



UNIVERSIDADE DE ÉVORA
Departamento de Gestão de Empresas

Mestrado em Gestão de Empresas
Finanças Empresariais

**“As Micro–Empresas em Cabo Verde e as
Suas Necessidades de Financiamento
Inicial – Factores Determinantes”**

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)

José André Galvão Baptista

Évora, 2003



UNIVERSIDADE DE ÉVORA
Departamento de Gestão de Empresas

Mestrado em Gestão de Empresas
Finanças Empresariais

**“As Micro–Empresas em Cabo Verde e as
Suas Necessidades de Financiamento
Inicial – Factores Determinantes”**

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)

143803

José André Galvão Baptista

Évora, 2003

ERRATA

Onde se lê...

Deve-se ler...

2. CAPÍTULO I – INTRODUÇÃO

página 4

...contribui para a formação do PIB entre 10 a 12% do PIB,...

...contribui com o percentual entre 10% a 12% para a formação do PIB...

3. CAPÍTULO II – REVISÃO DA LITERATURA

página 13

...Usualmente os índices qualitativos mais frequentemente utilizados...

... Usualmente os índices quantitativos mais frequentemente utilizados

página 14

...O European Observatory for SMEs,...

...O Observatório Europeu das Pequenas e Médias Empresas (1998),...

página 17

Quadro 2.1 No de pessoas que vivem com menos de \$1 por dia (excluindo a China)

Fonte: www.worldbank.org, 25 de Janeiro de 2002

página 18

...Em termos de força de trabalho, estima-se que cerca de 75% da força de trabalho...
...Estima-se que cerca de 75% da força de trabalho...

página 21

...entre os quais a literatura explícita com os seguintes:..
...entre os quais, os seguintes, explicitados pela literatura:...

...(World Bank 1999)...
...(Banco Mundial, 1999)...

...uma das áreas mais problemáticas para os pequenos negócios são na opinião de Yusuf...
...uma das áreas mais problemáticas para os pequenos negócios é na opinião de Yusuf...

página 25

...A estrutura de capital que se verifica, Kotev (1999) aponta-a como a causa...
...Kotev (1999) aponta a estrutura de capital como a causa...

página 33

...empréstimo de 50 milhões de dólares....
...empréstimo de 50 milhões de dólares norte-americanos....

página 35

...Apontam-se 1 094 as filiais espalhadas por todo o Bangladesh e a quota de crédito mal-parado não excede os 2%....
...Apontam-se como sendo 1 094 as filiais espalhadas por todo o Bangladesh e não excedente a 2% a quota de crédito mal-parado...

página 43

...o retorno esperado ou cresce com a dimensão da empresa ou é constante, pelo que o resultado parece ser consistente...

...o retorno esperado ou cresce com a dimensão da empresa ou é constante...

...A amostra aleatória de empresas foi seleccionada aleatoriamente, e constituída...

...A amostra de empresas foi seleccionada aleatoriamente e constituída...

página 50

...Quadro 3.2 – Distribuição da amostra por ilhas, por zonas e por sectores de actividade...

...**Quadro 3.2 – Distribuição da amostra por ilhas, por zonas e por sectores de actividade**

Fonte: Definição da amostra e Cálculos próprios...

página 55

...Os modelos Logit e Probit não padecem destas limitações, apresentando-me por isso...

...**Os modelos Logit e Probit não padecem destas limitações, apresentando-se por isso...**

página 67

Correcção do quadro 4.6

Quadro 4.6 – Financiamento inicial por endividamento (Sector Urbano)

URBANO	N.º de casos	%
<i>Empréstimos de familiares</i>	<i>12</i>	<i>37,50</i>
<i>Amigos</i>	<i>2</i>	<i>6,25</i>
<i>Banco</i>	<i>10</i>	<i>31,25</i>
<i>Micro-crédito</i>	<i>2</i>	<i>6,25</i>
<i>Prestamistas particulares</i>	<i>4</i>	<i>12,50</i>
<i>Adiantamento de clientes</i>	<i>2</i>	<i>6,25</i>
<i>Adiantamento de fornecedores</i>	<i>2</i>	<i>6,25</i>

Fonte: Resultados do questionário

...Os micro-empresários urbanos recorrem primeiramente a empréstimos de familiares (40,00%) e, em segundo lugar, mas não muito distante, surge o crédito bancário (33,33%). Na terceira posição aparecem os empréstimos de prestamistas particulares. A quarta posição é ocupada pelo micro-crédito. Os adiantamentos de clientes e de fornecedores surgem na última posição com 3,33%...

...**Os micro-empresários urbanos recorrem primeiramente a empréstimos de familiares (37,50%) e, em segundo lugar, mas não muito distante, surge o crédito bancário (31,25%). Na terceira posição aparecem os empréstimos de prestamistas particulares. A quarta posição é ocupada conjuntamente pelo micro-crédito, pelos adiantamentos de clientes e de fornecedores e empréstimos de amigos (6,25%)...**

Correcção do quadro 4.7

Quadro 4.7 – Financiamento inicial por endividamento (Sector Rural)

<i>RURAL</i>	<i>N.º de casos</i>	<i>%</i>
<i>Empréstimos de familiares</i>	<i>18</i>	<i>60,00</i>
<i>Amigos</i>	<i>2</i>	<i>6,67</i>
<i>Banco</i>	<i>3</i>	<i>10,00</i>
<i>Micro-crédito</i>	<i>7</i>	<i>23,33</i>
<i>Prestamistas particulares</i>		
<i>Adiantamento de clientes</i>		
<i>Adiantamento de fornecedores</i>		

Fonte: Resultados do questionário

...Os empréstimos de prestamistas particulares e de amigos ocupam conjuntamente a quarta e última posição na preferência de financiamento...

...Os empréstimos de amigos ocupam a quarta posição na preferência de financiamento...

Agradecimentos

A elaboração de qualquer trabalho, por muito individual que seja, requer a ajuda, a colaboração e o apoio de outras pessoas e instituições. É com um sentimento de imensa satisfação que escrevo estas palavras de agradecimento para todos os que, directa ou indirectamente, contribuíram para a realização deste trabalho.

Em primeiro lugar, cabe-me manifestar o meu agradecimento ao Banco de Portugal pelo apoio financeiro e humano prestados, o que tornou possível a frequência do curso de mestrado e a elaboração do presente trabalho.

Ao Banco de Cabo Verde pela oportunidade facultada de poder prosseguir os estudos superiores e todo o apoio prestado.

Ao Professor Doutor Jacinto Vidigal da Silva, meu orientador e director do Curso de Mestrado pela sua orientação, pelos ensinamentos transmitidos e toda a disponibilidade evidenciada ao longo da realização da parte escolar do mestrado e ao longo da realização do presente trabalho. Agradeço-lhe igualmente pelas palavras de apoio e pela confiança depositada na minha pessoa, o que também contribuíram para encorajar-me e fazer-me seguir em frente, sobretudo nos momentos mais críticos.

Ao Prof. Doutor Joaquim Ramalho pela incansável e pronta disponibilidade, pelos pertinentes comentários e sugestões valiosas, e pelo providencial apoio no tratamento estatístico-económico dos dados e na análise dos resultados.

À Universidade de Évora que me acolheu e a todos os professores do Curso de Mestrado que sempre demonstraram apreço pela minha pessoa.

Ao Dr. Nuno Amaral, pela sua excelente colaboração.

Um agradecimento especial a todos os micro-empresários que aberta e prontamente participaram na realização do questionário, sem os quais este trabalho não seria possível.

Ao Instituto Nacional de Estatísticas de Cabo Verde, em especial à Dra. Deolinda Reis, pela disponibilização da base de dados, e pelo apoio na definição da amostra de base para a elaboração de estudo. À Dra. Fernanda Delgado igualmente, uma palavra de apreço e amizade.

Aos meus colegas de mestrado Ivandra Semedo, Liliana Évora e Luis Raposo, pela pronta disponibilidade e apoio quando solicitei ajuda.

Ao Manuel Monteiro e António Gomes, amigos de longa data, pelo fraternal acompanhamento do trabalho e todo o apoio concedido.

Agradeço muito a todos os meus colegas de trabalho, em especial à Júlia Santos, à Isaura Furtado, à Marcelina Barbosa, à Teresa Henriques, à Ligia Lima, ao Carlos Benoni, ao Carlos Rocha pelas palavras de encorajamento. Aos meus colegas do departamento informático vão igualmente os meus agradecimentos.

A todos os meus amigos, que de uma forma ou outra, com as suas palavras de encorajamento, ajudaram para a concretização deste trabalho.

Não posso esquecer os meus amigos em Évora, portugueses e cabo-verdianos, que me acompanharam durante a realização deste trabalho. Não quero referir nomes, para não correr o risco de me esquecer de alguém. A todos muito obrigado!

At last, but not least, à minha família que me incentivou a prosseguir.

INDICE GERAL

	<i>Página</i>
Índice de Figuras	VIII
Índice de Quadros	IX
Resumo	X
Abstract	XI
CAPÍTULO I – INTRODUÇÃO	1
1.1	1
1.2	3
1.2.1	3
1.2.2	5
1.2.3	8
1.3	10
1.4	11
CAPÍTULO II – REVISÃO DA LITERATURA E QUESTÕES CONCEPTUAIS	13
2.1	13
2.1.1	13
2.1.2	14
2.2	20
2.2.1	20
2.2.2	24
2.2.3	25
2.2.4	28
2.3	29

2.3.1	Origem e importância	29
2.3.2	As micro-finanças e o desenvolvimento: Condições de êxito e Sustentabilidade	30
2.3.3	Experiências de micro-finanças	33
2.3.4	Necessidades de financiamento: factores determinantes	39
2.3.4.1	Características socio-economicas do micro-empresario	41
2.3.4.1	Anos de escolaridade e idade	41
2.3.4.1.2	Estado civil e migração	41
2.3.4.1.3	Sexo	42
2.3.4.1.4	Modo de entrada voluntária/involuntária no sector	42
2.3.4.2	Características da micro-empresa	42
2.3.4.2.1	Anos de actividade e o activo total da empresa	42
2.3.4.2.2	Número de trabalhadores – Dimensão da empresa	43
2.3.4.3	Sector de actividade	44
2.3.4.4	Localização de residência/actividade	44
2.4.4.5	Dinâmica da micro-empresa	44
 CAPÍTULO III – METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO		46
3.1	Introdução	46
3.2	Definição da amostra, do questionário e descrição do processo de recolha dos dados	48
3.3	Variáveis de estudo	51
3.3.1	Características sócio-económicas do micro-empresário	51
3.3.2	Características sócio-económicas da micro-empresa	52
3.3.2.1	Anos de actividade e valor dos activos	52
3.3.2.2	Sector de actividade	52
3.3.2.3	Local de residência ou de actividade da micro-empresa	52
3.3.2.4	Dinâmica da micro-empresa	53

3.3.2.5	Tempo de laboração/criação da micro-empresa	53
3.4	Definição do modelo de regressão	54
3.4.1	O modelo Logit	55
3.4.2	Especificação do modelo Probit	59

CAPÍTULO IV – ANÁLISE DOS RESULTADOS **61**

4.1	Caracterização sócio-económica do micro-empresário e da micro-empresa, do sector de actividade, da localização e da dinâmica da micro-empresa	62
4.2	Caracterização das estratégias de financiamento	66
4.3	Análise dos factores que condicionam a procura de financiamento externo	73
4.3.1	Breve caracterização do micro-empresário ao iniciar a actividade	73
4.3.2	Análise do ajustamento global do modelo de regressão	74
4.3.3	Variáveis estatisticamente significativas - análise da magnitude do seu impacto	76
4.3.4	Cálculo de variações de probabilidades para as outras variáveis	82

CAPÍTULO V – CONCLUSÕES, RECOMENDAÇÕES, LIMITAÇÕES E SUGESTÕES PARA FUTUROS TRABALHOS DE INVESTIGAÇÃO **85**

5.1	Conclusões	85
5.2	Recomendações de política pública	87
5.3	Limitações do estudo	89
5.4	Sugestões para futuras investigações	91

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	92
ANEXOS	i
Anexo I Modelo de questionário	ii
Anexo II Universo das empresas em Cabo Verde	vii
Anexo III Operadores micro-financeiros	viii
Anexo IV Condições de atribuição de micro-crédito	ix
Anexo V Montante de crédito atribuído e taxa de reembolso	x

INDICE DE FIGURAS

Figura 3.1 – Função Logística – representação gráfica	58
Figura 3.2 - Matriz de classificação na função logística	59
Figura 3.3 – Logit e Probit – Comparação gráfica	60
Figura 4.1 – Variação da função de probabilidade em função da Idade	77

INDICE DE QUADROS

Quadro 1.1 – Cabo Verde – Alguns Indicadores	4
Quadro 1.2 – Cabo Verde: População e Principais Indicadores Sociais	5
Quadro 1.3 - Rendimentos e Pobreza	6
Quadro 2.1 - N.º de pessoas que vivem com menos de \$1 por dia (excluindo a China)	17
Quadro 2.2 – Força de trabalho estimado no sector informal (em % do total)	19
Quadro 2.3 – Principais instituições micro-financeiras da rede da Accion	35
Quadro 2.4 – Crescimento da rede da Accion 1989-1995	35
Quadro 3.1 – Distribuição do universo e da amostra das micro-empresas	50
Quadro 3.2 – Distribuição da amostra por ilhas, por Zonas e por sectores de actividade	50
Quadro 4.1- Características sócio-económicas	62
Quadro 4.2 – Nível de escolaridade	63
Quadro 4.3 – Estado civil	64
Quadro 4.4 – Forma de entrada no sector	64
Quadro 4.5 – Forma de financiamento inicial	66
Quadro 4.6 – Financiamento inicial por endividamento (Sector Urbano)	67
Quadro 4.7 – Financiamento inicial por endividamento (Sector Rural)	67
Quadro 4.8 – Problemas maiores na criação e desenvolvimento dos negócios	69
Quadro 4.9 – Empréstimo realizado após iniciar os negócios	69
Quadro 4.10 – A quem foram solicitados os empréstimos	70
Quadro 4.11 – Destino do dinheiro solicitado	70
Quadro 4.12 – Obtenção do dinheiro emprestado	70
Quadro 4.13 – Factores que dificultam/dificultaram o acesso ou a obtenção do empréstimo para o negócio	71
Quadro 4.14 – Evidencia de Pecking Order?	72
Quadro 4.15 - Resultados da estimação da equação de regressão probabilística	75

RESUMO

A literatura financeira reconhece importância sócio-económica das micro-empresas como crucial para o desenvolvimento das economias quer de países desenvolvidos, quer de países em vias de desenvolvimento.

As micro-empresas jogam um papel fundamental na promoção do emprego, na inovação, na criação de rendimentos e no desenvolvimento económico e social. Para os países em vias de desenvolvimento crê-se que a dinamização das micro-empresas poderá ser a via para incentivar as camadas mais pobres das populações rurais e urbanas a criarem o seus próprios negócios, a providenciarem os seus rendimentos e um instrumento privilegiado de combate à pobreza.

A criação e o crescimento das micro-empresas estarão todavia, condicionados por vários constrangimentos. A inexistência de capital inicial (Start-Up Capital) é apontada na literatura financeira como uma das mais relevantes. O recurso ao capital externo, como fonte de financiamento dependerá, por sua vez, de vários factores.

O presente estudo caracteriza do ponto de vista sócio-económico os micro-empresários e as micro-empresas em Cabo Verde, assim como determina o impacto dos principais factores condicionantes das suas necessidades de financiamento. A idade do micro-empresário, a escolaridade, o sexo, o modo de entrada na actividade e o tempo de laboração parecem ser os factores significativos.

O processo de recolha de informação foi por via de entrevistas dirigidas aos micro-empresários. A amostra escolhida de modo aleatório é representativa, significativa do objecto de estudo e respeita as características da população. A relação existente entre as necessidades de financiamento e as suas variáveis explicativas estimou-se por recurso a um modelo de aproximação econométrica – um modelo de regressão do tipo Logit, o qual se apresenta adequado ao propósito do estudo.

PALAVRAS-CHAVE: Micro-empresa, Micro-crédito; Sector informal; Combate à Pobreza

ABSTRACT

The financial literature recognizes the crucial importance of micro enterprises both for the development of developed economies and developing countries.

Micro enterprises play a decisive role in job, innovation and income promotion and thus in social and economic development. As for developing countries, it is well understood that micro enterprise promotion may act as a means to encourage the poorest rural and urban strata to create their own business in order to provide for their own income and reduce poverty.

However, micro enterprise creation and progress are constrained by various factors, particularly the absence of a Start-Up Capital. Resort to foreign capital as a financing source shall depend on a number of factors.

This study undertakes a social and economic analysis of the capeverdean micro-enterprise sector and micro-entrepreneur, as well as determines the impact of potential conditioning factors on their financing needs. The age of the micro-entrepreneur, the sex, the years of schooling, the form of entry into self-employment, and the years in business, seem to be the significant factors.

Data collection for the study has been ensured through local micro-entrepreneur oriented inquiries while the target samples were selected on a random basis consistent with the population's characteristics. The relationship between the financing needs and the explanatory variables was estimated by using an econometric model - a regression model such as Logit, which seems to be adequate to the objective of this study.

KEYWORDS:

Micro-enterprise, Micro-credit, Informal Sector, Poverty Reduction

CAPÍTULO I

INTRODUÇÃO

1.1 Enquadramento geral da área de pesquisa

A importância das micro-empresas no desenvolvimento económico e social, principalmente nos países em vias de desenvolvimento, é cada vez mais acentuada (Banco Mundial, 2000;2001). Esta importância exprime-se, no contributo das pequenas unidades económicas, empresas familiares, como fonte geradora de rendimento adicional das famílias. Este tipo de empresa também é muitas vezes encarada como factor determinante da redução dos níveis de pobreza e como uma forma alternativa de emprego (auto-emprego).

As políticas do Banco Mundial em relação ao desenvolvimento equilibrado e auto-sustentado dos países em vias de desenvolvimento – no sentido de evitar grandes assimetrias regionais no desenvolvimento, na distribuição de rendimentos e níveis de riqueza - têm por isso, sobretudo nos últimos anos, privilegiado, o incentivo à criação, expansão de micro-empresas e de projectos micro-empresariais como uma componente importante da estratégia de combate à pobreza (Banco Mundial, 2000; 2001). Nos anos 90 as novas estratégias de desenvolvimento arquitectadas para os países em vias de desenvolvimento começaram a desenvolver-se em torno de conceitos como: micro-empresariado, micro-empresa e microfinanças (Woodworth, 2000).

Os decisores políticos, principalmente nos países em desenvolvimento, em consonância com organismos internacionais como o Banco Mundial, tem por isso inserido na sua política pública de desenvolvimento a criação de assistência financeira, sob a forma de micro-crédito às populações mais carenciadas (Banco Mundial, 1996). Deste modo é institucionalizado um sector financeiro destinado à prestação de serviços financeiros às micro-empresas, cujo desenvolvimento e estudo tem vindo a criar um espaço próprio na área financeira designado por micro-finanças.

Em Cabo Verde o sector das micro-empresas é dominante. Os constrangimentos de crédito ao sector, apontam-se como um dos principais problemas com que se defrontam essas unidades económicas. O governo assumiu como vertente importante da sua política de combate à pobreza, incentivar as micro-empresas, mediante a assistência técnica, humana e financeira. A assistência financeira, sob a forma de atribuição de micro-crédito tornou-se assim um pilar importante da política de desenvolvimento (iPRSP, 2001).

Apontam-se na literatura financeira factores vários, como responsáveis pela dificuldade de acesso das micro-empresas aos serviços tradicionais de crédito. O financiamento do sector está condicionado por elementos que dizem respeito às características idiossincráticas do micro-empresário, assim como da micro-empresa, do sector de actividade da empresa e da própria dinâmica da empresa (Heino e Págan, 2001).

Para os proprietários das micro-empresas a percepção de uma situação como sendo um obstáculo tende a influenciar o seu comportamento, como a procura de informação (Lang, et al. 1997; Pineda et al. 1998), a aquisição de conhecimentos no sentido de acelerar o desempenho dos seus negócios (Walsh, 1998). Por isso esta dissertação pretende identificar os principais factores que constroem os micro-empresários em Cabo Verde, relativamente ao acesso ao crédito, e conseqüentemente à criação e expansão dos seus negócios.

Com base nos resultados deste trabalho de investigação propõe-se a apresentação de recomendações de política pública de desenvolvimento dirigidas às entidades governamentais responsáveis, aos organismos e parceiros internacionais de desenvolvimento e às ONGs comprometidas com a preocupação do desenvolvimento do país, no sentido de adequarem as suas políticas de acordo com as necessidades e o perfil sócio-económico dos beneficiários. Para os decisores políticos o conhecimento dos problemas dos micro-empresários e a compreensão do seu comportamento, pode ajudar a formular programas de assistência adequados (Huang e Brown, 1999). Para os académicos interessados o conhecimento dos problemas pode indiciar pistas para o desenvolvimento de novos campos de investigação. Para os consultores quer privados quer públicos a identificação dos problemas pode ajudar a melhor se apetrecharem com informação e

conhecimento necessários e capazes para a promoção e o aumento da qualidade dos seus serviços.

1.2 Breve caracterização da economia de Cabo Verde

O objecto do presente estudo e foco de atenção desta dissertação são as micro-empresas em Cabo Verde. Deste modo afigura-se de todo pertinente esboçar o contexto sócio-económico do país onde elas operam. Em traços genérico será feita uma breve caracterização do país em termos geográficos e traçado o seu perfil sócio-económico. Especial destaque será dado à problemática da pobreza e às estratégias da sua redução, com enfoque sobre o micro-crédito e às actividades de suporte como a assistência e consultoria técnica aos projectos, treino em técnicas de gestão, acompanhamento dos programas, como sendo instrumentos privilegiados.

1.2.1 Caracterização geográfica e contexto sócio-económico

Cabo Verde, um pequeno arquipélago constituído por 10 ilhas, com uma superfície de 4 033 Km², situa-se a pouco mais de 500 km da costa ocidental africana. A situação geográfica em plena zona do Sahel determina o seu clima profundamente marcado pela ausência de chuvas e portanto de períodos de seca prolongada, frequente e cíclica. O relevo vulcânico e montanhoso reduz o solo arável a apenas 10% da superfície total, encontrando-se grande parte em zonas áridas e semi-áridas.

O país não dispõe de recursos naturais economicamente exploráveis. Todavia o crescimento económico atingiu em média os 6,4%, graças a reformas económicas através da liberalização de mercados, o desenvolvimento do sector privado e a privatização de empresas públicas. No final da década de 90 estimava-se o PIB per capita em 1 200 USD. Cerca de 72% do PIB em 2000 é dominado pelo sector dos serviços. O turismo experimenta uma forte expansão. Os sectores da indústria e da construção representaram cerca de 20% do PIB, em 2000. Os investimentos externos realizados nos últimos anos são considerados o grande responsável pela dinâmica da industria ligeira das exportações. A

agricultura contribui para a formação do PIB entre 10 a 12% do PIB, dadas as condições adversas em que é praticada.

A economia cabo-verdiana é fortemente dependente das remessas de emigrantes e da ajuda externa, que em conjunto representaram 29% do PIB em 2000.

Quadro 1.1 – Cabo Verde – Alguns Indicadores

	Unidade	1997	1998	1999	2000
PIB a preços de mercado	Milhões USD	504,3	478,6	457,6	405,5
Crescimento real do PIB	%	4,7	7,6	7,9	6,8
Exportações	Milhões USD	14,1	10,4	11,5	10,3
Inflação	%	8,6	4,4	4,4	-2,5
Investimento externo	Milhões USD	59,80	223,60	66,20	43,30
Taxa de câmbio	1USD=CVE	93,2	98,2	102,7	115,9

Fonte: www.bov.cv, 25 de Junho de 2002; www.pronex.com, 17 de Julho de 2002)

Segundo dados do INE (2001) o peso do sector terciário é preponderante no PIB. Em média 60% do PIB provém de actividades ligadas ao comércio e restauração, transportes, e serviços afins, telecomunicações, bancos e seguros, habitações e locais, serviços governamentais e outros, serviços bancários, direitos e taxas.

A população residente em 2000, segundo o Censo 2000 do INE(2000) foi estimada em 431 989 pessoas, representando uma densidade populacional de aproximadamente 108 habitantes por Km². Uma das particularidades mais marcantes da demografia do país é o peso da emigração. Não existem estatísticas fiáveis, mas admite-se que o número de cabo-verdianos na diáspora esteja perto de um milhão, largamente superior à população residente.

Os indicadores sociais são bastante satisfatórios (ver Quadro 1.2). A esperança de vida atingiu os 69 anos em 2000 e a mortalidade infantil registada nesse mesmo ano foi de 23,1 por mil. O ensino primário de 6 anos é obrigatório e gratuito.

Quadro 1.2 – Cabo Verde: População e Principais Indicadores Sociais

POPULAÇÃO	2000	Africa sub-sahariana	Países de rendimento médio-baixo
Taxa de crescimento (%) (média anual da década de 90)	2,4	2,6	1,1
População urbana (%)	53,7	33,8	42,9
Taxa de fecundidade (partos por mulher)	4,0	5,3	2,1
INDICADORES SOCIAIS			
Despesas Públicas			
Saúde (%PIB)	2,3	1,7	2,3
Educação (%PIB)	7,0	5,4	
Esperança de vida à nascença (anos)			
Total (%)	69,0	47,0	69,0
Homens (%)	66,0	46,0	67,0
Mulheres (%)	72,0	48,0	72,0
Taxa de analfabetismo			
Total (%)	25,2		
Homens (%)	16,5		
Mulheres (%)	32,8		
Mortalidade infantil (por 1000)			
Geral (%)	5,6		

Fonte: PNUD(2002), página 37

A taxa de desemprego, em sentido lato¹, é de 17,4%, sendo de 11,1% para os sexo masculino e de 23,8% para o sexo feminino. A idade mediana da população desempregada em sentido lato é de 24,3 anos, segundo o Censo 2000 (INE, 2000).

