



UNIVERSIDADE DE ÉVORA
Departamento de Gestão de Empresas

Mestrado em Gestão de Empresas
Finanças Empresariais

**“Factores Determinantes das Necessidades de
Financiamento Inicial das Microempresas do
Concelho de Évora”**

Dissertação de Mestrado
Sob a orientação do Prof. Doutor Jacinto Vidigal da Silva

Departamento de Gestão de Empresas
Universidade de Évora

(Esta dissertação não inclui as críticas e sugestões feitas pelo Júri)

Rui Filipe Trindade Valente

Évora, 2005



UNIVERSIDADE DE ÉVORA
Departamento de Gestão de Empresas

Mestrado em Gestão de Empresas
Finanças Empresariais

**“Factores Determinantes das Necessidades de
Financiamento Inicial das Microempresas do
Concelho de Évora”**



Dissertação de Mestrado
Sob a orientação do Prof. Doutor Jacinto Vidigal da Silva

157 673

Departamento de Gestão de Empresas
Universidade de Évora

(Esta dissertação não inclui as críticas e sugestões feitas pelo Júri)

Rui Filipe Trindade Valente

Évora, 2005

6.0.4

Agradecimentos

Para a realização deste trabalho recebi a colaboração e o encorajamento, directa ou indirectamente, de várias pessoas ou instituições.

Em primeiro lugar, ao Professor Doutor Jacinto Vidigal da Silva, meu orientador e director do Curso de Mestrado pela sua orientação, pelos ensinamentos transmitidos, e pela infinita disponibilidade e atenção que para mim sempre demonstrou, não apenas ao longo da elaboração desta dissertação, mas também ao longo da parte curricular deste mestrado e da Pós-Graduação em Finanças Empresariais que o precedeu.

À Universidade de Évora, minha “alma mater” desde 1993, na pessoa dos professores e funcionários que me acompanharam desde então, quer ao nível académico quer ao nível profissional.

Ao Professor Doutor Eduardo Figueira, pelo ambiente criado enquanto trabalhámos e encorajamento recebido para continuar os meus estudos.

Um agradecimento especial a todos os microempresários que generosamente contribuíram na realização do questionário, sem o contributo dos quais este trabalho não poderia ser possível.

Aos meus colegas de Mestrado e da Pós-Graduação em Finanças Empresariais, particularmente aos que comigo realizaram os necessários trabalhos para a conclusão da parte curricular, Ana Moreira, Carlos Silva, Elizabeth Guerreiro, Ivandra Semedo, Liliana Évora, Pedro Tojinha e Rui Herdadinha. Também ao José Baptista, cujo trabalho pioneiro em muito facilitou o meu.

A todos os meus amigos, que de uma forma ou de outra, com o seu encorajamento, me ajudaram a concretizar este trabalho. Merecem destaque particular a Ana Paula e Alberto Romão pela ajuda na realização dos questionários.



Aos meus pais, não só pelo apoio financeiro prestado, mas também pelo encorajamento que sempre me deram e me incentivou a prosseguir. O apoio logístico do meu pai, Luis Valente, que assegurou grande parte da realização dos questionários e foi indispensável na concretização desta dissertação.

À minha restante família, pelo encorajamento que sempre mantiveram para comigo, sendo de destacar o apoio ao nível do trabalho de campo do meu sogro Custódio Travasso.

Finalmente, à minha mulher, Ana Paula Travasso, pelo encorajamento contínuo e infinita paciência enquanto realizei esta dissertação, e também pelo apoio prestado no trabalho de campo e na análise dos dados.

A todos o meu muito obrigado!

ÍNDICE GERAL

	<i>Página</i>
Índice de Figuras	VII
Índice de Quadros	VIII
Resumo	IX
Abstract	X
CAPÍTULO I – INTRODUÇÃO	1
1.1 Enquadramento da Pesquisa	1
1.2 Caracterização Geográfica, Económica e Social do Alentejo	4
1.3 Objectivos da Dissertação	8
1.4 Estrutura do Trabalho	8
CAPÍTULO II – REVISÃO DA LITERATURA E QUESTÕES CONCEPTUAIS	10
2.1 A microempresa	10
2.1.1 Definição de microempresa	10
2.1.2 Caracterização da microempresa	15
2.1.3 Vantagens e Desvantagens da Microempresarialidade	20
2.1.4 Importância da Microempresa	23
2.2 Os empresários	27
2.2.1 Definição de Empreendedor	27
2.2.2 Caracterização do Microempresário	28
2.2.3 Identificação do Modelo de Desenvolvimento	30
2.3 Caracterização das Estratégias de Financiamento	34

2.3.1 Fontes de Financiamento da Microempresa	34
2.3.2 As Microempresas e o Crédito em Portugal	38
2.3.3 Factores que Afectam as Necessidades de Financiamento Inicial das Microempresas	42
2.3.3.1 Características do Empresário	43
2.3.3.2 Características da Empresa	44
2.3.3.3 Sector de Actividade	45
2.3.3.4 Zona de Residência / Actividade da Empresa	45
2.3.3.5 Dinâmica da Empresa	45
CAPÍTULO III – METODOLOGIA	47
3.1 Introdução	47
3.2 Definição da Amostra, do questionário e do processo de recolha de dados	48
3.3 Variáveis do Estudo	50
3.4 Definição do Modelo de Regressão	51
3.4.1 O Modelo Logit	52
3.4.2 O Modelo Probit	56
CAPÍTULO IV – APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS	58
4.1 Caracterização sócio-económica do microempresário e da microempresa	58
4.2 Caracterização das Estratégias de Financiamento	61
4.3 Análise dos Factores que Condicionam a Procura de Financiamento Externo	63
4.3.1 Análise do Ajustamento Global do Modelo de Regressão	64
4.3.2 Análise da Magnitude do Impacto de Variáveis Estatisticamente Significativas	66
4.3.3 Variações de Probabilidade para as Variáveis	67

CAPÍTULO V - CONCLUSÕES, RECOMENDAÇÕES, LIMITAÇÕES E SUGESTÕES PARA FUTUROS TRABALHOS DE INVESTIGAÇÃO	71
5.1 Conclusões	71
5.2 Recomendações de política	73
5.3 Limitações do estudo	74
5.4 Sugestões para futuros trabalhos de investigação	75
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	76
ANEXOS	i
I – Modelo de Questionário	ii

ÍNDICE DE FIGURAS

2.1 – Modelo de Desenvolvimento de Negócio de Gibb e Ritchie	- 33
3.1 – Representação Gráfica da Função Logística	- 55
3.2 – Matriz de Classificação na Função Logística	- 55
3.3 – Representação Gráfica das Funções Logit e Probit	- 57
4.1 – Variação da Função de Probabilidade em Função da Idade	- 69

ÍNDICE DE QUADROS

1.1 – Estimativas de População Residente em 31/12/2002	-	5
1.2 – População Activa por Nível de Instrução em 2003	-	5
1.3 – Repartição Sectorial do VAB	-	7
2.1 – Definições de Pequena e Média Empresa	-	11
2.2 – Limiares Máximos que Definem as Categorias de Empresas	-	13
2.3 – Dimensão Média e Dimensão Dominante na Europa dos 19	-	17
2.4 – Empresas, Pessoal ao Serviço e Volume de Negócios em 2002	-	18
2.5 – Principais Factores Motivadores para o Empreendedorismo	-	31
2.6 – Fontes de Financiamento das PME	-	35
2.7 – Causas para a Recusa de Empréstimos a PME	-	36
2.8 – Diferenças entre o Crédito Tradicional e o Microcrédito	-	42
3.1 – Caracterização do Universo face à Amostra	-	49
4.1 – Caracterização Sócio-Económica do Microempresário e da Microempresa	-	58
4.2 – Nível de Escolaridade	-	59
4.3 – Idade das Empresas	-	59
4.4 – Idade dos Empresários no Início dos Negócios	-	60
4.5 – Principais Motivos para a Criação de Empresas	-	61
4.6 – Perspectivas de Orientação do Negócio	-	61
4.7 – Forma de Financiamento Inicial das Microempresas	-	62
4.8 – Principais Problemas na Criação e Financiamento dos Negócios	-	62
4.9 – Empréstimos Solicitados Depois do Arranque dos Negócios	-	63
4.10 – Factores que Dificultaram ou Impediram a Obtenção de Empréstimos	-	63
4.11 – Resultados da Estimação da Equação de Regressão Probabilística	-	65

RESUMO

As microempresas têm um papel reconhecidamente importante para as economias dos países e regiões onde se inserem. Têm também um papel fundamental no que respeita à criação e manutenção de postos de trabalho, na redução da pobreza em regiões subdesenvolvidas, e também pelo importante peso político em virtude da sua conotação com o espírito democrático.

A criação e desenvolvimento das microempresas enfrentam no entanto alguns constrangimentos, derivados da sua reduzida dimensão e conseqüente falta de economias de escala. Financeiramente, as restrições de capital inicial são apontadas na literatura financeira como dos mais relevantes.

Este estudo caracteriza do ponto de vista sócio-económico os microempresários do concelho de Évora, assim como determina o impacto dos principais factores condicionantes das suas necessidades de financiamento.

A relação existente entre as necessidades de financiamento e as suas variáveis explicativas foi estimada recorrendo a um modelo de regressão do tipo Logit. Foram identificados como factores significativos o modo de entrada na actividade, a dinâmica da empresa, o número de trabalhadores e a condição de migrante.

PALAVRAS CHAVE: Microempresa; Financiamento Inicial.

ABSTRACT

Start-Up Capital Need Determining Factors in Microenterprises from Évora Municipality

Microenterprises play an important part in the economy of their countries and regions. In addition to having a fundamental role concerning job creation and maintenance and in poverty reduction in underdeveloped areas, they also carry considerable political weight due to its identification with the yeomanry spirit.

Creation and development of microenterprises are faced with some constraints, due in part to its reduced size and consequent lack of scale economies. Financial literature points to restrictions in start-up capital as one of the most relevant issues.

This study characterizes microenterprise owners from Évora municipality from a socio-economic standpoint, as well as examining the impact of the main contributing factors to its financing need.

The relationship between financing need and its contributing factors was examined using a Logit type regression model. Microenterprise dynamics, involuntary entry into self-employment, number of workers and migrant condition were identified as being statistically significant factors.

KEYWORDS: Microenterprise; Start-up capital.

CAPÍTULO I

INTRODUÇÃO

1.1 Enquadramento da pesquisa

Segundo a European Network for SME Research (2002), das 20 455 mil empresas da Europa¹ no ano 2000, 99,8% são micro, pequenas ou médias empresas (PME). Estas representam 80 790 mil postos de trabalho, contra 40 960 mil das grandes empresas (66.5% contra 33.5%). Em termos de volume de negócios, as PME realizam 12 249 milhões de Euros, ao passo que as grandes empresas realizam 10 200 milhões (54.5% para 45.5%).

Segundo o mesmo estudo, as microempresas representam 93% do total das empresas, 34,3% do emprego e 17% do volume de negócios da Europa, constituindo a unidade económica base em toda a região, com particular destaque para alguns países como a Espanha, a França e a Itália.

Segundo o Instituto Nacional de Estatística (INE, 2002), as microempresas portuguesas representam 93% do total das empresas existentes, 42% do emprego e cerca de 27% do volume de negócios.

No distrito de Évora, segundo o IAPMEI (2005), as PME representam 99,9% do total das empresas.

As microempresas são economicamente relevantes na medida em que contribuem para o nível de emprego de uma sociedade e pelo poder eleitoral dos seus proprietários (de Wit, 1993). Para além disso, o papel social e económico de uma microempresa é tanto mais importante quanto menor for o desenvolvimento do país (Liargovas, 1998).

¹ Entenda-se aqui os 15 países que fazem parte da União Europeia, a Islândia, o Liechtenstein, a Noruega e a Suíça.

Na recomendação da Comissão Europeia 2003/361/CE, de 5 de Maio de 2003 esta considera que “as microempresas (...) constituem uma categoria de pequenas empresas especialmente importante para o desenvolvimento do espírito empresarial e para a criação de empregos” (Comissão Europeia, 2003: L124/37)

Por seu lado, o Banco Mundial aponta como prioridade das próximas décadas a política de incentivos à criação e promoção do crescimento de iniciativas micro-empresariais, como um dos pilares de garantia do crescimento económico e redução da pobreza (Banco Mundial, 2002).

As microempresas enfrentam problemas derivados da sua falta de aproveitamento de economias de escala (Santos, 1999) e de formação de empresários e trabalhadores (Guerreiro et al, 2001).

Tal é evidenciado quando se compara a produtividade das PME com as empresas de maior dimensão. Segundo a European Network for SME Research (2002), a produtividade de um trabalhador de uma PME é 85% da média nacional, enquanto que a produtividade de um trabalhador de uma grande empresa é 157%.

A nível financeiro, a dificuldade de acesso ao crédito pode ser um estorvo ao início e à sobrevivência de empresas (Evans e Jovanovic, 1989). A reduzida dimensão das empresas limita o acesso a empréstimos de longo prazo e a capital de risco, sendo para além disso muito elevados os juros de empréstimos de curto prazo (Heino e Pagán, 2001). Estas circunstâncias põem as PME em situação concorrencial complicada e limitam as suas hipóteses de sobrevivência (Sanchez, 1998).

Tal situação torna-se ainda mais grave num contexto de globalização: empresas maiores têm acesso a fundos que não estão disponíveis para as empresas mais pequenas (Liargrovas, 1998).

Odaka e Sawai (1999) citam um ditado japonês ilustrativo das dificuldades e conseqüente elevada taxa de mortalidade das pequenas empresas em geral: “uma pequena empresa, tal como um tumor, rebenta quando cresce” (Odaka e Sawai, 1999:9).

O estudo das microempresas em particular e das PME em geral é relativamente recente. Até à década de 1970 o enfoque dos estudos realizados era centrado sobretudo nas grandes empresas. Apenas com a obra de Ernest Schumacher “Small is Beautiful” (Schumacher, 1973) começa a ser alterada a imagem das PME a nível mundial.

Marcantes para a aceitação da importância das PME foram Birch (1979 e 1987), que demonstrou a importância das PME para a criação de emprego e Piore e Sabel (1984).

A crise do petróleo e a estagnação económica que lhe seguiu fez muito para contribuir para a aceitação destas obras e dos "poderes misteriosos" das PMEs, uma vez que se lhes prometia serem criadores de emprego, sementes de tecnologia, revitalizadoras do desenvolvimento local e do crescimento empreendedor liberto dos vícios de burocratização das grandes empresas (Odaka e Sawai, 1999).

Em Portugal, o estudo de Rodrigues e Fernandes (1987) é considerado uma referência para o estudo do tecido empresarial português, sendo que o estudo de Guerreiro et al (2001) o é para as microempresas portuguesas.

Os problemas de acesso ao crédito e restrições de liquidez por parte das PME foram estudados, entre outros, por Evans e Jovanovic (1989), e Jones e Kohers (1993).

Os factores que influenciam a necessidade de capital inicial foram estudados por Heino e Págan (2001) e Baptista (2003).

Por outro lado, pode datar-se a primeira referência ao estudo do empreendedorismo e utilização do termo “empreendedor” a Cantillon (1755). As obras de Knight (1921) e Schumpeter (1934) são ainda hoje objecto de discussão - veja-se por exemplo Shailer

(1993) ou Evans e Leighton (1989) - sobre a coincidência das funções capitalista e empreendedora, tese advogada pelo primeiro, ou a sua separação, mantida pelo último.

1.2 Caracterização geográfica, económica e social do Alentejo

Com uma área de 31483,6 km², dos quais o concelho de Évora ocupa 1309,1 km², o Alentejo² representa um pouco mais de um terço da superfície total do país.

Apesar da sua dimensão, com 767 983 habitantes, contém apenas cerca de 7% da população nacional, revelando uma densidade populacional média de 24,4 habitantes por quilómetro quadrado, bastante abaixo da média nacional de 113,2. O concelho de Évora, com cerca de 55 mil habitantes, apresenta uma das mais elevadas densidades populacionais, ainda assim apenas com 42,5 habitantes por quilómetro quadrado (INE, 2003)³.

Ao despovoamento patente nestes números junta-se o envelhecimento da população. Com efeito, a percentagem de idosos da população alentejana é de 22,65%, o que se traduz num índice de envelhecimento (idosos / jovens) de 167,93%, bastante superior ao nacional (105,46%).

² Após a reorganização territorial de 2002, a região Alentejo, que até à data incluía os distritos de Évora, Beja, Portalegre e cinco concelhos do distrito de Setúbal tradicionalmente parte da região (Grândola, Alcacer do Sal, Sines, Santiago do Cacém e Odemira) passou a incluir a sub-região Lezíria do Tejo, que corresponde aos seguintes concelhos do distrito de Santarém: Almeirim, Alpiarça, Azambuja, Benavente, Cartaxo, Chamusca, Golegã, Rio Maior, Salvaterra de Magos e Santarém.

³ Excepto indicação em contrário, todos os elementos estatísticos deste capítulo são provenientes de INE (2003).

Quadro 1.1 - Estimativas de População Residente em 31/12/2002

	Portugal		Alentejo		Évora (Concelho)	
	Total		Total		Total	
Total	10.407.465	100,00%	767.983	100,00%	55.633	100,00%
0 a 14 anos	1.645.753	15,81%	103.567	13,49%	8.178	14,70%
15 a 24 anos	1.390.999	13,37%	94.339	12,28%	7.154	12,86%
25 a 49 anos	3.838.387	36,88%	259.948	33,85%	20.125	36,17%
50 a 64 anos	1.796.784	17,26%	136.229	17,74%	9.575	17,21%
65 e mais anos	1.735.542	16,68%	173.915	22,65%	10.599	19,05%
Índice de envelhecimento (%)*		105,46%		167,93%		129,60%

* (65 e mais anos) / (0 a 14 anos)

Fonte: Adaptado de INE (2003)

O desemprego no Alentejo apresentou uma média anual de 8,2% em 2003, a qual não só é mais elevada que a média nacional de 6,3% no mesmo período, como tem a particularidade de revelar diferenças significativas se examinada a sua distribuição por sexos: face a uma taxa de desemprego nos homens de 6,2%, nas mulheres o valor é 10,7% em 2003.

Quadro 1.2 - População Activa por Nível de Instrução, em 2003

	Alentejo		Portugal	
	Média Anual		Média Anual	
	Milhares	%	Milhares	%
População Activa	369,4	100,00%	5.460,3	100,00%
Sem instrução	25,9	7,01%	405,2	7,42%
Básico - 1º Ciclo	127,1	34,41%	1.746,6	31,99%
Básico - 2º Ciclo	76,5	20,71%	1.091,7	19,99%
Básico - 3º Ciclo	59,8	16,19%	879,4	16,11%
Secundário	52,0	14,08%	719,8	13,18%
Superior	28,1	7,61%	617,6	11,31%

Fonte: INE (2003)

A qualificação dos recursos humanos é também reduzida quando comparada com valores nacionais (39%), sendo que um valor acima de 41% da população activa não tem mais formação que o primeiro ciclo do ensino básico. Por outro lado, apenas 7,61%

da população alentejana possui um curso superior, o que, comparado com os 11,31% da média nacional e face à oferta de formação de nível superior na região indicia fuga de recursos qualificados para outras zonas do país.

