

INSTITUTO POLITÉCNICO DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE
E ADMINISTRAÇÃO DE LISBOA



O MICROCRÉDITO EM CABO VERDE

IMPORTÂNCIA DO MICROCRÉDITO NA CRIAÇÃO DE NEGÓCIOS LOCAIS

NA ILHA DE SANTIAGO

Ivandro de Jesus Garcia Orrico

Lisboa, junho de 2015

INSTITUTO POLITÉCNICO DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E
ADMINISTRAÇÃO DE LISBOA

O MICROCRÉDITO EM CABO VERDE

IMPORTÂNCIA DO MICROCRÉDITO NA CRIAÇÃO DE NEGÓCIOS LOCAIS

NA ILHA DE SANTIAGO

Ivandro de Jesus Garcia Orrico

Dissertação submetida ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Contabilidade e Gestão de Instituições Financeiras, realizada sob a orientação científica do Professor Doutor José Duarte Moleiro Martins.

Constituição do Júri:

Presidente: Doutor Joaquim Ferrão

Arguente: Doutora Sónia Ricardo Bentes

Vogal: Doutor José Duarte Moleiro Martins (Orientador)

Lisboa, junho de 2015

Declaro ser o autor desta dissertação, que constitui um trabalho original e inédito, que nunca foi submetido (no seu todo ou qualquer das suas partes) a outra instituição de ensino superior para obtenção de um grau académico ou outra habilitação. Atesto ainda que todas as citações estão devidamente identificadas. Mais acrescento que tenho consciência de que o plágio – a utilização de elementos alheios sem referência ao seu autor – constitui uma grave falta de ética, que poderá resultar na anulação da presente dissertação.

Dedicatória

À memória dos meus avós:
Manuel Vieira Garcia e Maria da Luz Orrico

«Não há completa cidadania quando é magro o pão de cada dia! Por isso, o trabalho e o emprego são instrumentos fundamentais para alcançar a dignidade e a autonomia necessárias à vivência completa no seio da comunidade. É urgente ir junto de quem precisa e levar ajudas de emergência.»

Muhammad Yunus

Agradecimentos

Ao concluir esta etapa da minha vida, resta-me deixar aqui o meu apreço às individualidades que de várias formas contribuíram para a conclusão deste trabalho.

Agradeço a Deus pelo dom da vida, por me ter criado, conservado e por tudo o que me proporcionou aprender desde a minha existência até hoje. Por me ter dado força nos momentos difíceis e principalmente por me conceder a graça de tornar este trabalho uma realidade.

Ao meu professor e orientador, Doutor José Duarte Moleiro Martins, pela disponibilidade, compreensão, paciência, conselhos e amizade. Pelas pistas diretivas nos momentos confusos e por todo apoio durante a realização deste trabalho, o meu sincero e muito obrigado.

Especial e profundo obrigado ao reverendíssimo Pe. António Manuel Ferreira (Pe. Ima), pelo apoio incondicional. Pelo acolhimento, pela amizade, por estar ao meu lado nos momentos difíceis, fortalecendo-me sempre com palavras de esperança e orientadoras. Mas, sobretudo pela confiança, por acreditar e fazer-me acreditar que seria possível.

Aos meus pais, Félix Pereira e Maria Gorete Garcia, por todo o apoio que me deram na projeção deste sonho. Destaco de forma particular a minha mãe e minha tia, Maria Gorete Garcia e Maria de Fátima Garcia, as senhoras da minha vida! Pelo carinho, dedicação, confiança, conselhos em longas conversas e sobretudo por me transmitirem os valores morais e a humildade. A vós, devo tudo o que sei e sou!

Eternamente agradecido aos meus irmãos, Elizandro Garcia e Elizandra Garcia, por todo apoio, amizade, carinho, partilhas, por cuidarem de mim e estarem sempre ao meu lado! Obrigado por serem quem são e por fazerem parte da minha vida.

Agradeço de um modo geral toda a minha família, destacando os meus primos, Edmilson e Edilson, por estarem sempre ao meu lado e o meu irmão Lizito, pela amizade.

Ao estimado Professor Eleutério, pelo apoio de sempre e sobretudo pela amizade que sempre me mostrou, fazendo com que eu o tenha como uma pessoa de confiança, professor e amigo.

Aproveito o momento para endereçar os meus agradecimentos profundos à uma senhora, que me fez sentir em casa quando cheguei em Portugal, apoiando-me sem limites. Destaco desde os gestos mais simples, como uma chamada de manhã para saber se tomei o pequeno-almoço, como tinham corrido as aulas, se estava bem... Pequenos gestos que transmitem carinho, proteção e muito amor. Agradeço ainda pelas vezes em que ralhou comigo por não alimentar como deve ser e perder peso. É gratificante ver o brilho nos olhos de alguém quando nos vê e a forma carinhosa e alegre com que nos recebe, fazendo nos sentir em casa. Acredito que não seria possível agradecer dignamente com palavras, mas gostaria de destacar em particular, o momento que me convidou para ser o seu filho. Minha estimada Guilhermina Gomes, sintá-se vitoriosa comigo, nesta etapa da minha vida e formação. “Foste uma mãe para mim em Portugal”!

Aos meus colegas de curso, Celita Ribeiro, Elisângela Furtado, Adilson Inocência e Hélder Spencer, obrigado pela amizade e por estarem presentes na minha vida.

Aos meus amigos, António Guilhermino Barreto (Laminy), António Diamantino Barreto (Leniny), Neusa Varela, Emília Gomes e Melany Alves, pela amizade, carinho e pelos pequenos gestos com grande significado, o meu muito obrigado. Aos manos, Laminy e Leniny, muito obrigado pelo companheirismo nas horas de estudo. Ao mano Laminy profundamente agradecido por todo apoio e disponibilidade mostrada durante a realização deste trabalho.

Um especial obrigado à Dra. Sandra Dias, diretora da BC-Externa, empresa onde trabalho, e aos meus colegas de trabalho pelo apoio. Destaco de uma forma especial o meu chefe Pedro Silva, por todo apoio, pela grande amizade e pela confiança.

Agradeço às Instituições de Microfinanças de Cabo Verde, os seus representantes, que contribuíram para a realização deste trabalho. Destaco de uma forma especial o Dr. Antero Semedo e a Dra. Regina Furtado, pela amabilidade com que me receberam e por todo o apoio. Agradeço ainda à Dra. Ruth Monteiro, Dr. Walter Lopes, Sra. Conceição Amado, Dra. Arabela Monteiro, Dr. Adérito Freire, Dra. Elisabeth Ramos, Dr. Anildo Tavares e Dra. Mirts do Rosário.

Um grande obrigado a todos os que de uma forma direta ou indireta contribuíram para que este trabalho se tornasse uma realidade.

Resumo

À semelhança de vários países, Cabo Verde também tem utilizado o Microcrédito como um instrumento de combate à pobreza e exclusão social através da criação de postos de trabalho. Assim, levamos a cabo este estudo como forma de perceber o impacto deste instrumento na criação de negócios que promovem a criação de empregos locais e conseqüentemente o desenvolvimento das localidades. O estudo ainda pretende saber qual a percepção dos beneficiários quanto aos requisitos para acederem ao Microcrédito.

Do estudo evidenciou-se que o Microcrédito encontra-se essencialmente disponível à camada social baixa/média e que, a carteira de crédito é constituída na sua maioria por mulheres. Os pobres excluídos ou em vias de exclusão apresentam uma fraca participação no Microcrédito, uma vez que não apresentam qualquer garantia para terem acesso ao crédito. Apesar das Instituições não solicitarem as mesmas garantias que um Banco Tradicional, o facto da exigência de um fiador e a poupança mínima têm sido um entrave ao acesso ao crédito pelos pobres.

Não se verifica uma grande aderência ao crédito para criação de pequenas e médias empresas que traduzem na criação de postos de trabalho. Embora hajam créditos com a finalidade de criação de empresas e postos de trabalho, a maior parte dos créditos solicitados e atribuídos destinam-se a pequenos comércios que proporcionam quase que exclusivamente o sustento das famílias e algumas melhorias na qualidade de vida. Salienta-se que o comércio é eleito como o sector preferencial dos beneficiários, por ser menos burocrático e de retorno de capital rápido.

Palavras-chave: Microcrédito, Pobreza, Exclusão Social, e Criação de Emprego.

Abstract

Cape Verde, like other countries, uses the microcredit system as a way to create jobs in order to fight poverty and social exclusion. Therefore, with this paper we want to understand the impact that this instrument will have on the local communities, with the creation of business opportunities and, consequently, with the jobs generated by them. By this paper, we also want to know if the beneficiaries of Microcredit understand what requirements are needed able to apply for it.

With this paper we acknowledge that, Microcredit is available essentially to the lower/middle classes of society, and the credit portfolio is mainly women. The poor are usually rejected for Microcredit, since they cannot give a guarantee. Frequently the Institutions don't ask for one like a traditional bank, they require a guarantor and a save account has been an obstacle to access the credit by the lower class.

Despite the existence of credit for the development of companies which would create new jobs, most of those who ask for this kind of credit want to apply it in small commerce where it helps, entirely, support families and improving their lives. The main reason why beneficiaries choose commerce as the preferential sector is because of the faster income and it isn't as bureaucratic as the others.

Key words: Microcredit, Poverty, Social Exclusion, Jobs Creation.

Índice Geral

1. INTRODUÇÃO.....	1
1.1 Objetivo	2
1.2 Metodologia	2
1.3 Justificação do tema.....	2
1.4 Estrutura da dissertação	3
2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	4
2.1 Empreendedorismo e Empreendedor.....	4
2.1.1 Evolução Histórica.....	4
2.1.2 Conceito de Empreendedorismo e Empreendedor.....	5
2.1.3 Empreendedorismo em Cabo Verde	7
2.1.3 Empreendedorismo na Criação de Emprego.....	11
2.1.4 Características do Empreendedor	13
2.1.5 – Empreendedores Sociais e Tecnológicos.....	17
2.1.6 - Tipos de Empreendedor.....	20
2.1.7 Motivos que Levam um Indivíduo a se Tornar Empreendedor	21
2.1.8 Fontes de Financiamento do Negócio.....	22
2.2 Microcrédito	24
2.2.1 Conceito e Evolução Histórica.....	24
2.2.2 O Microcrédito no Mundo e na Europa	26
2.2.3 Papel do Microcrédito na Inclusão Social e na Luta Contra Pobreza. 30	
2.2.4 Microcrédito no Financiamento de Pequenos Negócios e Desenvolvimento de Localidades	33
2.2.5 Quem Pode Aceder ao Microcrédito.....	35
3. METODOLOGIA.....	40
3.1 Recolha de Dados	40
3.2 Tratamento de Dados	41
3.3 Método.....	42

4. MICROCRÉDITO EM CABO VERDE	44
4.1 Caracterização de Cabo Verde.....	44
4.2 Caracterização da Ilha de Santiago	44
4.3 Caracterização da Economia de Cabo Verde.....	45
4.4 Sistema Financeiro.....	47
4.5 História do Microcrédito em Cabo Verde	48
4.6 Enquadramento Legal	51
4.7 Procedimento das Instituições	53
4.8 Análise das Instituições de Microcrédito em Cabo Verde.....	53
4.8.1 Federação das Associações Cabo-Verdianas que Operam nas Áreas de Microfinanças (FAM-F).....	55
4.8.2 Associação para Mutualismo de Santo Antão (AMUSA)	56
4.8.3 Organização das Associações Comunitárias de São Nicolau (ORAC-SN)	57
4.8.4 Cooperativa de Poupança e Crédito Maiense (CPCM-MAIENSE) ...	58
4.8.5 Organização das Associações de Solidariedade para o Desenvolvimento da Ilha do Fogo (SOLDIFOGO).....	59
4.8.6 União Solidária Das Comunidades Rurais, Cooperativa De Consumo Da Ilha Do Fogo (UNSOCOR-COOP).....	60
4.8.7 Cáritas	61
4.8.8 Associação Cabo-verdiana de Autopromoção da Mulher (MORABI).....	62
4.8.9 Associação de Solidariedade para o Desenvolvimento das Ilhas de Cabo Verde (ASDIS)	63
4.8.10 Organização das Mulheres de Cabo Verde (OMCV)	64
4.8.11 Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção Familiar (FAMI-PICOS)	68
4.8.12 Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção (SOLMI).....	72
4.8.13 Centro de Inovação em Tecnologias de Intervenção Social Para o Habitat (CITI-HABITAT)	77
4.8.14 Programa de Formação e Empréstimo A Micro-Empresas (PFEME).....	81
4.8.15 Comparação das condições do Microcrédito entre Instituições de Microfinanças	85

5. RESPOSTA ÀS QUESTÕES DE INVESTIGAÇÃO	90
5.1 – Breve Caracterização dos Entrevistados.....	90
5.2 Como funciona o Microcrédito na Criação de Negócios Locais?	92
5.3 Quais os Requisitos para o Funcionamento do Microcrédito em Cabo Verde? 95	
5.4 Qual o Impacto do Microcrédito na Criação de Emprego por Sector de Atividade?.....	98
5.5 Discussão de Resultados.....	101
6. CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES	103
6.1 Limitações do Estudo	106
6.2 Sugestões de Investigação Futura.....	106
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	108
APÊNDICE	115
Apêndice A - Guião de Entrevista.....	116
Apêndice B - Carteira de crédito da OMCV	120
Apêndice C - Carteira de crédito da FAMI-PICOS	121
Apêndice D - Carteira de crédito da SOLMI	122
Apêndice E - Carteira de crédito do CITI-HABITAT	122
Apêndice F - Carteira de crédito do PFEME	123

Índice de Quadros

Quadro 4.1 - Comparação das condições do Microcrédito entre Instituições	86
--	----

Índice de Figuras

Figura 4.1 - Evolução da carteira de crédito da OMCV.....	67
Figura 4.2 - Evolução da carteira de crédito da FAMI-PICOS	70
Figura 4.3 - Sector de atividade investido por género de 2010 a 2014 da FAMI-PICOS	71
Figura 4.4 - Financiamento por sector de atividade da FAMI-PICOS	72
Figura 4.5 - Evolução da carteira de crédito da SOLMI	75
Figura 4.6 - Sector de atividade investido por género de 2010 a 2014 da SOLMI	76
Figura 4.7 - Financiamento por sector de atividade da SOLMI	77
Figura 4.8 - Evolução da carteira de crédito do CITI-HABITAT	79
Figura 4.9 - Sector de atividade investido por género de 2010 a 2014 do CITI-HABITAT	80
Figura 4.10 - Financiamento por sector de atividade do CITI-HABITAT	81
Figura 4.11 - Evolução da carteira de crédito do PFEME	83
Figura 4.12 - Sector de atividade investido por género de 2010 a 2014 do PFEME.....	84
Figura 4.13 - Financiamento por sector de atividade do PFEME	85
Figura 5.1 – Distribuição dos entrevistados por género	90
Figura 5.2 - Distribuição dos entrevistados por idade	91
Figura 5.3 - Distribuição dos entrevistados por escolaridade	91

Lista de Abreviaturas

ACD - Associações Comunitárias de Base

ACDI/VOCA – *Agricultural Cooperative Development International/Volunteers in Overseas Cooperative Assistance*

ADA - *Appui au Développement Autonome*

ADEI - Agência para o Desenvolvimento Empresarial e Inovação

ADIRV - Associação de Desenvolvimento Integral de Rui Vaz

ADF – *African Development Foundation*

AGR - Atividades Geradoras de Rendimento

AMUSA - Associação para Mutualismo de Santo Antão

ANDC – Associação Nacional de Direito ao Crédito

APB – Associação Portuguesa de Bancos

ASDIS - Associação de Solidariedade para o Desenvolvimento das Ilhas de Cabo Verde

BCA – Banco Comercial do Atlântico

BCV – Banco de Cabo Verde

CCITPCV - Câmara de Comércio Indústria e Turismo Portugal Cabo Verde

CECV – Caixa Económica de Cabo Verde

CITI-HABITAT - Centro de Inovação em Tecnologias de Intervenção Social para o Habitat

CPCM-MAIENSE - Cooperativa de Poupança e Crédito Maiense

ECV – Escudo Cabo-verdiano

FAIMO - Frentes de Alta Intensidade de Mão-de-Obra

FAMI-PICOS - Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção Familiar

FAM-F - Federação das Associações Cabo-Verdianas que Operam na Área de Microfinanças

GEM - *Global Entrepreneurship Monitor*

GTCV - Guia Turístico de Cabo Verde

IMF – Instituição de Microfinanças

INE - Instituto Nacional de Estatísticas

MCA - *Millenium challenge accoount*

MORABI - Associação Cabo-verdiana de Autopromoção da Mulher

NB – Novo Banco

OASIS - Organização de Associações de Agricultores, Avicultores e Pecuários da Ilha de Santiago

OMCV - Organização das Mulheres De Cabo Verde

ONG – Organização Não Governamental

ORAC-SN - Organização das Associações Comunitárias de São Nicolau

PCN - *Persone Come Noi*

PFEME - Programa de Formação e Empréstimo a Microempresas

PLPR - Programa de Luta contra a Pobreza no Meio Rural

PNLP - Programa Nacional de Luta Contra a Pobreza

PNUD - Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento

UNSOCOR-COOP - União Solidária das Comunidades Rurais, Cooperativa de Consumo da Ilha do Fogo

USAID – *United States Agency for International Development*

SOLDIFOGO - Organização das Associações de Solidariedade para o Desenvolvimento da Ilha do Fogo

SOLMI - Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção

1. Introdução

Cabo Verde é um país em via de desenvolvimento, onde a taxa de desemprego é bastante alta o que consequentemente leva à pobreza, que por sua vez, proporciona a desigualdade entre as classes sociais e os indivíduos.

Assim, e como forma de combater esta realidade, o Empreendedorismo começou pouco a pouco a entrar na economia Cabo-verdiana, criando pequenos negócios locais através do acesso ao Microcrédito.

O Microcrédito surge como forma de financiar pequenos projetos, isto é, conceder empréstimo às pessoas excluídas do sistema bancário clássico, por não terem garantias físicas ou por residirem em zonas privadas de serviços financeiros (Psico, 2010). É neste sentido que o Microcrédito poderá ser um importante estímulo na criação de novos postos de trabalho, lutando contra o desemprego.

Por norma aquando da criação de um pequeno negócio é difícil conseguir um empréstimo convencional junto dos Bancos. Estes por questões de segurança têm preferências por empresas já estabelecidas no mercado e com um histórico credível de crédito e recurso financeiro que garanta o reembolso do empréstimo (Malheiros, Ferla e Cunha, 2005).

O Microcrédito como forma de combate à exclusão social e à pobreza poderá também ser um grande instrumento no fomento do Empreendedorismo, pois este muitas vezes financia projetos dos visionários que apesar de terem uma boa ideia de negócio não têm condições exigidas para contraírem um empréstimo bancário tradicional. Salienta-se que estes negócios poderão ter grande importância no desenvolvimento da economia local e consequentemente o desenvolvimento das localidades.

O Empreendedorismo poderá ser considerado um fator importante no desenvolvimento da economia social, isto é, agarrar numa oportunidade de negócio e gerir os recursos para que o negócio gere lucros. «Os benefícios do Empreendedorismo não se restringem ao aumento da produção e da riqueza. Contribuem, ainda, para aumentar as escolhas individuais de realização do indivíduo» (Ferreira, Santos e Serra, 2010:18).

De acordo com os mesmos autores, é de salientar que as vantagens económicas do Empreendedorismo são implícitas. Pois a fundação de novas empresas conduz a investimentos nas economias locais, criação de postos de trabalho, melhoria na competitividade empresarial, e a promoção de métodos, técnicas e modelos.

1.1 Objetivo

O presente trabalho tem como finalidade: estudar de uma forma geral o Microcrédito em Cabo Verde, identificando as Instituições que operam a este nível e de uma forma particular centrar-se na ilha de Santiago para responder as seguintes questões:

- Como funciona o Microcrédito na Criação de Negócios Locais?
- Quais os requisitos para o funcionamento do Microcrédito em Cabo Verde?
- Qual o impacto do Microcrédito na criação de emprego por sector de atividade?

Com esta pesquisa, pretende-se saber qual a importância do Microcrédito na Criação de Negócios Locais e das condições de vida dos beneficiários, ou seja, saber se o facto de recorrerem ao Microcrédito contribui para o aumento do rendimento familiar e por conseguinte qualidade de vida.

1.2 Metodologia

Para este trabalho, a metodologia proposta será uma análise qualitativa dos estudos do governo, pesquisas bibliográficas e análise dos dados recolhidos nas entrevistas. Será adotado o método de Estudo de Caso, com recolha de dados primários e secundários. Para um melhor tratamento das entrevistas será utilizado a análise de conteúdo.

1.3 Justificação do tema

Relativamente à importância da realização do estudo, podemos dizer que, o financiamento para a criação de pequenos negócios locais, poderá ser uma forma de combater o desemprego e um fator importante para o desenvolvimento da economia, uma vez que este financiamento é destinado principalmente às pessoas de baixa renda e sem garantias exigidas para conseguirem um crédito junto dos Bancos Tradicionais.

Realça-se assim a importância das Instituições que facultam o Microcrédito, visto que, o objetivo destas Instituições é sobretudo simplificar os procedimentos de concessão de financiamentos.

A opção por este tema deve-se ao facto de, em Cabo Verde, existir uma alta taxa de desemprego e a necessidade emergente de despertar a criatividade e o espírito empreendedor nas pessoas consideradas capazes de criar o seu próprio negócio, apostando essencialmente na inovação e na criação de novos negócios.

O tema ainda deve-se ao facto do Microcrédito ser uma atividade recente em Cabo Verde. Embora já se encontram definidas algumas formas de procedimento, este instrumento de combate à pobreza e exclusão social continua a ser estruturado para que se uniformize os procedimentos.

1.4 Estrutura da dissertação

No que refere à organização do trabalho, este encontra-se estruturado em seis capítulos:

O capítulo I - apresenta o tema de estudo e uma pequena abordagem dos pontos a serem tratados ao longo do estudo. Apresenta ainda as questões centrais do estudo bem como a motivação para escolha do tema.

O capítulo II – é composto por dois temas, o Empreendedorismo e o Microcrédito. O primeiro tema apresenta a evolução do Empreendedorismo e o seu papel enquanto instrumento de criação de emprego. Apresenta ainda uma vasta abordagem sobre o Empreendedor e o seu papel no desenvolvimento da economia.

O segundo tema apresenta as origens do Microcrédito e os benefícios da sua implementação no mundo. O Microcrédito é abordado como instrumento de combate à pobreza, exclusão social e solução para criação de emprego.

O capítulo III – apresenta a metodologia proposta para o trabalho, fazendo a referência à recolha de dados, tratamento dos mesmos e o método.

O capítulo IV – apresenta o estudo empírico que pretende estudar o Microcrédito em Cabo Verde, tendo como suporte a base de dados das Instituições existentes no país.

O capítulo V – apresenta os resultados do estudo, a análise das entrevistas qualitativas efetuadas aos beneficiários do Microcrédito.

O capítulo VI – apresenta as principais conclusões retiradas do estudo, bem como recomendações e sugestões às Instituições. No capítulo constam ainda as limitações do estudo.

2. Fundamentação Teórica

2.1 Empreendedorismo e Empreendedor

2.1.1 Evolução Histórica

Hoje em dia, fala-se muito do Empreendedorismo, nomeadamente as Associações Empresarias e Universidades, promovendo iniciativas empresariais e a criação de empresas. Os governos declaram a intenção de investir no Empreendedorismo, como forma de desenvolver uma cultura e uma sociedade Empreendedora (Pedro, 2009).

Os autores Caetano, Santos e Costa (2012: 1), também referem que «[o] empreendedorismo está na moda». Acrescentam ainda que esta palavra tem sido uma das mais reiteradas no vocabulário das últimas décadas por todo mundo.

De acordo ainda com os mesmos autores o Empreendedorismo tem sido apresentado um forte instrumento na luta contra a crise instalada a nível económica, financeira e social.

Segundo Sarkar (2010), apesar da palavra Empreendedorismo ganhar bastante popularidade nos últimos tempos, é de referir que o conceito do mesmo é antigo e que tem sido utilizado com vários significados. A palavra Empreendedorismo é derivada dos termos franceses *entre* e *prendre*, que traduzidos para português querem dizer estar no mercado entre o fornecedor e o consumidor.

Apesar do Empreendedorismo apenas ser alvo de maior atenção nos últimos vinte anos, a verdade é que o espírito Empreendedor desde sempre acompanhou a história da humanidade, contribuindo para o crescimento e fortalecimento de uma cultura Empreendedora na sociedade. O estudo do Empreendedorismo iniciou no século XII, no entanto ganhou maior visibilidade no século XVIII ao ser estudado por economistas conceituados como Richard Cantillon, Jean Baptist Say e Joseph Schumpeter, que agregaram o Empreendedorismo à inovação e às forças direcionadas para o desenvolvimento da economia (Greatti, 2005).

As palavras Empreendedor e Empresa surgem na idade média, na organização corporativa do trabalho. Refere-se que com o descerramento económico nos séculos XVI e XVII, o comércio passou a ser a inovação, ultrapassando o regime económico rural corporativo. Assim, sentiu-se a necessidade de haver no mercado um técnico que relacionasse a oferta e a procura com o objetivo de aumentar a riqueza, dando mais ênfase ao risco de mercado do

que o processo de compra e venda. É nesta sequência de mudanças que surge em França os conceitos de Empreendedor e Empresa (Bucha, 2009).

2.1.2 Conceito de Empreendedorismo e Empreendedor

Apesar do estudo do Empreendedorismo não ser tão recente, ao que parece não existe um consenso quanto ao seu conceito. Segundo Baron e Shane (2007), atualmente não existe um consenso no que se refere ao conceito do Empreendedorismo como uma área de estudo de negócios ou como atividade em que as pessoas se envolvem.

No entanto ao longo dos tempos o Empreendedorismo e Empreendedor têm sido associados a novos fatores como forma de acrescentá-los valores e fazer com que abranjam cada vez mais áreas.

Richard Cantillon (1680-1734) fez a introdução do Empreendedor ao reconhecer a sua função no sistema económico e identificando este sistema em três tipos de agentes, sendo: capitalistas, empresários (Empreendedores) e trabalhadores. Acrescenta ainda que o Empreendedor desempenha um papel crucial no sistema, uma vez que é responsável pelo intercâmbio e a circulação na economia (Praag, 1999).

No século XIX o economista francês Jean Baptiste Say associa o Empreendedor à criação de valor, ou seja, indivíduos destemidos que estimulam o desenvolvimento da economia ao procurar uma nova e melhor forma de fazer as coisas. Para Say o Empreendedor transfere os recursos económicos de uma área de fraca para uma maior área de produtividade e rendimento (Dees, 1998). Say foi o primeiro economista a associar a função do gestor ao Empreendedor, destacando o importante papel do mesmo no desenvolvimento da economia (Praag, 1999).

No século XX, o economista Joseph Schumpeter, destacou-se ao caracterizar os Empreendedores como seres inovadores que estimulam a criação ou destruição do processo de capitalismo (Dees, 1998). De acordo ainda com o mesmo autor, Schumpeter via como função dos Empreendedores reformular ou inovar o padrão de produção.

Assim, para Schumpeter (2008) o Empreendedorismo é uma força que cria e destrói valor. E o Empreendedor é aquele que se dedica à criação de riqueza através da criação de um novo produto, serviço ou então acrescentar um novo valor ao produto já existente.

Drucker (1995) e Stevenson (1983) acrescentam algo novo ao conceito de Empreendedorismo, a oportunidade. Deste modo, o Empreendedorismo está numa busca constante de oportunidades, não dando muita importância aos recursos que geram valor, ou seja, não se foca essencialmente na criação de empresas.

Os autores Esperança e Matias (2005) e Caetano et al. (2012), também aplicam o conceito do Empreendedorismo à oportunidade.

Para Esperança e Matias (2005), o Empreendedorismo consiste na habilidade de um indivíduo em constatar uma oportunidade de negócio realizável no mercado, através da modificação de uma atividade já existente ou na conceção de uma nova organização, com o propósito de ser mais eficaz e eficiente.

De acordo com Caetano et al. (2012), o Empreendedorismo é um processo cíclico que começa a partir da conceção de uma ideia com potencial de se tornar uma oportunidade de negócio, tornando-se mais tarde valor acrescentado para uma atividade económica.

Portela (2008), Bucha (2009), e Rindova, Barry e Ketchen Jr (2009), vão mais longe e acrescentam a parte social ao conceito do Empreendedorismo. Para o primeiro autor o Empreendedorismo é a revelação da autonomia e de responsabilidade das pessoas como forma de responderem a uma necessidade, no entanto, é ao mesmo tempo um impulso de progresso humano e não apenas um instrumento de riqueza.

Para Bucha (2009), o Empreendedorismo não é apenas a conceção de um negócio, mas também um conceito de vida, pois este está relacionado com um conjunto de mudanças que possibilitam a construção de um desenvolvimento que não se pode obter a qualquer preço, no entanto este deverá ser sustentável, oferecendo melhoria na qualidade de vida do ser humano. Para o autor, é essencial que se saiba investir na formação de Empreendedores, por forma a ganharem conhecimentos que traduzam na criação de valor para eles e para os outros. Acrescenta ainda que é importante englobar a aprendizagem do Empreendedorismo no sistema educativo, aperfeiçoando a união entre as escolas e o mundo empresarial.

Para Rindova et al. (2009), o Empreendedorismo é o empenho para que surjam novas conjunturas económicas, sociais, institucionais e culturais através de ações dos indivíduos de forma individual ou em grupo.

Para Dolabela (2008), é um neologismo derivado da livre tradução da palavra *entrepreneurship* e utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades, seu universo de atuação.

2.1.3 Empreendedorismo em Cabo Verde

O Empreendedorismo é ainda comparativamente diminuto em Cabo Verde. No entanto, como em todos os países, Cabo Verde tem tentado promover este conceito na sociedade. Atualmente existe uma incubadora de emprego, Agência para o Desenvolvimento Empresarial e Inovação (ADEI), com o objetivo de ajudar os microempreendedores na elaboração de projetos de negócios e financiamento para que o projeto vingue.

A ADEI é uma pessoa coletiva de direito público, dotada de autonomia administrativa, financeira e patrimonial. A Instituição foi criada com o objetivo de promover a competitividade e o desenvolvimento das micro, pequenas e médias empresas, em todos os aspetos relevantes e em conformidade com as políticas do Governo, trabalhando de uma forma próxima com os parceiros nacionais e internacionais ligados ao sector.

A Instituição tem ainda como finalidade a promoção da inovação e o desenvolvimento da capacidade empresarial nacional e o melhor uso da capacidade produtiva instalada no quadro da política de desenvolvimento dos sectores da indústria, comércio, agricultura, turismo e serviços, definida pelo Governo, mirando particularmente a melhoria do ambiente de negócios.

Como forma de alcançar os objetivos, cabe à ADEI exercer algumas funções como:

- Dar assistência aos promotores e empresas na elaboração, avaliação ou reformulação dos projetos;
- Dar assistência técnica às micro, pequenas e médias empresas, ajudando-as a ultrapassar as suas lacunas e problemas de ordem técnica, de gestão financeira e comercial ou de organização, ajudando também no melhoramento da produtividade e capacidade competitiva nos mercados internos e externos;
- Promover a formação de formadores e consultores nacionais para as pequenas e médias empresas;

- Fomentar e apoiar a inovação;

Segundo Dias e Levy (2010), até agora não foi realizado nenhum estudo sobre Empreendedorismo em Cabo Verde, porque o mesmo não consta da lista dos países considerados Empreendedores. No entanto, em 2010, fez-se uma simulação sobre o nível das condições do Empreendedorismo em Cabo Verde, com base na metodologia do estudo da *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). Dada a importância da referida simulação optámos por seguir de perto sejam as questões, sejam as respostas. Refere-se que a simulação baseou em evidências e na percepção dos consultores da Associação de Jovens Empresários de Cabo Verde (AJEC).

A metodologia utilizada pela GEM, consiste na enumeração/definição de 9 fatores base, objetivando uma melhor compreensão do nível, fatores impulsionadores e os constrangimentos do Empreendedorismo no país.

Passamos a apresentar as questões e as respostas da simulação efetuada, sendo:

1) «**Apoio Financeiro** - Disponibilidade de recursos financeiros, capital próprio e fundos de amortização de dívida para empresas novas e em crescimento, incluindo bolsas e subsídios.»

Verifica-se uma inexistência de fundos de financiamento de capital próprio e de subsídios do governo. Foi criada a associação de *Business Angels*, mas ainda não funciona.

2) «**Políticas Governamentais** - Grau em que as políticas governamentais relativas a impostos, regulamentações e sua aplicação são neutras no que diz respeito à dimensão das empresas e grau em que estas políticas incentivam ou desincentivam empresas novas e em crescimento.»

Verifica-se que os contractos públicos não beneficiam as empresas novas e que o apoio às Empresas é uma prioridade para a ADEI. Verifica-se ainda uma melhoria do ambiente de negócios (Processos Administrativos).

3) «**Programas Governamentais** - Existência de programas, em todos os níveis de governação (nacional, regional e municipal), que apoiem diretamente negócios novos e em crescimento.»

Inexistência de parques tecnológicos, incubadoras e de um único local para obtenção de informações sobre apoios, incentivos e benefícios fiscais (divulgação da informação de uma forma ineficaz)

4) «**Educação e Formação** - Grau em que a formação sobre a criação ou gestão de negócios novos e em crescimento é incluída no sistema de educação e formação; bem como a qualidade, relevância e profundidade dessa educação e formação para criar ou gerir negócios pequenos, novos ou em crescimento.»

Fraco incentivo à criatividade, autossuficiência e iniciativa/atitude. Verifica-se ainda uma inadequada preparação para a criação e desenvolvimento de novas empresas. Ineficácia nas formações em Empreendedorismo.

5) «**Transferência de Investigação e Desenvolvimento (I&D)** - Grau em que a Investigação e Desenvolvimento (I&D) a nível nacional conduz a novas oportunidades comerciais; assim como o acesso (ou falta de acesso) à I&D por parte dos negócios pequenos, novos ou em crescimento.»

Falta de ligação entre as Universidades e as Empresas. Incapacidade financeira para aquisição de tecnologia recente e inexistência de subsídio governamental para tal.

6) «**Infra-estrutura Comercial e Profissional** - Influência das instituições e serviços comerciais, contabilísticos e legais, que permitem a promoção dos negócios pequenos, novos ou em crescimento.»

Existência de um mercado de consultoria desenvolvido com várias empresas nacionais e estrangeiras, porém o custo ainda é elevado para as novas empresas. Prevê-se que o novo Fundo de Competitivismo e Criatividade e uma ADEI com recursos humanos necessários, respondam às necessidades.

7) «**Abertura do Mercado/Barreiras à Entrada** - Grau em que se impede que os acordos e procedimentos comerciais sejam alvo de mudanças e substituições, impossibilitando empresas novas e em crescimento de estar em concorrência e de substituir fornecedores e consultores de forma recorrente.»

Apesar de existir um mercado aberto a novas empresas, concorrencial e regulado, salienta-se que se trata de um mercado pequeno pelo que normalmente as empresas instaladas já garantem o abastecimento. A entrada é fácil.

8) «**Acessos a Infra-estruturas Físicas** - Acesso a recursos físicos (comunicação, transportes, utilidades, terra) a preços que não sejam discriminatórios para negócios pequenos, novos ou em crescimento.»