1.2.2 Caracterização da pobreza

Apesar do crescimento económico registado e dos indicadores sociais satisfatórios, a pobreza continua a atingir uma parte significativa da população. O país real apresenta-se profundamente vulnerável, dada a débil base produtiva, a forte dependência do exterior e o contexto ambiental frágil (PNUD,2002). O crescimento económico não se fez acompanhar de uma redução significativa do desemprego (iPRSP,2001). As razões da aparente fraca elasticidade da pobreza em relação ao crescimento económico devem-se mais à natureza e qualidade do crescimento económico do que a questões de equidade. O índice de Gini estimado em 0,43 apresenta-se dentro dos parâmetros aceitáveis (PNUD,2002). O tipo de crescimento realizado não tem contribuído para gerar empregos. O desemprego por sua vez

estará na origem de grandes problemas sociais, em geral, e na pobreza de modo particular. O crescimento tem sido impulsionado do exterior e não motivado por poupanças internas, graças ao papel da emigração e da ajuda externa.

Fields (1989) acredita que o crescimento esteja associado com a redução da pobreza, e admite que as camadas mais pobres tenderão a ficar menos pobres com o crescimento económico. Considera entretanto haver excepções.

De acordo com Todaro (1979) muitos países do 3.º mundo que apresentaram taxas relativamente altas de crescimento económico para os seus padrões históricos, na década de 60, rapidamente se deram conta que tal crescimento trouxe poucos benefícios significativos para a população pobre. As taxas de desemprego e sub-emprego (emprego ocasional e normalmente com subutilização das capacidades) rural e urbano revelaram-se assustadores. A distribuição de rendimentos assinalava grandes disparidades. O rápido crescimento fracassara na eliminação ou redução da pobreza.

A emigração, que em Cabo Verde normalmente funciona como um dos principais amortecedores sociais, por sua vez foi reduzida drasticamente, nos últimos anos, em virtude das políticas restritivas de emigração nos países de acolhimento. Os donativos externos, num valor de aproximadamente 9% do PIB em 2000, por sua vez, apresentam igualmente um perfil decrescente (iPRSP,2001).

Quadro 1.3 - Rendimentos e Pobreza

RENDIMENTOS	2000	Africa sub-sahariana	Países de rendimento médio-baixo
Rend. Nacional Bruto per capita (USD)	1	490	1.200
Índice de Gini (1989)	0,43		
POBREZA			
Incidência nacional (%)	30,2		
Incidência urbana (%)	17,2		
Incidência rural (%)	46,1		

Fonte: PNUD (2002), página 37

As causas profundas da pobreza assumem carácter estrutural. Há entretanto determinantes de índole conjuntural ou meramente circunstanciais que influenciam a situação da pobreza

¹ O conceito engloba a população activa (>15 anos) que não trabalha mas está disponível para trabalhar

do país. Apontam-se normalmente como factores responsáveis (PNUD, 2002; iPRSP,2001):

- A falta de oportunidades de emprego; é elevada a probabilidade de o desempregado ser pobre. A alta taxa de desemprego atinge principalmente as camadas mais jovens da população. O recurso aos trabalhos públicos de alta intensidade de mão-de-obra – as FAIMO, têm contribuído para minorar o problema.
- A insularidade, representando custos elevados de infra-estruturação e de unificação de mercados, a natureza geográfica, o encravamento e isolamento das populações, constituem sérios constrangimentos à redução da pobreza e ao crescimento equilibrado;
- As dificuldades na pratica da agricultura – escassa porção de solo arável, secas persistentes, métodos arcaicos, não contribuem para a maior produtividade e uma produção que satisfaça as necessidades;
- A educação; os indicadores de pobreza indicam forte correlação entre a pobreza e o nível de instrução e a maior propensão à pobreza por parte das mulheres. Quanto maior a família menor o nível de instrução e maior a pobreza. O analfabetismo concentra-se mais no mundo rural e no seio da população mais velha, onde igualmente se concentram maiores índices de pobreza;
- a saúde que age ao mesmo tempo como causa e consequência (ressurgimento de doenças como a cólera e o sarampo, deficiente assistência medicamentosa, a fraca cobertura médica do mundo rural, problemas de abastecimento de água potável no meio rural, etc.);
- O fraco acesso das camadas mais pobres ao capital reprodutivo; A inacessibilidade aos meios de produção não permite às camadas mais pobres a sua segurança alimentar. Os sistemas de crédito encontram-se

fechados a essa classe populacional. O crédito agrícola é praticamente inexistente. Estima-se que somente 2,5% do crédito à economia seja destinado ao sector agrícola (incluindo sector pesqueiro). Alguns programas de micro-crédito têm sido implementados e integrados em estratégias de luta contra a pobreza. Mas a experiência nacional nesta área é bem recente.

- Factores de ordem comportamental;
O espírito de resignação e fatalismo, de dependência face ao estado e a crença de que filhos numerosos constituem uma pensão social para a velhice são comportamentos que tendem a agravar as situações de pobreza e de inibição das populações pobres a melhorar a sua própria situação.

Segundos os dados de estudos realizados, cerca de 30% da população cabo-verdiana vive abaixo do limiar da pobreza (INE, 2000). Destes cerca de 14% são muito pobres. A pobreza é desigualmente distribuída, com maior incidência no mundo rural, onde metade da população é considerada pobre.

Nos meios urbanos o desenvolvimento da actividade informal é entendido como uma estratégia de sobrevivência de uma grande parcela da população mais pobre, como atesta o rápido crescimento da economia informal (iPRSP, 2001). Nesta área às mulheres reconhece-se um papel de destaque.

1.2.3 Estratégias de redução da pobreza: o papel do micro-crédito

O fenómeno da pobreza em Cabo Verde é de natureza multi-dimensional, exigindo por isso uma intervenção multi-facetada.

A redução da pobreza constitui um dos objectivos prioritários da política de desenvolvimento adoptados pelo governo de Cabo Verde (UCP/PNLP,2001). O Programa Nacional de Luta contra a Pobreza (PNLP) visa concretizar o objectivo preconizado, através de diversas actividades integradas nas políticas e estratégias de desenvolvimento regional e local.

No PNLN propõe-se a integração dos pobres na economia, a melhoria dos indicadores sociais relativamente aos pobres, a mobilização social, o reforço da capacidade institucional na implementação de actividades de planificação, coordenação e acompanhamento das acções de luta contra a pobreza.

A redução de assimetrias regionais, em particular entre o meio rural e urbano, a dinamização do crescimento económico e a equidade social, a melhoria da capacidade dos pobres e o desenvolvimento social, económico, humano e financeiro, a melhoria de infraestruturas económicas e sociais das comunidades pobres, a maior atenção ao sector da educação, a maior mobilização social e o associativismo, entre outros, constituem elementos-chave do projecto de combate à pobreza (iPRSP, 2001).

Uma das importantes componentes do projecto, e que merece atenção especial, dada a sua relevância e relação com o objecto desta investigação, é a concessão de micro-crédito e apoio às actividades geradoras de rendimentos. Tal como o que se verifica em muitos países africanos, reconhece-se que o acesso dos pobres ao capital financeiro é difícil (PNUD, 2002). As instituições formais de crédito não se encontram preparadas nem interessadas em assistir financeiramente essa faixa da população. O recurso ao micro-crédito, como se verifica nas experiências realizadas na Ásia e América Latina, parece ser a única via promissora de descentralização do crédito aos pobres. Algumas experiências, embora pontuais, mas bem sucedidas de micro-crédito tiveram já lugar em Cabo Verde, implementadas sobretudo pelas Organizações Não Governamentais (ONG's).

O projecto de Promoção Social e Económica dos Grupos Desfavorizados (PSGD), financiado pelo Banco Africano de Desenvolvimento (BAD), prevê a dinamização do micro-crédito como instrumento primordial de combate à pobreza (PNUD, 2002;

UCP/PNLP,2001). Considera-se importante a descentralização dos sistemas de micro-crédito, a prestação de assistência técnica às ONG's para reforço da prestação de serviços financeiros, a formação em gestão de projectos, entre outros.

A disponibilização de recursos financeiros, é entendida, como um dos vectores integrantes das estratégias de promoção do crescimento e redução da pobreza e um instrumento privilegiado de reforço da capacitação dos pobres, por forma a serem eles próprios os motores das mudanças positivas para a saída da pobreza.

Reconhecido o papel importante que joga o micro-crédito no objectivo da política de redução da pobreza, retoma-se a questão inicialmente posta: que factores condicionam o acesso ao financiamento na implementação de um negócio (Start-Up Capital), e portanto as necessidades de financiamento das micro-empresas?

A busca da resposta a essa questão requer, que se levem em linha de conta múltiplos factores (Heino e Págan, 2001). As necessidades financeiras estarão condicionadas quer pelas características da empresa e do empresário (características sócio-económicas da micro-empresa e do micro-empresário), como pelo sector de actividades a que se dedica e pela sua dinâmica.

A resposta a essa questão passa necessariamente pela definição do perfil da micro-empresa e do micro-empresário cabo-verdianos.

1.3 Objectivos da dissertação

O papel das micro-empresas no desenvolvimento económico dos países têm vindo a ser gradualmente reconhecido pela teoria económica, assumindo particular importância em países como Cabo Verde, país que apresentou em 2000, segundo o Instituto Nacional de Estatísticas (INE, 2001), um PIB, a preços correntes, de 64 538,6 milhares de contos (cerca de 405,5 milhões de dólares norte-americanos) e uma população activa de aproximadamente 175 000 pessoas.

Segundo dados do INE(1999) existiam em 1999, cerca de 7 694 empresas, das quais 89% eram micro-empresas, distribuídas principalmente, pelos sectores do comércio, serviços, pequena indústria e agricultura.

Em termos genéricos, dois grandes objectivos se propõem para esta dissertação:

1. Em primeiro lugar a caracterização sócio-económica das micro-empresas de Cabo Verde;
2. Em segundo lugar, dado a literatura apontar como principal factor condicionador da criação destas empresas a reduzida capacidade de financeira dos seus promotores serão analisados os factores económicos e financeiros que condicionam o acesso destas empresas ao mercado de crédito.

Em termos específicos esta dissertação procura atingir os seguintes objectivos:

1. Caracterização sócio-económica dos proprietários e das micro-empresas;
2. Identificação das fontes de financiamento das micro-empresas;
3. Análise dos factores que influenciam a procura de capital externo na criação e financiamento das micro-empresas.

1.4 Estrutura do trabalho

Para atingir os objectivos propostos a dissertação está organizada em cinco capítulos.

A primeira parte deste trabalho – Capítulo II - consiste fundamentalmente na revisão da literatura mais relevante sobre a temática das micro-empresas e da sua importância económica e social, das micro-finanças e as experiências marcantes de sucessos e a análise dos factores determinantes das necessidades de financiamento das micro-empresas. Aborda-se a importância crescente das micro-empresas como estimuladoras de emprego e rendimentos, principalmente quando enquadrada numa estratégia ampla de combate e redução da pobreza. A questão do financiamento como principal constrangimento à criação e crescimento das micro-empresas será devidamente tratada. A necessidade de

implementação de sistemas de financiamento especialmente destinados aos pequenos negócios – o micro-crédito - será também realçada.

Os factores determinantes da probabilidade de acesso ao crédito – factores condicionantes das necessidades de financiamento - merecem aqui especial destaque.

Numa terceira parte – Capítulo III – descreve-se a metodologia de investigação adoptada, o modelo definido e o processo de amostragem.

No Capítulo IV – a quarta parte deste trabalho – apresentam-se os resultados empíricos, articulados com as observações registadas no caso concreto das micro-empresas em Cabo Verde, com os pressupostos da teoria.

Com o Capítulo V é finalizada a dissertação com a apresentação das principais conclusões, limitações do estudo e recomendações para as entidades públicas sobre alguns instrumentos mais adequados para o favorecimento da criação e desenvolvimento das micro-empresas.

CAPÍTULO II

REVISÃO DA LITERATURA E QUESTÕES CONCEPTUAIS

Neste capítulo pretende-se rever a literatura financeira relevante sobre as questões relativas às micro-empresas e os principais problemas do sector. Uma atenção particular recai sobre a importância das micro-finanças e particularmente do micro-crédito, como instrumentos essenciais ao desenvolvimento deste sector de actividade. O enfoque central da abordagem será entretanto atribuído ao papel do financiamento inicial como motor impulsionador da criação das micro-empresas. Em detalhe serão analisados os principais factores que condicionam as necessidades financeiras dos micro-empresários.

2.1 As micro-empresas

2.1.1 Definição e caracterização

A expressão micro-empresa assume uma conotação quantitativa. Micro querera porventura dizer pequeno. Aqui poderá eventualmente surgir a dificuldade de estabelecer limites para a diferenciar da pequena empresa. As definições e os índices de caracterização variam de acordo com os objectivos dos autores e as particularidades do meio onde se inserem. De um modo geral adoptam-se tanto características quantitativas como qualitativas para definir a micro-empresa. Usualmente os índices qualitativos mais frequentemente utilizados para definir as empresas em diferentes escalas produtivas são o número de empregados e o nível de produção. Segundo Assandri e Cuomo (1995) a micro-empresa distingue-se da pequena empresa por ser de menor dimensão e produzir menos, no sentido de poder produzir de forma distinta da empresa industrial propriamente dita.

A distinção entre a pequena e a micro-empresa fica a dever-se aos seguintes aspectos:

- à inexistência de divisão entre o capital e o trabalho, porque o micro-empresário² interfere activa e directamente (como mais um empregado) no processo produtivo e à presença de trabalho familiar não remunerado ou sub -

² Entende-se por micro-empresário o proprietário da micro-empresa

remunerado, à multiplicidade de papéis do micro-empresário e à sua falta de conhecimentos de gestão que não lhe permitem a adequada organização da empresa.

- à escassa divisão de trabalho no processo produtivo, desempenhando os trabalhadores mais do que uma actividade, enquanto na pequena empresa os empregados tendem a especializar-se em cada actividade.
- à utilização de instrumentos manuais, enquanto na pequena empresa recorre-se a máquinas.
- ao grau de formalidade e legalidade parcial ou totalmente inexistente na micro-empresa, enquanto a pequena empresa paga impostos, salários, subsídios e taxas.

Essa caracterização qualitativa da micro-empresa parece ser consensual, na maioria dos autores, embora do ponto de vista quantitativo possa haver diferenças substanciais.

Na União Europeia considera-se micro-empresa uma unidade produtiva com um número efectivo de trabalhadores entre 1 e 9 trabalhadores, segundo a Fundação Europeia para a Melhoria de Condições de Vida dos Trabalhadores (Serviços de Publicações Oficiais da UE-2000). O European Observatory for SMEs, no seu 5.º relatório anual, de 1998, aponta para a micro-empresa um número médio de 6 trabalhadores.

Em Cabo Verde, segundo o Instituto Nacional de Estatísticas (INE, 1997), considera-se micro-empresa uma unidade produtiva com um número máximo de 5 trabalhadores.

2.1.2 Micro-empresas – Importância económica e social

A importância das micro-empresas na UE, de acordo com a Fundação Europeia (2000), reflecte-se no número crescente de criação de micro-empresas, no potencial do sector em termos de criação de postos de trabalho e na contribuição para o desenvolvimento de novas formas de trabalho. Segundo a Fundação, o número de micro-empresários será,

actualmente de mais de 18 milhões. As micro-empresas desempenham um papel sócio-económico significativo nos níveis nacionais, regional e local, estando ligadas aos principais eixos de estratégia de emprego, nomeadamente a iniciativa empresarial, a disponibilidade de aprendizagem ao longo da vida, a inovação e o desenvolvimento local. As micro-empresas representarão mais de 40% das empresas da UE, empregando cerca de ¼ da mão de obra e oferecendo novas oportunidades de emprego.

Nos Estados Unidos as micro e pequenas empresas constituem igualmente uma importante fonte de crescimento económico (Fuller, 1999). Em 1995 representavam 89,3% do total das empresas do país e empregavam 19,6 milhões de pessoas, ou seja, 19,5% da força de trabalho. A história de sucesso dessas unidades produtivas é bem longa e a sua importância na economia como fonte de criação de novos postos de trabalho, de rendimento e inovação é bem marcante na economia norte-americana. A capacidade de criação de postos de trabalho em todos os sectores da economia constitui a força importante e característica das micro-empresas norte-americanas (empresas com menos de 20 empregados, segundo o governo), demonstrando que as empresas de menor dimensão são adaptáveis e capazes de funcionar em ambientes empresariais menos atractivos para as empresas maiores. A sua capacidade de adaptação a um mercado em mudança rápida constitui uma chave para o crescimento económico e para sua sobrevivência. Em termos de número de empresas criadas e desaparecidas durante o período de 1990 a 1995, que inclui a recessão de 1990-1991, considera Fuller (1999), as micro-empresas apresentaram saldo positivo, tendo-se registado a perda de 1,4 milhões de empresas contra a criação de 1,7 milhões. Isso traduz-se num ganho líquido de 17,8%. O ganho entre as micro-empresas contrasta com a perda observada nas empresas de maiores dimensões, nomeadamente as grandes, salienta o autor. Em termos de postos de trabalho, os ganhos efectivos, apurados pela diferença entre os postos de trabalho criados e perdidos, decorrentes da falência de empresas e criação de novas, acrescidos dos postos de trabalho nas empresas que se expandiram no período de 1990-1995, verifica-se que entre as micro-empresas o ganho foi de 16,1% contra os 9,6%, registados nas empresas de maiores dimensões.

Couto dos Santos (1999), na mesma linha de pensamento, acredita que essa capacidade de adaptação e sobrevivência das micro-empresas, fica a dever-se a vários factores. Entre os principais destaca-se a sua maior rapidez de decisão, a maior proximidade aos mercados, a

maior intensidade capitalista, o que facilita a reconversão de uma diferente relação empresa-trabalhador, possibilitando um maior empenhamento destes na vida da empresa. Mas os inconvenientes são também consideráveis: elas não beneficiam de economias de escala, tão importante em determinados tipos de produção, com contributos de diminuição de custos, têm um menor poder de previsão e concepção de estratégias face às empresas de maior dimensão, possuem menor capacidade de acesso à informação e seu tratamento, que impede a implementação de projectos de investigação, etc.

As micro-empresas chinesas são a maior fonte de criação de novos postos de trabalho e de maior parte da inovação tecnológica, estimando-se nos últimos 20 anos, que dos cerca de 80 milhões de postos de trabalho criados em toda a China, 75% devem-se a pequenas e médias empresas (Xu, 1999).

Apesar da resposta actual das empresas face ao processo de globalização, o que se traduz em fusões e aquisições e, portanto na criação de grandes empresas, abrem-se novas perspectivas à criação de empresas de pequena dimensão para conquistar nichos de mercado abandonados bem como a necessidade de combater o desemprego estrutural na Europa, passando as empresas de menor dimensão a ser objecto de eleição das políticas e de apoios populares (Guerreiro et al. 2000). Esta tendência está em sintonia com os resultados de vários estudos realizados nos Estados Unidos que indicam que um desempregado possui 2 vezes maior propensão a iniciar o seu próprio negócio, a tornar-se portanto micro-empresário e a enveredar pelo auto-emprego do que um empregado remunerado (Lichtenstein, 1990). Muitos países europeus iniciaram já programas que permitem aos interessados a transição para o auto-emprego (Rees e Shah, 1986).

Constata-se que a importância económica e social da micro-empresa é grande, seja para os países desenvolvidos como para os em vias de desenvolvimento. Particularmente para os países menos desenvolvidos o importante papel das micro-empresas adquire ainda maior relevância (Liargovas, 1998).

Nos países em vias de desenvolvimento a política de incentivos à criação e promoção do crescimento de iniciativas micro-empresariais, como um dos pilares de garantia do crescimento económico e de redução da pobreza, é a prioridade das próximas décadas (Banco Mundial, Divulgação N.º 2002/277/S). A pobreza extrema que se vive nos países

em vias de desenvolvimento pode bem ser ilustrada no quadro seguinte (Banco Mundial, 2002).

Quadro 2.1 - N.º de pessoas que vivem com menos de \$1 por dia (excluindo a China)
(milhões)

	1990	1999	2015
Ásia Oriental e Pacífico	90	99	59
Europa e Ásia Centrais	7	17	4
América Latina e Caribe	72	77	60
Médio Oriente e Norte de África	6	7	6
África Austral e Sub-sahariana	242	300	345
TOTAL	1.276	1.151	753

Fonte: , 25 de Fevereiro 2002

Um dos grandes objectivos do Banco Mundial, eventualmente o mais prioritário das próximas décadas, é a redução para metade, até 2015, da proporção de pessoas que vivem com menos de \$1, do nível médio de 29% em 1999 para 14,5%. Alcançar esse objectivo, será possível, de acordo com as projecções do Banco Mundial, se o crescimento económico per capita em certas regiões do mundo subir para 3,1%, nível porém, duas vezes superior ao ocorrido na década passada.

O Relatório do Desenvolvimento Humano de 1997, da Organização das Nações Unidas (ONU, 1997) sustenta que o crescimento económico contribui decisivamente para a erradicação da pobreza quando permite expandir o emprego, a produtividade e os salários dos pobres, e quando os recursos públicos são canalizados para a expansão do desenvolvimento humano. Por isso recomenda a promoção de micro-empresas e do sector informal das economias, defendendo que as populações em todo o mundo têm demonstrado a sua criatividade e energia na exploração de oportunidades de mercado no sector informal.

Por sector informal define a Organização das Nações Unidas (Allen et al. 2000), sectores da economia onde prevalecem o auto-emprego, o trabalho remunerado casual ou irregular, as empresas de serviços pessoais, de manufacturas e serviços. Normalmente não há registo oficial da actividade, encontram-se muitas vezes fora do sistema fiscal, actuando num quadro de ilegalidade. Usando vários métodos de estimação (procura de moeda, em termos

de inputs produtivos como electricidade, modelos de aproximação), Dominik e Schneider (2001), realizaram um estudo abrangendo 67 países em vias de desenvolvimento, de economias de transição e da OECD, para o período que medeia entre em 1989 e 1993, procurando determinar a dimensão do sector informal. Concluíram que o sector, representava em termos do PIB, 39,2% para os países em vias de desenvolvimento, 23,2% para os países de economia de transição e 14,2% para os países da OECD. Em termos de força de trabalho, estima-se que cerca de 75% da força de trabalho na África Sub-Sahariana pertença a esse sector económico (World of Work, 1997). Maioritariamente as actividades estão relacionadas com a agricultura e o mundo rural (Webster et al. 2002).

Na América Latina calcula-se que 80% dos 10,1 milhões de postos de trabalho criados entre 1990 e 1993 sejam do sector informal (Maldonado, 1995).

Nos Estados Unidos o trabalho informal avalia-se num valor acima de 60 biliões de dólares, por ano (Ayres, 1996).

Outros trabalhos de investigação realizados nas últimas décadas têm mostrado a importância do sector informal para as economias dos países em vias de desenvolvimento, de modo que se apontam como ferramentas primárias para a ajuda às pessoas do sector informal o treino em técnicas de gestão, a consultoria e o fornecimento de crédito para financiamento dos negócios (Woodworth, 2000).

Taxas crescentes de impostos e contribuições para a segurança social dos empregados acrescidos de uma intervenção e fiscalização mais apertada do estado, determinam a dimensão do tamanho do sector (Schneider e Dominik, 2001). Os mesmos investigadores salientam, as implicações negativas do sector observadas em resultados de vários trabalhos de investigação, sobre o PIB. Por outro lado alertam para a ligação do sector com os índices de corrupção; quanto maior a corrupção maior o crescimento do sector. Apesar disso é no sector informal que, sobretudo nos países em desenvolvimento se estabelecem as bases do emprego, da geração de rendimentos e da garantia de sobrevivência de grande parte das camadas mais carenciadas da população.

Quadro 2.2 – Força de trabalho estimado no sector informal (em % do total)

Abidjan – Costa do Marfim	31
Lagos – Nigéria	50
Kumasi – Gana	60-70
Nairobi – Quénia	44
Calcutá – Índia	40-50
Jakarta – Indonésia	45
Colombo – Sri Lanka	19
São Paulo – Brasil	43
Caracas – Venezuela	40

Fonte: S. V. Sethuraman (1981)

O Relatório das Nações Unidas (Relatório do Desenvolvimento Humano 1997) acusa entretanto o facto de raramente os governos criarem um ambiente favorável à criação e desenvolvimento das micro-empresas e do sector informal, como forma de combater e a reduzir/erradicar a pobreza. O relatório reconhece entretanto que o sucesso da micro-empresa dependerá do acesso ao crédito para financiamento, além de criação de mecanismos de poupança, do reconhecimento do direito à habitação e da oferta de melhores infra-estruturas às populações. As estratégias para erradicar a pobreza são entendidas não só como a chave para promover o desenvolvimento humano, como também elementos essenciais às políticas de crescimento económico.

A 27ª Conferência Regional da FAO para América Latina e as Caraíbas, realizada em Havana, de 22 a 26 de Abril de 2002, observa que apesar dos avanços das reformas económicas implementadas, a pobreza e a insegurança alimentar continuam a afectar uma percentagem elevada da população na América Latina e Caraíbas. As suas recomendações vão por isso no sentido da implementação de acções, com a participação de todos os sectores sociais, que visem a criação de micro-empresas (sobretudo agrícolas) na busca de objectivos como a segurança alimentar, a redução da pobreza e o crescimento económico.