A conjugação de todos estes valores está bem evidente quando se analisa o rendimento disponível bruto das famílias em 2001. Com sete mil euros per capita no Alentejo, este valor representava 87% do valor da média nacional, com oito mil euros por pessoa, e 70,71% dos 9800 euros por ano que ganha um habitante da região vizinha de Lisboa e Vale do Tejo.

Em relação à repartição sectorial do Valor Acrescentado Bruto a preços de Base em 2001, pode verificar-se que as actividades ligadas à Agricultura são as mais importantes na região (16%), enquanto que os valores nacionais são 3,44%. Este sector voltou a ganhar peso na última década, uma vez que em 1993 o peso da agricultura na região era de 14,3% (Silva e Mira, 1999).

Registe-se ainda o elevado peso que a administração pública tem na região (14,95%), valor que atingirá 30,08% quando se incluem os sectores da educação e saúde e acção social, tradicionalmente públicos, muito superior aos 23,7% nacionais.

Quadro 1.3 - Repartição sectorial do VAB

ACTIVIDADES ECONÓMICAS CAE REV. 2 - A17	VAB a preços de base, 2001			
	Alentejo		Portugal	
Alentejo - Total	4 369	100,00%	106 391	100,00%
A - Agricultura, produção animal, caça e silvicultura	699	16,00%	3 663	3,44%
B - Pesca	19	0,43%	424	0,40%
C - Indústrias extractivas	116	2,66%	368	0,35%
D - Indústrias transformadoras	586	13,41%	19 368	18,20%
E - Produção e distribuição de electricidade, gás e água	163	3,73%	2 850	2,68%
F - Construção	279	6,39%	8 684	8,16%
G - Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis, motociclos e de bens de uso pessoal e doméstico	521	11,92%	16 253	15,28%
H - Alojamento e restauração (restaurantes e similares)	97	2,22%	3 184	2,99%
I - Transportes, armazenagem e comunicações	242	5,54%	7 339	6,90%
J - Actividades financeiras	142	3,25%	7 054	6,63%
K - Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas	287	6,57%	14 088	13,24%
L - Administração pública, defesa e segurança social obrigatória	653	14,95%	10 250	9,63%
M - Educação	367	8,40%	7 802	7,33%
N - Saúde e acção social	294	6,73%	6 504	6,11%
O - Outras actividades de serviços colectivos, sociais e pessoais	94	2,15%	3 451	3,24%
P - Famílias com empregados domésticos	38	0,87%	671	0,63%
SIFIM *	- 228	-5,22%	- 5 563	-5,23%

* SIFIM - Serviços de Intermediação Financeira Indirectamente Medidos.

A informação deste quadro ainda respeita a anterior delimitação das NUTS.

Fonte: INE (2003)

O peso das indústrias transformadoras (13,41%) é menos importante que no país (18,2%).

O sector das indústrias extractivas, representando com 2,66% um valor reduzido em termos regionais, é no entanto de grande importância para alguns concelhos alentejanos, como nos casos de Estremoz, Borba e Vila Viçosa. A indústria extractiva alentejana é bastante relevante a nível nacional, pois gera 31,5% de todo o VAB gerado neste sector em Portugal.

1.3 Objectivos da dissertação

Face ao reconhecimento que a problemática da microempresa tem vindo a receber por parte das entidades oficiais e da teoria económica, e, simultaneamente, em virtude das dificuldades financeiras, nomeadamente no acesso ao crédito, que lhes são características, esta dissertação pretende estudar os factores que condicionam as necessidades de financiamento inicial das microempresas.

Este estudo será aplicado às microempresas pertencentes ao concelho de Évora.

Para além deste objectivo principal, esta dissertação procura também atingir os seguintes objectivos secundários:

1. Caracterização sócio-económica das microempresas.
2. Caracterização dos seus empresários.
3. Identificação do modelo de criação e desenvolvimento das microempresas.
4. Identificação das fontes de financiamento das microempresas.

1.4 Estrutura do trabalho

Esta dissertação está organizada em cinco capítulos, correspondendo o primeiro a esta introdução.

O segundo capítulo corresponde à revisão da literatura mais relevante sobre a temática em estudo. Está dividido em cinco subcapítulos:

1. No primeiro, dedicado à microempresa, apresenta-se uma discussão da definição de microempresa, a sua caracterização, quais são as suas vantagens e desvantagens face a outros tipos de empresas, finalizando com uma discussão sobre as várias dimensões em que as microempresas se revelam importantes.
2. O segundo subcapítulo é dedicado à figura do empresário, em que são discutidas questões relevantes relativas ao empreendedorismo em geral, sendo também realizada uma caracterização do microempresário português.
3. No terceiro subcapítulo será estudado o modelo de concepção e criação de um empreendimento.
4. No quarto serão caracterizadas as estratégias de financiamento utilizadas pelas microempresas. Em particular, serão abordadas a importância do financiamento no arranque e início da vida de uma empresa, as fontes de financiamento à disposição da microempresa, o microcrédito e o sistema de crédito em Portugal. Por fim serão discutidos os factores que afectam a necessidade de financiamento inicial das microempresas.

O terceiro capítulo corresponde à descrição da metodologia de investigação adoptada. Discute-se a informação estatística utilizada, a natureza da amostra, as técnicas estatístico - econométricas a utilizar e o processo de recolha dos dados.

O quarto capítulo apresenta a análise dos resultados obtidos e a sua relação com os pressupostos da teoria.

O quinto e último capítulo apresenta as principais conclusões, as limitações do estudo e os alargamentos desejáveis do mesmo. Apresenta também algumas recomendações no sentido do favorecimento da criação e desenvolvimento das microempresas.

CAPÍTULO II

REVISÃO DA LITERATURA E QUESTÕES CONCEPTUAIS

Neste capítulo pretende-se rever a literatura financeira mais relevante sobre as questões relativas à microempresa e às suas características específicas. Será também estudado o papel do empresário e a sua intervenção no desenvolvimento de um projecto de empreendedorismo. Serão discutidos os problemas de financiamento inerentes ao início de um projecto dessa natureza, sendo revistos de forma particular, estratégias para minimizar esses mesmos problemas. Os factores que condicionam as necessidades de capital inicial dos microempresários serão abordados detalhadamente.

2.1 A microempresa

2.1.1 Definição de microempresa

O termo "pequena e média empresa" (PME)¹ surge como antónimo de "grande empresa" (Odaka e Sawai, 1999). Nele se compreendem, quando usado genericamente, as pequenas, as médias e as microempresas.

Com efeito, dado o aparecimento pela primeira vez na economia mundial de grandes grupos económicos no final do século XIX e início do século XX, necessário se tornou a utilização de um termo que designasse as empresas mais pequenas, que não cresceram (Odaka e Sawai, 1999).

Existem muitas definições de PME, e sobre variadas perspectivas. Stone III e Wentling, (1985), no seu estudo sobre as PME de Wisconsin, enumeram as diferentes perspectivas que encontraram sob as quais a PME pode ser definida:

¹ É muito frequente na literatura, sobretudo na de expressão anglo-saxónica, reduzir "pequena e média empresa" para "pequena empresa". Segundo estes autores, para além do termo pequena e média empresa, são usados com o mesmo significado "pequeno negócio", "pequena firma" ou até "pequena indústria", dependendo da preferência dos autores. Neste trabalho é utilizado o termo "pequena e média empresa", abreviado para PME, por ser aquele que mais é utilizado na literatura de expressão portuguesa. Onde os autores consultados na literatura optam por esta denominação para referir um determinado conjunto de empresas que não corresponde ao grupo aqui definido, essa indicação será dada.

Quadro 2.1 - Definições de Pequena e Média Empresa

Definição baseada em rendimento anual	32,0%
Definição baseada em número de funcionários	23,0%
Definição baseada em características do negócio	14,0%
Definição baseada em características do sector de actividade	12,0%
Definição utilizando uma combinação de número de funcionários e rendimento anual	10,0%
Definição baseada na área geográfica servida	2,0%
Definição baseada nos activos da empresa	0,5%
Outros tipos de definições	6,5%
Total	100,0%

Fonte: Adaptado de Stone III e Wentling (1985)

Uma definição genérica de pequena empresa apresentada por estes autores é aquela segundo a qual uma PME é “detida de forma independente, tem um só centro de tomada de decisões e é gerida por um sócio-gerente que é a principal pessoa a lidar com exigências governamentais” (Stone III e Wentling, 1985:2).

Uma outra, segundo a Small Business Administration norte-americana, é aquela segundo a qual "Uma PME é aquela que não beneficia das economias de escala sob as quais as grandes empresas operam"(Stone III e Wentling, 1985:2).

Não existe no entanto qualquer definição de PME unanimemente aceite a nível mundial (Odaka e Sawai, 1999). Segundo estes autores, dadas as características de complexidade, diversidade e heterogeneidade, esta é melhor compreendida quando colocada no seu contexto histórico e regional.

O próprio termo “pequena e média empresa” tem diferentes interpretações conforme a época histórica e a especificidade local: se na Alemanha de finais do séc. XIX e inícios do séc. XX eram consideradas o que hoje se denominariam PME, aquelas que tinham menos de cinquenta trabalhadores e que pertenciam à “Mittelstand”² (Wengenroth, 1999), um estudo realizado no Japão pelo Governo Municipal de Osaka em 1937

² Nesta estavam enquadrados os artesãos, pequenos industriais e comerciantes, corporativamente organizados e com representação oficial. Estas unidades estavam organizadas sobre uma base familiar muito conservadora.

considerava PME as empresas com menos de 100 funcionários (Odaka e Sawai, 1999), enquanto que, segundo os mesmos autores, hoje em dia no Japão e na Coreia consideram-se PME aquelas que têm menos de 300 trabalhadores.

Por seu lado, em Portugal, na década de 1980 foi sugerida uma tipologia de empresas em que eram consideradas muito pequenas aquelas com menos de 6 trabalhadores e como "pequenas e médias empresas" as que tinham entre 6 e 499 trabalhadores, tipologia inspirada no modelo de empresa industrial, de maior dimensão do que a empresa de serviços (Rodrigues e Fernandes, 1987).

Em 1996, face à inexistência de critérios uniformes de classificação das empresas em todos os estados-membros, a Comissão Europeia emite a recomendação 96/280/CE, de 3 de Abril³, que é utilizada a partir dessa altura nos documentos mais importantes de política nacional, segundo a qual:

- São microempresas aquelas que têm menos de 10 trabalhadores, podendo apenas conter um trabalhador individual;
- São pequenas empresas as que têm entre 10 e 49 trabalhadores;
- São médias empresas aquelas com 50 a 249 empregados.

As pequenas empresas não podem ter um volume de negócios superior a 7 milhões de Euros, não sendo referido qualquer montante para as microempresas. O limite de volume de negócios para todas as PME é de 40 milhões de Euros⁴.

Todas as PME estão também limitadas a um total do balanço de 27 milhões de Euros e a obedecer a um critério de independência, i. e., não podem ser detidas em mais de 25% por outras empresas, exceptuando-se as sociedades de capital de risco, business angels, universidades, autoridades locais e outras entidades de espírito semelhante.

³ Publicada no Jornal Oficial da União Europeia L/107, de 30 de Abril de 1996.

⁴ ECU no original

Em 2003 a Comissão Europeia emite nova recomendação, a 2003/361/CE⁵, de 6 de Maio, que vem não só actualizar os valores limite de volume de negócios e balanço total, como ainda defini-los pela primeira vez para as microempresas.

Quadro 2.2 - Limiares máximos que definem as categorias de empresas.

Dimensão da empresa	Funcionários	Vol. de Negócios	Balanço Total
Média Empresa	249	< 50 milhões de €	< 43 milhões de €
Pequena Empresa	49	< 10 milhões de €	< 10 milhões de €
Microempresa	9	< 2 milhões de €	< 2 milhões de €

Fonte: Adaptado de Recomendação da Comissão 2003/361/CE, de 6 de Maio

As PME continuam a ter de respeitar o critério de autonomia conforme anteriormente tinha sido definido.

Esta recomendação entrou em vigor no passado dia 1 de Janeiro de 2005.

Neste estudo será utilizada a definição acima referida, baseada na Recomendação da Comissão Europeia 2003/361/CE, de 6 de Maio, que, tal como a sua antecessora o foi, deverá ser utilizada pelas entidades oficiais portuguesas.

Segundo esta perspectiva, a microempresa apenas difere da pequena empresa por ter menos trabalhadores e menos volume de operações que esta, sendo muitas vezes considerada como um sub-tipo da pequena empresa (Guerreiro et al., 2001).

No entanto, segundo Assandri e Cuomo (1995), as microempresas diferem das pequenas empresas no sentido mais restrito que a recomendação da Comissão Europeia pretende captar nos seguintes aspectos:

- Inexistência de divisão entre o capital e o trabalho, pois o proprietário da microempresa interfere activa e directamente no processo produtivo, como se se

⁵ Publicada no Jornal Oficial da União Europeia L124/36 de 20 de Maio de 2003.

tratasse de um empregado adicional. Pode também existir trabalho familiar não remunerado ou sub-remunerado nas microempresas.

- Multiplicidade de papéis e falta de conhecimentos de gestão por parte do empresário, impedindo-lhe em consequência a adequada organização da empresa.
- Na microempresa os trabalhadores desempenham frequentemente mais que uma actividade, enquanto que na pequena empresa se especializam numa só.
- Utilização de tecnologia menos sofisticada nas microempresas.
- Na microempresa os actos formais ou legais praticam-se apenas parcialmente ou não de todo, enquanto que na pequena empresa se tendem a cumprir.

As PME em geral e as microempresas em particular têm também sido alvo de formas de distinção que em nada ajudam ao seu conhecimento (Guerreiro et al., 2001). Um dos casos mais frequentes é o da analogia que geralmente se faz entre pequenas empresas e empresas familiares. No entanto, como estes autores referem, embora se possam encontrar em muitas pequenas empresas relações familiares ao nível de direcção e gerência, tal é comum a empresas de todas as dimensões, incluindo grandes grupos empresariais portugueses.

Outro caso de confusão, ainda segundo os mesmos autores, tem a ver com a forma jurídica das empresas. Embora vulgarmente se associe “Empresário em Nome Individual” a uma entidade com menor volume de emprego que uma “Sociedade” (independentemente do seu tipo), a razão de ser destas diferenças prende-se com conveniências legais e/ou fiscais, e não com o número de pessoas ao serviço.

Existe também dificuldade em estabelecer fronteiras claras entre um trabalhador independente e uma empresa. No entanto, não só a recomendação da Comissão Europeia 2003/361/CE aponta na direcção de considerar qualquer indivíduo que pratique regularmente uma actividade económica como uma PME (Comissão Europeia, 2003), como, segundo Freire (1995), o facto de um indivíduo trabalhar por conta própria torna-o responsável por uma micro-entidade económica, conferindo-lhe o estatuto de empresário.

Existe também um paralelismo entre pequena empresa, empresa familiar e empresa não profissionalizada. Segundo os autores, ainda que os dois primeiros elementos estejam reunidos, existem empresas, particularmente as mais novas, em que tal paralelismo de modo algum se verifica (Guerreiro et al., 2001).

2.1.2 Caracterização da microempresa

No final do século XIX e início do século XX, em virtude do registo de mudanças legais e do aumento sustentado dos recursos per capita, que por sua vez originaram o mercado de massas e as condições propícias à utilização de técnicas de produção em massa⁶, surgiram pela primeira vez na história mundial, até aí dominada por pequenas empresas, grandes grupos económicos à escala mundial (Odaka e Sawai, 1999).

Segundo estes autores, este processo dá-se em primeiro lugar nos Estados Unidos, particularmente na década de 1890, estendendo-se mais tarde ao resto do mundo. A formação dos “zaibatsu” japoneses, por exemplo, ocorre nas décadas de 1910 e 1920.

As PME conseguiram sobreviver, contra as expectativas de alguns estudiosos, devido não só às suas capacidades de inovação e lançamento de novos produtos, mas também porque a dimensão dos mercados, e conseqüentemente o volume de transações económicas, continuaram a crescer de forma sustentada (Odaka e Sawai, 1999), retendo nos finais dos anos 70 um “surpreendente grau de importância no crescente sector dos serviços, assim como também servem como assistentes às grandes empresas industriais” (Bruchey, 1980:1).

Segundo Santos (1999) o primeiro período na história das Pequenas e Médias Empresas portuguesas diz respeito à época anterior aos anos 70, quando não lhes era dada importância e atenção. O estatuto de PME era então considerado apenas uma fase inicial no ciclo de vida das empresas.

⁶ Como exemplificado nos Estados Unidos da América pela Ford Motor Company a partir de 1913.

Nos anos 70 a crise económica mundial fez cair financeiramente as grandes empresas, que lançaram no desemprego milhares de trabalhadores. Estes desempregados, em virtude da sua idade e de o mercado de trabalho estar saturado, criaram os seus próprios negócios (Guerreiro et al., 2001). Estas novas empresas, em Portugal e não só, demonstraram possuir grande capacidade de inovação e adaptação a conjunturas desfavoráveis. Esta é uma época em que as pequenas empresas são promovidas e as suas capacidades sobrevalorizadas, sem se considerarem adequadamente as suas fraquezas, e que corresponde ao segundo período na histórias das PME portuguesas (Santos, 1999).

O terceiro período coincide com a globalização da economia mundial e a entrada de Portugal para a Comunidade Económica Europeia. É um período em que a dimensão da empresa é condição para o seu sucesso, assistindo-se a grandes vagas de fusões e aquisições; mas é também um período em que as PME se multiplicam por força da libertação de mão-de-obra para o mercado de trabalho e do aumento da subcontratação por parte das grandes empresas (Santos, 1999).

Guerreiro et al. (2001) distingue um novo período na actualidade, em que ambos os modelos, de PME e de grandes empresas, coexistem. A importância das PME neste modelo está relacionada com a articulação de empresas de diferentes dimensões no mercado, com o advento de novas tecnologias de informação e um novo ênfase dado à qualidade de vida e ao desenvolvimento integrado e sustentado.

Segundo a European Network for SME Research (2002), as microempresas são hoje em dia a tipologia de empresa dominante⁷ na União Europeia. Segundo o mesmo relatório, a dimensão média da empresa europeia é de 6 funcionários.

Tal não se verifica de modo uniforme em todas as actividades económicas. Se nos sectores da construção, do comércio e dos serviços a microempresa tende a ser a

⁷ Uma categoria de empresas é considerada dominante se for responsável pelo maior número de empregos no conjunto em análise.

dimensão dominante na Europa⁸, o mesmo não acontece nos sectores da Indústria Extractiva ou Transformadora, onde o número médio dos trabalhadores é superior.

Ainda segundo o mesmo relatório, em Portugal a dimensão de empresa dominante é o escalão entre as 10 e as 249 empresas, a que o estudo chama “Pequena e Média Empresa”.

Quadro 2.3 – Dimensão média e dimensão dominante na Europa dos 19

Nomenclatura das Unidades Económicas	D. Média	Dim. Dominante
Indústrias Extractivas	33	Grande Empresa
Indústrias Transformadoras	14	Grande Empresa
Construção	4	Microempresas
Comércio por Grosso	6	Peq. Média Empresa
Comércio a retalho (inc. automóveis e reparações)	4	Microempresas
Transportes e comunicações	9	Grande Empresa
Serviços Auxiliares da Produção	5	Grande Empresa
Serviços Pessoais	5	Microempresas

Fonte: Adaptado de European Network for SME Research (1998)

Segundo o Instituto Nacional de Estatística (INE, 2002), em Portugal as microempresas representam 93% do total das empresas existentes, 41,9% do emprego e 26,6% do volume de negócios.