Os custos das *utilities* são considerados elevados pelos empresários: comunicações, eletricidade, entre outros. Problema na distribuição - transporte inter-ilhas.

9) «**Normas Sociais e Culturais** - Grau em que as normas sociais e culturais vigentes encorajam (ou não desencorajam) iniciativas individuais que levam a novas formas de conduzir negócios e atividades económicas e, por sua vez, contribuem para uma maior distribuição da riqueza e do rendimento.»

A Cultura Nacional estimula o êxito individual, pois em Cabo Verde um empreendedor que não tem sucesso é visto como um fracassado, nos EUA é visto como uma pessoa com experiência.

Da simulação efetuada, constatou-se que Cabo Verde encontra-se em boas condições no que refere às Políticas Governamentais e Abertura do Mercado/Barreiras à Entrada, contudo não se verificou a existência de políticas que motive / desmotive as empresas novas e/ou em crescimento. Os restantes fatores, demonstram que Cabo Verde está ainda na fase embrionária, tentando introduzir o Empreendedorismo como fator de desenvolvimento, enumerando alguns pontos como:

- O país apresenta um sistema financeiro fraco, o que dificulta a criação de novos negócios e obriga uma grande dependência do sector bancário para o financiamento dos negócios.
- Falta de programas de apoio fomentando o surgimento de novos negócios (programas em fase de projetos e sem efeitos práticos até agora);
- Abordagem ligeira sobre os conteúdos do Empreendedorismo, não produzindo a qualidade exigida e efeitos práticos desejados, todavia, é de salientar o

reconhecimento por parte das entidades responsáveis pela Educação e Formação Profissional da precisão de inserir o tema Empreendedorismo na Educação e Formação.

Relativamente à *I&D*, ainda não se verifica no País, no entanto estima-se que a solução poderá passar pela criação de um programa específico para Investigação e Desenvolvimento, mais concretamente nas Universidades.

2.1.3 Empreendedorismo na Criação de Emprego

A sociedade e os governos deparam atualmente com um grande desafio que é o desemprego. A economia da maioria dos países não tem conseguido criar emprego suficiente para os jovens que chegam à idade adulta e simultaneamente verifica-se um envelhecimento da população, o que lança um novo desafio e por conseguinte uma nova forma de vida e de oportunidade que se gera no mercado. É essencial enfrentar esta realidade na possibilidade de criação de autoemprego, inovação e criação de riqueza, aptidão para correr riscos e desenvolver em ambientes de incerteza, pois face às condições atuais do ambiente, esses são os valores sociais aptos para encaminhar os países ao desenvolvimento (Duarte e Esperança, 2014).

De acordo ainda com os mesmos autores, torna-se cada vez mais necessário que o espírito Empreendedor seja adquirido através de um ensino ao longo da vida, pois as qualidades pessoais como criatividade, iniciativa, aptidão para tomar decisão e o bom senso podem ser proveitosas para qualquer indivíduo tanto na vida profissional como na vida quotidiana.

Atualmente o Empreendedorismo como causa de desempenho interno ou externo, tem como propósito ser um impulsionador no crescimento de uma empresa ou de qualquer organização. A promoção do crescimento da empresa ou organização faz com que o Empreendedorismo nivele a competitividade e a produtividade para que haja uma conduta eficaz e eficiente, perspetivando a edificação de uma economia consolidada capaz de criar valor para si e para as restantes economias. Este propósito está diretamente relacionado com a existência de empresas de crescimento sustentável, sendo a inovação e a competência elementos fundamentais para que consigam manter no mercado que está sempre em mudança (Bucha, 2009).

Segundo o mesmo autor, abranger o Empreendedorismo no processo de ensino nas escolas e organizações é fundamental para que haja melhorias na situação económica, social e cultural do país.

O Empreendedorismo tende a ser uma das áreas de estudo mais transversal da ciência humana, no entanto também se identifica com a ciência económica na medida em que é visto como uma área que deve aglomerar conhecimento com o objetivo de ajudar no diagnóstico de comportamento económico. Todavia, o Empreendedorismo também se transformou numa área em que o conhecimento auto-estruturante do Empreendedor tem um papel decisivo na explicação do sucesso do mesmo, pois este sucesso implica a conceção, articulação e implementação de sistemas de atividade de várias ações humanas (Filion e Lima, 2009).

De acordo com os mesmos autores, ainda existe poucos aspetos do Empreendedorismo presente nas disciplinas das ciências sociais. No entanto, no que refere à ciência económica, ele tem estado cada vez mais presente na maioria das variações das ciências administrativas, contábeis e sociológicas. Salienta a existência de um número substancial das variações das ciências humanas como geografia, estudos étnicos, religiosos, sociais e outros. Os autores acrescentam ainda que poderia dar-se um avanço simplificado e forte com um bom conhecimento dos processos e exposições Empreendedoras, uma vez que este conhecimento serve de estrutura base para que a atividade Empreendedora possa ser conhecida, gerada, modelizada e manifestada.

Conforme Ferreira et al. (2010), as maiores fontes criadoras de novos empregos, são as novas e pequenas empresas e não as grandes companhias. É ainda de referir que o Empreendedorismo não se limita apenas na criação do emprego, mas similarmente para o contributo da inovação de produtos, serviços, processos, métodos, técnicas e tecnologias. As novas empresas, por norma são fundamentadas em algo de novo, invulgarmente em algo totalmente novo, entrando assim em competição com as empresas do mesmo ramo de atividade, obrigando-as assim a aperfeiçoarem os seus produtos, a serem mais eficientes e eficazes.

De acordo ainda com os mesmos autores, ao contrário do senso comum, o Empreendedorismo não se traduz apenas na criação de riqueza, mas também na mudança dos negócios e sociedade. O mesmo contribui para ampliar as opções individuais e de realização do indivíduo, tendo em consideração que quando o sistema permite, os

profissionais têm buscado cada vez mais sentir-se realizado através da atividade profissional exercida e não apenas com o salário. Ex.: O sonho de ser empresário. Existe, evidentemente, colossal variação entre países no que respeita à atividade Empreendedora. No entanto, é de salientar que esta diferença não se explica apenas pela riqueza pertencente ou pela capacidade económica dos países.

Ora, vejamos, nos países mais pobres as pessoas não têm emprego e raras vezes têm alguma fonte de rendimento. Não existe subsídios de desemprego, rendimento de inserção social ou ações de formação organizados pelos centros de emprego. Nestes países o Empreendedorismo surge como forma de ter um emprego e conseqüentemente uma fonte de rendimento para sobrevivência. No entanto, devido à situação precária dos desempregados, a forma mais comum de montar um negócio é recorrer ao Microcrédito, por não terem perfil para acederem ao crédito bancário tradicional. Por outro lado, podemos verificar que nos países mais ricos, apesar de existirem subsídios de desempregos e outras formas de apoio para os desempregados, existe também o Empreendedorismo. Contudo, numa outra ótica, não sendo o objetivo criar uma fonte de rendimento para sobrevivência, mas sim a realização profissional. A tendência é que nos países mais pobres hajam muitas micro e pequenas empresas e que nos países mais ricos hajam médias e grandes empresas, pois as pessoas têm maior facilidade em trabalhar nas grandes empresas e conseqüentemente têm menor necessidade de criarem um negócio novo (ibid.).

Segundo Gaspar (2008), o Empreendedorismo desempenha um papel de grande importância na criação de emprego e na incorporação da inovação na economia, funcionando como um mecanismo para o desenvolvimento da economia e da sociedade. O Empreendedorismo poderá ser uma opção de carreira para uma grande parte dos trabalhadores, contribuindo para o desenvolvimento das regiões e da economia.

2.1.4 Características do Empreendedor

O sucesso de um projeto de Empreendedorismo está fortemente ligado ao seu Empreendedor. O perfil do Empreendedor e a capacidade do projeto constituem as duas variáveis essenciais a ter em conta ao empreender. Pois antes de empreender torna-se necessário avaliar vários fatores e o Empreendedor deve ter presente que a criação de um negócio próprio poderá causar transformações tanto na vida familiar como profissional. O Empreendedor deve analisar cuidadosamente as vantagens e desvantagens associadas ao

negócio e certificar-se que consegue reunir todos os recursos para a implementação e crescimento do negócio. Por outro lado também é essencial que o Empreendedor analise o seu perfil e compreender se o mesmo se adequa ao perfil de um Empreendedor (Silva e Monteiro, 2014)

O Empreendedorismo ganhou visibilidade ao ser estudado pelos economistas Richard Cantillon, Jean Baptist Say e Joseph Schumpeter, que conseguiram reconhecer a atividade do Empreendedor e o seu contributo para o desenvolvimento da economia. No entanto, os economistas não conseguiram conceber uma ciência que tivesse base no comportamento dos Empreendedores e que pudesse identificar as características que fazem de um indivíduo Empreendedor. Verifica-se assim uma viragem do estudo do Empreendedorismo para os comportamentos, como forma de traçar as características, atitudes e comportamento dos Empreendedores. É nesta sequência que surge um dos primeiros e mais importante estudo sobre os fatores psicológicos sobre o Empreendedorismo, apresentado no início dos anos 60 por David McClelland que apresenta dez características dos Empreendedores, sendo: busca de oportunidades e iniciativa, persistência, correr riscos calculados, exigência de qualidade e eficiência, comprometimento, busca de informações, estabelecimento de metas, planeamento e monitoramento sistemático, persuasão e rede de contactos, independência e autoconfiança (Greatti, 2005).

Segundo Bessant e Tidd (2009), os investigadores para tentarem explicar o comportamento dos Empreendedores, têm a tendência de analisar ou as particularidades e traços pessoais ou a influência de fatores contextuais, nomeadamente a disponibilidade de apoios e de fundos. Compreender o Empreendedorismo no seu todo, exige que as duas possibilidades estejam integradas. Independentemente do grau de Empreendedorismo de um indivíduo, é sempre necessária uma conjuntura que ofereça o acesso a recursos adequados, pois a disponibilidade de ajuda e de capital poderá ser determinante para o Empreendedorismo, salientado que por si só não será suficiente para criação de uma nova empresa.

Referem ainda os mesmos autores que a tendência dos pesquisadores norte-americanos sobre os Empreendedores é reforçar as experiências e características pessoais, enquanto as pesquisas na Europa e em outros lugares dão mais destaque ao meio envolvente. Assim, destacam-se como fatores pessoais que poderão afetar a probabilidade de criação de um empreendimento:

- Histórico religioso e familiar;

- Educação formal e experiência profissional prévia;
- Perfil psicológico.

De acordo ainda com os mesmos autores, a visão mais comum é que o comportamento Empreendedor poderá estar assente em determinados traços de personalidade. Assim, indicam algumas características que são típicas de um Empreendedor:

- Procurar vigorosamente, detetar uma nova oportunidade e uma forma de usufruir com a mudança;
- Lutar pelas oportunidades com foco e de uma forma limitada de projetos, não seguindo todas as opções;
- Ação e execução;
- Envolver e ativar redes de relacionamentos, analisar experiências e recursos.

Costa e Ribeiro (2007), referem que da experiência pelos contactos com vários Empreendedores e que no início dos seus contactos em 1986, deparando com a criação de empresas com o lançamento da AITEC¹, recolheram de várias literaturas e dos estudos efetuados pelos EUA, um conjunto de características específicas do perfil Empreendedor. Sendo: Entusiasta, Ativo e Confiante, Elevada capacidade de trabalho, Apetente ao risco, Tolerante aos erros, Orientado para os objetivos concretos, Flexível e Polivalente, Inovador, Apreciador de dinheiro e Independente. Referem ainda que da lista também constavam como características o Individualismo e Centralismo, contudo, para os autores estas duas características são inadequadas para perfil de um Empreendedor atual.

Acrescentam ainda que o passar do tempo e os contactos efetuados com potenciais Empreendedores, foram cruciais para a conclusão de que para um possível sucesso dos Empreendedores, deve-se exigir destes no mínimo três condições, sendo: capacidade de concentração, ideias claras e capacidade de autoseleção.

¹ Primeira experiência de incubação de empresas em Portugal.

O Grupo AITEC foi desde 1987 responsável em Portugal pelo lançamento e acompanhamento de mais de 55 empresas nas áreas das tecnologias de informação, eletrónica, serviços e conteúdos para Internet (<http://www.aitec.pt/aitec.html>).

De acordo com Alberone (2013), referente ainda às características do Empreendedor e fazendo uma pequena retrospectiva, acrescenta-se que não importa a idade para se tornar um empreendedor, porém, para quem pretende ser seu próprio chefe, deve estar ciente de que não é uma tarefa fácil. Para que o negócio vingue e tenha sucesso é necessário estudar antes o mercado e estar a par das ocorrências do mesmo, não sendo suficiente apenas uma boa ideia de negócio.

É fundamental estar informado antes de montar um negócio. Alguns Empreendedores, divulgam que saber o básico sobre o ramo de atividade a investir é um grande passo. Os mesmos indicam algumas características que qualquer Empreendedor deve ter. Como:

- **Iniciativa** - Independentemente do tipo de atividade a exercer, é imprescindível ter iniciativa. A procura de oportunidades de negócios é persistente, o que faz com que muitos desistam dos planos. É ainda importante conhecer e estar sempre atento ao mercado onde se pretende atuar.
- **Coragem para correr riscos** - Investir em algo novo ou transformar algo já existente só é possível sob uma enorme força de vontade e coragem. É preciso ter coragem e ir adiante seja qual for o projeto. É de salientar que o Empreendedor por si só é um risco, no entanto, o Empreendedor informado corre risco ao investir mas não corre perigo porque tem a informação necessária para tomar as decisões com cautela.
- **Capacidade de planeamento** – Um bom planeamento requer ter presente três pontos essenciais: ter a perceção de onde se está; saber aonde se quer chegar e o que é que se tem que fazer. Tendo em atenção os três pontos acima indicados, torna-se mais fácil criar e gerir planos de ações do novo empreendimento. Ciente de que para alcançar os objetivos traçados é necessário supervisionar, corrigir e rever o que se está realizando.
- **Eficiência e qualidade** - É comum as pequenas empresas acreditarem que na fase inicial terão pouco aproveitamento devido ao facto de terem poucos recursos. No entanto, para combaterem esta fase é indispensável canalizarem os esforços para o melhor aproveitamento possível dos recursos.
- **Liderança** - Qualquer Empreendedor deve ter sempre em mente de que deve ser o líder da sua empresa, saber gerir a sua equipa e os problemas da sua empresa, estimular e motivar a equipa, conduzindo assim a sua empresa para o sucesso.

Silva e Monteiro (2014), também referem às mesmas características apresentadas, acrescentando também a humildade como uma característica do Empreendedor e dizem que muitas outras características podiam ser atribuídas aos Empreendedores. Acrescentam que o Empreendedor não carece ter sobre sua alçada todas as funcionalidades da empresa, mas é essencial que tenham presente as suas limitações e que tenham parceiros que os possam complementar a nível do conhecimento.

O Empreendedor em todas as suas características tem sido sempre ligado ao facto de correr riscos para implementação do negócio. A propósito do risco e da incerteza Esperança e Matias (2012), referem que para o Empreendedor o insucesso não significa de todo um fracasso, mas sim uma lição e por conseguinte uma nova forma de ver e explorar uma nova oportunidade, pois estes encaram as situações de incerteza com otimismo, procurando sempre entender as situações como oportunidade de negócio.

2.1.5 – Empreendedores Sociais e Tecnológicos

Para os autores Bessant e Tidd (2009), embora hajam várias definições para o conceito do Empreendedorismo Social, uma grande parte deles inclui dois elementos básicos:

- Criar valor e mudança social, não sendo prioritário a inovação comercial e rendimento financeiro. No Empreendedorismo comercial tradicional a ideia por norma é inovar a nível dos produtos e fazer crescer a economia, promovendo o emprego mas o lucro social não é o objetivo categórico.
- Envolvimento de organizações privadas, públicas e de terceiro sector, para que se consiga atingir o objetivo. O Empreendedorismo comercial tradicional concentra no Empreendedor e no novo empreendimento que preenche o sector privado, podendo as organizações públicas e de terceiro sector serem investidores ou clientes.

De acordo ainda com os mesmos autores, o Empreendedorismo Social, tem o seu foco na redução da pobreza, desenvolvimento da comunidade, saúde e bem-estar, meio ambiente, sustentabilidade, arte, cultura, educação e emprego. Contudo, é de salientar que o Empreendedorismo Social não é apenas Empreendedorismo numa conjuntura diferente, pois as organizações tradicionais, públicas e de terceiro mundo, fracassam na realização de

alterações e aperfeiçoamentos em função de restrições de organizações, cultura, financiamento ou normas, podendo em algumas situações as necessidades financiadoras ou de empregados virem a ser mais importantes do que as necessidades da comunidade alvo. Assim, apesar de os Empreendedores sociais partilharem muitas características com os restantes Empreendedores, têm alguns aspetos específicos como:

- **Motivos e Objetivos** – preocupação com os fins sociais e não com a independência e riqueza;
- **Cronograma** – preocupação com mudanças de longo prazo e pouco foco no crescimento a curto prazo do empreendimento;
- **Recursos** – foco central nos investidores e recursos para promover mudanças, dando pouca importância à empresa e equipe de gestão para um novo empreendimento.

Os Empreendedores Sociais apresentam algumas características como:

- **Ambiciosos** - trabalham com aspetos sociais importantes como pobreza, igualdade de oportunidades, entre outros, com entusiasmo por fazer diferença. São capazes de trabalhar sozinhos ou em grandes organizações, abrangendo as de atividades lucrativas e não lucrativas;
- **Motivados por uma missão** – a geração da riqueza poderá fazer parte do processo, mas o objetivo principal é a criação de valor social e não da riqueza. Assim como os outros Empreendedores, estes também são centrados e perseverantes, infatigáveis na luta para alcançar os objetivos traçados;
- **Estratégicos** – tal como os outros Empreendedores, estes também observam e exercem o seu trabalho sobre o que foi desconsiderado pelos outros, como oportunidades para aperfeiçoar sistemas, criar soluções e inovar abordagens que criam valor social;

- **Talentoso – é raro** atuarem em situações em que o acesso a importantes e tradicionais sistemas de apoio a mercados é limitado. No entanto, devem ser extraordinariamente habilidosos em recrutar e mobilizar recursos humanos, financeiros e políticos;
- **Voltados para Resultados** – comparando mais uma vez com os outros Empreendedores também são entusiasmados pela ambição de ver as coisas transformarem e originarem retorno mensurável.

Assim, a característica essencial que diferencia os Empreendedores Sociais dos restantes, é a inclusão ao nível da empatia e justiça social.

No que refere aos Empreendedores tecnológicos, Bessant e Tidd (2009) referem que estes resultam das relações entre as competências individuais e de disposições e de características de mercado e tecnológicas. No entanto, os estudos europeus realçam o ambiente, abrangendo apoio das instituições e recurso, enquanto os estudos norte-americanos realçam características pessoais, como histórico familiar, orientação para os resultados, personalidade e motivação.

Contrariamente às outras situações de Empreendedorismo em que por norma o empreendedor identifica uma necessidade no mercado e concebe um negócio, neste tipo de Empreendedorismo o que se tem presente é a tecnologia. No entanto, é necessário saber avaliar e converter a tecnologia em produto direcionado para o Mercado (Saraiva, 2011).

Geralmente a determinação de criar um empreendimento novo, inicia da ambição de ser independente e escapar da burocracia das grandes organizações (públicas ou privadas). Portanto a instrução, perfil psicológico, a experiência de trabalho e técnica do empreendedor técnico colaboram para a criação do novo empreendimento, Bessant e Tidd (2009).

Segundo ainda os mesmos autores, um dos fatores e também característica que distingue estes empreendedores dos outros é a escolaridade e treinamento. Segundo os estudos norte-americanos o nível médio de escolaridades destes empreendedores é o mestrado e em média têm treze anos de experiência no trabalho anterior ao novo empreendimento. Referem ainda que oposto dos Empreendedores comuns, os tecnológicos aparentam

possuir necessidade de conquista moderada, e uma fraca necessidade de afiliação, o que incute que a independência é a motivadora chave para os Empreendedores tecnológicos e não o sucesso.

2.1.6 - Tipos de Empreendedor

Segundo Matos (2013), Levar a cabo qualquer diferenciação possível de distinguir os diferentes tipos de Empreendedorismo, é reconhecidamente uma tarefa complexa, devido à particular dinâmica que define os indivíduos deste ramo profissional. No entanto, entende-se que a melhor forma de abordar este tema, passa por mostrar um grupo de géneros específicos, o bastante para confinar as orientações fundamentais, contudo vastas no sentido de consentir outras subdivisões pertinentes. Nesta ótica, uma das presumíveis determinações integraria os seguintes tipos de Empreendedores:

- **Empreendedor artesão** - neste se poderiam incluir todos os espíritos de Empreendedorismo que tiram o melhor partido de um dado investimento e graças a ele obtêm os seus rendimentos, podendo tal resultar de algo pura e simplesmente criado pela sua mente ou reutilizado na sequência de uma aprendizagem ou adoção prévia.
- **Empreendedor inovador** - tendo como base fundamental a inovação, enquadram-se os indivíduos que através do desenvolvimento de um determinado produto ou processo, transformam a ideia em realidade, ou seja, concretizam o que outrora foi pensamento em seu próprio benefício ou dos outros, ficando ao seu critério comercializar ou não.
- **Empreendedor de oportunidade** - distinguem-se do inovador por assentarem no estudo de algo já existente em que ainda não foram exploradas todas as capacidades, deixando assim uma lacuna no mercado, isto é, estão focados na reinvenção de um determinado produto ou serviço e não a criação de algo inovador.
- **Empreendedor de filosofia** - aquele que aposta no risco para administrar o presente e o futuro para sua realização independente, fazendo assim do Empreendedorismo o seu estilo de vida. Este afasta-se dos restantes tipos de

Empreendedores, uma vez que não esta sob acompanhamento ou ordens de natureza empresarial (“patrão”).

Sublinha-se que os tipos indicados constituem apenas uma possibilidade, não sendo uma delineação única. Pelo que nenhum dos géneros supracitados são exclusivos, podendo variar as posições.

2.1.7 Motivos que Levam um Indivíduo a se Tornar Empreendedor

Segundo Julien (2010), os Empreendedores são pessoas contraditórias, procuram autonomia contando serem donos do próprio destino perante a sociedade onde estão inseridos, contudo carecem constantemente interagir com o meio para que possam ter ideias, recursos para o progresso da organização e informação atualizada de forma a tornar o projeto viável.

De acordo com o mesmo autor, diferenciar as variadas faces que os Empreendedores poderão assumir é um trabalho difícil. No entanto, para compreendermos as várias facetas dos Empreendedores, devemos abranger a sua história, o ambiente à sua volta e a organização que gerou.

Esta análise é de primordial importância, uma vez que os motivos são diversos, contudo, Julien (2010), refere que o Empreendedorismo tem início nas características inatas do indivíduo e com a sua formação social dentro do meio onde está inserido.

Contrariamente ao que se pensa, a real motivação que por norma leva um Empreendedor a iniciar um projeto está muito longe do desejo de um enriquecimento ou lucro a curto prazo, pois um Empreendedor normalmente trabalha muito e ganha pouco no início do projeto, sendo que só mais tarde e continuando a trabalhar muito é que poderá ganhar mais caso o projeto corra bem (Saraiva, 2011).

Segundo Augusto (2014), o Empreendedorismo nasce do esforço e da paixão e ser Empreendedor não é de todo um trabalho fácil. O autor sugere olharmos para a palavra Empreendedor e observar que a mesma termina em “dor”, acrescentando que sem dor não se pode chegar muito longe. Acrescenta ainda que o facto de estarmos a fazer aquilo que gostamos, faz com que o trabalho seja agradável e todo o esforço torna-se recompensado.

Assim, de acordo com o autor, indicamos abaixo alguns motivos que poderão estar na origem de um indivíduo se tornar Empreendedor:

- **Gostar de desafios** - é fundamental não ter medo de correr riscos, aceitar os desafios e ultrapassar as dificuldades, para se tornar um Empreendedor. Nenhum negócio é totalmente viável, pelo que sempre haverá ocasiões de sucesso e insucesso, tornando assim essencial que quem queira ser Empreendedor, goste do que faz para que possa superar.
- **Parar de receber ordens** - o Empreendedor ao montar o seu negócio, deixa de ser subordinado, passando a definir o seu horário, a sua meta, seus clientes e parceiros.
- **Ser dono do seu próprio negócio** - poder de decisão e de escolhas que achar mais conveniente para traçar o rumo que pretende dar ao seu negócio.
- **Fugir da vida monótona** - a vida do Empreendedor é sempre agitada, repleta de situações inesperadas, dinâmica e por norma sempre mexida, ou seja, não existe monotonia na vida do Empreendedor.
- **Flexibilidade de Horários** - cabe ao Empreendedor elaborar o seu próprio horário e decidir as horas que trabalha em função do seu rendimento no trabalho, ficando assim livre da rigidez dos horários normalmente impostos pelos patrões.
- **Possibilidade de maiores vencimentos** - dependendo da organização e do volume de faturamento, o salário do Empreendedor poderá ser bastante superior ao ordenado de trabalhadores por conta de outrem.
- **Realizar os seus sonhos** - trabalhar em algo que efetivamente aprecia e acredita, tornando o seu sonho realidade e conseqüentemente sentir-se realizado.

2.1.8 Fontes de Financiamento do Negócio

Conseguir um financiamento para o negócio compõe um elemento essencial do Empreendedorismo. Na fase embrionária do desenvolvimento do negócio, é difícil ter uma

perceção exata do risco associado ao projeto e da competência de gestão por parte do Empreendedor, por isso o racionamento de crédito torna-se uma realidade, funcionando como precaução por parte do investidor externo. O ideal será utilizar no início do projeto as participações no capital social e o capital de risco. Caso o negócio tenha sucesso poderá alargar as opções de financiamento (Esperança e Matias, 2005).

Segundo Costa e Ribeiro (2007), existem várias formas para financiar o investimento para o lançamento de uma empresa e a sua atividade. Em função das necessidades e dos objetivos pode-se recomendar uma das várias formas de financiamento, que estão divididos em dois grupos sendo o primeiro grupo Financiamento de médio/longo prazo que por norma destinam-se à compra de equipamentos, edifícios e instalações e à compra de bens duradouros e o segundo grupo Financiamento de curto prazo, com base no capital alheio, nomeadamente dos bancos, clientes, fornecedores e outros. Salienta-se que as operações de crédito são consideradas a curto prazo quando a sua liquidação acontece num prazo máximo de um ano a partir da data da sua contratação e crédito a médio e longo prazo todas as operações com prazo superior a um ano.

Baseado ainda no mesmo autor, apresentamos os tipos de financiamento de curto prazo e financiamento de médio e longo prazo.

Financiamento de curto prazo:

- Crédito bancário de curto prazo;
- Descobertos bancários;
- *Factoring*;
- Créditos documentários.

Financiamento de médio e longo prazo:

- Recurso a capitais próprios;
- Empréstimos bancários de médio e longo prazo;
- *Leasing* ou locação financeira
- Capital de risco

2.2 Microcrédito

2.2.1 Conceito e Evolução Histórica

De acordo com a Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC), não existe um consenso absoluto do Microcrédito, uma vez que este tem hoje diversos significados, conforme as pessoas, as entidades, as regiões e até mesmo conforme a necessidade. No entanto, é de dizer que na sua gênese, o Microcrédito consiste em conceder pequenos empréstimos a pessoas desfavorecidas e automaticamente excluídas do sistema bancário comum, por não terem condições exigidas para garantir o empréstimo.

Segundo Alves (2006), o Microcrédito é uma ferramenta que promove o espírito empreendedor e a iniciativa das pessoas que vivem em situações de exclusão ou que estão em vias de entrar na exclusão e que apesar de não terem acesso ao crédito bancário tradicional, revelam competências de poderem criar e desenvolver um negócio de sucesso.

De acordo com a Associação Portuguesa de Bancos (APB), o Microcrédito é um pequeno empréstimo designado a ajudar os que não têm acesso ao crédito bancário tradicional e que no entanto pretendem desenvolver uma atividade económica como forma de autoemprego.

Para Barone, Lima, Dantas e Rezende (2002), o Microcrédito é conceder pequenos empréstimos a microempreendedores informais e microempresas que não preenchem os requisitos para aceder ao crédito bancário tradicional, principalmente por não disporem de garantia real. Acrescentam ainda que é um crédito atribuído à produção (capital de giro e investimento), concedido com um regulamento específico.

Reza a história, que a primeira ostentação do Microcrédito deu-se em 1846, no sul da Alemanha. Segundo a história, depois de um cruel inverno, um pastor, chamado Raiffeinsen, criou a Associação do Pão, com o objetivo de ceder trigo aos fazendeiros, para que com a produção e venda do pão, pudessem ter capital de giro e assim ganharem independência. No decorrer do tempo a associação cresceu e tornou-se uma cooperativa de crédito, visando a população pobre. Uma outra manifestação deu-se em 1900, com a criação das *Caisses Populaires* por um jornalista da Assembleia Legislativa de Quebec, que com o apoio de doze amigos conseguiu juntar um montante inicial de 26 dólares canadenses, para emprestar aos pobres da localidade, gerando benefícios para os mesmos (Vieira, 2010).

Uma outra experiência verifica-se nos Estados Unidos em 1953, quando o presidente de uma metalúrgica de Chicago, Walter Krump, criou os Fundos de Ajuda nas repartições das fábricas. O propósito era que cada operário depositasse 1 dólar americano, para ajudar os associados necessitados. Mais tarde, com a estabilidade da iniciativa, os fundos de ajuda foram transformados em Ligas de Créditos que ampliaram as suas atividades para vários outros países operando atualmente a nível nacional e internacional (Alves, 2005)

De acordo ainda com o mesmo autor, assim como as manifestações acima supracitadas devem ter ocorrido muitas outras no mundo entre 1846 e 1976, no entanto a disseminação, o reconhecimento e a popularização do Microcrédito deu-se em Bangladesh, em 1976, fruto da experiência do Professor Muhammad Yunus, que reparou que os microempreendedores das aldeias ao redor da Universidade onde trabalhava recorriam a empréstimos aos agiotas e pagavam juros extorsivos.

Muhammad Yunus, professor de Economia da Universidade de Chittagong, reparou que uma grande parte da população passava por necessidades e morria por causa da fome que se tinha instalado na região naquela década. Inquieto com a situação, o professor tomou a iniciativa de criar um grupo de estudantes com o objetivo de combater a pobreza. Inicialmente o recurso foi conceder pequenas quantias a alguns pobres para que utilizassem em atividade produtivas com capacidade de gerar lucro para que pudessem devolver o empréstimo e garantirem o sustento das suas famílias. A atividade exercida com mais frequência era a compra e venda de bambu e tinham o compromisso de reembolsar o empréstimo em pequenas quantias semanais. Salienta-se que antes da iniciativa do professor, a população recorria a empréstimos com juros exorbitantes em que os benefícios eram quase exclusivamente para os credores (Marbán Flores, 2007).

A experiência foi tão bem sucedida que deu-se a criação do *Grameen Bank* em 1978. Os empréstimos concedidos pela Instituição atualmente são pequenas quantias sendo poucas vezes em valores superiores a 200 dólares por beneficiário. Não obstante ser norma do banco atribuição de pequenos montantes em empréstimos, conta atualmente com uma carteira de empréstimos de 2,4 bilhões de dólares, concedendo Microcréditos para cerca de 2,3 milhões de microempreendedores em Bangladesh (Schreiber, 2009).

Segundo a ANDC, a experiência de conceder empréstimos a pessoas que por diversos fatores se encontravam em situação de dificuldade é praticada há muito tempo. Esta prática materializa a certeza de que as pessoas responsáveis (sérias), mesmo em situações de

dificuldades (económicas) não devem ser desmerecedoras de crédito. O Microcrédito veio quebrar a ideia popularizada de que os pobres, por norma rejeitados pelo sistema bancário pelo facto de viverem em situações precárias, são incapazes de assumir compromissos e honrá-los.

Baseado ainda na mesma fonte, o trabalho do professor consistiu apenas em emprestar 27 dólares a 42 famílias e com o resultado obtido provou, que:

- Bastava pouco dinheiro para fazer com que uma pessoa pudesse ter uma vida independente em relação a especuladores que definhavam a sua vida;
- Os pobres apesar das dificuldades têm a capacidade de responsabilizarem-se na íntegra pelos seus compromissos, tanto ou mais do que os outros clientes, independentemente de não possuírem garantias reais;
- A construção de uma paz duradoura passa por facilitar e possibilitar que as pessoas desfavorecidas sejam edificadoras do próprio destino, o que não só é a melhor forma para terem uma vida digna, como também é um contributo fundamental para um desenvolvimento sustentável.

Levando em consideração a ANDC, desde a conceção do Microcrédito e até hoje, a sua propagação no mundo tem sido um fenómeno de êxito, expandindo vigorosamente, a partir do Bangladesh, para muitos outros países, da Ásia, da África, da América Latina e também para os países desenvolvidos, tanto na Europa como na América, sendo atualmente confirmado como instrumento de promoção económica e social necessário.

2.2.2 O Microcrédito no Mundo e na Europa

Conforme a ANDC, o Microcrédito regista um grande avanço e benefício nos países em vias de desenvolvimento, particularmente na Ásia, em que a maioria da população vive em extrema pobreza, sem acesso a cuidados de saúde qualificados ou sistema de segurança social e sem acesso a serviços financeiros básicos. Entender que o Microcrédito poderia ser um forte instrumento na luta contra a pobreza e exclusão social dos pobres, fez com que a ideia velozmente se expandisse por todo mundo, designadamente Estados Unidos da América (EUA). Salienta-se que passado três anos após a descoberta do Microcrédito, os

EUA aprovaram a legislação específica, permitindo aos habitantes pobres e excluídos do sistema de crédito convencional a beneficiarem de pequenos empréstimos.

De acordo ainda com a mesma fonte, a concessão de empréstimos de pequenas quantias (Microcrédito), melhorou a qualidade de vida de milhões de famílias pobres na Ásia, África e América Latina. Nota-se que a aceitação deste instrumento revolucionário na luta contra a pobreza e a exclusão, deu-se a vários níveis e em momentos distintos: o primeiro momento foi em 1997 com a realização da primeira cimeira mundial do Microcrédito, em Washington, estando presente o presidente Bill Clinton e o patrocínio da sua esposa Hillary Clinton. O segundo momento deu-se em 2005, com a declaração das Nações Unidas, considerando o ano 2005 como Ano Internacional do Microcrédito, com a atribuição do Prémio Nobel da Paz a Muhammad Yunus e ao seu *Grameen Bank*, chegado em 2006.

