média	Desvio padrão
Idade	310	44,5	9,5
Número e pessoas que constitui o agregado familiar	312	2,6	1,2

Na Figura 2.2 encontra-se a distribuição dos indivíduos da amostra por género. Como se pode constatar, a maioria dos inquiridos é do género masculino (55%).

Figura 2.2. Distribuição dos ME da amostra por género



Quanto a nível de escolaridade, na Figura 2.3 observa-se que mais de 44% dos inquiridos possuem uma licenciatura ou grau superior; apenas 3,2% possuem menos do que o 9º ano e 13% têm o 9º ano de escolaridade. Tal representa um nível de literacia superior aos resultados reportados pela ANDC no seu relatório de 2018, referente ao período de 2009 a 2016, em que apenas 24% dos indivíduos da amostra possuíam uma licenciatura ou grau superior. Os resultados acompanham a evolução nacional em termos de indivíduos que frequentam o ensino superior, que alcança números na casa dos 400 mil em 2021.Quando se atende a nível de escolaridade dos ME por faixa etária, sem surpresa, verifica-se que o nível de escolaridade dos inquiridos é maior nas faixas etárias mais jovens, acompanhando, assim, a tendência que se tem vindo a verificar no acesso aos cursos superiores por parte da população na grande maioria dos países (vide Figura 2.4). 52% dos ME com menos de 35 anos possuem uma licenciatura ou um grau superior, percentagem que desce para 30% no caso dos ME com mais de 56 anos.

No que se refere ao estado civil, a maioria dos ME é casada ou vive em união de facto (47%), 33,2% são solteiros, 18,4% divorciados e 1,3% são viúvos (vide Figura 2.5).

Figura 2.3. Distribuição dos ME da amostra por nível de escolaridade

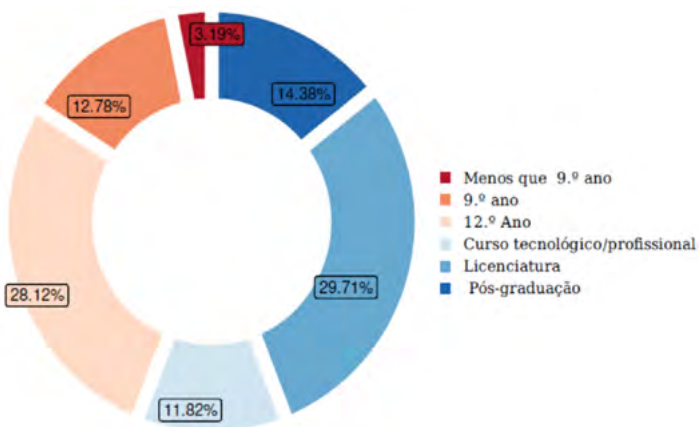


Tabela 2.2 apresenta-se a distribuição dos ME por nacionalidade. Como se pode ver mais de 89% dos 312 respondentes são cidadãos da União Europeia (UE), sendo 86,5% portugueses. Os cidadãos brasileiros representam o segundo maior grupo, 6,09%, seguido dos cidadãos argentinos, 1,6%. Por fim, na Tabela 2.3 apresenta-se a distribuição dos ME atendendo ao escalão de

Figura 2.4. Nível de escolaridade dos ME por faixa etária

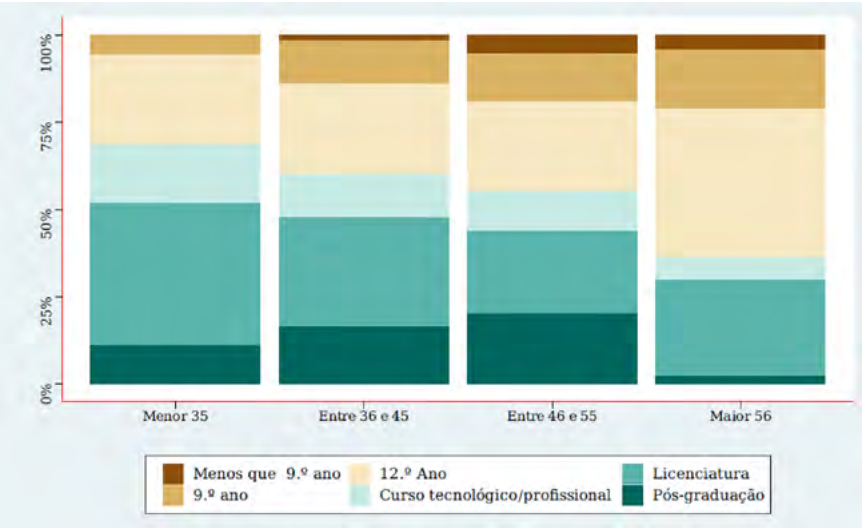
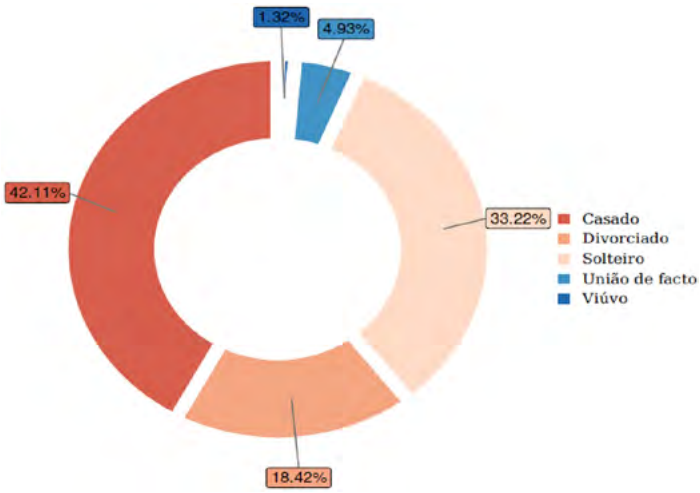


Figura 2.5. Estado civil dos ME



rendimento do seu agregado familiar. A importância desta discussão passa pela relevância que a criação de um negócio assume não somente na resposta às necessidades ou a um plano de vida de um indivíduo, mas também pelo facto de estabelecer uma estreita ligação com as necessidades e recursos do seu agregado familiar. A maioria dos ME pertence a agregados familiares com um rendimento mensal inferior a €1.500,00 (69,6%), apenas 5,4% dos inquiridos afirmam que o rendimento mensal do seu agregado familiar é superior a €2.500,00.

Tabela 2.2. Distribuição dos ME por nacionalidade

Nacionalidade	Número	%
Portuguesa	270	86,54
Brasileira	19	6,09
Argentina	5	1,60
Angolana	3	0,96
Italiana	3	0,96
Alemã	2	0,64
Francesa	2	0,64
Moldava	2	0,64
Venezuelana	2	0,64
Holandesa	1	0,32
Paquistanesa	1	0,32
Russa	1	0,32
Ucraniana	1	0,32
Total	**312**	**100**

Tabela 2.3. Distribuição dos ME por escalão de rendimento do seu agregado familiar

Escalão	Número	%
< = 500 euros	33	13,75
501 - 1000 euros	74	30,83
1001 - 1500 euros	60	25,00
1501 - 2000 euros	40	16,67
2001 - 2500 euros	20	8,33
> 2500 euros	13	5,42
Total	**240**	**100**

2.3. Caraterização da situação do ME à data da candidatura ao Programa Nacional do Microcrédito

Conforme se resume na Figura 2.6, das 314 respostas válidas obtidas no nosso inquérito, 218 ME (i.e., 69,43%) viram o seu projeto aprovado no âmbito do PNM e 96 (30,57%) viram a sua proposta recusada pelo(s) banco(s) a que submeteram a proposta no âmbito deste programa.

O ano em que se registou o maior número de aprovações foi o de 2019. Contudo, é de sublinhar que se assiste a um número crescente de aprovações a partir de 2016. No ano de 2020, mesmo com o cenário pandémico, registou-se um número apreciável de aprovações (21,6%) (vide Figura 2.7).

Figura 2.6. Projetos aprovados no âmbito do PNM

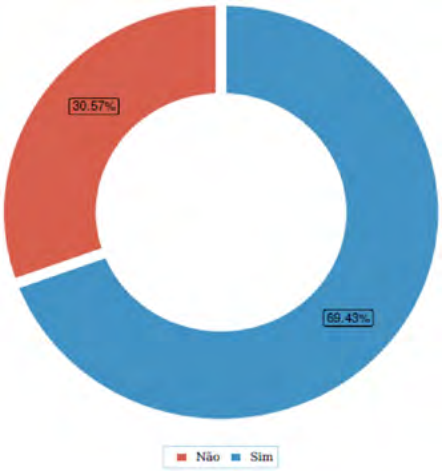
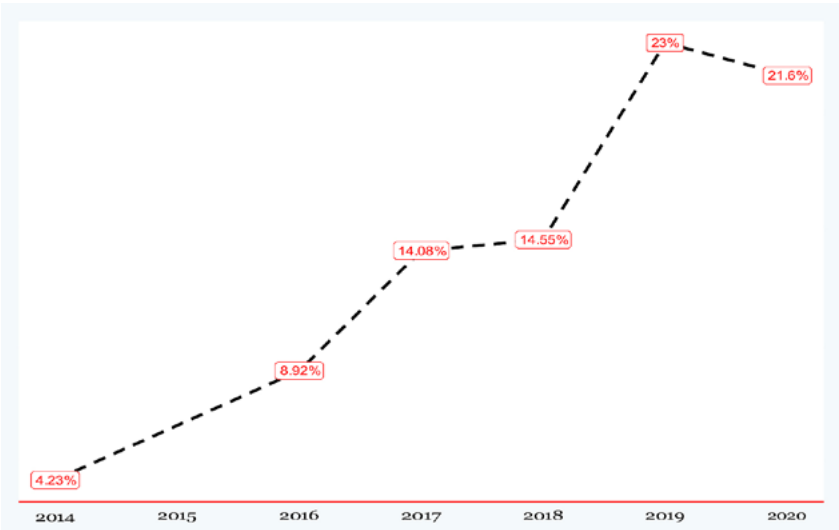


Figura 2.7. Ano de aprovação do projeto



No que diz respeito à situação profissional dos ME à data de candidatura do seu projeto ao PNM, a situação de desempregado era uma realidade para 73,5% dos inquiridos, como se pode ver na Tabela 2.4. Contudo, é ainda de notar que parece não se observar uma transferência da situação de emprego por conta de outrem para a situação de autoemprego por via da candidatura ao PNM, uma vez que à data da candidatura, de entre os inquiridos que não estavam em situação de desemprego, 75,9% já tinham empresa constituída ou com atividade aberta.

Tabela 2.4. Situação do ME em relação ao emprego

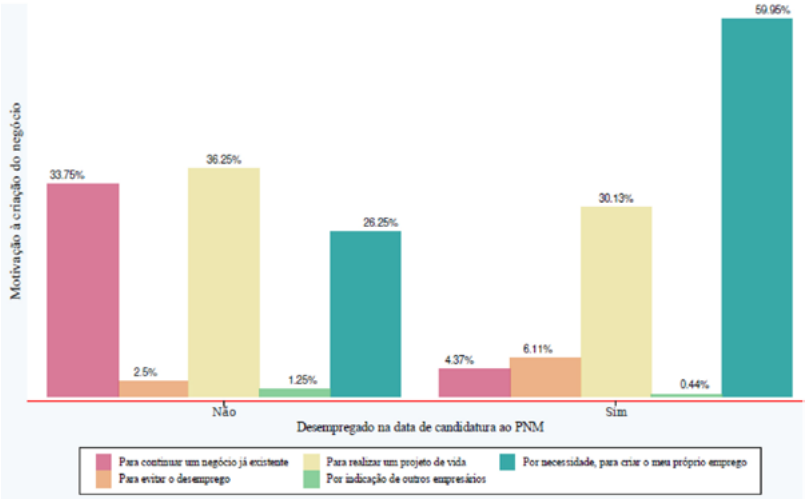
		Número	%
Na data da candidatura do seu projeto ao PNM você estava desempregado?	Sim	230	73,48
	Agência Portuguesa do Ambiente	83	26,52
	Total	**313**	**100**
Se não estava desempregado, indique a situação em que se enquadrava à data da sua candidatura ao PNM	Com atividade aberta ou empresa constituída	63	75,90
	Sem atividade aberta	19	22,89
	Não responde	1	1,20
	Total	**83**	**100**

2.4. Motivações, envolvimento e género de quem gere o negócio

Analisando as motivações dos ME que os levaram a candidatar-se ao PNM, tendo em conta a sua situação de emprego, a Figura 2.8 evidencia, tal como expetável, que a motivação "*Por necessidade, para criar o meu próprio emprego*" é apontada por 60% dos inquiridos desempregados como principal justificação para a candidatura ao PNM, enquanto que os ME empregados apontam como principal motivação "*Para realizar um projeto de vida*" (36,3%), seguido de "*Para continuar um negócio já existente*" (33,8%).

É de salientar, todavia, que o espírito empreendedor também é manifestado pelas motivações dos ME desempregados, refletidas nos 30,1% que justificam a criação do negócio por via da candidatura ao PNM como um instrumento "Para realizar um projeto de vida". De entre os desempregados à data da candidatura ao PNM, apenas 6,1% justificam a criação do negócio como uma forma de evitar o desemprego, sendo que esta percentagem cai para 2,5% de entre os inquiridos que estavam empregados aquando da candidatura ao PNM.

Figura 2.8. Motivações para a criação do negócio e a situação face ao emprego do ME candidatos ao PNM



Quando questionados acerca do empenho que colocam no seu negócio, medido pelo número médio de horas de trabalho semanais, regista-se uma média de 32,3 horas semanais; no entanto, com uma grande dispersão em relação à mesma (vide Tabela 2.5).

Tabela 2.5. Número de horas semanais de trabalho

N	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
238	32,28	27,42	0	156

Na Figura 2.9 apresenta-se a distribuição por género de quem gere o negócio. Em Portugal, no período compreendido entre 2014 e 2016, era observado um desequilíbrio entre o número de homens e de mulheres envolvidos em atividades empreendedoras, havendo uma predominância do género masculino em, pelo menos, três tipos de atividades: orientadas por fatores de produção, orientadas para a eficiência e orientadas para a inovação. Neste estudo, os resultados encontrados mostram que o género masculino ainda tem uma predominância na gestão dos negócios (53,9%). Quando se cruza o género dos candidatos ao PNM com o género de quem gere o negócio, verifica-se uma sobreposição em mais de 95% dos casos (vide Tabela 2.6).

Figura 2.9. Género de quem gere o negócio

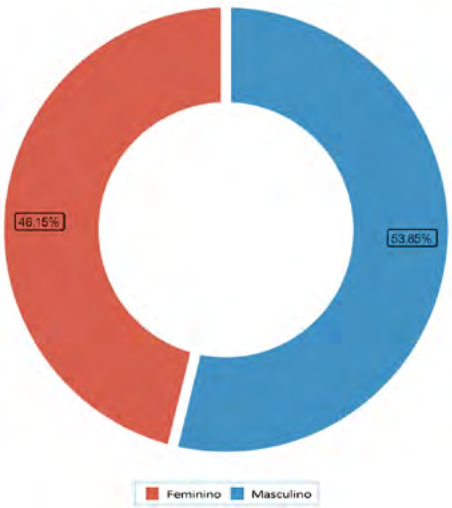


Tabela 2.6. Género dos candidatos ao PNM e o género do responsável da empresa

Candidatos ao PNM	Género do responsável da empresa					
	Feminino		Masculino		Outro	
	Número	%	Número	%	Número	%
Feminino	103	95,4	3	2,4	1	50
Masculino	5	4,6	123	97,6	1	50
Total	**108**	**100**	**126**	**100**	**2**	**100**

2.5. Perfil dos microempreendedores

Nesta secção a nossa atenção volta-se para a avaliação do perfil dos ME com potencial impacto no desenvolvimento dos seus negócios. Em particular, procura-se avaliar a atitude dos ME face ao risco, abertura à inovação, proactividade e resiliência, bem como perceber de que modo o contexto em que os ME se inserem os tem influenciado e como têm procurado ultrapassar as barreiras com que se têm deparado na criação e/ou desenvolvimento dos seus negócios.