Trata-se de um tecido empresarial bastante jovem. Segundo Guerreiro et al. (2001), 52,1% das microempresas portuguesas tinham sete ou menos anos, em 1997, sendo que 72,1% tinham doze ou menos anos.

Os níveis de instrução dos trabalhadores são baixos: 45,3% mais não têm que a 4ª classe, valor que não ultrapassa os 35% nas empresas com mais de 200 funcionários. A percentagem de licenciados e bacharéis nas microempresas é de 4,2%, ao passo que nas

⁸ Mais uma vez considerando a Suíça, a Noruega o Liechtenstein e a Islândia, no que o relatório denomina “Europa dos 19”.

empresas com mais de 200 funcionários esse valor é sensivelmente o dobro (Guerreiro et al., 2001).

Como tal não é de estranhar que as remunerações médias mensais sejam muito baixas. Um funcionário de uma microempresa com menos de cinco trabalhadores recebe em média 39% do vencimento médio de um funcionário de uma empresa com mais de 1000 trabalhadores (Guerreiro et al., 2001), aumentando essa percentagem para 45% se a microempresa tiver entre cinco e nove funcionários. Estes valores acontecem apesar de o horário de trabalho nas grandes empresas ser menos extenso que nas microempresas.

Quadro 2.4 - Empresas, Pessoal ao serviço e Volume de negócios em 2002

CAE-Rev. 2 e Classes de Dimensão	Empresas		Pessoal ao serviço		Volume de negócios	
	Nº	%	Nº	%	Milhões de Euros	%
A - Agricultura, Produção Animal, Caça e Silvicultura	29.301	5,13%	54.711	4,19%	1.869	2,58%
B - Pesca	2.810	0,49%	5.746	0,44%	103	0,14%
C - Indústrias Extractivas	882	0,15%	3.013	0,23%	116	0,16%
D - Indústrias Transformadoras	63.489	11,11%	203.283	15,55%	6.385	8,82%
E - Produção e Distribuição de Electricidade, de Gás e Água	251	0,04%	991	0,08%	1.158	1,60%
F - Construção	86.402	15,12%	231.212	17,69%	9.361	12,93%
G - Comércio por Grosso e a Retalho; Reparação de Veículos Automóveis, Motociclos e de Bens de Uso Pessoal e Doméstico	212.977	37,26%	424.961	32,51%	37.255	51,47%
H - Alojamento e Restauração (Restaurantes e Similares)	59.417	10,39%	134.596	10,30%	3.935	5,44%
I - Transportes, Armazenagem e Comunicações	22.166	3,88%	44.752	3,42%	2.634	3,64%

Quadro 2.4 - Empresas, Pessoal ao serviço e Volume de negócios em 2002 (Cont.)

K - Actividades Imobiliárias, Alugueres e Serviços Prestados às Empresas	58.289	10,20%	122.740	9,39%	7.067	9,76%
M - Educação	2.962	0,52%	9.937	0,76%	201	0,28%
N - Saúde e Acção Social	9.291	1,63%	28.286	2,16%	1.134	1,57%
O - Outras Actividades de Serviços Colectivos, Sociais e Pessoais	23.391	4,09%	42.884	3,28%	1.157	1,60%
Total de Microempresas	571.628	100,00%	1.307.112	100,00%	72.382	100,00%

Fonte: INE (2002)

Das 571 628 microempresas portuguesas, a maioria pertence ao sector dos serviços. As empresas pertencentes à divisão G da CAE representam a maior percentagem, com 37% do total das microempresas nacionais. São também as que mais emprego e volume de negócios representam, sendo que neste último caso são responsáveis por 51% do total realizado pelas microempresas nacionais.

O universo das PME portuguesas não é homogéneo, traduzindo-se numa dualidade onde estão presentes as empresas ditas “tradicionalis” e as “inovadoras” (Guerreiro et al., 2001).

De opinião semelhante é Pina Moura, que refere que

(...) podemos distinguir as microempresas portadoras de modernidade e promotoras de projectos inovadores e tecnologia avançada, as microempresas que evoluem numa trajectória sustentada de crescimento até atingirem o estado adulto e, finalmente, as microempresas que, face à ausência de políticas públicas, tenderão a nascer e morrer pequenas e relativamente pouco eficientes” (Moura, 1999:11).

As microempresas “tradicionalis” são em muitos casos resultantes de, ao longo dos anos, se terem criado PME com o objectivo principal da subsistência dos seus fundadores.

Nestas empresas não há seguimento de qualquer linha empresarial pré-definida, revelando em consequência falta de organização e dinamização (Guerreiro et al., 2001).

Estas empresas funcionam não só com base na confiança estabelecida entre empresário, familiares e trabalhadores, mas também na desconfiança em relação ao contributo de especialistas, por uma questão de receio de quebra de confidencialidade (Gonçalves, 1997), embora tenha também importância a falta de recursos financeiros para a sua contratação. É neste sentido que nestas empresas o contabilista ultrapassa muitas vezes as suas competências, assumindo questões respeitantes ao aconselhamento sobre a gestão das empresas e do pessoal (Guerreiro et al. 2001).

As microempresas “inovadoras” são sobretudo de formação mais recente, por parte de empresários detentores de qualificação mais elevada. Diferem marcadamente das “tradicionais” quanto à forma de gestão.

“Uma gestão mais profissionalizada, uma forte orientação para o marketing, a utilização das novas tecnologias, a identificação suportada tecnicamente das necessidades do mercado, a importância atribuída à qualidade e a atenção conferida aos clientes, mais do que à produtividade ou aos preços, são factores de inovação que emergem com estas unidades empresariais” (Guerreiro et al., 2001:31).

São elas a esperança e a aposta das políticas públicas nacionais de incentivo (Guerreiro et al., 2001).

2.1.3 Vantagens e desvantagens da micro empresarialidade

Os empresários que deram o seu contributo para o estudo de Guerreiro et al. (2001) consideram que a maior vantagem retirada da dimensão das suas empresas é o reduzido nível de risco, traduzido em menor endividamento e menores encargos.

São apontadas outras vantagens, como sejam a flexibilidade e facilidade de gestão das microempresas - factor tanto mais importante devido à fraca qualificação dos próprios empresários, que não se sentem capazes de gerir estruturas mais complexas - e a ligação

de proximidade que se estabelece entre todos os intervenientes na empresa, não só trabalhadores, mas também clientes.

Segundo Santos (1999) as PME adaptam-se com mais facilidade aos diferentes ciclos económicos devido à inexistência de estruturas pesadas - o que lhes permite maior rapidez de decisão -, à maior proximidade do mercado, a uma menor intensidade capitalista - o que facilita a sua reconversão - e devido a uma relação mais próxima entre o trabalhador e a empresa, o que permite que aquele se empenhe mais para a sua sobrevivência.

Esta capacidade de adaptação permite às PME resistirem mais facilmente às crises económicas que as grandes empresas (Guerreiro et al. 2001).

Por outro lado, a pequena dimensão destas unidades empresariais acarreta também problemas derivados da sua falta de economias de escala:

“(...) a grande dimensão de uma empresa permite-lhe incluir em si estruturas de planeamento/gestão, de apoio administrativo, de investigação tecnológica que constituiriam para uma pequena empresa custos fixos insuportáveis. Não é assim de estranhar que as grandes empresas tenham uma maior capacidade de previsão e concepção de estratégias a médio/longo prazo que as pequenas, que ultrapassem mais facilmente os bloqueios causados por exigências burocráticas pesadas, que tenham, se não um melhor acesso à informação, uma melhor capacidade de tratamento da informação que as inunda, que utilizem técnicas de gestão mais sofisticadas, que possam facilmente levar a cabo projectos de investigação e de formação profissional - muito simplesmente a sua grande dimensão permite-lhes contar mais facilmente com recursos disponíveis para essas tarefas e organizar adequadamente esses mesmos recursos” (Santos, 1999:37-38)

Neste sentido, os custos fixos de administração têm uma muito maior proporção em PME que em grandes empresas, tendo como resultado que a organização de um departamento financeiro com pessoal treinado é impossível (Jones & Kohers, 1993).

Este é um dos factores que dificulta o acesso ao crédito neste tipo de empresas e que contribui para a “insuficiência permanente de tesouraria” reportada pelos seus empresários (António e Trigo, 1991).

O acesso ao crédito é também dificultado pela falta de clarificação das situações patrimoniais e da contabilidade em geral das PME. Existe muita confusão entre os recursos e os comportamentos dos sócios gerentes enquanto indivíduos e empresários devido a motivos fiscais e de controle de risco (Shailer, 1994).

Em consequência, as instituições financeiras tendem a fazer maiores exigências às PME quando estas lhes pedem empréstimos. Estas restrições tornam-se tanto mais graves porque se tem observado por parte das instituições de crédito uma tendência para preferir outras aplicações, motivada por um lado pela redução dos montantes disponíveis por parte dos bancos para emprestar e, por outro, pela preferência por aplicações com maior rentabilidade, ou então menos risco (Jones & Kohers, 1993).

Em Portugal esta situação agrava-se ainda mais dado o pouco desenvolvimento do capital de risco e a fraca capacidade de avaliação do risco de crédito por parte dos bancos. Se a estes factores se adicionar os lucros reduzidos e consequente dificuldade em financiar novos investimentos, chega-se rapidamente à conclusão que este é um dos principais problemas que as PME enfrentam (Guerreiro et al. 2001).

Uma outra vertente dos problemas que afligem as PME portuguesas está directamente relacionada com a falta de formação dos empresários. Segundo o Inquérito de Emprego de 1996, citado em Guerreiro et al. (2001), quase 50% dos empresários e dirigentes portugueses não possuíam uma educação formal superior ao 1º ciclo do ensino básico.

Em consequência,

“(...) esta falta de qualificação raramente é compensada, quer pelo recurso a profissionais com competências específicas no domínio da gestão de empresas – devido a factores como a desconfiança nos saberes formais dos técnicos qualificados, os custos que a contratação de tais profissionais acarretaria, a falta de vontade para partilhar as decisões da empresa, ou a escolha de familiares ou conhecidos para lugares de decisão -, quer pela frequência por parte do empresário – na maioria das vezes também ‘gestor’ – de acções de formação que o dotassem dessas competências.” (Guerreiro et al. 2001:40)

De acordo com os mesmos autores, esta falta de qualificação é responsável por outras deficiências nas empresas, nomeadamente ao desconhecimento e incumprimento frequente da legislação, a falhas de funcionamento e, de um modo geral, à menor produtividade e competitividade das empresas.

2.1.4 Importância da microempresa

A importância económica das microempresas tem a sua origem, em primeiro lugar, no relativamente elevado e crescente número de microempresas na União Europeia (European Network for SME Research, 2002), nos Estados Unidos (Jones e Kohers, 1993; Fuller, 1999), bem como noutras áreas do globo (Xu, 1999).

Segundo Couto dos Santos (1999), face ao panorama de integração em mercados mais competitivos, as Micro e Pequenas Empresas em geral souberam investir na contracção de custos e concentração em actividades nucleares, o que se traduz na criação de empresas adicionais pela libertação de mão de obra, por um lado, e pela sua absorção pelo desenvolvimento de novas oportunidades resultantes dessa contracção, por outro.

O Relatório do European Network for SME Research (1998) aponta adicionalmente as seguintes razões para o aumento do número de PME:

- As novas tecnologias baseadas na informática reduziram o papel das economias de escala quando aplicadas às áreas da produção, administração e informação;
- A diminuição do ciclo de vida dos produtos, devido à melhoria das condições de vida e ao crescente individualismo dos consumidores;
- O considerável número de despedimentos por parte das grandes empresas tendo em vista aumentar a sua flexibilidade e eficiência.

Segundo Guerreiro et al. (2001), as microempresas são mais adaptáveis às condições do mercado e revelam-se capazes de conquistar nichos de mercado abandonados pelas empresas de maior dimensão. Tem sido aliás este factor, aliado à especialização tecnológica, à capitalização do contacto com os clientes e à exploração de mercados

regionais que ao longo do último século e meio, tal como nos nossos dias, explicam o sucesso das PME (Blackford, 1999).

Esse elevado e crescente número de microempresas reflecte além do mais o seu peso em termos de criação e manutenção de postos de trabalho - 34,3% na União Europeia (European Network for SME Research (2002) -, e a sua contribuição para o desenvolvimento de novas formas de trabalho (Guerreiro et al., 2001). Um exemplo histórico é o desenvolvimento da instrumentação científica e dos tapetes essenciais para a produção em massa (Odaka e Sawai, 1999).

Um outro aspecto da importância das microempresas para o emprego é o facto de agirem como depósito de competências de trabalhos manuais tradicionais.

Apesar da elevada taxa de mortalidade das microempresas, estudos que estiveram na base da elaboração do referido Relatório do Observatório Europeu para as PME's (1998) sugerem que nas microempresas sobreviventes o emprego tende a aumentar, compensando aquele que se perde no encerramento das restantes. Adicionalmente, os mesmos estudos referem que o emprego tende a crescer um pouco mais nas microempresas que em empresas de maior dimensão. Dados semelhantes foram obtidos por Fuller (1999), num estudo realizado sobre as empresas norte-americanas para o período 1990-1995.

No entanto, nem todos os estudos realizados sobre esta matéria apontam no sentido das PME serem responsáveis por mais criação de emprego que as grandes empresas. Por exemplo, um estudo conduzido por Mansel Blackford em empresas industriais norte-americanas (Blackford, 1999) revelou que dois terços dos empregos são criados por empresas com mais de 100 funcionários, sendo que aquelas com mais de 500 empresários são responsáveis pela quase totalidade desse valor. No mesmo estudo foi demonstrado que as PME são as maiores contribuintes de criação de emprego em termos brutos, mas como também são as mais responsáveis pela destruição de emprego, a sua capacidade de criação líquida de postos de trabalho não é significativa.

O mesmo autor conclui que quanto menor a empresa, menor a criação líquida de postos de trabalho.

A questão da contribuição para a criação e manutenção de postos de trabalho mantém-se polémica e inconclusiva na literatura (Odaka e Sawai, 1999). Se os estudos de Birch (1979 e 1987) despoletaram um aumento do interesse nas PME e nas suas capacidades de criação de emprego, o seu uso falacioso de dados levou já alguns autores a reclamarem o fim do desperdício de recursos que é a ajuda às PME e a concentração destes nas grandes empresas (Cordtz, 1994; Harrison, 1994).

Uma outra dimensão da importância das microempresas é o seu papel na redução da pobreza. Conforme reconhecido pelo Banco Mundial (2002), o papel das microempresas no crescimento económico de um país reflecte-se na redução da pobreza, justificando assim a prioridade dada por esta instituição a políticas de concessão de incentivos à criação e promoção de iniciativas microempresariais.

Este papel económico e social das microempresas é tão mais importante quanto menos desenvolvido é o país ou a região (Liargovas, 1997).

Numa região rural periférica como é o Alentejo considera-se que o apoio às empresas existentes, geralmente de pequena dimensão, ou à criação de novas empresas pode constituir um modelo de desenvolvimento a explorar, uma vez que promove inclusivamente a fixação de populações no interior, contribuindo para um desenvolvimento do território nacional mais equilibrado (Guerreiro et al. 2001). O sucesso deste modelo de desenvolvimento dependerá do modo como se conseguir ultrapassar os problemas típicos das regiões subdesenvolvidas, como sejam a falta de infra-estruturas, a distância para os mercados principais, o fraco acesso à informação ou a escassez ainda mais aguda de trabalhadores qualificados.

A importância das microempresas revela-se ainda no aspecto político. Tal deriva em parte da posse de crescente poder eleitoral, na pessoa dos seus empresários, e poder fiscal, resultado directo do crescimento do número e peso das microempresas na economia (de Wit, 1993).

Ainda mais relevante é a consideração especial que alguns políticos e o público em geral têm pelos pequenos negócios e pelos empreendedores. Neste sentido os pequenos empresários são encarados como baluartes contra demasiada concentração de poder por parte das grandes empresas (Blackford, 1999).

Tal é muito claro quando se examinam os argumentos utilizados por políticos em defesa das PME. Numa discussão na Câmara dos Representantes nos Estados Unidos, Wright Patman, defensor de uma lei a favor das PME argumentou que “Existem muitas pessoas que sentem que se nós tentarmos preservar a democracia no governo, na América, temos de preservar a democracia nos negócios.” (Palamountain, 1955:211, citado em Blackford, 1999:49). Numa outra intervenção no mesmo sentido por ocasião da discussão de uma lei semelhante,

“Os pequenos distribuidores retalhistas estão a aproximar-se rapidamente da hora em que serão forçados a abandonar uma existência comercial independente. Estes pequenos negócios tem sido e continuam a ser a base das povoações deste país... se nos perguntarmos honestamente, se queremos que este país se transforme numa nação de funcionários ou se queremos que permaneça uma nação de oportunidade para o livre empreendimento, só poderá haver uma resposta consistente com os ideais americanos”. (Palamountain, 1955:245, citado em Blackford, 1999:49-50).

Por estes motivos os governos têm sido sensíveis aos problemas que afectam as PME, e tentam ajudá-las de várias formas. Por um lado, promulgando diversas leis contra a concentração de poder empresarial (Blackford, 1999). É o caso, por exemplo, da lei que limita a abertura de superfícies comerciais com mais de 2000 m² ao Domingo.

Outro método utilizado é a assistência directa às PME através de entidades governamentais como o Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas (Blackford, 1999). Esta assistência inclui empréstimos subsidiados⁹, Prestação de

⁹ Por exemplo, o caso do Fundo de Apoio ao Investimento no Alentejo (FAIA)

garantias¹⁰, apoio financeiro directo¹¹, ajuste de políticas fiscais¹² ou formação profissional¹³ (Heino e Págan, 2001).

2.2 Os empresários

2.2.1 Definição de empreendedor

De acordo com Shailer (1994), o primeiro autor que terá utilizado o termo “empreendedor” num sentido relevante terá sido Cantillon (1755). Este referia-se a “empreendedores” ou “executantes” como grossistas, retalhistas, artesãos, agricultores ou outros negociantes em que nos seus negócios estava presente a incerteza ou risco quanto a ganhos futuros.

No entanto, apesar de o termo “empreendedor” ser utilizado há longo tempo, não existe consenso quanto ao seu significado preciso (Stone III e Wentling, 1985; Shailer, 1994). Se num sentido lato se pode referir o empreendedor como todo aquele que corre riscos nos seus negócios, num sentido restrito será empreendedor aquele que facilita a criação, ou cria ele próprio, uma empresa ou organização (Gartner, 1988).

Esta questão torna-se ainda mais complexa quando se tenta distinguir empreendedor de capitalista. Se para Schumpeter (1949) se tratam de funções essencialmente diferentes, correspondendo ao capitalista a “acumulação de recursos económicos e a disponibilidade para investir” (Guerreiro, 1996:58) e ao empreendedor detectar “oportunidades de crescimento económico (...), conceber, planear e dirigir o desenvolvimento de actividades empresariais” (Guerreiro, 1996:58), para Knight (1921) a assunção do risco é uma das características essenciais do empreendedorismo, pelo que as funções empreendedora e capitalista estão reunidas na mesma pessoa.

¹⁰ Garantia Mútua.

¹¹ O caso do Sistema de Incentivos às Pequenas Iniciativas Empresariais (SIPIE)

¹² Vejam-se as constantes nos Incentivos Fiscais à Interioridade.

