

O Microcrédito na Região Autónoma dos Açores

Dissertação de Mestrado

Marco Paulo Carreiro da Silva

Mestrado em

Ciências Económicas e Empresariais



Ponta Delgada
2022

O Microcrédito na Região Autónoma dos Açores

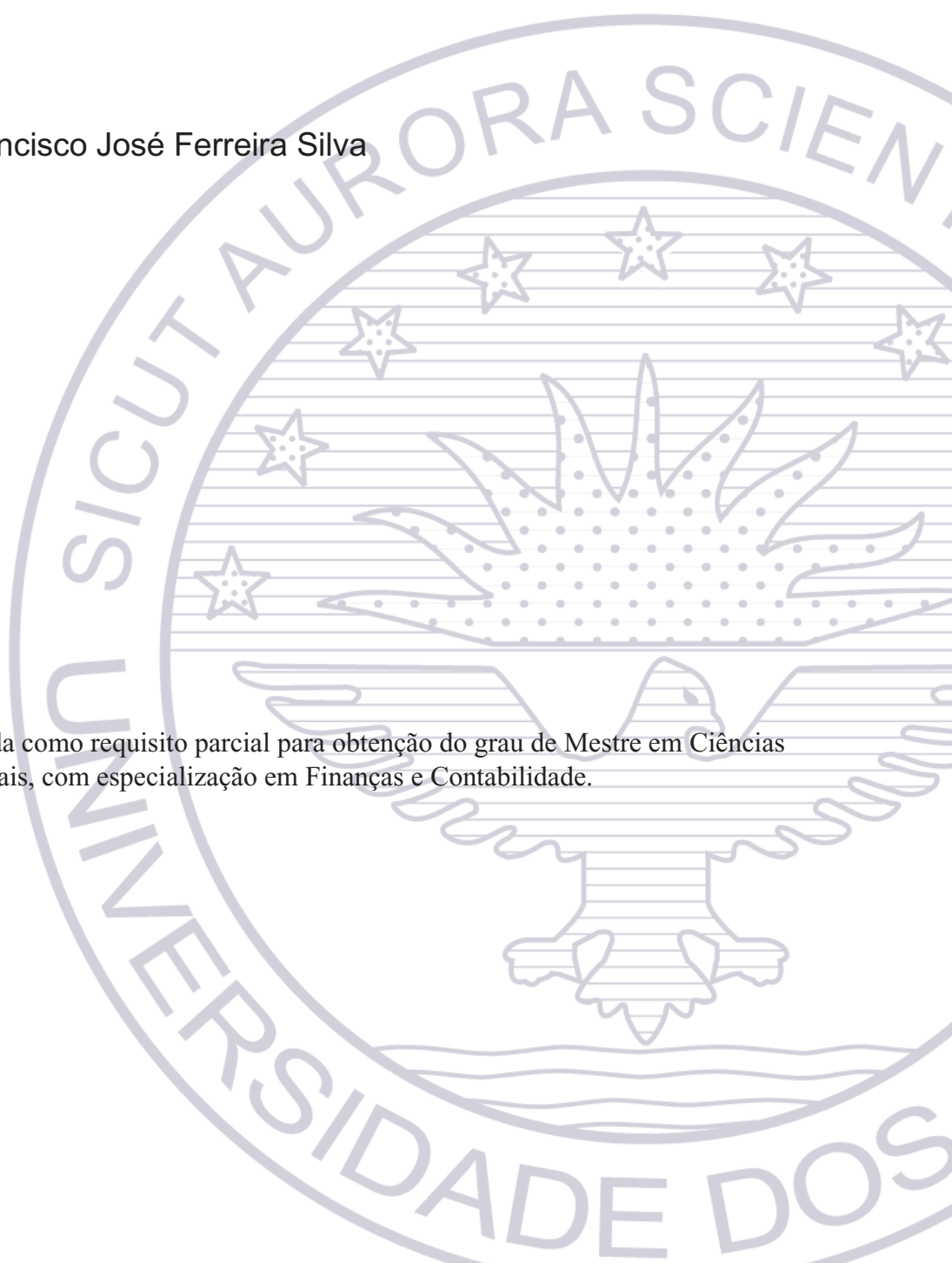
Dissertação de Mestrado

Marco Paulo Carreiro da Silva

Orientador

Prof. Doutor Francisco José Ferreira Silva

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Ciências Económicas e Empresariais, com especialização em Finanças e Contabilidade.