2.5.1. Barreiras à criação e/ou desenvolvimento do negócio

Os programas de microcrédito constituem um instrumento de combate à pobreza e à exclusão social que tem sido implementado em vários países.

Contudo, o sucesso destes tipos de programas está desde logo associado à superação dos obstáculos à criação do negócio. As barreiras à criação e/ou desenvolvimento dos negócios, embora por vezes tenham pontos de intersecção, podem ser classificadas em duas grandes categorias: externas e internas. As primeiras, com uma origem externa aos ME, dificilmente podem ser ultrapassadas individualmente pelos ME, ao contrário das barreiras internas que são usualmente intrínsecas aos ME. A identificação e a remoção ou mitigação destas barreiras são o primeiro passo para o desenvolvimento de políticas públicas efetivas de combate à pobreza e à exclusão financeira. A sua hierarquização é, pois, ainda uma peça fundamental para o desenho de estratégias geradoras de rendimento e, consequentemente, promotoras da inclusão financeira e social.

Tendo presente a necessidade de conhecermos as perceções dos ME acerca da forma como estas barreiras afetam (ou têm afetado) os seus negócios, foi utilizada uma escala desenvolvida por Giacomin et al. (2011), composta por vinte itens: onze desenhados para avaliar o impacto das barreiras internas e nove voltados para a avaliação das barreiras externas na criação e/ou desenvolvimento dos negócios pelos ME. Para captar o nível de importância atribuído a cada um dos itens da escala, foi pedido aos ME que classificassem a importância atribuída a cada um utilizando uma escala do tipo Likert de 7 pontos, onde 1 = nada importante, ..., 7 = extremamente importante. Na Figura 2.10 encontra-se uma súmula dos resultados obtidos relativos à forma como os ME olham para as barreiras externas e são afetados pelas mesmas.

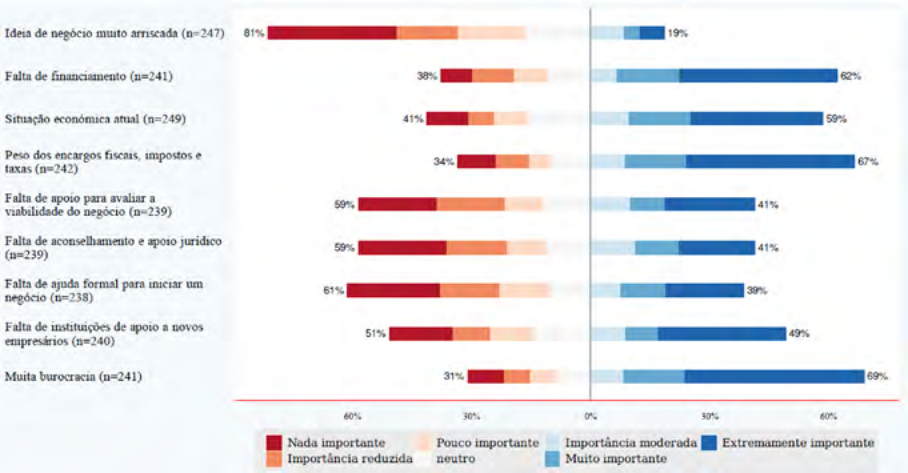
A escala utilizada para avaliar as barreiras externas inclui itens para aferir o efeito do contexto, ao nível macro e ao nível micro. No primeiro caso, os efeitos da burocracia e do peso dos encargos fiscais, impostos e taxas assumem-se como importantes ou muito importantes para 69% e 67%, respetivamente. Esta perceção dos ME relativa ao peso dos encargos fiscais não é nova e tem sido corroborada por diversos estudos. A título de exemplo, refira-se o estudo da Confederação Empresarial de Portugal (CIP), publicado em 2020, no qual se conclui que, em Portugal, o número de taxas existentes é excessivo e oneroso (CIP, 2020).

Segundo o estudo da CIP (2020), foram identificadas mais de 4.300 taxas, das quais cerca de 2.900 seriam da competência de entidades da Administração Central e de entidades reguladoras. O estudo atribuiu cerca de 600 taxas à Agência Portuguesa do Ambiente. Esta entidade contestou essa contagem,

esclarecendo que as linhas das suas tabelas incluem situações e preços distintos e que, no regime referido, cobrava sete tipos de taxas (Agência Portuguesa do Ambiente, 2020).

Na lista hierárquica de importância das principais barreiras externas enfrentadas pelos ME seguem-se a falta de financiamento e a situação económica atual, muito influenciada, por certo, pela crise pandémica provocada pela Covid-19 que se viveu, em especial em 2020-2021 (data em que o inquérito foi aplicado), com 62% e 59%, respetivamente, dos ME a considerá-las como barreiras importantes ou muito importantes à criação e/ou desenvolvimento de negócios. O primeiro resultado é indicativo do quanto os programas de microcrédito podem ser importantes para a criação e o sucesso de novos negócios, por parte de quem tem muitas dificuldades em aceder ao crédito pela via dos canais tradicionais. Assim, a melhoria do acesso aos programas de microcrédito não deixa de ser um importante instrumento para a sustentabilidade dos ME e, consequentemente, para a sua inclusão financeira e social.

Figura 2.10. Barreiras externas à criação e/ou desenvolvimento do negócio

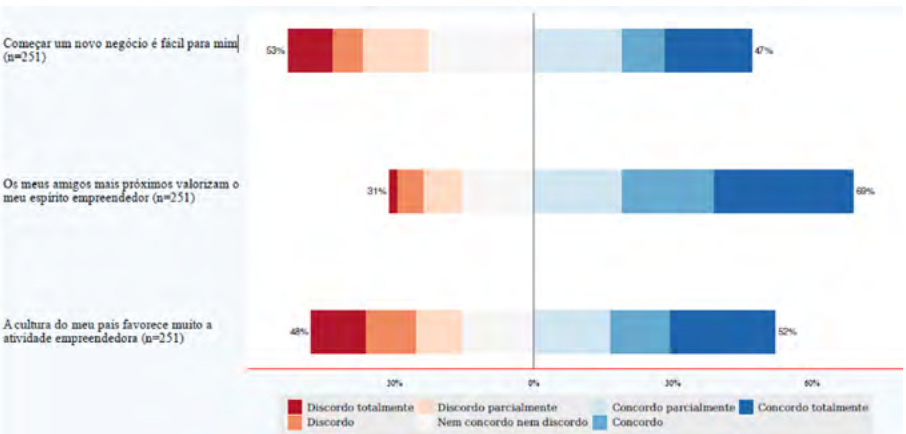


Embora menos expressivas, mas ainda assim a não desprezar, seguem-se barreiras relacionadas com a falta de instituições de apoio a novos empresários, a falta de apoio para avaliar a viabilidade do negócio, a falta de aconselhamento e apoio jurídico e a falta de ajuda formal para iniciar um negócio, consideradas barreiras importantes ou muito importantes

por 49%, 41%, 41% e 39%, respetivamente, dos ME. Estes valores indicam o quão importantes são os serviços de apoio prestados aos indivíduos que procuram criar o seu próprio negócio, através do PNM, no auxílio à elaboração do dossiê do projeto e também no seu acompanhamento; aspetos relevantes para o sucesso e a viabilidade do projeto.

A par das barreiras externas identificadas, é importante perceber como os ME veem outros fatores externos enquanto inibidores ou facilitadores dos negócios. Em particular, importa perceber a influência que a sociedade e a cultura têm sobre os indivíduos e no desenvolvimento do seu espírito empreendedor. Com este objetivo, recorreu-se à escala proposta por Ward et al. (2019) com três itens, pedindo-se aos ME que classificassem a importância atribuída a cada um utilizando uma escala com 7 pontos, em que 1 = nada importante, …, 7 = extremamente importante. Na Figura 2.11 encontra-se uma síntese dos resultados obtidos: 69% dos inquiridos reconhecem que o seu espírito empreendedor é valorizado ou muito valorizado pelos seus amigos mais próximos. No que respeita à forma como veem a cultura do seu país enquanto facilitadora da criação de negócios ou no que se refere à facilidade com que criam um negócio, os resultados são bastante mais ambíguos. A cultura do país mereceu a concordância de 52% dos ME, enquanto elemento relevante ou muito relevante na criação e/ou desenvolvimento dos negócios; já a facilidade de criar um negócio recolheu a concordância de apenas 47% dos inquiridos.

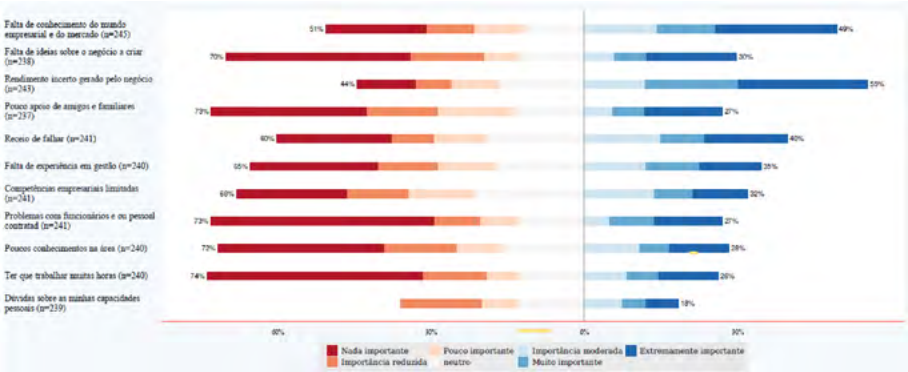
Figura 2.11. Influência da sociedade e da cultura do país na criação e/ou desenvolvimento do negócio



Na Figura 2.12 encontram-se sumariados os resultados relativos à importância que os ME atribuem a um conjunto de onze barreiras internas relativamente às quais foram questionados. Destas onze barreiras internas consideradas, relativas à criação e/ou desenvolvimento dos negócios, duas delas destacam-se das demais: rendimento incerto gerado pelo negócio e a falta de conhecimento do mundo empresarial e do mercado, consideradas por 55% e 49%, respetivamente, como importantes ou muito importantes pelos ME. De seguida surge o receio de falhar, considerado por 40% dos ME como um obstáculo importante ou muito importante à criação do negócio. É de realçar que os ME se consideram bastante otimistas no que se refere às suas capacidades pessoais, aos conhecimentos na área do negócio e quanto à falta de ideias de negócio, dado que só 18%, 28% e 30%, respetivamente, dos inquiridos consideram estes aspetos como obstáculos importantes ou muito importantes à criação e/ou ao desenvolvimento do negócio. Os ME também não revelam grandes preocupações com a falta de apoio de amigos e familiares, como o facto de terem de trabalhar mais horas ou terem problemas com funcionários ou pessoal contratado, dado que apenas 27%, 26% e 27%, respetivamente, dos inquiridos consideram estas potenciais barreiras à criação e/ou desenvolvimento do negócio como importantes ou muito importantes. O défice de competências empresariais, bem como a falta de experiência em gestão, foram considerados um obstáculo importante ou muito importante à criação e/ou ao desenvolvimento do negócio por apenas 32% e 35%, respetivamente, dos ME.

Em suma, a identificação dos obstáculos externos e internos bem como dos fatores de contexto considerados pelos ME como relevantes ou muito relevantes à criação e/ou desenvolvimento dos negócios, ao mesmo tempo constituem um guia para a definição de linhas de orientação no sentido de remover ou atenuar esses obstáculos, não deixam de evidenciar a complexidade e os desafios que se colocam às políticas de mitigação das desigualdades, exclusão social e financeira, através do microcrédito. A oferta de crédito é uma condição necessária, mas não suficiente para ultrapassar os obstáculos identificados. Além disso, é preciso que o ME tenha um nível de literacia financeira e de gestão dos negócios suficiente para conduzir com sucesso o negócio, associado a um sistema económico, tributário e fiscal menos burocrático e complexo.

Figura 2.12. Barreiras internas à criação e/ou desenvolvimento do negócio



2.5.2. Tolerância face ao risco e resiliência dos microempreendedores

Como é amplamente conhecido, qualquer investimento implica riscos e resiliência por parte dos seus promotores. Nesta subseção a nossa atenção centra-se nestas duas dimensões. Para avaliar a tolerância face ao risco dos ME recorreu-se à escala proposta por Eggers et al. (2013). Na Figura 2.13 encontram-se resumidas as respostas dadas pelos ME a cada um dos itens, considerando uma escala do tipo Likert com 7 pontos, em que 1 = discordo totalmente, …, 7 = concordo totalmente. Os resultados obtidos evidenciam uma predisposição apreciável face ao risco por parte dos ME. Por exemplo, para fazer mudanças eficazes na sua oferta de produtos/serviços, 70% dos inquiridos estão dispostos a aceitar um nível de risco que vai do médio ao elevado. Tal parece sugerir que os ME são flexíveis e estão abertos à mudança, uma predisposição relevante para a inovação e a propensão ao risco. O mesmo acontece com 68% e 62% dos ME quando confrontados com o risco que estão dispostos a assumir para fazer investimentos que promovam o crescimento futuro da sua empresa ou para encorajar os colaboradores a empreender novas ideias mesmo que as mesmas aumentem o risco, respetivamente. Acresce que a maioria dos ME (59%) valoriza novas estratégias mesmo que não tenha a certeza de que venham a funcionar sempre.

Quando se atende à resiliência evidenciada pelos ME face a um conjunto de adversidades que podem emergir no mundo dos negócios, utilizando para o efeito a escala desenvolvida por Smith et al. (2008), os resultados mostram também uma elevada resiliência por parte dos inquiridos. Na

Figura 2.13. Atitude face ao risco dos ME

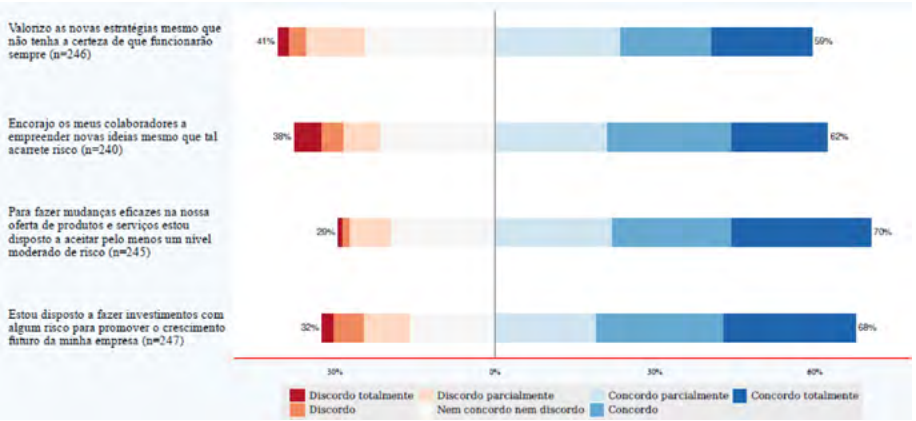
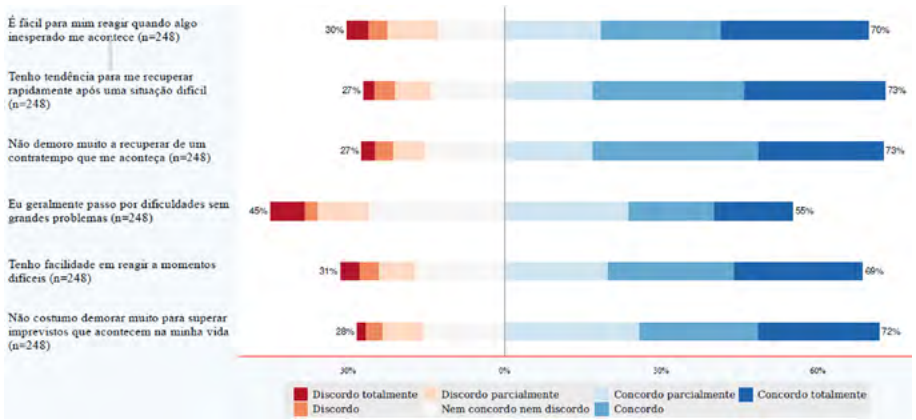


Figura 2.14 sumarizam-se os resultados obtidos face a cada um dos 6 itens que constituem a escala utilizada (em que 1 = discordo totalmente, …, 7 = concordo totalmente); escala que procura captar as atitudes das pessoas perante os obstáculos e situações difíceis enfrentados ao longo da vida. Como se pode constatar, pelo menos 70% dos ME revelam que: i) é fácil para eles reagir quando algo de inesperado lhes acontece (70%); ii) têm tendência para se recuperarem rapidamente após uma situação difícil (73%); iii) não demoram muito a recuperar de um contratempo que eventualmente lhes aconteça (73%) e, iv) não costumam demorar muito tempo para superar imprevistos que lhes aconteçam no decurso da sua vida (72%).