¹³ Como no caso do programa REDE do IEFP.

Os estudos de LeRoy e Singell (1987) e Evans e Jovanovic (1989) tendem a confirmar a visão de Knight, uma vez que os mercados de capitais providenciam recursos insuficientes para os empreendedores, e à existência de “Moral Hazard”.

Num estudo conduzido por Shailer (1994), este verificou que o capitalista se confunde com o empreendedor em 90% dos casos. Efectivamente, os bancos emprestam dinheiro não à empresa, mas sim ao empreendedor, uma vez que as garantias reais ou pessoais são pedidas a este.

2.2.2 Caracterização do microempresário

O estudo das características dos empreendedores tem recebido contribuições importantes não só da ciência económica, mas também da área da psicologia. Shapero (1977) descreveu um empreendedor como um indivíduo com elevada necessidade de realização, que rejeita a autoridade, com um forte desejo de independência, amante moderado do risco, inovador e com gosto por desafios.

Mais recentemente, Chell, Haworth e Brearley (1991) referem que os empreendedores são alerta para oportunidades de negócio, perseguem oportunidades mesmo que actualmente não tenham recursos, são aventureiros, idealistas, chateiam-se facilmente, são proactivos, imaginativos e perseguem estratégias financeiras amplas.

A necessidade de realização como factor presente em indivíduos com propensão para o empreendedorismo foi estudada por McClelland (1953, 1961), no que se tornou obra de referência. Segundo este autor, os empreendedores possuem uma elevada necessidade de realização, o que faz com que estes se comportem de determinados modos e tenham determinadas tendências. A existência de necessidade de realização está significativamente relacionada com a influência parental na infância dos empreendedores, instigando-lhes a procura da excelência e a necessidade de realizar os seus projectos com perfeição.

Juntamente com a necessidade de realização, a existência de modelos a seguir, por parte de familiares ou não, é também um factor que predispõe os indivíduos para o empreendedorismo (Stone III e Wentling, 1985). Evans e Leighton (1989) encontram uma relação positiva entre empreendedorismo e a existência de pais com auto-emprego.

Um outro factor importante presente nos indivíduos com tendências para empreendedorismo é o que na terminologia Anglo-Saxónica se denomina “Internal Locus of Control” (Stone III e Wentling, 1985; Evans e Leighton, 1989; Scott, 1999), e que é o sentimento que a performance de um indivíduo é apenas condicionada pelas suas acções. Este sentimento é medido pelos psicólogos através do denominado teste de Rotter.

Outras relações entre indivíduos e a probabilidade de auto-emprego foram encontradas no estudo realizado por Evans e Leighton (1989). Assim, a probabilidade de auto-emprego está positivamente relacionada com a idade até aos 40 anos, após o que tal probabilidade se mantém constante. No que consiste uma indicação da existência de restrições de liquidez no empreendedorismo, estes autores também encontraram que homens com maiores posses têm maior probabilidade de auto-emprego.

Estes autores também encontraram evidências para a teoria de que os empreendedores são muitas vezes elementos desajustados da sociedade¹⁴. Em particular, antes do auto-emprego, as frequentes mudanças de emprego podem ser vistas como sintoma de empreendedorismo. Stone III e Wentling (1985) consideram mesmo que estas mudanças de emprego também contribuem para a educação informal do empreendedor:

“As competências, experiências e saber acumulado, juntamente com contactos pessoais realizados no processo, ajudam muitas vezes o trabalhador a tornar-se num empreendedor eficiente (Stone III e Wentling, 1985:7).

No seu estudo das relações sócio-laborais nas microempresas portuguesas, Guerreiro et al. (2001) indicam que os microempresários portugueses obtêm uma “falsa autonomia” pelo seu auto-emprego, visto que a elevada carga do horário de trabalho, atingindo mais

¹⁴ “Misfits” na terminologia Anglo-Saxónica

de 90 horas por semana nalgumas respostas, impossibilita uma maior conciliação entre a vida pessoal e profissional. Este facto, aliado à irregularidade do mesmo ao longo do ano, faz com que o período de férias gozado seja muito reduzido – apenas 12% dos inquiridos gozam um mês completo de férias anuais.

No entanto, se os empresários entrevistados no referido estudo, particularmente os que têm uma situação económica mais débil, encaram com resignação e algum espírito de sacrificio esse aspecto menos bom da sua actividade profissional, apontam como factores positivos a inexistência de superiores hierárquicos e a sensação de que “também faço mexer o mundo” (Guerreiro et al., 2001; 143) e consideram-se de modo geral satisfeitos com a sua situação profissional, preferindo-a à de um trabalhador por conta de outrém.

2.2.3 Identificação do modelo de desenvolvimento

É geralmente aceite (Stoner e Fry, 1982; Dean, Meyer e DeCastro, 1993; Lawrence e Hamilton, 1997) que a criação de uma empresa resulta de um processo em que intervêm dois tipos de variáveis¹⁵:

- aquelas que exercem pressão, como sejam a insatisfação com a presente carreira (Cromie, 1987), o desemprego (Boyle, 1994; Lawrence e Hamilton, 1997);
- aquelas que atraem, onde se encontram as recompensas do auto-emprego – a autonomia, a independência (Heino e Págan, 2001), a realização e o desejo de explorar oportunidades de mercado (Stoner e Fry, 1982; Birley e Westhead, 1994; Gatewood, Shaver e Gartner, 1995).

Destes factores, os que atraem têm geralmente mais preponderância na decisão de iniciar um negócio. O principal factor motivador é a detecção de oportunidade de negócio, que nalguns autores aparece associada ao aumento dos rendimentos do fundador (Lawrence e Hamilton, 1997; Silva e Mira, 1999; Heino e Págan, 2001).

¹⁵ Concepção “Push-Pull” na literatura de expressão anglo-saxónica

Quadro 2.5 – Principais factores motivadores para o empreendedorismo

Factores Motivadores	Lawrence e Hamilton (1997)	Heino e Págan (2001)	Silva e Mira (1999)
Detecção de Oportunidade / Aumento dos Rendimentos	33%	37%	29%
Independência / Autonomia Profissional	26%	24%	29%
Desemprego	21%	8%	24%

Segundo Stoner e Fry (1982) indivíduos que criam os seus negócios por detecção de oportunidades tendem a revelar maior satisfação com a anterior ocupação e a iniciar o seu empreendimento numa área de negócio semelhante àquela em que anteriormente trabalhavam, o que aliás lhes é facilitado por essa experiência e pelo conhecimento de potenciais clientes e fornecedores (Guerreiro et al., 2001; Silva e Mira, 1999).

A existência de desemprego ou a sua ameaça iminente é o principal factor daqueles que exercem pressão para o empreendedorismo. No seu estudo sobre empresas neozelandesas, Lawrence e Hamilton (1997) verificaram que o desemprego é factor explicativo importante para a criação do próprio emprego, e que o papel da ameaça de desemprego como factor explicativo é tanto maior quanto maior for a taxa de desemprego do país ou região. Os mesmos autores verificaram que, apesar de ser o principal factor em 21% dos casos, 47% dos inquiridos revelavam que de alguma forma tinham considerado a ameaça de desemprego na sua decisão de iniciar o próprio negócio.

Em Portugal, Guerreiro et al (2001) verificaram ser importante a existência de apoio estatal para os empresários que partem de uma situação de desemprego.

Segundo Lawrence e Hamilton (1997), não depende do facto de um negócio ser criado por atracção ou sob pressão que ele terá maior ou menor dimensão, e logo terão potencial de criação de emprego semelhante.

A concepção atracção – pressão está presente no modelo de Stone III e Wentling (1985) para o desenvolvimento do negócio. Segundo estes autores, a interacção entre a insatisfação sobre um qualquer aspecto da vida actual (pressão), a detecção de uma oportunidade de negócio (atracção) e o encorajamento recebido por parte de algum relacionamento pessoal ou profissional (atracção) impelem o empreendedor a avaliar o seu projecto de negócio e, se esta avaliação for positiva, a iniciá-lo.

Na concepção destes autores, têm particular importância os apoios e encorajamentos que o empreendedor recebe, sendo estes considerados constantemente no processo de avaliação. O processo de avaliação pode demorar anos, sobretudo se o novo empreendimento envolver algum processo de inovação tecnológica.

Se a avaliação for positiva, o que ocorrerá quando “o empreendedor percebe o mix de características pessoais, factores precipitadores e apoio conseguido é suficiente para o sucesso” (Stone III e Wentling, 1985:12) este decidirá iniciar o novo empreendimento.

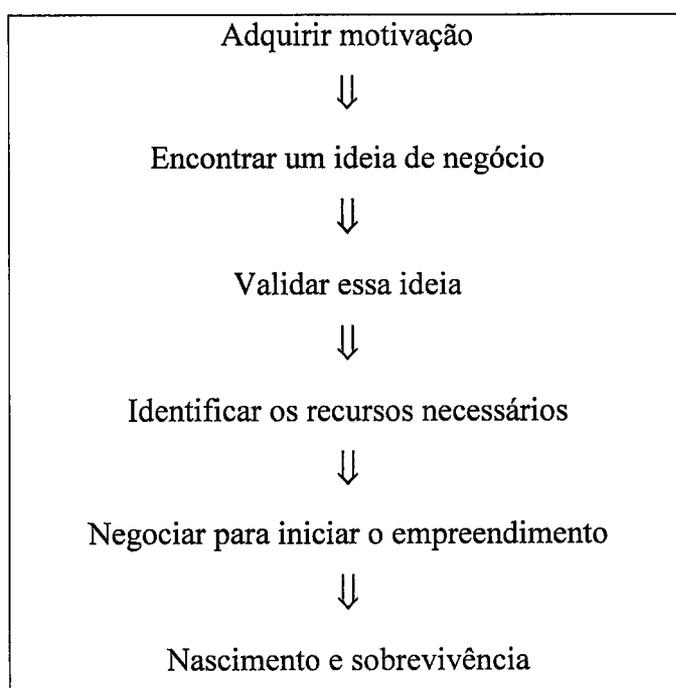
O facto de a avaliação ser negativa em determinado momento não tem efeitos permanentes, podendo apenas significar alterações nos apoios e encorajamentos obtidos, pelo que o lançamento do projecto poderá ocorrer noutra altura, mesmo se tiver sido rejeitado inicialmente.

Um outro modelo de desenvolvimento de negócio é apresentado por Gibb e Ritchie (1982). Para estes autores o processo de iniciar um negócio consiste numa série de passos que mutuamente se reforçam até o objectivo final de iniciar o negócio ser conseguido.

Constituindo a motivação para o início do negócio o primeiro passo, os autores colocam também ênfase em se encontrar uma ideia de negócio. Scott (1999) orientou um conjunto de equipas que muitas vezes demoraram anos a encontrar uma ideia para um negócio. Este autor também demonstrou que, apesar de a criatividade ser considerada essencial para o lançamento de um negócio (ex: Stone III e Wentling, 1985; Chell, Haworth e Brearley, 1991), a maioria dos empreendedores, incluindo os mais bem sucedidos, limitaram-se a tomar conhecimento, a adoptar ou a transformar as ideias de

outros. Os empreendedores com mais sucesso distinguem-se pela capacidade de comercializar essas ideias, e pela sensibilidade demonstrada aos pontos de vista de terceiros.

Figura 2.1 – Modelo de desenvolvimento de negócio de Gibb e Ritchie



Fonte: Adaptado de Gibb e Ritchie (1982:31)

Os passos seguintes no modelo de Gibb e Ritchie (1982) são a validação da ideia, a identificação dos recursos necessários e a negociação para iniciar o empreendimento. Segundo Scott (1999) os empreendedores procuram sempre minimizar o risco, embora isto nem sempre seja aparente para terceiros. O risco que tomam é sempre calculado. Minimizam-no através da procura de informação, da busca de soluções imaginativas para problemas, ou mesmo da modificação dos próprios problemas, e da confiança na sua própria decisão.

Segundo Timmons (1994), existe uma correlação positiva entre a preocupação de minimizar o risco e o sucesso e sobrevivência da empresa.

Timmons (1994) chama também a atenção para o facto de uma ideia de negócio adequada a um indivíduo em determinadas circunstâncias poder não o ser para outras

pessoas ou circunstâncias diferentes. Ou mesmo não ser bom em caso algum, pois uma ideia de negócio não é forçosamente uma oportunidade de negócio.

O último passo do modelo de Gibb e Ritchie (1982) corresponde à criação do negócio e à sua sobrevivência. Segundo Timmons (1994), empreendimentos maiores e mais ambiciosos não apenas têm maior probabilidade de crescer, dando origem a mais empregos, como também têm maior probabilidade de sobreviver.

Scott (1999) enumera as características que um empreendedor deverá possuir para lançar negócios com potencial de crescimento elevado:

- Possuir experiência técnica e de gestão;
- Ter uma rede de contactos adequados;
- Manter uma atitude positiva, demonstrando autoconfiança;
- Estar preparado para trabalhar em equipa. Tal como deve evitar pouca posse e envolvimento no negócio, deve também evitar um sentimento elevado de propriedade.

2.3 Caracterização das estratégias de financiamento

2.3.1 Fontes de financiamento da microempresa

Segundo Jones e Kohers (1993), as PME têm duas principais fontes de financiamento: o financiamento com capitais próprios e o crédito bancário.

No seu estudo sobre as empresas industriais no Alentejo, Silva e Mira (1999) verificaram predominância destas duas fontes de financiamento não só na fase de criação da empresa, como também em investimentos posteriores.

Estes resultados são também consistentes com o estudo de Heino e Pagán (2001), demonstrando que a esmagadora maioria dos indivíduos que criam empresas o fazem com recurso a autofinanciamento.

Quadro 2.6 – Fontes de financiamento das PME

Fontes de financiamento	Na criação das empresas	Nos investimentos realizados
Capitais próprios	66,0%	54,0%
Empréstimos de familiares ou amigos	4,4%	3,0%
Empréstimos bancários	23,8%	32,7%
Empréstimos ou subsídios do Estado	4,4%	10,2%

Fonte: Adaptado de Silva e Mira (1999)

Nota: Devido à existência de respostas múltiplas, a soma das percentagens é superior a 100%

Existem várias abordagens que tentam explicar esta estrutura de financiamento das PME. Para alguns autores a explicação reside nas insuficiências do sistema financeiro. Para Evans e Jovanovic (1989) o principal impedimento ao início e manutenção das microempresas é a dificuldade no acesso ao crédito. Segundo o modelo desenvolvido por estes autores, um empreendedor poderá obter financiamento bancário apenas até ao valor de uma vez e meia dos seus activos iniciais. Deste modo, empreendedores mais hábeis enfrentam maiores restrições de liquidez que outros empreendedores com menores capacidades para gerir os recursos que têm à disposição.

Ainda segundo Evans e Jovanovic (1989) o relaxamento das restrições de liquidez enfrentadas pelos empreendedores deverá aumentar o número de empreendimentos gerados. Neste sentido, o surgimento de programas de apoio às microempresas por parte dos governos é um reconhecimento tácito da incapacidade do sistema financeiro em gerar soluções para as microempresas.

No estudo de Heino e Págan (2001), apenas 33,2% dos inquiridos recorreu a alguma forma de capital externo para iniciar a sua actividade, e destes, apenas 5% recorreu ao sector financeiro formal. Estes números, 66,8% de financiamento com meios próprios e baixo recurso ao sector formal sugerem fortemente a existência de restrições de capital para as microempresas.

De modo semelhante, no seu estudo sobre as microempresas cabo-verdianas, Baptista (2003) verificou que 48,3% das novas empresas são criadas com recurso a capitais próprios e que apenas 21% das novas microempresas são criadas tendo como principal fonte de financiamento empréstimos obtidos no sector formal. Estes valores eram ainda mais significativos para microempresas criadas num contexto de ruralidade. Tal indicia que quanto menos desenvolvido for o país ou região, maiores as restrições de capital que a microempresa enfrenta e maior a importância do sector de crédito informal.

As restrições das instituições financeiras no acesso ao crédito são estudadas pelas teorias das assimetrias de informação e da agência. De acordo com estas teorias, o agente (a empresa) possui informação sobre o seu projecto que o principal (a instituição financeira) não tem. O agente está apenas interessado em maximizar o seu bem estar, enganando o principal se tal se mostrar necessário. Uma vez que o principal está alerta para a possibilidade de ser enganado, utilizará mecanismos de selecção para aferir que projectos são bons para si e quais não vale a pena apoiar (Hillier, 1997; Stulz, 1999).

Quadro 2.7 – Causas para a recusa de empréstimos a PME's

Deficiências encontradas nas PME's	%
Falta de capacidade para pagar o empréstimo	73,4%
Falta das garantias necessárias	67,0%
Insuficiência de capital próprio	63,2%
Incapacidade de gestão	53,2%
Qualidade da informação financeira	48,7%
Mau histórico bancário	8,2%

Fonte: Adaptado de Jones e Kohers (1993)

Nota: A soma das percentagens é superior a 100%

O estudo de Jones e Kohers (1993) revela empiricamente quais os mecanismos de selecção aos quais as instituições financeiras dão mais importância. Neste sentido, a falta de percepção por parte do banco da capacidade da empresa pagar os empréstimos que pede é a principal razão para a recusa de concessão de empréstimos bancários a pequenas empresas. A falta das garantias pedidas surge em seguida como mais importante factor explicativo, seguido da insuficiência de capital próprio.

Segundo Ledgerwood (1998), as instituições que financiam empréstimos estão interessadas em identificar a capacidade de pagamento do devedor porque as necessidades de crédito por este sentidas envolvem uma quantidade de “desejo”. Deste modo, os ganhos que os devedores esperam realizar com o empréstimo são muitas vezes diferentes daqueles que realmente realizam, pondo em risco o pagamento atempado do empréstimo (Webster et al., 1996).

É também exigido que os empreendedores tenham capacidade de gerar algum capital próprio, atitude que acarreta, mais do que o seu peso financeiro, um peso psicológico considerável (Ledgerwood, 1998).

As instituições financeiras preferem trabalhar com empresas já estabelecidas, uma vez que estas têm dados históricos e garantia de sucesso passado, o que por sua vez faz diminuir o risco de não pagamento do empréstimo (Heino e Pagán, 2001).

Por outro lado, é frequente que as microempresas ou os seus empresários não disponham das garantias requeridas no acto de financiamento, dada a pequena dimensão dos seus activos (Jones e Kohers, 1993; Haron, 1996; Silva e Mira, 1999).

Na sua análise da estrutura de capitais das microempresas, Holmes e Kent (1991) concluíram no entanto que a escolha da estrutura de capitais se realiza não só por razões explicadas por assimetrias de informação e pela teoria da agência, mas também pelo facto de os microempresários desejarem manter o controlo sobre a empresa e, deste modo, preferirem financiá-la com recurso a fundos próprios ao invés de se endividarem.

Estas observações são consistentes com a teoria de Pecking Order (Meyers, 1984; Meyers e Majluf, 1984). Segundo estes autores existe uma hierarquia das escolhas de financiamento nas empresas, motivada pela existência de assimetrias de informação, e que faz com que exista uma tendência de recurso prioritário a capitais próprios, seguida por valores mobiliários mais seguros e, em último caso, emissão de acções próprias.