RESUMO

Este estudo visa analisar o impacto das características socioeconómicas dos candidatos, o facto de possuírem créditos, o setor de atividade e o montante de financiamento no acesso ao Regime de Apoio ao Microcrédito Bancário na Região Autónoma dos Açores. Os dados utilizados correspondem a uma amostra de 153 processos que passaram por todas as fases desta medida de apoio.

De forma a explicar a probabilidade de a candidatura ser aceite, estimou-se um Modelo de Regressão Logística Binária. Para explicar o montante de financiamento aprovado, estimou-se um Modelo com Seleção de Amostra.

Os resultados sugerem que o acesso ao Regime de Apoio ao Microcrédito Bancário na Região Autónoma dos Açores é significativamente influenciado pela experiência, estado civil, idade e nível de escolaridade do candidato, além de outros fatores como ter outros créditos e o seu setor de atividade (comércio e restauração). Foi ainda possível concluir que a experiência, o estado civil e o capital inicial são fatores significativos que influenciam positivamente o montante médio do financiamento aprovado, enquanto o setor de atividade comércio tem uma influência negativa no montante médio do financiamento aprovado.

Palavras-chave: Microfinanças, acesso ao microcrédito, inclusão financeira, inclusão social, Açores

ABSTRACT

This study aims to analyze the impact of the candidates' socioeconomic characteristics, the fact that they have loans, the sector of activity and the amount of funding in accessing the Bank Microcredit Support Scheme in the Autonomous Region of the Azores. The data used correspond to a sample of 153 applications that went through all the stages of this support scheme.

In order to explain the probability of the application being accepted, a Binary Logistic Regression Model was estimated. To explain the amount of approved funding, a Model with Sample Selection was estimated.

The results suggest that access to the Banking Microcredit Support Scheme in the Autonomous Region of the Azores is significantly influenced by the candidate's experience, marital status, age and education level, and by the fact that the candidate has other loans and by his/her sector of activity (commerce and restaurants). It was also possible to conclude that experience, marital status and initial capital are significant factors that positively influence the average amount of approved financing, while the commerce activity has a negative influence on the average amount of approved financing.

Keywords: Microfinance, access to microcredit, financial inclusion, social inclusion, Azores

AGRADECIMENTOS

Estou em dívida para com muitas pessoas pela ajuda e cooperação ilimitada nesta etapa.

Do lado intelectual, desejo expressar o meu agradecimento ao Prof. Doutor Francisco José Ferreira Silva pelo apoio, aconselhamento e orientação.

Um grande obrigado à CRESAÇOR, pela oportunidade de integrar esta cooperativa maravilhosa e acolhedora. Fico imensamente grato pela oportunidade de fazer parte desta equipa especial.

Estou igualmente grato a todos os meus colegas que integram o Gabinete de Empreendedorismo, Formação e Microcrédito. Em particular, quero agradecer a Dr.^a Célia Pereira, Inésia Pontes e Isabel Melo, que viram em mim potencial e acreditaram nele.

A minha sincera gratidão vai também para a minha família, que sempre me acompanhou todos os aspetos da minha vida.

Por último, mas não menos importante, quero agradecer à Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade pela cedência dos dados, pois, sem eles, não seria possível elaborar este estudo.