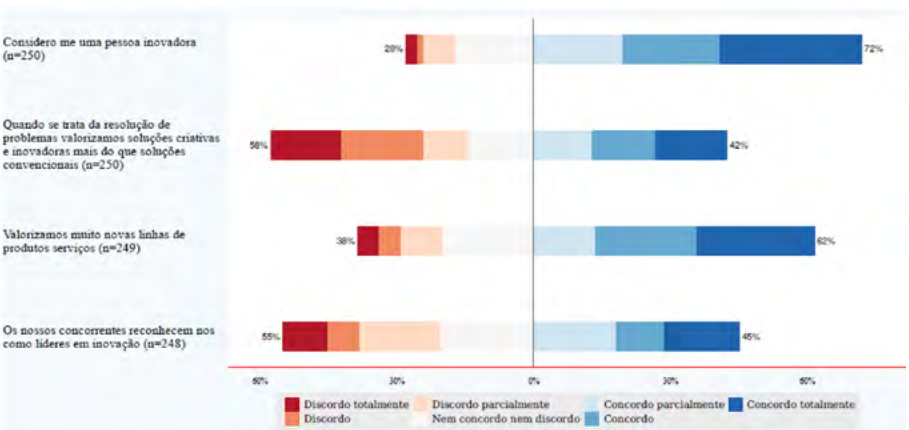
Figura 2.14. Resiliência evidenciada pelos ME



2.5.3. Inovação e proatividade dos microempreendedores

A inovação capta o quanto um indivíduo se mostra aberto a utilizar métodos e técnicas inovadoras ou a propor mudanças nos seus produtos e/ou serviços. A proatividade, no contexto dos negócios, está associada às capacidades dos ME anteciparem as necessidades dos seus clientes e desenvolverem produtos e/ou serviços que vão ao encontro da satisfação dessas necessidades. Assim, a postura dos indivíduos face à inovação e a sua proactividade perante as diferentes situações com que se deparam num contexto de negócios, embora não sejam condições suficientes para que os programas de microcrédito cumpram os seus fins, desempenham, por certo, um papel importante. Para avaliar estes atributos dos ME, recorreu-se à escala proposta por Eggers et al. (2013), sofrendo pequenas adaptações para atender às especificidades do público-alvo deste inquérito. Assim, com o propósito de avaliar a predisposição face à inovação dos ME que recorreram ao PNM, os mesmos foram questionados acerca da importância relativa que atribuem a cada um dos itens que se encontram resumidos na Figura 2.15, utilizando uma escala de tipo Likert de 7 pontos, em que 1 = discordo totalmente, …, 7 = concordo totalmente. A escala utilizada procura avaliar o quanto o indivíduo se considera inovador, o quanto valoriza soluções criativas e inovadoras em detrimento de soluções convencionais, bem como novas linhas de produtos e/ou serviços, ou ainda a perceção que dele têm os seus concorrentes acerca da sua capacidade de inovação.

Figura 2.15. Propensão à inovação dos ME



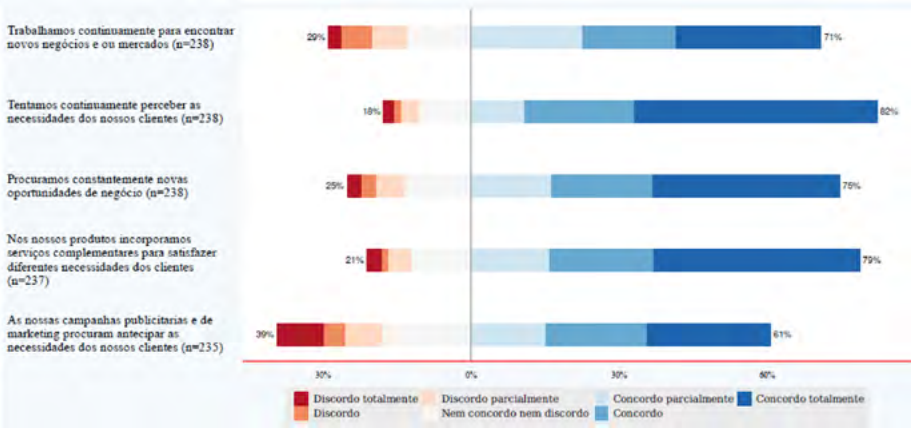
Os resultados obtidos mostram que a maioria dos ME se considera uma pessoa inovadora (72%) e que valoriza muito novas linhas de produtos/serviços (62%). Quando se trata da resolução de problemas com que se defronta, a maioria dos ME discorda da utilização de soluções criativas e inovadoras em detrimento das soluções convencionais (58%). 55% dos ME inquiridos não se consideram líderes em termos de inovação aos olhos dos seus pares. Em síntese, os resultados obtidos indicam que a maioria dos ME se considera uma pessoa inovadora, valoriza novas linhas de produtos e/ou serviços, mas não se considera líder de inovação entre seus concorrentes nem adota soluções inovadoras, em detrimento das convencionais, quando se deparam com a necessidade de resolver problemas.

Quando questionados acerca da forma como habitualmente lidam com novas oportunidades, utilizando uma escala com 5 itens, a maioria dos ME revela uma proatividade assinalável (vide Figura 2.16 – escala de tipo Likert de 7 pontos, em que 1 = discordo totalmente, …, 7 = concordo totalmente). Quando se atende ao esforço dos ME em encontrar novas oportunidades e soluções (primeiros 3 itens da escala), podemos constatar que mais de 70% dos ME trabalham continuamente para encontrar novos negócios e/ou mercados, tentam continuamente perceber as necessidades dos seus clientes (82%) e procuram constantemente novas oportunidades de negócio (75%). Quando se atende à sua perceção relativamente à forma como implementam medidas, 79% são da opinião de que nos seus produtos e/ou serviços incorporam serviços complementares para satisfazer diferentes necessidades dos clientes e 61% concordam que as suas campanhas publicitárias e de marketing procuram antecipar as necessidades dos seus clientes. Sendo o marketing uma área importante para um negócio na sua fase de criação, esta poderá ser uma área a melhorar na formação dos ME. A formação em marketing, em geral, e em marketing digital, em particular, irá reforçar a perceção dos ME sobre as necessidades dos seus clientes.

2.6. Processo de aprovação do projeto e bancos financiadores

Dos projetos submetidos, 86,7% viram o seu pedido de crédito aprovado à primeira tentativa, uma percentagem elevada que reforça a efetividade das ações das instituições financeiras (vide Figura 2.17). Em média, o crédito demorou a ser aprovado um pouco mais de 3 meses, sendo que o tempo máximo registado neste processo foi de 13 meses (vide Tabela 2.7). Estes valores não deixam de ser preocupantes, dado que o principal motivo

Figura 2.16. Proatividade dos ME



revelado pelos ME para o recurso aos MC reside na necessidade de criar o seu próprio emprego e assim fazer face à situação de desemprego em que se encontram. De entre os ME que viram o seu crédito rejeitado à primeira tentativa, em média, o financiamento da proposta foi alcançado depois de um contacto com um segundo banco (47,83% dos casos). No entanto, 30,43% dos ME conseguiram aprovação do seu projeto após nova ronda de negociação com o primeiro banco abordado para financiamento do projeto.

Figura 2.17. Aprovação do pedido de empréstimo à primeira tentativa

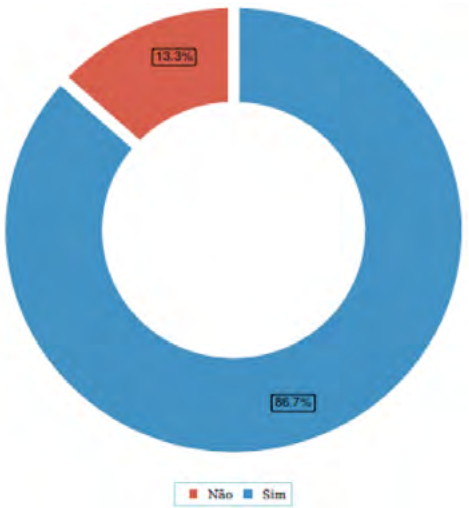
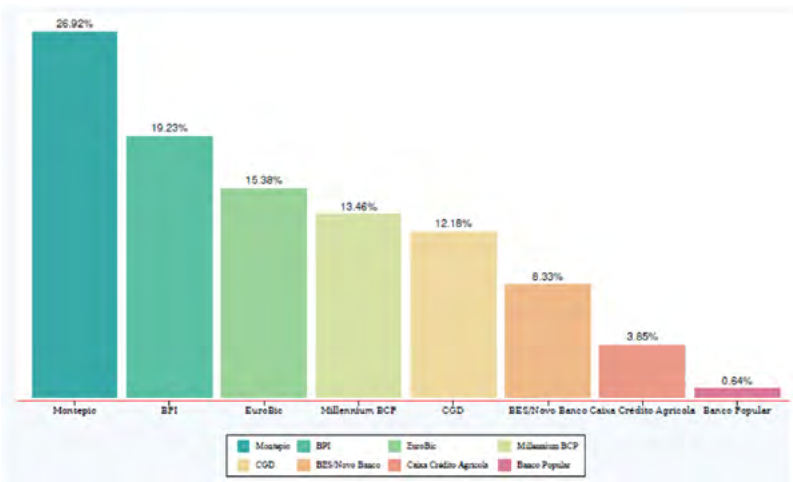


Tabela 2.7. Processo de submissão e aprovação do projeto

	Número	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
Quanto tempo demorou o Banco a aprovar o empréstimo que pediu (em meses)	173	3,34	2,51	1	13
A quantos bancos submeteu o seu projeto? (se crédito não aprovado à primeira tentativa)	23	2,04	0,98	1	4

No que diz respeito aos bancos escolhidos para a submissão das propostas, o Montepio recebeu 26,92% das propostas dos ME inquiridos, seguindo-se o BPI, com 19,23%, do EuroBic, com 15,38%, o Millennium BCP, que recebeu 13,46% das propostas, a CGD, com 12,18%, o BES/Novo Banco, 8,33%, Caixa de Crédito Agrícola, 3,85%, e, por fim, o Banco Popular que recebeu apenas 0,64% das propostas (vide Figura 2.18).

Figura 2.18. Distribuição das propostas apresentadas por instituição financeira

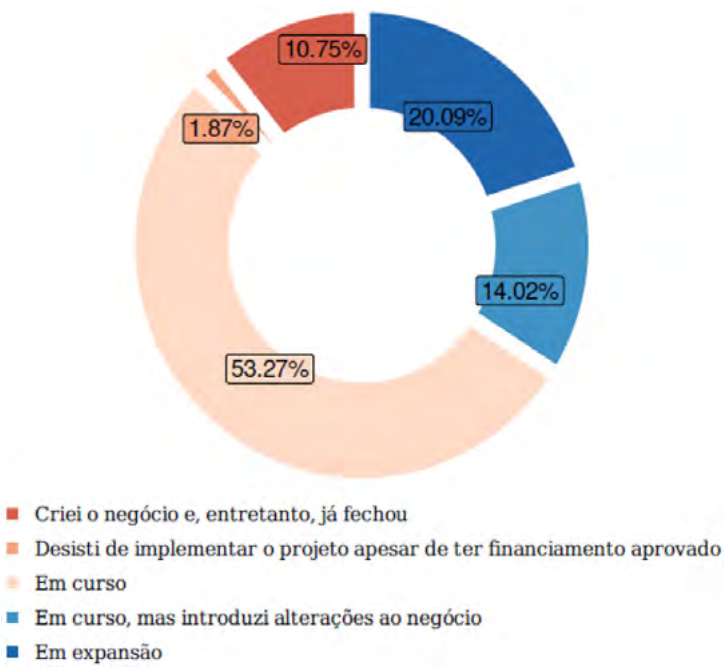


2.7. Situação atual do negócio e distribuição geográfica

O tempo de sobrevivência, a criação de novos postos de trabalho e a expansão dos negócios são indicadores vulgarmente utilizados para medir o sucesso do negócio. Na Figura 2.19 apresenta-se uma síntese do estado em que se encontravam, à data do inquérito, os negócios candidatados e aprovados no âmbito do PNM. Do total, 87,4% encontram-se em curso,

sendo que parte destes (14%) já sofreu alterações e 20% estão numa fase de expansão. Do total dos negócios criados, 10,8% encontram-se atualmente já encerrados. Contudo, não se deve penalizar a opção pelo encerramento de um negócio, antes de mais, é importante valorizar a experiência que é adquirida e que pode ser usada para novos desafios.

Figura 2.19. Situação atual do negócio



A duração média dos negócios verificada à data do inquérito é de dois anos e oito meses. Um valor que se situa abaixo dos cinco anos; período em que o ME tem de efetuar o reembolso do crédito obtido para investimento no negócio (vide Tabela 2.8).

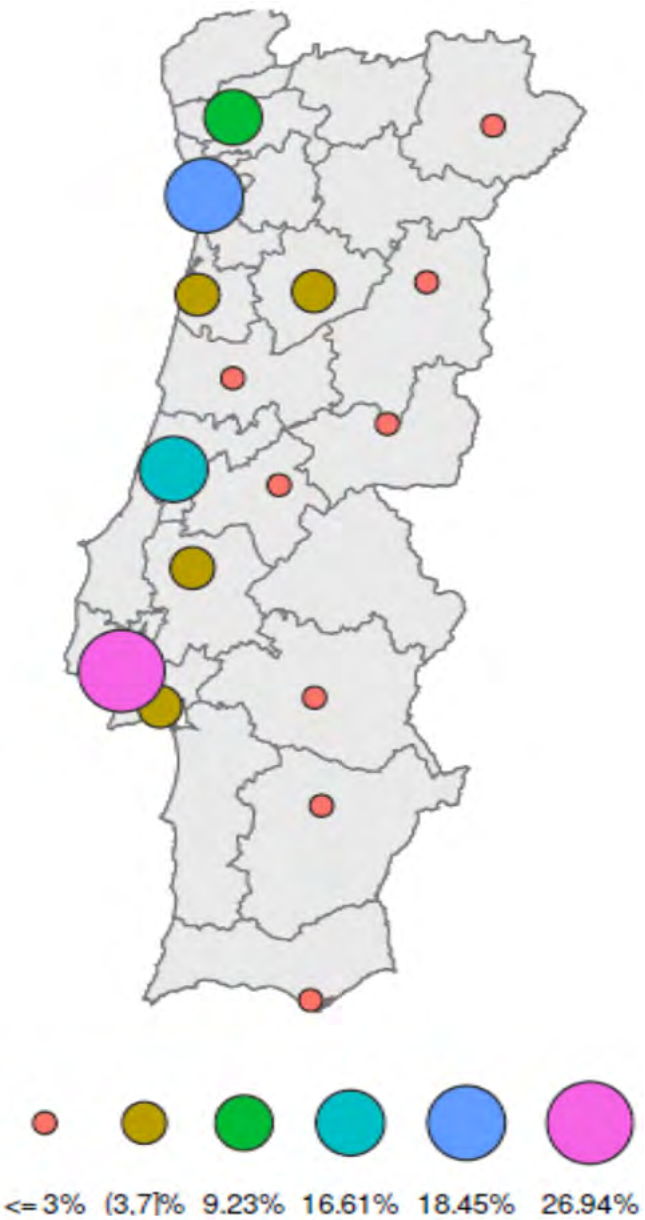
Tabela 2.8. Tempo de duração do negócio em meses

Número	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
238	32,3	27,4	0	156

Em termos de dispersão geográfica dos ME em Portugal continental, observa-se uma predominância dos distritos de Lisboa (26,5%), Porto (18,4%), Leiria (16,5%) e Braga (9,2%); ou seja, nos distritos mais populosos,

como é expectável. A Figura 2.20 mostra a distribuição regional em todo o continente.