Em Cabo Verde, 89% das empresas activas, são micro-empresas, segundo o INE (1997). São empresas em nome individual. Muito embora o seu contributo para a geração de rendimentos seja muito modesto – representam pouco mais de 15% do volume de negócios

das empresas³ – a sua importância é grande do ponto de vista do emprego. As micro-empresas empregam mais de metade dos 13 500 trabalhadores das empresas tomadas no seu conjunto.

2.2 O financiamento

2.2.1 Importância na criação e crescimento da empresa

As potencialidades das micro-empresas como fonte geradora de emprego, rendimentos e crescimento económico são reconhecidas por entidades e organismos internacionais como o Banco Mundial(2000, 2001, 2002) e a ONU(1999), bem como os autores que se têm dedicado a esse tema, citando a título de exemplo Heino e Págan (2001), Evans e Jovanovic (1989) e Otero (1994).

Uma questão muito pertinente que se pode colocar é no entanto a de saber de que factores poderá depender a criação e a manutenção das micro-empresas, sobretudo se for levada em consideração a elevada taxa de falência das empresas, nos anos 80 (Moura, 1998). O Relatório Europeu de 1997 do Observatório Europeu das PME (European Network for SME Research, 1998) revelou que as empresas europeias de pequenas dimensões (PME) criam mais emprego do que as de maiores dimensões, sendo também responsáveis pela destruição de mais postos de trabalho, pelo que o emprego criado é instável. O organismo aponta, como elementos explicativos:

- factores externos, como mudanças na estrutura do mercado ou da indústria, mudanças na regulação e produtos ou capacidade de produção inadequada;
- e factores internos, como problemas financeiros (aumento de custos, mudanças nas taxas de trocas, aumentos dos prazos de pagamentos e alterações nas políticas de crédito) assim como a má - gestão (falta de planeamento, métodos contabilísticos e estrutura inadequada de gestão).

³ O volume de negócios das empresas em Cabo Verde foi estimado para o ano de 1999 em cerca de 6,2 milhões de contos (INE, FUE, 1999)

Guerreiro et al (2000) apontam como factores que condicionam a criação e manutenção das empresas de pequenas dimensões, entre outros, o acesso ao crédito, o acesso à informação e o cumprimento dos processos administrativo - burocráticos, a qualificação dos empresários, a gestão e a capacidade de inovação e a questão da transmissão/sucessão de propriedade.

As dificuldades da micro-empresa no acesso ao crédito junto dos bancos tradicionais, é justificada, por vários factores, entre os quais a literatura explicita com os seguintes:

- A actuação das micro-empresas, sobretudo nos países em vias de desenvolvimento, ocorre principalmente no sector informal, onde o micro-empresário demonstra um baixo nível de escolaridade e baixo nível de conhecimentos em questões financeiras (Webster et al. (1991);
- Considera-se que os riscos de negócios no sector das micro-empresas são elevados, baixa a taxa de retorno e grande a assimetria de informação (EIM, 1998);
- Preferência dos bancos em operarem nos centros urbanos (World Bank 1999), onde os custos de transacção são menores e os clientes possuem nível de escolaridade mais elevada que no mundo rural;
- Relutância dos bancos no financiamento de empresas novas ou em fase de iniciação dos negócios. Os bancos preferem trabalhar com empresas já existentes e que podem exhibir uma história de sucesso, garantindo por isso o cumprimento das suas obrigações para com a instituição financeira (Heino e Págan, 2001). Os micro-empresários que queiram iniciar os seus negócios encontrarão por isso dificuldades em obter capital inicial junto dos bancos.

Amplamente abordada na literatura, a dificuldade de acesso aos serviços de crédito é apontada como uma das mais importantes barreiras à criação da micro – empresa e ao seu crescimento sustentado (Evans e Jovanovic, 1989, Webster et al. 1996).

A falta de meios financeiros fundamenta as dificuldades que as micro-empresas enfrentam na implementação de projectos ligados à expansão das suas actividades, como o desenvolvimento dos seus planos de marketing (Weinrauch et al.,1991). Uma das áreas mais problemáticas para os pequenos negócios, são na observação de Yusuf (1997), a

satisfação das suas necessidades financeiras. Dodge (1994), na mesma linha de pensamento, identificou o financiamento e a gestão dos problemas financeiros dentro da empresa como os obstáculos mais frequentemente encontrados pelas micro-empresas. A falta de capital inicial e de capital adicional para o alargamento da empresa, obriga as empresas a procurarem financiamento externo, normalmente sob as formas, de uma eventual assistência governamental e crédito bancário, quando possível.

Estudos sobre micro-empresas no Sri Lanka e na Tanzânia, com enfoque sobre os eventuais obstáculos ao seu desenvolvimento, foram promovidos por Levy (1993) e concluíram que a falta de recursos financeiros surge como o mais severo obstáculo à expansão das actividades. Consistente com o padrão ao nível mundial, estes trabalhos de investigação concluíram que os meios financeiros próprios quando existentes, eram a principal fonte de financiamento dos negócios. Os empréstimos dos parentes, instituições formais e informais de crédito surgiam nos lugares imediatamente subsequentes.

Os maiores problemas que afligem as micro-empresas nos Estados Unidos e em qualquer outro país, reconhece Fuller (1999), têm a ver com a sua gestão e o seu financiamento. Esta opinião é partilhada por Couto dos Santos (1999), que acredita, que em matéria de financiamento, as micro e pequenas empresas sofrem de um handicap. O crédito bancário é mais facilmente concedido às empresas de maiores dimensões, que supostamente apresentam um risco mais baixo. No caso de Portugal, sustenta o autor, o insuficiente e inadequado desenvolvimento do mercado de capital de risco e a fraca capacidade de avaliação do risco de crédito por parte dos bancos, torna o financiamento das micro-empresas mais difícil e mais caro. Ao preço de risco adiciona-se o prémio de menor capacidade de negociação, comissões e outros custos, o que se traduz numa taxa de financiamento mais elevada para as micro-empresas.

Ainda que reconhecido o papel do crédito no financiamento de pequenos negócios, o Relatório sobre a Comunicação da Comissão “Artesanato e pequenas empresas: chave do crescimento e do emprego na Europa” (Marques, 1997), considera que o principal problema das empresas de pequena dimensão é o acesso ao financiamento. Os constrangimentos de crédito impedem o crescimento das micro-empresas (Evans e

Jovanovic, 1989). Esta constatação é corroborada por Silva e Mira (1999). O seu inquérito às empresas do Alentejo Central (Portugal) permitiu apurar que a primeira dificuldade encontrada pelos empresários no início dos negócios é a falta de dinheiro e de activos pessoais, sendo os mesmos factores igualmente apontados como uma das principais dificuldades ao crescimento dos negócios.

Um banco tradicional mostra-se normalmente mais relutante a financiar pequenos negócios, dada a baixa margem de retorno esperada, a assimetria de informação e o elevado risco de negócio (EIM, 1998). A única via que restará ao micro-empresário é o recurso aos fundos próprios (auto-financiamento). Quando entretanto o montante de financiamento requerido for maior que o disponível, a solução é o recurso ao financiamento externo, pelo que este funciona como uma importante fonte de financiamento de micro-projectos (OECD, 1997).

Conhecedores da situação de pobreza e desemprego reinante nos países em vias de desenvolvimento, os diversos organismos internacionais comprometidos com a problemática do desenvolvimento sustentado, como o Banco Mundial (2002b), o FMI (2002b) e a ONU (1999), têm desenvolvido, encorajado e apoiado projectos de parceria, na implementação da política pública de desenvolvimento. Esses projectos têm como substância a atribuição de linhas de crédito aos países pobres, com a finalidade de se garantir às populações mais pobres desses países o acesso aos serviços financeiros formais, a aquisição de meios de produção, como terras de cultivo, a criação de micro - projectos, etc.

Cabo Verde, como país em vias de desenvolvimento, conta com o apoio financeiro, técnico e humano de vários organismos internacionais, como o Banco Mundial, o Fundo Monetário Internacional (FMI, 2002), a Cooperação Austríaca e o Banco Africano de Desenvolvimento (BAD) (iPRSP,2001), na implementação de um programa de combate à pobreza. Uma parcela do financiamento destina-se à promoção do micro-empresariado, no âmbito da estratégia de promoção do auto-emprego.

2.2.2 Fontes de financiamento da micro-empresa

Como fontes de financiamento na criação e expansão dos negócios dos micro-empresários, podem-se enumerar as seguintes alternativas:

- Autofinanciamento - em primeira linha financiamento com os fundos próprios, se os houver;

- Financiamento externo (OECD, 1998)
 - Empréstimos de familiares e amigos;
 - Crédito de fornecedores e parceiros de negócios (Van Uxem, e Boris, 1996)
 - Financiamento público (subsídios e outros) (Verheuel e Thurik, 2000);
 - Crédito bancário (OECD, 1998);
 - Micro-crédito (Banco Mundial, 1996; 1999; 2000, 2001)

Dada a carência de fundos próprios o financiamento externo constitui uma parcela muito importante da estrutura de financiamento e a principal fonte de obtenção de fundos para as pequenas empresas (OECD, 1998).

Os empréstimos bancários são de difícil acesso aos micro-empresários dado, por um lado, as baixas taxas marginais de retornos, a assimetria de informação e o elevado risco dos negócios (EIM, 1998). Os ratings de riscos considerados elevados para as micro-empresas conduzem a que as instituições financeiras se mostrem relutantes em ceder financiamento. No sector não existe registo de uma percurso de boa performance, premissa sobre a qual assentam os princípios de atribuição de ratings (Levinsky e Prascada, 1988). Por outro lado, a dimensão das micro-empresas relativamente aos custos associados de transacção dos serviços financeiros torna-os pouco atractivos para as instituições financeiras como potenciais clientes (Levinsky e Prascada, 1988). Além disso, as micro-empresas não dispõem de garantias – colaterais – requeridas no acto de financiamento, dada a pequena dimensão dos seus activos (Haron, 1996).

O financiamento público – subsídios por exemplo, funciona como um instrumento muito importante e uma componente indispensável dos programas de assistência aos pequenos negócios (Verheuel e Thurik, 2000).

O micro-crédito apresenta-se como uma alternativa de financiamento na ausência de fundos próprios e financiamento de familiares, fornecedores, e parceiros de negócios e perante a impossibilidade de aceder aos serviços financeiros de um banco tradicional.

2.2.3 Evidências de Pecking Order?

Perante as possibilidades de financiamento podem apresentar-se à empresa a opção de escolher qual a proporção de capital próprio e dívida que deverá constar do seu balanço, isto é, qual a estrutura de financiamento que a empresa deverá exibir.

De acordo com a Trad-Off Theory há uma situação óptima na estrutura de capitais da empresa que resulta de um trad-off entre as vantagens fiscais resultantes do endividamento e o aumento das probabilidades da falência e seus custos associados (Verheuel e Thurik, 2000). As vantagens fiscais referem-se aos benefícios fiscais resultantes do endividamento, com efeito de alavancagem financeira sobre a rendibilidade – o leverage effect.

Empiricamente Verheuel e Thurik (2000) verificaram que existe por parte do micro-empresário a preferência pelo auto-financiamento, o que é consistente com os resultados de estudos similares (Watson e Nielsen, 2002; Meyers, 1984; Meyers e Majluf, 1984). O financiamento partiria dos recursos internos e só esgotando esses, surge então o débito como recurso final, acabando por concluir existir uma ordem de preferência na escolha das fontes de financiamento, uma Pecking-Order. Kotev (1999) estudando a estrutura de micro-empresas no Reino Unido observou que a estrutura de capital indicava uma clara sobreposição do capital próprio ao débito. O autofinanciamento funciona como a fonte primária de financiamento. A estrutura de capital que se verifica, Kotev (1999) aponta-a como a causa da sub-capitalização do sector. Por outro lado indicaria a existência de Pecking Order.



Entre os factores que determinam a escolha de uma estrutura ou outra apontam-se as imperfeições do mercado (existências de taxas e impostos), os custos de falência (subjacente a um maiores endividamentos), os custos de agência (monitorização) e o efeito de sinalização (assimetria de informação) (Wijst e Thurik, 1996).

A teoria da agência, elaborada por Jensen e Meckling (1976), explica a estrutura de financiamento da empresa tendo por base os custos derivados dos conflitos de interesses existentes entre os proprietários da empresa (accionistas), os outros investidores (obrigacionistas) e os gestores (agentes). Parte-se do pressuposto que os proprietários estabelecem relações contratuais (ou de agencia) com os agentes, concedendo-lhes poderes de decisão. Os agentes podem querer agir em seu próprio interesse, procurando a maximização da sua utilidade pessoal, o que poderá não ser o interesse da empresa. Afim de alinhar os interesses do agente com os da empresa, os agentes são recompensados com incentivos (elevadas remunerações, bónus, etc.), e monitorizados. Daí resultam custos – os custos de agência.

O efeito de sinalização e a assimetria de informação dizem respeito a abordagens que partem das premissas que os gestores possuem informação privada e privilegiada acerca das características das rendibilidades e de oportunidades de investimento, contrariamente aos proprietários da empresa e aos obrigacionistas. Os seus defensores, com destaque para Ross (1977) e Meyers e Majluf (1984) analisaram os efeitos sobre a estrutura de financiamento de uma empresa, quer decorrente da transmissão para o mercado de alguma dessa informação quer das assimetrias de informação entre gestores, accionistas e obrigacionistas. Os agentes poderão manipular a informação e emitir falsos sinais ao mercado, no sentido de maximizar a sua própria utilidade.

Na sua análise da estrutura de capital das micro-empresas, Holmes e Kent (1991) concluíram que a escolha se explica, seja por razões de minimização dos custos de agência (explicação pela teoria da agência) como pelo facto de os proprietários da empresa preferirem capital próprio à dívida (teoria do trad-off), com o objectivo de minimizarem os custos de falência. Por outro lado os micro-empresários reafirmam o seu desejo de controlo sobre a empresa.

Esse comportamento de tendência de recurso prioritário ao capital próprio, se explicaria à luz da Teoria da Pecking Order de Meyers, que usou elementos da teoria do trad-off e da teoria da agência (Verheuel e Thurik, 2000).

Mas Holmes e Kent (1991), levando em consideração a realidade específica das micro e pequenas empresas, conceberam uma teoria explicativa, baseada na teoria do trad-off – a “Restricted Pecking Order”, que pode ser aplicada a estas empresas, assumindo que elas não estão habilitadas a emitir ações e os seus proprietários desejam o controle total dos seus negócios. A teoria poderá ser aplicada mesmo a casos mais extremos em que o empresário tem a opção de escolher entre capital próprio e o endividamento, quando os meios próprios estão disponíveis e o acesso ao crédito é relevante (Verheuel e Thurik, 2001). A teoria está consistente com os resultados dos trabalhos de investigação de Chell et al. (1989), Kotev e Meredith (1997) que concluíram, que mesmo estando disponível o débito, os micro-empresários mostram-se relutantes a usá-lo nas suas estratégias de financiamento, o que poderá constituir um sinal evidente da existência de pecking order.

Vários foram já os trabalhos de investigação realizados para averiguar evidências de pecking order com resultados confirmativos nas publicações de Shyam-Sunder e Meyers (1995), Cosh e Hughes (1994), Jordan et al. (1998) e Watson e Wilson (1998). As evidências de pecking order são uma resposta às imperfeições do mercado (Meyers, 1984; Meyers e Majluf, 1984) e ditadas pela existência da assimetria de informação e pelos constrangimentos que se verificam na aquisição de capital externo (Watson e Wilson, 2002).

Na prática, ainda que haja evidências de pecking order, nota-se, todavia, um padrão bem diferenciado de estruturas de capitais, devido às diferenças no ciclo de vida da empresa, à sua dimensão e estratégias relativas à sua independência e crescimento (Hughes, A. e Storey, D. J. 1994).

Dada a situação de escassez de recursos próprios e os constrangimentos do acesso ao crédito tradicional, junto dos bancos comerciais, as micro-empresas deparam-se com sérios problemas de financiamento, situação esta que nos países em vias de desenvolvimento assume contornos ainda mais graves. Por isso as situações evidentes de

pecking order não parecem ser muito típicas, pelo que uma fonte indispensável de financiamento será a criação de micro-crédito e de instituições micro-financeiras, isto é, de instauração de micro-finanças.

2.2.4 Problemas do financiamento por capitais próprios

A estrutura de financiamento que muitos investigadores verificaram nas micro-empresas, pode ser explicada, segundo Levinsky e Prascada (1988) por factores ligados à oferta de crédito, observação consistente com as de outros investigadores. A preponderância do capital próprio sobre a dívida faz emergir vários problemas à micro-empresa:

- o problema da sub-capitalização: a estrutura de capitais dominada por capital próprio por oposição ao débito de curto prazo, seria a causa da sub-capitalização do sector. A sub-capitalização estará associada à insuficiente base em dívida de longo prazo (Finley, 1984; Davidson e Dutia, 1991);
- limitações que advêm do uso do capital próprio como principal fonte de financiamento seriam, por um lado, o efeito de erosão provocado pela inflação (Vickery, 1987);
- por outro, os elevados custos associados às dívidas de curto prazo representam um risco financeiro quando os lucros, resultantes da capitalização do capital próprio se mostram insuficientes ou não são coincidentes com os prazos de cumprimento do serviço da dívida (incongruência de prazos), o que pode suscitar um problema de liquidez que poderá conduzir à insolvência (Pierson et al. 1998).

2.3 O micro-crédito

2.3.1 Origem e importância

A origem do micro-crédito remonta à experiência prática do Dr. Muhamad Yunus, nos anos 70, quando exercia a profissão de professor universitário em Chittagong, no Bangladesh (Silva e Sousa, 2001). Com a iniciativa de emprestar pequenas somas em dinheiro às pessoas carenciadas de uma pequena comunidade pobre bengalesa, no intuito de ajudar as populações a resolverem os seus problemas de sobrevivência quotidiana, nascia assim as primeiras práticas de micro-crédito. As populações pobres, desprovidas de qualquer serviço financeiro, viam deste modo uma forma de financiar os seus pequenos negócios, aumentar os seus rendimentos familiares, garantir o seu auto – emprego e, ainda conseguiam amortizar o crédito recebido. O grupo assumia a responsabilidade comum dos devedores, isto é a responsabilidade comum no reembolso de qualquer empréstimo concedido a qualquer sócio do grupo. Procurava-se assim diminuir os custos, usando a informação in loco sobre a “*creditworthiness*” dos devedores e sobre a utilização efectiva do crédito, tal como evitar o risco adverso e de ultrapassar problemas de incumprimento ao pagamento do crédito – a *moral hazard* (Johnson e Rogaly, 1997).

As práticas de micro-crédito prosseguiram, sendo realizado sobre quantias maiores, respeitando todavia as potencialidades creditícias de cada um. A experiência propagou-se depois a todo o país e surgiu a primeira instituição de micro-crédito – a Grameen Bank. Desde então a Grameen Bank já emprestou perto de 4 biliões de dólares nos seus quase 30 anos de actividade a cerca de 2,5 milhões de pessoas. A experiência da Grameen Bank foi replicada em dezenas de países, respeitando as condições sociais, culturais e económicas de cada país (Silva e Sousa, 2000).

Nos finais dos anos 70 começaram a surgir alguns problemas com os programas baseados em dádivas e subsídios. A experiência demonstrou que os custos de implementação eram bastante elevados e os reembolsos em falta eram em grande número (Robinson, 1995). O método baseado no subsídio acusou falta de disciplina, decorrente do facto de grande parte dos empréstimos disponíveis acabarem por favorecer empresários politicamente comprometidos com o poder político e não os mais pobres, encorajando assim a corrupção. A descoberta do método de responsabilização conjunta foi muito importante uma vez que

contribuiu para reduzir significativamente os custos de auditoria e melhorar deste modo a eficiência (Ghatak et al. 1998). Em consequência, registaram-se taxas de reembolso superiores a 90% (Morduch, 1998).

O micro-crédito consiste portanto em emprestar dinheiro às pessoas que não têm normalmente acesso aos serviços de crédito de um banco tradicional. As instituições micro-financeiras são as entidades especializadas nesse tipo de crédito. Elas diferenciam-se de um banco comercial tradicional ou de programas governamentais, precisamente pelos seus clientes alvo na disponibilização de serviços financeiros: pequenas empresas, micro-empresas e famílias pobres (Hardy, et al. 2002). O volume de crédito emprestado é normalmente pequeno, mas não necessariamente, e sempre de acordo com as necessidades do cliente. O crescimento dessas instituições é sustentado pelo apoio junto de organismos não governamentais (ONGs) internacionais, bancos de desenvolvimento, organismos internacionais especializados e governos nacionais. Possuem vantagens em termos de informação do cliente e seus projectos relativamente a um banco tradicional, dada a sua proximidade aos clientes. Essa é uma das razões porque trabalham de modo mais eficiente que outras instituições financeiras (Hardy et al. 2002).

O micro-crédito converteu-se num paradigma ao considerar os mais pobres como clientes e por isso dignos de crédito. A capacidade de pagamento e as garantias reais deixaram de ser os factores dominantes na decisão de atribuição do crédito. Elementos como o carácter do proponente, o conhecimento e a experiência no sector de actividade a que se dedica ou que pretende desenvolver assumiram um papel determinante na decisão.

2.3.2 As micro-finanças e o desenvolvimento: condições de êxito e sustentabilidade

As micro-finanças poderão ser definidas como a prestação de serviços financeiros de pequenos montantes, rondando entre 70 a 100 dólares norte-americanos, acessíveis aos mais pobres, do terceiro mundo, actuando como instituições micro-financeiras os bancos tradicionais, as cooperativas de crédito e as organizações não governamentais (ONGs) (Woodworth, 2000). As micro-finanças permitem às pessoas pobres começarem o seu

próprio negócio, protegerem o capital que já possuem, lidarem com riscos e evitarem a destruição de capital (Otero, 2001).

O êxito do negócio de micro-finanças na promoção do desenvolvimento dependerá da salvaguarda de três condições fundamentais (Otero, 2001):

- deverá alcançar toda a população pobre, excluída de qualquer serviço financeiro, ajudando-a a criar activos e riqueza reduzindo assim a sua vulnerabilidade. As pessoas que detém uma fonte de rendimento poderão zelar pelo sustento das suas famílias, satisfazer as suas necessidades básicas de sobrevivência e planear o seu próprio futuro. Estando satisfeitas essas condições, a pessoa que antes pertencia ao sector marginalizado da sociedade, transforma-se num cidadão consciente e activo;
- as instituições de micro-crédito deverão ser financeiramente sólidas, privadas e auto-suficientes para poderem garantir o permanente acesso ao mercado de capitais e assim prosseguir a actividade a que se propõem;
- as instituições micro-financeiras ao tornarem-se reguladas por uma entidade de supervisão, tomam parte activa no sistema financeiro do país e terão acesso ao mercado de capitais. Podem deste modo captar fundos do mercado para canalizar para as necessidades de crédito dos mais pobres e, destes canalizar a poupança para o mercado. Contribuem também para o aprofundamento e consolidação do sistema financeiro ao tomarem parte activa no sistema.

As instituições micro-financeiras deverão envidar esforços no sentido de manterem a sua sustentabilidade operacional (cobertura de custos administrativos) e financeira (cobertura de custos operacionais, incluindo a inflação). A experiência global de micro-finanças tem demonstrado que as camadas mais pobres da população e as famílias de baixos rendimentos podem ser atendidos com a prestação de serviços financeiros de base sustentável, se forem criados ambientes de micro-finanças de carácter comercial e se os custos de transação dos serviços forem tratados de forma eficiente (ADB, 2000).

Os serviços financeiros podem ser sustentáveis mesmo em regiões rurais das mais carenciadas, desenvolvendo-se com base sustentável o que implica a descentralização de

serviços (UNCDF, 1999). Encontrar parceiros – intermediários de crédito, tais como as Organizações Não Governamentais (ONGs) torna-se uma tarefa prioritária.

Os programas de micro-finanças não são igualmente distribuídos geograficamente. Estudos do Banco Mundial revelam que 76% do total dos empréstimos ocorrem na Ásia, 21% na América Latina e apenas 3% em África (Brahm, 2000). A falta de infra-estruturas básicas de comunicação, a dispersão da população, isto é, a baixa densidade populacional e os altos níveis de ileteracia, que se verificam na África Sub-sahariana, serão factores adversos ao bom desempenho das instituições micro-financeiras (UNCDF,1999). Em contraste, as experiências bem sucedidas verificadas em muitos países asiáticos ficou a dever-se a maiores índices de densidade populacional, a boas infra-estruturas de comunicações e a maiores taxas de inputs-outputs comerciais das micro-empresas com a economia rural.

A existência de boas infra-estruturas de comunicações, maior proximidade das populações, elevados níveis de educação e melhor inter-relação da micro-empresa com a economia local/regional contribuem para o melhor desempenho das instituições micro-financeiras.

Ao governo cabe a criação de condições macro-económicas favoráveis à estabilidade (controlo da inflação, estabelecimento de uma política cambial adequada e ajustada ao desenvolvimento económico), zelar pela integridade das instituições micro-financeiras e exercer a supervisão através de instituições próprias (UNCDF, 1999).

As lições de sucesso da aplicação de programas não poderão ser repetidas em todos os contextos sócio-económicos. Os programas dependerão significativamente dos doadores e são, em muitos casos altamente subsidiados (Adams e Pischke, 1992). A diversidade de programas existentes (empréstimos de grupos, uniões de crédito, bancos de aldeia) permite que a oferta dos serviços micro-financeiros se adapte ao contexto cultural onde operam (Brahm, 2000).