No Brasil, a primeira iniciativa registada a nível de organização do Microcrédito dá-se nos anos 70, com a criação da União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações (UNO), que também é considerada a primeira experiência do Microcrédito na América Latina. No entanto, no final dos anos 80 nasceu em Porto Alegre o Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (CEAPE), contando com o apoio do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e *Inter American Foundation* (IAF) e em 1989 deu-se a criação do Banco da Mulher na Bahia através do fundo das Nações Unidas para a infância/UNICEF e do BID, com filiação ao *Women's World Banking*. Atualmente o país dispõe de três segmentos de programas de Microcrédito, sendo: Sociedade Civil, Sector Público e Iniciativa Privada. Salienta-se que cada segmento engloba várias modalidades. No entanto, as mais relevantes para cada segmento são: Sociedade Civil compreendendo Rede Ceape, Banco da Mulher, Portosol, Vivacred, Blusol, Banco do Povo de Santo André, Banco do Povo, Associação de Crédito Popular e Maringá Crédito Solidário. Poder Público: Banco Nacional do Desenvolvimento, Serviço Brasileiro às Micro e Pequenas Empresas, Banco do Nordeste, Caixa Económica Federal, Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais, Agencia Catarinense de Fomento, Creditrabalho, Banco do Povo Paulista, Banco do Povo do Estado de Goiás, Banco do Povo Juiz de Fora e Banco do Povo de Goiânia. Privada: Associação Brasileira das Sociedades de crédito ao Microempreendedor, *Crear Brasil e Development Alternatives Incorporated* (Miguel, 2012).

Segundo Cazella e Búrigo (2009), não obstante existirem projetos de Microcrédito nos anos 70, só em 1990 é que se dá a sua difusão em grande escala tornando-o mais visível,

salientando que para além de uma expansão lenta, o instrumento ao longo dos anos adotou vários formatos institucionais. No entanto, após anos de debates e o facto de se verificar que algumas iniciativas públicas e privadas por serem iniciantes eram insuficientes face às necessidades do país, o Governo Federal criou em 2005, Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado (PNMPO).

Atualmente no Brasil existem diferentes tipos de Microcrédito, sendo: o Microcrédito, Microcrédito Produtivo e Microcrédito Produtivo Orientado. O Microcrédito foca-se na atribuição do crédito às pessoas com baixo rendimento. O Microcrédito Orientado centra-se na atribuição de pequeno crédito para atividades que são consideradas produtivas e o Microcrédito Produtivo Orientado é a atribuição do crédito para atividades produtivas, no entanto, este dá-se através de uma forma direta entre a Instituição e o beneficiário, tendo como intermediário o agente de crédito (Miguel, 2012).

De acordo ainda com os autores Cazella e Búrigo (2009), no Brasil verificam-se duas experiências relevantes no sector de Microfinanças, sendo: o Programa Crediamigo do Banco do Nordeste e o Cooperativismo de Crédito Solidário.

Na Bolívia, onde se considera que existe a maior concentração de Microcrédito do mundo, a experiência de referência é devida ao Banco Sol. Este surge em 1986, quando a ação Americana ONG em conjunto com um grupo de homens de negócios criaram uma entidade sem fins lucrativos denominado Microcrédito PRODEM, que em 1992, passou a ser denominado Banco Sol, sendo o primeiro Banco privado do mundo dedicando apenas às microempresas, contudo, por ser privado está mais focado nele em si do que a parte social. O banco concede empréstimos em grupo, a funcionários e pessoas que não estejam interessadas em formar grupo de solidariedade mas que possam oferecer uma garantia. A sua estrutura encontra-se diversificada, sendo mais de 50% dos seus membros organizações internacionais (Gutiérrez Nieto, 2005).

Na Europa, apesar da criação da primeira instituição inspirada no modelo do Yunus, *Association pour le Développement de l'Initiative Economique* (ADIE) em França, ter sido nos finais dos anos 80, é depois de 2001, início do novo século, que se verifica o grande impulso para o Microcrédito. No entanto, é de salientar que o Microcrédito adota apanágios diferentes, de acordo com a realidade nacional. De uma forma geral pode-se dizer que existem dois tipos de práticas de Microcrédito: o Microcrédito da Europa

Ocidental e da Europa Central e de Leste. Sendo o da Europa Ocidental, direcionado para a inclusão social e económica, ajustado aos princípios do Muhammad Yunus e pela realidade do Estado-providência com a sua rede de proteção social aos estratos sociais mais vulneráveis. Enquanto o da Europa Central e de Leste, é mais recente e está voltado para o negócio, não tendo a sua inspiração direta no Muhammad Yunus, mas sim programas de apoio ao Microcrédito, financiados na sua maioria pelo Banco Mundial e pela *United States Agency for International Development (USAID)*, segundo a ANDC.

De acordo ainda com a ANDC, em 2006, no intuito de fazer com que a legislação nacional estimulasse a concessão de Microcréditos, a Comissão Europeia incentivou os Estados-membros a tomarem medidas necessárias para o efeito, salientando que estes empréstimos constituem um meio relevante na promoção da iniciativa Empreendedora, sobretudo no caso das mulheres e das minorias étnicas, favorecendo não só a competitividade e o espírito Empreendedor como também a integração social. A comissão lançou ainda em novembro de 2007, a Iniciativa Europeia do Microcrédito em apoio ao Crescimento e ao Emprego, contendo quatro níveis principais de promoção do Microcrédito:

- Melhoramento do quadro jurídico e institucional com o objetivo de criar condições que facilitem o desenvolvimento do sector;
- Criação de um clima favorável ao espírito do Empreendedorismo;
- Encorajar a difusão e a disseminação das boas práticas;
- O *apport* de capital financeiro para o sector.

A entrada dos novos Estados na União Europeia, fez com que o Microcrédito ganhasse um novo impulso e maior destaque, devido à grande procura por parte da população excluída do sistema bancário convencional dos novos Estados-membros, que consequentemente levou ao crescimento dos empréstimos de Microcrédito, entre 2006 e 2007, em média 32% na Europa, destacando a Espanha (154%) e Europa de Leste, cujo crescimento, com taxa anual de 67% nos últimos seis anos, tem sido muito importante.

Atualmente várias organizações, inclusive o Banco Mundial, procuram aplicar a filosofia e metodologia do Microcrédito em vários países do mundo. Nota- que o Microcrédito hoje gere 25 bilhões (ou mil milhões) de dólares e conta com cerca de 125 a 150 milhões de clientes.

2.2.3 Papel do Microcrédito na Inclusão Social e na Luta Contra Pobreza

A pobreza e a exclusão social desde sempre acompanharam o desenvolvimento das sociedades. No entanto, estes fenómenos vêm sendo estudados e conforme o estudo referente à experiência do Professor Muhammad Yunus em Bangladesh no ano 1976, uma forma de solucionar ou tentar colmatar estes fenómenos é a prática do Microcrédito, que tem sido divulgada e executada em vários países, no intuito de promover a inclusão social dos pobres e conseqüentemente combater a pobreza.

O Microcrédito surge com mais força nos países em via de desenvolvimento nas últimas décadas do século XX e mostra-se como sendo uma nova forma de combater a pobreza. No entanto, para os países desenvolvidos este instrumento é aproveitado como forma de criar autoemprego para as pessoas que estão excluídas do sistema financeiro, uma vez que os bancos tradicionais exigem garantias para conceder empréstimo que muitas vezes não estão ao alcance dos pobres. Salienta-se que nos países desenvolvidos a procura pelo Microcrédito surge normalmente em forma de projeto de negócio, individual ou em grupo (Gutiérrez Nieto, 2006).

Em vários países verifica-se que se tem concedido crédito aos desfavorecidos como forma de combater a pobreza, salientado que grande parte dos beneficiários não se encontra apenas sem nenhuma fonte de rendimento, mas sim excluídos do sistema bancário tradicional privando-os do acesso ao crédito que possa fomentar a atividade económica (Miguel, 2012).

A falta de crédito para exercer qualquer tipo de atividade e obter uma fonte de rendimento, para além de excluir as pessoas do sistema bancário poderá também causar a exclusão social, na medida em que os indivíduos começam a passar por necessidades básicas que implicam diretamente na qualidade de vida.

Segundo Soulet (2000), a exclusão social como muitos outros conceitos não se pode dissociar de outros fatores. O seu conceito está ligado ao conceito da inclusão ou de integração, e assim sendo não se pode considerar que seja independente. Acrescenta ainda que é importante admitir que a exclusão está sob o terreno da integração e que não existem situações resolvidas com clareza, ou seja, não existe nenhum excluído integralmente que não possa ser minimamente incluído e mesmo existindo situações em que não se possa incluir não constitui uma generalidade.

A pobreza e a exclusão social podem causar vários efeitos nos indivíduos, e uma dos efeitos pode ser a violência, o Prof. Muhammad Yunus, no seu discurso em 2006, aquando da entrega do prémio Nobel da Paz, refere que a pobreza pode ser considerada uma ameaça à paz, na medida em que esta representa o afastamento de todos os direitos humanos. «As frustrações, a hostilidade e a raiva geradas pela pobreza abjecta não podem garantir a paz em nenhuma sociedade. Para construir uma paz sustentada é necessário encontrar formas de criar oportunidades para que as pessoas possam ter uma vida decente» (Yunus, 2006:3).

Voltado ainda para a violência que poderá estar ligada à exclusão social, Porto (2000), refere que a exclusão social tem sido importante e usada frequentemente nas análises que procuram fazer uma ligação entre violência e direito civil, destacando que excluídos dos direitos poderão tornar-se alvos ou atores da violência.

A exclusão social vai além da falta de rendimento, ela engloba ainda fatores como habitação e educação, que poderão exercer uma grande influência no acesso a possibilidades de ocupação e emprego, criando assim mais desigualdade e pobreza (Filho e Luz, 2013).

Segundo Sansón Mizrahi (2008), as questões relacionadas com pobreza e com o subdesenvolvimento têm a sua génese em processos complexos, não existindo apenas uma só causa nem uma solução fácil para as combater. No entanto, uma melhor forma de encarar o desafio passa por considerar uma multiplicidade de ações complementares.

De acordo ainda com o mesmo autor, a função do Microcrédito continua a ser essencial em todos os lugares onde houver pobreza. Pois este aumenta a capacidade de produção dos pobres, tornando-os mais confiantes e aumentando a sua autoestima. O instrumento estimula a cultura do trabalho e contribui para a subsistência de centenas de milhões de famílias e fortalece a base da estrutura produtiva. Contudo, o Microcrédito por si só não é suficiente para combater a pobreza e a desigualdade e garantir um desenvolvimento sustentável.

Nota-se consoante a ANDC, que o Microcrédito como sendo uma alternativa ao crédito bancário convencional, visa fundamentalmente alcançar objetivos sociais, desenraizamento da pobreza e inclusão total da população excluída ou em vias de ser.

Segundo Marta Mucha (Técnica de Microcrédito na ANDC), o Microcrédito foi criado essencialmente para favorecer aqueles que têm uma boa ideia de negócio, porém, por não terem capital para implementar o negócio e por não apresentarem o perfil exigido para

aceder ao crédito bancário, ficam impossibilitados de dar seguimento ao negócio. Frisa que o Microcrédito é muito mais do que dinamizar o mercado de trabalho através da criação de autoemprego, mas que também deve-se destacar a conceção de uma rede entre os Empreendedores. Acrescenta ainda que o Microcrédito pretende facilitar o acesso ao crédito e inclusão económica, proporcionando uma inclusão familiar através de projetos comuns e insere os Empreendedores em circuitos de cooperação institucional e propagação do seu negócio, mostrando assim ser um atalho para a inclusão social através do Empreendedorismo e Inovação.

O Microcrédito tem-se revelado um instrumento fundamental na política de criação de emprego e rendimento fazendo face à crise do emprego. O instrumento distingue-se das outras políticas uma vez que visa essencialmente criar oportunidades que promovam a inserção dos beneficiários no sistema de produção, não constituindo políticas de doações ou subsídios, mas sim realizar ações reais para criação de emprego e conseqüentemente aumento da renda dos seus beneficiários (Braga e Jr., 2000).

Segundo Filho e Luz (2013), a inclusão social está diretamente ligada à criação de emprego e fonte de rendimento. Se as famílias beneficiárias tiverem um aumento de rendimento, aumenta a possibilidade de terem mais gastos com educação dos filhos, saúde familiar, melhoria na habitação, aumento da procura de bens e de capital. Os autores acrescentam que a população excluída e que de alguma forma beneficia do Microcrédito regista aumento de consumo e melhorias na qualidade de vida. Estas melhorias farão com que haja inclusão das pessoas de baixo rendimento em níveis sociais mais elevados, retirando assim muitas pessoas do limiar da pobreza através de novas oportunidades de ocupação. Os autores acrescentam ainda que o Microcrédito poderá ser considerado uma política com forte capacidade para diminuir a pobreza através da criação de postos de trabalho e fonte de rendimento pelos microempreendedores tanto do sector formal como informal que contratam mão-de-obra familiar e local por forma a promover a inclusão social.

Segundo ANDC, o rompimento da ideia da indispensabilidade de ter uma forma de garantir o retorno do crédito, revolucionou o pensamento sobre a concessão do crédito, o que levou à popularização do crédito. No entanto, salienta-se a grande importância do acompanhamento do crédito como forma de diminuir o risco. O acompanhamento permite não só garantir o cumprimento do pagamento do crédito, como também construir uma relação de confiança e proporcionar aumento da autoestima dos beneficiários, incutir nos

beneficiários a responsabilidade pelo compromisso de pagar o empréstimo de acordo com o estipulado no contrato de crédito, reforçar o Empreendedorismo nas comunidades beneficiadas e desenvolver a comunidade a nível de educação, uma vez que em algumas comunidades um dos requisitos é que os filhos estejam a frequentar a escola.

Uma outra forma de combater a exclusão e conseqüentemente gerar emprego é o Microcrédito focado nas mulheres. Yunus (2002), expõe a posição social da mulher em Bangladesh, onde elas praticamente precisam da autorização do marido para exercerem uma atividade. Refere que apesar de existirem agências bancárias para mulheres, o real interesse das Instituições é meramente a captação dos depósitos e não efetivamente a concessão de empréstimos para melhorias de qualidade de vida, pois para obterem um empréstimo o gerente normalmente pede para falar com o marido. Yunus, acrescenta ainda que os créditos concedidos às mulheres produzem efeitos muito mais rápidos que os créditos concedidos aos homens, uma vez que as mulheres são mais atingidas pela fome e pela pobreza e quando têm uma oportunidade de sair da pobreza agarram-na com firmeza para construir a sua segurança.

2.2.4 Microcrédito no Financiamento de Pequenos Negócios e Desenvolvimento de Localidades

Várias experiências internacionais têm manifestado que mesmo com os problemas informacionais e custos operacionais que estão afetos aos empréstimos, é viável criar acordos contratuais que permitam o financiamento de pequenos negócios. A experiência mais antiga neste ramo deu-se em 1976, com a criação do *Gramem Bank* em Bangladesh, que se tornou numa referência na área do Microcrédito sem intervenção do sector público. Passado 23 anos, o *Gramem Bank* concede empréstimos anuais em valores superiores a 300 milhões de dólares, beneficiando mais de 2 milhões de pessoas (Braga e Jr., 2000).

O *Grameen Bank* conta atualmente com cerca de 2,3 milhões de pequenos empréstimos concedidos em Bangladesh. Estes pequenos empréstimos objetivam a criação ou expansão dos pequenos negócios situados nas periferias ou nas grandes cidades, favorecendo criação ou o mantimento de milhões de empregos para os desfavorecidos que sem esta alternativa estariam no desemprego. Salienta-se que ao longo dos anos a Instituição definiu os seus princípios e o modo de atuação por forma a garantir o reembolso dos empréstimos.

O Microcrédito, atualmente, pode-se considerar como sendo uma das questões centrais do desenvolvimento, uma vez que nestes processos o essencial não é o crédito, mas sim as pessoas e a atitude que perante elas se assume quando se constrói o desenvolvimento (Alves, 2006).

Segundo Moraes, Andrade, Oliveira e Gonçalves (2008), o facto de o Microcrédito facilitar o financiamento através da diminuição de exigência, taxas de juro, garantias, burocracias e prazos compatíveis com o negócio, promove o desenvolvimento social e económico do país, isto é, as micro e pequenas empresas e o sector informal da economia assumem grande importância na criação de emprego e lucro para o país.

De acordo ainda com os mesmos autores, os beneficiários do Microcrédito são por norma pessoas desfavorecidas financeiramente, porém, autónomas no que toca ao sector informal e por vezes financiados pela pouca economia, poupança de parente ou amigo. Geralmente dominam a atividade que exercem, no entanto, uma grande parte dessas pessoas tem o negócio focado apenas no sustento da família sem perspectivas de crescer. Explica-se assim, o facto de grande parte da procura pelo Microcrédito não estar voltado para o capital fixo, mas sim para suportar as dificuldades pontuais. Frisam que a procura pelo Microcrédito por norma tem como finalidade capital de giro.

Segundo Alves (2006), saber aproveitar os recursos disponíveis significa que se é capaz de inventar a receita ajustada à uma boa correlação entre os recursos ao alcance do indivíduo e as apetências de quem consome, pois a demora no desenvolvimento do indivíduo tem mais a ver com a sua inabilidade em conceber uma receita ajustada do que com a falta de recursos. Salienta-se que o indivíduo pode ser bom imitador e observador relativamente a casos de sucessos em outros territórios e copiar a receita de sucesso. No entanto, por norma o resultado é sempre o insucesso, podendo estar na base do insucesso a má aplicação da receita ou a inadequação da mesma à realidade do lugar onde se aplica. Frisa-se que é necessário além do mimetismo, a criatividade. O sucesso nesta aplicabilidade passará essencialmente por confiar nas pessoas que estão no território e no seu poder inventivo, uma vez que são elas que ao criar, propagar e cruzar as raízes, tornam o espaço denso e consequentemente sustentável.

Alves (2006), ainda acrescenta que o fogo pode passar por cima, mas que apesar dos prejuízos, as chuvas seguintes farão tudo rebentar, alegando que sem enraizamento nada

volta a rebentar, não sendo possível criar desenvolvimento sustentável. O movimento do Microcrédito é o elemento fundamental desse enraizamento, pois ele significa precisamente acreditar nas pessoas.

Grande parte dos microempreendedores sem recursos financeiros para investirem numa atividade produtiva, muitas vezes são excluídos do sistema de crédito tradicional por não terem garantias reais ou simplesmente por não despertarem interesse dos bancos, uma vez que estes estão interessados essencialmente no retorno que os grandes empréstimos os proporcionam. Neste sentido, o Microcrédito vem colmatar esta carência de financiamento dos pequenos negócios que também são importantes para o desenvolvimento da economia, contribuindo ainda para inclusão social abrangendo milhares de pessoas fora do sistema tradicional de crédito, provocando deste modo um processo de democratização do crédito produtivo (Filho e Luz, 2013).

2.2.5 Quem Pode Aceder ao Microcrédito

O Microcrédito, conhecido atualmente como pequeno empréstimo exclusivamente para pessoas desfavorecidas, possibilita a inserção social das pessoas através da iniciativa económica, estimula o Empreendedorismo e a independência das pessoas, segundo a ANDC, baseando sobretudo na confiança e na responsabilidade.

São muitos os requisitos que devem ser preenchidos para que se possa ter acesso ao Microcrédito. No entanto, estas condições não devem ser compreendidas apenas como o favorecimento de uma minoria mas sim como uma certeza de que as pessoas em determinadas situações podem ter uma nova vida. O Microcrédito destina-se a pessoas que se encontram excluídas ou em vias de ser. Os motivos mais frequentes são o desemprego, pessoas que pretendem criar um negócio próprio pondo em prática as habilidades adquiridas no quotidiano ou da experiência profissional anterior, ou seja, têm uma ideia de negócio e necessitam do pequeno financiamento para viabilizar o projeto (Alves, 2005).

Segundo ANDC, tendo o Microcrédito como o principal objetivo combater a pobreza, esta virado para:

- **Os mais desfavorecidos** - Que têm uma ideia de negócio que lhes possibilita criar o seu próprio emprego, mas que por não terem o perfil exigido (garantia), não têm acesso ao crédito bancário tradicional.

- **Pessoas com iniciativa** - Pessoas que por iniciativa própria tenham um projeto de investimento capaz de vir a ser uma atividade sustentável, com capacidade de gerar lucro e consequentemente a restituição do valor emprestado.
- **Empreendedoras e de confiança** - O procedimento não consiste apenas na atribuição do empréstimo, mas também no acompanhamento desde a conceção da ideia e durante o período de financiamento, na resolução que possam surgir no desenvolvimento do negócio.

A APB, também refere que o Microcrédito destina-se às pessoas individuais ou em grupo que estejam em situação de exclusão social ou em vias de ser, mas que tenham capacidades para desenvolver atividades consideradas sustentáveis, promovendo o autoemprego ou pequenos negócios e que por não terem condições exigidas para aceder ao crédito bancário tradicional ficam impedidos de dar seguimento á ideia de negócio.

Súmula:

A revisão de literatura permitiu-nos conhecer melhor o Empreendedorismo e o Microcrédito, enquanto conceitos inovadores e os seus benefícios para a sociedade.

Os autores Caetano et al. (2012), Sarkar (2010), Greatti (2005), referem que apesar do Empreendedorismo não ser um conceito recente, ganhou bastante popularidade nos últimos anos.

O Empreendedorismo tem sido apontado como um forte potencial para combater a crise atual instalada (Caetano et al., 2012). No entanto Bucha (2009), acrescenta que é preciso investir fortemente na formação dos Empreendedores para que saibam criar valores para eles e para os outros. O Empreendedorismo não é meramente a criação de um negócio mas sim um conceito de vida que está ligado a várias mudanças que possibilitam a edificação de um desenvolvimento sustentável e consequentemente melhoria na qualidade de vida dos indivíduos.

A ideia de que o Empreendedorismo dever ser ensinado desde cedo é partilhada por vários autores. Pois acredita-se que o sucesso do Empreendedor está fortemente ligado ao

conhecimento que este adquiriu ao longo do tempo e que será fundamental para melhorias económicas, sociais e culturais dos países.

O Empreendedorismo está presente em vários países, independentemente da sua situação económica, variando de significado de acordo com as condições dos países. Nos países ricos o Empreendedorismo surge numa ótica da realização profissional enquanto nos países pobres é visto como uma forma de sobrevivência, traduzindo na criação de um posto de trabalho, numa fonte de rendimento para sair do desemprego. No entanto, devido à situação precária dos países pobres, a forma de conseguir o financiamento para o negócio é recorrer ao Microcrédito (Ferreira et al., 2010).

Podemos assim ligar o Microcrédito ao Empreendedorismo, principalmente nos países pobres onde a taxa de desemprego é bastante alta e as pessoas não têm o perfil exigido para acederem ao crédito bancário tradicional. Nestes países o Microcrédito para além do exercer o papel de financiador dos projetos para criação de postos de trabalho, luta também contra a exclusão financeira das pessoas que poderá levar à exclusão social.

O Empreendedorismo está cada vez mais ligado ao combate do desemprego, apesar de este não se traduzir apenas na criação da riqueza, o que é facto é que ele promove a criação de postos de trabalho. No entanto, muito se tem estudado sobre as características dos Empreendedores, como forma de identifica-los.

Para os investigadores norte-americanos o impulso dos Empreendedores para a criação de um empreendimento está ligado às experiências e características pessoais. Já as pesquisas na Europa e outros lugares apontam para o meio envolvente como histórico religioso e familiar, educação formal e experiência profissional prévia e perfil psicológico (Bessant e Tidd, 2009).

Augusto (2014), indica como motivos que levam um indivíduo a ser Empreendedor: gostar de desafios, parar de receber ordens, ser dono do próprio negócio, fugir da monotonia, flexibilidade de horários, possibilidade de um vencimento maior e realização de sonho. Como referido acima, o Empreendedorismo surge nos países ricos para realização profissional. Pois nos países subdesenvolvidos, onde a realidade é completamente diferente dos países ricos, os motivos são quase que exclusivamente a criação de um posto de trabalho e rendimento para sobrevivência.

A decisão da criação de um empreendimento passa por várias fases e uma delas e talvez uma das mais complicadas é o financiamento para o negócio. Esperança e Matias (2005),

são a favor de que no início deve-se utilizar as participações no capital social e o capital de risco para financiar o negócio. Costa e Ribeiro (2007), acrescentam ainda os financiamentos a curto, médio e longo prazo.

O Microcrédito como instrumento de combate à pobreza, exclusão social e financiamento de pequenos projetos é uma experiência antiga. No entanto, a sua divulgação e o seu reconhecimento deu-se em Bangladesh no ano 1976, após a experiência do Professor Muhammad Yunus. A experiência gerou benefício considerável que em 1978 foi criado o *Grameen Bank*, com o único objetivo de conceder Microcrédito às pessoas excluídas do sistema bancário tradicional. Desde então que o Microcrédito se tem expandido pelo mundo e cada vez mais apontado como um instrumento de combate a pobreza.

Tal como o Empreendedorismo, o Microcrédito é visto de forma diferente dependendo da situação económica do país. Segundo Gutiérrez Nieto (2006), nos países pobres este surge como forma de combater a pobreza e exclusão social enquanto nos países ricos é aproveitado como um instrumento de autoemprego.

Estando o Microcrédito voltado para os desfavorecidos, faz com que estes não se sintam excluídos e que de alguma forma contribuam para o desenvolvimento local e conseqüentemente do país, com o negócio constituído. A experiência do Professor Yunus deu-se numa localidade pobre em que as pessoas viviam em situações de extrema pobreza e à luz do sucesso obtido podemos acreditar que a mesma experiência aplicada a países nas mesmas condições poderá ter o mesmo sucesso ou reduzir a pobreza. O facto de não ser exigida uma garantia real para aceder ao empréstimo, faz com que os pobres tenham uma oportunidade de criar um posto de trabalho traduzindo numa fonte de rendimento para o sustento da família.

A pobreza e a exclusão social poderão ter repercussões negativas na sociedade, pois poderão levar à violência. Yunus, refere que a pobreza é uma ameaça à paz, que a raiva e frustração que a pobreza gera num indivíduo não pode garantir a paz a nenhuma sociedade. Afirma ainda que é essencial criar condições de uma vida decente para que se tenha a paz. Porto (2000), também faz a ligação entre violência e a exclusão social, frisando que os excluídos podem ser alvos ou causadores de violência.

Combater a exclusão social passa essencialmente pela criação de emprego, uma vez que criar uma fonte de rendimento para as famílias faz com que tenham possibilidades de

investir na educação dos filhos, saúde familiar, melhorias de habitação e conseqüentemente melhorias na qualidade de vida. Estas melhorias farão com que muitas famílias saiam da pobreza extrema (Filho e Luz, 2013).

A ANDC anuncia que, o Microcrédito veio romper a ideia de que para ter um empréstimo é obrigatório ter uma garantia em como o crédito terá retorno e isso conduziu a sociedade à popularização do crédito. Contudo, é importante fazer o acompanhamento do crédito como forma de diminuir o risco. Este acompanhamento para além de diminuir o risco tem também como finalidade construir uma relação de confiança entre a Instituição e o beneficiário, promover a responsabilidade aos beneficiários do compromisso de pagarem o empréstimo, intensificar o Empreendedorismo local e desenvolver a comunidade.

A concentração dos pobres em localidades não desenvolvidas por vezes torna-os privados de vários serviços. A concessão do Microcrédito para essas pessoas com objetivo de criar algo novo na comunidade, poderá ter um duplo benefício na medida em que ajuda uma família a sair da exclusão e simultaneamente contribui para o desenvolvimento da comunidade.

Neste sentido, o Microcrédito pode ser considerado um fator chave para o desenvolvimento, não sendo o crédito essencial mas sim as pessoas e as atitudes perante elas para construir o desenvolvimento (Alves, 2006).

3. Metodologia

O presente capítulo tem como finalidade explicar a metodologia aplicada para elaboração do trabalho, bem como a análise dos dados por forma a perceber o impacto do Microcrédito na vida dos beneficiários e mensurar o impacto do mesmo na Criação de Negócios Locais.

3.1 Recolha de Dados

O objetivo do estudo inicial era determinar uma amostra com a indicação do número de beneficiários a inquirir para cada Instituição de Microfinanças na ilha de Santiago. No entanto, devido a várias limitações, nomeadamente fator tempo, custo, disponibilidade das Instituições e dos beneficiários, optou-se por definir uma amostra por conveniência, uma vez que os entrevistados foram os únicos que se mostraram disponíveis para colaborar na recolha de dados.

Para o estudo foram recolhidos dados secundários (estudos efetuados em parceria com o Governo) e dados primários junto dos beneficiários do Microcrédito das Instituições existentes em Cabo Verde, nomeadamente na ilha de Santiago. Procedeu-se à recolha de dados em entrevistas estruturadas.

Os dados foram recolhidos em entrevistas que foram gravadas e posteriormente transcritas na íntegra, incluindo hesitações, risos e silêncios. Após a transcrição das entrevistas procedemos à análise de cada entrevista separadamente e só no final fizemos a compilação para uma análise global.

A entrevista foi efetuada com base em um guião pré-elaborado (apêndice A) e aplicado da mesma forma para todos os clientes.

O guião encontra-se estruturado em 3 partes, sendo a primeira parte composta por questões básicas de identificação do cliente e a segunda parte com questões que permitem avaliar a satisfação do cliente quanto às Instituições e quanto ao Microcrédito.

A terceira parte do guião está dividida em 3 questões centrais. As questões do estudo. No entanto, para uma melhor recolha de dados elaborou-se algumas pequenas questões em torno de cada questão central. Este procedimento foi efetuado como forma de facilitar a perceção por parte dos clientes e garantir uma maior fiabilidade nas respostas.

Tentou-se entrevistar clientes de todas as Instituições da ilha de Santiago, porém, devido à indisponibilidade por parte de algumas Instituições não foi possível, pelo que, apenas se conseguiu entrevistar clientes das Instituições FAMI-PICOS, OMCV, SOLMI, CITI-HABITAT e PFEME.

Entrevistou-se clientes de vários concelhos por forma a ampliar o horizonte de estudo e conseguir ter uma perceção da aplicação do Microcrédito nas várias localidades.

As entrevistas foram efetuadas nas instalações das Instituições, no local de trabalho dos clientes e algumas nas residências dos clientes. O tempo médio para cada entrevistas foi de 55 minutos. O período das entrevistas decorreu durante o mês de novembro de 2014.

3.2 Tratamento de Dados

Para uma melhor compreensão dos dados recolhidos durante o estudo de caso, optamos por fazer uma análise qualitativa das entrevistas recorrendo à análise de conteúdo.

Segundo Yin (2010), num estudo de caso, pode-se englobar pormenores ou até mesmo limitá-lo a um destaque quantitativo. Pois, o contraste entre os detalhes quantitativos e qualitativos não diferencia os diversos métodos de pesquisa. No entanto, é de notar que alguns experimentos como os estudos de perceções psicológicas e algumas questões de levantamento com o objetivo de encontrar respostas precisas e não numéricas, consideram dados qualitativos e não quantitativos. É ainda de referir que alguns estudos de caso vão além da pesquisa qualitativa, englobando uma mistura dos dados qualitativos e quantitativos.

A análise de conteúdo engloba várias técnicas de análise das comunicações. Ela não se centra apenas em um instrumento, mas sim em vários, contudo, para um maior rigor esta pode centrar-se em apenas um instrumento, mas sempre marcado por uma enorme

variedade de formas e flexível a um campo de aplicação amplo (Bardin, 2009). O autor ainda acrescenta que a análise de conteúdo encontra-se dividida em três fases, sendo: a pré-análise, a exploração do material e o tratamento dos resultados, a inferência da interpretação.

De acordo com os autores Quivy e Campenhoudt (2008), conforme a análise incida sobre alguns elementos do discurso, sobre a sua forma ou sobre os seus elementos integrantes, pode-se distinguir três grandes categorias para o método da análise de conteúdo, sendo: as análises temáticas, formais e estruturais.

As análises temáticas tentam a partir de partes integrantes do discurso, revelar as representações sociais ou juízos dos locutores através dos métodos: análise categorial e análise da avaliação.

As análises formais recaem particularmente sobre as formas e encadeamento do discurso e utilizam os métodos: análise da expressão e análise da enunciação.

As análises estruturais incidem sobre a forma como os elementos da mensagem estão expostos, tentando revelar os aspetos implícitos da mensagem. Têm como método a análise da coocorrência e a análise estrutural.

3.3 Método

Para o nosso estudo, será adotado o Estudo de Caso, utilizando o método descritivo, pois pretende-se estudar as características do público-alvo do Microcrédito, nomeadamente a população que já beneficiou do Microcrédito, em que serão exibidos gráficos que representarão a distribuição da população por faixa etária, género e o nível de escolaridade.

O estudo de caso é um procedimento metodológico que se baseia fundamentalmente no trabalho de campo ou na análise documental, com o objetivo de estudar uma determinada entidade no seu contexto real, recorrendo a entrevistas, observações, análise de documentos e artefactos (Freixo, 2012).

Como método de investigação o estudo de caso apresenta uma grande vantagem pela sua possibilidade de lidar com várias evidências, nomeadamente documentos, entrevistas e

observações. Embora este método esteja fortemente ligado às questões do tipo “como” e “porquê” é de referir que também se aplica às questões do tipo “Quais”(Barañano, 2004).

Como forma de obter uma maior evidência dos factos e um estudo com maior robustez optámos por estudos de casos múltiplos (comparativos) em que estudamos cinco casos, nomeadamente a Organização das Mulheres de Cabo Verde (OMCV), Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção Familiar (FAMI-PICOS), Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção (SOLMI), Centro de Inovação em Tecnologias de Intervenção Social Para o Habitat (CITI-HABITAT) e Programa de Formação e Empréstimo a Microempresas (PFEME).

Não obstante todos os projetos possam conduzir a um estudo de caso com sucesso, os projetos de casos múltiplos podem ser preferidos em detrimento dos projetos de caso único. A escolha de mais do que um caso aumenta a possibilidade da realização de um bom estudo de caso, uma vez que as conclusões analíticas que surgem de vários casos ou experimentos são mais valiosas do que as conclusões de um único caso (Yin, 2010).

As pesquisas descritivas têm como primordial objetivo descrever as características de uma determinada população, de um fenómeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis. Muitos estudos podem ser identificados de acordo com esta forma de pesquisa, salientando que a característica principal consiste na técnica normalizada da coleta de dados (Gil, 1999).

De acordo ainda com o mesmo autor, esta forma de pesquisa, adapta-se aos estudos que têm como finalidade estudar as características de um grupo, nomeadamente: sua distribuição por faixa etária, género, procedência, nível de escolaridade, nível de renda, etc. O método descritivo tem como principal objetivo fornecer uma caracterização exata das variáveis incluídas num fenómeno ou acontecimento (Freixo, 2011).

4. Microcrédito em Cabo Verde

4.1 Caracterização de Cabo Verde

O Arquipélago de Cabo Verde fica localizado na margem Oriental do Atlântico Norte, a cerca de 450 km da Costa Ocidental da África e a cerca de 1400 km a SSW das ilhas Canárias. É limitado pelos paralelos 17° 13' (Ponta Cais dos Fortes, ilha de Santo Antão) e 14° 48' de latitude Norte (Ponta de Nho Martinho, ilha da Brava) e pelos meridianos de 22° 42' de longitude Oeste de Greenwich (ilhéu Baluarte, ilha da Boa Vista) e 25° 22' (Ponta Chã de Mangrado, ilha de Santo Antão).

De acordo com a Câmara de Comércio Indústria e Turismo Portugal Cabo Verde (CCITPCV), a população é fruto de uma mistura entre colonos europeus e escravos africanos, fundido num só povo e tendo como língua materna o crioulo. Segundo o Censo 2010, efetuado pelo INE a população do país é de 491.683 habitantes, sendo a ilha de Santiago a maior e conseqüentemente com maior número de habitantes tendo a sua população composta por 273.919 habitantes.