ÍNDICE

RESUMO	I
ABSTRACT	II
AGRADECIMENTOS	III
LISTA DE TABELAS	VI
LISTA DE ABREVIATURAS	VII
CAPÍTULO I — INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO II — HISTÓRIA DO MICROCRÉDITO NA EUROPA	3
2.1. O MICROCRÉDITO EM LONDRES	3
2.2. O MICROCRÉDITO NA IRLANDA	4
2.2.1. <i>The Irish Reproductive Loan Fund Institution</i>	6
2.2.2. <i>The Irish Loan Funds</i>	7
2.3. O MICROCRÉDITO NA ALEMANHA	8
2.3.1. <i>O primeiro movimento de cooperativas alemãs</i>	8
2.3.2. <i>O segundo movimento de cooperativas alemãs</i>	9
2.3.3. <i>As cooperativas de crédito Raiffeisen</i>	11
2.4. O MICROCRÉDITO EM PORTUGAL	12
CAPÍTULO III — O MICROCRÉDITO NOS AÇORES	16
3.1. DECRETO LEGISLATIVO REGIONAL N.º 25/2006/A	16
3.2. DECRETO LEGISLATIVO REGIONAL N.º 11/2012/A	17
3.2.1. <i>Beneficiários da medida</i>	17
3.2.2. <i>Condições de acesso</i>	17
3.2.3. <i>Montante e reembolso</i>	18
3.2.4. <i>Instituições de crédito protocoladas com o RAMB</i>	19
3.3. O PAPEL DA CRESAÇOR	19
3.3.1. <i>Funções dos Agentes de Microcrédito</i>	20
3.3.2. <i>O relatório social</i>	20
3.3.3. <i>O dossiê de confiança</i>	21
3.4. O CIRCUITO DO RAMB	21
3.4.1. <i>Entrevista de triagem</i>	21
3.4.2. <i>Constituição do dossiê de confiança e relatório social</i>	22
3.4.3. <i>Sessões de formação</i>	22
3.4.4. <i>Finalização do dossiê de confiança e relatório social</i>	23
3.4.5. <i>Comissão de Crédito</i>	23
3.4.6. <i>Instituição de Crédito</i>	23
3.4.7. <i>Aprovação pela Instituição de Crédito</i>	24
3.4.8. <i>Acompanhamento do negócio</i>	24
3.4.9. <i>Incumprimento bancário</i>	25
3.4.10. <i>Apoios complementares ao RAMB</i>	25
3.5. CARACTERIZAÇÃO DAS CANDIDATURAS	26
3.5.1. <i>Candidatura por género do candidato</i>	27
3.5.2. <i>Tipos de candidaturas</i>	28
3.5.3. <i>Distribuição geográfica</i>	28
3.5.4. <i>Candidaturas por setor de atividade</i>	29
3.5.5. <i>Financiamento total</i>	30
CAPÍTULO IV — REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	32
4.1. EXCLUSÃO SOCIAL	33
4.2. RAZÕES PARA A EXCLUSÃO DO SISTEMA FINANCEIRO	34
4.3. INCLUSÃO FINANCEIRA	35

4.4. O MICROCRÉDITO E OS OBJETIVOS DE DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEIS	38
4.5. FATORES QUE INFLUENCIAM O ACESSO AO CRÉDITO	40
CAPÍTULO V — MÉTODO	43
5.1. MODELO DE REGRESSÃO LOGÍSTICA	43
5.2. MODELO COM SELEÇÃO DE AMOSTRA.....	44
5.3. AMOSTRA	45
5.3.1. <i>Processos enviados para as instituições de crédito</i>	45
5.3.2. <i>Distribuição por género</i>	45
5.3.3. <i>Distribuição geográfica</i>	46
5.3.4. <i>Distribuição por setor de atividade</i>	47
5.3.5. <i>Distribuição por prazo de amortização</i>	48
5.3.6. <i>Distribuição por situação profissional</i>	49
5.3.7. <i>Distribuição por experiência profissional</i>	50
5.3.8. <i>Distribuição por estado civil</i>	50
5.3.9. <i>Distribuição por grau de escolaridade</i>	51
5.3.10. <i>Distribuição por composição do agregado familiar</i>	52
5.3.11. <i>Distribuição por capital inicial</i>	54
5.3.12. <i>Distribuição por créditos</i>	54
CAPÍTULO VI — RESULTADOS EMPÍRICOS.....	56
CAPÍTULO VII — CONCLUSÕES	62
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	64

LISTA DE TABELAS

- Tabela 1: Caracterização das candidaturas
- Tabela 2: Candidaturas por género do candidato
- Tabela 3: Tipos de candidatura
- Tabela 4: Candidaturas por ilha
- Tabela 5: Candidaturas por setor de atividade
- Tabela 6: Financiamento total
- Tabela 7: Processos enviados para as Instituições de Crédito
- Tabela 8: Distribuição por género
- Tabela 9: Distribuição por ilha
- Tabela 10: Distribuição por atividade principal
- Tabela 11: Distribuição por prazo de amortização
- Tabela 12: Distribuição por situação profissional
- Tabela 13: Distribuição por experiência na área
- Tabela 14: Distribuição por estado civil
- Tabela 15: Distribuição por grau de escolaridade
- Tabela 16: Distribuição por composição do agregado familiar
- Tabela 17: Distribuição por capital inicial
- Tabela 18: Distribuição por créditos
- Tabela 19: Testes Omnibus dos Coeficientes do Modelo
- Tabela 20: R^2 de Cox e Snell e R^2 de Nagelkerke
- Tabela 21: Classificação das variáveis independentes no modelo
- Tabela 22: Modelo com seleção de amostra Heckman