Levando em consideração a realidade específica das microempresas, Holmes e Kent (1991) conceberam uma teoria denominada “Restricted Pecking Order”, dada a impossibilidade destas emitirem acções e o desejo de controlo por parte dos seus empresários. Os trabalhos de Verheul e Thurik (2000) e Baptista (2003) confirmam os pressupostos desta teoria, verificando que mesmo estando disponível o crédito, existe uma relutância por parte dos empresários em utilizá-lo nas suas estratégias de financiamento.

2.3.2 As microempresas e o crédito em Portugal

De acordo com Silva e Mira (1999), os empréstimos bancários representam 23,8% do total do financiamento de novos empreendimentos por parte das PME do Alentejo, o que o torna o principal meio de obtenção de recursos externos.

No entanto existe alguma desilusão relativamente aos entraves colocados pelas instituições de crédito à contratação de empréstimos por parte das microempresas (Guerreiro et al., 2001), nomeadamente no que diz respeito à exigência de garantias, reais ou pessoais, e à taxa de juro praticada. Neste sentido, o sentimento dos microempresários é de resignação e até de alguma gratidão por as suas necessidades serem sequer consideradas: “Já é bastante positivo uma instituição bancária não colocar entraves à disponibilização de capital a uma empresa jovem (Guerreiro et al., 2001:134).

As exigências feitas pelos bancos têm a sua origem, por um lado, na utilização da taxa de juro como mecanismo de selecção no acesso ao crédito (Hillier, 1997), ou seja, como o mecanismo que, dada a existência de assimetrias de informação, permitirá ao banco verificar quais são os empreendedores que realmente acreditam nos sus projectos e estão dispostos a pagar o preço que o banco quer.

Por outro lado, existem razões económicas que ditam a pouca apetência dos bancos por empréstimos a PMEs, dada a redução da oferta de dinheiro para emprestar e a

preferência por aplicações com maior rentabilidade, ou então menos risco (Jones e Kohers, 1993).

Um mecanismo para facilitar o acesso ao crédito por parte das empresas é a Garantia Mútua. Este sistema, com raízes no mutualismo, propõe a existência de uma empresa especializada que, mediante a obrigação do subscritor do empréstimo se torne sócio da empresa mutualista numa proporção tal que represente a dimensão do empréstimo pedido, esta última empresa fornecerá à instituição de crédito as garantias necessárias¹⁶.

Em Portugal operam a Norgarante, com sede no Porto, a Garval com sede em Santarém e a Lisgarante, com sede em Lisboa, sendo esta última a que mais opera no sul do país (IAPMEI, 2004). Embora a Lisgarante forneça também garantias para empréstimos de valor relativamente reduzidos como os que são necessários às microempresas¹⁷, a sua utilidade é muito reduzida para fazer face às necessidades de capital inicial. Com efeito, salvo em casos muito excepcionais de comprovada experiência no negócio do proponente do empréstimo, só são facultadas garantias a empresas com um histórico de pelo menos dois anos. Para além disso, existirá sempre a exigência de uma garantia pessoal a favor da Lisgarante por parte do promotor do empréstimo. A Lisgarante cobrará também uma sobretaxa, que pode ser significativa, à taxa de juro praticada pelo banco¹⁸.

Outro conceito de financiamento potencialmente ao dispor das microempresas consiste no Capital de Risco, o qual foi primeiramente introduzido em Portugal em 1986 (Bastardo e Gomes, 1995). Segundo os mesmos autores, trata-se de uma forma de financiamento que se consubstancia na participação da sociedade de capital de risco no capital próprio da empresa apoiada, de uma forma minoritária e temporária. Como tal tem a vantagem de não exigir o pagamento de encargos com o empréstimo por parte da empresa apoiada, uma vez que o objectivo da sociedade de capital de risco será a mais valia decorrente da venda da sua participação decorrido algum tempo.

¹⁶ Num processo negociado com o autor da dissertação, a Lisgarante exigiu a venda de acções no valor de 3% do montante total da garantia a fornecer à instituição de crédito.

¹⁷ Até 150 000 Euros (Guerreiro et al., 2001)

¹⁸ As informações relativas à Lisgarante foram fornecidas em entrevista pessoal com o autor pelo Dr. António Tavares, técnico daquela instituição, em 30-07-2004.

Embora empresas de capital de risco também possam apoiar as necessidades de capital inicial, existe uma tendência para se concentrarem na oferta de capital para empresas já existentes (Sohl, 1999). Mais significativo para os microempresários é o facto de os elevados custos que a empresa de capital de risco tem de suportar associados com o estudo e acompanhamento das iniciativas apoiadas tornarem o capital de risco pouco rentável e apetecível para iniciativas de dimensão reduzida como é o caso típico das microempresas (Sohl, 1999; Van Auken, 2002).

Existem também algumas fontes de financiamento público em Portugal, quer com cobertura nacional, quer regional¹⁹. Segundo Heino e Págan (2001), a existência de tais apoios é uma constatação implícita das insuficiências do sistema financeiro em gerar os recursos suficientes para apoiar os pequenos negócios.

Apesar do sucesso de alguns programas destinados especificamente às PME, como seja o Sistema de Incentivos às Pequenas Iniciativas Empresariais (SIPIE), os empresários têm alguma dificuldade em tomar conhecimento dos apoios existentes e em consequência, de quais os mais adequados às suas necessidades (Guerreiro et al., 2001). Para além disso, a complexidade técnica dos processos de incentivos existentes afasta adicionalmente alguns empresários. Como referem estes autores, tentativas infrutíferas de acesso a apoios por parte dos empresários constituem para estes fontes adicionais de cepticismo e até de alguma desconfiança relativamente aos supostos verdadeiros destinatários dos programas de apoio.

Em Portugal, tal como noutros países, é frequentemente observada a separação entre sectores formais e informais de crédito. Segundo Heino e Págan (2001), o sector formal consiste nas instituições financeiras ditas formais, reguladas pelo Estado e sujeitas a regulamentação e supervisão bancárias. Ainda sob os mesmos autores, o sector informal compõe-se de intermediários financeiros que operam fora da estrutura de regulamentação e supervisão do estado: prestamistas, lojas de penhores, amigos e parentes, etc.

¹⁹ Guerreiro et al. (2001) apresenta nas páginas 45 a 52 uma inventariação bastante extensa de todas as iniciativas de apoio às microempresas que à data existiam em território nacional.

Empréstimos obtidos no sector informal de crédito representam cerca de 28% das fontes de financiamento inicial utilizadas nas microempresas em Cabo Verde (Baptista, 2003). Nas PME do Alentejo, segundo Silva e Mira (1999), tal número é inferior a 5%.

O microcrédito constitui o principal instrumento financeiro ao serviço do financiamento de projectos empresariais a desenvolver por pessoas ou empresas que, pelas suas características particulares, se encontram excluídas dos circuitos financeiros tradicionais (Alfonso e Azpitarte, 2002).

O microcrédito tem a sua origem no Bangladesh em 1976 quando o Prof. Muhammad Yunus da Universidade de Chittagong iniciou um projecto de investigação e concebeu um sistema de crédito orientado para as zonas rurais, até onde não chegavam os serviços bancários tradicionais. O resultado foi o Grammen Bank, também conhecido como Banco dos Pobres (Alfonso e Azpitarte, 2002).

Do Bangladesh, o microcrédito estendeu-se a todo o mundo, com particular destaque para a América Latina. Nos países em vias de desenvolvimento tem como principal finalidade a redução da pobreza e constitui também um importante factor de desenvolvimento económico (Baptista, 2003).

As instituições de microcrédito são caracterizadas por elevados custos administrativos, em virtude da necessidade de analisar a reputação do devedor e o seu fluxo de caixa, os quais são suportados com a cobrança de taxas de juro elevadas aos seus clientes. Como tal, têm um perfil de elevado risco, susceptível de não agradar às entidades bancárias supervisoras (Alfonso e Azpitarte, 2002). Apesar de tudo, verificam taxas de incumprimento de crédito relativamente baixas, que no caso de Grammen Bank não atingem os 2% (Woodworth, 2000).

Segundo Alfonso e Azpitarte (2002) será condição suficiente para a implementação com sucesso de iniciativas de microcrédito a existência de exclusão dos circuitos financeiros tradicionais, a qual, embora inferior ao verificado em países em vias de

desenvolvimento, também existe em Portugal e no Alentejo (Heino e Págan, 2001; Silva e Mira, 1999).

Quadro 2.8 – Diferenças entre o crédito convencional e o microcrédito

	Crédito Convencional	Microcrédito
Propriedade e forma de gestão	Accionistas individuais e empresas com fins lucrativos	Bancos e Organizações não Governamentais
Características do cliente	Diversos tipos de empresas formais e empregados assalariados	Empresários de baixos rendimentos com empresas familiares e educação formal limitada
Características do produto	Valores elevados; Prazos longos; Baixas taxas de juro	Valores reduzidos; Prazos curtos; Altas taxas de juro
Metodologia de empréstimo	Exigência de garantias e documentação formal; pagamentos mensais.	Análise do devedor e do seu fluxo de caixa, com inspeção local; pagamentos semanais.

Fonte: Adaptado de Alfonso e Azpitarte (2002); Otero e Rhine (1994)

Em Portugal, a Associação Nacional de Direito ao Crédito, fundada em 1998, opera no mercado desde 1999, e desde então já forneceu 1 949 968 Euros a pequenos empreendimentos, criando 521 empregos (ANDC, 2005).

2.3.3 Factores que afectam as necessidades de financiamento inicial das microempresas

Sánchez (1998), Heino e Págan (2001), assim como Baptista (2003), consideram cinco categorias nas quais os factores que afectam a necessidade de financiamento inicial das microempresas podem ser agrupados:

- características dos empresários, como sejam idade, escolaridade, estado civil e forma de entrada no negócio;
- características da empresa, como sejam o número de empregados, a quantidade de anos em actividade e o rácio de capital próprio / imobilizado;
- sector de actividade em que a empresa opera, sendo considerado comércio e serviços;
- zona de residência/actividade da empresa;
- dinâmica da empresa, onde são considerados factores como a observância ou não das normas, os planos de expansão da empresa e o facto de realizar ou não venda directa ao público.

2.3.3.1 Características do empresário

De acordo com Heino e Págan (2001), quanto maior a idade do empreendedor e o seu nível de escolaridade, menor a sua necessidade de recurso a capital externo. A observação que a necessidade de capital externo diminui com o aumento da idade foi também registada por Evans e Leighton (1989). Tal está relacionado com a maior capacidade de aquisição de poupanças que se assume acontecer à medida que a idade aumenta.

A influência do nível de escolaridade estará relacionada não só com a maior remuneração e capacidade para acumulação de riqueza (Heino e Págan, 2001), mas também poderá ser utilizado como indicador para a capacidade geral do indivíduo para adquirir capitais e realizar poupanças (Nabi, 1999).

O sexo é uma variável relevante na medida em que tanto Heino e Págan (2001) como Baptista (2003) verificaram ser maior a necessidade de recurso a capital externo por parte das mulheres. A idade das empreendedoras também tende a ser superior à dos empreendedores, devido a dificuldade das mesmas em acumular recursos tão rapidamente como os homens, o que por sua vez será devido às barreiras por estas encontradas no mercado de trabalho (Heino e Págan, 2001).

O estado civil do empreendedor não foi considerado relevante para as necessidades de capital externo no estudo realizado por Heino e Págan (2001). Embora encontrassem evidência que indivíduos do sexo feminino tivessem uma maior probabilidade de não serem casados, e tal teoricamente lhes fornecesse um suporte financeiro mais frágil (Sanchez, 1998).

Heino e Págan (2001) também consideraram irrelevante para a necessidade de capital externo o estatuto de migrante, conclusão contrária à de Sanchez (1998), embora esta tenha analisado a relação deste estatuto apenas com a necessidade de capital para uma empresa já existente.

Heino e Págan (2001) e também Baptista (2003) consideraram importante a necessidade de capital externo inicial no caso de indivíduos que se encontrem desempregados e que foram forçados involuntariamente ao empreendedorismo.

2.3.3.2 Características da empresa

Segundo Evans e Jovanovic (1989) existe uma correlação positiva entre probabilidade de iniciar um empreendimento e a experiência de negócio do empreendedor. Para além desta relação, Heino e Págan (2001), assim como Baptista (2003) encontraram evidências estatisticamente significativas entre a experiência de negócio e a necessidade de capital externo inicial.

Ainda segundo os mesmos autores, estão também positivamente relacionados com a necessidade de capital inicial, o activo total da empresa e o número de empregados. Estas variáveis constituem um indicador da dimensão da empresa (Evans e Jovanovic, 1989).

Tal é consistente com as observações de Romano et al. (2001), segundo os quais a dimensão da microempresa é um dos factores mais significativamente relacionados com a decisão de endividamento.

2.3.3.3 Sector de actividade

O sector de actividade é também relevante, sendo que Heino e Págan (2001) observaram que uma empresa que opera no sector dos serviços apresentará menores necessidades de capital que empresas de quaisquer outros sectores, resultados que foram também confirmados por Baptista (2003) em Cabo Verde.

2.3.3.4 Zona de residência / actividade da empresa

A necessidade de capital não é igual em diferentes zonas geográficas. Heino e Págan (2001) encontraram necessidades de capital externo significativamente diferentes entre empresas que se situavam junto à fronteira com os Estados Unidos que em qualquer outro lugar do México.

Para Baptista (2003) e Storey e Wynarczyk (1996), a decisão de localização da empresa parece estar relacionada com a sua probabilidade de sobrevivência.

2.3.3.5 Dinâmica da empresa

Heino e Págan (2001) assim como Baptista (2003) verificaram que a existência de planos de expansão futura da empresa geram significativamente maiores necessidades de capital externo, assim como a existência de planos para o empreendedor se estabelecer de forma permanente no negócio, do que em microempresas que não têm essas intenções.

Tal é consistente com Romano et al. (2001), que indica que o planeamento de actividades e estabelecimento de objectivos é um dos factores mais relacionados com a decisão de endividamento.

Heino e Págan (2001) também indicam que quando o proprietário de uma microempresa cumpre com as suas obrigações legais, fiscais e laborais, a necessidade de capital externo diminui de forma significativa.

CAPÍTULO III

METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO

3.1 Introdução

De acordo com os objectivos enunciados no capítulo I e a revisão da literatura realizada no capítulo II, ressaltam duas questões que têm orientado os trabalhos de investigação empírica e que estão relacionadas com a criação e o financiamento das microempresas.

Em primeiro lugar, existe a necessidade de conhecer melhor o processo de criação das microempresas, nomeadamente as motivações dos empresários e os factores precipitadores da decisão de criação do empreendimento.

Em segundo lugar, torna-se necessário estudar as restrições ao nível do financiamento que limitam a criação, sobrevivência e crescimento de microempresas.

A reflexão sobre estes assuntos permitiu a formulação de uma hipótese de trabalho para responder aos objectivos definidos e que será testada nesta dissertação:

A necessidade de recurso ao financiamento externo para a criação de microempresas depende das características sócio-económicas dos microempresários, da dimensão das microempresas, do sector de actividade em que operam e da sua dinâmica de gestão.

Esta hipótese foi testada com base em entrevistas realizadas junto de proprietários de microempresas no concelho de Évora, as quais foram realizadas segundo um questionário previamente elaborado (Anexo I – Modelo de questionário).

De acordo com os objectivos do estudo pretende-se, em primeiro lugar, esboçar o quadro sócio-económico da microempresa e do microempresário do concelho de Évora. Seguidamente procura-se identificar os principais problemas relacionados com a questão do financiamento da criação de negócios. Por fim, pretende-se identificar as

variáveis sócio-económicas que condicionam a necessidade de recurso ao financiamento inicial externo (Capital semente) para as microempresas do concelho de Évora, testar o seu poder explicativo e quantificar a magnitude do seu impacto.

O perfil sócio-económico do microempresário e da microempresa serão estudados com recurso a técnicas de estatística descritiva.

A identificação e o impacto dos principais factores explicativos sobre as necessidades de financiamento serão estudados com recurso à estimação de uma função de regressão probabilística, na qual a variável dependente será a necessidade de financiamento. Esta variável, de natureza qualitativa, poderá assumir dois valores possíveis, um (1) e zero (0), consoante se verificar ou não a necessidade de financiamento externo.

As variáveis independentes ou explicativas incorporadas no questionário dirigido aos microempresários (Anexo I) foram aquelas já identificadas como relevantes no capítulo 2.3.3.

O objectivo será encontrar uma relação entre um conjunto de factores, característicos dos indivíduos e das empresas e a probabilidade de um indivíduo assumir um determinado posicionamento relativamente à sua necessidade ou não de financiamento externo.

A estimação dos parâmetros da regressão realizou-se por recurso ao programa econométrico STATA, versão 8.0.

3.2 Definição da amostra, do questionário e do processo de recolha de dados

Para alcançar os objectivos propostos nesta dissertação, tornou-se necessária a realização de um questionário junto de uma amostra representativa de um conjunto de microempresas existentes na economia do concelho de Évora.

No questionário são colocadas questões relativas à situação sócio-económica actual da microempresa bem como relativamente à sua situação inicial. São também realizadas questões relativas aos principais problemas e constrangimentos do sector das microempresas relativamente à problemática do seu financiamento.

O questionário, que se apresenta no anexo I, foi realizado através do contacto directo com as microempresas, sendo sempre que possível realizada uma entrevista com o microempresário. Para aferir a pertinência das questões e a melhor compreensão das mesmas junto dos inquiridos, foi realizado um pré-teste em onze microempresas.

O questionário foi aplicado nos meses de Outubro, Novembro e Dezembro de 2004. Das empresas inquiridas não se obteve respostas em cinco, o que significa uma taxa de resposta de 95%.

Os dados relativos ao universo seleccionado, que foi todo o tecido microempresarial do concelho de Évora, foram obtidos através da base de dados BELEM do Instituto Nacional de Estatística. A amostra na qual foi realizado o estudo foi escolhida aleatoriamente a partir desta fonte, havendo a preocupação de assegurar a representatividade ao nível sectorial relativamente ao universo.

Quadro 3.1 – Caracterização do Universo face à amostra

Secção CAE	Total de microempresas	%	Amostra	%
Secção A	559	10,04%	7	6,67%
Secção B	1	0,02%	0	0,00%
Secção C	2	0,04%	0	0,00%
Secção D	361	6,48%	5	4,76%
Secção E	1	0,02%	0	0,00%
Secção F	1122	20,15%	21	20,00%
Secção G	1853	33,29%	38	36,19%
Secção H	530	9,52%	14	13,33%
Secção I	120	2,16%	2	1,90%
Secção J	331	5,95%	3	2,86%
Secção K	398	7,15%	8	7,62%
Secção L	0	0,00%	0	0,00%
Secção M	25	0,45%	1	0,95%
Secção N	157	2,82%	3	2,86%
Secção O	107	1,92%	3	2,86%
Totais	5567	100,00%	105	100,00%

Fontes: Base de dados Belém do INE; Dados do questionário

3.3 Variáveis do estudo

Foi identificado na literatura um conjunto de variáveis relacionadas com as necessidades de financiamento inicial das microempresas. Com algumas adaptações que a seguir se justificam, tais variáveis foram incluídas no questionário apresentado no Anexo I.

Neste sentido, foram estudadas as seguintes variáveis relativas às características sócio-económicas do empresário:

- anos de escolaridade do microempresário;
- a sua idade;
- o sexo;
- motivações para entrada no negócio, de modo a aferir a forma de entrada no sector, distinguindo-se entre voluntária e involuntária.

A escolha das variáveis obedeceu às razões apontadas nos estudos referidos na revisão bibliográfica no capítulo 2.3.3. Foram também influenciadas pelo conhecimento empírico da realidade.