De acordo ainda com a mesma fonte, dada à falta de recursos naturais e devido à pobreza económica da terra Cabo-verdiana, a emigração começou desde muito cedo a fazer parte da sociedade como única forma de sobrevivência, tal que a 1ª geração da população emigrada ronda os 520.000 e considerando o número de pessoas que nasceram nos destinos de emigração conta-se com um número perto de 1.000.000 de pessoas fora do país.

4.2 Caracterização da Ilha de Santiago

A ilha de Santiago é a maior ilha de Cabo Verde, com 991 Km² (cerca de 25% da área total do Arquipélago). O seu eixo maior de orientação NW/SE, tem um comprimento máximo de 55 km² entre a Ponta Moreia a Norte e a Ponta da Mulher Branca a Sul, e uma largura mínima de 29 km² entre a Ponta de Janela a Oeste e a Ponta de Praia Baixo a Sul. A ilha de Santiago faz parte do conjunto das dez ilhas que compõem o arquipélago de Cabo Verde; integra o grupo designado de Sotavento e está localizada entre os paralelos 15° 20' e 14°

50' de latitude Norte e os meridianos 23° 50' e 23° 20' de longitude Oeste do meridiano de Greenwich.

Segundo CCITPCV, Santiago é a primeira ilha do arquipélago a ser habitado após a descoberta. A ilha composta por muitas histórias e lindas paisagens, tem uma área de 992 km², sendo a maior ilha e contendo mais de metade da população. O interior é montanhoso, apresentando vales sinuosos e profundos, alguns com fontes de água permanentes, e duas imponentes cadeias de montanhas, sendo primeira o Pico d'Antónia (o ponto mais alto da ilha, a 1.392 metros) e a segunda Serra Malagueta. O litoral apresenta-se em forma de escarpe, abrupto, contendo algumas interrupções em alguns pontos por pequenas praias de areia. A ilha tem a sede administrativa, política e económica do país e é na sua capital (Cidade da Praia), que se encontra metade da sua população. A sua economia, baseada essencialmente na agricultura desenvolveu-se através de mão-de-obra oriunda de África.

Atualmente a ilha é composta por 9 Municípios, sendo eles Tarrafal, Santa Catarina, Santa Cruz, Praia, São Domingos, Calheta de São Miguel, São Salvador do Mundo, São Lourenço dos Órgãos e Ribeira Grande de Santiago.

4.3 Caracterização da Economia de Cabo Verde

Após o período de colonização (1460-1975), Cabo Verde ganhou também a autonomia política, contudo, em situação económica e social bastante frágil, nomeadamente ao nível das finanças, economia, saúde, educação e emprego. Situações derivadas da localização e climatização do país, clima árido e semiárido e consequentemente a pobreza em recursos naturais.

Nota-se que a população, considerada como recurso fundamental, possui ainda pequeno nível de qualificação técnica e profissional. Ainda assim, Cabo Verde tem tido uma progressão bastante favorável a nível de educação, saúde, infraestruturas, democratização e participação política dos cidadãos.

De acordo com a página do Guia Turístico de Cabo Verde (GTCV), desde a independência que se estima que Cabo Verde mostra um elevado índice de crescimento económico,

conjeturando-se que o rendimento médio/anual per capita do país situe nos 2.000 dólares, e a inflação de 1,5% anuais. Este êxito é fruto das remessas de emigrantes, estabilidade política e o investimento na economia. Salienta-se que o país foi sempre considerado uma terra de emigrantes, beneficiando assim da remessa dos mesmos que apesar da ausência física, mantêm o sonho e a alma na terra natal.

De acordo ainda com a mesma fonte, Cabo Verde está cotado presentemente com o quarto melhor índice de qualidade de vida dos países africanos. Todavia, 25% da força ativa do país se encontra no desemprego, 30% da população é pobre e 14% é muito pobre, segundo estimativas do Banco Mundial. O país apresenta forte dependência da economia das importações, uma vez que o sector primário, baseado na agricultura que ocupa 80% da força ativa, apenas consegue satisfazer 15% das necessidades. É de salientar que as importações advêm grande parte dos países Europeus, particularmente Portugal (38%). Acrescenta-se ainda que as exportações são absorvidas em particular pelos países Europeus.

Segundo GTCV, o sector das pescas, embora o mar apresente grande potencial em recursos marinhos, ainda é muito pouco explorado, no entanto, tem condições para vir a ser uma atividade produtiva tanto a nível das capturas como das indústrias derivadas. A principal fonte de desenvolvimento económico Cabo-verdiano é o turismo, cujo crescimento, de acordo com o último relatório do Instituto Nacional de Estatísticas (INE), do 1º trimestre de 2013, baseado em estatísticas do turismo, o sector da hotelaria em Cabo Verde, mais concretamente o número de hóspedes nos estabelecimentos hoteleiros do país aumentou 18,5% no primeiro trimestre de 2013, face ao mesmo período de 2012.

De acordo com os dados do INE, publicados na página Alfa-Comunicações, relativamente à avaliação do 4º trimestre de 2014, a conjuntura económica do país continua desfavorável. Salienta que o indicador do clima económico retrocedeu face ao mesmo período do ano 2013. O diagnóstico resultou de uma sinopse das avaliações transmitidas pelos empresários da construção, comércio em estabelecimento, turismo, indústria transformadora e transportes e serviços auxiliares aos transportes.

De acordo ainda com a mesma fonte, no que refere ao sector do turismo, o indicador de confiança apresentou o valor mais baixo desde o início da série em 2002. O comércio de estabelecimento e em feira também apresentaram uma tendência descendente comparativamente ao período homólogo.

4.4 Sistema Financeiro

Segundo a Câmara de Comércio Indústria e Turismo Portugal Cabo Verde (CCITPCV), aquando da independência de Cabo Verde, 5 de julho de 1975, o sistema bancário do país era composto pelo Banco Nacional Ultramarino, banco emissor e comercial, pela Caixa de Crédito de Cabo Verde, instituição especial de crédito do Estado, pela Caixa Económica Postal, instituição especial de crédito integrada no Serviço de Correios e Telecomunicações e uma delegação do Banco de Fomento.

Em setembro do mesmo ano, foi criado o Banco de Cabo Verde (BCV), com a índole do banco central e comercial e capitais puramente públicos. A 30 de junho de 1976, o Banco Nacional Ultramarino e o Banco de Fomento, ambos com origem em Portugal, cessaram atividade em Cabo Verde e o Banco de Cabo Verde assumiu o papel da principal instituição bancária no país.

Em 1984, a Caixa de Crédito de Cabo Verde foi extinta e no ano seguinte (1985) a Caixa Económica Postal, transformou-se numa empresa pública, com a denominação de Caixa Económica de Cabo Verde.

Atualmente o País conta com oito (8) Instituições Bancárias, Caixa Económica de Cabo Verde, Banco Comercial do Atlântico (BCA), Banco Angolano de Investimentos (BAI), Banco Espírito Santo Cabo Verde (BESCV), Banco Interatlântico (BI), Novo Banco (NB), Banco Cabo-verdiano de Negócios (BCN), e *Ecobank* de Cabo Verde.

A política relativa ao sistema financeiro é um dos importantes aspetos da política geral do país cabendo ao Governo definir e, superiormente, executar. No entanto, para este trabalho o Governo tem o auxílio do Banco de Cabo Verde, a quem cabe concretizar as políticas delineadas e supervisionar as Instituições financeiras.

De acordo com o Banco Montepio Geral, Cabo Verde, atualmente dispõe de uma Bolsa de Valores em funcionamento absoluto com a estratégia que visa a internacionalização e a transparência, sendo a Comissão de Mercados de Valores Mobiliários e o Banco de Cabo Verde os principais agentes controladores da atividade financeira. Acrescenta ainda, o grande marco no regulamento e fiscalização de fundos de investimentos mobiliários ou imobiliários, criados com a finalidade de dar uma maior competitividade diante das outras praças financeiras, como Irlanda e Luxemburgo.

Segundo Cabral, Rodrigues e Semedo (2010), pode-se considerar Cabo Verde como um país fortemente bancarizado. Situação esta que em parte, deve-se à aglomeração de diversos fatores, destacando a estabilidade social, económica e política, a alta taxa de monetarização, a insularidade do país aliada a uma forte emigração e principalmente a aposta clara do governo na conceção dos requisitos verdadeiramente benéficos para a edificação de uma praça financeira fiável e de referência internacional. A combinação de todos esses fatores, cúmplices da política de internacionalização da economia do País e de promoção do sector privado certamente cooperaram de uma forma decisiva para intensificar o interesse pelo sector, tanto no plano interno como externo.

4.5 História do Microcrédito em Cabo Verde

Segundo Soares (2003), embora já eram conhecidas algumas modalidades de Microcrédito em Cabo Verde, só nos anos 90 é que se registam as primeiras práticas, tendo as Organizações Não Governamentais (ONG) como protagonistas ao lado de Instituições Públicas. Salienta-se que impulso decisivo para o arranque do Microcrédito, é devido ao crucial apoio da *Agricultural Cooperative Development International/Volunteers in Overseas Cooperative Assistance* (ACDI/VOCA) que instalou um programa de Microcrédito, embora diferente do que existia na altura, destacando algumas características como:

- Montantes pequenos e crescentes nos sucessivos empréstimos;
- Taxa de juro (3%/mês), para que se consiga cobrir os custos de funcionamento, muito acima da taxa de mercado;
- Concessão de crédito assistido pelos agentes de crédito;
- Seguimento com aposta na figura do agente de crédito como peça chave do modelo;
- A formação dos clientes visando a consciencialização das responsabilidades inerentes ao crédito e a capacitação na gestão do crédito e negócio.

O programa instalado teve sucesso e mostrou que era possível conceder créditos em condições aceitáveis e que o mesmo garantia a sustentabilidade do sistema, pois ao contrário dos outros operadores na altura, o programa conseguiu captar um grande número de clientes e uma alta taxa de reembolso (Soares, 2003).

O sucesso da experiência fez com que muitos dos outros operadores adotassem os mesmos procedimentos e conseqüentemente uma certa uniformização das práticas existentes na altura. A instituição (ACDI/VOCA) desempenhou ainda um papel fundamental na promoção das iniciativas dos operadores de crédito, dedicando-se ao fortalecimento da capacidade institucional dos operadores de crédito, realizando ações de formação para gestores, agentes de crédito e contabilistas desses operadores. Destaca-se ainda, o seu apoio na instalação do sistema de gestão, que auxiliou os operadores a apresentarem uma maior transparência, o que levou a maior mobilização dos recursos para a prática do crédito, dando assim, uma maior capacidade aos operadores para aumentarem o número de beneficiários. A instituição apoiou ainda várias pesquisas, visando sempre o desenvolvimento do Microcrédito em Cabo Verde (ibid.).

Para além dos apoios da ACDI/VOCA, o país beneficiou ainda de um grande contributo dado pela *African Development Foundation* (ADF), para evolução do Microcrédito, pois esta foi uma grande financiadora dos estudos e programas de gestão, contribuindo com:

- Disponibilização de fundos;
- Assistência técnica na implementação dos programas;
- Apoio na capacitação institucional;
- Financiamento de *software* de gestão de crédito;
- Facilitador nas trocas de informações entre as ONG

Em setembro de 2010, foi criado o Novo Banco (NB) de Cabo Verde, constituído sob a forma de sociedade anónima, tendo como objetivo a realização das operações bancárias e a prestação de serviços financeiros conexos, consentidos por lei. O Banco tem ainda como objetivo focar no segmento da população de menor rendimento e no apoio às ações de criação de Emprego e Formação do Produto Nacional. A ideia é promover a inclusão da população Cabo-verdiana no sector bancário. Para tal, o procedimento consiste na concessão de pequenos empréstimos (Microcrédito) a particulares ou microempresários,

que não têm o perfil exigido para obter um crédito tradicional, junto de uma Instituição Bancária, segundo o NB.

De acordo ainda com o NB, é primordial que os negócios apresentados sejam viáveis financeiramente, garantindo assim o lucro e conseqüentemente o cumprimento das condições contractuais no que tange ao pagamento das prestações. Os potenciais clientes devem apresentar grande motivação para o negócio apresentado, experiência, habilidade e idoneidade. É de acrescentar que o Banco presta apoio na elaboração do *dossier* de investimento e acompanhamento do beneficiário após a concessão do empréstimo para garantir o sucesso do negócio.

O NB tem a sua missão centrada essencialmente em dois princípios: ter as pessoas em primeiro lugar e mostrar que na ótica do Banco, a economia social e os seus utentes, podem ser intervenientes em processos rentáveis e com sustentabilidade.

O Banco procura ainda aglomerar à sua missão uma nova visão ao mercado bancário Cabo-verdiano, apresentando assim alguns pontos, como:

- Centrar taticamente no Universo das Instituições da Economia Social;
- Combater com afinco a exclusão financeira dos segmentos da população com baixo rendimento e das micro e pequenas empresas, objetivando um direcionamento gradual destes para a economia formal;
- Desenvolvimento da rede de postos de correio, com o objetivo de expandir a sua popularidade para a oferta bancária.

De acordo com o Jornal Inforpress/Expresso das ilhas de Cabo Verde, (16 de fevereiro de 2014), o NB pretende iniciar o refinanciamento das atividades das Instituições de Microfinanças (IMF) em Cabo Verde, através da Plataforma das ONG. O presidente da comissão executiva, Carlos Jorge Moura, declarou que NB assume a responsabilidade de trabalhar por forma a ser o Banco *Pivot* na relação entre o Ministério da Juventude, Emprego e Desenvolvimento dos Recursos Humanos e a cooperação Luxemburguesa no projeto de financiamento das Microfinanças em Cabo Verde. Garantiu ainda o presidente, que continuará a trabalhar junto das Instituições e ONG, com o objetivo de alcançar o público-alvo disperso pelas ilhas de Cabo Verde.

Além das condições apresentadas pelo Novo Banco para as IMF, o Banco Comercial do Atlântico (BCA), lançou em dezembro de 2014, uma linha de financiamento no valor de 1 Milhão de Contos (Escudo Cabo-verdiano) com a finalidade de desenvolver e apoiar o Microcrédito. De acordo com o BCA, os beneficiários são as Associações que operam no âmbito do Microcrédito, definindo como beneficiários finais as microempresas de qualquer sector de atividade e os Empresários em nome individuais.

O montante máximo atribuído (empréstimo) será determinado posteriormente à análise da Associação, tendo um prazo inicial de 6 meses, podendo ou não ser renovado de acordo com a análise. No entanto, as demais condições do empréstimo serão negociadas particularmente com cada Associação, segundo o BCA.

4.6 Enquadramento Legal

Tal como referido, o Microcrédito em Cabo Verde ainda é recente e as primeiras experiências registadas ocorreram nos anos 90, no entanto, com o decorrer do tempo e com o aumento da prática do Microcrédito foi criado em 1999, um comité de pilotagem constituído por operadores públicos e privados existentes na altura, com o objetivo de ter um espaço de conciliação entre as Instituições de Microcrédito.

Em 2004, o Comité de Pilotagem é substituído pela Federação das Associações Cabo-verdianas que Operam na Área de Microfinanças (FAM-F), que passa a ser representante oficial das IMF.

Em 2006, a FAM-F, no âmbito das suas delegações apresenta a necessidade da legalização das Microfinanças, resultando assim a aprovação da Lei nº 15/VII/2007, 10 de setembro.

De acordo com o Ministério da Juventude, Emprego e Desenvolvimento dos Recursos Humanos, as atividades das Microfinanças em Cabo Verde tiveram avanços expressivos nos últimos dez anos, entendendo assim, que as Microfinanças têm potencial para ser um grande instrumento no empoderamento da população desfavorecida, excluída ou em vias de ser excluída. Não obstante, entende-se também que deve-se reforçar a definição do papel das Microfinanças e a sua posição no sector financeiro.

Acrescenta-se que a Lei nº 15/VII/2007, aprovada em 2007, para regular as Microfinanças não teve uma boa aplicabilidade, pelo que, a 08 de junho de 2012, o Governo de Cabo Verde e o Grão-Ducado de Luxemburgo assinaram o acordo: Projeto de Apoio ao

Desenvolvimento de um Sistema Financeiro Inclusivo em Cabo Verde, com a condição de rever a lei existente e sua aplicabilidade. Assim, nesta ótica, foi apresentada uma proposta de revisão da Lei nº 15/VII/2007, objetivando a criação de uma lei que se adeque às exigências do sector que se tem tornado cada vez mais exigente e mais dinâmico.

Nesta sequência, em 2014, foi apresentado uma nova proposta de lei para o sector de Microfinanças, por forma a dinamizar o sector, resultando assim na aprovação da Lei nº 83/VIII/2015, 16 de janeiro de 2015.

Relativamente à nova lei salienta-se que esta é mais rígida e a sua aplicabilidade pode levar ao encerramento ou união de alguma das Instituições já existentes. A nova lei divide as Instituições em 3 grupos (A, B e C), exigindo que elas tenham sustentabilidade e que passem a ser supervisionadas pelo Banco de Cabo Verde. Assim, as Instituições pequenas com uma grande dependência dos Fundos e apoios para as suas atividades terão de se unir às outras ou encerrar a atividade.

A lei determina a seguinte constituição para cada grupo:

A – Instituições de Microfinanças que aceitam depósitos, captam poupanças do público, atribuem créditos e exercem outros serviços financeiros para o público em geral. Estas Instituições (Caixas Económicas, Caixas de Poupança Postal e Caixas de Crédito Rural) passam a ser abreviadamente designadas por Microbancos.

B – Instituições de Microfinanças que apenas aceitam depósitos e captam poupanças, unicamente dos seus membros ou sócios, concedem créditos e praticam outros serviços financeiros a favor dos membros.

C – Instituições de Microfinanças que intermedeiam a captação de depósitos no território nacional e junto da diáspora Cabo-verdiana e refinanciam as outras Instituições de Microfinanças.

Dada a especificidade e alterações aprovadas na nova lei, a FAM-F em parceria com as Instituições tem estudado a melhor forma da sua aplicabilidade no terreno, sendo que as Instituições têm um período de dois anos para a adaptação da lei.

4.7 Procedimento das Instituições

De acordo com as entrevistas efetuadas junto das Instituições, as propostas de crédito são apresentadas pelos Agentes de Crédito. No entanto, antes da concessão do empréstimo o agente de crédito faz uma provisão do negócio a criar (possíveis ganhos e perdas), para assim determinar o valor da prestação. Esta provisão é feita sempre que o cliente solicita um novo empréstimo. O Microcrédito destina-se a todos os Cabo-verdianos, maiores de 18 anos, que não tenham possibilidades de aceder ao crédito bancário convencional, que tenham uma ideia de negócio que não prejudique o meio ambiente e que seja viável.

Em caso de incumprimento, a Instituição tenta facilitar o pagamento dando ao cliente a opção de pagar aquilo que conseguir, não sendo necessário ser o valor contratado, mas sim conforme a sua disponibilidade financeira. Nos casos em que os clientes apresentam constantemente dificuldades em pagar as prestações mensais estipuladas e a indisponibilidade financeira para reembolsar o remanescente na prestação a seguir, poderá ser necessário incrementar o prazo.

As Instituições têm os agentes de crédito que procuram estar sempre em contacto com os clientes para que se sintam acompanhados e também, como forma de salvaguardar a própria instituição evitando casos de incumprimentos.

No que refere ao historial do cliente a nível de créditos, é de referir que não existe uma Central de Risco que as Instituições possam consultar antes da concessão do empréstimo, no entanto, como forma de ultrapassarem esta dificuldade, as Instituições trocam informações entre elas (normalmente por telefone), fazendo recolhas de dados dos clientes, por forma ter um histórico detalhado.

4.8 Análise das Instituições de Microcrédito em Cabo Verde

Antes de começarmos a análise faremos uma abordagem sobre a Federação de todas as Instituições, uma vez que a análise será feita sobre as Instituições ligadas à Federação, com exceção da Cáritas e do Programa de Formação e Empréstimo a Microempresas (PFEME).

Para o estudo serão analisadas as Instituições que operam em Cabo Verde, particularmente as que operam na ilha de Santiago. Assim, constituímos dois grupos, sendo o primeiro composto pelas Instituições que se encontram fora da ilha de Santiago, nomeadamente a

Associação para Mutualismo de Santo Antão (AMUSA), a Organização das Associações Comunitárias de São Nicolau (ORAC-SN), a Cooperativa de Poupança e Crédito Maiense (CPCM-MAIENSE), a Organização das Associações de Solidariedade para o Desenvolvimento da Ilha do Fogo (SOLDIFOGO) e a União Solidária das Comunidades Rurais, Cooperativa de Consumo da Ilha do Fogo (UNSOCOR-COOP) e o segundo grupo composto pelas Instituições que operam na Ilha de Santiago, nomeadamente a Cáritas, a Associação Cabo-verdiana de Autopromoção da Mulher (MORABI), a Associação de Solidariedade para o Desenvolvimento das Ilhas de Cabo Verde (ASDIS), a Organização das Mulheres de Cabo Verde (OMCV), a Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção Familiar (FAMI-PICOS), a Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção (SOLMI), o Centro de Inovação em Tecnologias de Intervenção Social Para o Habitat (CITI-HABITAT) e o Programa de Formação e Empréstimo A Microempresas (PFEME).

A análise sobre as Instituições será de acordo com o local onde operam, isto é, para as Instituições que operam fora da ilha de Santiago será feita uma análise superficial, enquanto para as Instituições que operam na ilha de Santiago será feita uma análise mais aprofundada, com apresentação de Quadros e Gráficos relativos à carteira de clientes.

Relativamente às Instituições MORABI, ASDIS e Cáritas, a análise será na mesma ótica que as Instituições que não operam na ilha de Santiago, uma vez que apesar de várias diligências, não nos foi possível ter acesso à base de dados por forma a analisar e posteriormente aplicar as entrevistas. Acrescentamos ainda que, apesar de o Crédito Solidário das Comunidades da Brava (CRESCEBRAVA) e a Associação de Desenvolvimento Integral de Rui Vaz (ADIRV) constarem da lista das IMF ligadas à FAM-F, não estão contemplados neste trabalho, pois apesar de várias tentativas e esgotadas todas as possibilidades, não foi possível obter informações junto das Instituições.

No que concerne aos dados dos empréstimos facultados pelas Instituições, acrescentamos que relativamente ao Ano 2014, são dados até 31 de outubro, uma vez que os dados foram recolhidos em novembro do mesmo ano.

Os valores apresentados estão em Escudo Cabo-verdiano (ECV). No entanto, como valor de referência para o Euro, de acordo com o Banco de Cabo Verde, 1€ equivale a 110.265 ECV.

4.8.1 Federação das Associações Cabo-Verdianas que Operam nas Áreas de Microfinanças (FAM-F)

Embora já eram conhecidas algumas formas de financiamento, nomeadamente associações funerárias, só na década de 90 é que se registam as primeiras práticas do Microcrédito. Inicialmente (meados de 90) as atividades encontravam-se desestruturadas e estavam enquadradas nos diversos programas de promoção da mulher no desenvolvimento rural, entre outros, ou seja, o crédito era considerado parte integrante da promoção do público-alvo. As atividades eram financiadas essencialmente com os fundos que advinham da cooperação internacional, a fundo perdido e que ditava muitas vezes que, os procedimentos fossem impostos pelos financiadores.

Os operadores de crédito sendo alguns do sector público, por não terem um conhecimento adequado e claro de um programa de crédito, concediam grande parte do crédito a fundo perdido ou a taxas muito baixas, o que prejudicou o desenvolvimento do programa ou o alcance a um público significativo.

Em 1998, após o diagnóstico realizado por Yves Fourier, que constatou um grupo razoável de operadores com predominância das Organizações Não Governamentais (ONG), em que cada um aplicava o seu critério devido à falta de experiência, levantou-se o problema da sustentabilidade. É neste contexto e visando o desenvolvimento do Microcrédito que surge o Comité de Pilotagem, constituído na altura por quase todos os operadores tanto público como privado, com o objetivo de ter um espaço de conciliação entre os intervenientes. O protocolo de acordo foi assinado em 1999, por 5 ONG, constituindo assim membros fundadores MORABI, OMCV, Cáritas, CITI-HABITAT e ASDIS. Salienta-se que em 2000, a CITI-HABITAT e a Cáritas deixaram de participar e novos membros foram admitidos, sendo a FAMI PICOS em 2000 e a ADIRV em 2001.

Com o decorrer das atividades, em 2004, o Comité de Pilotagem dá lugar à FAM-F, que inicialmente ficou nas instalações da MORABI, tendo aí mesmo recebido apoio administrativo e dividido espaço. No mesmo ano foi financiado pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), um estudo sobre as necessidades do sector, em que se recomendou apostar fortemente na formação do pessoal afeto à indústria e à criação de uma história de sucesso das Microfinanças em Cabo Verde.

Em novembro de 2006, a FAM-F mudou para a sua sede própria, com um *Staff* constituído por uma secretária executiva, um contabilista e uma assistente geral. Nesta altura, o apoio

técnico e financeiro da ACDI/VOCA foi fundamental para a efetivação dos objetivos da criação da FAM-F, como: a promoção e conscientização da sociedade Cabo-verdiana pela importância das Microfinanças, o fortalecimento institucional das IMF e a criação de todo um ambiente favorável à intervenção das IMF.

A Instituição atualmente dispõe de um conselho de direção composto por um presidente, um vice-presidente, um secretário e dois vogais, no entanto o *staff* da Instituição é composto apenas por um secretário executivo e um ajudante de serviços gerais. A Instituição tem como objetivos:

- Servir de porta-voz das organizações filiadas junto às entidades nacionais e internacionais enquanto mandatárias, sem prejuízo das atuações próprias de cada organização junto dessas entidades;
- Mobilizar recursos internos e externos com vista à criação de um fundo para financiamento das atividades das associações filiadas;
- Propor a uniformização dos procedimentos de atuação das associações filiadas no âmbito da prática de Microfinanças;
- Apresentar propostas sobre a política de Microfinanças de Cabo Verde;
- Trabalhar em concertação com as Instituições financeiras do país em particular com o Banco Central;
- Manter as organizações filiadas informadas sobre acontecimentos a nível nacional e internacional relacionado com a problemática de Microfinanças;
- Proporcionar às organizações filiadas o acesso às fontes de financiamento nacionais e internacionais para a realização dos seus programas;
- Capacitar os seus membros para a prática de Microfinanças através da realização de formações no País e no exterior, intercâmbios e visitas de estudo.

4.8.2 Associação para Mutualismo de Santo Antão (AMUSA)

Foi criada em 7/02/2004, tendo como membros fundadores dez Associações Comunitárias. A Instituição iniciou as atividades de Microcrédito em 2006, com carácter regional, cobrindo apenas a Ilha de Santo Antão.

A Instituição tem como missão fortalecer a economia das pessoas de baixo rendimento que praticam uma atividade e autoemprego, oferecendo-lhes assim um melhor acesso aos serviços financeiros, através de metodologias eficazes, económicas e um serviço de clientela exemplar, com intuito de tornar-se uma Instituição financeiramente perene.

O público-alvo da Instituição são mulheres chefes de família, jovens à procura do primeiro emprego, agricultores, criadores de animais e funcionários de baixa renda.

4.8.3 Organização das Associações Comunitárias de São Nicolau (ORAC-SN)

Foi criada a 30/06/2007, tendo na altura como objetivo procurar financiamento para a realização de projetos de desenvolvimento integrado nas comunidades das Associações membros. Um total de quinze Associações comunitárias legalizadas, aderiram ao projeto inicial, e, mesmo com algumas dificuldades, a organização conseguiu captar alguns financiamentos, através de contractos programas, que foram executados pelos respetivos membros. Entretanto, devido a problemas de mobilidade dos representantes das Associações membros, não foi possível reunir todas as condições exigidas para a sua legalização, que conjugada com novos desafios, viriam a bloquear a dinâmica inicial.

Decorridos cerca de 3 anos, doze das quinze Associações fundadoras, decidiram que para ultrapassar os desafios e acompanhar o ritmo de desenvolvimento da Ilha, seria preciso proceder à revisão dos Estatutos, por forma a dar resposta a necessidades prementes na Ilha, nomeadamente, no que concerne à implementação de atividades económicas que poderão traduzir-se no motor de desenvolvimento económico da Ilha. Assim, em fevereiro de 2011, à semelhança das outras Associações Federadas existentes nas outras ilhas, a ORAC-SN alargou o seu objetivo geral e âmbito de atuação, incluindo a vertente de Microfinanças, como forma de fomentar iniciativas de autopromoção e desenvolvimento das atividades produtivas e económicas, sobretudo no meio rural.

Com o apoio técnico da Comissão Regional de Parceiros de São Nicolau, entidade que gere o Programa de Luta contra a Pobreza no Meio Rural (PLPR) e da Unidade de Coordenação do Programa Nacional de Luta Contra a Pobreza, a ORAC-SN transformou-se numa Instituição de Microfinanças (IMF) a partir de 11/10/2011.

O objetivo da Instituição é complementar as intervenções do PLPR, indo para além daquilo que o mesmo pode oferecer, particularmente, no que concerne a implementação de Atividades Geradoras de Rendimento (AGR) e atribuição de linhas de crédito. Assim, a ORAC-SN pretende tornar-se a longo prazo numa instituição autónoma e credível, capaz de responder às demandas em termos de financiamento das AGR, contribuindo desta forma para a criação do emprego e geração de rendimento das populações pobres da Ilha.

A Instituição almeja melhorar as condições de vida das famílias pobres, da ilha de São Nicolau, sobretudo as do meio rural, através da promoção de atividades de Microcrédito, poupança, mutualidades de saúde e formação/capacitação dos seus membros. Promovendo assim, a igualdade e equidade de género no acesso ao emprego e autoemprego, à formação profissional e oportunidades de concretização de pequenos negócios e fomentar o espírito de solidariedade e interajuda entre os membros.

Tem como desafio cobrir mais de 50% da ilha, atingindo maior taxa de mercado em termos de adesão e fidelização dos clientes, financiando a agricultura, pecuária, comércio e serviços.

A Instituição financia os projetos no valor máximo de 300.000 Escudo Cabo-verdiano (ECV), com o prazo até 18 meses. Relativamente a taxas é aplicada uma comissão de 4% e uma taxa de juro de 3%. Como garantia do empréstimo é solicitado ao cliente uma poupança obrigatória de 8% sobre o montante financiado e apresentação de um fiador.

4.8.4 Cooperativa de Poupança e Crédito Maiense (CPCM-MAIENSE)

A CPCM-MAIENSE é uma Instituição de Microcrédito com fim lucrativa, dotada de personalidade jurídica e de autonomia financeira com sede na Cidade de Porto Inglês, Ilha do Maio. Foi criada a 25 de junho de 2001, mas só iniciou as suas funções (concessão de empréstimos) em setembro do mesmo ano. No entanto, só a 6 de fevereiro de 2003 é que a Instituição foi legalizada como Instituição de Microfinanças (IMF).

A Instituição surgiu da persistência e dedicação sobretudo dos seus promotores, baseado essencialmente no voluntarismo, algo que ainda subsiste entre os seus membros dos órgãos sociais. Apesar das dificuldades, sobretudo a nível dos recursos humanos e materiais, a Instituição inspira confiança e tem como principais desafios:

- Criar condições para a taxa de reembolsos seja na ordem dos 98% ;

- Alargar o leque de beneficiários do Microcrédito, incluindo sobretudo a população do meio rural, combatendo a exclusão social e a pobreza;
- Manter os seus membros e a população em geral motivados e envolvidos na atividade da Instituição;
- Melhorar a sua capacidade na mobilização de parcerias, e de mais recursos.

O objetivo é promover e apoiar as iniciativas de autopromoção socioeconómica e cultural das populações através de práticas de intermediação financeira, no seio dos seus associados e Mutualidades de Poupanças e Crédito, visando o fortalecimento dos princípios e valores da solidariedade, entreajuda e equidade sociais, direcionadas para a resolução de problemas comuns, e a promoção do desenvolvimento local.

A Instituição congrega no seu seio onze membros, sendo três Mutualidade de Poupanças, seis Associações, Grupo de Produtores de Carvão e União das Cooperativas. Salienta-se que todos os membros são da Ilha do Maio, contribuindo desta forma para que a CPCM-MAIENSE tenha um desempenho ativo na promoção do sector informal, das AGR e de autoemprego.

A Instituição dispõe de quatro produtos de financiamento, Crédito Agrícola, Crédito Pecuária, Crédito Comércio Informal e Crédito Pesca.

Relativamente às condições do empréstimo, a Instituição financia os projetos os projetos no valor máximo de 250.000 ECV, com o prazo até 24 meses. No que concerne às taxas, a Instituição aplica 2%, tanto na taxa de juro como na comissão. Como garantia do empréstimo é solicitado o comprovativo do depósito ou apresentação de um fiador, sendo que o comprovativo do depósito aplica-se aos sócios e o fiador aos clientes que não estão associados à Instituição.

4.8.5 Organização das Associações de Solidariedade para o Desenvolvimento da Ilha do Fogo (SOLDIFOGO)

Foi criada em abril de 2003, com o objetivo fomentar a prática de promoção do desenvolvimento económico, social e cultural da Ilha do Fogo, promovendo de forma

sustentável o desenvolvimento socioeconómico dos micro e pequenos Empreendedores, através do acesso aos serviços financeiros.

A SOLDIFOGO visa prestar os seus serviços com qualidade e excelência, estando aberta para todos, construindo assim, uma relação de proximidade e confiança junto dos seus clientes.

Os créditos estão voltados para os sócios e membros das associações comunitárias, cujos investimentos se destinam às AGR e emprego. Tem financiado algumas atividades como agricultura, pecuária, pesca, comércio informal, turismo, entre outras.

4.8.6 União Solidária das Comunidades Rurais, Cooperativa de Consumo da Ilha do Fogo (UNSOCOR-COOP)

A UNSOCOR-COOP foi criada em fevereiro de 2010, com o objetivo de servir a camada mais desfavorecida, particularmente os que vivem no meio rural e que apoiam na prática de atividades económicas que necessitam de incentivos para o seu crescimento, contribuindo assim, para o desenvolvimento do Concelho.

Apesar de existir na Ilha Instituições que operam na área do Microcrédito, os membros fundadores entenderam haver necessidade do Microcrédito orientado, voltado para um público-alvo e região específicos. Assim, em novembro de 2010 procedeu-se à oficialização da Instituição como IMF.

A Instituição foi fundada por dez Associações Comunitárias de Base (ACD de Luzia-Nunes, ACD de Patim, ACD de Curral Ochô, ACD Miguel Gonçalves, ACD de Monte Grande, ACD de Achada Furna, ACD de Cabeça-do-Monte, ACD de Cova Figueira, ACD de Tinteira e ACD de Roçadas) e três Cooperativas de consumo da Ilha do Fogo (Cooperativa de Lagariça, Cooperativa de Patim e a UNICOOP-Fogo).

Atualmente, a Instituição conta com vinte e dois membros, com a entrada de nove elementos (ACD de Cutelo Capado, ACD de Fonte Aleixo Sul, ACD de Ponta Verde, ACD de Inhuco, ACD de Monte Vermelho, ACD de Cabeça Fundão, ACD de S. Jorge, Liceu S. Filipe e Organização das Associações da Ilha do Fogo).

A Instituição financia os projetos no valor máximo de 200.000 ECV, com o prazo até 12 meses. Relativamente a taxas é aplicada uma comissão de 5% e uma taxa de juro de 2,5%.

Como garantia do empréstimo é solicitado ao cliente uma poupança obrigatória de 8% sobre o montante financiado e apresentação de bens pessoais.