LISTA DE ABREVIATURAS

AM — Agente de Microcrédito
AMC — Agência de Microcrédito
ANDC — Associação Nacional de Direito ao Crédito
APAMA — Agência de Promoção e Apoio ao Microcrédito
AQE — Agência para a Qualificação e Emprego
BES — Banco Espírito Santo
BM — Banco Montepio
CCAM — Caixa de Crédito Agrícola Mútuo
CEMAH — Caixa Económica da Misericórdia de Angra do Heroísmo
CGD — Caixa Geral de Depósitos
CPE PREMIUM — Criação do Próprio Emprego
CRESAÇOR — Cooperativa Regional de Economia Solidária, CRL
DLR n.º 25/06/A — Decreto Legislativo Regional n.º 25/2006/A
DLR n.º 11/12/A — Decreto Legislativo Regional n.º 11/2012/A
DMS — Dublin Musical Society
DRAIC — Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade
DRQPE — Direção Regional de Qualificação Profissional e Emprego
EAT — Equipa de Apoio Técnico
ENI — Empresários em Nome Individual
GEMF — Gabinete de Empreendedorismo, Formação e Microcrédito
GRA — Governo Regional dos Açores
IAS — Instituto de Ação Social
IC — Instituições de Crédito
IEFP — Instituto do Emprego e Formação Profissional
IPSS — Instituição Particular de Solidariedade Social
IRLF — Irish Reproductive Loan Fund
ISSA — Instituto da Segurança Social dos Açores
LFB — Loan Fund Board
Millennium BCP — Banco Comercial Português, S.A
NBA — Novo Banco dos Açores
ODS — Objetivos do Desenvolvimento Sustentáveis
ONG — Organizações Não Governamentais
ONU — Organização das Nações Unidas
PNM — Programa Nacional de Microcrédito
RAA — Região Autónoma dos Açores
RAMB — Regime de Apoio ao Microcrédito Bancário
RCG n.º 15 de 18/02/13 — Resolução do Conselho do Governo n.º 15/2013 de 19 de fevereiro de 2013
RSI — Rendimento Social de Inserção
SCML — Santa Casa da Misericórdia de Lisboa
SREA — Serviço Regional de Estatísticas dos Açores
TOTTA — Banco Santander Totta, S.A
UTA — Unidades de Trabalho Ano

CAPÍTULO I — INTRODUÇÃO

A pobreza é o vírus mais antigo e resistente que atinge todos os países, independentemente do seu nível de desenvolvimento. Segundo o Banco Mundial, no ano de 2020, e fruto da pandemia COVID-19, a pobreza extrema global aumentou pela primeira vez em mais de 20 anos, com cerca de 100 milhões de pessoas adicionais a viverem em pobreza. As estimativas mostram que a redução da pobreza continua a abrandar, confirmando as previsões anteriores de que o mundo não alcançará o objetivo de reduzir a pobreza extrema global para 3 % até 2030, a menos que sejam tomadas medidas rápidas, significativas e sustentadas (World Bank, 2020).

As causas da pobreza são complexas e, embora existam muitas variáveis que possam gerar pobreza numa economia, o desemprego é uma das causas mais comuns (Alam e Azad, 2021; Titilayo, 2014). A resposta, óbvia e direta, de como o desemprego cria pobreza é através da perda do rendimento (Gallie et al., 2003).

A promoção do autoemprego entre os indivíduos desempregados demonstrou ser uma estratégia eficaz como parte das políticas ativas do mercado de trabalho. A ideia principal é proporcionar apoio financeiro aos indivíduos desempregados, visando criarem o seu próprio negócio e escaparem, assim, ao desemprego.

Um exemplo disto é o Banco *Grameen* e o seu fundador Muhammad Yunus. Em 2006, foram premiados com o Prémio Nobel da Paz, pelos esforços desenvolvidos na redução da pobreza no Bangladesh. O Banco *Grameen* oferece aos seus destinatários a oportunidade de se tornarem empresários, permitindo-lhes obterem rendimentos suficientes para se libertarem do ciclo da pobreza.

Assim, este estudo tem como principal objetivo identificar os fatores que determinam o acesso ao Regime de Apoio ao Microcrédito Bancário (RAMB) nos Açores.

Em relação à estrutura desta dissertação, no capítulo I, é conduzida uma breve introdução do tema a abordar e objetivos do trabalho. No capítulo II, partilho a história do microcrédito na Europa, explorando as características das organizações sustentadas ao longo das décadas, de como a inclusão financeira foi utilizada como estratégia no alívio da pobreza e de como existe desde os tempos imemoráveis.