Em virtude da influência do estado civil ter sido identificada por Heino e Págan (2001) como não relevante, tal variável não foi incluída neste estudo.

No que respeita às características sócio-económicas da empresa, foram consideradas:

- os anos de actividade da empresa;
- o número de trabalhadores;
- o activo imobilizado da empresa.

A recolha de informação sobre os elementos do activo imobilizado da empresa revelou-se particularmente problemática, tendo muitos dos microempresários inquiridos recusado fornecer esse valor.

O sector de actividade da empresa em estudo foi também considerado relevante, tendo sido tal informação obtida através da base de dados BELEM do Instituto Nacional de Estatística.

Foi omitida qualquer consideração ao local de residência ou de actividade da empresa, por se considerar que a região em estudo é demasiado pequena para existir uma diferenciação significativa das empresas com base nesta variável.

No que respeita à dinâmica da microempresa foi considerada a existência ou não de planos de expansão de negócio e a perspectiva da sua evolução. Dada a natureza da aplicação do questionário via entrevista, não foi inquirida a relação das microempresas com as entidades oficiais. Guerreiro et al. (2001) relataram grandes dificuldades e desconfiança generalizada dos inquiridos quando confrontados com tal tipo de questões.

3.4 Definição do modelo de regressão

Nesta secção discute-se o modelo estatístico utilizado, cujas variáveis explicativas foram já identificadas na secção anterior.

Uma vez que nesta dissertação se pretende estudar uma situação de resposta sim ou não, função de várias variáveis explicativas, utilizar-se-á um modelo probabilístico de escolha discreta (Pinheiro e Galego, 1995).

A variável dependente, neste caso a necessidade de financiamento inicial, admite dois valores possíveis, o que corresponde à definição de variável dicotómica ou binária¹. A resposta afirmativa refere-se ao caso em que se verifica o atributo (recurso ao financiamento externo) na variável dependente, sendo-lhe normalmente atribuído um valor um (1). No caso contrário, em que não se verifica nenhum atributo, e que corresponde a uma situação de autofinanciamento, o valor que se atribui é zero (0).

¹ A variável dicotómica é um caso especial de variável politómica ou de múltipla categoria; uma família pode por exemplo não ter férias, ter férias em Portugal, ter férias no resto da Europa ou ter férias noutra lugar.

Econometricamente o tratamento de tais casos é feito com recurso a uma variável artificial (dummy) endógena (Pinheiro e Galego, 1995). Segundo os mesmos autores, as abordagens mais comuns para estimar este tipo de modelos são com recurso a:

- Modelo linear de probabilidade;
- Modelo Logit;
- Modelo Probit.

O modelo linear de probabilidade padece de algumas limitações como seja a ineficiência dos estimadores dos mínimos quadrados e a não verificação da distribuição normal dos erros e dos estimadores. Por este motivo, é possível a sua não validação através dos testes clássicos de significância. Para além disso, a utilização deste modelo apresenta também dificuldades ao nível da previsão.

Os modelos Logit e Probit, por seu lado, não padecem das limitações do modelo linear de probabilidade, pelo que são adequados ao objectivo desta dissertação e serão descritos em seguida.

3.4.1 O modelo Logit

Considere-se um modelo simples na seguinte forma genérica:

$$Y_i = \beta_1 + \beta_2 X_i + \mu_i \quad (3.1)$$

Em que

X = Anos de escolaridade do proprietário da microempresa,

Y = 1, se o proprietário recorreu ao financiamento externo para financiar a actividade,

Y = 0, se o proprietário apenas efectuou o financiamento com recurso a fundos próprios (autofinanciamento).

Em modelo do tipo (3.1) o Y_i é uma variável dependente dicotómica expressa em função de uma ou mais variáveis explicativas. $E(Y_i | X_i)$ representa a probabilidade condicional de que Y_i se verifique dado X_i , o que para o modelo indicado representaria a

probabilidade de um microempresário com anos de escolaridade X_i recorrer ao financiamento externo.

Admitindo que $E(\mu_i) = 0$, obtém-se que $E(Y_i | X_i) = \beta_1 + \beta_2 X_i$ (3.2)

Indicando por P_i a probabilidade de que $Y_i = 1$ e $1 - P_i$ a probabilidade que $Y_i = 0$ (ou seja, que o evento ocorra ou não, respectivamente), então a variável Y_i tem a seguinte distribuição:

Y_i	Probabilidade
0	$1 - P_i$
1	P_i
Total	1

Logo, pela definição de esperança matemática, obtém-se:

$$\begin{aligned}
 E(Y_i) &= 0(1 - P_i) + 1(P_i) \\
 &= P_i
 \end{aligned}
 \tag{3.3}$$

Comparando (3.2) com (3.3) pode-se equacionar:

$$E(Y_i | X_i) = \beta_1 + \beta_2 X_i = P_i
 \tag{3.4}$$

Como a probabilidade P_i deve situar-se entre 0 e 1, obtém-se a restrição

$$0 \leq E(Y_i | X_i) \leq 1
 \tag{3.5}$$

ou seja, a probabilidade condicional deve assumir valores entre 0 e 1.

Considerando $E(Y_i | X_i) = P_i = P_i$, em que X são os anos de escolaridade do proprietário da microempresa e $Y_i = 1$ significa a manifestação de necessidades financeiras, será possível escrever a seguinte representação da situação de evidência de necessidades financeiras:

$$P_i = E(Y_i = 1 | X_i) = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_1 + \beta_2 X_i)}} \quad (3.6)$$

A equação (3.6) pode-se ainda escrever como

$$P_i = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}} \quad (3.7)$$

Em que $Z_i = \beta_1 + \beta_2 X_i$.

A equação (3.7) é conhecida como função distribuição logística (acumulada).

Verifica-se que enquanto Z_i varia entre $-\infty$ a $+\infty$, P_i varia entre 0 e 1 e P_i não está linearmente relacionado com Z_i .²

Se P_i , a probabilidade de um microempresário necessitar de financiamento externo, é dado por (3.7), então $(1-P_i)$, a probabilidade de recurso a autofinanciamento, é dada por

$$1 - P_i = \frac{1}{1 + e^{Z_i}} \quad (3.8)$$

Logo é possível escrever

$$\frac{P_i}{1 - P_i} = \frac{1 + e^{Z_i}}{1 + e^{-Z_i}} = e^{Z_i} \quad (3.9)$$

Aplicando o logaritmo natural a (3.9) obtém-se

$$L_i = \ln \left(\frac{P_i}{1 - P_i} \right) = Z_i = \beta_1 + \beta_2 X_i \quad (3.10)$$

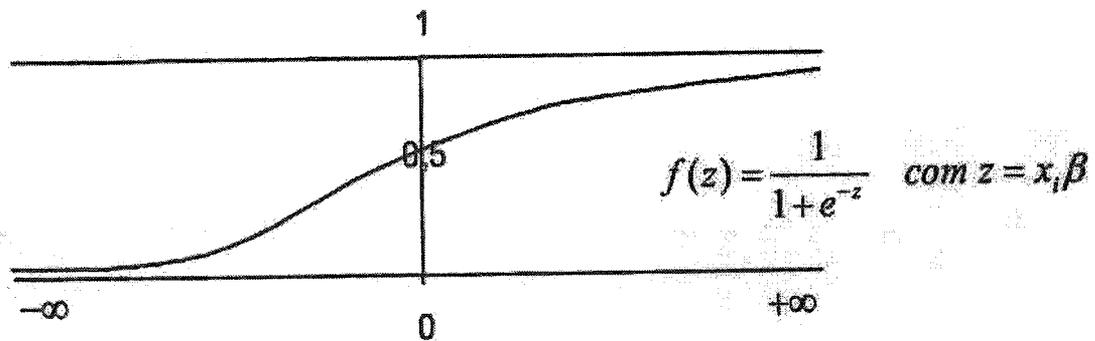
Ou seja, o logaritmo da razão de probabilidades será linear em X e nos parâmetros. L denomina-se Logit, e daí a designação de modelos Logit para modelos do tipo (3.10).

$$\text{Para fins de estimativa escreve-se } L_i = \ln \left(\frac{P_i}{1 - P_i} \right) = \beta_1 + \beta_2 X_i + \mu_i \quad (3.11)$$

² Enquanto Z_i tende para $+\infty$, e^{-Z_i} tende para zero, e enquanto Z_i tende para $-\infty$, e^{-Z_i} aumenta indefinidamente; $e = 2,71828$

Para estimar o modelo são necessários os valores de X_i e os valores do logit L_i . A estimação dos parâmetros é realizada com recurso ao método da máxima verosimilhança, em que os coeficientes estimados são medidas da variação do rácio das probabilidades.

Figura 3.1 – Representação gráfica da Função Logística



Para aferir a qualidade de ajustamento do modelo é utilizado o pseudo- R^2 , a taxa de erro aparente e o critério de informação de Akaike.

O pseudo- R^2 pode assumir valores entre 0 e 1. Tem interpretação semelhante ao coeficiente de determinação do modelo de regressão quando os valores assumidos são iguais a 0 ou 1. Se o valor for igual a 0, o máximo da função log-verosimilhança é atingido quando todos os coeficientes das variáveis explicativas são nulos. Se o valor for igual a 1, significa que existe um ajustamento perfeito do modelo.

A taxa de erro aparente procura indicar a percentagem de erro de classificação resultante de uma determinada função logística estimada.

Figura 3.2 - Matriz de classificação na função logística

Observado	Previsto		
	Y=1	Y=0	
Y=1	A	B	n1
Y=0	C	D	n2
			n

Onde:

A e D são previsões correctas; B e C são erros de classificação;

n_1 é o número de observações do grupo 1; n_2 o número de observações do grupo 2

n é o número de observações dos dois grupos.

A taxa de erro aparente é dada por $\frac{B + C}{n}$.

O critério de informação de Akaike (AIC) é utilizado como medida de qualidade do ajustamento. Este pondera a dimensão da amostra e o número de coeficientes incluídos. A sua estatística aproximada é dada por $-2\ln L$, ajustado pelos graus de liberdade, significando valores reduzidos um melhor ajustamento do modelo.

3.4.2 O modelo Probit

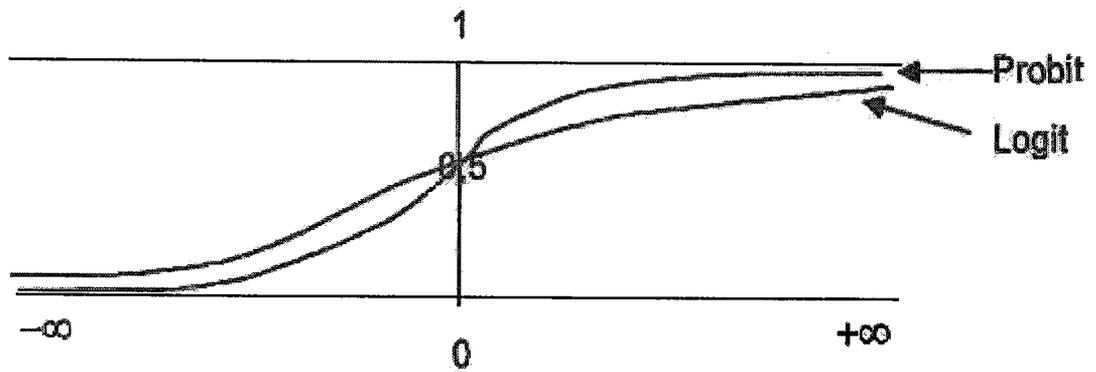
Um outro modelo que pode ser utilizado para explicar o comportamento de uma variável dependente dicotómica é o modelo Probit. A sua diferença relativamente ao Logit reside na função de distribuição utilizada, naquele caso uma regressão logística, e no caso do Probit uma distribuição normal estandardizada

A função $F(\cdot)$ para o modelo Probit escrever-se-á então do seguinte modo:

$$F(X_i\beta) = \int_{-\infty}^{X_i\beta} \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{t^2}{2}} dt = \int_{-\infty}^{X_i\beta} \phi(t) dt = \Phi(X_i\beta) \quad (3.12)$$

Os dois modelos são comparáveis. Graficamente é visível que a sua maior diferença reside no facto da distribuição do modelo Logit ser menos inclinada, aproximando-se mais lentamente dos eixos do que a função Probit.

Figura 3.3 – Representação gráfica das funções Logit e Probit



A escolha entre os dois modelos é ditada pela conveniência matemática e pela disponibilidade dos programas de estimação. Por este motivo será escolhida a função Logit.

CAPÍTULO IV

APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Este capítulo pretende proceder à apresentação dos resultados obtidos do questionário aplicado e da metodologia anteriormente descrita.

Em primeiro lugar será traçado o perfil sócio-económico do microempresário do concelho de Évora. Também será analisada a sua distribuição por sector de actividade, a sua dinâmica e estratégias de financiamento, assim como a sua percepção dos problemas do sector.

Em segundo lugar será realizada uma análise econométrica dos principais factores indicados como condicionantes das necessidades de financiamento inicial das microempresas.

4.1 Caracterização sócio-económica do microempresário e da micro empresa

Quadro 4.1 – Caracterização sócio-económica do microempresário e da microempresa

Características Sócio-Económicas	Média	(DP)
<i>Microempresário</i>		
Idade do proprietário	46,57	9,79
Anos de Escolaridade	8,53	4,31
Anos de experiência como Micro-Empresário	11,50	8,07
Percentagem de Mulheres	16,19	N/A
<i>Microempresa</i>		
Número de trabalhadores	4,29	2,80
Idade da empresa	10,73	10,44

Fonte: Dados dos Questionários

(DP) = Desvio Padrão

A média da idade das respostas válidas aos questionários é de 46,57 anos. A idade mínima encontrada foi de 28 anos, e a máxima de 76 anos.

A escolaridade média dos microempresários é com 8,53 anos inferior à actual escolaridade obrigatória, o 9º ano. O quadro 4.2 apresenta os escalões de escolaridade dos entrevistados.

Quadro 4.2 – Nível de escolaridade

Nível de Escolaridade	Nº de casos	%
1º ciclo do ensino básico ou inferior	29	27,62
2º ciclo do ensino básico	22	20,95
3º ciclo do ensino básico	21	20,00
10º / 11º ano	6	5,71
Ensino Secundário	13	12,38
Bacharelato	1	0,95
Licenciatura	11	10,49
Mestrado	2	1,90
Total	105	100,00

Fonte: Dados dos Questionários

Com menos de um terço dos microempresários apresentando uma escolaridade ao nível do 1º ciclo do ensino básico e 68,57% a actual escolaridade obrigatória, pode considerar-se que os microempresários do concelho de Évora apresentam um baixo nível de habilitações literárias. No entanto, estes dados são favoravelmente comparados com os 77% de escolaridade obrigatória para a população do Alentejo e com os 75% da média nacional para o mesmo nível.

Apenas 16,19% dos microempresários são do sexo feminino, pelo que se pode dizer que a microempresarialidade é um universo substancialmente masculino.

Em média os microempresários têm uma experiência de negócios significativa, com 11,50 anos.

Quadro 4.3 – Idade das Empresas

	Nº Empresas	%
Menos de 3 anos	6,00	5,77%
Entre 3 e 8 anos	40,00	38,46%
Mais de 8 anos	58,00	55,77%
	104,00	100,00%

Fonte: Dados dos Questionários

A média de idade das microempresas entrevistadas é também elevada, atingindo mais de 10,73 anos. Apenas 6 empresas entrevistadas tinham menos de três anos, facto que se deve pelo menos em parte ao fornecimento por parte do Instituto Nacional de Estatística de dados com dois anos de idade à data da aplicação do questionário.

O número médio de trabalhadores nas empresas da amostra é de 4,29 pessoas. Foram entrevistados 20 empresários que trabalham sozinhos, sendo que 73% das empresas entrevistadas têm 5 ou menos funcionários.

Quadro 4.4 – Idade dos empresários no início dos negócios

Escalões de Idade	Nº de Casos	%
Até 25 anos	11	11,22%
Entre 25 e 35 anos	45	45,92%
Entre 35 e 45 anos	27	27,55%
Mais de 45 anos	15	15,31%
	98	100,00%

Fonte: Dados dos Questionários

Em média os empresários iniciaram os seus próprios negócios com 35,27 anos. O empresário mais novo a iniciar o seu próprio negócio fê-lo com 18 anos, e o mais idoso com 65 anos. A maioria dos microempresários inicia no entanto a sua actividade por conta própria antes dos 35 anos (57,14%).

As razões mais apontadas para a criação dos seus negócios foram razões relacionadas com a obtenção de independência profissional (29,26%) e a detecção de oportunidade de negócio (25,00%). Estes resultados são consistentes com os obtidos por Silva e Mira (1999) no seu inquérito às empresas alentejanas. Também consistente com a literatura é o peso maior que parecem ter os factores relacionados com as recompensas do auto-emprego do que os que exercem pressão para o empreendedorismo. Destes últimos o desemprego, com apenas 11 menções, parece ter um papel reduzido na motivação para o início de negócios no concelho de Évora.

Outras razões mencionadas estão relacionadas com motivos de saúde, de regresso ao país após emigração, e com a necessidade sentida de contribuir para a comunidade.

Quadro 4.5 – Principais motivos para a Criação de Empresas

Motivos	Nº de Empresas (*)	% (*)
Assumir negócio da família	15	7,98%
Complemento do rendimento familiar	9	4,79%
Detecção de oportunidade de negócio	47	25,00%
Obter independência profissional	55	29,26%
Necessidade de Auto-realização	28	14,89%
Desemprego	11	5,85%
Insatisfação com a anterior situação profissional	16	8,51%
Outras razões	7	3,72%

Fonte: Dados do Questionário

(*) A soma das percentagens é superior a 100% e o número de empresas superior ao número de aderentes, devido à existência de respostas múltiplas.

Exactamente um terço dos empresários revelaram possuir planos para a expansão das suas actividades. Não obstante tal facto, os microempresários na sua maioria (69,52%) revelam que não têm outras ambições para o seu negócio para além da sobrevivência do mesmo.

Quadro 4.6 – Perspectivas de orientação do negócio

Perspectivas de negócio	Nº de casos	%
Sobrevivência	73	69,52%
Pequena expansão das actividades	8	7,62%
Grande expansão das actividades e vendas	21	20,00%
Não Sabe / Não Responde	3	2,86%
	105	100,00%

Fonte: Dados do Questionário

4.2 Caracterização das estratégias de financiamento

A maioria dos microempresários recorre a poupanças pessoais como forma de iniciar os seus empreendimentos (52,80%). A segunda principal fonte de financiamento, o empréstimo bancário, é responsável por apenas 19,20% dos casos.

Foram registados quatro casos em que apoios do estado contribuíram para o financiamento inicial das microempresas, tendo-se registado comentários de outros três inquiridos que solicitaram apoios, tendo estes sido recusados.

Quadro 4.7 – Forma de Financiamento Inicial das Microempresas

Poupança Pessoal	66	52,80%
Venda de Património	0	0,00%
Recebimento de Herança / Prémio	1	0,80%
Outra Forma	13	10,40%
Empréstimo de Familiares ou Amigos	9	7,20%
Empréstimo Bancário	24	19,20%
Microcrédito	0	0,00%
Subsídios	4	3,20%
Adiantamento de clientes	3	2,40%
Crédito de Fornecedores	5	4,00%
Total	125	100,00%

Fonte: Dados do Questionário

(*) O número de empresas é superior ao número de aderentes, devido à existência de respostas múltiplas.