4.8.7 Cáritas

A Cáritas de Cabo Verde é um organismo da Pastoral Social da Igreja Católica, funcionando de forma autónoma dentro da diocese sob o mandato do Bispo da Diocese. Tem estatuto próprio reconhecido pelo governo Boletim Oficial nº 22/78. É uma Organização Não Governamental, membro da *Caritas Internationalis*, com sede no Vaticano.

A Cáritas encontra-se presente nas paróquias e nas duas Dioceses (Santiago e Mindelo), sendo que nas paróquias as Antenas (pessoas responsáveis por identificar os desfavorecidos) têm o propósito de assegurar todas as ações diretas e a nível nacional a Cáritas tem a função de coordenação, articulação e representação.

A Instituição tem como missão expandir a caridade, objetivando a integração absoluta da pessoa humana através da solidariedade e da justiça social. Toda a sua atividade se fundamenta no evangelho, tendo como orientação a Doutrina Social da Igreja, priorizando a camada desfavorecida independentemente da religião, visando a evolução da família e comunidade, estimando a pessoa humana, estimulando a justiça social e respeito dos direitos e deveres dos desfavorecidos.

A Instituição não tem uma área específica de atuação, agindo de acordo com as necessidades e tendo sempre no centro o homem. Procura criar condições para que as pessoas evoluam socialmente e economicamente, contribuindo assim para o desenvolvimento das famílias e consequentemente das comunidades.

A Cáritas Cabo-verdiana tem como parceiros a *Caritas Internationalis*, Fundação João Paulo II para o Sahel, Fundação Fé e Cooperação de Portugal e outras organizações de solidariedade. A nível nacional colabora com Estruturas Governamentais, Organizações Não Governamentais (ONG), Associações e Grupos.

4.8.8 Associação Cabo-verdiana de Autopromoção da Mulher (MORABI)

Sendo o foco principal elevar a posição social das mulheres Cabo-verdianas, igualdade de género, promovendo a sua participação no desenvolvimento económico, social e político das suas comunidades e do país, como forma de melhorar as suas vidas e das suas famílias, a MORABI entra no ramo das Microfinanças (Microcrédito) para tentar colmatar a desigualdade de género.

Após a fase piloto em 1994, a MORABI começou a ganhar visibilidade em 1997, devido a um conjunto de atividades que possibilitaram a consolidação do sistema de Microcrédito. Enumeramos abaixo algumas das atividades:

- Análise do Ambiente nacional ao nível económico e jurídico e em termos dos sectores financeiros formais e informais;
- Diagnóstico do Programa de Microcrédito da MORABI;
- Avaliação das necessidades de Mercado nas localidades de intervenção da MORABI;
- Elaboração do Manual de Procedimentos e do Regulamento de Crédito;
- Criação de um Comité de Crédito;
- Formação/Reciclagem do *staff* do Departamento anualmente;

O programa ficou estruturado, em 1998, com os procedimentos definidos e incorporados num manual de Crédito da Organização, Software de Gestão e autonomia do Departamento de Crédito.

A Instituição tem como missão oferecer de uma forma sustentada, serviços financeiros à população de baixo rendimento, dando prioridade às mulheres chefes de família, numa perspetiva de género, a nível nacional. Assim, a Instituição abrange diversos sectores de atividades como pequeno comércio, pesca artesanal, conservação e comercialização de pescado, agropecuária, artesanato, pequenas indústrias e prestação de serviços.

Importa realçar que a maior parte dos créditos concedidos tiveram como destino a criação de Pequeno Comércio (81%), seguido de Serviços (15%) e Agricultura (4%). Ressalva-se que dentro da produção estão incluídos agricultura, pesca e transformação agroalimentar.

4.8.9 Associação de Solidariedade para o Desenvolvimento das Ilhas de Cabo Verde (ASDIS)

Foi criada em 1999, no âmbito da gestão de Microfinanças, com o objetivo de proporcionar oportunidades de crédito à população rural e tem como objetivo:

- Auxiliar os microempresários urbanos e rurais de uma forma transparente e permanente;
- Criar condições para o desenvolvimento do cliente de maneira sustentável;
- Ser uma Instituição de referência, mostrando sempre eficiência e eficácia;
- Ampliar sua área de atuação, abarcando todas as ilhas do arquipélago;
- Diversificar e criar novos produtos e fomentar a poupança dos associados;
- Gerar empregos para a população de baixos recursos e ser um instrumento de combate à pobreza;
- Incrementar a aplicação de créditos agropecuários e ser uma referência na promoção do desenvolvimento do meio rural.

A Instituição facilita o acesso ao crédito às pessoas de perfil Empreendedor que tenham interesse em iniciar uma atividade produtiva geradora de renda. Os seus clientes são pessoas que trabalham por conta própria, ou por conta de outrem, Empreendedores individuais ou reunidos em grupos solidários que atuam nos sectores informais ou formais da economia Cabo-verdiana. Assim, o seu público-alvo são as mulheres chefes de família, vítimas de violência doméstica, portadores de HIV/Sida, jovens à procura do primeiro emprego, ex-trabalhadores das Frentes de Alta Intensidade de Mão-de-Obra (FAIMO), pessoas pobres e microempresários.

Principais Parceiros da Instituição:

- *Appui au Développement Autonome (ADA)*;
- Banco Comercial do Atlântico (BCA);
- *Ecobank - The Pan African Bank*
- *Millennium Challenge Account (MCA)*;
- Organização de Associações de Agricultores, Avicultores e Pecuários da Ilha de Santiago (OASIS);
- Programa Nacional de Luta Contra a Pobreza (PNLP);
- Girassol Tours – Viagens & Turismo

4.8.10 Organização das Mulheres de Cabo Verde (OMCV)

A OMCV foi fundada a 27 de março de 1981 com o objetivo de dar a voz às mulheres Cabo-verdianas. Desde a sua fundação que a Instituição tem diligenciado esforços para suprimir todas as formas de discriminação e violência contra as mulheres em Cabo Verde. Não obstante tem desempenhado também um importante papel no empoderamento feminino na sociedade Cabo-verdiana.

Em meados de 90, a Instituição começa por facilitar o acesso ao crédito de micro e pequenas empresas, formais e informais, no âmbito de projetos de desenvolvimento regional e comunitário, com o propósito de combater a pobreza e a exclusão socioeconómica. Em 1999, foi criada a célula Microcrédito da OMCV, mas só a partir de 2000, foi criado um sistema de Microcrédito regulamentado com procedimentos próprios, iniciando assim a concessão de empréstimos de forma organizada, com o apoio técnico e financeiro da *African Development Foundation (ADF)* e suporte técnico da *Agricultural Cooperative Development International/Volunteers in Overseas Cooperative Assistance (ACDI-VOCA)*.

Até então, tem desenvolvido um programa de Microcrédito de curto prazo, baseado em princípios comerciais, orientado pelas regras do mercado para pequenos negócios, comércio, agricultura, artesanato, criação de animais, entre outras Atividades Geradoras de Rendimento (AGR). A Instituição exerce a sua atividade em todos os Concelhos de Santiago e nas ilhas de Santo Antão, São Vicente, Fogo, Brava e Boavista.

Principais objetivos:

- Compromisso social e o propósito de promover o desenvolvimento económico e social das pessoas com baixo rendimento;
- Apoiar o desenvolvimento das AGR;
- Fomentar o Empreendedorismo e autoemprego;
- Facilitar o acesso ao crédito e outros serviços financeiros;
- Capacitar os beneficiários através de realização das ações de formações;
- Oferecer o serviço de acompanhamento e assistência técnica aos clientes.

Público-Alvo

- População de baixo rendimento;
- Pequenos Empreendedores;
- Mulheres chefes de família com baixo rendimento;
- Desempregadas que querem enveredar pelo autoemprego;
- Microempreendedores;
- Jovens recém-formados com formação profissional.

Relativamente às condições do empréstimo, a Instituição financia os projetos no valor máximo de 300.000 ECV, com o prazo até 18 meses. A Instituição tem concedido alguns empréstimos em montantes superiores aos 300.000 ECV ao abrigo de alguns programas como o *Millenium challenge account* (MCA) e Empreendedorismo Feminino.

No que concerne às taxas, verifica-se uma oscilação consoante o fundo usado para conceder o empréstimo. Apresentamos assim os diversos fundos e as condições associadas:

- Fundo OMCV – taxa de juro de 2% e comissão de 5%;
- Fundo MCA, financiado pelo programa MCA – destinado a crédito agrícola. Como condições do empréstimo aplica-se uma taxa de juro de 1,25% e uma comissão de 5%;

- Fundo Empreendedorismo Feminino, financiado pela Cooperação Espanhola – destinado a mulheres Empreendedoras. Como condições do empréstimo aplica-se uma taxa de juro de 1,5% e uma comissão 5%;
- Fundo *Persone Come Noi* (PCN) – destinado à população das localidades de Kelem e Fontom. Como condições do empréstimo aplica-se uma taxa de juro de 2% e isenção da comissão;
- Fundo Emprego Jovem e Coesão Social – destinado a jovens empreendedores recém-formados. Como condições do empréstimo aplica-se uma taxa de juro de 1.5% e uma comissão de 5%;
- Remessas de Emigrantes – destinado a Cabo-verdianos com familiares emigrados na Europa. Como condições do empréstimo aplica-se uma taxa de juro de 1,25% e comissão entre 3,5% e 5%;
- Fundo Atividades Geradoras de Rendimento (AGR) – destinado a infetados e afetados pelo HIV/Sida. Os empréstimos condidos ao abrigo deste fundo estão isentos da taxa de juro e comissão.

Como garantia dos empréstimos a Instituição exige do cliente uma poupança obrigatória de 10% sobre o montante financiado e a apresentação de um fiador ou aval solidário, sendo a apresentação do fiador para empréstimos individuais e aval solidário para empréstimo a grupo.

Relativamente à comissão aplicada no fundo Remessas de Emigrantes, esta é aplicada consoante o montante de financiamento, sendo 5% para montantes até 100.000 ECV, 4,5% para montantes de financiamentos compreendidos entre 100.000 ECV e 200.000 ECV, 4% para montantes de financiamentos compreendidos entre 200.000 ECV e 250.000 ECV e uma taxa de 3,5% para montante de financiamentos a partir de 250.000 ECV.

Para uma análise detalhada da Instituição, recolhemos dados junto da mesma sobre a sua carteira de crédito dos clientes. Os dados fornecidos são referentes à carteira de crédito de 2000 a 2013, evidenciando os créditos atribuídos por género na realização de diversas atividades.

De acordo com os dados facultados pela Instituição (2000 a 2013), verifica-se que quase a totalidade dos créditos atribuídos destinaram-se às mulheres, estando os homens em minoria e sempre em uma percentagem não expressiva. Verifica-se ainda que, 2013 foi ano em que houve um maior de número de crédito atribuído e curiosamente é o ano em que também houve um maior número de crédito atribuído a homens, comparativamente aos outros anos. Ainda se verifica que, as mulheres embora sempre em número predominante, é em 2005 que se verifica uma maior aderência, seguido de 2013 onde a diferença é de menos catorze créditos do que em 2005, conforme se pode observar no Apêndice B.

Os anos em que tiveram maior número de empréstimos foram os anos 2013, 2005, 2012 e 2011, respetivamente. Em contrapartida os anos 2000, 2001, 2002 e 2007 foram os anos em que se verifica um menor número de empréstimo concedido. Não se verifica um aumento ou decréscimo contínuo no que refere ao número de financiamento atribuído por ano, contudo, é de referir que se verifica uma subida mais ou menos constante do ano 2000 a 2002 e em 2003 verifica-se uma subida substancial em relação aos anos anteriores. No ano 2004 verifica-se um decréscimo e em 2005 verifica-se o ponto alto com maior número de financiamento. Verifica-se uma descida nos anos 2006 a 2007 e uma subida nos anos 2008 e 2009, sofrendo uma descida no ano 2010 e constata-se uma subida contínua dos anos 2011 a 2013, conforme se pode observar na Figura 4.1.

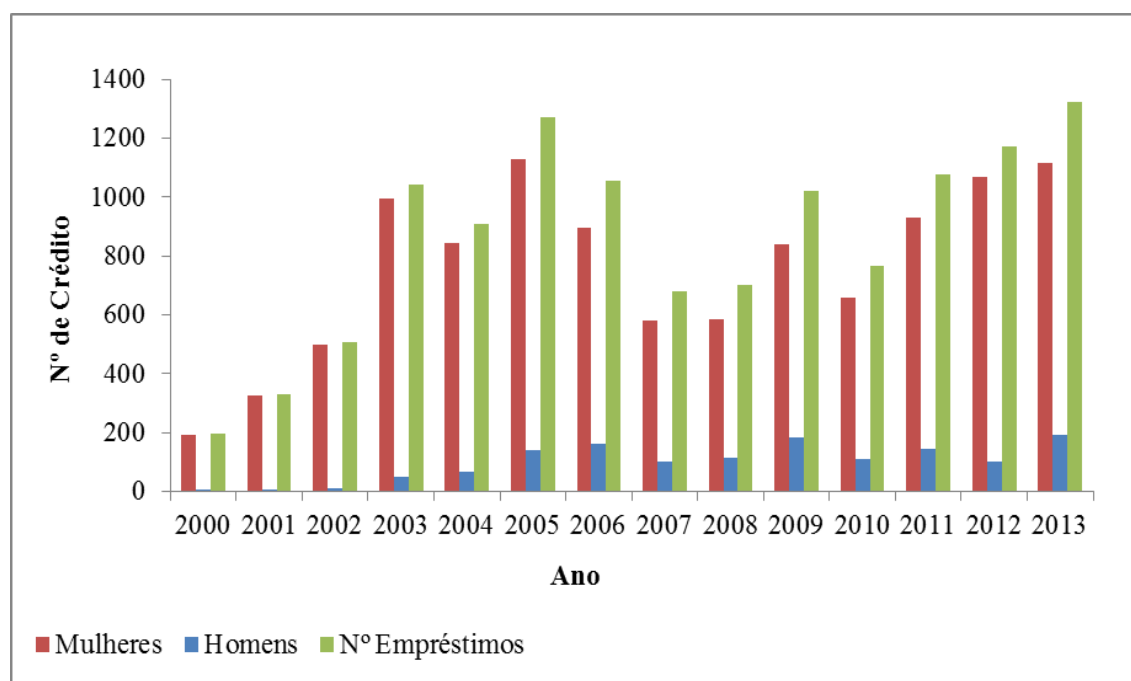


Figura 4.1 Evolução da carteira de crédito da OMCV

De acordo com informações recolhidas junto da Instituição, a subida substancial do número de financiamento atribuído do ano 2002 a 2003 deve-se a uma injeção de capital por parte do Programa Nacional de Luta Contra Pobreza (PNLP). O facto de o ano 2005 registar-se como o ponto alto a nível do número de financiamento é devido ao retorno dos créditos atribuídos e várias palestras de sensibilização em relação ao crédito. A descida substancial verificada no ano 2007 deve-se à mudança da gerência da Instituição. Os anos 2008 e 2009 registam uma subida de número de financiamento que é explicada pela estabilidade da nova gerência. Em 2010 regista-se uma nova descida que é devida à entrada de uma nova gerência. Salienta-se que em 2012 também houve mudança de gerência, contudo, não se verifica nenhum decréscimo a nível de financiamento pelo facto de a nova gerência ser apenas uma mudança interna.

4.8.11 Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção Familiar (FAMI-PICOS)

É uma associação, sem fins lucrativos, criada em 1997, através da união das mutualidades de Poupança e Crédito de Manhanga, Picos Acima e Achada Igreja, sediadas em São Salvador do Mundo. A partir do ano 2000, com a adesão de mais duas mutualidades, a de Rincão e Ribeira da Barca, passaram a fazer parte da organização cinco mutualidades de poupança e crédito: Picos Acima, Achada Igreja, Manhanga, Rincão e Ribeira da Barca. As mutualidades tiveram a sua génese em 1991, ligadas às Frentes de Alta Intensidade de Mão-de-Obra (FAIMO), visando cobrir os atrasos nos pagamentos, com apoio do Instituto Nacional das Cooperativas. Vale frisar que, a organização com sede em Picos, Freguesia de São Salvador do Mundo, tem associados em todos os Municípios da Ilha de Santiago (São Salvador do Mundo, Santa Catarina, Tarrafal, Calheta de São Miguel, Santa Cruz, São Lourenço dos Órgãos, São Domingos, Praia e Ribeira grande Santiago).

A Instituição é dotada de uma personalidade jurídica, cuja finalidade é de apoio, promoção e incentivo às iniciativas de autopromoção e de desenvolvimento a nível regional, através do apoio ao desenvolvimento socioeconómico e cultural das famílias e do fomento à prática de entre ajuda e solidariedade social. Ela é regida pelos princípios de livre adesão, solidariedade, intercooperação, educação, formação dos membros e democracia interna. Atualmente, a Instituição integra dois mil e trezentos membros, cuja maioria são mulheres chefes de famílias de seis grupos mutualistas de poupança e crédito (das zonas de

Manhanga, Picos Acima, Achada Igreja, Rincão, Ribeira da Barca e Achada Lém-Fundura), três Associações funerárias (Achada Leitão, Leitãozinho e Burbur), e quatro Associações Comunitárias de Base (ADP-Picos, Japluma, Arribada e Agua de Gato).

A Instituição financia os projetos no valor máximo de 500.000 ECV, com o prazo até 24 meses. Relativamente a taxas é aplicada uma comissão de 5% e uma taxa de juro de 3%. Como garantia do empréstimo é solicitado ao cliente uma poupança obrigatória de 25% sobre o montante financiado, apresentação de um fiador, bens pessoais e aval solidário para empréstimo em grupo. Salienta-se que a Instituição não tem concedido empréstimos para grupos, alegando que muitos destes elementos não cumpriram com as suas responsabilidades conforme celebrado no contrato.

Para que possamos fazer uma análise da Instituição, recolhemos junto da mesma os dados sobre a sua carteira de clientes. Os dados fornecidos são referentes à carteira de crédito de 2000 a 2014, evidenciando os créditos atribuídos por género na realização de diversas atividades.

Com base nos dados recolhidos junto da Instituição, verificamos que a mesma concedeu maior número de crédito às mulheres comparativamente aos homens. Ainda verifica-se claramente que, o ano de 2010 foi o ano em que a Instituição atribuiu um maior número de crédito, tanto às mulheres quanto aos homens. Embora se verifique em 2010, uma maior participação de ambos os géneros e um maior montante de financiamento concedido às mulheres, é em 2011, que se verifica o maior montante de financiamento concedido aos homens. Constata-se que o ano de 2000 foi o ano em que houve um menor número de crédito para ambos os géneros e consequentemente o menor montante de financiamento. Verifica-se que a Instituição tem como principal grupo alvo, mulheres, realçando o ano de 2010, como sendo o ano em que a mesma teve um maior desembolso, conforme se pode observar no Apêndice C.

Os anos que tiveram maior número de empréstimo, foram os anos de 2010, 2009, 2011 e 2012, respetivamente, em detrimento dos anos 2000, 2001 e 2002 que tiveram menor número de empréstimo. Não se verifica um aumento ou decréscimo constante relativamente ao número de crédito atribuído por ano, contudo, verifica-se um aumento contínuo do ano 2000 a 2003 e do ano 2006 a 2010. Relativamente ao decréscimo, verifica-se uma descida contínua nos anos 2004 e 2005, e do ano 2010 a 2014.

Verifica-se ainda que durante todos os anos analisados (2000 a 2014), o género feminino teve sempre um maior número de empréstimo, conforme de pode verificar na Figura 4.2.

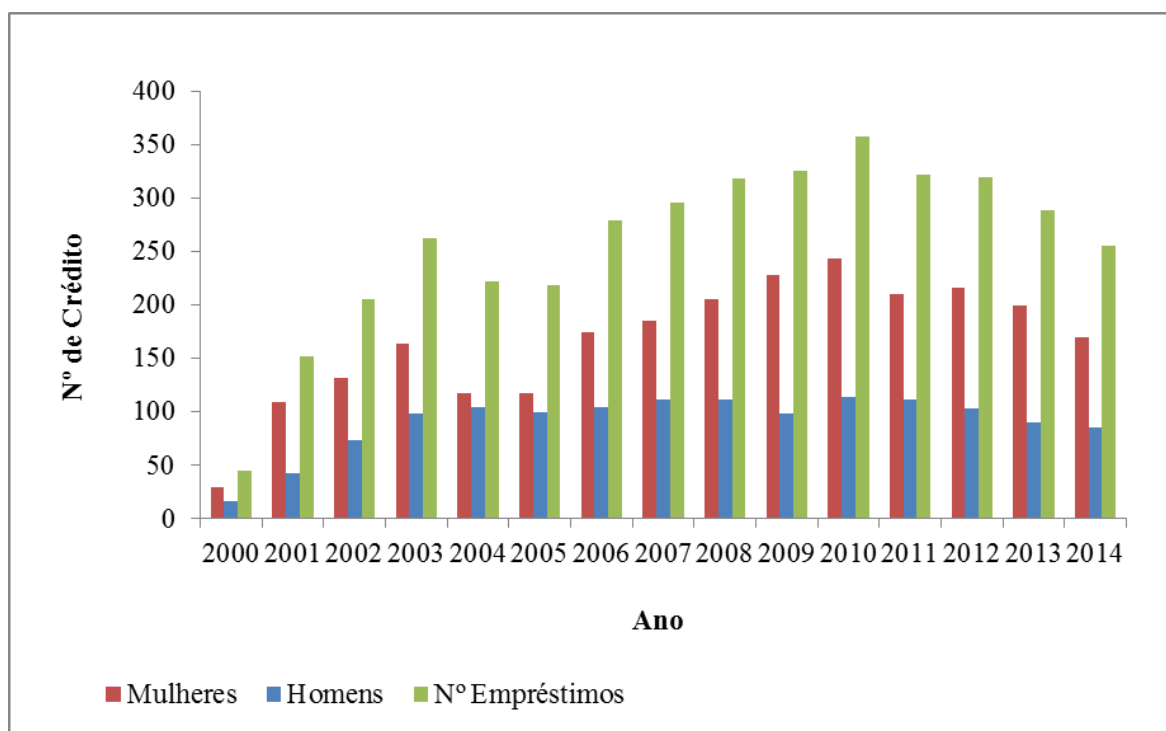


Figura 4.2 Evolução da carteira de crédito da FAMI-PICOS

De acordo com informações recolhidas junto da Instituição, o ano 2000 regista-se como o ano em que houve um menor número de financiamento devido ao facto de a atividade a Instituição apenas iniciar no segundo semestre do ano. O aumento do número de financiamento verificado do ano 2001 a 2003, e do ano 2006 a 2009 é devido a uma injeção de capital por parte da *African Development Foundation* (ADF). Nos anos 2004 e 2005 a Instituição apenas dispunha do capital próprio para concessão de empréstimos, o que explica a decréscimo do número de financiamento. O ano 2010 regista-se como o ano em que houve um maior número de financiamento devido aos empréstimos concedidos à Instituição por parte do Programa Nacional de Luta Contra Pobreza (PNLP) e Gesfundo Canária. A descida verificada a partir do ano 2011 a 2014 é devido ao facto de a Instituição começar a reembolsar os empréstimos concedidos pelo PNL e Gesfundo Canária.

Após a análise dos créditos concedidos por género ao longo dos anos, passamos a analisar os crédito concedidos também por género destacando o sector de atividade preferencial ao longo dos anos.

Uma das finalidades que apenas encontramos nesta Instituição que é o melhoramento de habitação, tem sido o mais solicitado por homens dos anos 2010 a 2013. Conforme a Instituição esta finalidade aplica-se aos beneficiários que anteriormente solicitaram empréstimo para atividades comerciais e que, no entanto, com o progresso do negócio solicitam agora empréstimos para melhorar a qualidade de vida que também é um dos aspetos previstos pelo Microcrédito. Para além do melhoramento de habitação, é notável que o sector da agropecuária também tem uma forte aderencia por parte dos homens. No que refere às mulheres, verifica-se que estas têm aplicado o crédito essencialmente no comércio.

Relativamente aos anos 2011 e 2014, verifica-se que a componente “Diversos” é substancialmente maior do que o comércio, no entanto, para a análise considerou-se o comércio como sendo a atividade com mais financiamento e de eleição das mulheres, uma vez que para a componente diversos foram aglomerados vários tipos de serviços isolados e considerados não expressivos como: compra e reparação de viaturas, carta de condução, compra de mobiliários, emigração, funerária, diversos e outros.

Assim, constata-se que os homens têm como prioridade o melhoramento de habitação e as mulheres o comércio, conforme se pode observar na Figura 4.3.

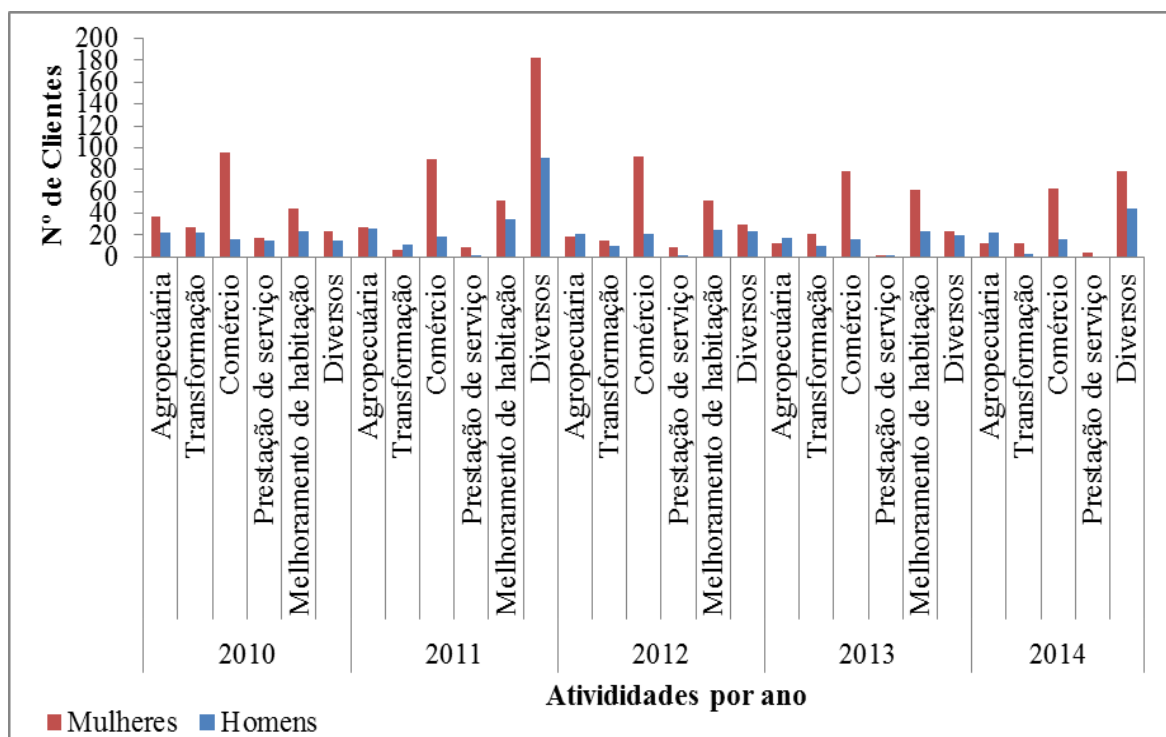


Figura 4.3 Sector de atividade investido por género de 2010 a 2014 da FAMI-PICOS

Da figura 4.3, constata-se ainda que as mulheres são mais ativas relativamente aos homens, participando com maior aderência ao financiamento, em praticamente todos os sectores apresentados, à excepção do sector da Agropecuária, onde se verifica uma igualdade de entre os géneros.

Para uma melhor compreensão dos créditos concedidos por sector de atividade, apresentamos uma compilação de todos os anos com os valores em percentagem para cada sector financiado. Verifica-se a diferença de 1% entre o Sector Comércio e Diversos, no entanto, deve-se ao facto do agrupamento de várias atividades não expressivas. Assim, consideramos o comércio como área predominante, conforme se verifica na Figura 4.4.

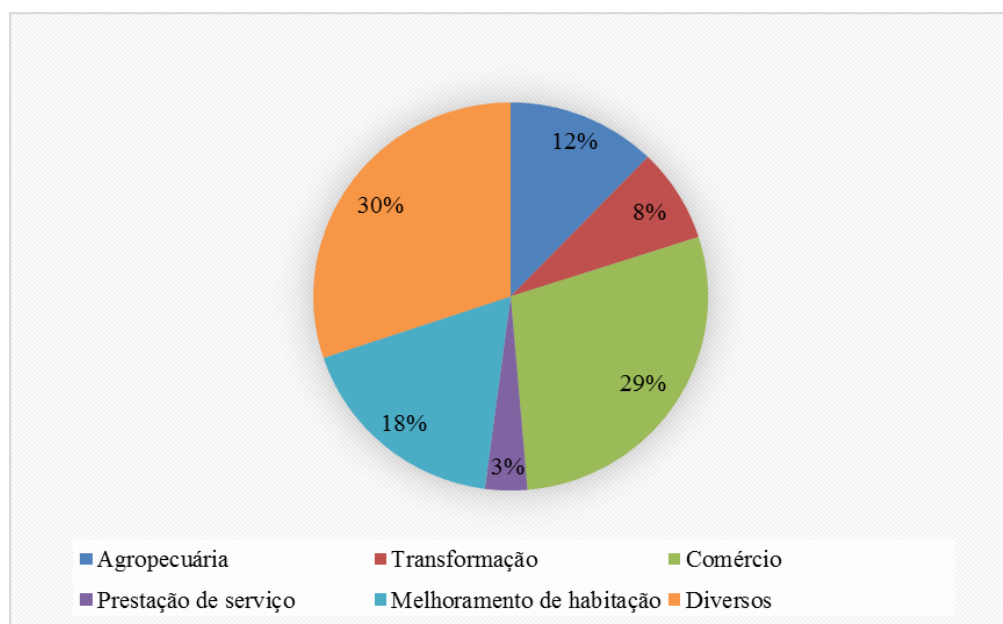


Figura 4.4 Financiamento por sector de atividade da FAMI-PICOS

4.8.12 Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção (SOLMI)

A SOLMI é uma Organização Não Governamental (ONG), de âmbito nacional sem fins lucrativos, dotada de personalidade jurídica e de autonomia administrativa, financeira e patrimonial, criada a 14 de abril de 1991 e oficializada como Instituição de Microfinanças (IMF) a 25 de abril de 1992, e em 1993, deu-se a primeira experiência de Microcrédito.

A Instituição trabalha essencialmente junto das camadas sociais mais vulneráveis dos meios rurais e periferias urbana, com destaque para as mulheres e os jovens. Tem realizado

diversos projetos com grande impacto junto das populações, com o intuito de minimizar as necessidades imediatas das populações, apostando na melhoria sustentada das condições de vida de pessoas com baixa renda, nomeadamente nos Municípios de São Lourenço dos Órgãos, Santa Cruz e Praia.

A SOLMI congrega no seu seio vinte membros, dos quais quinze são membros fundadores, todos quadros oriundos do Concelho de Santa Cruz. Eles procuram imprimir à SOLMI, um desempenho ativo na promoção do sector informal e de Atividades Geradoras de Rendimento (AGR) e de autoemprego. A Instituição atualmente dispõe de um *staff* constituído por um secretário executivo, um gestor e um tesoureiro.

Segundo a Instituição, os seus beneficiários são pessoas de baixo rendimento, sem emprego fixo ou empregados de rendas baixas, que têm projetos ou ideias de projetos viáveis, ou atividades em curso, preferencialmente mulheres chefes de família e que carecem de recursos financeiros para poderem realizar ou reforçar as suas atividades e garantirem o autoemprego e o rendimento. Aos beneficiários do empréstimo são ministradas ações de formação no domínio de gestão de pequenos negócios e sensibilização para a prática de poupança.

No que concerne às condições do empréstimo, a Instituição financia os projetos no valor máximo de 300.000 ECV, com o prazo até 24 meses. Relativamente a taxas é aplicada uma comissão de 3% e uma taxa de juro de 1,7%. Como garantia do empréstimo é solicitado ao cliente uma poupança obrigatória de 10% sobre o montante financiado e a apresentação de um fiador ou aval solidário, sendo a apresentação do fiador para empréstimos individuais e aval solidário para empréstimo a grupos.

Para uma análise detalhada da Instituição, recolhemos dados junto da mesma sobre a sua carteira de crédito dos clientes. Os dados fornecidos são referentes à carteira de crédito de 2001 a 2014, evidenciando os créditos atribuídos por género na realização de diversas atividades.

De acordo com os dados recolhidos verifica-se que uma grande percentagem do crédito destinou-se às mulheres, estando os homens em uma pequena percentagem. O aumento do número de financiamento não tem seguido uma progressão anual, pois verifica-se que no ano 2014 houve um maior número de financiamento face aos outros anos, no entanto, o

ano a seguir com maior número de financiamento é 2005. Apesar dos anos 2014 e 2005 registarem um maior número de financiamento, é em 2006 que se verifica o maior montante concedido em empréstimos, seguido do ano 2008, 2005 e 2013. Verifica-se que o comportamento da evolução dos montantes atribuídos anualmente não apresenta uma evolução linear anual que se possa fazer uma comparação do ano anterior com o ano seguinte. O ano 2001 apresenta-se como o ano em que houve um menor montante de financiamento, seguido de 2011, 2003 e 2004. Verifica-se ainda, que os montantes concedidos em alguns anos não sofreram grandes alterações nomeadamente nos anos 2006 e 2008; 2005 e 2013; 2009, 2010, 2004 e 2003. Fazendo ainda uma análise dos montantes concedidos, verifica-se que o ano 2003, embora não sendo o ano em que se regista o menor montante concedido em empréstimo, foi o ano em que houve um menor montante concedido em empréstimo para as mulheres, seguido dos anos 2001 e 2009, respetivamente, em detrimento do ano 2008, onde se verifica um maior montante para as mulheres. Seguindo a mesma sequência de análise para os homens, verifica-se que o menor montante concedido em empréstimo foi no ano 2001 e o maior em 2005, conforme se pode observar no Apêndice D.

Os anos que tiveram maior número de empréstimo, foram os anos de 2014, 2005, 2002, 2006 e 2013, respetivamente, em detrimento dos anos 2010, 2001 e 2009 que tiveram menor número de empréstimo. Verifica-se ainda que durante todos os anos analisados (2001 a 2014), o género feminino teve sempre um maior número de empréstimo. A participação nos empréstimos de ambos os géneros varia consoante os anos e em nenhum dos géneros se verifica uma subida ou descida contínua. Para as mulheres o ano 2010 foi onde tiveram menor participação e em 2014 a maior participação. Já para os homens o ano em que tiveram menor participação foi em 2001 e maior participação foi em 2005, embora em 2014 espera-se que a participação seja igual ou maior do que 2005, uma vez que os dados foram recolhidos até 31 de outubro. Não se verifica uma sintonia entre a participação dos géneros no pedido de financiamento, conforme se pode constatar na Figura 4.5.