O capítulo III é reservado ao RAMB aplicado na Região Autónoma dos Açores (RAA): as suas características, beneficiários, condições de acesso, prazos de reembolso e

entidades envolvidas na medida, o seu circuito e uma caracterização de todas as candidaturas submetidas ao RAMB

No capítulo IV, é realizada a revisão bibliográfica, onde são identificadas as pessoas socialmente excluídas, os motivos que levam à sua exclusão do sistema financeiro formal, a inclusão financeira e como a inclusão financeira pode ter um efeito direto na realização de alguns dos objetivos enquadrados nos Objetivos de Desenvolvimento Sustentáveis (ODS). Por último, são analisados diversos estudos acerca dos fatores que influenciam o acesso ao microcrédito para as diversas zonas em estudo.

No capítulo V, é apresentada a amostra utilizada que permitiu determinar os fatores que influenciam o acesso ao RAMB. No capítulo VI, são apresentados os resultados dos modelos econométricos. Por fim, no capítulo VII, apresentam-se as conclusões desta investigação.

CAPÍTULO II — HISTÓRIA DO MICROCRÉDITO NA EUROPA

O microcrédito como instrumento de combate ao alívio da pobreza não é uma medida contemporânea — todos os países possuem uma história em microfinanças. No entanto, tem-se o hábito de associar o surgimento do microcrédito a Organizações Não Governamentais (ONG) e com origens no Bangladesh. Assim, ao atribuir a origem do microcrédito a um passado recente, perde-se a escala histórica e a possibilidade de aprender com os erros, quando, na realidade, a entreatada e as finanças informais estiveram na origem das microfinanças na Europa.

O nascimento do microcrédito na Europa remonta a um tremendo aumento da pobreza no século XVI. Na Europa, o microcrédito evoluiu como resposta a partir de iniciativas informais. O seu reconhecimento legal, a regulamentação prudente e a supervisão eficaz evoluíram no seu devido tempo, levando à sua integração como parte do sector formal. Assim, a inclusão financeira tem estado presente no quotidiano dos europeus desde tempos imemoráveis como estratégia utilizada no alívio da pobreza.

2.1. O microcrédito em Londres

W. K. Jordan, professor e presidente de Radcliffe College (Campbell, 1959), estudou sobre a filantropia em Inglaterra, no período de 1480–1660 (Thomson, 1965). As principais evidências do estudo foram as doações legadas em testamento (Campbell, 1959; Elton, 1959; Thomson, 1965), por pessoas pertencentes a todas as classes, de dois centros urbanos e nove condados ingleses (Campbell, 1959), destinadas a promover o alívio da pobreza, a educação e a inclusão social (Elton, 1959; Thomson, 1965). Jordan refere que cerca de 3 % de todo o dinheiro disponibilizado a estas instituições, no período em análise, destinava-se a financiar empréstimos a jovens empresários (Jordan, 1960, apud Hollis e Sweetman, 1998, pág. 1877).

Uma das mais importantes instituições de caridade foi fundada por Samuel Wilson, que, em 1766, testou 20 000 libras à Corporation of London na condição de permanecer como fundo perpétuo, a ser emprestado a jovens ambiciosos, com experiência superior a um ano e inferior a dois, residentes na cidade de Londres, e que pudessem fornecer garantias (Commissioners for Inquiring Concerning Charities. *The Endowed Charities of the City of London.*, 1829).

Wilson estabeleceu ainda que o montante de cada empréstimo não deve ser superior a 300 libras e inferior a 100 libras, que o prazo de amortização não deve exceder os cinco anos e a taxa de juro para o primeiro ano deve ser de 1 %, e de 2 % para os restantes anos (Commissioners for Inquiring Concerning Charities. *The Endowed Charities of the City of London.*, 1829).

As perdas durante os primeiros 20 anos foram consideradas em 1804, tendo estas atingido o valor de 2 262 libras; a maioria dos reembolsos foi obtida a partir de dois consignatários que cada mutuário era obrigado a apresentar (Hollis e Sweetman, 1998a). No entanto, a dificuldade em assegurar o reembolso era tal que, até 1795, o número de consignatários exigidos por mutuário era de três e, a partir de 1821, quatro. (Hollis e Sweetman, 1998a).

Devido à exigência do aumento do número de consignatários, era cada vez mais difícil para um comerciante de pouca reputação obter um empréstimo. Por outro lado, oferecia proteção aos mutuantes, que desejavam principalmente assegurar o reembolso. Apesar dos números de consignatários exigidos, a instituição de caridade Wilson sofreu incumprimentos substanciais, tendo sido encerrada pela *Corporation of London*. (Hollis e Sweetman, 1998a).

Enquanto em Inglaterra eram concedidos empréstimos a comerciantes, na Irlanda, no início do século XIX, eram concedidos empréstimos a uma classe de mutuários bastante diferente: camponeses, agricultores e comerciantes.