Figura 2.20. Dispersão geográfica dos ME por distrito em Portugal continental



2.8. Caracterização dos projetos

2.8.1. Distribuição por sector de atividade

Os projetos submetidos pelos ME ao PNM dirigiram-se a diversos setores de atividade, com destaque para os sectores do comércio por grosso e a retalho, reparação de veículos automóveis e motociclos (16,7%), alojamento, restauração e similares (14,8%), outras atividades de serviços (12,1%) e indústria transformadora (10,9%) (vide Tabela 2.9). Pela análise destes resultados, verifica-se que os projetos submetidos pelos microempreendedores ao PNM têm incidido sobretudo em setores tradicionais e com menor capacidade de criação de valor acrescentado, quando comparados com setores mais inovadores e tecnologicamente intensivos.

Tabela 2.9. Distribuição dos projetos por setor de atividade económica

	Número	%
Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos	43	16,73
Alojamento, restauração e similares	38	14,79
Outras atividades de serviços	31	12,06
Indústria transformadora	28	10,89
Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares	23	8,95
Atividades administrativas e dos serviços de apoio	21	8,17
Atividades de informação e de comunicação	15	5,84
Construção	13	5,06
Atividades artísticas, de espetáculos, desportivas e recreativas	10	3,89
Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca	10	3,89
Transportes e armazenamento	10	3,89
Educação	8	3,11
Atividades imobiliárias	4	1,56
Atividades financeiras e de seguros	2	0,78
Atividades dos organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais	1	0,39
Total	**257**	**100**

2.8.2. Investimento e financiamento

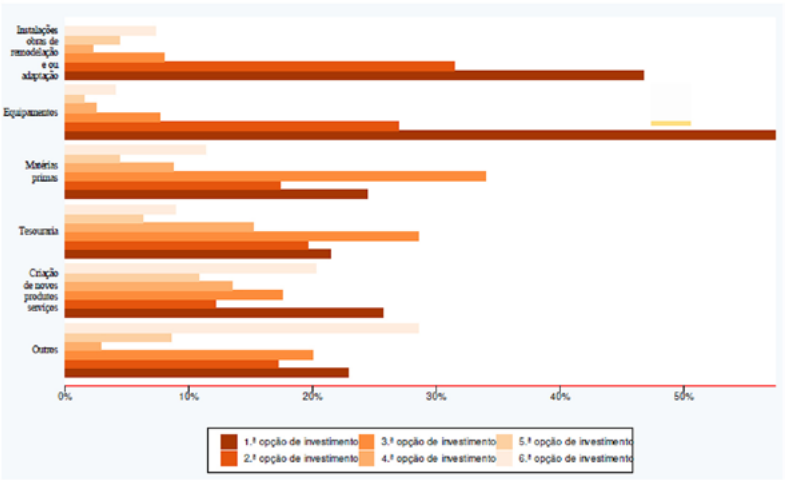
O montante de investimento inicial médio foi de €15.250, com uma dispersão à volta deste valor (desvio padrão de €5.545), como se pode constatar na Tabela 2.10. Este investimento variou entre um mínimo de €2.000 e um máximo de €25.000.

Tabela 2.10. Montante de investimento inicial

Número	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
192	15,250€	5.545€	2.000€	25.000€

Atendendo às rubricas para as quais foi direcionado este investimento, constata-se que o principal destino foi os novos equipamentos e as instalações e obras de remodelação e/ou adaptação, considerados como a 1.ª, 2.ª ou 3.ª opção de investimento por 92% e 86% dos inquiridos, respetivamente. O investimento em matérias-primas e em tesouraria vem a seguir na lista de preferências dos ME ao serem considerados como 1.ª, 2.ª ou 3.ª opção de investimento por 76% e 70%, respetivamente. A criação de novos produtos/serviços esteve nas 3 primeiras opções de investimento de 55% dos promotores (vide Figura 2.21).

Figura 2.21. Opções de investimento por rubrica



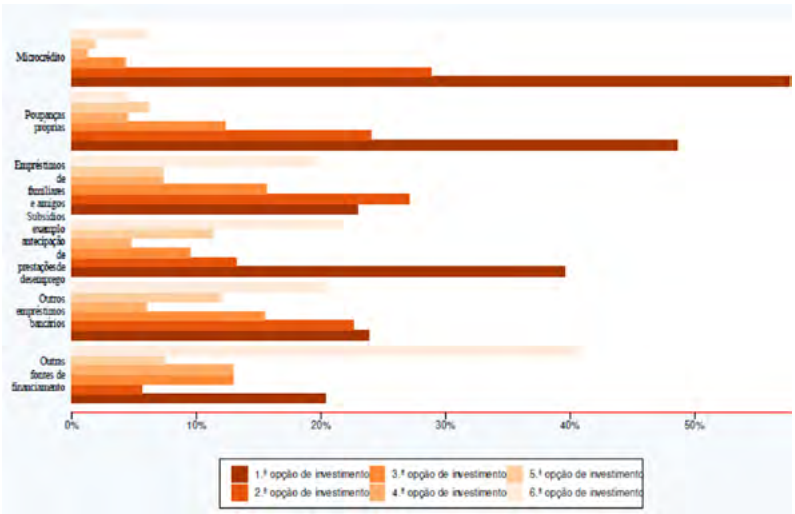
O financiamento obtido através da entidade bancária a quem foi submetido o projeto foi, em média, de €14.521, com um montante mínimo de €2.000 e máximo de €25.000 (vide Tabela 2.11).

Tabela 2.11. Montante de empréstimo aprovado

Número	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
160	14,521€	5.577€	2.000€	25.000€

Quando desafiados a hierarquizar as fontes de financiamento preferidas, o microcrédito e as poupanças próprias são escolhidos como 1.ª, 2.ª ou 3.ª opção por 91% e 85% dos ME, respetivamente. Como se pode ver na Figura 2.22, os empréstimos de familiares e amigos aparecem em 3.º lugar na lista de preferências dos promotores dos projetos, seguidos dos subsídios, onde se incluem a antecipação do subsídio de desemprego e outros empréstimos bancários.

Figura 2.22. Fontes de financiamento do negócio por ordem de preferência dos ME



2.8.3. Volume de negócios, postos de trabalho criados e resiliência face à crise pandémica provocada pela Covid-19

O volume de negócio médio anual gerado pelos ME situou-se em €21.434, variando entre um mínimo de €6.000,00 e um máximo de €45.000. Em termos de criação de emprego, observou-se uma média de cerca de 5 postos de trabalho criados, incluindo o próprio posto de trabalho, pelos promotores dos projetos, variando entre um mínimo de 1 e um máximo de 13 novos postos de trabalho criados (vide Tabela 2.12)

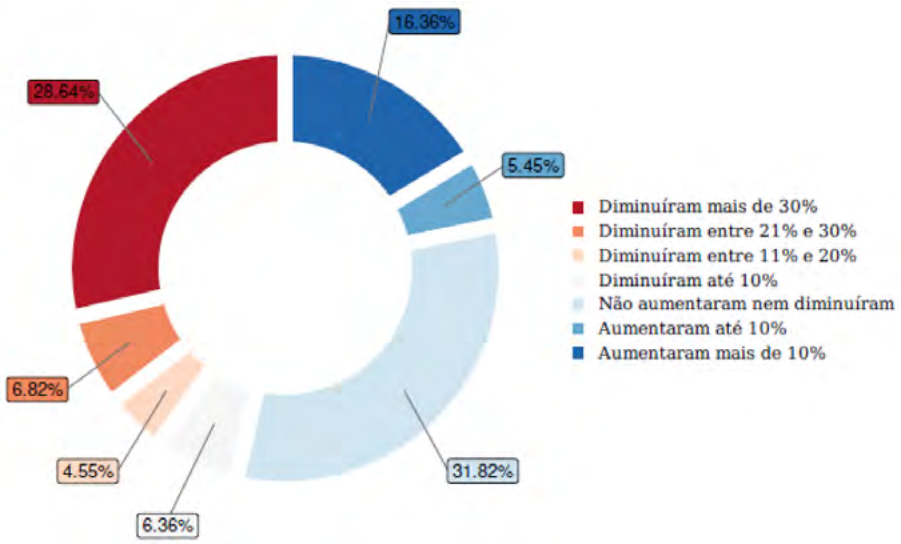
Tabela 2.12. Número de trabalhadores e volume de negócios em euros

	Número	Média	Desvio Padrão	Mínimo	Máximo
Número de trabalhadores	226	4,69	2,56	1	13
Volume de negócios aproximado em euros	58	21.434€	11.590,37€	6.000€	45.000€

Tendo presente que o ano de 2020 foi um ano atípico para os negócios por virtude da crise pandémica provocada pela COVID-19, procurou-se perceber qual o seu efeito no nível de atividade dos ME. Como é reconhecido, tal colocou à sociedade, em geral, e aos ME, em particular, restrições e desafios sem precedentes, pois não são poucos os negócios que fecharam as suas portas ou reduziram a sua atividade.

Os resultados sumariados na Figura 2.23 mostram que 46,4% dos ME sofreram uma redução das suas vendas e prestação de serviços e 31,8% assistiram a uma estagnação no seu nível de atividade. Contudo, não é de menosprezar o que os dados nos mostram quanto à resiliência face à crise enfrentada pelos ME; 21,8% dos ME inquiridos viram as suas vendas e a prestação de serviços aumentarem até 10% (ou mais) durante o ano de 2020, o primeiro ano da pandemia.

Figura 2.23. Variação das vendas e prestação de serviços durante o ano de 2020



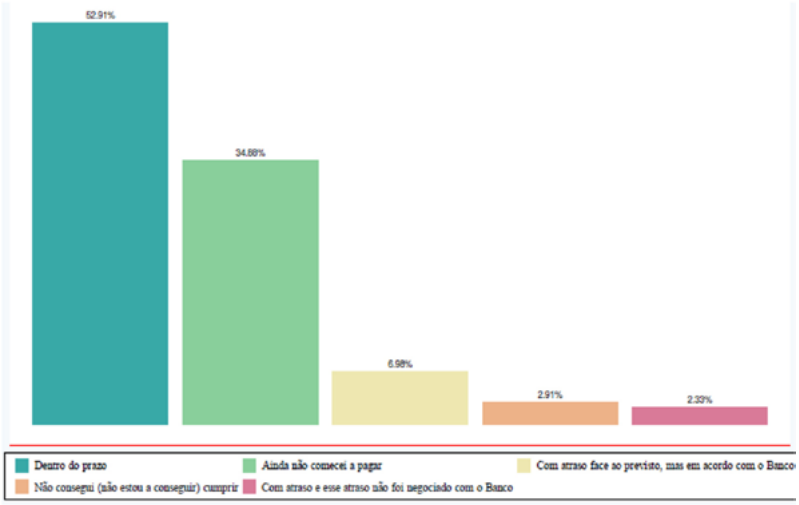
2.9. Desempenho do negócio atual e perspetivas futuras

Entre os indicadores vulgarmente utilizados para medir o desempenho atual dos negócios, inclui-se a forma como se está a fazer face ao cumprimento do serviço da dívida e o desempenho propriamente dito ao nível económico e financeiro.

No que se refere ao cumprimento do serviço da dívida (pagamento de juros e reembolso do capital), a maioria dos ME (52,9%) tem-no conseguido fazer dentro do prazo (vide Figura 2.24). Apenas 5,2% dos ME indicaram que não conseguiram ou não estão a conseguir cumprir com o banco financiador (2,9%) ou estão a fazê-lo com atraso face ao plano inicialmente estabelecido (2,3%). Mais de um terço dos promotores dos projetos encontra-se ainda no período de carência.

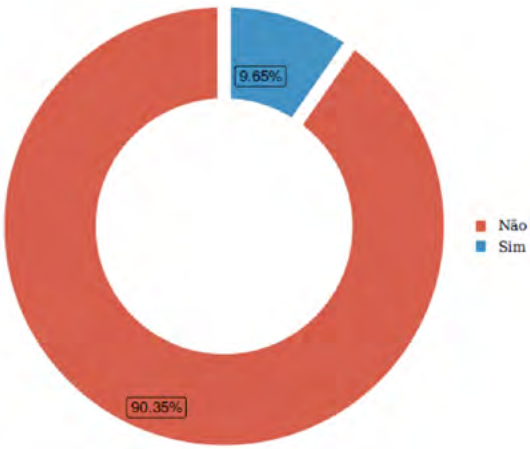
Quando se procura perceber o grau de literacia financeira dos ME, avaliado pelo seu conhecimento da taxa de juro que estão a suportar no financiamento bancário a que recorreram, uma grande maioria (90,4%) diz desconhecer essa taxa (vide Figura 2.25). Este número é preocupante, quer quando nos colocamos do lado dos ME e dos credores (preocupados com o bom cumprimento), quer do regulador (preocupado com a literacia financeira de quem recorre ao crédito). Preocupações muito legítimas numa economia centrada na criação de valor.

Figura 2.24. Pagamento do serviço de dívida



Quando se pediu aos ME para avaliarem o seu grau de satisfação com os lucros obtidos com as vendas e a prestação de serviços, e se os consideram satisfatórios face ao que conhecem da concorrência, apenas 25% dos ME se consideram satisfeitos ou muito satisfeitos com os lucros das suas vendas e 30% consideram-se melhor ou muito melhor face à sua concorrência

Figura 2.25. Conhecimento sobre a taxa de juro



direta (vide Figura 2.26). Contudo, não podemos ignorar que estes resultados podem estar fortemente influenciados pelo sentimento negativo criado pela crise pandémica provocada pela Covid-19. Esta baixa satisfação não deixa de ser também evidente quando se atende a outras dimensões do desempenho, para além do comportamento das vendas e prestação de serviços, de que são exemplos a rentabilidade dos investimentos, a rentabilidade dos capitais investidos ou o número de postos de trabalho criados nos últimos três anos (Figura 2.27). Estudos futuros voltados para o microcrédito poderão comparar se este baixo nível de satisfação se deve exclusivamente à crise provocada pela COVID-19 ou se se prende também com os desafios de criar um novo negócio.