A eficácia dos programas de redução da pobreza – a política de micro-crédito, entre outras - depende igualmente do grau de participação das comunidades-alvo. Quanto maior a intensidade desse relacionamento maior a eficácia da política (Hoddinot, 2002). A participação dos beneficiários dos programas de assistência tem o potencial de fazer baixar os custos inerentes à implementação dos projectos e as políticas e medidas podem reflectir as preferências das populações a que se destinam.

Estima-se que apenas 5% dos programas de micro-crédito atingem a sustentabilidade (Morduch, 2000). Entre os investigadores tornou-se comum julgar o sucesso dos programas de micro-crédito pelo nível de reconversão dos empréstimos. A sua medida é todavia problemática ao recorrer-se a formas de pressão para se atingir uma determinada taxa de reembolso (Brahm, 2000). Khandker (1998) defende nos seus estudos, que os benefícios das micro-finanças sejam medidos usando indicadores de rendimento, emprego e outros de cariz sócio-económico.

O êxito dos programas no combate à pobreza rural depende também do treino das pessoas nas técnicas e ferramentas básicas de gestão e na elevação dos seus níveis de literacia (Brahm, 2000). O desempenho das micro-finanças deverá ser julgado em termos de acesso, sustentabilidade e do seu impacto sócio-económico, muito embora reconheça ser problemático a exigência de sustentabilidade para determinados programas (levando em conta a especificidade sócio-económica dos grupos-alvo), e de difícil medida o impacto dos programas (Meyer, 2001). A fronteira residirá nas mudanças institucionais e políticas que ajudem a garantir que os objectivos propostos com os programas sejam atingidos.

2.3.3 Experiências de micro-finanças

Podem-se enumerar múltiplos exemplos bem sucedidos de micro-finanças. Esses programas têm contado com o apoio de entidades internacionais de renome, como o Banco Mundial, o Fundo Monetário Internacional, a Organização Internacional do Trabalho, entre outras. Esses apoios são de elevada importância, quer pelo seu volume como pelo seu carácter social e humano.

Em Maio de 2000, o Banco Mundial aprovou um empréstimo de 50 milhões de dólares para apoiar o financiamento de micro-empresas do Banco do Nordeste, no Brasil (Banco Mundial, 2000). Esta iniciativa fazia parte de um programa de assistência direccionada ao combate à pobreza no nordeste brasileiro, visando aumentar o acesso das micro-empresas da região aos sistemas financeiros formais, através do apoio à expansão do programa de micro-financiamento do Banco do Nordeste, conhecido como CrediAmigo. O CrediAmigo é um projecto de assistência dirigido pelo Banco Mundial ao Brasil e ao Nordeste em particular, onde se concentra a maior parcela da pobreza do país.

Em Dezembro de 2001, menos de um ano depois, o Banco Mundial aprovou um novo programa de assistência às populações pobres do Brasil (Banco Mundial, 2001). O empréstimo no valor de 202,1 milhões de dólares norte-americanos, cerca de 218,2 milhões de euros, destinava-se à atribuição de crédito fundiário às populações mais pobres dos estados do Nordeste, dois estados do Sudeste e três do Sul. O objectivo do programa é facilitar aos pobres o acesso à terra nas zonas rurais e contribuir assim para a redução da pobreza rural, gerando rendimentos e auto-suficiência alimentar. Cerca de 50 000 famílias foram contempladas pelo programa.

O Banco do Nordeste possui já grande experiência de micro-finanças. Em parceria com o Governo do estado do Ceará fez nascer o que é considerado como o embrião do crédito fundiário (bancodaterra.gov.br) no Brasil e no mundo. O projecto insere-se na politica de combate à pobreza rural proporcionando aos pobres o acesso à terra.

Na Africa Ocidental desenvolveram-se nos últimos anos diversos programas de micro-crédito e de poupança local similares aos que gere o Grameen Bank do Bangladesh (Gbézo, 1999). Essas modestas iniciativas financeiras terão contribuído para melhorar as perspectivas de vida dos vendedores ambulantes, bordadeiras, mecânicos, restauradores, artesãos, trabalhadores agrícolas, pequenos empresários e outras pessoas, tanto do mundo rural, como nas áreas urbanas. A taxa de amortização do capital foi de 98%, registado tanto na Africa Sub-sahariana como noutras regiões do globo, confirmando que mesmo pequenos montantes podem significar um grande alívio, para as populações pobres dos países em vias de desenvolvimento, ao facilitar uma via de escape à miséria, fomentar o desenvolvimento e contribuir para ajudar as entidades oficiais a reduzir os níveis de pobreza. De entre as várias iniciativas realizadas na zona ocidental africana Gbézo realça a da Rede de Poupança Popular de Burkina Faso, a da Rede Kaf Jiginew (Sindicato Cerealista) do Mali e a Aliança de Crédito e Poupança para a Produção do Senegal (Alliance de Crédit et Épargne pour la Production).

O trabalho da Grameen Bank é considerado exemplar, saldado por resultados impressionantes (Woodworth, 2000). Estima-se em cerca de 2 200 000 os clientes, e que a assistência com serviços micro-financeiros abranja 5 milhões de famílias. Os desembolsos acumulados ascenderão a 2 biliões de dólares. Os fundos de poupança excedem os 80

milhões de dólares. Apontam-se 1 094 as filiais espalhadas por todo o Bangladesh e a quota de crédito mal-parado não excede os 2%.

Outra instituição cujo trabalho de apoio às instituições micro-financeiras é notório, sobretudo na América Latina é o da Accion. Trata-se de uma experiência de micro-finanças que remonta há já duas décadas. Da sua rede fazem parte 12 instituições financeiras reguladas em 18 países latino-americanos. O objectivo da Accion é a criação de instituições micro-financeiras auto-sustentadas e auto-suficientes que promovam serviços financeiros aos pobres (Otero, 2001).

Quadro 2.4 – Principais instituições micro-financeiras da rede da Accion

INSTITUIÇÃO	Banco Sol	Banco Solidario	Caja los Andes	Calpia	Comportas	FINSOL	MiBanco
País	Bolívia	Equador	Bolivia	El Salvador	México	Honduras	Perú
Fundação	1986	1995	1991		1990	1985	1969
Clientes	60 976	14 645	41 665	43 390	62 797	15 026	58 088
Portofolio (Milhões USD)	77,8	6,3	46,8	26,5	10,9	6,3	36,9

Fonte: Rhyne (2002)

Quadro 2.5 – Crescimento da rede da Accion 1989-1995

Ano/Data	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Clientes activos	39 100	60 000	84 000	131 800	187 200	258 600	276 200
% mulheres	57%	58%	58%	58%	60%	60%	59%
Montantes desembolsados (Milhões USD)	17,7	33,3	53,6	96,5	181,6	263,9	328,2
Tamanho médio do empréstimo	\$218	\$257	\$317	\$373	\$468	\$547	\$594

Fonte: Otero (2002)

Duas experiências particulares e bem sucedidas de micro-finanças na América Latina, de duas instituições pertencentes à rede da ACCION, são descritas por Otero (2001): a do BancoSol da Bolívia e a do Mibanco do Peru.

O BancoSol da Bolívia começou a operar em 1992 como o primeiro banco comercial autorizado e regulado na América Latina, que se dedicava ao negócio do micro – crédito. As suas raízes remontam à organização não governamental PRODEM fundada em 1986. Já no seu segundo ano de actividade a instituição micro-financeira exibia lucros e distribuía

dividendos aos accionistas. Os clientes do Banco são na sua esmagadora maioria mulheres – cerca de 65%. Em resultado do trabalho bem sucedido da BancoSol, a indústria micro-financeira boliviana experimentou uma fase de “boom” e impulsionou a competitividade entre os bancos que, atraídos pelo negócio, entretanto entraram no mercado. O número de micro-empresas na Bolívia, passou desde então de 52 000 para 239 000, um crescimento de cerca de 359%.

O Mibanco do Peru foi criado em 1998 como uma organização comunitária sem fins lucrativos (Accion Comunitaria del Peru – ACP). Trata-se do primeiro banco a fornecer um serviço completo às micro-empresas no Peru. Com 25 filiais distribuídas por toda a zona metropolitana de Lima, a sua presença e extensão tem sido significativa. Do capital inicial da instituição micro-financeira, 16 milhões de dólares vieram do sector privado. Outros investidores iniciais são o Profend, a Acción, a International Gateway Fund e dois importantes bancos comerciais bolivianos. Até o final do ano 2000, a Mibanco tinha cerca de 58 000 clientes activos e uma carteira de empréstimos atribuídos de cerca de 37 milhões de dólares.

Na Indonésia, o Banco Dagang estabeleceu-se em Bali, em 1970, inicialmente como uma caixa económica de captação da poupança privada e de cedência de pequenos créditos (Robinson, 1995). A instituição é considerada o Banco que iniciou a revolução da micro-finança na Indonésia. Já no seu segundo ano de laboração, em 1971 apresentava lucros. Durante os anos 90 os lucros ascenderam a 1 milhão de dólares e está apto a conceder tanto pequenos como grandes empréstimos.

Outros exemplos bem sucedidos de micro-finanças prendem-se com as experiências dos Micro-Enterprise Banks na Albânia, Bósnia, Moçambique, Ghana, Haiti e Filipinas (Schmidt, 2000). Estes bancos concedem pequenos créditos, oferecem oportunidades de depósitos remunerados e realizam pagamentos de e para o exterior, por ordem dos seus clientes. Evidenciando rápido crescimento, vão alargando a sua rede de filiais. O seu contributo considera-se de grande importância quer para o fortalecimento do sistema

financeiro dos países onde se encontram a operar como para o desenvolvimento económico. A dimensão social da sua contribuição é contudo considerada a mais relevante, ao oferecerem e disponibilizarem serviços a clientes, nos quais os tradicionais bancos locais se mostram totalmente desinteressados.

Em Cabo Verde, tiveram lugar a partir de 1991 várias reformas económicas. A retirada do estado da área produtiva foi acompanhada com o fortalecimento do sector privado. Diversas medidas de promoção e apoio à iniciativa privada foram encetadas, nomeadamente as seguintes:

- a criação do AIJE (Apoio à Iniciativa de Jovens Empresários), com o objectivo de fomentar a participação activa dos jovens no processo de expansão do tecido empresarial e cujo apoio consistia em financiamentos a fundo perdido e/ou a concessão de crédito com juros bonificados;
- a criação do PROFE (Programa de Fomento Empresarial) que se tratava de um programa de incentivos para apoiar, fortalecer e promover as pequenas e médias empresas;
- a criação da Caixa de Crédito Rural, com a finalidade de apoiar financeiramente os sectores da agricultura, pescas, cooperativas e o desenvolvimento rural, em 1994.

Apesar destas iniciativas de apoio e promoção do espírito empresarial, a pratica de micro-finanças propriamente, é em Cabo Verde, um fenómeno relativamente recente (final dos anos 80 e princípios de 90). Vem ganhando todavia contornos institucionais, relevo quantitativo e papel social e económico importante no contexto da luta contra a pobreza (Serra e Almeida, 2000). Existe um bom número de intervenientes que exercem a actividade, desde organismos estatais, até organizações internacionais e organizações não governamentais (ONGs). Cada ONG pratica as suas condições próprias de financiamento. Os grupo-alvo são mulheres chefes de família, famílias de muito baixo rendimento e jovens à procura do primeiro emprego. A par dos sistemas de micro-crédito existem os sistemas de financiamento das Caixas de Poupança e Crédito e de Toto-Caixa.

A escassez de recursos e a dependência dos doadores externos condiciona o âmbito de actuação das organizações micro-financeiras, implicando que o impacto seja limitado e regional, por um lado e, por outro, dificulta a fixação de pessoal minimamente qualificado e a montagem de um sistema de acompanhamento técnico de actividades financiadas (Serra e Almeida, 2000). Com a criação do Comité de Pilotagem do Micro-crédito procura-se criar as bases de reflexão, inventariação e proposição de políticas e estratégias concertadas de desenvolvimento do sector das micro-finanças, atendendo aos constrangimentos de que padece.

O sistema da micro-finanças em Cabo Verde tende, de um modo geral, a evoluir positivamente e notam-se melhorias significativas no sistema de funcionamento (Figueiredo, 2003). O apoio de organismos internacionais como o FMI e o Banco Mundial tem sido providencial. Em Abril de 2002 o Fundo aprovou um crédito de 11 milhões de dólares, a Cabo Verde, destinados a promover políticas macro-económicas, estruturais e sociais de apoio ao crescimento económico e a redução da pobreza (FMI, 2002b). Parte do financiamento destina-se à atribuição de micro-crédito e promoção do auto-emprego, numa estratégia deliberada de combate ao desemprego.

Noutros países os projectos de implementação de micro-finanças têm igualmente beneficiado do apoio técnico, financeiro e humano do Banco Mundial. Este organismo internacional empenha-se activamente no apoio às iniciativas de promoção de micro – empresas, de assistência às populações pobres para aceder aos sistemas financeiros formais (Banco Mundial, 2000).

As experiências bem sucedidas verificadas em muitas realidades sócio-económicas dos diferentes países tem demonstrado que as famílias de baixos rendimentos, apesar da sua pobreza, são dignas de confiança e que o acesso ao crédito é uma importante ferramenta para a promoção do micro–empresariado (Otero, 1994).

2.3.4 Necessidades de financiamento: factores determinantes

As realidades sócio-económicas das micro-empresas e dos micro-empresários constituem um universo muito heterogéneo, podendo afirmar-se que existe uma diversidade no seio das empresas de pequenas dimensões (Heino e Págan,2001; Guerreiro, 2000). Heino e Págan (2001) analisaram vários factores socio-económicos relacionados com a necessidade de recurso ao financiamento externo. Os seus resultados mostram uma substancial heterogeneidade nas características das micro-empresas e dos micro-empresários, bem como uma grande diversidade nas fontes de financiamento a que recorrem. Os mesmos autores evidenciaram também constrangimentos de liquidez no mercado de crédito, os quais consideraram factores impeditivos tanto da criação como do desenvolvimento das pequenas empresas.

Na avaliação da capacidade de crédito do cliente (ou potencial cliente) a instituição financeira considera os fluxos de caixa como a capacidade de reembolso. A instituição financeira procura assegurar-se que o seu grupo-alvo possui capacidade financeira suficiente para amortizar a tempo o empréstimo (Ledgerwood, 1998). Ao considerar empresas operando, sobretudo no sector informal, a instituição financeira leva igualmente, para além da sua capacidade de reembolso, o grau de escolaridade do cliente e o seu conhecimento mínimo de assuntos financeiros (Webster, et al. 1991).

Outro requerimento exigido pela instituição financeira é que o cliente possua um mínimo de capital próprio, isto é, que os empréstimos não cobrem a totalidade do financiamento necessário à actividade empresarial (Ledgerwood,1998).

O Banco Mundial (1999) observa que as instituições financeiras preferentemente operam com clientes em zonas urbanas, relativamente às zonas rurais, por se considerar serem menores os custos de transacção, acreditar que os clientes urbanos estão potencialmente melhor informados do ponto de vista financeiro e que possuem maior capacidade de amortização dos empréstimos, dada a maior frequência de interacção com os clientes.

De acordo com Ledgerwood (1998), as instituições financeiras julgam mais vantajoso trabalhar com micro-empresas já existentes do que com aquelas que vão iniciar as suas actividades, pois possuem uma história de êxito na actividade e daí apresentarem menor risco de liquidação.

De acordo com a racionalidade das instituições financeiras, Heino e Págan (2001) procuraram identificar os aspectos económicos e financeiros mais relevantes que explicam a necessidade do recurso ao financiamento inicial e potencialmente condicionam a probabilidade de os micro-empresários o obterem.

Aponta-se na literatura financeira diversos factores como determinantes da capacidade de obtenção de financiamento – variáveis explicativas – por parte das micro-empresas.

Heino e Págan (2001), de acordo com a linha de investigação de Sánchez (1998) e Maloney e Cuningham (1998), identificaram como factores condicionantes do financiamento as seguintes variáveis:

- as **características sócio económicas do micro-empresário**
(anos de escolaridade, idade, estado civil, emigrante ou residente, entrada voluntária ou involuntária no sector);
- as **características da micro-empresa**
(anos de actividade, Capital/Equipamento, N.º de trabalhadores);
- **sector de actividade** (comércio ou serviço);
- **local de residência/actividade da empresa** (centro, sul, norte, fronteira);
- **dinâmica da micro-empresa** (permanência no sector, planos de crescimento, venda directa ao público, registo junto das autoridades fiscais).

2.3.4.1 Características sócio-económicas do micro-empresário

2.3.4.1.1 Anos de escolaridade e idade

Nesta secção são descritos sumariamente os resultados de estudos empíricos sobre micro-empresas e sobre o problema do seu financiamento, de modo a seleccionar as variáveis mais relevantes para o estudo dos objectivos desta dissertação.

De acordo com os resultados do estudo de Heino e Págan (2001), as necessidades de financiamento decrescem com os **anos de escolaridade** – o grau de instrução - e a idade do proprietário da micro-empresa. As necessidades de financiamento estarão negativamente relacionadas com o grau de escolaridade e com a idade do micro-empresário. Por cada ano de escolaridade, espera-se, *ceterus paribus*, que a probabilidade da necessidade de financiamento externo inicial decresça $\frac{1}{2}$ ponto percentual. Assume-se que quanto maior a escolaridade do individuo maior a acumulação de riqueza pessoal e, conseqüentemente menor a sua necessidade de financiamento externo. A educação aproxima-se de uma “proxy” para a habilidade geral de adquirir conhecimentos (gestão do negócio) e capitais (Nabi, 1989).

A **idade** do proprietário da micro-empresa é uma variável negativamente relacionada com as necessidades de financiamento externo (Heino e Págan, 2001). Evans e Leighton (1989), também observaram que quanto maior a idade do individuo, menor as suas necessidades de financiamento externo. Quanto maior a idade supostamente maior a experiência de negócios e maior a sua riqueza pessoal e, conseqüentemente, menores as suas necessidades de financiamento (Nabi, 1989; Sánchez, 1998, Heino e Págan, 2001).

2.3.4.1.2 Estado civil e migração

O **estado civil** e a **migração** parecem não estar estatisticamente relacionados com as necessidades de financiamento externo, para a criação da micro-empresa (Heino e Págan, 2001). Estas variáveis assumem, todavia, importância para uma empresa já existente em que empresário pretende obter reforço do seu fundo de maneio ou quando a empresa se

encontra na fase de expansão de suas actividades e necessita de capital adicional (Sanchez, 1998; Banco Mundial, 1996). Relativamente à **migração**, em particular, fazem notar Heino e Págan (2001), os resultados mostram-se consistentes com a ideia de que os migrantes não se deparam com constrangimentos financeiros, por presumivelmente terem já incorporadas as suas necessidades financeiras futuras nas suas prévias decisões de migração.

2.3.4.1.3 Sexo

A variável sexo parece jogar um papel fundamental na determinação das necessidades de financiamento inicial. As micro-empresárias tendencialmente recorrem com maior frequência ao financiamento externo, como observam Heino e Págan (2001).

2.3.4.1.4 Modo de entrada voluntária/involuntária no sector

Heino e Págan (2001) verificaram que a necessidade de recurso ao crédito parece ser muito importante para as pessoas que foram despedidas dos seus anteriores empregos remunerados ou que não encontram uma oportunidade de emprego remunerado. A entrada involuntária no sector de actividade, compulsiva portanto, não motivada por desejo próprio, condiciona definitivamente que essas pessoas procurem um serviço financeiro externo para iniciar os seus negócios. Estes autores verificam também que os micro-empresários do sector comercial são menos propensos à procura de financiamento quando comparados com os de todos os outros sectores.

2.3.4.2 Características da micro-empresa

2.3.4.2.1 Anos de actividade e o activo total da empresa

As variáveis anos de actividade da empresa e o activo total da empresa mostraram-se estatisticamente significativas e positivamente relacionadas com a necessidade de capital externo inicial (Heino e Págan, 2001). Partindo das observações de Evans e Jonanovic (1989), parece razoável assumir que quanto maior a experiência de negócios do

proprietário da empresa maior a sua riqueza pessoal acumulada. Essa constatação é consistente com a premissa de uma correlação positiva entre a probabilidade de iniciar um negócio e a dimensão dos activos pessoais (riqueza pessoal). A relação parece significar que as pessoas com suficiente riqueza pessoal estarão melhor capacitadas a iniciar uma actividade micro-empresarial com maior eficiência de capital e maiores probabilidades de sucesso do negócio.

2.3.4.2.2 Número de trabalhadores – Dimensão da micro-empresa

A relação entre o número de empregados e as necessidades de financiamento externo inicial é positiva (Heino e Págan, 2001). Quanto maior a dimensão da empresa – medida pelo número de trabalhadores remunerados – maiores as suas necessidades de financiamento externo. Evans e Jovanovic (1989) notaram que a dimensão da empresa, medida em termos do número de trabalhadores remunerados, e o retorno esperado ou cresce com a dimensão da empresa ou é constante, pelo que o resultado parece ser consistente.

As empresas de pequena dimensão têm maiores dificuldades de obter financiamento. O financiamento e a dimensão das empresas estarão positivamente relacionados, isto é, quanto maior a dimensão da empresa maiores são as suas necessidades de financiamento (Huang e Brown, 1999).

Romano et al. (2001) verificaram igualmente que a dimensão da micro-empresa, a par das decisões de planificação dos negócios e definição de objectivos, são os factores mais significativamente relacionados com as decisões de endividamento e daí a manifestação de necessidades de financiamento externo.

2.3.4.3 Sector de actividade

Com o efeito do sector de actuação/actividade da micro-empresa pretende-se captar as características estruturais da micro-empresa, particularmente relações com o ramo de actividade em que esta se insere e que poderá afectar as suas necessidades de financiamento. Heino e Págan (2001) observaram que uma empresa que opera no sector dos serviços parece mostrar maiores necessidades de financiamento comparativamente às do sector comercial, resultados estes que são consistentes com os observados por Huang e Brown (1999).

2.3.4.4 Localização de residência/actividade

Nas regiões fronteiriças, Heino e Págan (2001) observaram que a probabilidade de uma empresa necessitar de financiamento é maior do que noutras regiões do México. As necessidades de financiamento parecem assim estar relacionadas com a localização/região de actividade da micro-empresa.

Os resultados parecem consistentes com as observações de Storey e Wynczyk (1996). Estes investigadores identificaram no seu estudo sobre os factores determinantes da sobrevivência das empresas no Reino Unido, a idade da empresa, o sector de actividade, o tamanho da empresa e a sua localização como variáveis importantes. Atendendo à importância do financiamento facilmente se poderá concluir que a localização poderá ser um factor inibidor da criação e do crescimento da empresas e daí, da sua sobrevivência.

2.3.4.5 Dinâmica da micro-empresa

Quando o proprietário da micro-empresa evidencia intenções futuras de expansão do negócio (planos de crescimento) ou permanece na mesma região de actuação da empresa ou de sua residência, a probabilidade de recorrer ao financiamento externo aumenta significativamente, em comparação com outros micro-empresários que não tiverem essas

intenções (Heino e Págan, 2001). Segundo Romano et al. (2000) as empresas familiares, quando pretendem planificar as suas actividades e estabelecem objectivos, isto é, evidenciam sinais de crescimento, então aumentam significativamente as suas decisões de endividamento e as suas necessidades de financiamento externo aumentam conseqüentemente.

CAPÍTULO III

METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO

3.1 Introdução

A revisão da literatura realizada no capítulo II permitiu a identificação de duas questões que têm orientado os trabalhos de investigação empírica e que estão relacionadas com a criação e o financiamento das micro-empresas. A primeira questão envolve a necessidade de conhecer o processo de criação das micro-empresas e os factores que favorecem o seu aparecimento. A segunda questão aponta para a necessidade de estudar os factores que condicionam a sua criação, sobrevivência e crescimento devido às dificuldades de obtenção de financiamento.

A reflexão sobre estas questões permitiu a formulação de uma hipótese de trabalho para responder aos objectivos definidos que será testada nesta dissertação. A hipótese em discussão é a seguinte:

A necessidade de recurso ao financiamento externo das micro-empresas depende das características sócio-económicas dos micro-empresários, da dimensão e dinâmica de gestão da micro-empresa e do sector de actividade.

Esta hipótese foi testada com base em entrevistas realizadas junto de proprietários de micro-empresas em Cabo Verde, 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 micro-empresa e do micro-empresário cabo-verdianos. Em segundo lugar, procura-se identificar os principais problemas ligados à questão do financiamento da criação de negócios e do desenvolvimento da micro-empresa. Por último, pretende-se identificar as variáveis socio-económicas que condicionam a necessidade de recurso ao financiamento externo inicial (Start-up Capital) para as micro-empresas cabo-verdianas, testar o seu poder explicativo e quantificar a magnitude do seu impacto.

O tratamento estatístico dos dados recolhidos – por recurso à análise descritiva - permite esboçar o perfil sócio-económico da micro-empresário e da micro-empresa.

A identificação e avaliação do impacto dos principais factores explicativos sobre as necessidades de financiamento processa-se por recurso à estimação de uma função de regressão probabilística. A variável dependente será a necessidade de financiamento. Como variável qualitativa – dummy, poderá assumir dois valores possíveis, 1 e 0, consoantes os casos afirmativo ou negativo. O recurso ao financiamento externo indicará a necessidade de financiamento, assumindo o valor 1. O financiamento por meios próprios – auto-financiamento, significará, inversamente não haver necessidade de financiamento externo, assumindo por isso o valor 0.