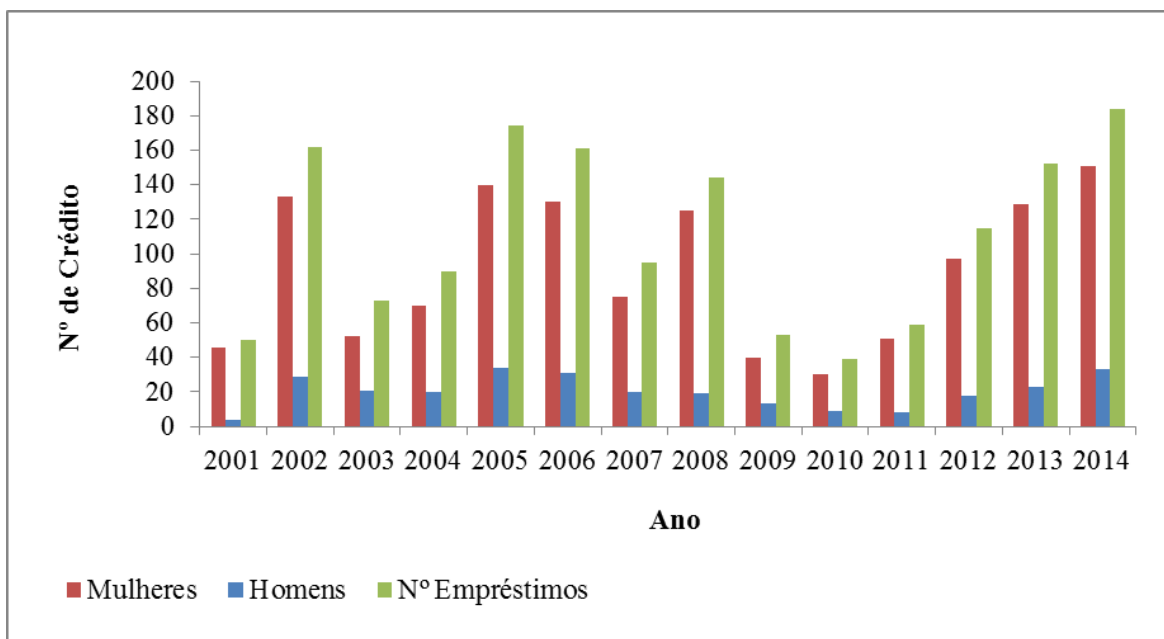


Figura 4.5 Evolução da carteira de crédito da SOLMI

De acordo ainda com a Figura 4.5, no que respeita à evolução do número de financiamento atribuído por ano, constata-se que do ano 2001 a 2009 este sofre várias alterações, verificando um aumento substancial de 2001 para 2002 e um decréscimo também substancial de 2002 para 2003. Verifica-se uma subida nos anos 2004 e 2005 e um decréscimo nos anos 2006 e 2007. No ano 2008 observa-se uma subida e em 2009 uma descida substancial. Do ano 2010 a 2014, constata-se uma subida contínua.

Conforme informação facultada pela Instituição, a variação do número de crédito concedido dos anos 2001 a 2010 está relacionada com os projetos que apoiaram a Instituição e salientam que naquele período a prioridade da Instituição não era o crédito mas sim a vertente social. A partir de 2011, a Instituição passa a apostar fortemente no crédito, o que explica a subida contínua dos anos 2011 a 2014.

Após análise da evolução da carteira de crédito passamos a analisar o setor de atividade eleito pelos beneficiários. O setor comércio destaca-se em todos os anos analisados para ambos os géneros, à exceção do ano 2011 para o género masculino que se destacou com o setor de transformação. Da mesma, constata-se que com o passar dos anos, o setor comércio tem-se evoluído continuamente para o género feminino. Esta evolução contínua é notória também no género masculino, com exclusão dos anos 2013 e 2014, onde se averigua uma permanência de financiamento.

As mulheres são mais ativas relativamente aos homens, participando com maior aderência ao financiamento, em praticamente todos os sectores apresentados, à excepção do sector da pesca, na qual apenas os homens participaram, apesar de pouca aderência, conforme de pode observar na Figura 4.6.

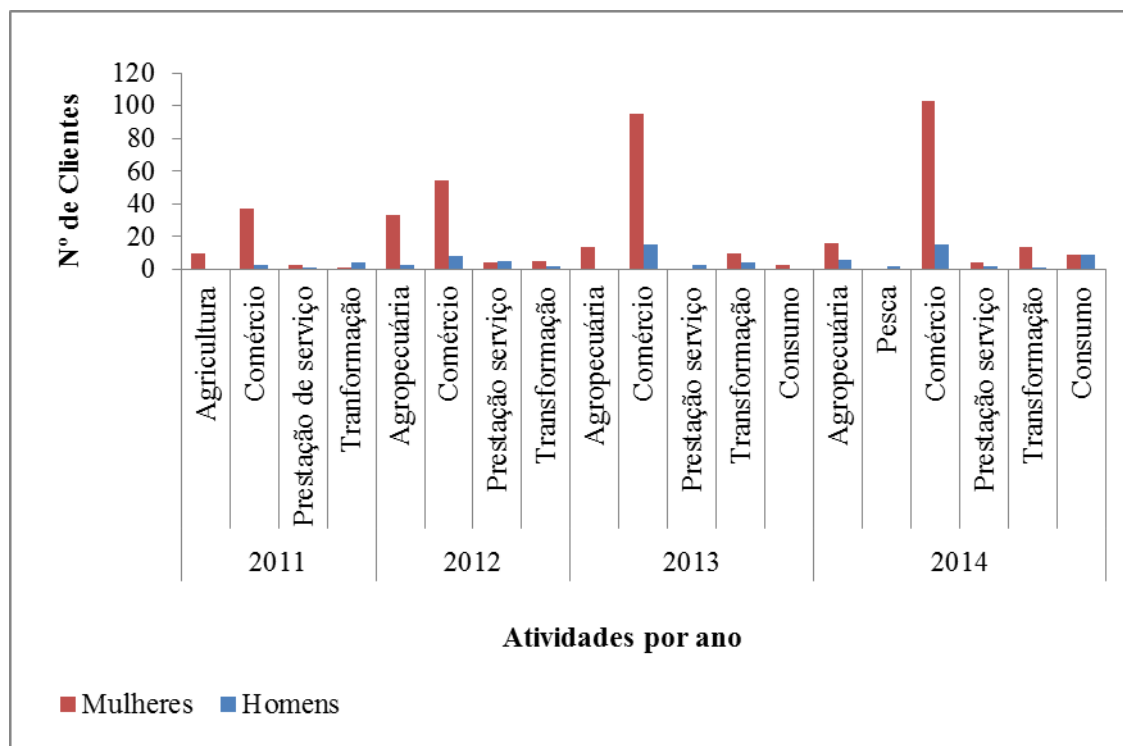


Figura 4.6 Sector de atividade investido por género de 2010 a 2014 da SOLMI

Constata-se assim, que o sector comércio é o mais procurado, tanto pelos homens quanto pelas mulheres, tendo deste modo o maior montante de financiamento disponível, embora tendo mais predominância das mulheres do que pelos homens.

Fazendo uma compilação das atividades financiadas ao longo dos anos e uma demonstração em percentagem, verifica-se com clareza que a maior parte dos empréstimos concedidos pela Instituição teve como destino financiar o comércio. De uma forma resumida podemos dizer que o sector que teve maior financiamento foi o comércio com 57%, seguido de Agropecuária com 21%. Em contrapartida temos o sector da pesca, com menor percentagem de financiamento, correspondendo a 1%, seguido de consumo com 5%. Estas informações levam-nos a concluir que a SOLMI tem atuado mais no sector do comércio, investindo fortemente, conforme de pode observar na Figura 4.7.

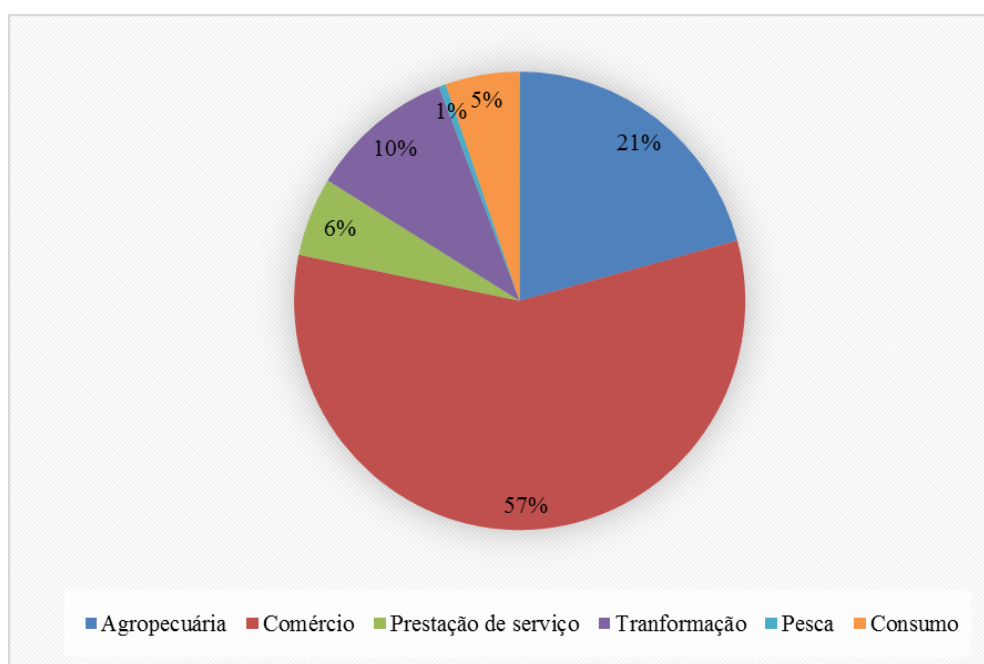


Figura 4.7 Financiamento por sector de atividade da SOLMI

4.8.13 Centro de Inovação em Tecnologias de Intervenção Social Para o Habitat (CITI-HABITAT)

CITI-HABITAT foi a primeira Organização Não Governamental (ONG) nacional de jús criada em Cabo Verde, sem fim lucrativa, fundada em novembro de 1988. Inicialmente o foco centrava-se na pesquisa e divulgação de material local (pedra, barro e energias não convencionais), formação de jovens e artesões e centro de documentação técnica.

A prática, rapidamente demonstrou que o desenvolvimento passa pela mudança de mentalidades geradoras de atitudes participativas. Após esta constatação, a animação participativa passou a ser a espinha dorsal das intervenções do CITI-HABITAT no desenvolvimento. Assim, o desenvolvimento comunitário integrado e participativo se impôs como ponto de partida para a solução de problemas das comunidades numa estratégia coerente de luta contra a pobreza e a exclusão social.

No que tange às condições do empréstimo, a Instituição financia os projetos no valor máximo de 500.000 ECV, com o prazo até 24 meses. Relativamente a taxas é aplicada uma comissão de 2% e uma taxa de juro de 2,5%. Como garantia do empréstimo é solicitado ao

cliente a apresentação de um fiador ou aval solidário, sendo a apresentação do fiador para empréstimos individuais e aval solidário para empréstimo a grupos.

Para uma análise detalhada da Instituição, recolhemos dados junto da mesma sobre a sua carteira de crédito dos clientes. Os dados fornecidos são referentes à carteira de crédito de 2010 a 2014, evidenciando os créditos atribuídos por género na realização de diversas atividades.

Com os dados facultados pela Instituição da sua carteira de crédito dos anos 2010 a 2014, podemos verificar a que o maior número de crédito foi atribuído às mulheres. O ano 2011, apesar de não ser o ano em que houve um menor número de financiamento, foi o ano em que se verificou o menor montante de crédito atribuído. Em contrapartida verifica-se uma sintonia entre todos os pontos em 2013, sendo o ano com maior aderência ao crédito para ambos os géneros e conseqüentemente o ano em que houve um maior desembolso em empréstimo por parte da Instituição, conforme se pode constatar no Apêndice E.

Os anos que tiveram maior número de empréstimo, foram os anos de 2013, 2014 e 2012, respetivamente, em detrimento dos anos 2010 e 2011 que tiveram menor número de empréstimo. Salienta-se que o ano de 2013 teve maior número de mulheres e homens beneficiados e empréstimo em relação aos outros anos.

Referente ao número de financiamento, verifica-se um crescimento anual de de 2010 a 2012, sofrendo um queda em 2014, o que faz com que 2013 seja o ano com maior número de financiamento. Salienta-se que os dados recolhidos são até 31 de outubro e de acordo com a indicação da Instituição baseada no histórico do créditos dos anos anteriores, o mês de dezembro costuma ser o mês em que se atribui um maior número de crédito devido a festa de Natal e acredita-se que a evolução do número de empréstimos concedidos mantenha-se também em 2014. Verifica-se ainda que as mulheres destacan-se em todos os níveis, conforme se pode verificar na Figura 4.8.

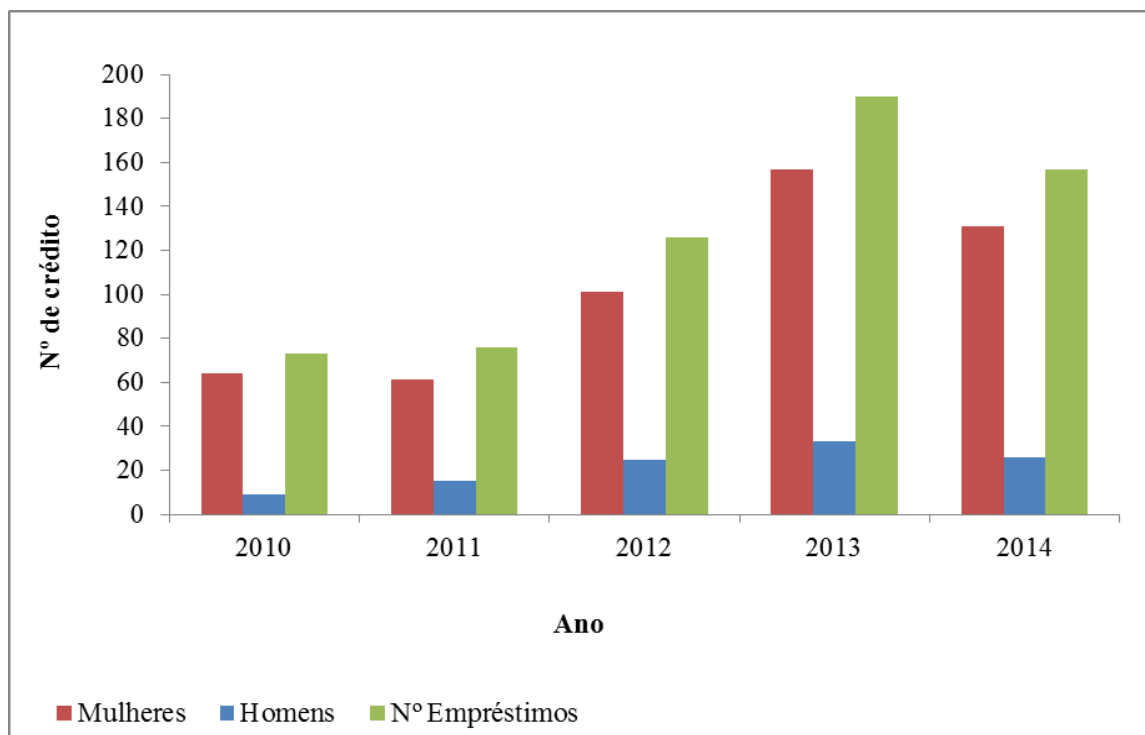


Figura 4.8 Evolução da carteira de crédito do CITI-HABITAT

De acordo com informação facultada pela Instituição, o baixo número e crédito atribuído verificado nos anos 2010 e 2011 deve-se ao facto de na altura a Instituição apenas conceder empréstimos com o capital próprio, não tendo recebido nenhum apoio financeiro por parte de organizações ou Instituições. O aumento verificado do ano 2012 a 2013 é explicado pela injeção de capital na Instituição por parte da fundação Habitáfrica. No ano 2014 a Instituição começa a atribuir empréstimos apenas com base no capital próprio, o que explica a descida que se verifica. Acrescenta-se ainda que em 2014, a prioridade da Instituição centrou-se essencialmente na recuperação dos créditos em carteira e não na atribuição do novos créditos, explicando também o decréscimo do número de crédito concedido no ano 2014.

Relativamente à participação dos géneros no crédito é de referir que, as mulheres mostram-se mais ativas relativamente aos homens, participando com maior aderência ao financiamento, em praticamente todos os sectores apresentados, à excepção do sector da agropecuária, na qual os homens tiveram uma maior participação. Pode-se ainda verificar que o sector comércio é mais procurado, tanto pelos homens quanto pelas mulheres, tendo deste modo o maior montante de financiamento disponível, embora tendo mais predominância das mulheres do que pelos homens.

Dos anos analisados, destaca-se o sector comércio para ambos os géneros. Consta-se que com o passar dos anos, o sector comércio evolui-se continuamente para o género feminino e masculino, com exceção do ano 2014, onde se verifica um ligeiro decréscimo, conforme se pode verificar na Figura 4.9.

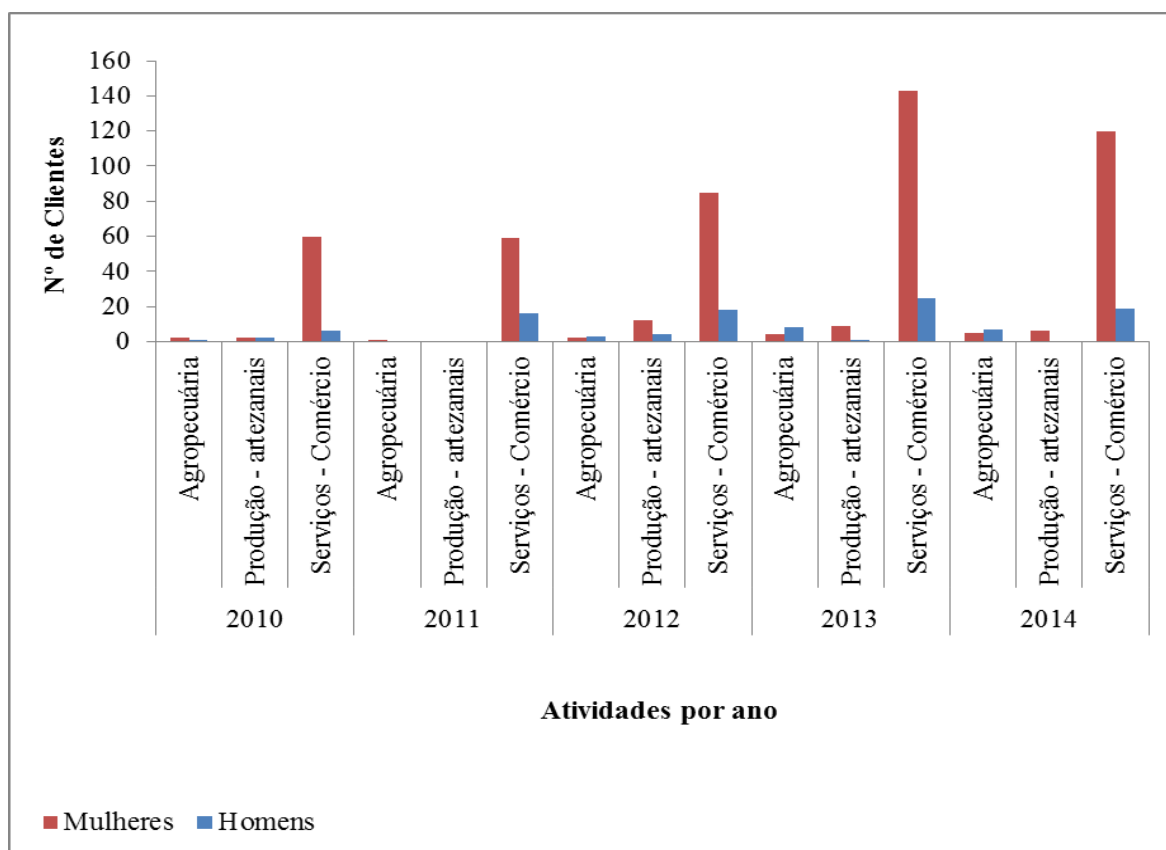


Figura 4.9 Sector de atividade investido por género de 2010 a 2014 do CITI-HABITAT

Com base numa compilação das atividades desenvolvidas em todos os anos, podemos dizer de uma forma resumida que o sector que teve maior financiamento foi o comércio com 89%, seguido de Produção artesanais com 6%. Em contrapartida temos o sector da agropecuária, com menor percentagem de financiamento, correspondendo a 5%. O sector de atividade predominante é o comércio desenvolvido na sua maioria pelas mulheres.

Estas informações levam-nos a concluir que a CITI-HABITAT tem atuado mais no sector do comércio, investindo fortemente, conforme se pode verificar na Figura 4.10.

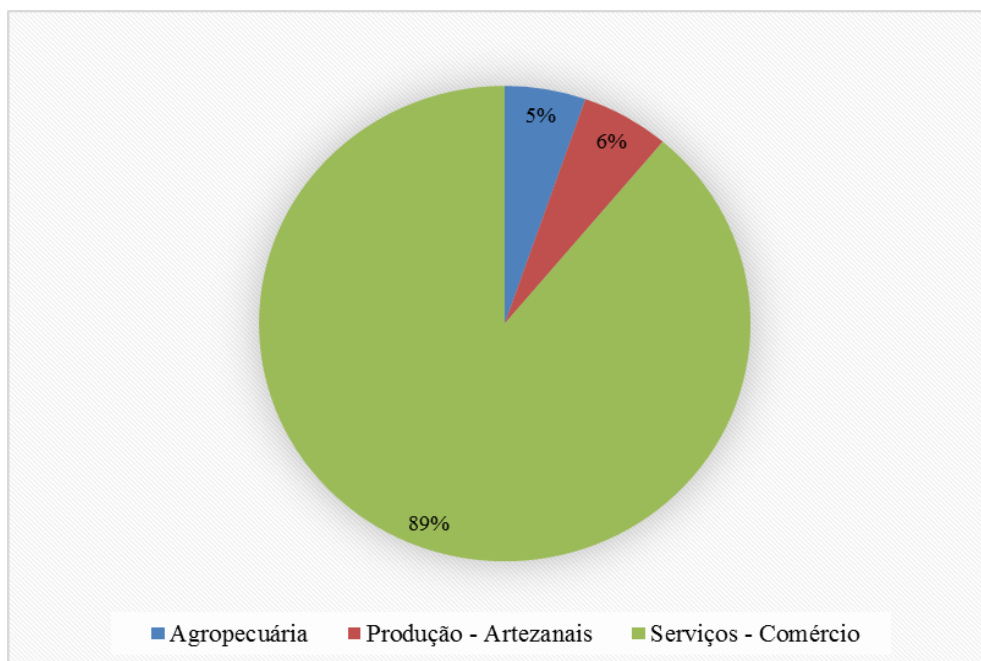


Figura 4.10 Financiamento por sector de atividade do CITI-HABITAT

4.8.14 Programa de Formação e Empréstimo A Micro-Empresas (PFEME)

A Instituição que atualmente é da inteira responsabilidade da Caixa Económica de Cabo Verde (CECV), iniciou em maio de 1994 quando a *Agricultural Cooperative Development International/Volunteers in Overseas Cooperative Assistance (ACDI/VOCA)* preparou o Programa de Empréstimos ao Pequeno Comércio. Em dezembro de 1994, a comissão de revisão de projetos-piloto, formada na altura por representantes do Governo de Cabo Verde, da *United States Agency for International Development (USAID)* e da ACDI/VOCA, aprovaram o programa e ficou estipulado que a ajuda seria prestada através de fundos concedidos à CECV, para financiar (Empréstimos) os pequenos comércios. O programa foi levado a cabo pela ACDI/VOCA e pela CECV, ficando sob a responsabilidade da ACDI/VOCA supervisionar as atividades durante as fases iniciais e cabendo à CECV fazer uma avaliação após alguns anos e se positivo, assumir o programa na totalidade. A Instituição iniciou a sua atividade em setembro de 1997. Com a passagem de Cabo Verde para países em via de desenvolvimento a Organização Não Governamental (ONG) assinou um protocolo com a CECV, ficando esta assim responsável desde então por continuar esta atividade (acordo assinado em abril 2001). A Instituição tem abrangência regional com maior abrangência no concelho da Praia, não tendo representações nos outros

concelhos. Atualmente tem um *staff* constituído por 6 colaboradores, sendo 2 Agentes de Crédito; 1 Contabilista; 1 Ajudante Serviços Administrativos; 1 Tesoureira; 1 Coordenadora.

Relativamente às condições do empréstimo, a Instituição financia projetos no valor máximo de 500.000 ECV, com o prazo até 18 meses. No que concerne às taxas é aplicada uma comissão de 4% e uma taxa de juro de 2,5% ou 3%. A taxa de juro é definida em função do montante de financiamento, sendo 2,5% para montantes superiores a 250.000 ECV e 3% para montantes inferiores.

Para uma análise detalhada da Instituição, recolhemos dados junto da mesma sobre a sua carteira de crédito dos clientes. Os dados fornecidos são referentes à carteira de crédito de 1997 a 2014, evidenciando os créditos atribuídos por género na realização de diversas atividades.

Com base nos dados fornecidos pela Instituição, referente à sua carteira de crédito de 1997 a 2014, verifica-se o maior número de crédito foi sempre atribuído às mulheres para realização de diversas atividades. Verifica-se que o maior montante de crédito atribuído regista-se no ano 1999, seguido dos anos 1998 e 2002, respetivamente, em detrimento dos anos 1997, 2014 e 2008, conforme se pode verificar no Apêndice F.

Os anos que tiveram maior número de empréstimo, foram os anos de 1999, 1998, 2001, respetivamente, em detrimento dos anos, 1997, 2014 e 2013, que tiveram menor número de empréstimo. De todos os anos analisados (1997 a 2014), o género feminino teve sempre um maior número de empréstimo. Embora haja participação dos homens, verifica-se que se trata de uma pequena percentagem comparativamente às mulheres. Ao contrario dos homens que só começaram a aderir ao crédito em 1998, as mulheres desde sempre tiveram aderência ao crédito registando o ano 1999, como o ano em que houve uma maior participação por parte delas e o ano 1997, como o ano em que tiveram pouca participação.

Salienta-se que os dados apresentado relativamente ao ano 1997, são a partir de setembro, data em que iniciou a atividade. Os homens marcam uma maior participação no ano 2001 e uma menor participação em 1997 onde não tiveram nenhuma participação, conforme de pode verificar na Figura 4.11.

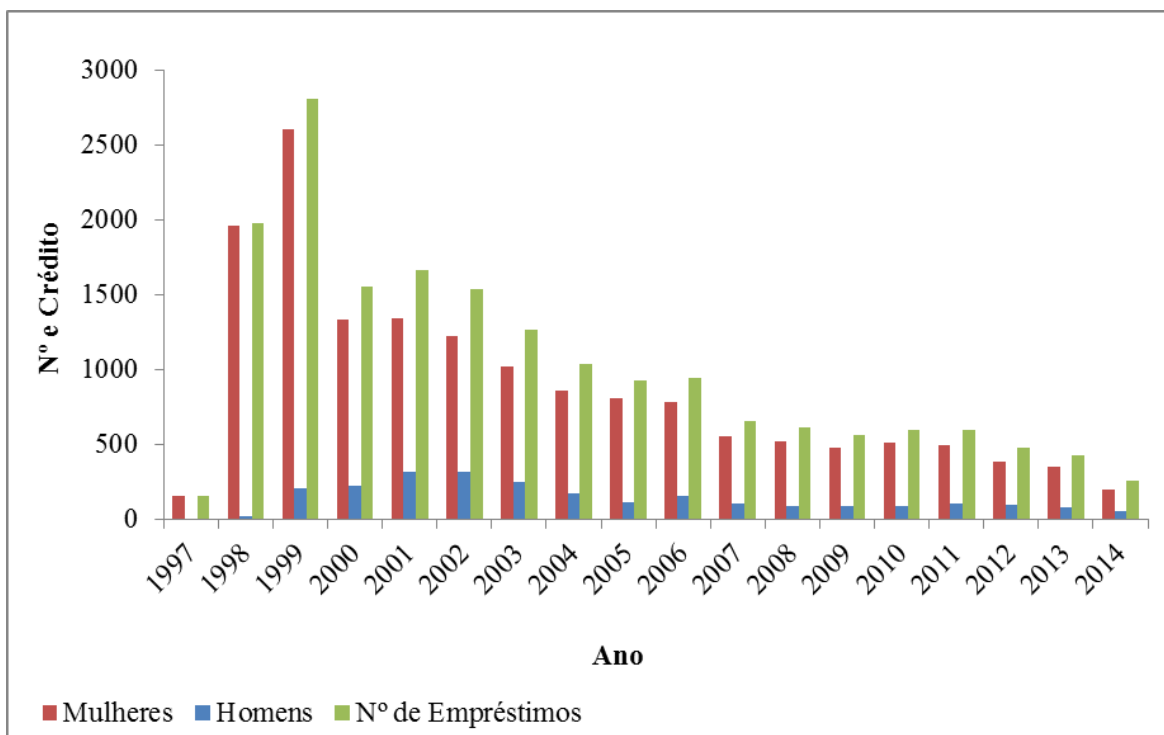


Figura 4.11 Evolução da carteira de crédito do PFEME

Da Figura 4.11, ainda no que refere ao comportamento do número de financiamento atribuído por ano é de referir que embora não seja de uma forma contínua, verifica-se que este tem sofrido mais descidas do que subidas. As descidas registam-se do anos 2001 a 2005, apresentando um ligeiro crescimento no ano 2006 e volta a descer novamente do ano 2007 a 2009, apresentando novamente um ligeiro crescimento no ano 2010 e volta a descer do ano 2011 a 2014.

De acordo com informação recolhida junto da Instituição, o facto de o ano 1997 registar-se como o ano que foi concedido um menor de crédito deve-se ao facto de a actividade apenas iniciar no mês de setembro. O ponto alto verificado no ano 1999 é devido à falta de concorrência, pois na altura não existiam muitas Instituições de Microfinanças (IMF). Apesar de existir um plano de expansão da atividade da Instituição, acrescenta-se que este não tem sido aplicado, o que poderá estar na origem do decréscimo quase constante do número de financiamento. O facto de Instituição não estar ligada à FAM-F, também poderá estar na origem do decréscimo do número de financiamento, uma vez que por si só a Instituição não tem tido muita representatividade.

Após a análise do número de crédito atribuído passamos a analisar o sector de atividade. A análise referente ao sector de atividade de eleição pelos clientes indica como sector

preferencial os “Diversos”. Salientamos que dos dados recolhidos junto da Instituição, já vinham catalogados como diversos pelo que não temos uma lista das atividades que compõem este sector. No entanto, de acordo com informações recolhidas junto da mesma Instituição, apuramos que o campo “Diversos” engloba um conjunto de atividades consideradas não expressivas e que o sector comércio tem sido predominante. Assim, para a nossa análise demos seguimento assumindo o comércio como o sector preferencial.

Verifica-se que o sector comércio é mais procurado, tanto pelos homens quanto pelas mulheres, tendo deste modo o maior montante de financiamento disponível, embora tendo mais predominância das mulheres do que pelos homens.

Assim, assumimos que o sector comércio tem-se destacado em todos os anos analisados (2010 a 2014), para o género feminino, tornando assim as mulheres mais ativas relativamente aos homens, participando com maior aderência ao financiamento, em todos os sectores apresentados, conforme Figura 4.12.

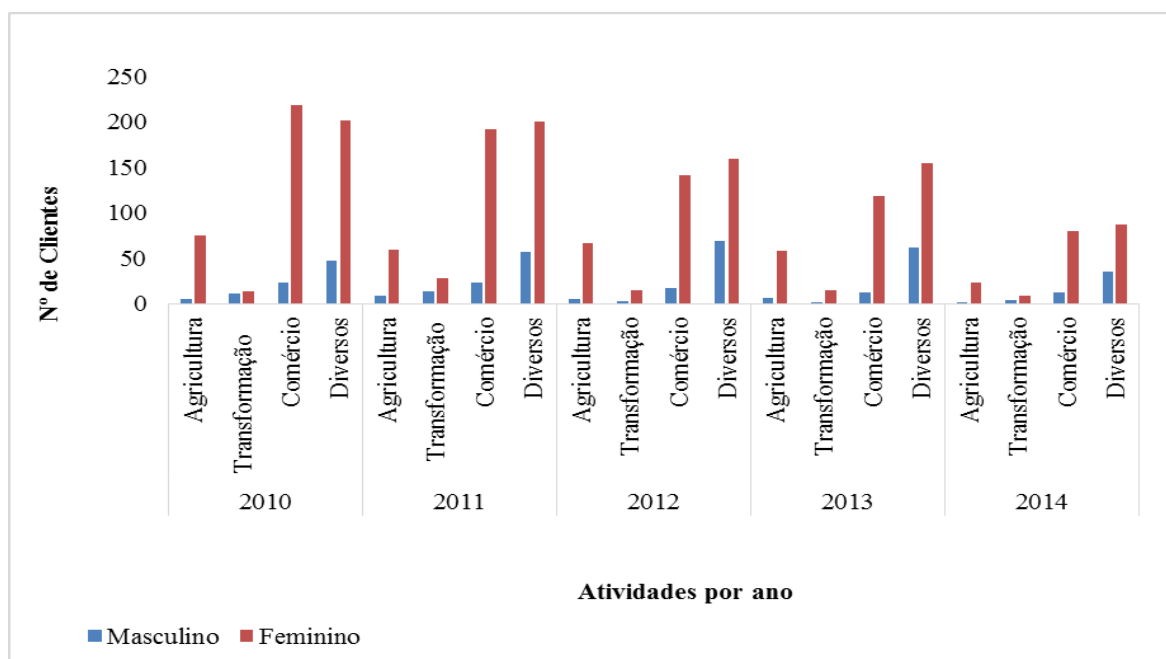


Figura 4.12 Sector de atividade investido por género de 2010 a 2014 do PFEME

De uma forma resumida podemos dizer que o sector que teve maior financiamento foi o comércio com 36%, seguido de Agricultura com 13%. Em contrapartida temos o sector da Transformação, com menor percentagem de financiamento, correspondendo a 5%.

Estas informações levam-nos a concluir que a PFEME tem atuado mais no sector do comércio, conforme Figura 4.13.

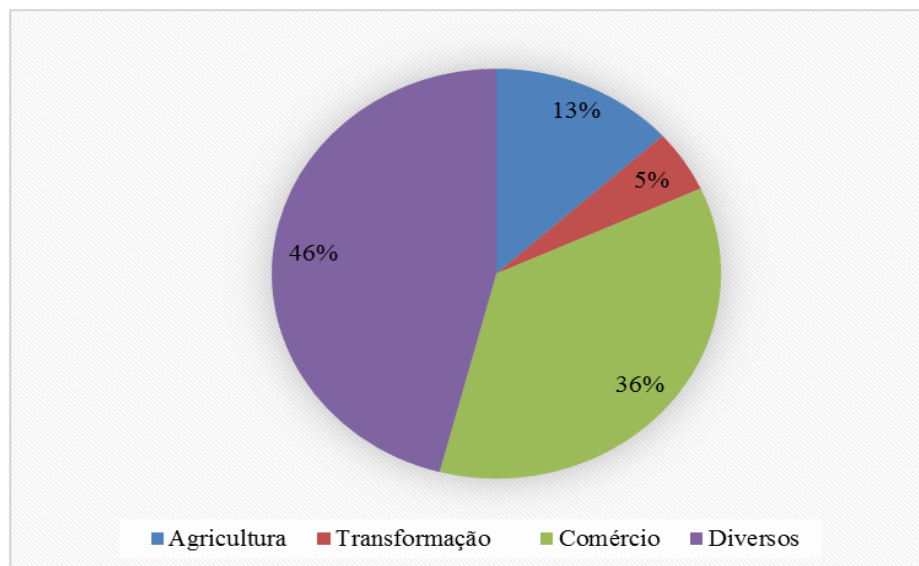


Figura 4.13 Financiamento por sector de atividade do PFEME

4.8.15 Comparação das condições do Microcrédito entre Instituições de Microfinanças

A diferença entre as Instituições centra-se essencialmente no montante máximo de financiamento, prazo máximo, taxa de juro, comissão e garantia exigida, conforme se pode verificar no Quadro 4.1.