2.2. O microcrédito na Irlanda

A história do microcrédito na Irlanda abrange o período de 1720 a 1950, quando uma rede de “quase bancos”, sem fins lucrativos, realizava pequenos empréstimos à população em estado precário (Hollis e Sweetman, 2001, 2004; Seibel, 2005). Estes fundos de empréstimo tinham como objetivo o alívio da pobreza através da concessão de crédito às pessoas mais pobres e vulneráveis do país (Hollis e Sweetman, 2001), atingindo o seu ápice em meados do século XIX, altura em que concediam empréstimos a cerca de 20 % de todas as famílias do país, valor muito superior ao dos bancos comerciais (Hollis e Sweetman, 1996, 1998b, 1998a, 2001, 2004).

O microcrédito na Irlanda deve a sua origem a Jonathan Swift, reitor da Catedral de St. Patrick, em Dublin (Goodspeed, 2016; Hollis e Sweetman, 1996, 1997), e autor de inúmeras obras, incluindo *As Viagens de Gulliver* (Hollis e Sweetman, 2001;

McLaughlin, 2009). Jonathan Swift reconhecia que muitos indivíduos pobres possuíam ideias de negócio com retorno sobre o capital, e embora tivessem pouca ou nenhuma experiência com o crédito formal, além de nenhuma garantia, seriam dignos de crédito (Hollis e Sweetman, 1996, 1997).

A partir da sua própria riqueza, Jonathan Swift criou um fundo de 500 libras destinado à concessão de pequenos empréstimos a camponeses, agricultores e aos comerciantes pobres de Dublin, no montante de 5 e 10 libras (Hollis e Sweetman, 1996, 1997, 2001), a serem reembolsadas semanalmente sob a forma de dois ou quatro xelins, isentos de juros e durante determinado período (Hollis e Sweetman, 2001).

Jonathan Swift abordou o problema de seleção adversa, exigindo que todos os mutuários apresentassem uma garantia de dois vizinhos, pois, para Swift, qualquer pessoa considerada pelos seus vizinhos como honesta, trabalhadora e sóbria facilmente encontraria tal segurança (Hollis e Sweetman, 1997; McLaughlin, 2009).

Jonathan Swift foi muito ativo na execução dos reembolsos, processando mutuários e garantias caso estes não cumprissem com os reembolsos, sendo que a utilização conjunta destas técnicas foi bem-sucedida: aparentemente, não sofreu nenhuma perda de capital (Hollis e Sweetman, 2001). No entanto, o fundo de empréstimo administrado por Swift deixou de funcionar logo após a sua morte (McLaughlin, 2009).

Inspirada pelo sucesso de Swift, a Dublin Musical Society (DMS) começou, em 1747, através dos lucros dos seus concertos e de donativos, a conceder empréstimos à população, adotando os princípios de Swift; foi legalmente constituída como o primeiro Fundo de Empréstimo no ano de 1756 (Hollis e Sweetman, 1997). A DMS funcionava de forma semelhante ao de Swift, na medida em que os empréstimos eram pequenos e exclusivos aos trabalhadores mais pobres de uma determinada zona de Dublin (McLaughlin, 2009). Em 1768, já havia concedido empréstimos de 2 e de 4 libras a cerca de 5 290 mutuários (Madden, 1857, Vol. I apud Hollis e Sweetman, 2001, pág. 296).

Em 1778, os benefícios sociais do fundo de empréstimo da DMS foram reconhecidos pelo Parlamento, tendo este tomado medidas legislativas que permitiam à DMS nomear pessoas de outras cidades destinadas a receber contribuições e emprestar essa soma, sem juros, à população mais pobre, como parte de um esforço na redução da pobreza através do financiamento privado (Hollis e Sweetman, 1996). Embora a expansão não tenha sido bem-sucedida, devido ao surgimento de outros fundos de empréstimo que adotaram a metodologia de Jonathan Swift, a DMS, continuou a operar em Dublin, onde concedeu

empréstimos a 2 871 indivíduos e a 14 010 famílias, entre os anos de 1780 e 1800, e outros 3 571 empréstimos até ao ano de 1844 (Hollis e Sweetman, 1997).