Os valores foram extraídos do questionário dirigido aos micro-empresários. Como variáveis independentes ou explicativas tomam-se as já identificadas na revisão da literatura, as quais se crê condicionarem as necessidades de financiamento.

Num modelo de regressão adequado é estabelecida uma relação de dependência da variável dependente com as variáveis explicativas. Admite-se que os micro-empresários só têm duas escolhas: o recurso ao financiamento externo (necessidade de financiamento=1) e o autofinanciamento (não necessidade de financiamento=0). Sempre que há recurso ao financiamento externo, ainda que a actividade seja parcialmente financiada por fundos próprios (casos de financiamento misto), admite-se, haver necessidades de financiamento externo. Admite-se ainda, que a escolha (ou posicionamento) está dependente de um conjunto de factores, característicos destes indivíduos e da sua empresa. O objectivo será encontrar a relação entre um conjunto de atributos e a probabilidade de um indivíduo proceder a uma determinada escolha ou assumir um determinado posicionamento.

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

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

O alcance dos objectivos propostos nesta dissertação implicou a realização de um questionário junto de uma amostra representativa de um conjunto de micro-empresas existentes na economia de Cabo Verde. O questionário que se apresenta no Anexo I foi realizado junto de micro-empresas, através do contacto directo, do tipo entrevista. As questões que se colocam são relativas à situação sócio-económica actual do micro-empresário bem como em relação à data da criação da micro-empresa, por forma a permitir traçar um perfil actual e adequado do micro-empresário e da micro-empresa e diagnosticar os principais factores condicionantes das suas necessidades financeiras.

Foram igualmente introduzidas outras questões de modo a permitir a identificação dos principais problemas e constrangimentos do sector micro-empresarial relativamente à questão do financiamento.

A recolha dos dados de base ao estudo proposto foi efectuado a partir do questionário previamente elaborado. Um ensaio prévio foi realizado de modo a avaliar a pertinência das questões.

A cobertura pretendeu ser de todo o tecido micro-empresarial cabo-verdiano (sector do comércio, serviços e pequena indústria) com a escolha de uma amostra aleatória e significativa do universo de estudo.

O tratamento dos dados permitiu traçar um perfil característico sócio-económico da micro-empresas e dos micro-empresários cabo-verdianos, a definição do seu sector de actividade e a sua dinâmica.

A amostra aleatória de empresas foi seleccionada aleatoriamente, e constituída de modo a assegurar a representatividade ao nível sectorial e a diferenciação entre o meio rural e o meio urbano.

As micro-empresas constituem o universo maioritário do tecido micro-empresarial cabo-verdiano. Segundo o INE (1997), as micro-empresas em Cabo Verde dividem-se, basicamente, em empresas do sector comercial (51,18%), empresas do sector dos serviços (alojamento, restauração e outros serviços, com cerca de 39%) e da pequena indústria (aproximadamente 10%) (Quadro 3.1).

As micro-empresas concentram-se principalmente em Santiago e em S. Vicente, representando cerca de 2/3 do total (INE,1997). Este padrão de distribuição das micro-empresas na população reflecte-se na amostra, de modo a evitar o enviesamento dos resultados.

Apresenta-se seguidamente a repartição da amostra por ilhas e por sectores de actividade e a diferenciação entre o meio rural e o meio urbano, por forma a respeitar as premissas enunciadas. O sector urbano está representado pela cidade da Praia e a sua cintura urbana e a cidade do Mindelo, na ilha de S.Vicente. O sector rural encontra-se representado pelos concelhos rurais da ilha de Santiago, nomeadamente S.Catarina, S.Domingos e Santa Cruz (Quadro 3.2).

O método de recolha de informações foi o inquérito, em forma de entrevista directa. Este processo justificou-se por ser mais rápido ainda que mais extenuante do que qualquer outro método alternativo. Por outro lado, dada a baixa escolaridade dos micro-empresários, a entrevista permitiu clarificar as questões, elaborar questões alternativas e adequá-las ao nível de formação dos entrevistados. Das empresas inquiridas obtiveram-se respostas de 120 empresas, das 126 contactadas, o que representa uma taxa de resposta de 95%.

O questionário, apresentado no Anexo I, analisa as razões pelas quais as pessoas optaram pelo auto-emprego, as questões relacionadas com as necessidades de crédito e informações sócio-económicas do empresário como a sua escolaridade, o seu estado civil, a sua idade, entre outras.

Quadro 3.1 – Distribuição do universo e da amostra das micro-empresas

Distribuição do universo das Micro – Empresas			Distribuição da amostra das Micro - Empresas		
Por ilha			Por ilha		
	N.º	%		N.º	%
Santiago	3.259	65,6	Santiago	87	72,5
S. Vicente	1.710	34,4	S. Vicente	33	27,5
	4.969	100		120	100
Por Sector			Por Sector		
	N.º	%		N.º	%
Comércio	2.542	51,18	Comércio	65	54,17
Serviços/ Peq. Indústria	2.425	48,82	Serviços/ Peq. Indústria	55	45,83
	4.967	100		120	100

Fonte: INE, FUE, 1999

Fonte: Cálculos próprios

Quadro 3.2 – Distribuição da amostra por ilhas, por zonas e por sectores de actividade

<i>Ilhas</i>	N.º de micro-empresas	%		
Santiago	87	72,5		
S. Vicente	33	27,5		
Total	120	100,0		
	<i>N.º de Micro-Empresas</i>		<i>Concelhos</i>	
<i>Zonas Rurais</i>	43		S. Domingos	Sta. Catarina Sta. Cruz
	Comércio		8	14 9
	Serviços/ Peq. Indústria		3	4 5
	Sub-total 1		11	18 14
<i>Praia Urbana</i>	44			
	Comércio		22	
	Serviços/ Peq. Indústria		22	
	Sub-total 2		44	
<i>S. Vicente</i>	33			
	Comércio		12	
	Serviços/ Peq. Indústria		21	
	Sub-total 3		33	
<i>Sectores</i>	N.º de micro-empresas	%		
Comércio	65	54,17		
Serviços/ Peq. Indústria	55	45,83		
Total	120			

3.3 Variáveis de estudo

Identificou-se na literatura um vasto leque de variáveis que foram relacionadas com as necessidades de financiamento das micro-empresas. Essas foram fundamentalmente as variáveis de estudo que foram incluídas no questionário descrito no Anexo I – Modelo de Questionário. Dadas as especificidades sócio-económicas do país e das micro-empresas e as limitações de acesso a determinadas informações, achou-se pertinente proceder a algumas adaptações à escolha das variáveis de estudo.

3.3.1 Características sócio-económicas do micro-empresário

Para responder à hipótese testada nesta dissertação foram definidas as seguintes variáveis para traçar perfil sócio-económico do micro-empresário:

- os anos de escolaridade do micro-empresário;
- a sua idade;
- o sexo;
- o seu estado civil,
- seu estatuto como migrante ou não;
- forma de entrada no sector, distinguindo-se entre a forma voluntária e a involuntária.

A escolha das variáveis obedeceu aos seguintes critérios:

- justifica-se pelas razões apontadas no estudos e descritos na revisão bibliográfica;
- o conhecimento empírico da realidade;
- pela realidade sócio-económica do micro-empresário e especificidade demográfica do país (iPRSP, 2001).

3.3.2 Características sócio-económicas da Micro-Empresa

3.3.2.1 Anos de actividade e valor dos activos

Como já identificado na revisão bibliográfica, aponta-se na literatura financeira os seguintes factores sócio-económicos característicos da micro-empresa:

- Anos de actividade
- Capital/equipamento
- N.º de trabalhadores

Nesta dissertação utilizaram-se os **anos de actividade** e o **número de trabalhadores**. Por dificuldades de quantificação e de estimação fiável via questionário, foi omitida a variável Capital/Equipamento. A introdução das restantes justifica-se pelas razões já apontadas.

3.3.2.2 Sector de actividade

Distingue-se na literatura entre dois sectores prioritários:

- o sector comercial;
- e o sector de serviços.

Normalmente estes são os dois sectores-chave onde as micro-empresas actuam e onde o sector informal é marcante. As micro-empresas em Cabo Verde, operam primordialmente nos sectores do comércio, serviços e pequena indústria. Assim justifica-se obviamente a inclusão destas variáveis neste trabalho de investigação.

3.3.2.3 Local de residência ou de actividade da micro-empresa

Heino e Págan (2001) diferenciaram quatro regiões de actuação da micro-empresa no México: a região do Centro, do Sul, do Norte e a fronteira. Essa escolha é bem específica para o país considerado. Para o caso de Cabo Verde, levando em consideração as assimetrias regionais fortes, mas sobretudo entre o campo e a cidade (iPRSP, 2001), parece mais pertinente distinguir entre:

- Espaço urbano;
- Mundo rural.

3.3.2.4 Dinâmica da micro-empresa

A literatura enumera vários indicadores da dinâmica da empresa:

- Permanência no sector;
- Planos de expansão dos negócios;
- Venda directa ao público;
- Registo junto das autoridades fiscais.

Nesta dissertação pareceu pertinente a inclusão da variável “planos de expansão da actividade” o que, para o caso específico de Cabo Verde, se justifica pelas razões anteriormente apontadas e, está de acordo com o que é defendido na literatura micro-financeira.

3.3.2.5 Tempo de laboração/criação da micro-empresa

De modo a captar os possíveis efeitos de mudanças estruturais e reformas económicas implementadas em Cabo Verde, na década de 90, achou-se pertinente introduzir uma nova variável “dummy” – tempo de laboração/criação da micro-empresa. Pretendeu-se assim, dividir as micro-empresas em duas categorias: aquelas que laboram há mais de 10 anos, as mais antigas e as que têm no máximo 10 anos de vida económica. Com efeito as mudanças económicas ocorridas deverão ter exercido alguma influência sobre o financiamento das micro-empresas, na medida em que a privatização do sector financeiro, provocou a expansão da presença dos bancos comerciais pelo território nacional, incluindo zonas outrora rurais, surgiram as ONGs e criaram-se redes de financiamento do tipo micro-crédito, institucionalizou-se uma caixa de crédito rural, etc.. Essas iniciativas, terão de alguma forma influenciado o modo de financiamento das micro-empresas.

3.4 Definição do modelo de regressão

Esta secção discute o modelo estatístico utilizado – a função de regressão probabilística – cujas variáveis explicativas foram já identificadas na secção anterior.

Para estudar as situações em que a resposta é do tipo sim ou não, como função de diversas variáveis explicativas, utilizam-se modelos de regressão probabilísticos (Gujarati, 1991). A variável dependente – situação a ser estudada – admite dois valores possíveis, sendo portanto de carácter binário ou dicotómico⁴. A resposta sim refere-se ao caso em que se verifica o atributo na variável dependente, sendo-lhe normalmente atribuído o valor um (1). O caso contrário, em que não se verifica o atributo, o valor que se atribui é zero (0).

As variáveis explicativas podem ser quantitativas ou qualitativas. As qualitativas são também chamadas variáveis dummy. Estas variáveis constituem um expediente para incorporar no modelo de regressão as variáveis que não podem ser prontamente quantificadas, tais como sexo, religião, cor ou estado civil, mas que influenciam o comportamento da variável dependente.

No âmbito deste trabalho de investigação pretende-se estudar as necessidades de financiamento dos micro-empresários, como função de várias variáveis explicativas, umas de carácter quantitativo, como a idade do empresário e outras de ordem qualitativa, como seja o seu estado civil ou o sexo. A variável dependente – necessidade de financiamento – é uma variável dummy e assume dois valores possíveis: sim para a situação de recurso ao financiamento externo (1) e não para o caso do autofinanciamento (0). O recurso ao modelo de aproximação matemática do tipo de regressão probabilística apresenta-se pois apropriado para estudar a questão do financiamento.

Os modelos de regressão probabilística nos quais a variável dependente é de natureza qualitativa assumindo apenas dois valores possíveis 1 e 0 (cariz binário) podem ser classificados, segundo Gujarati (1991) em modelos lineares de probabilidade, modelos Logit e modelos Probit.

⁴ A variável dicotómica é um caso especial de variável politómica ou de múltipla categoria; por exemplo, filiação partidária (socialista, social-democrata, comunista, independente).

Aos modelos lineares de probabilidade linear apontam-se algumas limitações tais como a ineficiência dos estimadores dos mínimos quadrados e a não verificação da distribuição normal dos erros e dos estimadores, facto que poderá levar à não validação dos testes clássicos de significância. Por outro lado apontam-se sérias dificuldades de previsão no uso de tais modelos. Os modelos Logit e Probit não padecem destas limitações, apresentando-me por isso como adequados ao propósito desta dissertação. Nesta secção será dada atenção especial à especificação destes dois modelos.

Para analisar os factores relacionados com as necessidades de capital inicial para a criação das micro-empresas utilizou-se um modelo de regressão do tipo Logit, o qual é descrito seguidamente.

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= Idade do proprietário da micro-empresa

Y= 1, se o proprietário recorreu ao financiamento externo para financiar a actividade Y=0, se o financiamento foi com recursos próprios (autofinanciamento)

Os modelos do tipo (3.1) expressam o Y_i dicotómico em função de uma ou várias variáveis explicativas.

$E(Y_i / X_i)$ representa a probabilidade condicional de que Y_i se verifique, dado X_i , ou seja $\Pr(Y_i = 1 / X_i)$. Assim, $E(Y_i / X_i)$ representa a probabilidade de um micro-empresário com idade X_i , recorrer ao financiamento externo, isto é manifestar necessidades financeiras.

$$\text{Admitindo que } E(\mu_i) = 0, \text{ obtém-se } E(Y_i / X_i) = \beta_1 + \beta_2 X_i \quad (3.2)$$

Indicando por P_i = probabilidade de que $Y_i=1$ (ou seja, de que o evento ocorra) e $1-P_i$ = probabilidade de que $Y_i=0$ (ou seja, de que o evento não ocorra), 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, tem-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 $E(Y_i / X_i) = \beta_1 + \beta_2 X_i = P_i$, em que X é a idade do proprietário da micro-empresa e $Y_i=1$ significa a manifestação de necessidades financeiras, pode-se escrever a seguinte representação da situação de evidência de necessidades financeiras:

$$P_i = E(Y = 1 / X_i) = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_1 + \beta_2 X_i)}} \tag{3.6}$$

A equação (3.6) pode-se ainda escrever como

$$P_i = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}} \tag{3.7}$$

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

A equação (3.7) representa o que é conhecido 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 se relaciona linearmente com Z_i .⁵

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

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

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

$P_i/(1 - P_i)$ é a razão de probabilidades⁶ em favor de um micro-empresário necessitar de financiamento externo – a razão de probabilidade de um micro-empresário vir a necessitar de financiamento externo e a probabilidade de efectuar o autofinanciamento. Assim um $P_i=0,8$ significa que as hipóteses são de 4 para 1 em favor do empresário necessitar de financiamento externo.

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 log da razão de probabilidades é linear em X e nos parâmetros. A L chama-se logit, e daí a designação modelo logit para modelos do tipo (3.10).

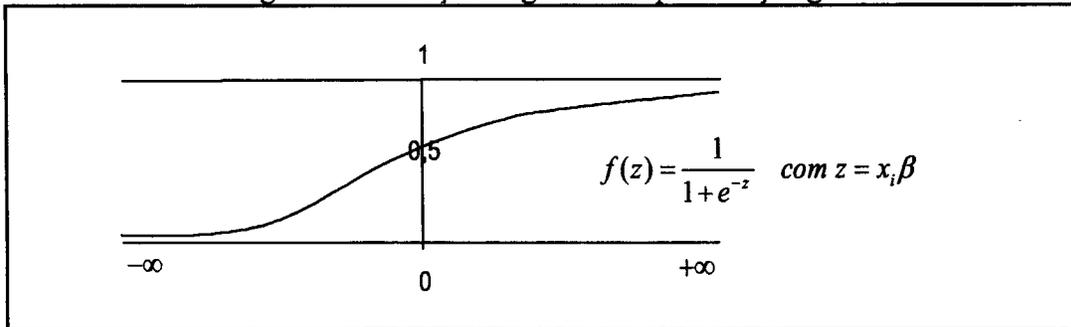
⁵ Enquanto Z_i tende para $+\infty$, e^{-Z_i} tende para zero, e enquanto Z_i tende para $-\infty$, e^{-Z_i} aumenta indefinidamente; $e=2,71828$

⁶ Em inglês *odds ratio*

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

A estimação do modelo requer para além dos valores de X_i , os valores do logit L_i e efectua-se por recurso ao método da máxima verosimilhança para estimar os parâmetros⁷, em que os coeficientes estimados são medidas da variação do rácio das probabilidades.

Figura 3.1 – Função Logística – representação gráfica



A qualidade de ajustamento do modelo é dado pelo pseudo- R^2 , pela taxa de erro aparente e pelo critério de informação de Akaike.

O pseudo- R^2 é comparável ao coeficiente de determinação do modelo de regressão, podendo assumir valores entre 0 e 1. Um valor igual a 0, significa que o máximo da função log-verosimilhança é atingido quando todos os coeficientes das variáveis explicativas são nulos. Um valor igual a 1, indicaria um ajustamento perfeito do modelo. O indicador não tem as mesmas propriedades do coeficiente de determinação assumindo apenas significados equiparáveis àquele, quando for igual a 0 e 1, o que raramente acontece. Na maioria das aplicações praticas o R^2 situa-se entre 0,2 e 0,6 (Gujarati, 2000).

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

⁷ Para uma análise mais detalhada ver Greene(1993)

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

n1= número de observações do grupo 1; n2= número de observações do grupo 2

n = 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, uma vez que pondera a dimensão da amostra e o número de coeficientes incluídos. A sua estatística aproximada calcula-se como $-2 \ln L$, ajustado pelos graus de liberdade, onde valores baixos significam melhor ajustamento do modelo.

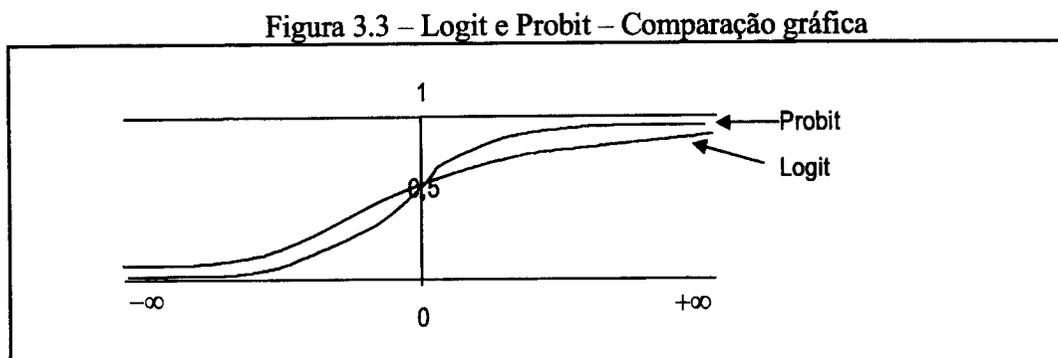
3.4.2 Especificação do modelo Probit

O Modelo Probit é outro modelo que pode ser utilizado para explicar o comportamento de uma variável dependente dicotómica. A diferença com o modelo Logit reside na função de distribuição que utiliza. Enquanto a regressão logística utiliza a função distribuição logística como modo de determinação da função de distribuição de um modelo de escolha discreta, no modelo Probit recorre à função distribuição normal estandardizada.

A função $F(\cdot)$ para o modelo Probit será a função de distribuição normal, que se escreve de forma seguinte:

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

Numa perspectiva teórica a principal diferença entre os dois modelos pode ser representada no seguinte gráfico:



Os dois modelos são bastante comparáveis. A maior diferença relaciona-se com o facto de a curva da distribuição do modelo Logit ser menos inclinada, isto é, a curva da função de distribuição normal (função Probit) aproxima-se mais rapidamente dos eixos do que a curva da função logística.

A escolha entre os dois modelos decorre da conveniência matemática e da disponibilidade dos programas de estimação. Ao ponderar-se sobre esses dois aspectos, a escolha recai, normalmente, sobre a função Logit. No âmbito desta dissertação e pelas mesmas razões já enunciadas, será utilizado um modelo Logit para formalização da função de estimação.

CAPÍTULO IV

ANÁLISE DOS RESULTADOS

Com base nos dados extraídos do questionário e da aplicação da metodologia descrita, pretende-se neste capítulo proceder à apresentação dos resultados obtidos.

Em primeiro lugar é descrito o perfil actual da micro-empresa e do micro-empresário em Cabo Verde. Esta secção faz a sua caracterização em termos sócio-económicos, a classificação por sector de actividade, a descrição da sua dinâmica e das suas estratégias de financiamento e a identificação dos principais problemas do sector. Em segundo lugar, realiza-se a análise econométrica dos principais factores identificados como condicionantes das necessidades de financiamento inicial das micro-empresas. O objectivo é a captação de significância estatística dos factores e a quantificação da magnitude do seu impacto. Também se realiza o cálculo de variações de probabilidades de financiamento em cada factor explicativo.

4.1 Caracterização sócio-económica do micro-empresário e da micro-empresa, do sector de actividade, da localização e da dinâmica da micro-empresa

Quadro 4.1- Caracterização sócio-económica

CARACTERÍSTICAS SÓCIO-ECONÓMICAS (Micro - Empresário, Micro – Empresa, Sector de Actividade, de Residência/Operação e Dinâmica da Micro - Empresa)		Local	MÉDIA	(DP)
<i>Micro - Empresário</i>				
Idade do Proprietário			41,89	12,26
Anos de Escolaridade			6,0	3,8
Anos de experiência como Micro – Empresário			11,73	9,19
% dos que vivem acompanhados			0,66	0,46
% dos Migrantes (vieram de outro sector/ tiveram outro negócio antes)			0,37	0,48
% de Mulheres			0,54	0,50
% dos que entraram involuntariamente no sector de actividade			0,43	0,49
<i>Micro – Empresa</i>				
N.º de Trabalhadores			2,8	1,1
<i>Sector de operação ou actividade</i>				
% dos que se dedicam ao comércio			0,48	0,50
% dos que se dedicam a serviços e pequena indústria			0,52	0,50
<i>Local de residência ou operação</i>				
% dos que operam no sector urbano			0,63	0,49
% dos que operam no sector rural			0,36	0,48
<i>Dinâmica da Micro – Empresa</i>				
% dos que têm planos de expansão			0,61	0,49

Fonte: Resultados do questionário

(DP=Desvio padrão)

A média da **idade** dos empresários que responderam ao questionário é de 41,89 anos, dos quais 66% tinham idade inferior ou igual a este valor. A idade mínima encontrada foi de 23 anos e máxima de 75 anos.

A escolaridade média dos micro-empresários é de 6 anos. Por níveis de escolaridade (nível escolar completo ou apenas frequência) podem estabelecer-se os seguintes escalões de escolaridade:

Quadro 4.2 – Nível de escolaridade

Nível de escolaridade	N.º de casos	%
Analfabetos	6	5,00
Ensino primário	48	40,00
Ensino secundário	33	27,50
Ensino liceal	24	20,00
Ensino superior	9	7,50
Total	120	100,00

Fonte: Resultados do questionário

Como se pode verificar pelos resultados descritos no quadro 4.2, a maior parte dos micro-empresários possui um nível de escolaridade que pode considerar-se baixo. Destes, 5% é constituído por pessoas que dizem nunca terem frequentado a escola, embora possam efectuar cálculos simples. Para o estudo foram consideradas analfabetas. Uma parte significativa dos micro-empresários (7,5%) revela-se possuir um grau de escolaridade elevada – o ensino superior.

Para analisar o **estado civil** foram considerados dois estados possíveis e típicos:

- a situação do micro-empresário a viver acompanhado, seja na condição de casado como de mancebia;
- a situação do micro-empresário a viver só.

Os resultados do questionário revelam que 65,83% dos micro-empresários vive acompanhado. Nesta condição 54,43% dos micro-empresários são casados e 45,57% vive em situação de mancebia (Quadro 4.3).

Estes resultados também revelam que 34,17% dos micro-empresários vive só. Este grupo é constituído maioritariamente por solteiros (65,85%).

Quadro 4.3 – Estado civil

Estado civil	N.º de casos	%
Com companheiro	79	65,83
Casado	43	54,43
Acompanhado	36	45,57
Só	41	34,17
Solteiro	27	65,85
Separado	7	17,07
Viúvo	4	9,76
Divorciado	3	7,32

Fonte: Resultados do questionário

Mais de metade dos micro-empresários que vivem sós são mulheres (cerca de 55%). Em média os micro-empresários possuem 11,73 anos de experiência de negócios. Os 37% de micro-empresários possuía outro negócio antes ou veio de outro sector de actividade. Na sua maioria os micro-empresários são mulheres (54%).

Estima-se que 43% dos micro-empresários tenham entrado involuntariamente na actividade, muito embora a maioria revele ter optado voluntariamente pela actividade (Quadro 4.4).

Quadro 4.4 – Forma de entrada no sector

Entrada no Sector	N.º de casos	%
Voluntária	68	56,67
Tomar conta do negócio da família	5	7,35
Herança	3	4,41
Por gosto à actividade	30	44,12
Complemento do rendimento familiar	11	16,18
Expectativa de maior rendimento	10	14,71
Garantia de maior independência	9	13,24
Involuntária	52	43,33
Situação económica difícil	43	82,69
Perda de emprego/Desemprego	5	9,62
Outras razões	4	7,69

Fonte: Resultados do questionário

A precariedade da sua situação económica determinou a sua entrada involuntária no sector de actividade. Os micro-empresários que optaram voluntariamente pela actividade fizeram-no, principalmente por gosto à actividade.