2.10. Bem-estar passado, presente e expectativas quanto ao futuro dos microempreendedores

A natureza dos negócios financiados pelo PNM impõe que na avaliação do seu desempenho se vá além de métricas baseadas no (in)cumprimento do serviço da dívida ou em indicadores económico-financeiros. Embora não negligenciando essas métricas, é necessário atender aos seus efeitos na criação do próprio negócio, bem como no bem-estar dos ME nas suas diferentes dimensões: geral, económico-financeiro, ocupacional e social. O conhecimento dos efeitos dos programas do microcrédito nas diferentes dimensões do bem-estar dos ME reveste-se de especial importância tanto

Figura 2.26. Avaliação do desempenho económico

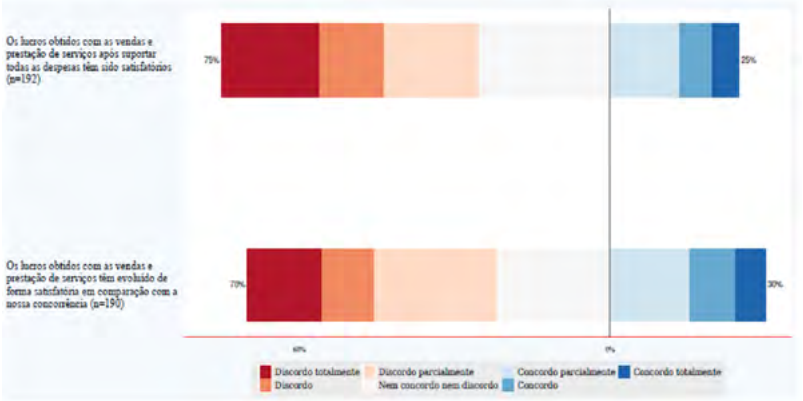
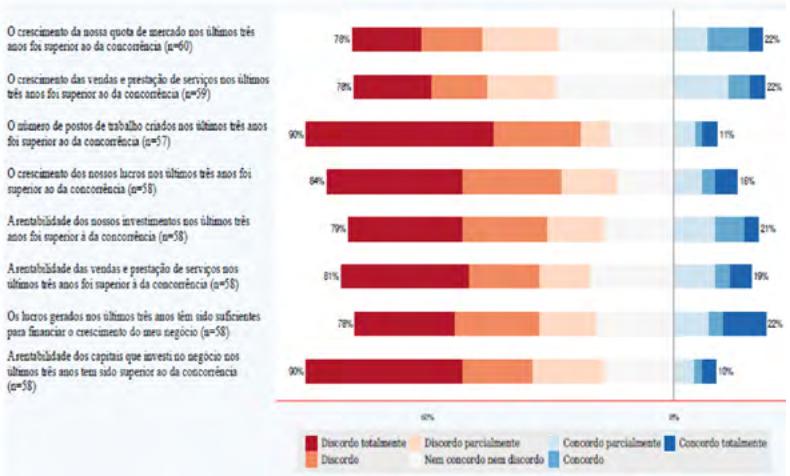


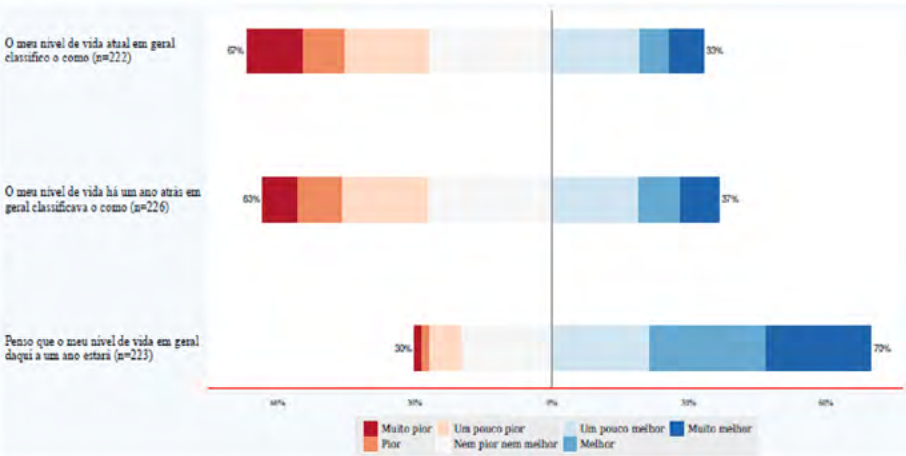
Figura 2.27. Desempenho do negócio nos últimos três anos



para estes como para os gestores de políticas públicas. Tendo presente esta preocupação, procurou-se recolher informação junto dos ME relativa a estas diferentes dimensões, utilizando a escala proposta por Prilleltensky et al. (2015). Assim, relativamente a cada uma das dimensões do bem-estar, procurou-se perceber como os ME classificam a sua situação passada (um ano antes do inquérito) e presente (à data do inquérito), bem como perspetivam a sua situação futura (daí a um ano), utilizando uma escala do tipo Likert com 7 pontos, em que 1 = muito pior, …, 7 = muito melhor. Quando questionados acerca do seu bem-estar em geral, apenas 33% dos ME o

classificam como um pouco melhor, melhor ou muito melhor atualmente face ao passado; percentagem que sobe para 37%, quando se comparam com os níveis de bem-estar vividos um ano antes. Quanto à expetativa de evolução do seu bem-estar em geral no próximo ano, os ME mostram-se muito mais otimistas, esperando 70% deles que o seu nível de bem-estar em geral esteja melhor daqui a um ano (vide Figura 2.28). Ao olhar para este pessimismo em relação ao presente e ao passado, não podemos ignorar o efeito da crise pandémica provocada pelo Covid-19.

Figura 2.28. Bem-estar em geral: passado, presente e perspetivas futuras



Quando se atende ao bem-estar económico-financeiro passado, presente e perspetivas futuras, os resultados obtidos mostram-se similares aos referentes ao bem-estar em geral, como se pode ver na Figura 2.29. Apenas 24% dos ME classificam o seu bem-estar a nível económico-financeiro um pouco melhor, melhor ou muito melhor atualmente quando comparado aos níveis percebidos um ano antes. Já em relação ao futuro próximo, 69% dos ME acreditam que o seu nível de bem-estar ao nível económico-financeiro irá melhorar.

Olhando para as dimensões do bem-estar dos ME referentes ao nível ocupacional e de integração na comunidade (social), os resultados são bastante mais positivos, como se evidencia na Figura 2.30 e na Figura 2.31, respetivamente. No que se refere ao nível ocupacional, a maioria dos ME

Figura 2.29. Bem-estar económico-financeiro: passado, presente e perspetivas futuras

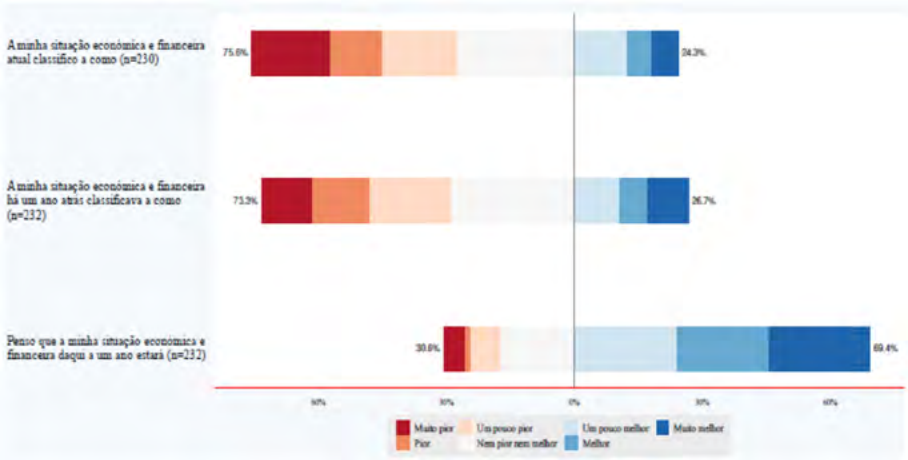
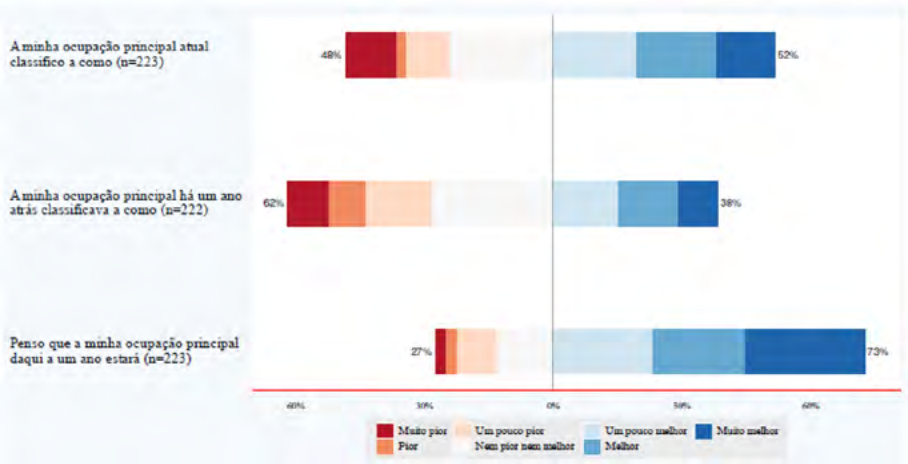
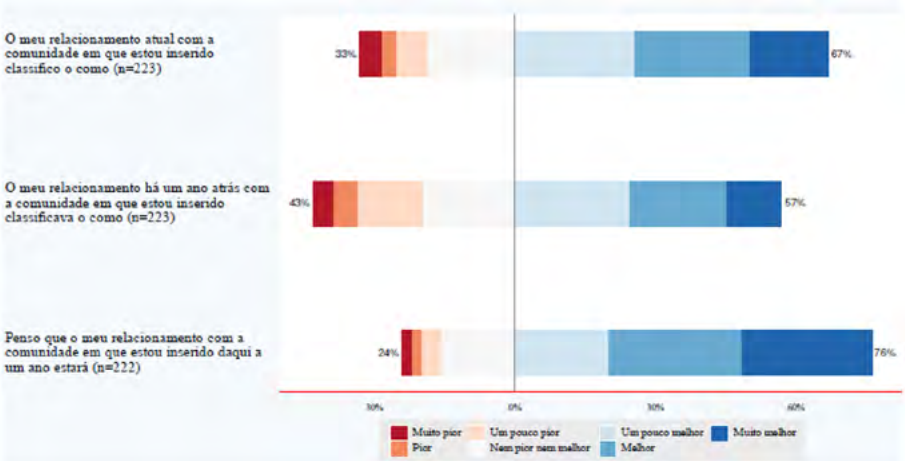


Figura 2.30. Bem-estar ocupacional: passado, presente e perspetivas futuras



revela que a sua situação ocupacional melhorou, classificando-a como um pouco melhor ou muito melhor atualmente (52%), esperando que no futuro também se encontre melhor ou muito melhor (73%). Estes resultados são ainda mais animadores quando se atende a nível de integração social dos ME: 67% dos inquiridos são da opinião de que o seu nível de relacionamento atual com a comunidade onde estão inseridos se encontra melhor ou muito

Figura 2.31. Integração dos ME na comunidade: passada, presente e perspetivas futuras



melhor; valor que sobe para 76% se estendermos às suas perspetivas futuras. Estes dados são reveladores de que, mesmo considerando os efeitos negativos da crise pandémica provocada pela Covid-19, através do acesso a programas de microcrédito, os ME melhoraram quer a sua ocupação principal, quer os seus relacionamentos com a comunidade em que se encontram inseridos, mostrando-se também muito otimistas quanto ao futuro no que se refere a estas duas dimensões do bem-estar.

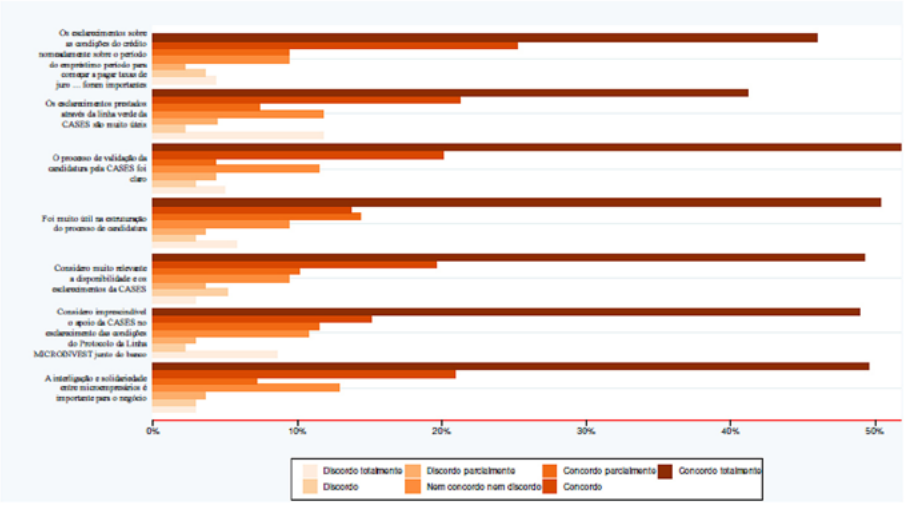
2.11. O papel dos parceiros CASES e/ou EPATs

Os ME, muitas vezes afastados do acesso ao crédito pelos canais tradicionais, encontram no PNM uma forma de criar o seu próprio negócio ou desenvolver o negócio já existente. A sua situação, por vezes de vulnerabilidade e de falta de literacia financeira, requer que lhe seja prestada ajuda, quer na fase de candidatura, quer em momentos posteriores. Conscientes desta situação, a CASES e as EPATs revestem-se de especial importância pelo papel que desempenham na estruturação do processo de candidatura, na ajuda à sua apresentação ao banco financiador, bem como no acompanhamento que prestam aos ME nos primeiros anos de atividade e na rede colaborativa que lhes tem permitido criar. Este acompanhamento tem sido profícuo e reconhecido pelos ME, como se pode constatar pelas suas opiniões relativas à forma como o avaliam.

2.11.1. CASES

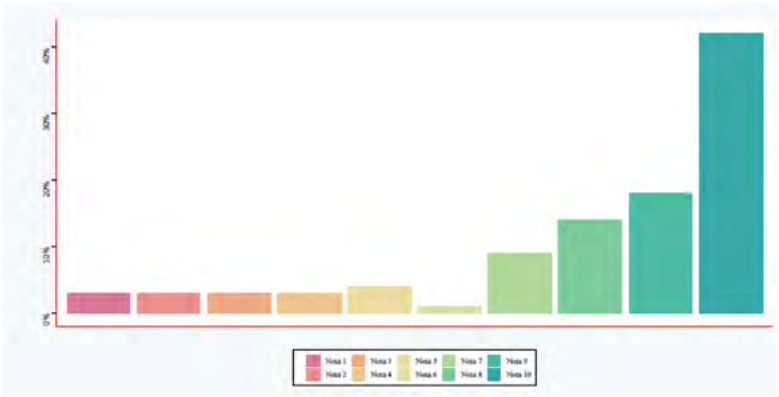
No que se refere à CASES, é de destacar a avaliação francamente positiva que lhe é feita pelos ME pelo apoio prestado, tendo em atenção todos os parâmetros de avaliação considerados neste estudo. Considerando as respostas classificadas como "concordo totalmente", "concordo parcialmente" e "concordo", mais de 75% dos ME consideram que a experiência que tiveram com a CASES foi: i) muito útil na fase de estruturação do processo de candidatura, ii) imprescindível no esclarecimento das condições do Protocolo da Linha MICROINVEST junto do banco, iii) muito relevante na disponibilidade e nos esclarecimentos que lhe foram prestados, quer em termos gerais, quer no que respeita às condições do crédito (e.g., período do empréstimo, período para começar a pagar, taxas de juro, entre outros) e iv) muito importante para o negócio pela interligação e solidariedade que permite criar e desenvolver entre ME (vide Figura 2.32).