2.2.1. The Irish Reproductive Loan Fund Institution

Em 1822, a zona oeste da Irlanda foi abalada por um surto de fome que chamou a atenção de toda a população europeia. De modo a contrabalançar os efeitos da pobreza, foi criado, em Londres, o London Relief Committee (LRC), que visava angariar dinheiro destinado a aliviar o sofrimento dos irlandeses (McLaughlin, 2009). No total, a LRC angariou doações de mais de 300 000 pessoas (Hollis e Sweetman, 1998a, 2001). Após o surto da fome, e devido ao fracasso da LRC em distribuir o dinheiro, sobraram 55 000 libras (Hollis e Sweetman, 2001). Não havendo instruções para o restante dinheiro, a LRC replicou a DMS, criando a instituição *The Irish Reproductive Loan Fund* (IRLF), com o objectivo de conceder pequenos empréstimos, com juros, aos trabalhadores mais pobres da Irlanda (Hollis e Sweetman, 1996, 1998a, 2001). Foram criadas cerca de 100 instituições, distribuídas pelos 10 condados mais afetados da Irlanda, destinadas a conceder empréstimos no montante máximo de 10 libras (Hollis e Sweetman, 2001), a serem reembolsados ao longo de 20 semanas a uma taxa de juro efectiva de 12 % (Hollis e Sweetman, 1998a).

Devido à escala da doação e à intenção de a IRLF cobrar juros, em 1823, é promulgado um projeto de lei no Parlamento, que visava proteger os fundos dessas instituições e incentivar a formação de outras instituições do mesmo tipo (Hollis e Sweetman, 2001). A IRLF beneficiou de legislação especial, na medida em que foi autorizada a cobrar juros sobre os empréstimos (Hollis e Sweetman, 1996, 2001). Ficou ainda isenta do pagamento do imposto de selo (Hollis e Sweetman, 2001), permitindo-lhe reduzir os custos de transação na concessão de pequenos empréstimos, fazendo com que estas associações fossem preferidas em relação a outros credores privados (Hollis e Sweetman, 1997, 1998a, 2001).

A legislação de 1823, destinada principalmente à IRLF, teve como efeito secundário o permitir que outras instituições, sem qualquer ligação à IRLF, pudessem ser fundadas na Irlanda (Hollis e Sweetman, 1998a). Estas instituições foram criadas através de doações, sendo o capital inicial aumentado por meio dos depósitos remunerados e as receitas emprestadas a juros (Hollis e Sweetman, 1997, 1998b).

2.2.2. The Irish Loan Funds

Dado o interesse parlamentar no alívio da pobreza, nos anos de 1836 e 1838, são aprovados novos projetos de lei reservados a criar o *Loan Fund Board* (LFB): visando controlar e regular estes fundos independentes, o principal objetivo era o alívio da pobreza (Hollis e Sweetman, 1997, 1998b, 2001). Era também exigido que os fundos de empréstimo doassem metade dos seus lucros a alguma instituição de caridade, tal como a um hospital local (Hollis e Sweetman, 1997).

Mais fundos de empréstimo foram criados como resultado da criação do LFB (Hollis e Sweetman, 1998a; McLaughlin, 2009). Em 1843, havia cerca de 300 fundos, sem incluir os 50 a 100 fundos pertencentes à IRLF a operar em toda a Irlanda, que concediam anualmente cerca de 500 000 empréstimos, perfazendo um total 1 645 000 libras (Hollis e Sweetman, 1997, 1998b, 2001).

No final da década de 1840, a Irlanda foi esmagada por uma fome catastrófica, a Grande Fome, que originou um excesso de mortalidade: cerca de 12 % da população pereceu, e igual número emigrou (Hollis e Sweetman, 1998a). Tal como o IRLF, estes fundos de empréstimo foram gravemente prejudicados pela fome e, em 1850, cerca de metade já haviam fechado (McLaughlin, 2009). Em 1880, o sistema ainda consistia em 75 fundos de empréstimos (Hollis e Sweetman, 1998a).

No final do século, o número de fundos de empréstimos voltou a crescer, mas este crescimento representa uma parte desagradável da história da Irlanda (Hollis e Sweetman, 1998a). Durante as décadas de 1880 e 1890, muitos fundos de empréstimos, supostamente caridosos, foram assumidos por especuladores que abusaram do sistema, cobrando taxas adicionais aos mutuários e renovando empréstimos continuamente ao longo de anos, por vezes de décadas (Hollis e Sweetman, 1998a; McLaughlin, 2009). Em 1904, restavam apenas 57 fundos, e ao longo dos 50 anos seguintes, este número foi diminuindo lentamente, sendo que o último fundo de empréstimo encerrou na década de 1950 (Hollis e Sweetman, 1998a).

De igual modo, os fundos criados pela IRLF não duraram muito tempo, dado que o LRC, responsável pelo controlo ou regulamentação das suas atividades, estava aparentemente inativo (Hollis e Sweetman, 1996, 1998a), causando um declínio constante de desatenção e corrupção durante os 25 anos seguintes, e originando, em 1848, a interrupção de todos os empréstimos. O capital remanescente foi doado a outras instituições de caridade (Hollis e Sweetman, 2001).