As micro-empresas empregam, em média, 2,8 trabalhadores. Tomando o sector dos serviços e da pequena indústria juntos, verifica-se que sector agregado alberga 52% das micro-empresas. Mas é o sector do comércio, que individualmente agrega a maioria das micro-empresas (48% do total). No sector urbano opera a maioria das micro-empresas (63%), o que totaliza aproximadamente o dobro das que operam no sector rural (33%).

Os resultados do questionário também revelam que 62% dos inquiridos revelou ter planos de expansão da sua actividade.

4.2 Caracterização das estratégias de financiamento

Em média estima-se em 33 anos a idade em que os micro-empresários iniciam os seus negócios. Na amostra verifica-se que 48,33% dos micro-empresários financiam os seus negócios com recursos próprios, enquanto a maioria (51,67%) recorre ao endividamento para iniciar a actividade (quadro 4.5).

Quadro 4.5 – Forma de financiamento inicial

Financiamento	N.º de casos	%
Recursos próprios	58	48,33
Poupança	53	91,38
Alienação de algum património	4	6,90
Toto-caixa	1	1,72
Outra forma		
Empréstimos	62	51,67
Apoio da família em Cabo Verde /ou no exterior	30	48,39
Apoio de amigos	2	3,23
Crédito bancário	13	20,97
Micro-crédito	9	14,52
Prestamistas particulares	6	1,61
Adiantamento de clientes	1	1,61
Crédito de fornecedores	1	1,61
Outra forma		

Fonte: Resultados do questionário

A poupança individual é a principal fonte de autofinanciamento.

O apoio da família em Cabo Verde e/ou no exterior (48,39%), assim como o crédito bancário (20,97%) funcionam como as principais vias de financiamento externo. O micro-crédito é apontado como uma fonte que vem ganhando expressão (14,52%).

Apoio de amigos, o adiantamento de clientes e o crédito de particulares surgem, em posições subsequentes, como alternativas válidas.

De acordo com Sánchez (1998), indivíduos com baixos níveis de escolaridade recorrem com maior frequência ao sector informal para se financiarem, no pressuposto de maior facilidade de obtenção de crédito, dada a simplicidade dos procedimentos.

Notam-se grandes diferenças entre o micro-empresário urbano e rural no modo de financiamento inicial pela via do endividamento (quadro 4.6 e quadro 4.7).

Quadro 4.6 – Financiamento inicial por endividamento (Sector Urbano)

URBANO	N.º de casos	%
Empréstimos de familiares	12	40,00
Amigos	0	
Banco	10	33,33
Micro-crédito	2	6,67
Prestamistas particulares	4	13,33
Adiantamento de clientes	1	3,33
Adiantamento de fornecedores	1	3,33

Fonte: Resultados do questionário

Os micro-empresários urbanos recorrem primeiramente a empréstimos de familiares (40,00%) e, em segundo lugar, mas não muito distante, surge o crédito bancário (33,33%). Na terceira posição aparecem os empréstimos de prestamistas particulares. A quarta posição é ocupada pelo micro-crédito. Os adiantamentos de clientes e de fornecedores surgem na última posição com 3,33%.

Quadro 4.7 – Financiamento inicial por endividamento (Sector Rural)

RURAL	N.º de casos	%
Empréstimos de familiares	18	56,25
Banco	3	9,38
Micro-crédito	7	21,88
Prestamistas particulares	2	6,25
Adiantamento de clientes		
Adiantamento de fornecedores		

Fonte: Resultados do questionário

O recurso a empréstimos dos membros da família em Cabo Verde e/ou no exterior ocorre, maioritariamente, no sector rural, onde 56,25% dos micro-empresários fazem uso desta via de financiamento. O micro-crédito como fonte de financiamento externo tem maior expressividade no meio rural (21,88%). O recurso ao crédito bancário aparece na terceira

posição, com 9,38%. O empréstimo de prestamistas particulares ocupa a quarta e última posição na preferência de financiamento.

Uma nota digna de registo: enquanto o crédito bancário é maioritariamente utilizado pelos micro-empresários urbanos, o micro-crédito é preferentemente utilizado pelos micro-empresários rurais.

Verifica-se também que o empréstimo de familiares é muito importante como fonte de financiamento tanto para os micro-empresários rurais como urbanos.

Inquiridos sobre os problemas maiores na criação e desenvolvimento dos negócios, os micro-empresários apontam, primordialmente, a falta de mercado e a falta de capital inicial e de expansão como sendo os principais factores constringedores da actividade micro-empresarial (Quadro 4.8).

A falta de capital inicial e de expansão é apontada em igual proporção pelos micro-empresários rurais e urbanos (51% contra 49%), indiciando ser um problema global e não, como se poderia supor, de maior gravidade no sector rural.

Acusam igualmente a falta de equipamento como factor inibidor da criação e desenvolvimento dos negócios (9,28%). A concorrência desleal é vista como problema maior. A concorrência das lojas comerciais chinesas é apontada como responsável pela seu actual fraco desempenho. Apontam as contribuições fiscais e aduaneiras como sendo excessivamente elevadas.

Quadro 4.8 – Problemas maiores na criação e desenvolvimento dos negócios

Problemas maiores na criação e desenvolvimento dos negócios	Frequência de respostas	%
Falta de mercado	79	40,72
Falta de capital inicial e de expansão	59	30,41
Falta de equipamento	18	9,28
Concorrência desleal	11	5,67
Falta de fornecedores	5	2,58
Contribuições fiscais e aduaneiras elevadas	9	4,64
Baixa qualificação de mão-de-obra	3	1,55
Burocracia	2	1,03
Baixo nível escolar	2	1,03
Falta de conhecimentos de gestão	2	1,03
Outras razões	4	2,06
- Demasiada burocracia da função pública		
- Falta de rigor e de critérios de tratamento		
- Custos de funcionamento elevados		
- Conjuntura económica desfavorável		
- etc.		

Fonte: Resultados do questionário

Uma boa parte dos micro-empresários (35,83%) pediu dinheiro emprestado para desenvolvimento dos seus negócios, embora a maioria prefira não fazê-lo (64,17%).

Quadro 4.9 – Empréstimo realizado após iniciar os negócios

Empréstimo realizado após iniciar os negócios	N.º de empresas	%
Sim	43	35,83
Não	77	64,17

Fonte: Resultados do questionário

Os bancos comerciais surgem, em 1º lugar, na preferência de recurso aos empréstimos, seguido do micro-crédito, mas são principalmente os micro-empresários urbanos que o praticam (69%). Os micro-empresários rurais utilizam em primeiro lugar o micro-crédito para novos empréstimos (70%).

Quadro 4.10 – A quem foram solicitados os empréstimos

A quem foram solicitados os empréstimos	Freq. De respostas	%
Bancos comerciais	21	51,22
Amigos ou parentes	3	7,32
Prestamistas particulares	2	4,88
Micro-crédito	15	36,59

Fonte: Resultados do questionário

Os empréstimos solicitados destinam-se, principalmente, à aquisição de mercadoria (52,08%) assim como à compra de maquinaria e equipamento (31,25%).

Quadro 4.11 – Destino do dinheiro solicitado

Destino do dinheiro solicitado	Freq. De respostas	%
Compra do local ou veículo	1	2,08
Reparar ou adequar melhor o local	1	2,08
Ampliar as instalações	4	8,33
Comprar maquinaria ou equipamento	15	31,25
Adquirir mercadoria	25	52,08
Pagar dívidas do negócio	2	4,17

Fonte: Resultados do questionário

Quando o empréstimo é solicitado em 90,70% dos casos ele é obtido. A quota de recusa é no entanto bastante elevada (9,30%).

Quadro 4.12 – Obtenção do dinheiro emprestado

Obteve o dinheiro emprestado	Freq. De respostas	%
Sim	39	90,70
Não	4	9,30

Fonte: Resultados do questionário

Apontam-se, como principais factores que dificultam ou dificultaram o acesso ou a obtenção do empréstimo para o negócio, em primeiro lugar, o receio do banco (32,47%), em segundo lugar, as taxas de juros (24,68), consideradas elevadas (quadro 4.13). Em terceiro lugar o valor das garantias que se exigem (14,29%) e, em quarto lugar a burocracia dos processos de pedidos de crédito (10,39%). Nos lugares seguintes são apontados outros factores, com destaque para o problema de encontrar fiadores (5,19%).

Quadro 4.13 – Factores que dificultam/dificultaram o acesso ou a obtenção do empréstimo para o negócio

Factores que dificultam/dificultaram o acesso ou a obtenção do empréstimo para o negócio	Freq. De respostas	%
Valor das garantias que se exigem	11	14,29
Rendibilidade do negócio	2	2,60
Inexistência de um plano de negócios	2	2,60
Dificuldades na exposição escrita ou falada		
Falta de competências na área empresarial		
Receio do banco	25	32,47
Falta de conhecimentos dos requisitos dos pedidos de crédito	2	2,60
Falta de apoio da família e amigos para apoio ao negócio	1	1,30
Burocracia	8	10,39
Taxas de juro elevadas	19	24,68
Dificuldades em encontrar fiadores	4	5,19
Outras razões	3	3,90
- Clientelismo		
- Mau atendimento		
- Prazo de amortização considerado demasiado curto		

Fonte: Resultados do questionário

Os micro-empresários que apontam o receio do banco como um factor de constrangimento para a criação e desenvolvimento dos seus negócios são na sua maioria rurais (67%). Apenas 33% dos micro-empresários urbanos sente receio do banco. Isto explica porque os micro-empresários urbanos fazem maior uso do crédito bancário do que os seus colegas rurais. Nota-se, por outro lado, que nos micro-empresários urbanos, ainda que a escolaridade média seja sensivelmente a mesma que nos seus colegas rurais (6,1 anos no sector urbano contra 6,2 anos no sector rural) a percentagem de pessoas com curso liceal e universitário é maior na cidade (33%) do que no campo (0%).

Segundo a teoria da Restricted Pecking Order, já abordada na revisão da literatura, existe uma preferência, comprovada por vários estudos, do micro-empresário pelo autofinanciamento, mesmo perante a disponibilidade de financiamento externo (crédito). Inquirido sobre a sua preferência de financiamento, 86,67 dos micro-empresários prefere recorrer aos fundos próprios em vez do empréstimo externo, para financiar os seus negócios.

Quadro 4.14 -- Evidencia de Pecking Order?

EVIDÊNCIA DE PECKING ORDER?		
	N.º de empresas	%
Supunha que dispusesse de facilidades de crédito e tivesses recursos próprios disponível, que opção faria preferencialmente para financiar os seus negócios?		
Recorria ao crédito	9	7,50
Utilizava os seus fundos próprios	104	86,67
Não sabe responder	7	5,83

Fonte: Resultados do questionário

Os resultados parecem evidenciar uma clara tendência de Pecking Order, o que já era esperado, sendo portanto consistente com os resultados de outros trabalhos de investigação.

Os resultados do questionário indicam que os micro-empresários cabo-verdianos possuem um baixo nível de escolaridade e que na sua maioria são mulheres. A maior parte optou voluntariamente pela actividade. Dedicam-se maioritariamente ao comércio e operam principalmente no sector urbano. A principal estratégia de financiamento inicial dos negócios é o recurso ao financiamento externo. O apoio da família em Cabo Verde e/ou no exterior funciona como a principal ferramenta de financiamento, seguido do crédito bancário. São os micro-empresários urbanos que substancialmente recorrem ao financiamento bancário. No meio rural o recurso a empréstimos de familiares é preponderante, o que se relaciona com o maior receio do banco manifestado pelos micro-empresários rurais. A falta de mercado e de capital inicial são apontados como os problemas maiores do sector. A maior parte dos micro-empresários não recorre ao endividamento após iniciar os seus negócios. Quando o crédito é solicitado então surgem os bancos comerciais como a primeira preferência no meio urbano e o micro-crédito no meio rural. Os empréstimos solicitados destinam-se à compra de mercadoria, maquinaria ou equipamento. A quota de recusa do crédito é bastante elevada e ronda os 10%. O receio do banco e as taxas de juro consideradas elevadas são apontados como os principais obstáculos que dificultam ou dificultaram o acesso ou a obtenção de financiamento. Perto de 90% dos micro-empresários prefere recorrer aos fundos próprios em vez do endividamento externo para financiar os seus negócios, o que parece ser uma forte evidência de pecking order.

4.3 Análise dos factores que condicionam a procura de financiamento externo

A partir dos resultados do inquérito foi estabelecida uma função de probabilidade (recurso ao empréstimo ou autofinanciamento) em função das variáveis explicativas das necessidades de financiamento dos micro-empresários. Para efeitos de estimação da função tomam-se como variáveis os factores característicos do micro-empresario e da micro-empresa, à data do inicio da sua actividade, isto é, à data da criação da micro-empresa.

A análise econométrica permite averiguar da significância estatística dos factores considerados e do impacto dos mesmos sobre as necessidades financeiras dos micro-empresários. Em primeiro lugar procede-se a uma breve caracterização do micro-empresário ao iniciar a sua actividade. Em segundo lugar será analisado o grau de ajustamento da função de probabilidade e a significância dos factores. Seguidamente é realizado o cálculo de variações de probabilidade para as variáveis de estudo que não se evidenciaram significativas.

4.3.1 Breve caracterização do micro-empresário ao iniciar a actividade

Os primeiros resultados obtidos referem-se à estatística descritiva das variáveis de estudo e que se apresentam seguidamente.

A média de idades do micro-empresário quando inicia a actividade é de 33 anos. A sua escolaridade média é de 6 anos. Os resultados do questionário revelam que 69% dos respondentes vivem acompanhados, na situação de casado ou de mancebia ao iniciar os seus negócios. Mais de metade são mulheres (53%). Possuem uma média de 2 trabalhadores ao serviço. 60% dos micro-empresário acusa dinamismo, isto é, planos de expansão da sua actividade.

4.3.2 Análise do ajustamento global do modelo de regressão

Hipótese: *A necessidade de recurso ao financiamento externo das micro-empresas depende das características sócio-económicas dos micro-empresários e da micro-empresa, da dimensão e dinâmica de gestão da micro-empresa e do sector de actividade.*

Para testar a hipótese em discussão nesta dissertação é definida a função de probabilidade – necessidades de financiamento externo (NecFin)⁸ que adquire a seguinte formulação:

$NecFin = f(\text{Idade, Idade}^2, \text{Escolar, Acomp., Migra., Mulher, Entr-Inv., Labor10, Trab., Comercio, Urbano, Dinâmica})$

Sendo:

Idade	- Idade;
Idade ²	- o quadrado da idade;
Escolar.	- o grau de escolaridade;
Acomp.	- a situação do micro-empersário a viver acompanhado
Migra.	- a condição de migrante;
Mulher	- o sexo (Mulher=1);
Entr-Inv	- a entrada involuntária no sector de actividade;
Labor10	- empresa com anos de laboração (>=10 anos);
Trab.	- N.º de trabalhadores ao serviço, incluindo o dono;
Comércio	- Sector do comércio (Comercio=1; Serviços/Peq.Indústria=0);
Urbano	- Sector Urbano (Urbano=1;Rural=0);
Dinâmica	- Dinamismo da micro-empresa

⁸ NecFin=1 para um micro-empresário necessitando de financiamento externo e NecFin=0 para o caso do autofinanciamento

O quadro a seguir sintetiza os resultados da regressão estimada.

Quadro 4.15 - Resultados da estimação da equação de regressão probabilística

Logit estimates		Number of obs = 120				
Log likelihood = -65.04109		LR chi2(12)	=	34.81		
		Prob > chi2	=	0.0005		
		Pseudo R2	=	0.2111		
NecFin	Coefficient	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Idade	-.3436415	.1489358	-2.307	0.021**	-.6355502	-.0517327
Idade2	.0046842	.0020222	2.316	0.021**	.0007207	.0086477
Escolar	.1100048	.0660967	1.664	0.096***	-.0195423	.2395518
Acomp	.5851245	.5226298	1.120	0.263	-.4392111	1.60946
Migra	-.3505046	.4972292	-0.705	0.481	-1.325056	.6240467
Mulher	1.0002	.5650974	1.770	0.077***	-.1073708	2.107771
Entr_Inv	1.322082	.4979682	2.655	0.008*	.3460828	2.298082
Labor10	-1.458625	.5538052	-2.634	0.008*	-2.544063	-.3731867
Trab	.0001661	.2314859	0.001	0.999	-.4535379	.4538702
Comercio	-.1795689	.5570549	-0.322	0.747	-1.271376	.9122387
Urbano	-.9447494	.582121	-1.623	0.105	-2.085686	.1961868
Dinamica	.063726	.5207664	0.122	0.903	-.9569574	1.084409
_cons	4.907735	2.506721	1.958	0.050	-.0053485	9.820818

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

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

A regressão estimada apresenta um Pseudo R², baixo de 21,11%. O resultado considera-se contudo normal para dados seccionais. Muitos autores referem⁹, que um valor R² baixo não é muito relevante, por tratar-se de uma situação normal em modelos para dados seccionais. Em modelos com variável dicotómica o R² é de valor questionável como medida de grau de ajustamento de um modelo. O critério de R² alto por si não deve ter a sua importância excessivamente exagerada. Estes resultados devem questionar-se juntamente com os obtidos noutros critérios, como por exemplo os sinais ou valores dos coeficientes esperados. Na maioria das aplicações praticas o R² situa-se entre 0,2 e 0,60 (Gujarati, 2000).

A constante do modelo apresenta-se significativa, a 5%, indiciando que existem outras variáveis importantes, omitidas neste trabalho de investigação e que contribuem para explicar as necessidades de financiamento das micro-empresas. O Chi-quadrado de 34,81, superior ao valor crítico de 24,72, sugere a rejeição da hipótese de vectores de coeficientes nulos, ao nível de significância de 1%.

⁹ ver por exemplo Gujarati (2000)

Estima-se em 74,79% o total de previsões correctas, sendo de 77,05% para o caso de manifestação de necessidades financeiras (NecFin=1) e de 72,41% para a situação de não haver necessidades de financiamento (NecFin=0), isto é, para o caso do autofinanciamento.

Confirma-se a hipótese de partida de que as necessidades de financiamento dependem das características sócio-económicas do micro-empresário e da micro-empresa, ainda que nem todas as variáveis escolhidas para efeitos do estudo se tenham mostrado estatisticamente significativas.

4.3.3 Variáveis estatisticamente significativas – análise da magnitude do seu impacto

As únicas variáveis que se mostraram estatisticamente significativas foram as seguintes:

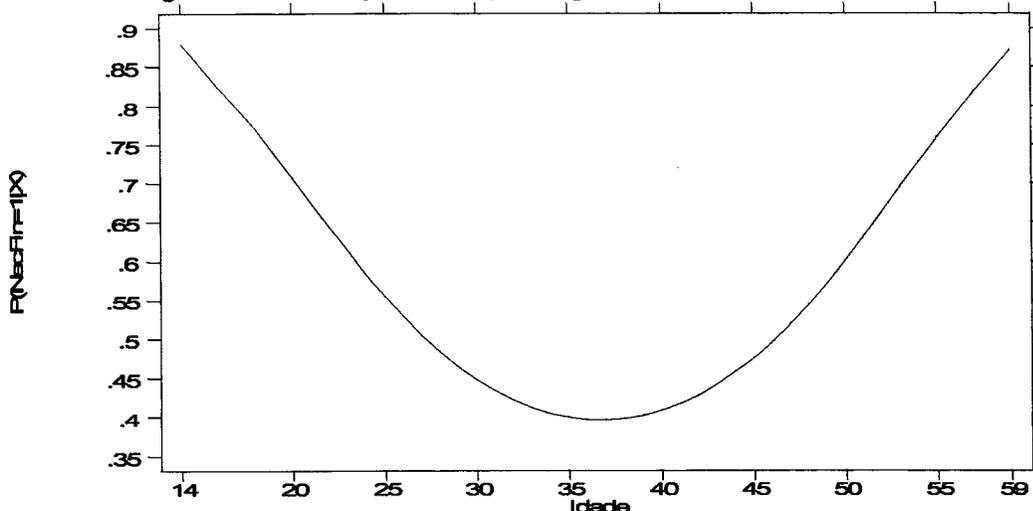
- a idade (**Id**) ao nível de significância de 5%;
- o sexo ao nível de 10%;
- a escolaridade ao nível de 10%;
- a forma de entrada no sector de actividade a um nível de 1% ;
- o tempo de laboração ao nível, igualmente, de 1%

A equação relativa à idade assume a seguinte forma analítica:

$$-0.344\text{Id} + 0.005 \text{Id}^2$$

O efeito da Idade (Id), como pode atestar-se da sua formulação matemática, não é linear pois a probabilidade de necessitar de financiamento inicial vai diminuindo até aos 36,68 anos, aumentando a partir daí, ou seja, os empresários mais jovens e os mais idosos tem uma maior probabilidade de recorrerem a financiamento inicial;

Figura 4.1 – Variação da função de probabilidade em função da Idade



Fonte: Resultados do modelo de regressão Logit

Este resultado, contrário aos de Heino e Págan(2001), Evans e Leighon (1989) e Sanchez (1998) parece explicar-se, atendendo ao facto de que, se por um lado os micro-empresários mais jovens carecem de fundos próprios pelo que manifestamente recorrem ao financiamento externo para financiar a criação da micro-empresa, os mais velhos¹⁰, por sua vez, são maioritariamente mulheres (63%), representando assim o grupo social com maiores problemas financeiros (variável sexo).

Contrariamente ao que seria de esperar, pelos resultados de outros estudos¹¹, verificou-se que quanto maior a **escolaridade**, mais elevadas são as necessidades financeiras dos micro-empresários. A explicação para o resultado deve-se ao facto de que quanto maior a formação académica mais elevados são os conhecimentos dos requisitos de pedidos de crédito, o conhecimento dos procedimentos, a cultura de crédito e menor é o receio do banco. Assim, conclui-se que o aumento da escolaridade do micro-empresário é acompanhado por maiores manifestações das suas necessidades financeiras.

Stallmann e Scherschand (1995), no seu estudo sobre as micro-empresas nas zonas rurais de West Virgínia-EUA, verificaram que quanto menor era a educação do micro-

¹⁰ Para a delimitação da idade consideram-se mais velhos os micro-empresários com idade superior a 45 anos, portanto de faixa etária 45-65, conforme a metodologia seguida na implementação do Censo 2000 do INE(2000)

empresário, menor a probabilidade de estar empregado, ou de criar o seu próprio emprego. Inversamente, quanto maior a escolaridade, maior a probabilidade de criar uma empresa. Admitindo entretanto os constrangimentos no mercado de crédito, espera-se então que sejam maiores as suas manifestações de necessidades de financiamento.

A probabilidade de um micro-empresário com o ensino primário necessitar de financiamento é de 10,54 pontos percentuais superior à de um outro que seja analfabeto (escolaridade = 0 anos). Passando para o ensino secundário essa probabilidade é 5,4 pontos superior, relativamente ao patamar anterior. Para os que tiverem o ex-5º ano completo (9 anos de escolaridade) a probabilidade é de 8,1 pontos superior, relativamente ao patamar imediatamente inferior. A probabilidade é de 7,6 pontos superior nos que tenham completado o liceu, comparativamente aos que apenas cumpriram o 5º ano. Nos micro-empresários portadores de um diploma universitário (escolaridade=18) essa probabilidade é então em 12,7 pontos superior aos que ficaram pelo ensino liceal.

A variável **sexo** apresenta um coeficiente de sinal positivo, o que está de acordo com o resultado registado noutros trabalhos de investigação analisados no Capítulo II – Revisão Bibliográfica.

As micro-empresas dirigidas por mulheres têm maior probabilidade de necessitar de financiamento inicial, o que é equivalente a afirmar que as mulheres proprietárias das micro-empresas apresentam maiores problemas de financiamento. Estes resultados encontram justificação no recebimento de rendimentos normalmente mais baixos nas mulheres, pelo que possuem menores poupanças relativamente aos homens. A variável **sexo** é por isso uma condicionante importante na criação de empresas. A probabilidade de uma micro-empresária (variável **sexo**) necessitar de financiamento estima-se em 24,5 pontos percentuais superior à de um colega masculino.

Este resultado é consistente com os de outras trabalhos de investigação. Este resultado está provavelmente relacionado com o facto de elas se depararem com maiores barreiras no mercado de trabalho o que as impede de acumularem fundos para iniciarem os seus

¹¹ ver Nabi (1989)

próprios negócios. O facto de possuírem menor suporte financeiro parece consistente com a sua maior tendência de recurso ao financiamento externo, resultados que são semelhantes aos apurados nos trabalhos de Heino e Págan(2001), Sánchez (1999) e Maloney e Cuningham (1998).

Embora o desejo das mulheres de serem economicamente independentes e a sua vontade de participar no mundo de trabalho seja grande, as estruturas sociais existentes, a família e as responsabilidades de educação dos filhos e a organização da vida quotidiana, condicionam todavia, o seu acesso às oportunidades empresariais (Brush e Hisrich, 1999). As empresas femininas diferem, por outro lado, no modo como os seus negócios são financiados. O tipo de negócios que elas começam, a forma de gestão e a experiência que demonstram possui determina que surjam maiores barreiras no financiamento inicial, sobretudo ao nível das instituições financeiras (Verheuel e Thurik, 2000). No seu estudo comparativo entre empresários de ambos os sexos, Verheuel e Thurik (2000) concluíram que as mulheres é que apresentavam menor capacidade de autofinanciamento inicial, pelo que as suas necessidades financeiras eram maiores.

Os resultados do estudo de Stallmann e Scherchand (1995) indicam que as mulheres têm menor probabilidade de estarem empregadas e de criarem o seu próprio emprego. Admitindo os constrangimentos com que elas se defrontam, inclusive a dificuldade de acesso ao crédito, os resultados estarão de acordo com os do presente estudo e os de Heino e Págan (2001), ao concluírem que elas manifestam maiores probabilidades de necessitarem de financiamento externo.