Quadro 4.1 Comparação das condições do Microcrédito entre Instituições

INSTITUIÇÃO	MONTANTE MÁXIMO (ECV)	PRAZO MÁXIMO	TAXA DE JURO	COMISSÃO	GARANTIA
ORAC-SN	300.000,00	18 meses	3%	4%	P. 8%; F
CPCM MAIENSE	250.000,00	24 meses	2%	2%	D/F
UNSOCOR-COOP	200.000,00	12 meses	2,5%	5%	P. 8%; BP
OMCV	300.000,00	18 meses	1% a 2%	3,5% a 5%	P. 10%; F/AS
FAMI-PICOS	500.000,00	24 meses	3%	5%	P. 25%; F/BP; AS
SOLMI	300.000,00	24 meses	1,7%	3%	P. 10%; F/AS
CITI-HABITAT	500.000,00	24 meses	2,5%	2%	F/AS
PFEME	500.000,00	18 meses	2,5% ou 3%	4%	P. 8%; F/AS

Para uma melhor compreensão do Quadro 4.1, passamos a explicar as siglas, sendo:

P – Poupança

D – Depósito

F – Fiador

AS – Aval Solidário

BP – Bens Pessoais

O quadro foi construído com base nos dados recolhidos junto das Instituições e apenas contempla as Instituições que se disponibilizaram a facultar informações, por este motivo o quadro não contempla todas as Instituições de Microfinanças (IMF) de Cabo Verde.

No que refere ao montante de empréstimos concedido pelas Instituições, é de referir que a UNSOCOR-COOP é a Instituição que oferece o valor mais baixo seguido de CPCM-MAIENSE. Verifica-se uma igualdade a nível dos montantes entre as Instituições ORAC-SN, OMCV e SOLMI que apresentam o mesmo valor máximo, assim como entre as Instituições FAMI-PICOS, CITI-HABITAT e PFEME.

No que se refere à garantia exigida, a CITI-HABITAT é a única Instituição que não exige uma poupança obrigatória. Salienta-se que em casos de empréstimos individuais é exigido um fiador como forma de garantir o empréstimo e em caso de empréstimos em grupo (3 a 5 pessoas) os elementos servem de fiadores uns dos outros, denominado de aval solidário.

A CPCM-MAIENSE não tem a modalidade de crédito para grupos e como garantia do empréstimo exige-se o comprovativo do depósito quando se trata de um sócio e fiador para clientes que não sejam sócios.

Relativamente à taxa de juro, verifica-se uma taxa fixa em todas as Instituições com exceção da OMCV e do PFEME, que apresentam taxas de juro em função de outros determinantes.

Para o PFEME a taxa de juro é definida de acordo com montante de empréstimo, sendo aplicada a taxa de 2,5% para montantes superiores a 250.000 ECV e a taxa de 3% para montantes inferiores.

Já a OMCV define a sua taxa de juro e a comissão de acordo com o fundo usado para aceder ao crédito. Apresentamos assim os diversos fundos e as condições associadas:

- Fundo OMCV – taxa de juro de 2% e comissão de 5%;
- Fundo MCA crédito agrícola, financiado pelo programa MCA – taxa de juro de 1,25% e comissão de 5%;
- Fundo Empreendedorismo Feminino, financiado pela Cooperação Espanhola – taxa de juro de 1,5% e comissão 5%;
- Fundo *Persone Come Noi* (PCN) – taxa de juro de 2% e isento de comissão;
- Fundo Emprego Jovem e Coesão Social – taxa de juro de 1.5% e comissão de 5%;
- Remessas de Emigrantes – taxa de juro de 1,25% e comissão entre 3,5% e 5%;
- Fundo Atividades Geradoras de Rendimento (AGR) – total isenção de juros e comissões.

Fazendo uma comparação apenas entre as Instituições que compõem o nosso estudo de caso (OMCV, FAMI-PICOS, SOLMI, CITI-HABITAT e PFEME), é de referir que no que

respeita ao montante de financiamento, as Instituições FAMI-PICOS, CITI-HABITAT e PFEME apresentam montantes superiores do que as Instituições OMCV e SOLMI.

No que concerne ao prazo máximo do empréstimo, verifica-se uma igualdade entre as Instituições OMCV e PFEME que apresentam 18 meses e uma igualdade entre FAMI-PICOS, SOLMI e CITI-HABITAT que apresentam 24 meses.

A OMCV apresenta melhores condições a nível de taxa de juro caso o fundo utilizado para o financiamento seja AGR, onde apresenta total isenção. A Instituição ainda apresenta uma melhor condição a nível da taxa de juro caso o fundo utilizado seja o MCA (1,25), Empreendedorismo Feminino (1,5%), Emprego Jovem e Coesão Social (1,5%) e Remessas de Emigrantes (1,25). Caso a OMCV utilize outros fundos para o financiamento, a SOLMI apresenta-se como a Instituição com uma melhor taxa de juro (1,7%), uma vez que para os restantes fundos (OMCV e PCN) a taxa de juro é de 2%. A CITI-HABITAT e o PFEME apresentam a mesma taxa de juro (2,5%), salientado que o PFEME poderá aplicar uma taxa de 3%, consoante o montante de financiamento. Assim, podemos dizer que a taxa de juro mais alta do mercado encontra-se nas Instituições PFEME e FAMI-PICOS, com uma aplicação de 3%.

Relativamente à comissão, a OMCV apresenta uma melhor condição caso o fundo utilizado para o financiamento seja AGR ou PCN, onde não é aplicada nenhuma taxa. Caso a Instituição utilize outros fundos, a CITI-HABITAT apresenta uma melhor condição aplicando 2%, seguido de SOLMI com uma aplicação de 3%. A OMCV ainda apresenta uma melhor taxa relativamente às Instituições PFEME e a FAMI-PICOS, no caso da utilização do fundo Remessas de Emigrantes para montante superior a 250.000 ECV, onde a taxa aplicada é de 3,5%. No caso de utilização do fundo Remessas de Emigrantes para montantes entre 200.000 ECV e 250.000 ECV, verifica-se uma igualdade de taxa com a Instituição PFEME, onde se aplica 4%. A OMCV ainda apresenta-se como mais vantajosa relativamente à FAMI-PICOS, no caso de utilização do fundo Remessas de Emigrantes para montante de financiamento compreendido entre 100.000 ECV e 200.000 ECV, onde se verifica a aplicação de uma taxa de 4,5%. No caso de utilização por parte da OMCV dos fundos do Empreendedorismo Feminino, Emprego Jovem e Coesão Social, MCA, fundos próprios ou ainda Remessas de Emigrantes para montante de financiamento até 100.000 ECV, verifica-se uma igualdade entre a Instituição (OMCV) e FAMI-PICOS, com uma aplicação de 5%.

No que refere às garantias exigidas pelas Instituições, salienta-se que CITI-HABITAT apresenta-se como mais acessível ao não exigir a poupança mínima obrigatória, uma vez que esta é exigida por todas as outras Instituições. De entre as Instituições onde é exigida uma poupança obrigatória, é de referir que a taxa mais baixa é oferecida pelo PFEME com uma aplicação de 8% e a taxa mais alta encontra-se na FAMI-PICOS, onde é aplicada uma taxa de 25%. Verifica-se uma igualdade entre OMCV e SOLMI, com uma taxa aplicada de 10%.

Verifica-se uma igualdade entre todas Instituições no que respeita à exigência de um fiador para empréstimos individuais e aval solidário para empréstimo em grupo. Verifica-se ainda que a FAMI-PICOS é a única Instituição com a opção de bens pessoais como garantia.

5. Resposta às Questões de Investigação

O presente capítulo tem como finalidade apresentar e tratar os dados recolhidos nas entrevistas.

5.1 – Breve Caracterização dos Entrevistados

Para o estudo foram efetuados cinquenta e quatro entrevistas, sendo dos entrevistados quarenta e sete mulheres e sete homens. A entrevista foi aplicada de acordo o guião pré-elaborado e da mesma forma para todos os clientes. Apresentamos a distribuição da população em percentagem, conforme de pode verificar na Figura 5.1.

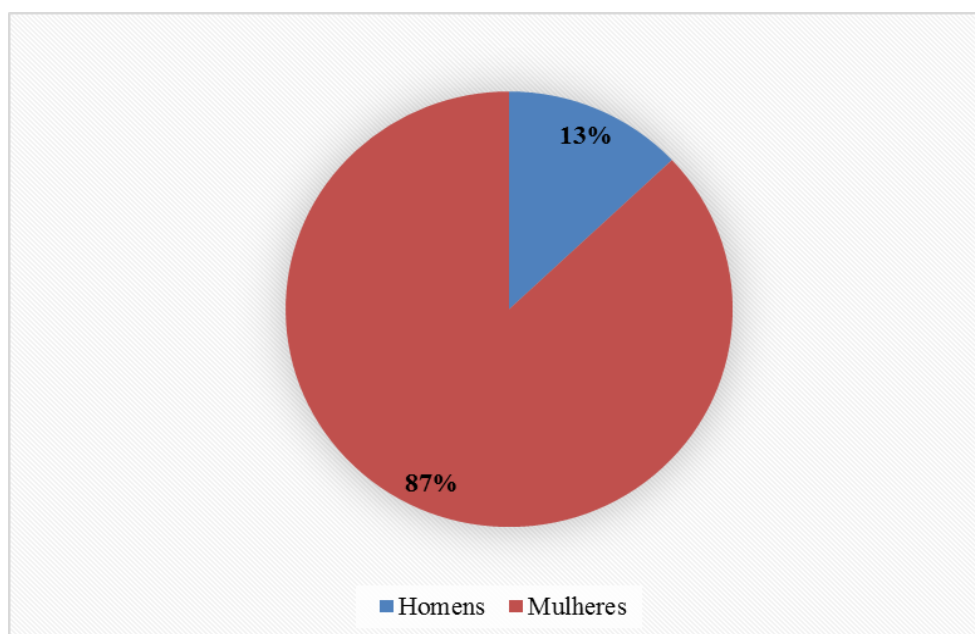


Figura 5.1 – Distribuição dos entrevistados por género.

A idade dos entrevistados está compreendida entre os 25 e os 55 anos, sendo uma grande maioria entre os 30 e os 50 anos de idade, conforme se pode verificar na Figura 5.2.

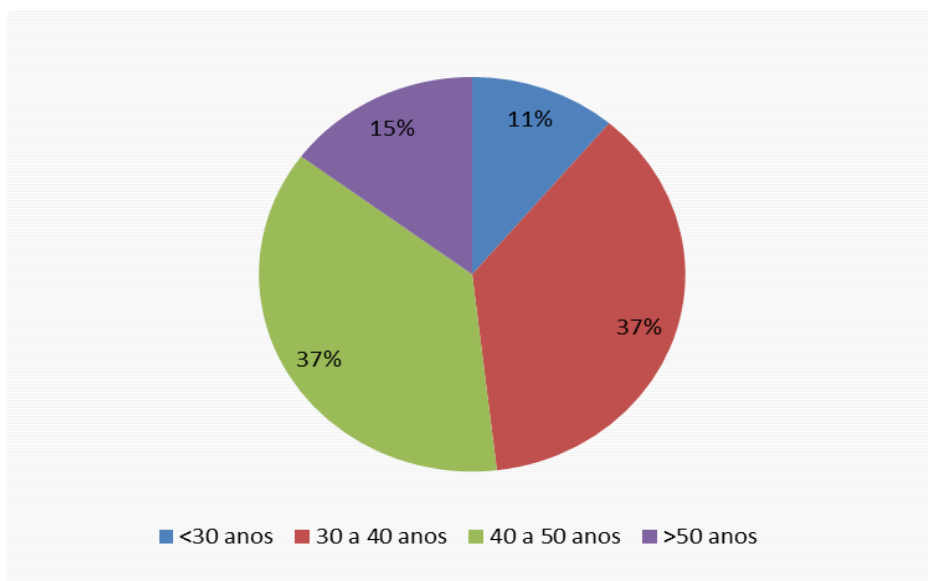


Figura 5.2 – Distribuição dos entrevistados por idade.

A maioria dos entrevistados é solteira que vive maritalmente e têm um agregado familiar composto em média por quatro pessoas, tendo como principal fonte de rendimento o lucro da atividade que exercem, neste caso o comércio.

Relativamente à escolaridade, refere-se que maioria tem apenas o ensino secundário, não tendo frequentado qualquer curso profissional referente à atividade que exerce, conforme Figura 5.3

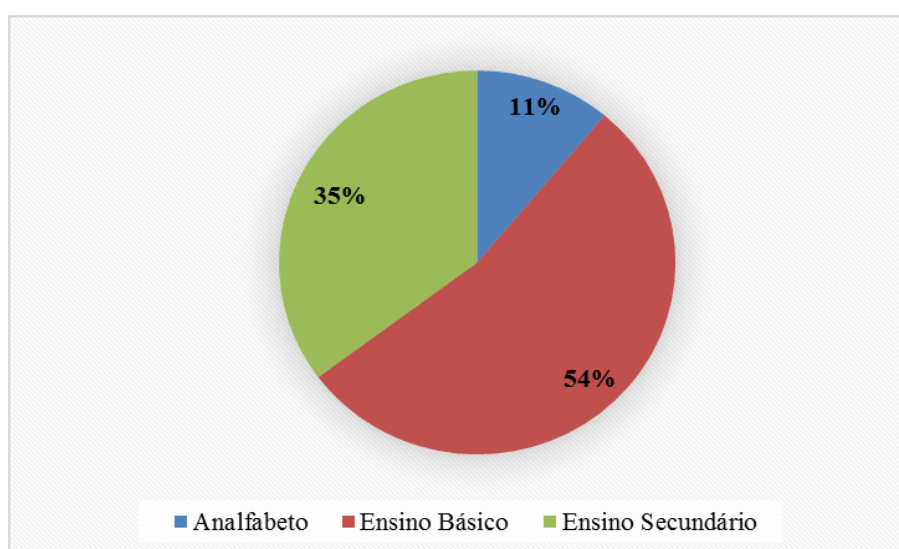


Figura 5.3 – Distribuição dos entrevistados por escolaridade.

5.2 Como funciona o Microcrédito na Criação de Negócios Locais?

Sendo a taxa de desemprego bastante alta, grande parte da população encontra-se desempregada. O motivo principal da solicitação do empréstimo não se prende essencialmente na Criação de Negócios Locais/desenvolvimento da localidade, mas sim, na sua grande parte com a finalidade de criar uma fonte de rendimento e garantir a subsistência das famílias (alimentação dos filhos fundamentalmente). Numa das entrevistas Uma entrevistada diz:

A minha preocupação não é desenvolver a minha comunidade com a criação de um negócio, mas sim conseguir garantir o sustento e a educação dos meus filhos. O negócio onde investi (costura) já existe na minha zona, mas é a única coisa que sei fazer e por isso arrisquei. Eu não estudei porque os meus pais não tinham possibilidades e não quero que os meus filhos passem pelo que estou a passar.

Recolhemos várias outras declarações do mesmo género em que na sua maioria o motivo essencial é lutar pela sobrevivência em si. Não obstante, haja quem esteja realmente interessado na Criação de Negócios Locais, nomeadamente empresas e postos de trabalho, objetivando o desenvolvimento da comunidade. Este tipo de sonho verifica-se essencialmente na camada jovem, sobretudo os recém-licenciados que se encontram desempregados. Um jovem diz:

Estou ainda no início da minha carreira, mas pretendo construir aos poucos um império. Este empréstimo será para abertura de um *cyber* café que ainda não existe na minha zona. A minha ideia é recrutar colegas do curso que estão desempregados e realizar o meu sonho de criar uma empresa na minha localidade.

Apesar de se verificar com mais intensidade o espírito empreendedor nos jovens, não podemos deixar de frisar que dentro da camada adulta também se verifica alguma motivação para inovação e Criação de Negócios Locais, como forma de desenvolver a comunidade e por vezes empregar os próprios filhos.

Por norma, os beneficiários aplicam o valor do empréstimo no negócio a investir com a finalidade de obter lucro e consequentemente assegurar o pagamento das prestações. As Instituições tentam assegurar que o empréstimo seja efetivamente para o negócio indicado e aprovado, e como forma de controlar esta situação efetuam visitas aos clientes. As visitas têm como finalidade não só comprovar que o cliente utilizou o empréstimo para o negócio,

como também acompanhar o desenvolvimento do negócio para que o mesmo tenha sucesso.

Verifica-se que uma grande parte dos créditos solicitados destinam-se a negócios de pequena estrutura, não se traduzindo na criação de empresas e muitos postos de trabalho. Os principais clientes são comerciantes (vendedores ambulantes de gêneros alimentícios, vendedores de vestuário e calçado no mercado de Sucupira, nas feiras e alguns pontos centrais com grande movimentação). Embora também existam casos em que as solicitações destinam-se à criação de pequenas empresas, criando postos de trabalho. Numa das entrevistas, Um entrevistado diz:

No início tive receio de recorrer ao Microcrédito porque sei que foi criado para as mulheres desempregadas. Mas um amigo meu me disse que eles davam também aos homens. Por isso decidi pedir o empréstimo para criar uma empresa porque estou desempregado há muito tempo e também para empregar os meus sobrinhos que acabaram o curso e não têm trabalho. O valor será exclusivamente para montar o negócio. Acho que com este negócio consigo ter um bom lucro e ter uma vida digna.

Ainda há situações em que se verifica o espírito Empreendedor, não na criação de algo totalmente novo, mas sim na inovação e realização pessoal. Verificamos alguns casos em que o negócio investido já existia mas numa outra perspectiva. Uma entrevistada diz:

Acho que a criação de uma empresa e o sucesso do mesmo depende muito da própria pessoa. Tem a ver com a ideia e inovação, caso contrário não se obtém o lucro esperado. Na minha creche (com oito funcionários) faço atividades diferentes das outras creches para não ser apenas mais uma no mercado e acredito que este é o fator principal do meu sucesso. Outro fator importante é a confiança que crio com os pais das crianças.

Apesar de não se verificar uma grande aderência à criação de empresas, salienta-se que os pequenos empréstimos concedidos por norma para os comerciantes têm gerado posto de trabalho. Não na ordem de pequenas empresas que conforme se apurou nas entrevistas geram quatro postos de trabalho em média, mas sim na criação de um ou dois postos de trabalho. Muitos comerciantes (vendedores do mercado de Sucupira) referem que solicitam o empréstimo para viajarem e fazerem compras no estrangeiro (por ser mais barato e terem mais opções de escolha) para depois vender no mercado. Acrescentam que por terem de ausentar e para manter o negócio a funcionar durante a ausência, tiveram de contratar

alguém para ajudar nas vendas, gerando assim um posto de trabalho. A propósito, Uma entrevistada diz:

Eu tenho este negócio há 20 anos e é deste negócio que ganho o pão de cada dia. Comecei a fazer empréstimos para fazer compras no estrangeiro e ter sempre novidades para os clientes. Às vezes fico quase um mês fora e para não fechar as portas contratei uma pessoa para estar cá e quando venho ficamos as duas e assim tenho mais tempo para fazer as minhas coisas em casa.

Verifica-se pouca atração/incentivo para a criação de pequenas empresas e uma grande existência de comerciantes.

O montante de financiamento compromete muitas vezes a criação e o sucesso do negócio. São muitos os que afirmam que o montante concedido não foi suficiente para começar o negócio conforme queriam. No entanto, face a não disponibilização do valor pretendido torna-se necessário fazer reajustes e definir prioridades. Uma entrevistada diz:

Tive que eliminar algumas coisas do projeto e comprar apenas o essencial para montar o negócio porque o dinheiro que me deram não cobria todas as despesas. Com o tempo fui comprando o resto das coisas com o lucro obtido. Mas se pudesse comprava logo tudo no início para montar o negócio completo.

Esta situação verifica-se mais a nível de criação de empresas e comerciantes que fazem compras no estrangeiro, uma vez que os montantes solicitados pelos vendedores ambulantes são inferiores e normalmente são financiados na totalidade.

O Microcrédito atua indiretamente na Criação de Negócios Locais, visto que, encontra-se essencialmente voltado para a melhoria da qualidade de vida das famílias, o que de certa forma repercutirá na Criação de Negócios Locais, uma vez que grande parte dos créditos solicitados e atribuídos têm como finalidade a criação de pequenos comércio (por norma em casa ou pontos da zona com maior movimentação).

5.3 Quais os Requisitos para o Funcionamento do Microcrédito em Cabo Verde?

Conforme referido anteriormente, o Microcrédito em Cabo Verde é recente e as primeiras experiências registadas foram nos anos 90. No entanto, em 2007, foi aprovada a Lei nº 15/VII/2007 para regular as atividades das Microfinanças e as Instituições, que conforme apuramos junto das Instituições e da FAM-F não chegou a ser aplicada em pleno porque não se enquadrava à realidade das Instituições. Face à necessidade de um enquadramento legal, foi solicitado a atualização da lei antiga que originou a Lei nº 83/VIII/2015. Da atualização do decreto-lei, é de salientar que uma das grandes alterações é a divisão das Instituições de Microfinanças (IMF) em três categorias (A, B e C) de acordo com a natureza das operações a desenvolver.

O novo decreto-lei estipula os requisitos para constituição da Instituição de acordo com as categorias. Para a constituição de uma Instituição de categoria A, é necessário uma autorização especial do conselho de administração do Banco de Cabo Verde (BCV) após parecer dos membros do Governo responsáveis pelas finanças e solidariedade social.

Para a categoria B, depende do registo ou inscrição no BCV sendo obrigatório preencher alguns requisitos como:

- Ter como finalidade o exercício exclusivo da atividade de Microfinanças;
- Comprovar a capacidade financeira, ou seja, o fundo mínimo fixado pelo BCV;
- Contribuir para o desenvolvimento, a integração social e económica dos seus membros e das comunidades servidas;
- Apresentar um plano de desenvolvimento da atividade, especialmente no que toca à implantação, concessão de Microcrédito e o resultado esperado quanto à inserção económica e social das comunidades visadas;
- Estar inscrito na entidade representativa das IMF Cabo-verdianas.

Acrescentamos ainda que, caso o BCV considere necessário pode solicitar informações complementares, nomeadamente quanto à honorabilidade, capacidade e experiência dos promotores e dos membros da direção da Instituição.

Relativamente à categoria C, que são os intermediários de captação de depósitos, o decreto refere que poderão registar-se nos termos e limites estabelecidos pelo BCV, para o desempenho da função. Acrescenta ainda, que mesmo que venham a registar-se como operadores de Microcrédito em qualquer categoria, não podem utilizar os fundos para a concessão de crédito.

Ainda na sequência dos requisitos para o funcionamento do Microcrédito, estudamos também os requisitos para aceder ao Microcrédito e tentar junto dos beneficiários entrevistados saber qual a perceção deles quanto ao Microcrédito.

Tem-se verificado uma grande divulgação do Microcrédito por parte das Instituições e canais de comunicação. Os agentes de crédito nas suas visitas aos clientes usam *t-shirts* com o logótipo da Instituição, como forma de dar a conhecer a Instituição. Existem ainda situações em que os agentes de crédito fazem visitas a pessoas que já possuem algum tipo de negócio com a finalidade de propor o crédito para o desenvolvimento do negócio já existente. A nível dos canais de comunicação existem campanhas de divulgação na rádio e televisão. No entanto, o que se verificou com as entrevistas é que uma grande parte das pessoas teve conhecimento do Microcrédito através de amigos. Esta situação poderá estar ligada à singularidade da população, à ligação que as pessoas na sociedade criam entre elas e o espírito de partilha.

Para ter acesso ao Microcrédito as pessoas apresentam como um grande entrave o facto de ser obrigatório apresentar fiador. Nota-se que existem casos em que os titulares não conseguiram pagar o empréstimo, ficando o mesmo a cargo dos fiadores. É neste sentido e pelo facto de se tratar de um negócio e não tendo o sucesso garantido que as pessoas recusam ser fiadoras dos empréstimos. A propósito, diz Uma entrevistada:

Depois de decidir que precisava do empréstimo para desenvolver o meu negócio, tive 3 meses para conseguir alguém que estivesse disposto a ser meu fiador. O meu cunhado trabalha mas ele já é fiador e não queria ser novamente antes de acabar o outro empréstimo. Falei com um amigo meu que disse-me que não ia arriscar porque já foi fiador em que teve que pagar algumas prestações porque o titular não tinha como pagar.

Existem ainda mais casos em que os fiadores tiveram que arcar com as consequências do insucesso do negócio do titular, o que tem feito com que haja cada vez menos pessoas dispostas a serem fiadoras. No entanto, verifica-se ainda situações em que existe uma relação de confiança plena na dignidade da pessoa, em que o fiador confia na pessoa em si. Um entrevistado diz:

Por acaso tive muita sorte e também acredito que sou boa pessoa e que tenho amigos que apesar dos seus problemas e dificuldades, gostam de mim e ajudam sempre que podem. Quando fui falar com o meu amigo e pedir-lhe para ser meu fiador ele disse-me logo que sim. Que confia em mim e que tem muito gosto em ajudar-me.

Sendo um meio pequeno em que as pessoas por norma conhecem-se, este tipo de caso ocorre com muita frequência, baseando-se no carácter da pessoa e na sua palavra.

O Microcrédito tem sido apresentado como um grande instrumento na luta contra pobreza e uma forma de combater a exclusão social. No entanto, questionando se este está acessível a todos os que realmente necessitam, gera uma grande divergência de opiniões.

Por um lado as Instituições lutam para chegar a todos os que estão em risco de ser excluídos, principalmente mulheres chefes de família para garantir a alimentação dos filhos, educação e melhorias na qualidade de vida, oferecendo o crédito e o acompanhamento como forma de vincar o negócio. No entanto, o que é facto é que apesar de não se exigir garantias reais é necessário apresentar um fiador para que se possa ter acesso ao crédito. Assim, por outro lado, temos os próprios possíveis clientes (em via de exclusão) que alegam ser difícil ter acesso ao empréstimo devido à exigência de ter um fiador. Uma entrevistada diz:

Eu sou pobre e não tenho nada. Acha que alguém confia em mim para ser meu fiador? Só consegui ter acesso ao crédito porque o meu cunhado pediu a um amigo dele para ser meu fiador. Caso contrário ainda estava de mãos atadas a ver os meus filhos a passarem por necessidades.

A exigência do fiador não constitui o único entrave ao crédito por parte dos desfavorecidos, estes ainda alegam não ter possibilidades para fazer o depósito obrigatório (poupança, exigida por maioria das Instituições). Para a Instituição, a apresentação do fiador e a poupança obrigatória têm como finalidade garantir a sua sustentabilidade, pois é preciso garantir o retorno do empréstimo para que possam continuar no mercado e a

beneficiar os clientes. A visão dos beneficiários não é na mesma ótica que a Instituição, pois estes na maioria das vezes vêm o Microcrédito apenas como um crédito e não como um estímulo para combater a pobreza porque não preenchem os requisitos que as Instituições apresentam e revelam que é muito complicado conseguir um empréstimo quando não se tem nada. Um entrevistado diz:

Foi muito difícil para mim. Primeiro porque não tinha ninguém que pudesse ser meu fiador e quando consegui um fiador não tinha dinheiro para fazer o depósito da quantia que me pediram. Tive que pedir dinheiro emprestado à duas pessoas para depositar e conseguir o empréstimo.

Os beneficiários do Microcrédito são na sua maioria pessoas com experiência do ramo de negócio e que apesar das dificuldades não se encontravam no limiar da pobreza e da exclusão social. O Microcrédito surge como forma de dar um impulso no negócio já existente para colmatar as dificuldades e conseqüentemente melhorar as condições de vida. Não se verificou muita participação dos que realmente se encontram na verdadeira pobreza e excluídos. Apesar do acesso ao Microcrédito ser mais fácil do que um crédito bancário tradicional, a verdade é que para uma pessoa realmente pobre e excluída as poucas exigências das Instituições são muitas para elas. Vivem de pequenas ajudas e de pequenos trabalhos que vão surgindo, pelo que não têm capacidade financeira para suportar os encargos de um empréstimo e por outro lado não têm quem lhes sirva de fiador e o dinheiro exigido para poupança obrigatória por forma a terem acesso ao crédito.

A satisfação dos que já beneficiaram do Microcrédito é notável e eles próprios confirmam que estão satisfeitos e que melhoraram a qualidade do negócio, que teve repercussão direta no lar, na educação dos filhos e entre outros benefícios.

5.4 Qual o Impacto do Microcrédito na Criação de Emprego por Sector de Atividade?

O objetivo do Microcrédito é erradicar a pobreza através de pequenos financiamentos para criação de uma fonte de rendimento para os desfavorecidos. Assim, antes da conceção do empréstimo é normal que se averigue quais as possibilidades do negócio a criar, gerar rendimento e garantir o sustento da família.

Tem-se verificado uma grande procura de financiamentos para criação de pequenos negócios, sendo pequenas mercearias nas próprias casas e vendedores ambulantes (vendendo géneros alimentícios como bolos, doces, fritos entre outros). Os vendedores ambulantes estão concentrados por norma ao pé das escolas, mercados, praças e ruas que têm muito movimento.

A área predominante e dominadora é efetivamente o comércio formal e informal. Das entrevistas quase 100% dos inquiridos canalizaram o empréstimo para financiar o negócio já existente.

Dos negócios indicados destacou-se a venda de vestuário e calçado (vendedores no mercado de Sucupira e nas feiras durante a semana), venda de géneros alimentícios e pequenas mercearias em casa. Embora em pequena quantidade, também verificou-se alguns empréstimos para a agropecuária e criação de pequenas empresas.

O motivo da escolha do negócio raras vezes deve-se ao facto de realização do sonho ou gosto pela atividade. Das entrevistas e várias conversas informais com os comerciantes de várias localidades apurou-se que a opção pelo comércio deve-se ao facto de ser menos burocrático e ser uma forma mais rápida de ganhar dinheiro. Uma entrevistada diz:

Eu precisava de dinheiro com urgência e esta era a forma mais fácil de conseguir. Não sei o que é preciso para criar uma empresa mas sei que é complicado e que exigem documentos que não tenho e são caros para obter. Sou uma pessoa muito prática e objetiva e não gosto de perder tempo com coisas que sei que não consigo obter.

No que concerne ao comércio, todos os entrevistados alegam que o lucro é imediato e consegue-se garantir o sustento diário com o que se ganha no dia a dia.

Aos poucos começa-se também a verificar nas comunidades, pessoas com espírito Empreendedor, que lutam para ganhar independência e realizar os sonhos, que querem contribuir para o desenvolvimento das comunidades, criando negócios locais e serem reconhecidos no mercado como empresários de sucesso. Um entrevistado diz:

Sempre quis ser empresário e ter um nome de referência no mercado. Quando o meu amigo me disse que a padaria da minha zona ia fechar, disse para mim mesmo: esta é a minha oportunidade de pegar neste negócio e inová-lo. Foi assim que entrei neste ramo de negócio.

Uma entrevistada diz:

O primeiro empréstimo foi para aplicar no comércio, mas não deu certo e tive que voltar a trabalhar por conta de outrem. Mas não desisti, voltei a pedir um novo empréstimo e abri uma creche. Era uma oportunidade de negócio e realização pessoal porque gosto de trabalhar com crianças.

Ao nível de formação para exercer as atividades escolhidas pelos clientes, não se verifica uma grande aderência por parte dos mesmos. Salienta-se que a falta de formação pode ser um dos fatores pela escolha maioritária dos clientes pelo comércio, em virtude de ser o negócio mais fácil de explorar. Não obstante haver oferta de alguns cursos por parte das Instituições, não se tem verificado uma grande aderência por parte dos clientes.

A satisfação pela atividade exercida é algo difícil de mensurar, pois as opiniões são variadas e por vezes contraditórias. Para alguns, a satisfação está apenas no sustento da família, não dando muita importância ao ramo do negócio. Uma entrevistada diz:

Desde que tenha dinheiro para sustentar a minha família e para termos as coisas básicas em casa, não estou preocupada com o tipo de negócio. Tenho dinheiro para comprar material escolar para os meus filhos e ainda consigo comprar-lhes roupa de vez em quando. Por isso estou satisfeita.

Outra entrevistada diz:

O meu negócio é rentável. Consigo arcar com todas as despesas da casa, escola dos meus filhos e ainda faço poupança às vezes. Mas é muito cansativo, tenho que acordar todos os dias por volta das 5h da manhã e arrumar as coisas. Gostava de ter um trabalho normal de segunda a sexta, mas já não tenho idade para isso.

Verifica-se em muitas famílias que garantir o sustento da casa está acima de tudo, não dando importância a satisfação pessoal.

Em várias conversas informais e ainda das entrevistas efetuadas, verificou-se uma grande porção da população que inicialmente optou pelo comércio por ser a forma mais rápida de conseguirem dinheiro e que no entanto, com o decorrer dos anos e conforme iam aprendendo as técnicas ganhavam gosto pela atividade. Há quem afirme que hoje não era capaz de exercer uma outra atividade além do comércio, por descobrir a sua paixão pelo negócio e sentir-se realizado profissionalmente.

5.5 Discussão de Resultados

Conforme já mencionado no decorrer do trabalho, a desigualdade social e o desemprego desde sempre acompanharam o desenvolvimento das sociedades. No entanto, como forma de combater estes fenómenos vários autores têm apontado o Microcrédito como sendo um instrumento revolucionário.

No que se refere à criação de fontes de rendimentos tanto na criação de empresa como na criação de autoemprego, verifica-se que as respostas obtidas vão ao encontro das opiniões dos autores Braga e Jr. (2000), Gutiérrez Nieto (2006), Sansón Mizrahi (2008), Miguel (2012) e Marta Mucha (técnica da ANDC), que apontam o Microcrédito como uma forma de criar emprego para as pessoas que se encontram excluídas ou em vias de serem excluídas. Acrescentam ainda o Microcrédito como instrumento de combate ao desemprego e desenvolvimento da economia.

Filho e Luz (2013), também apontam o Microcrédito como forma de criar emprego e relacionam o aumento de rendimento das famílias com as melhorias da qualidade de vida, nomeadamente na educação dos filhos, na saúde, melhoria de habitação e aumento da procura de bens de capital. No que concerne à melhoria de habitação verifica-se no caso da Instituição FAMI-PICOS, conforme os gráficos apresentados que uma parcela dos créditos solicitados e atribuídos tiveram como finalidade melhorias na habitação. Conforme apurado junto da Instituição, os clientes que atualmente solicitam créditos para melhorias na habitação, são os que outrora solicitaram créditos para desenvolver atividades comerciais e que com o desenvolvimento e sucesso do negócio ganharam margem de manobra para então solicitarem créditos para melhoria de habitação.

Relativamente aos beneficiários do Microcrédito, verifica-se que embora haja presença masculina, a carteira de cliente de todas as Instituições é constituída na sua maioria por mulheres, o que vai de encontro com a opinião de Yunus (2002), que defende que uma das formas de gerar emprego passa pelo Microcrédito focado nas mulheres.