Inquiridos sobre os principais problemas para a criação e desenvolvimento do negócio, a questão mais referida, por 28,85% dos inquiridos, foram os impostos elevados. A concorrência elevada, que alguns inquiridos classificam de desleal, é a seguinte maior preocupação dos empresários, sendo que a existência de demasiadas barreiras legais ocupam o terceiro lugar no rol de preocupações dos microempresários.

Quadro 4.8 – Principais problemas na criação e desenvolvimento dos negócios

Problemas Referidos	Nº de Casos (*)	%
Falta de mercado	15	7,21%
Baixo nível escolar	0	0,00%
Falta de equipamentos adequados	4	1,92%
Pouca eficiência dos trabalhadores	12	5,77%
Falta de experiência no negócio	11	5,29%
Falta de fornecedores	0	0,00%
Falta de capital inicial e de expansão	18	8,65%
Concorrência	44	21,15%
Barreiras Legais	20	9,62%
Impostos Elevados	60	28,85%
Crédito mal-parado	4	1,92%
Crise económica	9	4,33%
Outras Razões	11	5,29%
Total	208	100,00%

Fonte: Dados do Questionário

(*) O número de empresas é superior ao número de aderentes, devido à existência de respostas múltiplas.

Quadro 4.9 – Empréstimos solicitados depois do arranque do negócio

Fontes de Financiamento	Número de Casos	%
Nenhum / só existiu o inicial	62	59,62%
Bancos Comerciais	40	38,46%
Amigos ou parentes	1	0,96%
Microcrédito	1	0,96%
Outros	0	0,00%
	104	100,00%

Fonte: Dados do questionário

Mais de metade dos inquiridos (59,62%) revelaram que não realizaram qualquer empréstimo ou nenhum outro para além do inicial. Dos restantes casos, apenas dois não recorreram ao empréstimo de bancos comerciais para financiar o seu negócio.

Quadro 4.10 – Factores que dificultaram ou impediram a obtenção de empréstimos

Dificuldades Apontadas	Número de Casos	%
Historial de crédito	3	8,57%
Valor das Garantias	13	37,14%
Performance do negócio	7	20,00%
Dificuldade de exposição	3	8,57%
Falta de competências empresariais	0	0,00%
Burocracia	8	22,86%
Outras (Idade excessiva)	1	2,86%
	35	100,00%

Fonte: Dados do Questionário

O factor mais apontado pelos inquiridos como tendo impedido ou dificultado a obtenção de empréstimos é o valor das garantias pedidas pelas instituições de crédito no processo de formalização do mesmo.

A excessiva burocracia envolvida na negociação dos empréstimos é o aspecto seguinte mais importante, totalizando 22,86% dos casos.

4.3 Análise dos factores que condicionam a procura de financiamento externo

Tomando como ponto de partida os resultados do inquérito, estabeleceu-se uma função de probabilidade (recurso a empréstimo ou autofinanciamento) em função das

necessidades explicativas das necessidades de financiamento inicial dos microempresários, reportadas à data da criação da microempresa.

Foi realizada uma análise econométrica com o auxílio do programa Stata v.8.0, a qual permitiu averiguar a significância estatística das variáveis consideradas.

4.3.1 Análise do ajustamento global do modelo de regressão

Hipótese: A necessidade de recurso ao financiamento externo das microempresas depende das características sócio-económicas dos microempresários e da microempresa, da dimensão e dinâmica de gestão da microempresa e do sector de actividade.

Para testar a hipótese em discussão nesta dissertação é definida a função de probabilidade necessidade de financiamento externo (nec_fin)¹ que adquire a formulação seguinte:

$$Nec_fin = f(\text{idade, idade2, escola, mulher, entr_inv, anos_emp, trabalh, sector, migrante, dinâmica})$$

Onde:

- Idade - Idade do microempresário;
- Idade2 - Quadrado da idade do microempresário;
- Escola - Grau de escolaridade;
- Mulher - Sexo do microempresário (mulher=1);
- Entr_inv - Quando ocorre entrada involuntária no negócio;
- Anos_emp - Idade da microempresa;
- Trabalh - Nº de trabalhadores da empresa, incluindo o proprietário;
- Sector - Sector de actividade da empresa (Serviços = 1; Indústria =0);
- Migrante - Situação em que o microempresário vem de outro sector de actividade;

¹ $Nec_fin = 1$ para um microempresário necessitando de financiamento externo e $nec_fin = 0$ para um microempresário que recorrer ao autofinanciamento.

Dinâmica - Dinâmica da microempresa, aferida pela existência de planos de expansão.

Os resultados da regressão estimada são sintetizados no quadro seguinte:

Quadro 4.11 – Resultados da estimação da equação de regressão probabilística

Logit estimates		Number of obs		105		
Log likelihood = -56.923507		LR chi2(10)		28.95		
		Prob > chi2		0.0013		
		Pseudo R2		0.2027		
nec_fin	Coefficient	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf.	Interval]
idade	.2878981	.2452369	1.17	0.240	-.1927574	.7685537
idade2	-.0034154	.0026961	-1.27	0.205	-.0086997	.001869
escola	-.0168812	.061742	-0.27	0.785	-.1378933	.104131
mulher	.5652455	.7078818	0.80	0.425	-.8221774	1.952668
entr_inv	1.781437	.7418081	2.40	**0.016	.3275202	3.235355
anos_emp	-.034651	.0291778	-1.19	0.235	-.0918385	.0225365
trabalh	.1947558	.111545	1.75	***0.081	-.0238684	.41338
sector	-.201666	.5269563	-0.38	0.702	-1.234481	.8311494
migrante	-.9661343	.5260119	-1.84	***0.066	-1.997099	.06483
dinamica	1.198029	.5478039	2.19	**0.029	.1243526	2.271705
cons	-6.526932	5364244	-1.22	0.224	-17.04066	3.986792

*/**/*** variável significativa ao nível de 1, 5 e 10%, respectivamente

Fonte: Resultados do modelo de regressão Logit (Outputs do Stata)

O Pseudo R2 da regressão estimada é reduzido, de 20,27%. No entanto autores como Gujarati (2000) referem que se trata de um valor normal para dados seccionais. Em modelos de variável dicotómica o R2 é de valor reduzido como medida do grau de ajustamento do modelo, devendo ser interpretado em conjunto com outros critérios, como sejam os valores e sinais dos coeficientes esperados.

A constante do modelo não se revela significativa, pelo que existem outras variáveis importantes, omitidas nesta dissertação, que contribuem para a explicação das necessidades de financiamento inicial das microempresas.

A estatística Chi-quadrado é de 28,95, superior ao valor crítico de 24,72, sugerindo a rejeição de vectores de coeficientes nulos, ao nível de significância de 5%.

Confirma-se a hipótese de partida de que as necessidades de financiamento dependem das características sócio-económicas do microempresário, embora algumas variáveis estudadas não se tenham mostrado estatisticamente significativas.

4.3.2 Análise da magnitude do impacto de variáveis estatisticamente significativas

Mostraram-se estatisticamente significativas as seguintes variáveis:

- A entrada involuntária no negócio, com um nível de significância de 5%;
- O número de trabalhadores da empresa, com um nível de significância de 10%;
- A condição de migrante, também ao nível de 10%;
- A dinâmica da empresa, ao nível de 5%.

A variável entrada involuntária no negócio apresenta um coeficiente positivo, de acordo com o referido em Heino e Págan(2001) e Baptista(2003). Este resultado significa que a probabilidade de recurso a financiamento externo é mais elevada nestes casos. Um empreendedor que entre voluntariamente no negócio tenta minimizar o risco inerente a essa decisão ponderando melhor os factores relativos ao exercício da sua actividade e antecipando soluções para os problemas que provavelmente irão ocorrer. Existirá também uma maior preparação financeira do empreendedor, pelo que a probabilidade de recorrer a financiamento externo será mais reduzida.

A probabilidade de um microempresário que tenha entrado involuntariamente no negócio precisar de financiamento inicial é 5,94 vezes superior à de um microempresário que entre nele voluntariamente.

O número de trabalhadores da microempresa, variável existente para aferir a influência da dimensão da empresa, também se mostrou estatisticamente significativo. Quanto maior o número de trabalhadores da empresa, maior será a probabilidade de esta necessitar de capital externo. Este resultado é consistente com Huang e Brown (1999), e representa a maior dificuldade em dispor dos fundos necessários para investimentos de maior dimensão.

A probabilidade de uma empresa necessitar de financiamento externo é 21,5% por cada trabalhador adicional admitido.

Um microempresário que seja proveniente de outro sector de actividade terá uma menor necessidade de financiamento externo que outro proveniente do mesmo sector. Embora este resultado possa à partida não fazer sentido em virtude da maior probabilidade que um microempresário sem experiência no negócio encontre mais imprevistos, tal é consistente com os trabalhos de Heino e Págan (2001) e Baptista (2003), embora neste último caso o coeficiente obtido não tenha significância.

Tal parece indicar que as necessidades financeiras futuras já terão sido incorporadas na decisão de migração tomada pelo microempresário.

A probabilidade de um microempresário proveniente de um diferente sector de actividade necessitar de financiamento externo é 2,63 vezes inferior à de um microempresário do mesmo sector.

É também consistente com a literatura empresas que apresentam maior dinamismo necessitarem de financiamento externo face a empresas que não têm planos de expansão de negócio (Heino e Págan, 2001; Romano et al., 2001 e Baptista, 2003). Tal reflecte a planificação prévia dos negócios e a definição de objectivos, o que resulta num aumento das suas decisões de endividamento.

Uma empresa dinâmica terá uma probabilidade 3,13 vezes superior de necessitar de financiamento externo do que uma empresa que não o é.

4.3.3 Variações de probabilidades para as variáveis

Embora apenas se tenham verificado como estatisticamente significativas para a explicação das necessidades de financiamento dos microempresários as variáveis modo de entrada, dinamismo da empresa, migração do microempresário e número de

trabalhadores, será possível realizar comentários adicionais sobre as restantes variáveis em estudo.

Nomeadamente, será possível calcular os efeitos de um aumento ou diminuição das variáveis explicativas na necessidade de financiamento externo dos empresários.

Verificou-se que um aumento de **escolaridade** do empresário faz diminuir a sua necessidade de financiamento inicial. Tal resultado é consistente com Heino e Págan (2001), mas contrário ao obtido por Baptista (2003). Este resultado parece explicar-se pela maior capacidade dos microempresários mais qualificados em adquirir e manter um stock de poupança mais elevado.

Também consistente com a literatura é a apresentação de um coeficiente de sinal positivo para a variável **sexo**. As mulheres têm mais 76% de necessidade de financiamento externo inicial que os homens.

Este resultado parece reflectir a discriminação existente nos salários entre homens e mulheres. Em virtude de as mulheres tenderem a auferir rendimentos mais baixos que os homens, tem maior dificuldade em realizar e manter poupanças, o que resultará numa maior necessidade de financiamento externo.

A variável **idade da empresa** apresenta um coeficiente de sinal negativo. Tal significa que microempresas que foram criadas há mais tempo apresentaram menor recurso a financiamento externo. Este resultado é consistente com Baptista (2003), e poderá ser explicado pela maior oferta de produtos financeiros existentes no mercado nacional, nomeadamente na última década, e também pela maior atractividade que o recurso ao crédito pressupõe nos últimos anos, em que se têm registado taxas de juro muito inferiores àquelas que eram praticadas por exemplo na década de 80 ou início da década de 90.

Uma empresa do sector dos serviços ou pequeno comércio apresenta como esperado uma menor necessidade de recurso a financiamento externo que uma empresa grossista,

industrial ou agrícola. Este resultado é consistente com Heino e Págan (2001), Huang e Brown (1999) e Baptista (2003), neste último caso também sem significância estatística.

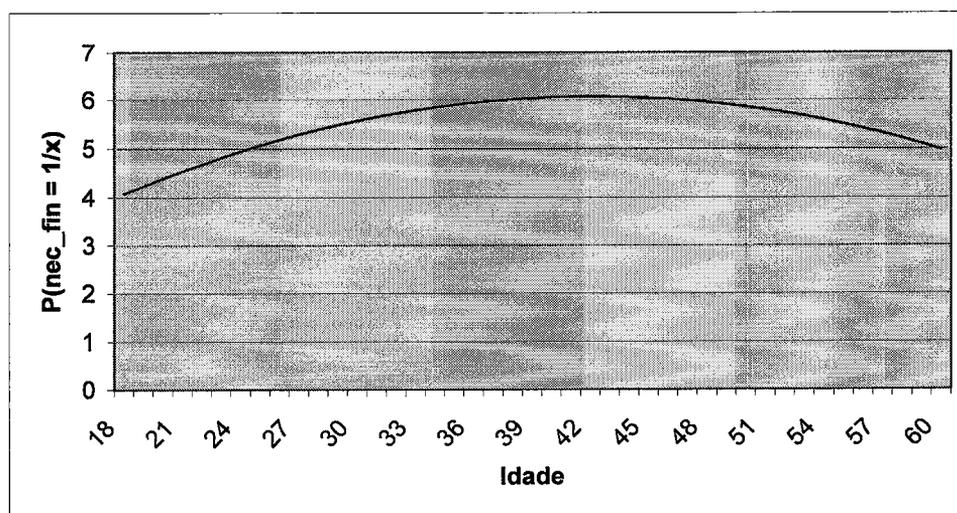
O **sector de actividade** onde a empresa opera será assim relevante para a explicação das suas necessidades de financiamento externo. Uma empresa do sector dos serviços ou pequeno comércio terá uma probabilidade de necessitar crédito 23% mais reduzida do que uma que não pertence àquele sector.

O efeito da idade sobre a probabilidade de existir necessidade de financiamento inicial não é linear. A sua formulação matemática é a seguinte:

$$0,2878981 * \text{Idade} - 0,0034154 * \text{Idade}^2$$

Os resultados obtidos na estimação do modelo de regressão indicam uma probabilidade de recurso a financiamento externo inicial crescente com a idade até aos 42,147 anos, momento a partir do qual esta se torna decrescente.

Figura 4.1- Variação da função de probabilidade em função da idade



Fonte: Resultados do modelo de regressão Logit

Estes resultados são consistentes com aqueles encontrados na literatura, nomeadamente Heino e Págan (2001) e Evans e Leighton (1989). Tal fica a dever-se ao facto de um

indivíduo ter capacidade de acumular mais poupança com a idade, e como tal ter menos necessidade de financiamento externo.

A análise das variações de probabilidades da função probabilística em função das alterações que se verificam nas variáveis explicativas, ainda não significativas, são na maioria dos casos consistentes com a literatura. Tal aponta para a validade das variáveis escolhidas como pertinentes para a explicação das necessidades de financiamento externo das microempresas.

CAPÍTULO V

CONCLUSÕES, RECOMENDAÇÕES, LIMITAÇÕES E SUGESTÕES PARA FUTUROS TRABALHOS DE INVESTIGAÇÃO

Apresentados que estão os principais resultados desta dissertação, são enunciados neste capítulo as principais conclusões do estudo realizado, as recomendações que daí se julgam pertinentes, as limitações do trabalho e pistas para futuros trabalhos de investigação.

5.1 Conclusões

O microempresário que opera no concelho de Évora é na sua maioria do sexo masculino. É um indivíduo de meia-idade, que tende a acumular alguma experiência na direcção do seu negócio. Possui um nível de escolaridade inferior à obrigatória, mas ainda assim superior à escolaridade da população em que se insere.

A entrada no seu negócio deu-se na esmagadora maioria dos casos de forma voluntária, e terá ocorrido em média cerca dos 35 anos de idade. São as recompensas do auto-emprego que motivam principalmente estes empresários ao início da actividade, como a obtenção de independência profissional ou a detecção de oportunidades de negócio.

Na maioria dos casos financiam a sua entrada com recurso a poupanças pessoais, apenas um quinto dos empresários recorrendo a empréstimo bancário. Para aqueles que tentaram recorrer ao crédito bancário, o valor das garantias exigidas pelas instituições de crédito, seguida do excesso de burocracia envolvido nos processos e à má performance do seu próprio negócio, são os principais factores que contribuíram para a sua recusa ou dificuldade de obtenção.

Apesar de cerca de um terço dos microempresários ter planos de expansão do seu próprio negócio, mais de dois terços dos mesmos não têm outras perspectivas que não sejam a sua própria sobrevivência. Queixam-se sobretudo da elevada carga fiscal que têm de suportar, mas também da própria concorrência e da existência de regras e regulamentos “para tudo”.

As necessidades de financiamento inicial das microempresas são condicionadas por vários factores. Constituem factores estatisticamente significativos a forma de entrada no negócio, o número de trabalhadores da empresa, a dinâmica da empresa e a condição de migrante de outro sector de actividade por parte do microempresário.

Os microempresários que entraram voluntariamente no negócio tendem a ter menor probabilidade de recurso a financiamento externo inicial do que um microempresário que fez essa entrada de forma involuntária.

Já os microempresários que têm maior dinamismo tendem a encontrar mais dificuldades que aqueles que não têm tantos planos para o seu negócio. Este aspecto é importante no que concerne à contribuição das microempresas para o emprego, uma vez que a literatura indica que são as empresas que mais crescem que tendem a criar o maior número de empregos.

O número de trabalhadores da microempresa, utilizado como indicador para a dimensão da mesma, foi também verificado como contribuindo positivamente para as necessidades de financiamento inicial externo.

Indivíduos que tenham transitado de outro sector de actividade para aquele que actualmente exercem tendem também a ter uma maior necessidade de financiamento inicial externo.

Outros factores foram também estudados, e, ainda que não possam ser considerados estatisticamente significativos, estão de acordo com os resultados presentes na literatura em geral. A necessidade de financiamento inicial aumenta com a idade até aos 42 anos,

altura em que começa a diminuir; o aumento do nível de escolaridade tende a reduzir essa necessidade de financiamento, assim como o facto de estarmos perante um indivíduo do sexo masculino. Indivíduos que criaram o seu negócio há mais tempo tiveram menor necessidade de financiamento externo, tal como acontece com empresas do sector dos serviços e pequeno comércio.

5.2 Recomendações de política

Apresentadas as principais conclusões do estudo, importa discutir a sua relevância prática. Neste sentido, propõem-se nesta secção algumas considerações destinadas às entidades governamentais e decisores políticos de modo geral.

Em primeiro lugar deverá ser intensificada a aposta na formação específica, tendo em vista não só o aumento da escolaridade dos microempresários de um modo geral, mas também a dotação destes de ferramentas financeiras e de gestão básicas. O aumento da formação criará não só as condições para uma maior acumulação de poupanças por parte dos microempresários e população em geral, que então enfrentariam menores dificuldades para enveredarem pelo empreendedorismo, mas também contribuirá para o aumento da produtividade e qualidade de emprego no universo das microempresas.

A existência de apoios ao auto emprego, sobretudo no caso de indivíduos que se vêm compelidos a escolher essa via como sejam os desempregados são importantes e para manter visto que esses indivíduos são particularmente susceptíveis de enfrentarem necessidades de financiamento inicial.

Por outro lado, o recurso a subsídios estatais ao investimento revelou-se decepcionante na amostra estudada, confirmando-se inclusivamente o sentimento de desconfiança existente nos microempresários. Tal poderá indiciar que os apoios existentes não são os melhores para este tipo de empresas.