As observações de diferentes autores relativamente à variável sexo e às necessidades de financiamento mostram-se assim consistentes com as deste estudo e as de Heino e Págan (2001) – a variável Sexo determina as necessidades de financiamento.

A variável forma de entrada involuntária apresenta um coeficiente de sinal positivo, e por isso, de acordo com o esperado.

Quando a entrada é involuntária, a probabilidade de recurso ao financiamento externo inicial é mais elevada, o que é equivalente a dizer, que se a entrada é involuntária maiores são as necessidades de financiamento inicial. Este resultado está em consonância com os de Heino e Págan (2001).

Quando a decisão de entrada no sector - de criação de uma micro-empresa - é involuntária o micro-empresário defronta-se com maiores problemas de autofinanciamento.

Se a decisão de entrada for voluntária, então são ponderados todos os factores relativos ao exercício da actividade e seus custos inerentes. A tomada de decisão é acompanhada de uma maior preparação financeira e psicológica, pelo que a probabilidade de vir a recorrer ao financiamento externo é manifestamente menor.

A probabilidade de um micro-empresário que tenha entrado involuntariamente no sector de actividade precisar de financiamento inicial é de 31,7 pontos percentuais superior à de outro que tenha voluntariamente optado pela actividade

Os resultados da estimação permitem concluir que as empresas que foram criadas há mais de 10 anos (mais antigas) tiveram menores necessidades de financiamento do que as mais recentes (menores de 10 anos).

A probabilidade de uma empresa com tempo de laboração superior a 10 anos necessitar de capital inicial é 34,5 pontos percentuais inferior à de uma outra cujo tempo de laboração seja inferior ou igual a 10 anos. Este resultado merece ser interpretado à luz das reformas económicas e estruturais ocorridas em Cabo Verde, na última década. São muito recentes as experiências de micro-crédito. A expansão dos bancos comerciais pelo território nacional é uma realidade relativamente recente. Deste modo, os micro-empresários mais antigos tinham necessariamente que financiar os seus negócios com os seus fundos próprios, na maioria dos casos, por não disporem de prestação de serviços financeiros.

Nos últimos 10 anos, principalmente a partir da década de 90, foram implementadas reformas económicas, nomeadamente no sector financeiro. Com as privatizações, nomeadamente do sector financeiro, popularizaram-se e expandiram-se os serviços de

crédito dos bancos comerciais, foram criadas cooperativas de crédito e várias ONGs que se dedicaram ao micro-financiamento, fundou-se uma caixa de crédito rural (entretanto encerrada), o que permitiu um maior acesso ao crédito.

Por outro lado, verifica-se que a média de idade dos proprietários das micro-empresas com o tempo máximo de laboração de 10 anos, situa-se abaixo do nível médio de idades de todos os micro-empresários no seu conjunto. Isto equivale a dizer, que estes micro-empresários são, em média, mais jovens. Verifica-se, igualmente, que possuem um mais elevado grau de escolaridade. Destes, 27% têm formação liceal ou superior, contra o nível de 3% no grupo dos que fazem autofinanciamento. O maior nível de escolaridade e o nível de idade faz com que esse grupo possua maiores níveis de conhecimentos gerais e de negócios, melhor consciência e entendimento dos processos burocráticos bancários, mostre-se mais consciente dos serviços financeiros (maior cultura de crédito), recorra com menores constrangimentos e maior frequência a empréstimos, portanto manifeste as suas necessidades financeiras¹².

Deste modo, e contando com a crescente dinâmica do sector bancário e micro-financeiro, espera-se que quando mais recente seja o processo de criação de micro-empresas maior será o número de empresários a manifestarem as suas necessidades de financiamento.

Ainda que a Idade, o Sexo, a Escolaridade, a Forma de Entrada e a Idade da Micro-empresa sejam as únicas variáveis que se revelaram estatisticamente significativas no estudo, as outras variáveis são também importantes. Seguidamente apresenta-se o cálculo de variações de probabilidade da função, consoante as variações que se observam em cada variável. O objectivo será captar o impacto de cada uma dessas variáveis de modo particular sobre o valor da função.

4.3.4 Cálculo de variações de probabilidades para as outras variáveis

Por forma a poder quantificar o impacto das outras variáveis de estudo, ainda que não sejam significativas do ponto de vista estatístico, é calculada a variação de probabilidade da função, de acordo com a variação de cada um dos factores explicativos. O cálculo permite averiguar o quanto aumentam ou diminuem as necessidades de financiamento externo dos empresários com as alterações ocorridas nos factores explicativos.

No **sector do comércio** é inferior em 4,5 pontos percentuais a probabilidade de se necessitar de financiamento inicial externo em comparação com o sector dos serviços/pequena indústria. Os resultados são consistentes com os de Heino e Págan (2001) e Huang e Brown (1999) parecendo indiciar que o sector de serviços requererá maiores necessidades financeiras iniciais.

A probabilidade de uma **empresa urbana** necessitar de capital inicial é de 22,9 pontos percentuais inferior ao de outra do sector rural. A localização assume uma importância notória, embora não se tenha revelado suficientemente relevante do ponto de vista estatístico.

Este resultado está em conformidade com o apurado por Heino e Págan (2001), segundo o qual as necessidades de financiamento parecem estar relacionadas com a localização/região de actividade da micro-empresa. A diferença de variação na função probabilística evidencia disparidades entre o campo e a cidade. Este resultado é consistente com as grandes assimetrias que se verificam entre o campo e a cidade¹³. Compreende-se, que no campo, onde se concentra a população mais pobre do país, o índice de pobreza é mais acentuado do que na cidade (iPRSP, 2001), maiores sejam as necessidades financeiras dos micro-empresários relativamente à cidade.

Numa **empresa dinâmica** é maior em 1,6 pontos percentuais a probabilidade de se necessitar de financiamento inicial por comparação a uma que não evidencie sinais de dinamismo. Trata-se de um resultado consistente com os de outros estudos similares,

¹² Segundo resultados do questionário

¹³ iPRSP(Janeiro,2001)

nomeadamente Heino e Págan (2001) e Romano et al. (2001), apesar da variável não ser significativa. Romano et al. (2000) num estudo sobre as empresas familiares, constataram que quando essas unidades pretendem planificar as suas actividades e estabelecem objectivos, isto é, evidenciam sinais de crescimento, então aumentam significativamente as suas decisões de endividamento e as suas necessidades de financiamento aumentam consequentemente.

Intenções de expansão dos negócios, que se traduzem numa prévia planificação de negócios, implicam, um maior recurso ao débito, isto é uma maior evidência de necessidades de financiamento externo (Kotev, 1999).

Tal como os resultados de Heino e Págan (2001) os resultados desta dissertação parecem também não indiciar que as necessidades de financiamento estão estatisticamente relacionadas com o **estado civil**. No entanto, verifica-se, que a probabilidade de um micro-empresário que vive acompanhado necessitar de financiamento inicial é maior em 14,5 pontos percentuais do que se ele vivesse só, supondo as restantes características iguais às da média da amostra. A possível explicação para este facto parece ligar-se com a estrutura demográfica de uma população de baixos rendimentos, baixo nível escolar e agregado familiar relativamente grande¹⁴. O tamanho médio da família em Cabo Verde, é hoje é de 5,8 pessoas, tendo-se reduzido nos últimos anos, enquanto em 1990 rondava as 7 pessoas (INE, 2002). Um micro-empresário, mesmo quando vive acompanhado, depara-se com grandes encargos financeiros de sobrevivência familiar o que implica ser obrigado a recorrer ao financiamento externo para financiar os seus negócios.

A probabilidade de um micro-empresário **migrante**, ou seja de um indivíduo proveniente de outro sector de actividade ou que tenha sido proprietário de um negócio, necessitar de financiamento inicial é de 8,7 pontos percentuais inferior à de outro empresário que tenha estado sempre no mesmo sector de actividade ou que nunca tenha sido anteriormente proprietário de uma micro-empresa. As necessidades financeiras futuras parecem ter sido já incorporadas na sua decisão de migração. O resultado é consistente com os resultados registados por Heino e Págan (2001).

A dimensão da empresa, medido pelo número de trabalhadores, não se mostrou estatisticamente significativa, contrariamente aos resultados dos estudos de Huang e Brown(1999) e Romano et al(2001). Este resultado explica-se pelo facto de as micro-empresas em Cabo Verde não se diferenciarem grandemente do ponto de vista da dimensão (mínimo de 1 e máximo de 5).

A análise das variações de probabilidades da função probabilística, em função das alterações que se verificam nas variáveis explicativas, ainda que não significativas, permite reconhecer a importância do seu impacto. Os resultados, concordantes na maioria dos casos com os de outros trabalhos de investigação, apontam para a validade da escolha das variáveis como determinantes e pertinentes para as necessidades de financiamento.

¹⁴ ver Inquérito às Despesas e Receitas Familiares – Resultados Preliminares, INE (2002)

CAPÍTULO V

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

Apresentados os principais resultados desta dissertação enunciam-se neste capítulo as principais conclusões do estudo implementado, as recomendações de política pública de desenvolvimento que se mostram pertinentes, as limitações do trabalho e as sugestões para futuros trabalhos de investigação.

5.1 Conclusões

O micro-empresário em Cabo Verde é um indivíduo de meia idade e de baixo nível de escolaridade. Na sua maioria são mulheres, que vivem acompanhadas, operam no sector urbano, dedicam-se principalmente ao comércio e entraram voluntariamente na actividade.

A média da idade da sua entrada na actividade estima-se em 33 anos. Mais de metade deles recorre ao endividamento para financiar a criação da micro-empresa. O apoio da família é a principal via de financiamento externo, o que revela grande apetência pelo recurso ao sector informal para financiamento. O micro-crédito é também uma importante fonte de financiamento.

Observam-se grandes diferenças no modo de financiamento entre o empresário rural e o urbano. Enquanto o primeiro utiliza os empréstimos de amigos em primeiro lugar (recurso ao sector informal) e depois o micro-crédito, o segundo faz uso do empréstimo igualmente do sector informal e do sector bancário tradicional.

A falta de mercado e a inexistência de capital inicial e de expansão são os principais factores que condicionam a criação e o desenvolvimento da actividade.

A maioria não pede dinheiro emprestado após a criação da micro-empresa. Como factores que dificultam/dificultaram o acesso ou a obtenção de crédito aponta-se, em primeiro lugar o receio do banco e em segundo as taxas de juro, consideradas elevadas. São sobretudo os micro-empresários rurais que sentem receio do banco.

O valor das garantias e a burocracia bancária são ainda apontados como factores constrangedores. A grande maioria dos micro-empresários, quase 87%, prefere financiar os seus negócios através dos fundos próprios, ainda que exista disponibilidade de crédito. O facto será certamente uma forte evidência de Pecking Order no financiamento das micro-empresas em Cabo Verde.

As necessidades de financiamento no processo de criação da micro-empresa é condicionado por vários factores. Os factores significativos são a idade, o sexo, a escolaridade, a forma de entrada no sector de actividade e o tempo de laboração/criação da micro-empresa. Os empresários mais jovens (abaixo de 36 anos) e os mais velhos (acima do limite dos 36 anos) têm maior probabilidade de recorrer a financiamento inicial. Quanto maior o nível de escolaridade, maiores são as suas necessidades de financiamento, registando-se maiores as necessidades nas mulheres do que nos homens.

Os micro-empresários que entraram involuntariamente em actividade revelam maiores carências financeiras do que aqueles que optaram voluntariamente pela entrada.

Empresas criadas há mais de 10 anos denotam menores necessidades financeiras do que as mais recentes.

Outros factores, embora não significativos, estabelecem alguma diferença sobre as necessidades financeiras dos micro-empresários tais como o sector de actividade, a localização geográfica, a dinâmica da micro-empresa, o estado civil e a migração.

No sector dos serviços/pequena indústria e no meio rural a probabilidade de manifestação de necessidades financeiras é maior do que no comércio e no meio urbano. O micro-empresário que vive acompanhado revela maiores probabilidade de necessitar de financiamento do que outro que vive só. Uma empresa que seja dinâmica possui maiores

probabilidades de necessidades financeiras do que aquela que o não é. Quando o micro-empresário é migrante a sua probabilidade de necessidades financeiras é menor relativamente a outro que tenha sempre estado no mesmo sector de actividade.

Apresentadas as principais conclusões do estudo, a questão que se levanta é da relevância teórico-prática do mesmo. O conhecimento do perfil sócio-económico dos micro-empresários e da micro-empresa e dos factores condicionantes das suas necessidades financeiras contribuirá certamente para consolidar as bases de elaboração de medidas adequadas de políticas que incentivem o espírito micro-empresarial, a dinamização e o desenvolvimento das micro-empresas. Seguidamente serão enunciadas, em resultado deste estudo, algumas recomendações de política pública de desenvolvimento.

5.2 Recomendações de política pública

O conhecimento do micro-empresário e dos seus principais problemas ajudará certamente na elaboração e implementação de políticas adequadas às suas necessidades e ao perfil sócio-económico dos beneficiários. Face aos resultados desta dissertação propõem-se nesta secção, a apresentação de algumas recomendações de política pública de desenvolvimento, às entidades governamentais e aos decisores políticos de modo geral, aos organismos e parceiros internacionais de desenvolvimento e às ONGs comprometidas com o processo de incentivo e desenvolvimento das micro-empresas.

As políticas de incentivos à criação e desenvolvimento de micro-negócios deverão ser diferenciadas, atendendo às características demográficas dos micro-empresários e dos potenciais micro-empresários.

Em primeiro lugar devem criar-se programas de formação específicos, que visem aumentar a escolaridade dos micro-empresários de um modo geral e, em particular, o seu conhecimento de ferramentas básicas de micro-finanças e de gestão. Tais medidas poderão contribuir para a melhoria da condução dos negócios e para a minimização do receio do banco que foi amplamente manifestado, principalmente no meio rural.

A falta de meios financeiros foi apontada como um dos principais factores condicionadores da criação e desenvolvimento da actividade. As iniciativas de disponibilização de meios financeiros, seja sob a forma de micro-crédito ou outras, deverão entretanto, dar particular atenção aos micro-empresários actuais e potenciais, mais jovens e mais idosos, às mulheres, aos que iniciam a actividade de modo involuntário em virtude da perda de emprego, desemprego ou de emprego precário e aos que vivem acompanhados, dado constituírem o grupo-alvo menos favorecido.

Uma atitude diferenciada e preferencial deverá ser igualmente recair sobre os sectores dos serviços/pequena indústria, ao mundo rural e à empresa dinâmica, por revelarem mais elevadas necessidades financeiras.

As entidades governamentais, as ONGs e os organismos internacionais e parceiros do desenvolvimento e o próprio sector privado, deverão envidar esforços, no sentido de institucionalizar o sector micro-financeiro e reconhecer a importância do micro-crédito na promoção do micro-empresariado. Uma divulgação adequada, detalhada e intensiva dos programas existentes deveria ser levada em linha de conta. Caberá igualmente a divulgação de experiências bem sucedidas dos micro-empresários, através dos serviços públicos de comunicação social e de eventos como feiras, afim de promover e incentivar o espírito micro-empresarial

O bom desempenho das micro-finanças, implicaria a constituição de um quadro legal de actuação e de regulamentação, a criação/melhoramento de infra-estruturas de comunicação e estruturas de apoio, o funcionamento numa base sólida do ponto de vista financeiro, a permanente preocupação em alcançar a população mais pobre – os mais necessitados de financiamento – como garantia da sua sustentabilidade.

Cabe às entidades responsáveis analisar os factores que limitam o bom desempenho dos micro-negócios, já identificados nos resultados do questionário e procurar soluções alternativas relativamente ao problema de falta de mercado, à inexistência de financiamento inicial e de expansão dos negócios, da concorrência, vista como desleal, da

falta de qualificação da mão-de-obra, entre outros, de modo a garantir a sobrevivência do grupo e das famílias, do seu emprego e dos rendimentos que geram.

Os decisores políticos deveriam igualmente utilizar ferramentas de política monetária e fiscal de modo a criarem um ambiente económico e social favorável à criação e sobrevivência das micro-empresas. Tais medidas incluem a assistência financeira directa às ONGs, a concessão de subsídios e linhas de crédito, incentivos e serviços fiscais, a cooperação governamental a todos os níveis (nacional, regional e local), o favorecimento do acesso das instituições de crédito ao mercado de capitais, entre outros. Tais medidas, poderão contribuir, de acordo com Heino e Págan (2001) para incrementar a competitividade das instituições no sector informal de crédito e tornar os serviços micro-financeiros atractivos para um número maior de potenciais micro-empresários, pois os custos do capital inicial aproximar-se-iam aos custos de criar um micro-negócio com recurso à poupança pessoal. Teoricamente, o número crescente de micro-empresários teria um positivo impacto sobre o emprego e a geração de rendimentos, contribuindo assim para a tão almejada redução da pobreza e para a garantia de bem estar social e económico das populações mais pobres.

5.3 Limitações do estudo

O estudo permitiu traçar um perfil do micro-empresário e da micro-empresa cabo-verdianos, identificar um conjunto de factores condicionantes das necessidades de financiamento das micro-empresas e quantificar a magnitude do seu impacto sobre a necessidades financeiras das empresas.

Várias limitações podem apontar-se a um estudo desta natureza:

- O questionário poderá eventualmente ter omitido alguma questão relativa a características específicas dos micro-empresários. A emigração é um factor demográfico característico da população cabo-verdiana. Seria, provavelmente,

- relevante apurar o impacto da emigração sobre o processo de criação das micro-empresas.
- O perfil do micro-empresário traçado refere-se a um dado momento ou a um período de tempo específico. A validade da caracterização sócio-económica não pretende, nem poderia ser, de carácter duradouro, principalmente atendendo ao facto de Cabo Verde se tratar de um país jovem, em franca mutação sócio-económica.
 - A escolha das variáveis obedeceu a alguns critérios que partiram da referencia de outros estudos similares, da adequação das mesmas à realidade sócio-económica de Cabo Verde e da eleição de outras que se julgaram pertinentes para os objectivos que se pretendiam alcançar. Eventualmente terão sido omitidas outras variáveis dummies de grande importância.
 - A agregação dos sectores de Serviços e Pequena Indústria poderá eventualmente, ter contribuído para diminuir a robustez dos resultados. A separação e principalmente a individualização do sector de serviços poderia ter conduzido a outros resultados.
 - A determinação de uma “proxy” conveniente ou adequada para uma variável, de modo a captar um determinado efeito é sempre uma decisão complexa. Eventualmente poderá existir uma “proxy” mais adequada para avaliar o impacto das reformas económicas implementadas em Cabo Verde, sobre as necessidades de financiamento.
 - 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 doutra forma se manifestam imperceptíveis.

Em suma apresentam-se alguns factores, os quais poderão em certa medida condicionar os resultados do estudo, sem contudo colocarem em causa os objectivos previamente formulados e as metas que se pretendiam com esta dissertação.

5.4 Sugestões para futuras investigações

Os resultados da dissertação permitiram um retrato do tecido sócio-económico constituído pelos micro-empresários, conhecer os principais problemas que constroem e limitam a criação e desenvolvimento dos seus negócios, a identificação e a quantificação do impacto de vários factores sobre as suas necessidades financeiras.

O potencial de investigações na área não se esgota com os resultados do presente estudo.

Assim, recomenda-se que outros estudos similares sejam realizados, de forma a poder estabelecer comparações no tempo e com outras realidades sócio-económicas similares e averiguar os efeitos de mutações sócio-económicas ocorridas.

Um estudo desagregado por sectores sócio-económicos, por tipologia empresarial (micro, pequenas, média e grandes empresas) e diferenciado por regiões seria igualmente relevante.

Também é pertinente a realização de estudos, procurando a identificação de razões que limitam o crescimento das micro-empresas. Um ponto de partida seria, por exemplo, os factores apontados nos resultados do questionário.

Substanciais melhoramentos seriam possivelmente alcançados caso fosse estabelecida uma base de dados actualizável, que permitisse cruzamentos e associações de variáveis e daí, eventualmente a identificação de interessantes correlações e ilações. Num sentido mais lato e quiçá, mais ambicioso, recomendava-se a criação de um observatório de micro-empresas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ADAMS, Dale W. e VON PISCHKE, J. D. (1992) *Microenterprise Credit Programs: Déjà Vu*, World Development 20, October, 1463-1470.

ADB – Asian Development Bank, (2000) Finance for the Poor, *Quarterly Newsletter – The Focal Point for Microfinance*, vol. 1, Nr. 1.

ALDRICH, John e FORREST, Nelson (1984) *Linear Probability, Logit and Probit Models*, Sage University Papers, Series:Quantitative Applications in the Social Sciences, Sage Publications, University of Iowa.

ALLEN, Tim e THOMAS, Alan. (2000) *Poverty and Development into the 21th Century*, The Open University in association with Oxford University Press.

ASSANDRI, Marina; CUOMO, Mário. (1995) *La microempresa: Definición, Características, Necesidades*, Córdoba, Fundación Friedrich Ebert.

AYRES, E. (1996) *The Expanding Shadow Economy*, World Watch, 9(4), July-August, 16-231.

BANCO MUNDIAL (1996) *Sustainable Banking with the Poor: A Worldwide Inventory of Microfinance Institutions*, Collaborative Publication of ASTHR Gender and Poverty Team and AGRPW Rural Finance at the World Bank. July.

BANCO MUNDIAL (1999) *Guatemala: Financial Markets in Rural Areas, Report No.18853-GT Finance, Private Sector and Infrastructure Central America Country Management Unit Latin America and the Caribbean Region Office*, www.worldbank.org, 20 de Janeiro de 2002.

BANCO MUNDIAL (2000) *Banco Mundial apoia micro-empresas no Nordeste*, Press Release, Maio / Washington, 2000), www.worldbank.org, 21 de Abril de 2002.

BANCO MUNDIAL(2002) - Divulgação N.º 2002/277/S, www.worldbank.org, 21 de Abril de 2002.

BANCO MUNDIAL (2001) *Banco Mundial aprova empréstimos para o crédito fundiário e combate à pobreza rural*, Press Release, Comunicado n.º 2001/134/LAC, www.worldbank.org, 21 de Abril de 2002.

BANKS, M. C., TAYLOR, S. (1991) Developing an Entrepreneur – and Small Business Owner –Defined Research Agenda, *Journal of Small Business Management*, 29(2), 10-18.

BARBOSA, Floresvindo (2003) *O papel do Micro-Crédito na Luta contra a Pobreza*, Encontro de Reflexão sobre o Micro-Crédito e o sistema de Financiamento – Ribeira Grande, Santo Antão, Cabo Verde, 8 e 9 de Maio de 2003.

BATTESE, G.E. e COELI T.J. (1995) A Model for Technical Inefficiency Effects in a Stochastic Frontier Production Function, *Empirical Economics*, 25-332.

BINKS, M. R. (1991) Small Business and Their Banks in the Year 2000, in Curran, J. e Blackburn, R. (eds), *Paths of Enterprise: The Future of The Small Business*, London, Routledge.

BOLTON, J. (1971) *Report of the Committee on Inquiry on Small Business Firms*, HMSO, Cmd 4811, London.

BRAHM, Eric (2000) *Can Microfinance Eliminate Poverty – A Literature Review*, PSCI: Continuities and changes in the Global Economy, Dr. Ed Greenburg, December, 15.

BRUSH, C. e HISRICH, R.D. (1999) Women-owned Business: why do they matter? In Z.J. Acs, *Are Small Firms important? Their Role and Impact*, US Small Business Administration, Kluwer Academic Publishers, 111-127

CHELL, E., HAWORTH, J., and BREARLEY, S. (1991) *The Entrepreneurial Personality: Concepts, Cases and Categories*, London: Routledge.

COUTO DOS SANTOS (1999) Contribuições para uma política para as micro e pequenas empresas, O Mundo da Micro-Empresa, *Economia e Prospectiva*, n.º 9, Abril/Junho 1999, 33-42.

DAVIDSON, W. N., e DUTIA, D. (1991) Debt, Equity and Profitability Problems of Small Firms, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(19), 53-64.

DODJE, H. R., FULLERTON, S., e ROBBINS, J. E. (1994) Stage of the Organisational Life Cycle and Competition as Mediators of Problem Perception for Small Business, *Strategic Management Journal*, 15, 121-134.

DOMINIK, Ernst, e SCHNEIDER, Friedrich (2002) *Increasing Shadow Economies all over the World – Fiction or Reality*, Arbeitspapiere des Institutes für Volkswirtschaftslehre, Johannes Kepler Universität Linz.

EIM (1998) *Kleinschalig Ordernemen Structuur en Ontwickkeling van het Nederlandse MKB*, Zoetermeer.

EVANS, David, S. e JOVANOVIĆ Boyan (1989) An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints, *Journal of Political Economy*, 97(4), 808-826.

EVANS, David, S. e LEIGHTON Linda (1989) Some Empirical Aspects of Entrepreneurship, *American Economic Review*, 79(3), 519-535.

FIELDS, Gary S. (1998) Changes in Poverty and Inequality in Developing Countries, *Research Observer*, Vol. 4, Nr. 2: The World Bank, July 1998, 167-185.

FIGUEIREDO, Amélia St'Aubin (2003) *Sustentabilidade e Sistema de Financiamento*, Encontro de Reflexão sobre o Micro-Crédito e Sistema de Financiamento, Ribeira Grande – Santo Antão, 8 e 9 de Maio de 2003.

FINLEY, L. (1984) Can Your Small Business Acquire Resources as Favourably as the Large Company?, *American Journal of Small Business*, 9, 19-25.