Figura 2.32. Avaliação de desempenho da CASES



Quando desafiados a classificar o relacionamento mantido com a CASES, 75% dos ME atribuem uma pontuação entre 8 e 10, numa escala de 10 pontos, onde 1 representa a pontuação mínima e 10 a pontuação máxima, demonstrando uma grande satisfação por parte dos mesmos (vide Figura 2.33).

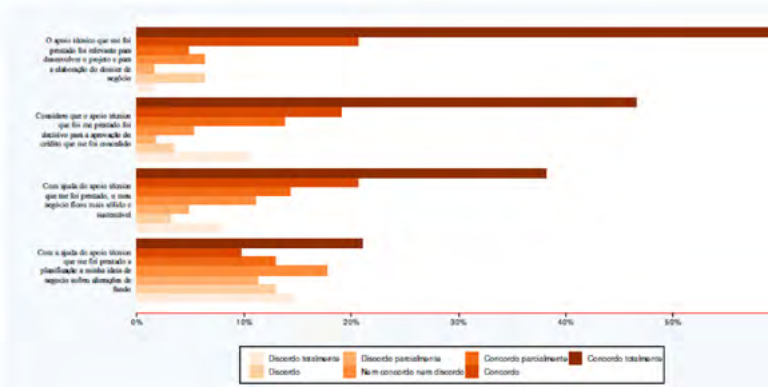
Figura 2.33. Avaliação global de desempenho da CASES



2.11.2. EPATs

Quando solicitados a avaliar o apoio que lhes foi prestado pelas EPATs, os ME também se mostram particularmente satisfeitos, quer quanto ao apoio técnico prestado no âmbito do desenvolvimento do negócio, quer na elaboração do dossiê de negócio (84% dos ME consideram-no importante ou muito importante), considerando mesmo que esse apoio foi decisivo para a aprovação do crédito que lhes foi concedido (79%), tendo também contribuído decisivamente para a solidez e sustentabilidade do negócio (vide Figura 2.34).

Figura 2.34. Avaliação de desempenho das EPATS



Bibliografia

Abdallah Ali, M., Mughal, M., & Chhorn, D. (2024). Empowering women through microcredit in Djibouti. *Review of Development Economics, 28(3)*, 1031-1062.

ACI. (2022). Aliança Cooperativa Internacional. Friedrich Wilhelm Raiffeisen. https://www.ica.coop/en/friedrich-wilhelm-raiffeisen

Afonso, J. S. (2011). O Microcrédito em Portugal. https://ideas.repec.org/b/por/temoli/003.html

Agência Portuguesa do Ambiente. (2020, 6 de outubro). Esclarecimento APA: Estudo da CIP sobre taxas (Nota à Comunicação Social n.º 57/2020). https://apambiente.pt/sites/default/files/_A_APA/Comunicacao/Media/NotasOCS2020/Nota_OCS_2020-57_EsclarecimentoAPA_EstudoCIPSobreTaxasAPA.pdf

Ahamad, S., Islam, M. A., Yusof, M. F. B., AlJaifi, H. A., & Ehigiamusoe, K. U. (2024). Relationship between microfinance institutions' selfsustainability and financing sources: Moderating role of external governance. *Annals of Public and Cooperative Economics, 95(4)*, 971-1001.

Al-Azzam, M. D., & Charfeddine, L. (2022). Financing new entrepreneurship: credit or microcredit?. *Economics Letters, 216*, 110634.

Alves, M. B. (2006). *O microcrédito: mais uma panaceia? Revista Portuguesa de Estudos Regionais, 13.*

Andrikopoulos, A. (2020). Delineating social finance. *International Review of Financial Analysis, 70*, 101519.

Annan, A., Ciccotello, C. S., & Rioja, F. (2024). Sources of funding and performance of microfinance institutions over the life cycle.International

Review of Financial Analysis, 95(B), 103415. https://doi.org/10.1016/j.irfa.2024.103415

Aragón, F. M., Karaivanov, A., & Krishnaswamy, K. (2020). Credit lines in microcredit: Short-term evidence from a randomized controlled trial in India. *Journal of Development Economics, 146*, 102497.

Arbolino, R., Carlucci, F., Cirà, A., Yigitcanlar, T., & Ioppolo, G. (2018). Mitigating regional disparities through microfinancing: An analysis of microcredit as a sustainability tool for territorial development in Italy. *Land use policy, 70*, 281–288.

Armendariz de Aghion, B., & Morduch, J. (2000). Microfinance beyond group lending. *Economics of Transition, 8(2)*, 401–420.

Armendáriz, B., & Morduch, J. (2005).*The economics of microfinance*.MIT Press.

Armendáriz, B., Beatriz D'Espallier, Hudon, M., & Szafarz, A. (2013). *Subsidy uncertainty and microfinance mission drift.* SSRN 1731265.

Balliester Reis, T. (2026). What is financial inclusion? A critical review. *Journal of Economic Issues, 60(1)*, 210-231.

Banu, J., Baral, R., & Vijayalakshmi, V. (2024). The enablers and stumbling blocks in sustaining growth of women-owned micro-enterprises in India–a qualitative inquiry. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy, 18(5)*, 918-944.

Baptista, A. M., Cordovil, F, & Lemos, T. (2021). *O Microcrédito em Portugal: uma ideia para o futuro - Legado e Testemunho da ANDC. Disponível em https://cases.pt/wp-content/uploads/2022/02/O-Microcredito-em-Portugal-uma-ideia-para-o-futuro.-Legado-e-Testemunho-da-ANDC.pdf*

Barancelli, M. E. (2017). *Inovação Social e Microcrédito: Um estudo de caso sobre a Associação Nacional de Direito ao Crédito (Dissertação de Mestrado em Intervenção Social).*

Bari, F., Malik, K., Meki, M., & Quinn, S. (2024). Asset-based microfinance for microenterprises: Evidence from Pakistan. *American Economic Review, 114(2)*, 534-574.

Barinaga, E. (2014). Microfinance in a developed welfare state: A hybrid technology for the government of the outcast.*Geoforum, 51*, 27–36.

Barr, M. S. (2005). Microfinance and financial development. Mich. J. *Int'l L., 26*, 271–296.

Beisland, L. A., Djan, K. O., Mersland, R., & Randøy, T. (2021). Measuring Social Performance in Social Enterprises: A Global Study of Microfinance Institutions: LA Beisland et al. *Journal of Business Ethics, 171(1)*, 51-71.

Bending, M, Unterberg, M, & Sarpong, B. (2014). *Overview of the Microcredit Sector in the European Union 2012-13.*Microfinance Overview Surveys.

Berger, E. A., Butler, A. W., Hu, E., & Zekhnini, M. (2020). *Financial integration and credit democratization: Linking banking deregulation to economic growth.* Journal of Financial Intermediation, 100857.

Bettoni, L., Santos, M., & Oliveira Filho, G. (2023). The impact of microcredit on small firms in Brazil: A potential to promote investment, growth and inclusion. *Journal of Policy Modeling, 45(3)*, 592-608.

Bhatt, N., & Tang, S.-Y. (2001). Making microcredit work in the United States: Social, financial, and administrative dimensions. *Economic Development Quarterly, 15(3)*, 229–241.

Bibi, U., Balli, H. O., Matthews, C. D., & Tripe, D. W. (2018). New approaches to measure the social performance of microfinance institutions (MFIs). *International Review of Economics & Finance, 53*, 88–97.

Botti, F, Dagradi, D. L., & Torre, L. M. (2016a). *Microfinance In Europe: A Survey Of Emn-Mfc Members.* European Microfinance Network.

Botti, F., Dagradi, D. L., Torre, L. M., et al. (2016b). *Microfinance In Europe: A Survey Of Emn-Mfc Members.*Report 2014/2015.

Brana, S. (2013). *Microcredit: an answer to the gender problem in funding? Small Business Economics, 40(1)*, 87–100.

Bruton, G. D., Sutter, C., & Lenz, A.-K. (2021). *Economic inequality–Is entrepreneurship the cause or the solution? A review and research agenda for emerging economies [Number: 3 Publisher: Elsevier].* Journal of Business Venturing, 36(3), (in press). https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2021. 106095

Caixa Geral de Depósitos. (2006). *Relatório e contas 2006.*https://www.cgd.pt/Investor-Relations/Informacao-Financeira/CGD/Relatorios-Contas/Documents/CGD-Relatorio-Contas-2006.pdf

Caixa Geral de Depósitos. (2014).*Relatório e contas 2014*.https://www.cgd.pt/Investor-Relations/Informacao-Financeira/CGD/Relatorios-Contas/2014/Documents/Relatorio-Contas-CGD-2014.pdf

Caixa Geral de Depósitos. (2015).*Relatório de gestão e contas 2015*.https://www.cgd.pt/Investor-Relations/Informacao-Financeira/CGD/Relatorios-Contas/2015/Documents/Relatorio-Contas-CGD-2015.pdf

Caixa Geral de Depósitos. (2016).*Relatório de gestão e contas 2016*.https://www.cgd.pt/Investor-Relations/Informacao-Financeira/CGD/Relatorios-Contas/2016/Documents/Relatorio-Contas-CGD-2016.pdf

Centeio, J. (2008). Microcrédito: o papel na responsabilidade social. Lisboa: Câmara de Comércio e Indústria Luso Francesa. *International Entrepreneurship and Management Journal, 7 (2)*, 219–238.

Chandel, D. S., & Gupta, N. (2025). Women-led development through microfinance led interventions: Myths or reality?. *Social Sciences & Humanities Open, 11*, 101409.

Chen, D., Li, X., & Lai, F. (2017). Gender discrimination in online peer-to-peer credit lending: evidence from a lending platform in China [Number: 4 Publisher: Springer].*Electronic Commerce Research, 17 (4)*, 553–583.

Chowdhury, M. S., Ahmmed, F., & Hossain, M. I. (2020). Conditionalities of public microfinance and the rural poor: Voices from the below. *Journal of International Development, 32(4)*, 526-542.

CIDEC. (2004). *Centro Interdisciplinar de Estudos Económicos (CIDEC).* Avaliação do Programa ILE (Iniciativas Locais de Emprego) no período de 1996 a 2001.

Confederação Empresarial de Portugal. (2020). Estudo sobre a carga fiscal em Portugal. https://cip.org.pt/wp-content/uploads/2020/10/EstudoCargafiscal2020_A4-11-a.pdf

Cintina, I., & Love, I. (2017). *Re-evaluating microfinance: evidence from propensity score matching.* The World Bank.

Comissão Europeia. (2007). *Uma iniciativa europeia para o desenvolvimento do microcrédito em prol do crescimento e do emprego (COM(2007) 708 final).* https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/ALL/?uri=CELEX:52007DC0708

Comissão Europeia. (2017). *Código europeu de boa conduta para a concessão de microcrédito.* Consultado em 18.03.2022. https://webgate.ec.europa.eu/easi-micpro/static/pdf/2.5/codeOfGoodConduct_pt.pdf

Comissão Europeia. (2021). Regulamento (UE) 2021/523 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 24 de março de 2021, que estabelece o Programa InvestEU. Jornal Oficial da União Europeia. https://eur-lex.europa.eu/EN/legal-content/summary/investeu-programme-2021–2027.html

Comissão Europeia. (2024).*Microfinanças e financiamento do empreendedorismo social*. Direção-Geral do Emprego, dos Assuntos Sociais e da Inclusão. https://employment-social-affairs.ec.europa.eu/policies-and-activities/funding/microfinance-and-social-enterprise-finance_en

Convergences. (2011). Microfinance barometer 2011 (technical report). Convergences.

Convergences. (2012). Microfinance Barometer 2012 (rel. téc.). Convergences. Paris.

Convergences. (2013). Microfinance Barometer 2013 (rel. téc.). Convergences. Paris.

Convergences. (2014).Microfinance Barometer 2014 (rel.téc.). Convergences. Paris.

Convergences. (2015). Microfinance Barometer 2015 (rel. téc.). Convergences. Paris.

Convergences. (2016). Microfinance Barometer 2016 (rel. téc.). Convergences. Paris.

Convergences. (2017). Microfinance Barometer 2017 (rel. téc.). Convergences. Paris.

Convergences. (2018).Microfinance Barometer 2018 (rel.téc.). Convergences. Paris.

Cooperativa António Sérgio para a Economia Social. (2019). Relatório de atividade do Programa Nacional de Microcrédito 2019. https://www.cases.pt/wp-content/uploads/2021/03/RelatorioAtividade2019_PNM_publico.pdf

Cordovil, F, & Lemos, T. (2018). *ANDC - 18 Anos ao Serviço da Inclusão Económica e Social em Portugal.*

Cozarenco, A., & Ongena, S. (2026). Social and Environmental Financial Services: Where Do We Stand?. *Journal of Financial Services Research, 69(1)*, 1-16.ff

Cruz, M., Foster, J. E., Quillin, B., & Schellekens, P. (2015). *Ending Extreme Poverty and Sharing Prosperity.*

Curto, A, & Martins, A. (2013). *Microempresas, Microcrédito, Autoemprego.* Programa Nacional de Microcrédito. Coleção Estudos de Economia Social, N.º, 5.

Dalla Pellegrina, L., Diriker, D., Landoni, P., Moro, D., & Wijesiri, M. (2024). Financial and social sustainability in the European microfinance sector. *Small Business Economics, 63(3)*, 1249–1292. https://doi.org/10.1007/s11187-023-00850-7

Daudi, K. W., & Dalvadi, Y. M. (2025). Mapping the Research Landscape of Microfinance: A Bibliometric Analysis (2016–2024). *Sage Open, 15(4)*, 21582440251389326.

Demirguc-Kunt, A., Beck, T., & Honohan, P. (2008). *Access to finance and development: theory and measurement.*Finance for All? Policies and Pitfalls in Expanding Access, 22.

Diriker, D, Landoni, P, & Benaglio, N. (2018a). *Microfinance in Europe: Survey Report.*

Diriker, D., Landoni, P., Benaglio, N., et al. (2018b). *Microfinance in Europe: survey report 2016-2017.*European Microfinance Network, 68.

Duvendack, M., Palmer-Jones, R., Copestake, J. G., Hooper, L., Loke, Y., & Rao.

Eggers, F., Kraus, S., Hughes, M., Laraway, S., & Snycerski, S. (2013). Implications of customer and entrepreneurial orientations for SME growth. *Management Decision, 51(3)*, 524–546.

Emanuel-Correia, R., Duarte, F., Gama, A. P. M., & Augusto, M. (2022). *Does peer-to-peer crowdfunding boost refugee entrepreneurs? Finance Research Letters, 46*, 102264.

European Microfinance Network, & Microfinance Centre. (2018). *EMN/MFC proposal for a revised EU definition of microfinance and microcredit*. https://

www.european-microfinance.org/wp-content/uploads/2025/02/MF-in-EU-definition_FINAL.pdf

European Microfinance Network, & Microfinance Centre. (2020). *Microfinance in Europe: Survey report 2020 edition.* https://www.european-microfinance.org/sites/default/files/document/file/survey2020_87.pdf

European Microfinance Network, & Microfinance Centre. (2022). Microfinance in Europe: Survey report 2022 edition. https://mfc.org.pl/wp-content/uploads/2022/12/execs2_EN.pdf

European Microfinance Network, & Microfinance Centre. (2026). *Microfinance in Europe: Survey report 2025 edition*.https://www.european-microfinance.org/wp-content/uploads/2026/02/Survey-on-Microfinane-in-Europe-2025.pdf

European Microfinance Network. (2024). *Microcredit regulation in Europe: An overview (December 2024 version)*.https://www.european-microfinance.org/wp-content/uploads/2025/04/mainReport_NEW_2024_FINAL-1.pdf

Eurostat. (2018). *Smarter, greener, more inclusive? Indicators to support the Europe 2020 Strategy - 2018 edition*.Publications Office of the European Union.