Confirmada que está a existência de restrições financeiras ao início da actividade, julgamos existir lugar a uma maior divulgação do microcrédito. Dada a presente dificuldade que existe em obter empréstimos de médio longo prazo por questões de natureza económica junto das instituições financeiras tradicionais, estarão criadas as condições para a aceitação do microcrédito. Neste sentido, o relaxamento das preocupações com crédito malparado por parte das instituições financeiras seria uma boa medida. Poderá até dizer-se que um apoio forte no empreendedorismo requer um sector financeiro também empreendedor.

5.3 Limitações do estudo

Existirão certamente limitações ao estudo realizado, apesar do cuidado existente na minimização das mesmas. Neste sentido, poderão apontar-se os seguintes:

- O questionário poderá eventualmente ter omitido alguma questão relativa a características das empresas. Apesar de a amostra ter sido inquirida sobre questões relativas ao imobilizado da empresa, receberam-se apenas 65 respostas a esta questão, muitas delas de dúbia validade uma vez que provinham de microempresários que tiveram dificuldade em indicar o valor do capital social da sua própria empresa. Possivelmente a obtenção de dados de natureza financeira por este tipo de questionário não será o mais indicado com vista à obtenção de respostas fiáveis.
- Os resultados poderão sofrer de enviesamento no que concerne à sobrevivência das empresas. A base de dados fornecida pelo Instituto Nacional de Estatística inclui apenas empresa que tinham mais de 3 anos de existência à altura do questionário. Empresas que entretanto encerraram não puderam ser inquiridas, pelo que os resultados aqui apresentados referem-se tendencialmente aos casos de sucesso.
- Algumas afirmações e conclusões carecem de estudos mais detalhados, seja sob a forma de questionários ou do cruzamento de variáveis, de modo a captar particularidades, que de outra forma se manifestem imperceptíveis.

5.4 Sugestões para futuros trabalhos de investigação

O potencial de investigação nesta área não se esgota com os resultados do presente estudo. Será necessária a realização de outros estudos semelhantes de forma a que se possam estabelecer comparações no tempo e com outras realidades sócio-económicas, de modo a averiguar os efeitos de mutações sócio-económicas ocorridas.

Eventualmente seria também relevante alargar a área geográfica do estudo, de modo a ser consistente com informação estatística existente.

A questão da independência das microempresas também seria de abordagem pertinente. Importaria estudar até que ponto as microempresas existentes não seriam apenas independentes juridicamente, tendo apenas um fornecedor ou cliente.

Também seria pertinente a realização de estudos procurando a identificação de razões que limitam o crescimento das microempresas, ou contribuem para a sua extinção. Os resultados provenientes deste estudo poderiam constituir um ponto de partida.

A qualidade da investigação seria provavelmente melhorada com o estabelecimento de uma base de dados actualizável com elementos das microempresas, de modo a permitir cruzamentos e associações de variáveis, e eventualmente correlações importantes. Neste sentido, seria interessante a criação de um observatório para as microempresas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alfonso, M. D. e M. J. Azpitarte (2002) El Microcredito como innovación financiera. Su aplicación en países desarrollados, in *Recientes Avances en Economía Financiera, vol. 1*, Sevilla, Asociacion Española de Finanzas, 1-20.
- António, N. S. e V. M. Trigo (1991) *Pequenas Empresas - Sucessos e Insucessos*, Lisboa, Edições Sílabo.
- Assandri, M. e M. Cuomo (1995) *La Microempresa: Definición, Características, Necesidades*, Córdoba, Fundación Friedrich Ebert.
- Associação Nacional de Direito ao Crédito (2005) *Apresentação da Associação Nacional de Direito ao Crédito*, <http://www.microcredito.com.pt>, 2005/09/05.
- Banco Mundial (2002) Divulgação nº2002/277/S, 2002/04/21.
- Baptista, J. G. (2003) *As Micro-Empresas em Cabo Verde e as Suas Necessidades de Financiamento Inicial - Factores Determinantes*, Dissertação de Mestrado, Universidade de Évora.
- Bastardo, C. e A. Gomes (1995) *O financiamento e as aplicações financeiras das empresas*, Lisboa, Texto Editora.
- Birch, D. (1979) *The Job Generation Process*, Final Report to Economic Development Administration, Cambridge, MA.
- Birch, D. (1987) *Job Creation in America: How Our Smallest Companies put the Most People to Work*, New York, Free Press.
- Birley, S. e P. Westhead (1994) A Taxonomy of Business Start-Up Reasons and their Impact of Firm Growth and Size, *Journal of Business Venturing*, 9, 7-31.

- Blackford, M. G. (1999) Small Business in America: An Historical Overview, in Odaka, K. e M. Sawai (ed.), *Small Firms, Large Concerns: The Development of Small Business in Comparative Perspective*, Oxford, Oxford University Press, 47-64.
- Boyle, E. (1994) The Rise of the Reluctant Entrepreneurs, *International Small Business Journal*, 12, 63-69.
- Bruchey, S. W. (ed.) (1980) *Small Business in American Life*, New York, Columbia University Press.
- Cantillon, R. (1755) *Essai sur la Nature du Commerce en General*, traduzido por Higgs, H. (1931), London, Macmillan & Co, Ltd.
- Chell, E., J. M. Haworth e S. A. Brearley (1991) *The Entrepreneurial Personality: Concepts, Cases and Categories*, London, Routledge.
- Comissão Europeia (1996) *Recomendação da Comissão, de 3 de Abril de 1996, relativa à definição de Pequenas e Médias Empresas*, 96/280/CE, Jornal Oficial da União Europeia, 30-04-1996, L 107/4-L 107/9.
- Comissão Europeia (2003) *Recomendação da Comissão, de 6 de Maio de 2003, relativa à definição de micro, pequenas e médias empresas*, 2003/361/CE, Jornal Oficial da União Europeia, 20-5-2003, L124/36-L124/41.
- Cordtz, D. (1994) Small is not beautiful, *Financial World*, 163, 9, 50-55.
- Cromie, S. (1987) Motivations of Aspiring Male and Female Entrepreneurs, *Journal of Occupational Behaviour*, 8, 251-261.
- de Wit, G. (1993) Models of self-employment in a competitive market, *Journal of Economic Surveys*, 7, 4, 367-397.

- Dean, T., G. Meyer e J. DeCastro (1993) Determinants of New Firm Foundations in Manufacturing Industries: Industry Dynamics, Entry Barriers and Organizational Inertia, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 18, 49-60.
- European Network for SME Research (1998) *The European Observatory for SMEs: Fifth Annual Report, 1997*, Luxemburg, Office for Official Publications of the European Communities.
- European Network for SME Research (2002) *SMEs in Europe, including a first glance at EU candidate countries*, Luxemburg, Office for Official Publications of the European Communities.
- Evans, D. e B. Jovanovic (1989) An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints, *The Journal of Political Economy*, 97, 4, 808-827.
- Evans, D. e L. Leighton (1989) Some Empirical Aspects of Entrepreneurship, *The American Economic Review*, 79, 3, 519-535.
- Freire, J. (1995) *O Trabalho Independente em Portugal*, Lisboa, CIES/ISCTE.
- Fuller, S. S. (1999) A importância económica das microempresas nos Estados Unidos e na área de Washington, DC, *Economia e Prospectiva: O Mundo da Microempresa*, 9, 79-93.
- Gartner, W. B. (1988) "Who is an Entrepreneur?" is the Wrong Question, *American Journal of Small Business*, 12, 4, 11-32.
- Gatewood, R., K. Shaver e W. B. Gartner (1995) A Longitudinal Study of Cognitive Factors Influencing Start-up Behaviours and Successes at Venture Creation, *Journal of Business Venturing*, 10, 371-391.
- Gibb, A. A. e J. Ritchie (1982) Understanding the Process of Starting a Small Business, *European Small Business Journal*, 1, 1, 26-45.

- Gonçalves, M. F. (1997) *A Importância da Contabilidade para os Gestores das Pequenas e Médias Empresas*, Dissertação de Mestrado, ISCTE.
- Guerreiro, M. d. D., E. Pegado, N. Rodrigues e S. Saleiro (2001) *Relações Sócio-Laborais em Micro e Pequenas Empresas*, Lisboa, Observatório do Emprego e Formação Profissional.
- Guerreiro, M. d. D. (1996) *Famílias na Actividade Empresarial*, Oeiras, Celta Editora.
- Gujarati, Damodar (2000) *Econometria Básica*, Makron Books, 3ª edição, S. Paulo.
- Haron, S. (1996) Lending to Small Business in Australia: A Note, *The Journal of Small Enterprise Association of Australia & New Zealand*, 4, 1 e 2, 17-26.
- Harrison, B. (1994) The Small Firms Myth, *California Management Review*, 36, 3, 142-158.
- Heino, H. e J. Pagán (2001) Assessing the need for Microenterprises in Mexico to Borrow Start-Up Capital, *Journal of Microfinance*, 3, 1, 131-144.
- Hillier, B. (1997) *The Economics of Assymmetric Information*, Londres, Macmillanpress.
- Homes, S. e P. Kent (1991) An Empirical Analysis of the financial Structure of Small and Large Australian Manufacturing Enterprises, *Journal of Small Business Finance*, 1, 2, 141-154.
- Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas (2004) *IAPMEI – Finanças Empresariais – Garantia Mútua*, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas, <http://www.iapmei.pt/iapmei-art-03.php?id=820>, 2004/12/05.
- Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas (2005) *IAPMEI - Perguntas Frequentes - Sobre as PME*, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas, <http://www.iapmei.pt/iapmei-faq-02.php?tema=7>, 2005/02/18.

Instituto Nacional de Estatística (2002) *Estatísticas das Empresas, 2002*, Lisboa, Instituto Nacional de Estatística.

Instituto Nacional de Estatística (2003) *Anuário Estatístico da Região do Alentejo 2003*, Lisboa, Instituto Nacional de Estatística.

Jones, R. e T. Kohers (1993) A survey to identify reasons for denial of small business loan requests, *Managerial Finance*, 19, 8, 50-61.

Knight, F. H. (1921) *Risk, Uncertainty and Profit*, E. Classics (1964), New York, Mifflin.

Lawrence, L. e R. Hamilton (1997) Unemployment and New Business Formation, *International Small Business Journal*, 15, 13, 78-82.

Ledgerwood, J. (1998) *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective*, Washington, DC, World Bank.

LeRoy, S. e L. D. Singell, Jr (1987) Knight on Risk and Uncertainty, *Journal of Political Economy*, 95, Abril 1987, 394-406.

Liargovas, P. (1998) The white paper on growth, competitiveness and employment and greek small and medium enterprises, *Small Business Economics*, 11, 201-214.

McClelland, D. C. (1953) *Achievement Motive*, Appleton Century Crafts.

McClelland, D. C. (1961) *The Achieving Society*, Princeton, D. Van Nostrand, Co.

Meyers, S. e N. Majluf (1984) Corporate Financing and Investments Decisions When Firms Have Information That Investments do not Have, *Journal of Financial Economics*, 13, Junho 1984, 187-222.

Meyers, S. (1984) The Capital Structure Puzzle, *Journal of Finance*, 39, 575-592.

- Moura, J. P. (1999) Um novo sistema de incentivos para a Microempresa, *Economia e Prospectiva: O Mundo da Microempresa*, 9, 9-19.
- Nabi, I. (1989) Investment in Segmented Capital Markets, *Quarterly Journal of Economics*, 104, August, 453-462.
- Odaka, K. e M. Sawai (1999) Small Business in Historical Perspective, in Odaka, K. e M. Sawai (ed.), *Small Firms, Large Concerns: The Development of Small Business in Comparative Perspective*, Oxford, Oxford University Press, 1-15.
- Otero, M. e E. Rhine (1994) *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor*, West Hartford, Cn, Kumarian Press.
- Palamountain, J. J. (1955) *Politics of Distribution*, Cambridge, Ma, Harvard University Press.
- Pinheiro, A. e A. Galego (1995) *Econometria*, Évora, Universidade de Évora.
- Piore, M. J. e C. F. Sabel (1984) *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, New York, Basic Books.
- Rodrigues, E. F. e L. G. Fernandes (1987) *As PME e o desafio da modernização*, Lisboa, IAPMEI.
- Romano, C. A., G. A. Tanewsky e K. X. Sonyanios (2001) Capital Structure Decision Making: A Model for Small Business, *Journal of Business Venturing*, 2001, May, 285-310.
- Sánchez, S. (1998) *The participation of Mexican microenterprises in credit markets: Gender differences*, Working Paper, World Bank.
- Santos, C. d. (1999) Contribuições para uma política para as Micro e Pequenas Empresas, *Economia e Prospectiva: O Mundo da Microempresa*, 9, 33-42.

- Schumacher, E. F. (1973) *Small is Beautiful: A Study of economics as if People Mattered*, London, Blond & Briggs.
- Schumpeter, J. A. (1934) *The Theory of Economic Development*, traduzido por Opie, R., Cambridge, Ma, Harvard University Press.
- Schumpeter, J. A. (1949) Economic Theory and Entrepreneurial History, in *Essays on Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism (1991)*, New Brunswick, Transaction Publishers.
- Scott, D. (1999) Do you Need to be Creative to Start a Successful Business?, *Management Research News*, 22, 9, 26-41.
- Shailer, G. (1994) Capitalists and Entrepreneurs in Owner Managed Firms, *International Small Business Journal*, 33-41.
- Shapero, A. (1977) *The Role of Entrepreneurship in Economic Development in less than National Level*, Office of Economic Research, Washinton, D.C.
- Silva, J. e N. Mira (1999) Desenvolvimento Industrial do Alentejo: Alguns Condicionantes à Criação e ao Crescimento das Empresas Industriais, *Economia e Sociologia*, 67, 139-158.
- Sohl, J. (1999) The Early Stage Equity Market in the USA, *Venture Capital*, 1, 1, 101-120.
- Stone III, J. e R. M. Wentling (1985) *Stages of Business Development and Job Generation in Wisconsin*, Working Paper, University of Madison - Wisconsin.
- Stoner, C. e F. Fry (1982) The Entrepreneurial Decision: Dissatisfaction or opportunity?, *Journal of Small Business Management*, 39-44.
- Storey, J., D. e O. Wynarczyk (1996) The Survival and Non-Survival of Micro Firms in the U. K., *Review of Industrial Organization*, 11, 211-229.

- Stulz, R. (1999) What's Wrong with Modern Capital Budgeting?, *Financial Practice and Education*, Fall-Winter, 7-11.
- Timmons, J. A. (1994) *New Venture Creation*, Burr Ridge, IL, Irwin.
- Van Auken, H. (2002) A Model of Community-Based Venture Capital Formation to Fund Early Stage Technology-Based Firms, *Journal of Small Business Management*, 40, 4, 287-301.
- Verheul, I. e R. Thurik (2000) *Start-Up Capital: Differences between Male and Female Entrepreneurs - Does Gender Matter?*, Working Paper, Erasmus Research Institute of Management.
- Webster, L., R. Randall and A.-M. Chidzero (1996) *World Bank Lending for Small Enterprises, 1989-1993*, *World Bank Technical Paper n°311*The World Bank, Washington, DC.
- Wengenroth, U. (1999) Small-Scale Business in Germany: The Flexible Element of Economic Growth, in Odaka, K. e M. Sawai (ed.), *Small Firms, Large Concerns: The Development of Small Business in Comparative Perspective*, Oxford, Oxford University Press, 117-39.
- Woodworth, W. (2000) The Third World Economic Empowerment in the New Millenium: Micro-enterprise, Microentrepreneurship and Microfinance, *S.A.M. Advanced Management Journal*, 2000, Autumn, 19-28.
- Xu, S. (1999) As Microempresas: Uma Componente Indispensável para a Economia Chinesa, *Economia e Prospectiva: O Mundo da Microempresa*, 9, 103-112.

ANEXOS

Anexo I - Modelo de Questionário (Guião de entrevista)

1. Caracterização da empresa:

1.1 Nome da empresa:

1.2 Sector de actividade:

1.3 Data de constituição:

1.4 Forma jurídica:

1.5 Número de pessoas ao serviço (incluindo sócios): _____

1.6 Número de sócios: _____

1.7 Capital Social (à data da entrevista): _____

1.8 Bens próprios (Imobilizado): _____

2. Caracterização do sócio respondente:

2.1 Sexo: F M

2.2 Capital Social na empresa: _____ %

2.3 Idade: _____

2.4 Anos de ligação à empresa: _____

2.5 Escolaridade:

≤ 4º ano

2º ciclo completo (6º ano)

3º ciclo completo (9º ano)

10º/11º ano

12º ano completo

- Bacharelato
- Licenciatura
- Mestrado
- Doutoramento

3. Caracterização do arranque de actividade:

3.1 Actividade profissional anterior do sócio:

3.2 Experiência anterior no sector de actividade (anos):

3.3 Motivação para o arranque de actividade :

3.3.1 – Qual a principal motivação para o início da actividade?

3.3.2 – Que outras motivações existiram? (assinalar uma ou mais respostas)

- Assumir negócio da família
 - Recebimento de herança / prémio em totolotarias
 - Complemento do rendimento familiar
 - Detecção de oportunidade de negócio
 - Obter independência profissional
 - Necessidade de auto-realização
 - Perda de emprego a curto prazo / situação de desemprego
 - Insatisfação com a anterior situação profissional
 - Outras razões. Quais? _____
-

3.4 Origens do capital inicial: (em % do capital total inicial):

- Poupança pessoal _____
- Venda de património _____
- Recebimento de herança / prémio _____
- Outra forma _____
- Empréstimo de familiares ou amigos _____
- Crédito bancário _____
- Microcrédito _____
- Subsídios _____
- Crédito de fornecedores _____

Adiantamento de clientes _____

Outra forma _____

4. Dinâmica de microempresa:

4.1 Problemas maiores na criação e desenvolvimento dos negócios (assinalar uma ou mais respostas):

- Falta de mercado
- Baixo nível escolar
- Falta de equipamentos adequados
- Pouca eficiência dos trabalhadores
- Falta de experiência no negócio
- Falta de fornecedores
- Falta de capital inicial e de expansão
- Concorrência desleal
- Barreiras legais
- Impostos elevados
- Outras razões

4.2 A quem foram solicitados os empréstimos mais recentes:

- Não houve nenhum / só existiu o inicial
- Bancos comerciais
- Amigos ou parentes
- Microcrédito
- Outros

4.3 Quais os factores a seguir indicados que dificultaram a obtenção do empréstimo (assinalar uma ou mais respostas):

- Historial de crédito
- Valor de garantias que se podem oferecer
- Performance do negócio
- Dificuldade de exposição escrita e falada
- Falta de competências empresariais
- Burocracia
- Outras
- Não aplicável

4.4 Perspectivas de orientação do negócio:

- Sobrevivência do negócio
- Obter rendimentos mais elevados que empresas outras semelhantes
- Grande expansão do negócio em termos de vendas, pessoal e lucros

4.5 Que investimentos de expansão ou renovação do negócio estão planeados?

4.6 Comentários que o entrevistado queira adicionar

Obrigado pela sua colaboração



O presente questionário destina-se a um trabalho de investigação sobre o tema :
" Factores determinantes do financiamento inicial das microempresas do distrito de Évora".

Para tal, solicito a sua preciosa colaboração através do preenchimento do seguinte questionário com total veracidade.

As suas respostas serão de extrema importância relativamente à temática em estudo.

Este questionário é anónimo e os seus dados confidenciais.

Não escreva o seu nome em parte alguma.