FMI (2002a) *CAPE VERDE - Letter of Intent, Memorandum of Economic and Financial Policies, and Technical Memorandum of Understanding* - March, 11, 2002, www.imf.org, 3 de Maio de 2002.

FMI (2002b) Press Release, nr.02/18, April 4, www.imf.org, 3 de Maio de 2002.

FULLER, S. Stephen (1999) A importância económica das micro-empresas nos Estados Unidos e na área de Washington, DC, *Economia e Prospectiva*, n.º 9, Abril/Junho, Lisboa, 79-93.

FUNDAÇÃO EUROPEIA PARA A MELHORIA DE CONDIÇÕES DE VIDA DOS TRABALHADORES (2000). *Serviços de Publicações Oficiais da UE-2000*.

GBÉZO, Bernard E. (1999) El micro-crédito en el África Occidental: los pequeños prestamos son gran alivio para la pobreza, *Trabajo – La revista de la OIT*, Numero 31, Septiembre/Octubre de 1999, www.ilo.org, 22 de Abril de 2002.

GHATAK, M. e GUINNAME T.W. (1994) The Economics of Lending with Joint Liability: The Theory and the Practice, *Journal of Development Economics*, 1999; Vol. 60, 195-228.

GREENE, William (1993) *Econometric Analysis*, Second Edition. McMillan Publishing Company, NY, USA.

GUERREIRO, Maria das Dores; PEGADO, Elsa; RODRIGUES, Nuno; SALEIRO, Sandra Palma (2000) *Relações Sócio-Laborais em Micro e pequenas empresas*, Observatório de Emprego e Formação profissional, Lisboa.

GUJARATI, Damodar (2000) *Econometria Básica*, Makron Books, 3ª Edição, S.Paulo.

HARDY, Daniel C., HOLDE Paul, PROKOPENKO, Vassili (2002) *Microfinance Institutions and Public Policy*, IMF-Working Paper WP/02/159, September 2002, Monetary and Exchange Affairs Department; www.imf.org, 19 de Outubro de 2002.

- HARON, S. (1996) Lending to Small Business in Australia: A Note, Small Enterprise Research, *The Journal of SEAAANZ*, 4(1,2), 17-26.
- HEIKKI, Heino e PÁGAN, José A. (2001) Assessing the Need for Microenterprises in México to Borrow Start-Up Capital, *Journal of Microfinance* 3(1), April, 2001, 131-144.
- HODDINOT, J. (2002) Participation and Poverty Reduction – An Analytical Framework and Overview of the Issues, *Journal of African Economics*, 11(1), 2002, 146-168.
- HOLMES, S. e KENT, P. (1991) An Empirical Analysis of the financial Structure of Small and Large Australian manufacturing Enterprises, *Journal of Small Business Finance*, 1(2), 141-154.
- HUGHES, A. e STOREY, D. J. (1994) *Finance and the Small Firm*, Routledge, London, New York, 1994.
- INE (1997) *1º Recenseamento Empresarial, 1ª fase, Vol.1- Praia, Cabo Verde.*
- INE (1999) *Ficheiro de Unidades Estatísticas (FUE), Praia, Cabo Verde.*
- INE (2000) *Censo 2000 – Características Económicas da População – Gabinete do Censo 2000, Praia, Cabo Verde.*
- INE (2000) *Censo 2000 – Condições de vida dos agregados familiares – Gabinete do Censo 2000, Praia, Cabo Verde.*
- INE (2002) *Inquéritos às Receitas e Despesas Familiares – Resultados Preliminares – Praia, Cabo Verde.*
- JENSEN, M. e MECKLING, W. (1976) Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, October 1976, 306-360.

JOHNSON, S. e ROGALY, B. (1997) *Microfinance and Poverty Reduction*, Oxfam Publication.

JORDAN, J., LOWE, J., TAYLOR, P. (1998) Strategy and Financial Policy in UK Small Firms, *Journal of Business Finance and Accounting*, 25(1/2), January/March, 1-18.

KHANDKER, Shahidur R. (1998) *Fighting Poverty with Microcredit: Experience in Bangladesh*, New York: Oxford University Press.

KLEINBAUM, David (1994) *Logistic Regression – A Self Learning Text*, Springer Verlag, New York, Inc.

KOPER, G. (1993) Women Entrepreneurs and the Granting of Business Credit, in Allen, S. e C. Truman (eds), *Woman in Business: Perspectives on Woman Enterprises*, Routledge, London, New York.

KOTER, Bernice (1999) Debt Financing and Factors Internal to the Business, *International Small Business Journal*, London, April/June 1999, 11-29.

LANG, J. R., CALANTONE, R. J., GUDMUNDSEN, D. (1997) Small Firma Information Seeking as a Response to environmental threats and opportunities, *Journal of Small Business Management*, 35 (January), 11-23.

LEDGERWOOD, Joanna. (1998) *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective*, Washington, DC: The World Bank.

LEPP, Anja, HEBER, Gabriele, WITLINGER Bettina (1997) *Sistema de Crédito para Micro-empresas Pesquisa preparatória – Cooperação Àustria – Cabo Verde*, Internationale Project Consult GmbH, Frankfurt am Main, Germany.

LEVINSKY, J. e PRASCADA, N. R. (1988) *Credit Guarantee Schemes for Small and Medium Enterprises*, World Bank technical Papers, Nr. 58, Industrial and Finance Series, The World Bank, Washington DC.

LEVY, Brian (1993) Obstacles to Developing Indigenous Small and Medium Enterprises: An Empirical Assessment, *The World Bank Economic Review*, Vol. 7, Nr. 1, January 1993, 65-83.

LIARGOVAS, Panagiotis (1998) The White Paper on Growth, Competitiveness and Employment an Greek Small and Medium Sized Enterprises, *Small Business Economics*, 11, 201-214.

LICHTENSTEIN, Jules (1990) *Helping the Unemployed Start Businesses: Strategies and Results*, 29th Annual Meetings of Southern Regional Science Association, Washington D.C. March, 23.

MALDONADO, C. (1995) The informal sector: legalization or laissez-faire, *International Labour Review*, 134, 705-728.

MALONEY, William F. e WENDY V. Cuningham. (1998) *Heterogeneity in Small Scale LDC Enterprises: The Mexican Case*, Working Paper, University of Illinois at Urbana-Champaign.

MARQUES, Helena Torres (relatora) (1997) Relatório sobre a Comunicação da Comissão - *Artesanato e Pequenas Empresas: Chave do Crescimento e do Emprego*, Comissão dos Assuntos Económicos e Monetários e da política Industrial.

MEYER, Richard (2001) *Micro finance and Poverty Alleviation – What Have We Searched*, *Asia and Pacific Forum on Poverty: Reforming Policies and Institutions for Poverty Reduction*, Asian Development Bank, Manila, 5-9 February.

MEYERS, Stewart C. e MAJLUF, Nicholas S. (1984) Corporate Financing and Investments Decisions When Firms Have Information That Investors Do Not Have, *Journal of Financial Economic*, Vol.13, 1984, 187-221.

MORDUCH, J. (1998) The Microfinance Schim, *World Developmen*, Vol.28, Issues 4, 617-629.

MOURA, Joaquim Pina (1999) Um novo sistema de incentivos para a micro – empresa, *Economia e Prospectiva: O Mundo da Micro Empresa*, n.º 9, 9-19.

NABI, Ijaz. (1989) Investment in Segmented Capital Markets, *Quarterly Journal of Economics*, 104 (August), 453-462.

OECD (1997) *Women Entrepreneurs in Small and Medium Enterprises*, OECD Conference – Paris

OLIVEIRA, M., AGUIAR A., CARVALHO A., MARTINS F. V., MENDES V., PORTUGAL Pedro. (1997) *Econometria – Exercícios*, McGraw Hill, Lisboa.

OTERO, Maria e RHYNE, Elisabeth (1994) *The New World for Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor*, West Hartford, CT: Kumarian Press.

OTERO, Maria (2001) *Creating permanent Links between Development and Finance*, World Bank Group SME – Development “SME Issues”, June 2001, www.worldbank.org. 4 de Maio de 2002.

OTERO, Maria (2002) *Twenty Years of Microfinance – Work and Future Challenges*, 5th International Forum on Microfinance – Interamerican Development Bank, September 9-12, 2002, Rio de Janeiro, Brasil, www.worldbank.org, 4 de Maio de 2002.

PÁGAN, José A., e SANCHÉZ, Susana M. (1999) Gender Differences in Labour Market Decisions: Evidence from Rural Mexico, *Economic Development and Cultural Change*, forthcoming.

PASSOS, Lúcia (2003a) *A Experiência de Crédito da Morabi*”, *Encontro de Reflexão sobre o Micro-Crédito e o Sistema de financiamento* – Ribeira Grande, Santo Antão, Cabo Verde, 8 e 9 de Maio de 2003.

PASSOS, Lúcia (2003b) *Experiência do Comité de Pilotagem de Micro-crédito* – Cabo Verde, Comité de Pilotagem de Micro-crédito, Praia.

PIERSON, G., BROWN, R., EASTON, S., e HOWARD, P. (1998) *Business Finance*, Seventh Edition, Roseville: McGraw Hill, Australia.

PINEDA, R. C., LERNER, L. D., MILLER, M. C., e PHILLIPS, S. J. (1998) An Investigation of Factors Affecting of Small business Managers, *Journal of Small Business Management*, 36 (I), 60-71.

PNUD (2002), *Cabo Verde – Governação Local na perspectiva de redução da Pobreza*, Relatório Nacional para o V Fórum sobre a Governação em África, Maputo, 23-25 de Maio de 2002.

REES, Hadley; SHAH, Anup (1986) An empirical Analysis of Self Employment in the UK, *Journal of Applied Econometrics* 1(1), 95-108.

ONU (1997) - *Relatório do Desenvolvimento Humano 1997*, Editora Trinova, Lisboa, 1997.

OBSERVATÓRIO EUROPEU (1998) *Relatório do das PME*, 1998, Lisboa.

RHYNE, Elisabeth (2002) *The Experience of Microfinance Institutions with Regulation and Supervision*, 5th International Forum on Microfinance – Inter-American Development Bank, September 10, 2002, Rio de Janeiro, Brasil, www.worldbank.org.

ROBINSON, M.S. (1995) *Where the microfinance revolution began: the first 25 years of the Bank Dagong Bali (1970–1994)*, Development Discussion Paper; Nr.10, Harvard Institute of International Development, Boston.

ROBINSON, M. (1995) *The Paradigm Shift in Microfinance: A Perspective from HIID*, Paper presented at HIID History Conference held in Bermuda, in March.

ROMANO, Claudio A., TANEWSKY, George A., SONYANIOS Kosinos X. (2001) Capital Structure decision Making: A Model for Small Business, *Journal of Business Venturing*, NY. May 2001, 285-310.

ROSS, Stephen A. (1977) The Determinants of Financial Structure: The Incentive Signalling Approach, *The Bell Journal of Economics*, Vol. 8, Nr. 1, Spring, 23-40.

SANCHÉZ, Susana, M. (1998) *The Participation of Mexico's Microenterprises in Credit Markets: Gender Differences*, Working Paper. Washington, DC: The World Bank.

SCHMIDT, R. H. (2000), Klein-Leute-Banken – Neugründung als Konzept im Bereich der Microfinanz, *E + Z – Entwicklung und Zusammenarbeit* (Nr. 11, November) – Deutsche Stiftung für Internationale Entwicklung (2000), 319-321.

SERRA, J. Pinto e ALMEIDA, J. Manuel (2000) *Diagnóstico da Situação Actual da Micro-Finança em Cabo Verde* – Comité de Pilotagem do Micro-Crédito, Praia, Maio de 2000.

SETHURAMAN, S.V. (1981) *The Urban Informal Sector in Developing Countries: Employment, Poverty and Environment*, ILO, Geneve.

SHYAM-Sunder, L. e MEYERS, S.C. (1995) *Testing Static Trade-off Against Pecking Order Models Capital Structure*, MIT Working Paper, Cambridge, Mass, MIT.

SILVA, Jacinto Vidigal; GODINHO, Mira Natércia (1999) Desenvolvimento Industrial do Alentejo: Alguns Condicionantes à Criação e ao Crescimento das Empresas Industriais, *Economia e Sociologia*, N.º 67, Separata, Évora.

SOUSA e Silva, RODRIGO Altaís (2001) *Micro-crédito: Conceito e Filosofia*, SEBRAE, Londrina, PR.

STALLMANN, Judith I. e SCHERCHAND, Bageshwari (1995) *Self-employment in Rural Virginia*, Faculty Paper Services, March 1995, Department of Agricultural Economics, Texas A&M, University College Station, Texas, March 1995.

STOREY, D.J. e WYNARCZYK, O. (1996) The Survival and Non-Survival of Micro Firms in the U.K., *Review of Industrial Organisation*, 11, Kluwer Academic Publishers, 211-229.



TODARO, M. (1979) *Introdução à Economia – Uma visão para o 3º mundo*, Editora Campus, Rio de Janeiro, Brasil.

UCP/PNLP (2001) *Project de promotion socio-economique des groupes défavorisés*, Praia, Cabo Verde.

UNCDF (1999) *Working Paper on Microfinance* - February 1999, www.worldbank.org. 25 de Janeiro de 2002.

VAN UXEM, F. W. e BAIS, J. (1996) *Het Starten van een bedrijf: Ervaringen van 2000 Starters*, EIM, Zoetermeer.

VERHEUEL, Ingrid e THURIK, Roy. (2000) *Start-Up Capital: Differences between Male and Female Entrepreneurs – Does Gender Matter?*, ERS-2000-07-STR, Erasmus Research Institute of Management (ERIM), Rotterdam School of Management/Faculteit Bedrijfskunde Erasmus Universiteit Rotterdam, 2000.

VICKERY, L. (1987) *Equity Financing in Small Business*”, in Burns P. e Dewhurst J. (eds), *Small Business and Entrepreneurship*, McMillan Press. Ltd, Hampshire, 204-225.

WALSH, J. P. (1998) *Selectivity and Selective Perception: An Investigation of Managers Belief structures and Information Processing*, *Academy of Management Journal*, 31 (4), 873-896.

WATSON, R. e WILSON, W. (1998) *Small Business Firms and Medium Size Enterprise Financing: Some Empirical Implications of a Pecking Order*, Leeds University Business School, Discussion Paper.

WEBSTER, L. e FIDLER, P. (2002) *The informal sector and Microfinance in West Africa*, Washington DC, USA, The World Bank, www.worldbank.org, 14 de Março de 2002.

WEBSTER, Leila, RANDALL, Riopelle, e CHIDZERO, Anne-Marie (1996) *World Bank Lending for Small Enterprises, 1989-1993*, World Bank Technical Paper 311, Washington, DC.

WEINRAUCH, D., Mann, K., ROBINSON, P. A. e PHARR, J. (1991) Dealing with limited financial Resources: A Marketing Challenge for small Business, *Journal of small Business Management*, (October), 44-53.

WIJST, van der, N. e THURIK, A. R. (1996) Determinants of Small Firms Ratio: An Analysis of Retail Panel Data, in Z.J. Acs, *Small Firms and Economic Growth*, Vol. 1, The International Library of Critical Writings in Economics, Eduard Elgar Publishing Company, Cheltenham & Bookfield, 639-649.

WOODWORTH, Warner, P. (2000). "The Third World Economic Empowerment in the New Millennium: Micro-enterprise, Microentrepreneurship, and Microfinance", S.A.M. *Advanced Management Journal*, Cincinnati, Autumn, 2000, pp. 19-28.

WORLD OF WORK (1997) *Africa undergoing economic revival - program for Africa: jobs policy ignite further growth*, Nr.22 (Dezember), 25-27.

XU, Schengjict. (1999) As Micro-empresas: Uma Componente Indispensável para a Economia Chinesa, *Economia e Prospectiva*, nº9, Abril/Junho 1999, 103-112.

XUELI, H., Brown, A. (1999) An Analysis and Classification of Problems in Small Business, *International Small Business Journal*, London, Oct.-Dec., 73-85.

YUSUF, A. (1997) An Empirical Investigation of the Organisational Life Cycle Model for Small Business Development and Survival in the South Pacific, *Journal of Enterprising Culture*, 5(4), 432-445.

ANEXOS

Anexo I – Modelo de questionário (Guião de entrevista)

	(a)	(b)
IDADE DO PROPRIETÁRIO (Anos)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
ANOS DE ESCOLARIDADE	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Ensino primário	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Ensino secundário	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Ensino liceal	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Ensino superior	<input type="text"/>	<input type="text"/>
ESTADO CIVIL	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<i>Companhia</i>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Casado (a)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Acompanhado (a)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<i>Só (0)</i>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Solteiro (a)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Separado (a)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Viúvo (a)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Divorciado (a)	<input type="text"/>	<input type="text"/>
MIGRAÇÃO		
<i>Sim</i>		
Veio de outro sector de actividade / Teve outro negócio anteriormente	<input type="text"/>	
<i>Não</i>		
Esteve sempre no actual sector de actividade	<input type="text"/>	
SEXO		
Masculino	<input type="text"/>	
Feminino	<input type="text"/>	
ENTRADA NO SECTOR		
VOLUNTÁRIA		
Tomar conta do negócio	<input type="text"/>	
Herança	<input type="text"/>	
Por gosto à actividade	<input type="text"/>	
Complemento do Rendimento familiar	<input type="text"/>	
Expectativa de maior rendimento	<input type="text"/>	
Garantia de maior independência	<input type="text"/>	
INVOLUNTÁRIA		
Situação económica difícil	<input type="text"/>	
Perda de emprego / Desemprego	<input type="text"/>	
Outras razões	<input type="text"/>	
(a) Dados referentes à data da criação da micro-empresa		
(b) Dados actuais		

ANOS DE EXPERIÊNCIA / DE EXISTÊNCIA DA MICROEMPRESA	<input type="text"/>
	<input type="text"/> (a) <input type="text"/> (b)
N.º DE TRABALHADORES AO SERVIÇO, INCLUINDO O DONO	<input type="text"/> <input type="text"/>
SECTOR DE ACTIVIDADE / TIPO DE NEGÓCIO OU ACTIVIDADE	
Comércio	<input type="text"/>
Serviços e Pequena Indústria	<input type="text"/>
LOCALIZAÇÃO	
Área / Cintura urbana	<input type="text"/>
Área rural	<input type="text"/>
DINÂMICA DA MICRO-EMPRESA	
Planos de expansão da actividade	
Sim	<input type="text"/>
Não	<input type="text"/>

FINANCIAMENTO (como financiou o seu negócio / capital inicial)

Recursos próprios – Autofinanciamento

Poupança

Alienação de algum património

Herança

Toto-caixa

Outra forma

Necessidade de financiamento externo - Empréstimos

Apoio da família em Cabo Verde e/ou no exterior

Apoio de amigos

Crédito bancário

Micro-crédito

Prestamistas particulares

Adiantamento de clientes

Crédito de fornecedores

Outra forma, especifique

PROBLEMA MAIORES NA CRIAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DOS NEGÓCIOS

Falta de mercado

Baixo nível escolar

Falta de equipamento

Falta de conhecimentos de gestão

Falta de fornecedores

Falta de capital inicial e de expansão

Elevados direitos alfandegários

Mau atendimento

Falta de critério e rigor

Concorrência desleal

Burocracia

Contribuições fiscais elevadas

Outras razões

**DEPOIS DE INICIADO O NEGÓCIO SOLICITOU ALGUM
DINHEIRO
EMPRESTADO?**

Sim
Não

**A QUEM FORAM SOLICITADOS OS EMPRÉSTIMOS MAIS
RECENTES?**

Bancos comerciais
Amigos ou parentes
Prestamistas particulares
Micro-crédito

QUAL ERA O DESTINO DO DINHEIRO SOLICITADO?

Compra do local ou veículo
Reparar ou adequar melhor o local
Ampliar as instalações
Comprar maquinaria ou equipamento
Adquirir mercadoria
Pagar dívidas de negócio
Outras razões, especifique

OBTEVE O DINHEIRO EMPRESTADO

Sim
Não

**EM QUE MEDIDA OS FACTORES A SEGUIR INDICADOS
DIFICULTAM O ACESSO OU A OBTENÇÃO DO EMPRÉSTIMO**

Historial de crédito
Valor de garantias que se podiam oferecer
Rendibilidade do negócio
Inexistência de um plano de negócios
Dificuldades na exposição escrita e falada
Falta de competências na área empresarial
Receio do Banco
Falta de conhecimentos de requisitos dos pedidos de crédito
Falta de apoio da família e amigos para apoio ao negócio
Burocracia
Outras razões

PECKING ORDER

Se dispusesse de facilidades de crédito e tivesse recursos próprios disponíveis financeira os seus negócios preferencialmente com:

- Recurso ao crédito
- Recursos próprios

Anexo II – Universo das empresas em Cabo verde

Ilhas	Empresas		Trabalhadores		Volume de Negócios	
	Nº	%	Nº	%	Montante (contos)	%
S. Antão	862	11,2	1.505	11,1	844.781	8,7
S. Vicente	1.723	22,4	2.802	20,7	2.191.725	22,6
S. Nicolau	319	4,1	520	3,9	319.814	3,3
Sal	322	4,2	564	4,2	545.580	5,6
Boa Vista	180	2,3	310	2,3	202.158	2,1
Maio	194	2,5	383	2,8	153.087	1,6
Santiago	3.273	42,5	6.104	45,2	4.704.494	48,5
Fogo	630	8,2	1.027	7,6	624.838	6,4
Brava	191	2,5	289	2,1	117.879	1,2
Total	7.694	100	13.504	100,0	9.704.356	100,0
Santiago + S. Vicente	4.996	65%	8.906	81%	6.896.219	89%

Fonte: INE-FUE/1999

Apenas 0,46% das empresas empregam mais de 100 trabalhadores;

predominam as micro-empresas que empregam no máximo 5 trabalhadores.

Estas representam 89% do total das empresas.

Anexo III – Operadores micro-financeiros

LISTA DOS OPERADORES MICRO-FINANCEIROS

PROJECTOS:	Santiago						Fogo		Brava	Maio	S. Antão			São Vicente	São Nicolau	Sal	Boa Vista
	Praia	Santa Cruz	Calheta S. Miguel	Tarrafal	Santa Catarina	São Domingos	São Filipe	Mosteiros			Ribeira Grande	Paul	Porto Novo				
ACDI/VOCA	P	P	P	P	P	P	P	P		P				P			
FOPESCA* INDP	P	P		P	P	P	P	P	P	P			F				
BANCOS COMERCIAIS:																	
<i>Caixa Económica de Cabo Verde (CECV)</i>	P	P	P	P	P	P	P	P			P		P		P		
<i>Banco Comercial do Atlântico (BCA)</i>	P	P		P	P	P	P	P	P	P	P		P	P	P	P	
ONGS:																	
<i>ASDIS</i>			P	P	P	P	P										
<i>CARITAS</i>	P	P	P	P	P		P	P			P	P	P	P			
<i>CITI-HABITAT</i>	P			F		P											
<i>FAMI-PICOS</i>					P												
<i>MORABI</i>	P	P	P	P	P	P				P	P	P	P			F	
<i>OADISA</i>								P	P								
<i>OASIS</i>		P	P	P	P	P											
<i>OMCV</i>	P	P	P	P		P	P				P	P	P	P			
<i>SOLMI</i>	P	P															

* Caixas de poupança e crédito

P-Presente

P - Presente

F - Presença futura

Fonte: Comité de Pilotagem do Micro-crédito (2002)

Anexo IV – Condições de atribuição de micro-crédito (Quadro comparativo)

Organização	Montante (escudos)	Juros	Taxa de serviço	Prazo	Garantia
ACDI	15.000 a 25.000 75.000 a 125.000	3% ao mês 3% ao mês	4% 4%	5 a 8 meses	8% sobre o capital + aval solidário + penhora
BORN FONDEN	15.000	5% sobre o capital	—	6 meses	Aval solidário
MORABI	35.000 a 300.000	13% ao ano	8% 7% 6% 5% 4% 10.000\$00	12 meses para Fundo de Maneio e 18 para Capital fixo	Fiadores individuais, aval solidário, garantia real dos equipamentos e Outras espécies
OMCV	20.000 a 300.000	1,17% -1,7 ao mês	—	4 a 12 meses	10% + poupança+2 avalistas 10% + poupança + aval solidário
CÁRITAS	15.000 a 100.000	5 a 10%	—	12 meses	Confiança mútua e Listagem de bens da família
CITI-HABITAT	Até 300.000	Taxa de mercado praticada pelos bancos	—	2 anos	2 fiadores
ASDIS	15.000 a 102.000	3% ao mês	4%	6 a 12 meses	8% + aval solidário + bens 8% + aval solidário + fiador
LIGA NAZARENA	75.000 a 100.000 e valores superiores a 100.000	8 a 10% sobre o capital	—	18 meses	
SOLMI	20.000 a 150.000	2,5% ao mês	—	6 a 12 meses	
FOPECA	500.000	10% ao ano	—	18 meses	Depósito de 25% do valor do investimento + 3 avalistas
GTI	50.000 a 400.000	12% ao ano	—	3 anos máximo	Bens do projecto

Fonte: Serra e Almeida (2000), página 53

Anexo V – Montante de micro-crédito atribuído e taxa de reembolso

Instituição (ONG)	N.º de crédito até Dez.2002	Montante financiado (contos)	Taxa de reembolso
MORABI	3060 (54%)	117.224	98%
OMCV	1040 (18,5%)	33.596	97%
ASDIS	1050 (18,7%)	53.439	97%
FAMI PICOS	409 (7%)	30.613	100%
ADIRV	39 (0,6%)	1.233	100%

Fonte: Passos (2003 b), Página 8