Eurostat. (n.d.). At-risk-of-poverty rate after social transfers, Portugal, 2000 [Data set]. Eurostat Data Browser (ilc_li02). https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ilc_li02/default/line?lang=en

Evers, J, Lahn, S, & Jung, M. (2007). *Status of Microfinance in Western Europe - an Academic Review*.EMN Issue Paper.

Fadikpe, A. A. A., Danquah, R., Aidoo, M., Chomen, D. A., Yankey, R., & Dongmei, X. (2022). Linkages between social and financial performance: Evidence from Sub-Saharan Africa microfinance institutions. *Plos one, 17(3)*, e0261326.

Fiala, N. (2018). Returns to microcredit, cash grants and training for male and female microentrepreneurs in Uganda.*World Development, 105*, 189–200.

Field, E., Pande, R., Papp, J., & Rigol, N. (2013). Does the classic microfinance model discourage entrepreneurship among the poor? Experimental evidence from India.*The American Economic Review, 103(6)*, 2196–2226. https://doi.org/doi:10.1257/aer.103.6.2196

Fundo Europeu de Investimento. (2024). InvestEU microfinance and social entrepreneurship capped guarantee product. https://www.eif.org/guarantee-products/all/investeu-micro-social-capped-guarantee

Gama, A. P. M., Emanuel-Correia, R., Augusto, M., & Duarte, F. (2021). Bringing modernity to prosocial crowdfunding's campaigns: An empirical examination of the transition to modern sectors. Applied Economics, 53(49), 5677–5694.

Gama, A. P. M., Augusto, M., Duarte, F., & Emanuel-Correia, R. (Eds.). (2024). Microfinance: Intervention in challenging contexts. Springer. https://doi.org/10.1007/978-981-97-5388-8

Giacomin, O., Janssen, F., Pruett, M., Shinnar, R. S., Llopis, F., & Toney, B. (2011). Entrepreneurial intentions, motivations and barriers: Differences among Ame-rican, Asian and European students. International Entrepreneurship and Management Journal, 7 (2), 219–238.

Grameen Bank. (2019). Annual Report. Consultado em 20.03.2022. https://grameenb ank.org/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/AnnualReportPDF_2019.pdf

Grameen Bank. (2022). What is microcredit? https://grameenbank.org/what-is-microcredit/

Hollis, A, & Sweetman, A. (1996). *The Evolution of a Microcredit Institution: The Irish Loan Funds, 1720-1920.* Working Papers ECPAP-96-01.

IAPMEI. (2020). *Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento (IAPMEI).* Manual do Empreendedor. Consultado em 30.03.2022. https ://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/ Empreendedorismo-%281%29/DOCS_Emp/ManualEmpreendedor_sd.aspx

Islam, K. J., & Simpson, W. (2018). Payday Lending and Microcredit: Two Faces of the Same Problem?.*Journal of International Development, 30(4)*, 584–614.

Johnson, S., & Rogaly, B. 5. Conclusions - Microfinance and Poverty Reduction. Em: Em Microfinance and Poverty Reduction. Oxfam Publishing, 1997, pp. 118–124.

Khavul, S. (2010). Microfinance: creating opportunities for the poor?.*The Academy of Management Perspectives, 24(3)*, 58–72. Obtido 10 maio 2017, de http://amp.aom.org/content/24/3/58.short

Kraemer-Eis, H., & Conforti, A. (2009). Microfinance in Europe: A market overview (technical report). EIF Working Paper.

Ledgerwood, J. (1999). Microfinance handbook: An institutional and financial perspective. The International Bank for Reconstruction and Development.

Marcus, R., Porter, B., & Harper, C. (1999). Money matters: Understanding microfinance. Save the Children Working Paper No. 19. Save the Children.

Matin, I., Hulme, D., & Rutherford, S. (2002). Finance for the poor: from microcredit to microfinancial services. J. Int.*Dev., 14(2)*, 273–294.

McHugh, N., Baker, R., & Donaldson, C. (2019). Microcredit for enterprise in the UK as an "alternative" economic space. Geoforum, 100, 80–88.

McHugh, N., Biosca, O., & Donaldson, C. (2017). From wealth to health: Evaluating microfinance as a complex intervention. *Evaluation, 23(2)*, 209–225.

Mendes, A. (2007).*Estudo de Avaliação do Sistema de Microcrédito em Portugal.* Colecção Estudos e Análises, 43.

Microcredit Summit Campaign. (2010). *What is microfinance? A complete guide.* Consultado em 21.03.2022. https://www.mycreditsummit.com/what-is-microfinance2.html

Microfinance Centre. (2020). Impact of COVID-19 pandemic on the microfinance sector in Europe. https://mfc.org.pl/impact-of-covid-19-pandemic-on-the-microfinance-sector-in-europe/

Microfinance Centre. (2021). Best practice in microfinance: Effects and response to the COVID-19 pandemic: European MFIs. https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=25215&langId=en

Milana, C., & Ashta, A. (2012). Developing microfinance: A survey of the literature [Number: 7-8]. *Strategic Change, 21(7-8)*, 299–330. Obtido 14 julho 2016, de http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/jsc.1911/full

Montepio. (2017). *Microcrédito Montepio.* Consultado em 28.03.2022. https : / / www.bancomontepio.pt/iwov-resources/SitePublico/documentos/pt_PT/ institucional/Responsabilidade-Social/brochura-microcredito.pdf

Morduch, J. (1999). The microfinance promise. *Journal of Economic Literature, 37 (4)*, 1569–1614.

Morduch, J., & Ogden, T. (2024). What win–win lost: rethinking microfinance subsidy in the past and designing for the future. *Oxford Review of Economic Policy, 40(1)*, 44-53.

Mota, J., Moreira, A. C., & Brandão, C. (2018). Determinants of microcredit re-payment in Portugal: analysis of borrowers, loans and business projects. *Portuguese Economic Journal, 17 (3)*, 141–171.

Mukherjee, S. W., Bergquist, L. F., Burke, M., & Miguel, E. (2024). Unlocking the benefits of credit through saving. *Journal of Development Economics, 171*, 103346.

Navajas, S., Schreiner, M., Meyer, R. L., Gonzalez-Vega, C., & Rodriguez-Meza, J. (2000). Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia.*World development, 28(2)*, 333–346.

Newman, A., Schwarz, S., & Ahlstrom, D. (2017). Microfinance and entrepreneurship: An introduction. *International Small Business Journal, 35(7)*, 787–792.

Nieto, G. (2006). El microcrédito: dos escuelas teóricas y su influencia en las es-trategias de lucha contra la pobreza. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 54*, 167–186.

Nowak, M. (2008). Microcredits in Europe. *Revista de Economía Mundial, 19*, 27–32.

Osuma, G., Nzimande, N., & Simon-Ilogho, B. (2025). Examining microfinance and financial inclusion nexus in poverty alleviation and sustainable development in Sub-Saharan Africa. *Journal of Cleaner Production, 520*, 146135.

Parlamento Europeu, & Conselho da União Europeia. (2010).*Decisão n.º 283/2010/UE, de 25 de março de 2010, que estabelece um Instrumento de Microfinanciamento Europeu Progress para o Emprego e a Inclusão Social*.Jornal Oficial da União Europeia, L 87. https://eur-lex.europa.eu/eli/dec/2010/283/oj

Pedrini, M., Bramanti, V., Minciullo, M., & Ferri, L. M. (2016). Rethinking Microfinance for Developed Countries.*Journal of International Development,*

28(2), 281–302. Obtido 13 julho 2016, de http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/jid.3205/abstract

Pires, A. J. D. (2009). *O Microcrédito em economias desenvolvidas: Estudo de caso em Portugal.* Minho: Escola de Economia e Gestão da Universidade do Minho.

Presidência do Conselho de Ministros. (2026). *Resolução do Conselho de Ministros n.º 16/2026, de 3 de fevereiro.*Diário da República, 1.ª série, n.º 23.

Presidência do Conselho de Ministros. (2026).*Decreto-Lei n.º150/2026, de 28 de julho.*Diário da República. https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/decreto-lei/150-2026-1152696596

Presidência do Conselho de Ministros. (2026).*Despacho n.º10789/2026, de 1 de setembro.*Diário da República. https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/despacho/10789-2026-1164280290

Prilleltensky, I., Dietz, S., Prilleltensky, O., Myers, N. D., Rubenstein, C. L., Jin, Y., & McMahon, A. (2015). Assessing multidimensional well-being: Development and validation of the ICOPPE scale. *Journal of Community Psychology, 43(2)*, 199–226.

Pytkowska, J. (2021). *Microfinance in Europe: Survey report (2020 edition).* European Microfinance Network, & Microfinance Centre.

Reed, L. R., Marsden, J, Ortega, A, Rivera, C, & Rogers, S. (2014). *Resilience: The State of the Microcredit Summit Campaign Report.* Microcredit Summit Campaign.

Reed, L. R., Rao, D. S. K., Rivera, C, Rogers, S, & Gatti, L. (2013). *Vulnerability: The State of the Microcredit Summit Campaign Report.* Microcredit Summit Campaign.

Reed, L. R., Rao, D. S. K., Rivera, C, Rogers, S, Diaz, F, Gailly, S, Marsden, J, & Sanchez, X. (2015). *Mapping Pathways out of Poverty: The State of the Microcredit Summit Campaign Report.*

Ribeiro, J. P. C., Duarte, F., & Gama, A. P. M. (2022). Does microfinance foster the development of its clients? A bibliometric analysis and systematic literature review. Financial Innovation, 8, Article 35.

Robinson, M. S. Microfinance: the paradigm shift from credit delivery to sustainable financial intermediation. Em: Em Strategic Issues in Microfinance. Routledge, 1998, maio, pp. 55–86.

Salzmann, A. J. (2013). The integration of sustainability into the theory and practice of finance: an overview of the state of the art and outline of future developments.*Journal of business economics, 83(6)*, 555–576.

Schreiner, M, & Morduch, J. (2001). *Replicating Microfinance in the United States:Opportunities and Challenges (J Carr & Z.* Y. Tong, Eds.). Woodrow Wilson Center Press.

Seminário Microcrédito contra a Pobreza. ANDC.

Sengupta, R., & Aubuchon, C. P. (2008). *The microfinance revolution: An overview.* Federal Reserve Bank of St. Louis Review, 90(January/February 2008).

Servet, J. M. (2009). *Dicionário internacional da outra economia.* Coimbra: Almedina (A Cattani, J. L. Laville, L. I. Gaiger &. P. Hespanha, Eds.), 243–247.

Sierra, J., Muriel-Patino, V., & Rodríguez-López, F. (2024). A comprehensive framework for understanding microfinance performance evaluation methods. *Humanities and Social Sciences Communications, 11(1)*, 1-11.

Smith, B. W., Dalen, J., Wiggins, K., Tooley, E., Christopher, P., & Bernard, J. (2008). The brief resilience scale: assessing the ability to bounce back. *International journal of behavioral medicine, 15(3)*, 194–200.

Sun, Sunny Li, and Hao Liang. (2021).*"Globalization and affordability of microfinance." Journal of Business Venturing, 36(1)*, 106065.

Sutter, C., Bruton, G. D., & Chen, J. (2019). Entrepreneurship as a solution to extreme poverty: A review and future research directions. *Journal of business venturing, 34(1)*, 197–214.

Tanima, F. A., Brown, J., & Dillard, J. (2020). Surfacing the political: women's empowerment, microfinance, critical dialogic accounting and accountability. *Accounting, Organizations and Society, 85*, 101141.

Tanima, F. A., Brown, J., Wright, J., & Mackie, V. (2023). Taking critical dialogic accountability into the field: engaging contestation around microfinance and women's empowerment. *Critical perspectives on accounting, 90*, 102383.

Tarozzi, A., Desai, J., & Johnson, K. (2015). The impacts of microcredit: Evidence from Ethiopia. American Economic Journal: Applied Economics, 7(1), 54–89.

Taub, R. P. (1998). Making the Adaptation Across Cultures and Societies: A Report on an Attempt to Clone the Grameen Bank in Southern Arkansas. *Journal of Developmental Entrepreneurship, 3*, 353–369.

Tripuraneni, V., & Robbins, P. (2024). Credit in agrarian India: narrative policy struggles over farmer surplus. *Geoforum, 155*, 104081.

Uddin, M. H., Al Mahi, M., Akter, S., Mollah, S., & Liu, J. (2026). Is donation funding a dilemma for microfinance institutions?. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money, 106*, 102244.

Underwood, T. (2006). Microcredit Research in the EU15 and European Economic Area (EEA). *European Dialogue, 36*, 23–32.

Van Rooyen, C., Stewart, R., & De Wet, T. (2012). The impact of microfinance in sub-Saharan Africa: a systematic review of the evidence.*World Development, 40(11)*, 2249–2262.

Ward, A., Hernández-Sánchez, B. R., & Sánchez-García, J. C. (2019). Entrepreneurial potential and gender effects: the role of personality traits in university students' entrepreneurial intentions. *Frontiers in Psychology, 10*, 2700.

Wemans, J, & Veloso, J. (1998).*Sete Teses a Favor do Microcrédito em Portugal.*

Wemans, J. (2006). *A economia ao serviço da paz.* Consultado em 25.03.2022. https://www.apfn.com.pt/Noticias/Out2006/141006e.htm

Woller, G. (2002). From market failure to marketing failure: Market orientation as the key to deep outreach in microfinance. *Journal of International Development, 14(3)*, 305.

Yunus, M. (2003). Banker to the poor: Micro-lending and the battle against world poverty. PublicAffairs.

Yunus, M. (2006).*The Nobel Peace Prize 2006 [Accessed: 2022-10-29].*

Yunus, M. (2007). *Creating a world without poverty: Social business and the future of capitalism.* PublicAffairs.



Anexos #1:
O papel do mcicrocrédito na promoção da inclusão financeira e social

Este inquérito é anónimo e tem como objetivo a recolha de dados sobre o impacto do microcrédito na criação e desenvolvimento de novos negócios. Especificamente, este inquérito procura avaliar as condições que facilitam/dificultam o acesso ao microcrédito e o modo como este tem contribuído para: o fortalecimento de setores com maior dificuldade de aceder ao tradicional crédito bancário; melhorar o bem-estar e combater as desigualdades de género. Este questionário faz parte de um projeto financiado pela Fundação para a Ciência e a Tecnologia, I.P., sendo liderado pela Universidade da Beira Interior e a Universidade de Coimbra, em parceria com a Cooperativa António Sérgio para a Economia Social. As suas respostas são anónimas, respeitando as regras de privacidade dos inquiridos, garantindo a segurança e a confidencialidade das respostas recolhidas, em estrito cumprimento do Regulamento Geral de Proteção de Dados.

A sua colaboração é imprescindível para o sucesso deste projeto, pelo que gostaríamos de contar consigo no preenchimento de um questionário. A resposta a este questionário demora cerca de 12/15 minutos e as suas repostas são confidenciais e anónimas.

Caso tenha qualquer dúvida, por favor, entre em contato com Ricardo Correia (microcredito@ubi.pt).

( ) Declaro que aceito participar neste projeto de forma livre e sem pressões, e que tomei conhecimento acerca dos objetivos e propósitos do estudo. Declaro ainda que consinto a guarda e o tratamento dos meus dados apenas para efeitos deste projeto.