Pode-se ainda verificar o foco das Instituições nas pessoas em si não apenas a atribuição do crédito, com o objetivo de melhorar as suas condições de vida o que vai ao encontro do que o autor Alves (2006) defende, que o importante não é o crédito, mas sim as pessoas e a atitude que se assume perante elas, na construção de desenvolvimento.

Grande parte dos créditos solicitados foi para o financiamento de negócios (comércio essencialmente) por ser a área em que o retorno do capital e o lucro são mais rápidos e assim satisfazerem as necessidades pontuais. Esta constatação vai ao encontro do que os autores Moraes, Andrade, Oliveira e Gonçalves (2008), defendem. Segundo estes autores os beneficiários normalmente dominam a atividade que exercem, contudo, a maioria das pessoas encaram o negócio apenas como uma forma de sustento da família sem qualquer perspectiva de crescer.

Apesar do Microcrédito ser completamente voltado para os excluídos ou os que estão em vias de serem excluídos, e ter-se a ideia geral de que é um crédito facilitado para os pobres, verifica-se que existem dois grandes entraves que os pobres alegam para ter acesso ao Microcrédito, sendo: a obrigatoriedade de fiadores e a poupança obrigatória exigida em algumas Instituições.

Pode-se ainda verificar das respostas obtidas que, o montante de financiamento tem sido apontado por grande parte dos beneficiários como insuficiente para montar o negócio pretendido, pelo que muitas vezes têm de refazer o projeto e alegam que o facto de não terem o negócio bem estruturado faz com que não tenham muitos clientes.

6. Conclusões e Recomendações

Cabo Verde à semelhança de vários países também tem experimentado o Microcrédito como forma de combater a pobreza e a exclusão social. A experiência no país ainda é recente, sendo que as primeiras experiências foram registadas nos anos 90. No entanto, o país tem apostado fortemente neste instrumento e atualmente conta uma Federação (FAM-F) que representa as Instituições de Microfinanças (IMF) a nível nacional e internacional.

À semelhança da experiência do Professor Yunus, verifica-se em todas as Instituições analisadas que a carteira de cliente é formada essencialmente por mulheres. As mulheres apresentam-se como mais ativas em quase todos os sectores de atividade. Salienta-se que a maioria dessas mulheres são mães solteiras e chefes de família, que carregam a responsabilidade de sustentar o agregado familiar.

O facto de existirem algumas Instituições direccionadas essencialmente para as mulheres como é o caso da OMCV e da MORABI, faz com que haja uma maior participação das mulheres e que ainda haja por parte dos homens o conceito de que o Microcrédito foi criado apenas para as mulheres, fazendo com que a participação masculina seja uma minoria. Contudo, com a evolução da sociedade e dos conceitos verifica-se um aumento da participação dos homens e a perceção por parte dos mesmos que o facto de uma Instituição estar direccionada para as mulheres não significa em si uma exclusão para os homens.

A maior parte dos créditos solicitados são para investir em negócios com lucro rápido (diversas formas de comércio). O essencial para muitos dos beneficiários não é a construção de uma carreira através da criação de uma empresa, mas sim ter uma fonte de rendimento para o sustento das suas famílias e para suprir as necessidades básicas. Assim, verifica-se muito pouco o espírito Empreendedor nos potenciais beneficiários do Microcrédito. Contudo, é de frisar que o Empreendedorismo tem entrado aos poucos na sociedade e que com a criação da ADEI verificou-se um grande impulso para a criação de empresas, notório essencialmente nos jovens.

Os empréstimos concedidos têm um grande contributo na criação do autoemprego uma vez que têm sido canalizados basicamente para pequenos comércios que devido às suas estruturas apenas beneficiam o titular e o seu agregado familiar.

O comércio assume-se assim como a atividade predominante em todas as Instituições. Embora muitas vezes não seja escolhido por gosto mas por ser menos burocrático e por ser

uma atividade em que o retorno do investimento é menos demorado comparativamente às empresas. Este pensamento constitui um grande entrave à criação de pequenas e médias empresas locais o que conseqüentemente impede o desenvolvimento das localidades a nível de inovação e dificulta o combate ao desemprego, uma vez que a criação de empresas possibilita a criação de mais do que um posto de trabalho.

O investimento no comércio muitas vezes está relacionado também com o baixo nível de formação por parte dos beneficiários, pois a maioria dos beneficiários tem apenas o ensino básico e nunca frequentaram nenhum curso profissional. O que sabem fazer aprenderam na escola da vida e o comércio é o sector mais fácil de investir.

Na ótica dos beneficiários, o que também se traduz num outro entrave à criação de empresa é por vezes o montante de financiamento, pois alegam que muitas vezes o montante atribuído é insuficiente para montar o negócio pretendido e que por não terem o negócio com todas as condições necessárias acabam por não ter muitos clientes. No entanto, por parte das Instituições é sempre efetuado um cálculo dos possíveis ganhos e perdas referente ao negócio a montar para a determinação do montante de empréstimo e das prestações a pagar mensalmente, verificando-se assim uma divergência de opinião entre as duas partes.

Verifica-se uma contradição entre as Instituições e os beneficiários. Por um lado temos as Instituições que alegam tudo fazer para chegar aos pobres e oferecer-lhes crédito como forma de colmatar as suas necessidades e promover a qualidade de vida dos mesmos. Por outro lado temos os beneficiários que apesar de aceitarem que de facto as Instituições estão disponíveis para oferecer o crédito, alegam que muitas vezes não têm como aceder ao empréstimo porque apesar de não exigirem as mesmas garantias que um Banco Tradicional, exigem a apresentação de um fiador e por vezes uma poupança mínima, o que para os beneficiários tem sido um grande entrave.

A apresentação de fiadores constitui uma garantia para as Instituições, no entanto, para os beneficiários é um entrave porque tem-se verificado algumas situações em que o negócio teve insucesso e os empréstimos foram pagos pelos fiadores, uma vez que os titulares não tinham outra fonte de rendimento além do negócio e assim não lhes era possível arcar com o pagamento das prestações. Assim, tem sido difícil conseguir quem esteja disponível para ser fiador.

Relativamente ao procedimento adotado pelas Instituições para a concessão do Microcrédito verifica-se uma uniformidade entre elas. O crédito é acompanhado por agentes de crédito que efetuam visitas aos clientes periodicamente. A diferença das condições de acesso centra-se na taxa de juro, prazo máximo, comissão, garantia exigida e no montante máximo de financiamento, atribuído por cada Instituição.

Relativamente ao número de crédito atribuído por ano pelas Instituições, salienta-se que este varia consoante a injeção de capital por parte de fundações ou organizações, verificando sempre um decréscimo do número de financiamento nos anos em que não tiveram apoio financeiro. Todas as Instituições com exceção da PFEME, justificam os anos em que tiveram maior número e crédito atribuído com a injeção de capital.

A singularidade da população e o espírito de partilha está bastante presente na sociedade. Pois apesar dos diversos meios usados pelas Instituições para a divulgação do Microcrédito, a maior parte da população alega ter tido conhecimento através de amigos que já beneficiaram e que lhes aconselharam a recorrer ao Microcrédito para ultrapassarem as dificuldades.

Após algumas divergências entre os Beneficiários e as Instituições, por fim chegamos a um consenso entre as duas partes: o Microcrédito tem sido um fator impulsionador nos pequenos negócios. Verifica-se satisfação por parte dos beneficiários alegando que tiveram melhorias na qualidade de vida e que o Microcrédito foi o impulso que precisavam para o negócio e assim aumentarem o rendimento que lhes possibilita melhorar a qualidade de vida.

O Microcrédito em Cabo Verde está quase que exclusivamente ao alcance das pessoas da classe baixa/média. Não se verifica uma grande participação dos verdadeiros pobres excluídos ou em vias de exclusão, visto que, devido às suas condições de vida não têm como arcar com as despesas de um empréstimo e não têm credibilidade para obterem um fiador e muito menos a quantia exigida como forma de poupança obrigatória para terem acesso ao crédito, ou seja, os pobres e excluídos não são os beneficiários do Microcrédito.

Propomos as seguintes recomendações:

A criação de uma central de risco onde se possa consultar o histórico dos clientes. Esta medida poderá evitar a duplicação de crédito e evitar que se tenha uma camada de pobres endividados.

Tendo em conta que as Instituições não trabalham com os verdadeiros pobres e excluídos, uma vez que estes não garantem a sustentabilidade da Instituição, sugerimos a criação de mais programas específicos para combater a pobreza, em parceria com o governo ou Câmaras Municipais para a satisfação das necessidades básicas. Estes programas poderão passar pela criação do subsídio de desemprego, criação de postos de trabalho para os excluídos, ou outras formas de subsídios.

6.1 Limitações do Estudo

Aquando da elaboração do projeto de dissertação, o objetivo seria estudar de uma forma aprofundada todas as Instituições de Microfinanças (IMF) da ilha de Santiago e de uma forma superficial as Instituições que operam nas outras ilhas. No entanto, devido a falta de disponibilidade de algumas Instituições, não nos foi possível dar seguimento ao objetivo inicial pelo que tivemos de refazer os objetivos. Assim, tivemos que adaptar o trabalho conforme a disponibilidade das Instituições e dos beneficiários.

Uma outra limitação que também dificultou na recolha dos dados foi o fator tempo, pois só foi possível obter dois meses para recolher os dados no terreno. Atualmente trabalho e só consegui obter uma licença sem vencimento de dois meses para ausentar da empresa e deslocar a Cabo Verde para recolher os dados. Um outro fator que também dificultou foi o custo associado, pois o orçamento só permitia a estadia de dois meses no máximo.

Devido à indisponibilidade das Instituições, dos beneficiários, do tempo disponibilizado e dos custos associados, tivemos que construir uma amostra por conveniência, visto que, os entrevistados foram os que se disponibilizaram para colaborar.

6.2 Sugestões de Investigação Futura

- Sustentabilidade das Instituições de Microfinanças;
- Impacto do Microcrédito na qualidade de vida dos beneficiários por região;
- Impacto do Microcrédito no desenvolvimento da economia;

- O papel do Microcrédito no fomento do Empreendedorismo;
- O Microcrédito nos países subdesenvolvidos versus países desenvolvidos.

Referências Bibliográficas

- AGÊNCIA PARA O DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL E INOVAÇÃO (ADEI) - [Em linha]. [Consult. 18 Nov. 2014]. Disponível em: http://www.adei.cv/index.php?option=com_content&view=article&id=47&Itemid=55
- ALBERONE, Maurílio - **5 características indispensáveis para um empreendedor**. [Em linha]. 19 setembro 2013 [Consult. 13 Out. 2014]. Disponível em: <http://bizstart.com.br/5-caracteristicas-indispensaveis-para-um-empendedor/>
- ALFA-COMUNICAÇÕES - [Em linha]. 30 janeiro 2015 [Consult. 18 Fev. 2015]. Disponível em: <http://www.alfa.cv/ine-conjuntura-economica-continua-desfavoravel/>
- ALVES, Manuel Brandão – **O Microcrédito**. Inforbanca 66. (2005) 9-15.
- ALVES, Manuel Brandão - **O microcrédito: mais uma panaceia?**. Revista Portuguesa de Estudos Regionais. ISSN 1645-586X. Nº 13 (2006) 45-54.
- ASSOCIAÇÃO DE SOLIDARIEDADE PARA O DESENVOLVIMENTO DAS ILHAS DE CABO VERDE (ASDIS) - [Em linha]. [Consult. 15 Nov. 2014]. Disponível em: <http://www.asdis.org.cv/>
- ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE BANCOS – **Educação Financeira**. [Em linha]. [Consult. 28 Out. 2014]. Disponível em: http://www.apb.pt/educacao_financeira/na_apb/formacao_microcredito_-_parceria_com_entrajuda/perguntas_frequentes/
- ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DIREITO AO CRÉDITO (ANDC) - [Em linha]. [Consult. 23 Out. 2014]. Disponível em: <http://www.microcredito.com.pt/>
- AUGUSTO, Inês – **7 boas razões para ser empreendedor**. [Em linha]. 30 maio 2014 [Consult. 13 Out. 2014]. Disponível em: <http://empreendedorismo.pt/7-boas-razoes-para-ser-um-empendedor/>
- BANCO COMERCIAL DO ATLÂNTICO - [Em linha]. [Consult. 12 Dez. 2014]. Disponível em: <http://www.bca.cv/Conteudos/Artigos/detalhe.aspx?idc=1302&idsc=3046&idi=3045&idl=1>

BANCO MONTEPIO GERAL CABO VERDE – **Sistema Financeiro** [Em linha]. [Consult. 22 Out. 2014]. Disponível em: <http://www.bmgcv.cv/sistema-financeiro>

BARAÑANO, María Ana – **Métodos e Técnicas de Investigação em Gestão: manual de apoio à realização de trabalhos de investigação**. Lisboa: Edições Sílabo, Lda., 2004. ISBN 972-618-312-X.

BARDIN, Laurence – **Análise de Conteúdo**. 5ª ed. Lisboa: Edições 70, Lda., 2009. ISBN 978-972-44-15062.

BARONE, Francisco Marcelo; LIMA, Paulo Fernando; DANTAS, Valdi; REZENDE, Valéria – **Introdução ao Microcrédito**. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária (2002).

BARON, Robert A.; SHANE, Scott A. – **Empreendedorismo: uma visão do processo**. São Paulo: Thomson Learning, 2007. ISBN 85-221-0533-2.

BESSANT, John; TIDD, Joe – **Inovação e Empreendedorismo**. Porto Alegre: Bookman, 2009. ISBN 978-85-7780-481-8.

BRAGA, Márcio Bobik; JR., Rudinei Toneto - **Microcrédito: aspectos teóricos e experiências**. *Análise Econômica*. ISSN 0102-9924. 18:33 (2000) 69-86.

BUCHA, Agostinho Inácio – **Empreendedorismo: aprender a saber ser empreendedor**. Lisboa: Editoria RH, 2009. ISBN 978-972-8871-25-3.

CABRAL, Águido; RODRIGUES, Francisco; SEMEDO, José - **Estudo Quantitativo e Qualitativo sobre a Demanda Global das Micro-Finanças em Cabo Verde**. (2010)

CAETANO, António; SANTOS, Susana Correia; COSTA, Sílvia Fernandes – **Psicologia do Empreendedorismo: processos, oportunidades e competências**. Lisboa: Editora Mundos Sociais, 2012. ISBN 978-989-8536-13-6.

CÂMARA DE COMÉRCIO INDÚSTRIA E TURISMO PORTUGAL CABO VERDE – **Sistema Financeiro. Autoridades de Regulação e Controlo dos Sistema Financeiro** [Em linha]. [Consult. 22 Out. 2014]. Disponível em: http://www.portugalcaboverde.com/item1.php?lang=1&id_channel=26&id_page=142

CÂMARA DE COMÉRCIO INDÚSTRIA E TURISMO PORTUGAL CABO VERDE –
Demografia. [Em linha]. [Consult. 24 Out. 2014]. Disponível em:
http://www.portugalcaboverde.com/item1.php?lang=1&id_channel=23&id_page=133

CÂMARA DE COMÉRCIO INDÚSTRIA E TURISMO PORTUGAL CABO VERDE –
Ilha de Santiago. [Em linha]. [Consult. 24 Out. 2014]. Disponível em:
http://www.portugalcaboverde.com/item2_detail.php?lang=1&id_channel=24&id_page=130&id=139

CAZELLA, Ademir António; BÚRIGO, Fábio Luiz - **Inclusão financeira e desenvolvimento rural: a importância das organizações territoriais.** Revista Política e Sociedade. ISSNe 2175-7984. 8:14 (2009) 301-334.

COSTA, Horácio; RIBEIRO, Pedro Correia – **Criação e Gestão de Micro-Empresas e Pequenos Negócios: Manual prático.** Lisboa: Lidel – Edições Técnicas, 2007. ISBN 978-972-757-452-0.

DIAS, Paulino; LEVY, Rui - **Empreendedorismo em Cabo verde: High Level Round Table.** 2010.

DEES, J. Gregory - **The Meaning of Social Entrepreneurship.** Kauffman Foundation, Graduate School of Business, Stanford University. [Em linha]. (Out. 1998) [Consult. 31 Out. 2014]. Disponível em:
<http://csi.gsb.stanford.edu/sites/csi.gsb.stanford.edu/files/TheMeaningofsocialEntrepreneurship.pdf>

DOLABELA, Fernando – **Oficina do Empreendedor.** Rio de janeiro: Sextante, 2008. ISBN 978-85-7542-403-2.

DUARTE, Carlos; ESPERANÇA, José Paulo – **Empreendedorismo e Planeamento Financeiro: Transformar oportunidades em negócios. Criar micro, pequenas e médias empresas.** 2ªed. Lisboa: Edições Sílabo, 2014. ISBN: 978-972-618-783-7.

DRUCKER, Peter F - **Innovation & Entrepreneurship.** New York: Harper Business, 1995. ISBN 978-0060851132.

ESPERANÇA, José Paulo; MATIAS, Fernanda – **Finanças Empresariais.** Lisboa: Publicações Dom Quixote, 2005. ISBN 972-20-2764-6.

EXPRESSO DAS ILHAS - [Em linha]. 16 fevereiro 2014 [Consult. 29 Out. 2014]. Disponível em: <http://www.expressodasilhas.sapo.cv/economia/item/41489-novo-banco-vai-iniciar-o->

FERREIRA, Mnauel Portugal; SANTOS, João Carvalho; SERRA, Fernando Ribeiro – **Ser Empreendedor: pensar, criar e moldar a nova empresa**. 2ªed. Lisboa: Edições Sílabo, 2010. ISBN 978-972-618-505-5.

FILHO, Gilvan Dias de Lima; LUZ, Maria Valdilene da – **O Microcrédito e suas implicações para a conjuntura sócio-económica Brasileira**. Revista Científica Semana Acadêmica. ISSN 2236-6717. 01: 000002 (2013). Disponível em: <http://semanaacademica.org.br/artigo/o-microcredito-e-suas-implicacoes-para-conjuntura-socio-economica-brasileira>

FILION, Louis Jacques; LIMA, Edmilson – **As Representações Empreendedoras: um tema essencial, mas ainda negligenciado**. Revista de Negócios. ISSN 1980-4431. 14:2 (2009) 89-107.

FREIXO, Manuel João Vaz – **Metodologia Científica: fundamentos, métodos e técnicas**. 3ªed. Lisboa: Instituto Piaget, 2011. ISBN 978-989-659-114-4.

FREIXO, Manuel João Vaz – **Metodologia Científica: fundamentos, métodos e técnicas**. 4ªed. Lisboa: Instituto Piaget, 2012. ISBN 978-989-659-0772-2.

GASPAR, Fernando - **Fomentar o empreendedorismo através do capital de risco e da incubação de empresas: Um estudo empírico em Portugal**. Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão. ISSN 1645-4464. 7.3 (2008) 71-84.

GIL, António Carlos – **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 5ª ed. São Paulo: Atlas S.A, 1999. ISBN 85-224-2270-2.

GUIA TURÍSTICO DE CABO VERDE - [Em linha]. [Consult. 22 Out. 2014]. Disponível em: <http://www.guiadecaboverde.com/index.aspx?menuid=9&lang=P>

GREATTI, Lígia - **Perfis Empreendedores: Análise Comparativa das Trajetórias de Sucesso e do Fracasso Empresarial no Município de Maringá-PR**. Revista FACEF Pesquisa-Desenvolvimento e Gestão. ISSN 2316-3402. 8:1 (2005) 67-83.

GUTIÉRREZ NIETO, Bergonã - **Antecedentes del microcrédito: Lecciones del pasado para las experiencias actuales**. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa. ISSN 0213-8093. Nº 51 (2005) 25-50.

GUTIÉRREZ NIETO, Bergonã – **El microcrédito: dos escuelas teóricas y su influencia en las estrategias de lucha contra la pobreza**. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa. ISSN 0213-8093. Nº 54 (2006) 167-186.

JULIEN, Pierre André – **Empreendedorismo Regional e Economia do Conhecimento**. São Paulo: Saraiva, 2010. ISBN 978-85-02-08734-7.

LEI nº 15/VII/2007, B.O. Série I - nº 34 (10-09-2007).

LEI nº 83/VIII/2015, B.O. Série I – nº 6 (16-01-2015).

MALHEIROS, Rita de Cássia da Costa; FERLA, Luiz Alberto; CUNHA, Cristiano J.C. de Almeida – **Viagem ao Mundo do Empreendedorismo**. 2ªed. Florianópolis: IEA – Instituto de Estudos Avançados, 2005. ISBN 85-86563-04-8.

MARBÁN FLORES, Raquel - **Origen, caracterización y evolución del sistema de microcréditos desarrollado por el Grameen Bank en Bangladesh**. Revista de Economía Mundial. 16 (2007) 107-126.

MATOS, Mário – Tipos de Empreendedores. [Em linha]. 10 fevereiro 2013 [Consult. 13 Out. 2014]. Disponível em: <http://empreendedorismo.pt/tipos-de-empreendedores/>

MIGUEL, Antónia Celene - **Microcrédito no Brasil: uma agenda de política pública para o mercado de microfinanças**. REDD – Revista Espaço de Diálogo e Desconexão. ISSN 1984-1736. 4:32 (2012). Disponível em: <http://seer.fclar.unesp.br/redd/article/view/5182/4247>

MORAES, Zisleide Soares; ANDRADE, Magali Alves de; OLIVEIRA, Thiago de Souza; GONÇALVES, Anderson Souza - **O microcrédito como instrumento de desenvolvimento social e econômico**. Anais do 4º Congresso Brasileiro de Sistemas – Centro Universitário de Franca Uni-FACEF - 29 e 30 de outubro de 2008 - [Em linha]. Outubro de 2008 [Consult. 12 Dez. 2014]. Disponível em: http://legacy.unifacef.com.br/quartocbs/artigos/D/D_154.pdf

NOVO BANCO - [Em linha]. [Consult. 20 Dez. 2014]. Disponível em: http://www.novobanco.cv/index.php?option=com_content&view=frontpage&Itemid=66

PEDRO, João - A Importância do Empreendedorismo. In **Empreendedorismo e Desenvolvimento**. Voz e Voz. ISSN 1646-852X. 6:2 (2009) 57.

- PORTELA, José – **Micro empreendedorismo em Portugal: experiências e perspectivas**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2008. ISBN 85-352-0295-1.
- PORTO, Maria Stela Grassi - **A violência entre a inclusão e a exclusão social**. Tempo Social. ISSN 0103-2070. 12:1 (2000) 187-200.
- PRAAG, C. Mirjam Van - **Some Classic Views On Entrepreneurship**. De Economist. ISSN 0013-063X. 47:3 (1999) 311-335.
- PSICO, José A. Tomo – **Microfinanças: solução para o combate à pobreza?** Lisboa: Escolar Editora, 2010. ISBN 978-989-670-010-2.
- QUIVY, Raymond; CAMPENHOUDT, Luc Van – **Manual de Investigação em Ciências Sociais: trajectos**. 5ªed. Lisboa: Gradiva, 2008. Sem ISBN.
- RINDOVA, Violina; BARRY, David; KETCHEN JR., David J. - **Entrepreneurship as emancipation**. Academy of Management Review. ISSN 1474-6085. 4:3 (2009) 477-491.
- SANSÓN MIZRAHI, Roberto - **Microcrédito Siglo XXI: nuevos senderos para pequeños y micro productores**. [Em linha]. Junho 2008 [Consult. 29 Dez. 2014]. Disponível em: <http://opinionsur.org.ar/Microcredito-Siglo-XXI-nuevos?lang=es>
- SARAIVA, Pedro Manuel – **Empreendedorismo: Do conceito à aplicação, da ideia ao negócio, da tecnologia ao valor**. 2ªed. Coimbra: Imprensa da Universidade de Coimbra, 2011. ISBN 978-989-26-0102-1.
- SARKAR, Soumodip – **Empreendedorismo e Inovação**. 2ªed. Lisboa: Escolar Editora, 2010. ISBN 978-972-592-269-9.
- SILVA, Eduardo Sá; MONTEIRO, Fátima – **Empreendedorismo e Plano de Negócio**. 2ªed. Porto: Vida Económica – Editorial, SA., 2014. ISBN 978-989-768-012-0.
- SCHUMPETER, Joseph Alois - **Theory of Economic Development**. 14ªed. New Jersey: Transaction Publishers, 2008. ISBN: 978-0-87855-698-4.
- SCHREIBER, José Gentil - **O Papel Do Microcrédito No Combate à Pobreza: Avaliação do impacto do Microcrédito sobre a renda dos microempreendedores, clientes do Banco do empreendedor**. Curitiba: Universidade Federal do Paraná. 2009. Tese de Doutorado.

SOARES, Anilda - **Estudo do impacto do micro-crédito**. 1º Draft, Comité de pilotagem de micro-crédito – ORMIF. (2003).

SOULET, Marc-Henry – Pensar a exclusão nos dias de hoje: não-integração ou desintegração?. In **Da não-integração**. Coimbra: Quarteto Editora, 2000. ISBN 972-8535-37-6.

STEVENSON, Howard H. - **A perspective on entrepreneurship**. Harvard Business School Working Paper. 9 (1983) 384-131.

VIEIRA, Bruno Tabosa – **Microcrédito no terceiro sector e o empoderamento gerado no Recife e no pólo de confecções do agreste pelo CEAPE**. Recife: Universidade Federal de Pernambuco. 2010. Dissertação de Mestrado.

YIN, Robert K. - **Estudo de Caso: planejamento e métodos**. 4ªed. Porto Alegre: Bookman, 2010. ISBN 978-85-7780-655-3.

YUNUS, Muhammad – **O Banqueiro dos Pobres**. 2ªed. Lisboa, Miraflora: Difel 82, 2002. ISBN 972-29-0587-2.

YUNUS, Muhammad - [Em linha]. 10 dezembro 2006 [Consult. 25 Out. 2014]. Disponível em:
http://www.microcredito.com.pt/folder/galeria/ficheiro/28_YunusNobel_Discurso_jjd0nelb6l.pdf

APÊNDICE

APÊNDICE A - GUIÃO DE ENTREVISTA

Este questionário insere-se no âmbito da elaboração do trabalho de conclusão do curso para a obtenção do grau de Mestre em Contabilidade e Gestão de Instituições Financeiras, pelo Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, sob o tema “O Microcrédito em Cabo Verde: Importância do Microcrédito na Criação de Negócios Locais na Ilha de Santiago”.

Grupo I

Nome

Género

Masculino

Feminino

Idade

Menor de 30 anos

Entre 30 e 40 anos

Entre 40 e 50 anos

Mais de 50 anos

Agregado Familiar

1 a 2

2 a 4

4 a 6

Mais de 6

Estado Civil

Solteiro (a)

Casado (a)

Vivência Marital

Divorciado (a)

Viúvo (a)

Escolaridade

Analfabeto

Ensino Básico

Ensino Secundário

Formação Profissional

Formação Superior

Fonte de Rendimento

Salário	<input type="checkbox"/>
Agropecuária	<input type="checkbox"/>
Remessa de Emigrante	<input type="checkbox"/>
Comércio	<input type="checkbox"/>
Outras Fontes	<input type="checkbox"/>

Profissão _____

Grupo II

Satisfação do cliente

Como caracteriza o atendimento por parte da Instituição?

Qual o tempo de espera após o pedido do empréstimo?

Qual a sua situação financeira antes e depois do Microcrédito?

Opinião sobre o valor da prestação (juros) que paga mensalmente?

Sente-se realizado com o investimento?

Grupo III

1 – Como funciona o Microcrédito na Criação de Negócios Locais?

Motivo de Solicitar o empréstimo?

Onde aplicou o empréstimo?

Criação de uma empresa/negócio novo? Se sim. Empregou alguém?

Montante financiado foi suficiente para o negócio?

2 – Quais os requisitos para aceder ao Microcrédito em Cabo Verde?

Como caracteriza o acesso ao Microcrédito?

Como teve conhecimento do Microcrédito?

Na sua opinião, o Microcrédito está acessível a todos os que realmente necessitam?

Qual a sua opinião sobre o Microcrédito e suas exigências?

3 – Qual o Impacto do Microcrédito na Criação de Negócios por sector de atividade?

Qual foi o negócio investido?

Motivos da escolha do negócio?

Fez algum curso sobre o sector onde investiu?

Está satisfeito com o ramo investido ou pretende mudar para um novo ramo de negócio?

Muito obrigado pela sua colaboração!

APÊNDICE B - CARTEIRA DE CRÉDITO DA OMCV

Ano	Nº Créditos		Montante		Total	
	Mulheres	Homens	Mulheres	Homens	Nº Empréstimos	Montante ECV
2000	192	5	10.900.000,00	630.000,00	197	11.530.000,00
2001	324	5	18.765.000,00	400.000,00	329	19.165.000,00
2002	499	10	27.240.000,00	790.000,00	509	28.030.000,00
2003	993	50	49.545.000,00	3.150.000,00	1 043	52.695.000,00
2004	845	65	51.215.000,00	5.540.000,00	910	56.355.000,00
2005	1129	142	68.977.396,00	11.843.830,00	1.271	80.821.226,00
2006	894	163	59.771.164,00	13.013.650,00	1.057	72.784.814,00
2007	581	100	41.837.000,00	8.184.900,00	681	50.021.900,00
2008	586	114	46.229.400,00	10.600.000,00	700	56.829.400,00
2009	839	182	64.237.300,00	22.245.000,00	1 021	86.482.300,00
2010	657	111	54.090.000,00	12.260.140,00	768	66.350.140,00
2011	930	145	77.733.926,00	13.810.000,00	1.075	91.543.926,00
2012	1068	103	88.124.200,00	9.220.000,00	1.171	97.344.200,00
2013	1.115	193	78.484.540,00	14.845.000,00	1.324	93.339.540,00
Total	10.652	1.388	737.149.926,00	126.532.520	12.056	863.292.446,00

APÊNDICE C - CARTEIRA DE CRÉDITO DA FAMI-PICOS

Ano	Nº Créditos		Montante ECV		Total	
	Mulheres	Homens	Mulheres	Homens	Nº Empréstimos	Montante ECV
2000	29	16	1.085.000,00	765.000,00	45	1.850.000,00
2001	109	43	6.255.000,00	3.370.000,00	152	9.625.000,00
2002	132	74	9.598.000,00	8.690.000,00	206	18.288.000,00
2003	164	98	12.947.000,00	10.803.000,00	262	23.750.000,00
2004	117	105	10.186.000,00	10.537.000,00	222	20.723.000,00
2005	118	100	10.375.000,00	10.957.000,00	218	21.332.000,00
2006	174	105	19.566.000,00	14.410.000,00	279	33.976.000,00
2007	185	111	20.893.000,00	15.615.000,00	296	36.508.000,00
2008	206	112	25.034.500,00	17.000.000,00	318	42.034.500,00
2009	228	98	25.265.000,00	13.458.000,00	326	38.723.000,00
2010	244	114	32.577.450,00	16.711.000,00	358	49.288.450,00
2011	210	112	26.302.000,00	17.178.000,00	322	43.480.000,00
2012	216	103	28.770.000,00	15.888.000,00	319	44.658.000,00
2013	199	90	24.745.000,00	14.221.370,00	289	38.966.370,00
2014	170	85	20.733.000,00	14.113.809,00	255	34.846.809,00
Total	2.501	1.366	274.331.950,00	183.717.179,00	3867	458.049.129,00

APÊNDICE D - CARTEIRA DE CRÉDITO DA SOLMI

Ano	Nº Créditos		Montante ECV		Total	
	Mulheres	Homens	Mulheres	Homens	Nº Empréstimos	Montante ECV
2001	46	4	2.945.000,00	500.000,00	50	3.445.000,00
2002	133	29	8.940.000,00	2.830.000,00	162	11.770.000,00
2003	52	21	2.920.000,00	2.420.000,00	73	5.340.000,00
2004	70	20	3.900.000,00	1.540.000,00	90	5.440.000,00
2005	140	34	9.075.000,00	3.465.000,00	174	12.540.000,00
2006	130	31	11.190.000,00	3.250.000,00	161	14.440.000,00
2007	75	20	4.980.000,00	2.470.000,00	95	7.450.000,00
2008	125	19	11.430.000,00	2.580.000,00	144	14.010.000,00
2009	40	13	3.220.000,00	2.390.000,00	53	5.610.000,00
2010	30	9	3.450.000,00	2.020.000,00	39	5.470.000,00
2011	51	8	3.880.000,00	1.339.285,00	59	5.219.285,00
2012	97	18	8.266.040,00	1.725.600,00	115	9.991.640,00
2013	129	23	9.887.194,00	2.310.000,00	152	12.197.194,00
2014	151	33	8.606.017,00	2.371.914,00	184	10.977.931,00
Total	1.269	282	92.689.251,00	31.211.799,00	1.551	123.901.050,00

APÊNDICE E - CARTEIRA DE CRÉDITO DO CITI-HABITAT

Ano	Nº Créditos		Montante ECV		Total	
	Mulheres	Homens	Mulheres	Homens	Nº Empréstimos	Montante ECV
2010	64	9	12.080.000,00	1.855.000,00	73	13.935.000,00
2011	61	15	10.690.000,00	2.992.000,00	76	13.682.000,00
2012	101	25	14.032.750,00	4.200.000,00	126	18.262.750,00
2013	157	33	17.700.010,00	4.453.000,00	190	22.153.010,00
2014	131	26	12.106.185,00	3.780.000,00	157	15.886.185,00
Total	514	108	66.608.945,00	17.280.000,00	622	83.918.945,00

APÊNDICE F - CARTEIRA DE CRÉDITO DO PFEME

Ano	Nº Créditos		Montante (ECV)		Total	
	Mulheres	Homens	Mulheres	Homens	Nº Empréstimos	Montante (ECV)
1997	160	0	3.750.000,00	-	160	3.750.000,00
1998	1.959	21	77.294.167,00	600.833,00	1.980	78.525.000,00
1999	2.606	203	113.555.000,00	7.445.000,00	2.809	121.000.000,00
2000	1.332	221	55.378.750,00	8.461.250,00	1.553	63.840.000,00
2001	1.344	319	59.760.000,00	14.010.000,00	1.663	73.770.000,00
2002	1.224	315	61.510.000,00	14.555.000,00	1.539	76.065.000,00
2003	1.022	246	51.351.667,00	11.883.333,00	1.268	63.235.000,00
2004	860	177	38.852.500,00	6.341.500,00	1.037	45.194.000,00
2005	806	117	35.515.000,00	5.515.000,00	923	41.030.000,00
2006	785	155	35.853.000,00	6.807.000,00	940	42.660.000,00
2007	550	108	28.360.000,00	5.895.000,00	658	34.255.000,00
2008	519	92	26.545.000,00	5.550.000,00	611	32.095.000,00
2009	477	87	27.490.000,00	5.750.000,00	564	33.240.000,00
2010	509	87	28.426.667,00	4.858.333,00	596	33.285.000,00
2011	491	104	32.805.000,00	8.350.000,00	595	41.155.000,00
2012	383	94	27.480.000,00	8.110.000,00	477	35.590.000,00
2013	347	82	25.402.000,00	6.723.000,00	429	32.125.000,00
2014	200	54	17.125.000,00	5.095.000,00	254	22.220.000,00
Total	15.574	2.482	746.453.751,00	125.950.249,00	18.056	873.034.000,00