( ) Não aceito participar no questionário

1. Idade _____

2. Género
2.1 ( ) Feminino
2.2 ( ) Masculino
2.3 ( ) Outro

3. Qual o seu nível de escolaridade:
3.1 ( ) Menos que 9.º ano
3.2 ( ) 9.º ano
3.3 ( ) 12.º Ano
3.4 ( ) Curso tecnológico/profissional
3.5 ( ) Licenciatura
3.6 ( ) Pós-graduação

4. Indique o seu estado civil:
4.1 ( ) Solteiro
4.2 ( ) Casado
4.3 ( ) Divorciado
4.4 ( ) Viúvo
4.5 ( ) Outro

4b. Qual a sua nacionalidade?_____

5. Por quantas pessoas é constituído o seu agregado familiar? _____

6. O seu projeto foi aprovado pelo banco no âmbito do Programa Nacional de Microcrédito?
6.1 ( ) Sim
6.2 ( ) Não

6b. Indique em que ano o seu projeto foi aprovado:_____

7. Na data da candidatura do seu projeto ao *Programa Nacional de Microcrédito*, você estava desempregado?
7.1 ( ) Sim
7.2 ( ) Não

8. Se respondeu "Não" à questão anterior, indique a situação em que se enquadrava, à data da sua candidatura ao *Programa Nacional de Microcrédito*:
8.1 ( ) Sem atividade aberta
8.2 ( ) Com atividade aberta ou empresa constituída

9. Se na questão 8 respondeu "Com atividade aberta ou empresa constituída", indique, à data da candidatura o:
9.1 N.º de trabalhadores: _____
9.2 Volume de negócios aproximado (em euros): _____

10. Indique o principal motivo que o levou a criar o negócio que candidatou ao *Programa Nacional de Microcrédito*:
10.1 ( ) Para realizar um projeto de vida
10.2 ( ) Por necessidade, para criar o meu próprio emprego
10.3 ( ) Para evitar o desemprego
10.4 ( ) Por indicação de outros empresários
10.5 ( ) Para continuar um negócio já existente
10.6 ( ) Outro motivo. Indique qual: _____

11. Qual a situação atual do seu negócio?
11.1 ( ) Em curso
11.2 ( ) Em curso, mas introduzi alterações ao negócio
11.3 ( ) Em expansão
11.4 ( ) Desisti de implementar o projeto apesar de ter financiamento aprovado
11.5 ( ) Criei o negócio e, entretanto, já fechou

12. Indique há quanto tempo dura (ou durou) o seu negócio (em meses): _____

13. Quantas horas de trabalho dedica, em média, ao seu negócio por semana: _____

14. Tendo presente o seu negócio indique:

14.1	Distrito onde se localiza:
14.2	Setor de atividade ou código de atividade económica:
14.3	Montante de investimento inicial aproximado (Euros):
14.4	Montante do empréstimo recebido aproximado (Euros):
14.5	Número de postos de trabalho criados até ao momento (incluindo o seu):
14.6	Indique qual o valor médio das vendas e prestação de serviço anuais desde que implementou o seu negócio (Euros):
14.7	Qual a natureza jurídica atual:

14b. Indique qual a variação em percentagem registada nas suas vendas e prestações de serviços no ano 2020:
14.b.0 Aumentaram mais de 10%
14.b.1 Aumentaram até 10%
14.b.2 Não aumentaram nem diminuíram
14.b.3 Diminuíram até 10%
14.b.4 Diminuíram entre 11% e 20%
14.b.5 Diminuíram entre 21% e 30%
14.b.6 Diminuíram mais de 30%

15. Indique o género de quem gere o negócio:
15.1 ( ) Masculino
15.2 ( ) Feminino
15.3 ( ) Outro

16. Indique as fontes de financiamento do seu negócio, e a respetiva ordem de importância que cada uma assumiu, utilizando a seguinte forma de resposta: 1 = mais utilizada, 2 = segunda mais utilizada, ...:

		1	2	3	4	5	6
16.1	Poupanças próprias						
16.2	Empréstimos de familiares e amigos						
16.3	Subsídios (exemplo: antecipação de prestações de desemprego)						
16.4	Microcrédito						
16.5	Outros empréstimos bancários						
16.6	Outras fontes de financiamento						
16.7	Se assinalou a opção "Outras fontes de financiamento", indique quais:						

17. Indique onde aplicou o investimento que fez no seu negócio, utilizando a seguinte forma de resposta: 1 = maior parcela, 2 = segunda maior parcela, 3 = terceira maior parcela, ….:

		1	2	3	4	5	6
17.1	Instalações (obras de remodelação e ou adaptação)						
17.2	Equipamentos						
17.3	Matérias primas						
17.4	Tesouraria						
17.5	Criação de novos produtos/serviços						
17.6	Outros						
17.7	Se assinalou a opção “Outros”, indique quais:						

18. O seu pedido de microcrédito foi aprovado à primeira tentativa?
18.1 ( ) Sim
18.2 ( ) Não

19. Se respondeu sim à questão 18, indique a que banco submteu o seu projeto? _____

20. Se respondeu não à questão 18, indique a quantos bancos submeteu o seu projeto? _____

21. Quanto tempo demorou o Banco a aprovar o empréstimo que pediu (em meses): _____

22. Como avalia os seguintes obstáculos à criação e expansão do seu negócio (1= nada relevante, …, 7= muito relevante):

		1	2	3	4	5	6	7
22.1	Ideia de negócio muito arriscada							
22.2	Falta de financiamento							
22.3	Situação económica atual							
22.4	Peso dos encargos fiscais (impostos, taxas,...)							
22.5	Falta de apoio para avaliar a viabilidade do negócio							
22.6	Falta de aconselhamento e apoio jurídico							
22.7	Falta de ajuda formal para iniciar um negócio							
22.8	Falta de instituições de apoio a novos empresários							
22.9	Muita burocracia							

23. Utilizando uma escala de 1 a 7 (1= nada importante, …, 7= muito importante), qual a importância que atribui a cada uma das seguintes preocupações na criação e implementação do seu negócio:

		1	2	3	4	5	6	7
23.1	Falta de conhecimento do mundo empresarial e do mercado							
23.2	Falta de ideias sobre o negócio a criar							
23.3	Rendimento incerto gerado pelo negócio							
23.4	Pouco apoio de amigos e familiares							
23.5	Receio de falhar							
23.6	Falta de experiência em gestão							
23.7	Competências empresariais limitadas							
23.8	Problemas com funcionários e ou pessoal contratado							
23.9	Pouco conhecimentos na área							
23.10	Ter que trabalhar muitas horas							
23.11	Dúvidas sobre as minhas capacidades pessoais							

24. Tendo presente a forma como habitualmente lida com as dificuldades com que se depara, e a forma como geralmente as enfrenta, indique o seu grau de concordância com cada uma das afirmações (1= discordo totalmente, …, 7 = concordo totalmente):

		1	2	3	4	5	6	7
24.1	É fácil para mim reagir quando algo inesperado me acontece							
24.2	Tenho tendência para me recuperar rapidamente após uma situação difícil							
24.3	Não demoro muito a recuperar de um contratempo que me aconteça							
24.4	Eu, geralmente, passo por dificuldades sem grandes problemas							
24.5	Tenho facilidade em reagir a momentos difíceis							
24.6	Não costumo demorar muito para superar imprevistos que acontecem na minha vida							

25. Utilizando uma escala de 1 a 7 (1= discordo totalmente, …, 7 = concordo totalmente), indique o seu grau de concordância com cada uma das seguintes afirmações:

		1	2	3	4	5	6	7
25.1	Começar um novo negócio é fácil para mim							
25.2	Considero-me uma pessoa inovadora							
25.3	Os meus amigos mais próximos valorizam o meu espírito empreendedor							
25.4	Quando se trata da resolução de problemas, valorizamos soluções criativas e inovadoras mais do que soluções convencionais							
25.5	A cultura do meu país favorece muito a atividade empreendedora							
25.6	Valorizamos muito novas linhas de produtos/serviços							
25.7	Os nosso concorrentes reconhecem-nos como líderes em inovação							

26. Tendo em conta a forma como habitualmente lida com o risco, indique o seu grau de concordância com cada uma das afirmações (1= discordo totalmente, …, 7 = concordo totalmente):

		1	2	3	4	5	6	7
26.1	Valorizo as novas estratégias mesmo que não tenha a certeza de que funcionarão sempre							
26.2	Encorajo os meus colaboradores a empreender novas ideias mesmo que tal acarrete risco							
26.3	Para fazer mudanças eficazes na nossa oferta de produtos/serviços, estou disposto a aceitar pelo menos um nível moderado de risco							
26.4	Estou disposto a fazer investimentos com algum risco para promover o crescimento futuro da minha empresa							

27. Como avalia a forma como tem corrido o seu negócio? Para fazer a sua avaliação, indique o grau de concordância com cada uma das seguintes afirmações (1= discordo totalmente, …, 7 = concordo totalmente):

		1	2	3	4	5	6	7
27.1	Os lucros obtidos com as vendas e prestações de serviços após suportar todas as despesas têm sido satisfatórios							
27.2	Os lucros obtidos com as vendas e prestações de serviços têm evoluído de forma satisfatória em comparação com a nossa concorrência							

28. Se o seu negócio dura há mais de 3 anos, indique o seu grau de concordância com cada uma das seguintes afirmações (1= discordo totalmente, …, 7 = concordo totalmente):

		1	2	3	4	5	6	7
28.1	O crescimento da nossa quota de mercado nos últimos três anos foi superior ao da concorrência							
28.2	O crescimento das vendas/prestação de serviços nos últimos três anos foi superior ao da concorrência							
28.3	O número de postos de trabalho criados nos últimos três anos foi superior ao da concorrência							
28.4	O crescimento dos nosso lucros nos últimos três anos foi superior ao da concorrência							
28.5	A rentabilidade dos nossos investimentos nos últimos três anos foi superior ao da concorrência							
28.6	A rentabilidade das vendas/serviços nos últimos três anos foi superior ao da concorrência							
28.7	Os lucros gerados nos últimos três anos têm sido suficientes para financiar o crescimento do meu negócio							
28.8	A rentabilidade dos capitais que investi no negócio nos últimos três anos tem sido superior ao da concorrência							

29. Tendo em conta a sua situação económica e financeira atual, passada e futura, responda às seguintes questões, utilizando a seguinte escala: 1 = muito pior, ..., 7 = muito melhor.

		1	2	3	4	5	6	7
29.1	A minha situação económica e financeira atual classifico-a como...							
29.2	A minha situação económica e financeira há um ano atrás classificava-a como...							
29.3	Penso que a minha situação económica e financeira daqui a um anos estará...							

30. Tendo presente a forma como habitualmente lida com as novas oportunidades, indique o seu grau de concordância com cada uma das seguintes afirmações (1= discordo totalmente, ..., 7 = concordo totalmente):

		1	2	3	4	5	6	7
30.1	Trabalhamos continuamente para encontrar novos negócios e/ou mercados							
30.2	Tentamos continuamente perceber as necessidades dos nossos clientes							
30.3	Procuramos constantemente novas oportunidades de negócio							
30.4	Nos nossos produtos incorporamos serviços complementares para satisfazer diferentes necessidades dos clientes							
30.5	As nossas campanhas publicitárias e de marketing procuram antecipar as necessidades dos nossos clientes							

31. Como conseguiu (ou está a conseguir) pagar a dívida ao Banco:
31.1 ( ) Dentro do prazo
31.2 ( ) Com atraso face ao previsto, mas em acordo com o Banco
31.3 ( ) Com atraso e esse atraso não foi negociado com o Banco
31.4 ( ) Não consegui (não estou a conseguir) cumprir
31.5 ( ) Ainda não comecei a pagar

32. Sabe qual a taxa de juro que está a pagar pela sua dívida ao Banco?
32.1 Se sim, qual a taxa? _____ (%)
32.2 ( ) Não sei

33. Tendo em conta a sua situação atual, passada e futura, responda às seguintes questões, utilizando a seguinte escala: 1 = muito pior, ..., 7 = muito melhor.

		1	2	3	4	5	6	7
33.1	O meu nível de vida atual, em geral, classifico-o como...							
33.2	O meu nível de vida há um ano atrás, em geral, classificava-o como...							
33.3	Penso que o meu nível de vida, em geral, daqui a um anos estará...							
33.4	A minha ocupação principal atual classifico-a como...							
33.5	A minha ocupação principal há um ano atrás classificava-a como...							
33.6	Penso que a minha ocupação principal daqui a um ano estará...							
33.7	O meu relacionamento atual com a comunidade em que estou inserido classifico-o como...							
33.8	O meu relacionamento atual há um ano atrás com a comunidade em que estou inserido classificava-o como...							
33.9	Penso que o meu relacionamento com a comunidade em que estou inserido daqui a um ano estará...							

34. Indique em qual dos seguintes intervalos se situa o rendimento líquido mensal do seu agregado familiar:

34.1 ( ) < = 500 euros
34.2 ( ) 501 - 1000 euros
34.3 ( ) 1001 -1500 euros
34.4 ( ) 1501 – 2000 euros
34.5 ( ) 2001 - 2500 euros
34.6 ( ) > 2500 euros

35. Como imagina que o seu negócio estará daqui a 5 anos? _____

36. Se após a aprovação do crédito solicitou apoio à EPAT/Instituto de Emprego e Formação Profissional, como avalia esse apoio (1 = nada relevante, …, 7 = muito relevante)

		1	2	3	4	5	6	7
36.1	O apoio que me foi prestado para desenvolver o meu negócio/empresa foi...							
36.2	As visitas de acompanhamento foram...							

37. Considerando a experiência que teve com a *CASES*, indique o seu grau de concordância com cada uma das seguintes afirmações, utilizando a seguinte escala: 1= discordo totalmente, …, 7 = concordo plenamente:

		1	2	3	4	5	6	7
37.1	Foi muito útil na estruturação do processo de candidatura							
37.2	Considero imprescindível o apoio da *CASES* no esclarecimento das condições do Protocolo da Linha MICROINVEST junto do banco							
37.3	Considero muito relevante a disponibilidade e o esclarecimento da *CASES*							
37.4	O processo de validação da candidatura pela *CASES* foi claro							
37.5	A interligação e solidariedade entre microempresários é importante para o negócio							
37.6	Os esclarecimento sobre as condições do crédito (nomeadamente sobre o período de empréstimo, período para começar a pagar, taxas de juro, etc.), foram importantes							
37.7	Os esclarecimentos prestados através da linha verde da *CASES* são muito úteis							

38. No geral, que nota dá à *CASES* na forma como se relacionou consigo? Nota mínima (1)

Nota mínima (1)									**Nota máxima (10)**
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Muito obrigado pela sua colaboração!



Anexos #2:
Parecer relativo ao processo n.º CE-UBI-Pj-2021-014:ID663



comissaodeetica@ubi.pt
Convento de Santo António
6201-001 Covilhã | Portugal

Parecer relativo ao processo n.º CE-UBI-Pj-2021-014:ID663

Na sua reunião de 16 de março de 2021, a Comissão de Ética apreciou a documentação científica submetida referente ao pedido de parecer do projeto **"The Role of Microcredit in Promoting Financial and Social Inclusion" (PTDC/EGEOGE/31246/2017)",** da proponente **Ana Paula Matias Gama,** a que atribuiu o código n.º CE-UBI-Pj-2021-014.

Na sua análise não identificou matéria que ofenda os princípios éticos e morais, sendo de parecer que o estudo em causa pode ser aprovado.

Covilhã e UBI

A Presidente da Comissão de Ética

Assinado por : **ANA LEONOR SERRA MORAIS DOS SANTOS**
Num. de Identificação: BI112741975
Data: 2021.03.18 10:50:34+00'00'



(Professora Doutora Ana Leonor Serra Morais dos Santos)
(Professora Auxiliar)




UNIVERSIDADE
BEIRA INTERIOR
1 2 9 0
UNIVERSIDADE D
COIMBRA
CASES
Cooperativa António Sérgio para a Economia Social
fct
Fundação
para a Ciência
e a Tecnologia