2.3. O microcrédito na Alemanha

A história das microfinanças na Alemanha conta com mais de dois séculos, e é uma história de entreajuda, autorregulação e supervisão delegada, que legou à sua população o maior sector de microfinanças regulamentado de qualquer país. À semelhança dos fundos de empréstimo da Irlanda, as cooperativas alemãs foram criadas como resposta às falhas identificadas nas instituições financeiras formais alemãs (Guinnane, 1994).

Na década de 1840, a Alemanha, foi o berço de um sistema de cooperativas de crédito que cresceu para se tornar bem-sucedido (Hollis e Sweetman, 1998a). Em 1914, eram, coletivamente, uma força financeira importante, existindo cerca de 19 000 cooperativas de crédito neste ano (Guinnane, 2001a, 2001b), tendo emitido cerca de 8 % de todas as dívidas bancárias alemãs (Guinnane, 2001b). A maioria das cooperativas de crédito era mais pequena do que os bancos, lidava com uma clientela que os bancos não aceitariam como clientes e a insolvência era escassa (Guinnane, 1993). Antes da introdução das cooperativas de crédito, os pequenos proprietários e os sem-terra na Alemanha dependiam do crédito de empresários, comerciantes agrícolas ou de outros credores informais (Guinnane, 2001a).

2.3.1. O primeiro movimento de cooperativas alemãs

O primeiro movimento de cooperativas alemãs teve início em 1778, ano em que foi estabelecida, na cidade de Hamburgo, a primeira sociedade de poupança (Guinnane, 2002). No entanto, o crédito rural era considerado um problema na Alemanha durante a segunda metade do século XIX (Guinnane, 2001a, 1993). A reforma agrária e a emancipação criaram um campesinato livre, mas subcapitalizado. Em 1880, os preços agrícolas sofreram um declínio, deixando, mais tarde, algumas propriedades sobrecarregadas de dívidas, e causando, de igual modo, a falência de muitas pequenas empresas (Guinnane, 2001a, 1993). Como resposta, diversos Estados alemães permitiram às cidades e províncias a criação de bancos especializados, chamados Sparkassen, ou caixas de poupança (Guinnane, 1993, 1994b, 2001b). Em 1801, surgiu o primeiro fundo de poupança na Alemanha (Seibel, 2005).

Os bancos Sparkassen, que raramente se estendiam para além das cidades (Banerjee et al., 1994; Guinnane, 1994), destinavam-se a oferecer à população pobre e da classe trabalhadora um lugar seguro para depositarem as suas poupanças, permitindo-lhes,

ainda, receber juros sobre os depósitos (Guinnane, 2001a, 2002, 1993). À medida que o movimento se expandia, o influxo de poupança forçou os fundos de poupança a expandir, tendo o Estado prussiano respondido com regulamentação, aprovando o primeiro decreto das caixas de poupança prussianas em 1838 (Seibel, 2005). No entanto, e apesar dos esforços desenvolvidos, nem estas instituições nem os grandes bancos da Alemanha estavam preparados para oferecer condições de empréstimo razoáveis à população mais pobre (Guinnane, 1993). Além disso, alguns alemães argumentaram que os bancos Sparkassen, por defeito ou conceção, estavam principalmente interessados nos depósitos de comerciantes ou da população da classe média (Guinnane, 1994b).

2.3.2. O segundo movimento de cooperativas alemãs

Respondendo a estas condições, surge o segundo movimento de cooperativas, que teve início logo após o ano da fome 1846–1847, altura em que esta era generalizada (Seibel, 2005). Após as revoluções fracassadas de 1848–1849, muitos progressistas alemães voltaram-se para meios concretos não políticos, com a intenção de ajudar a população mais pobre (Guinnane, 1997), sendo possível destacar dois homens entre os que tomaram medidas: Hermann Schulze-Delitzsch, que fundou várias cooperativas durante as décadas de 1840 e 1850 (Guinnane, 1997, 2002, 2001b; McLaughlin, 2009), de responsabilidade limitada (Hollis e Sweetman, 1998a), nas zonas urbanas (Banerjee et al., 1994; Bülbül et al., 2013; Seibel, 2005) dirigidas aos problemas de crédito dos artesãos urbanos e dos trabalhadores manuais (Guinnane, 1993; Wolff, 1910), mais tarde transformadas em Volksbanken (Seibel, 2005); e Friedrich Raiffeisen, impulsor do segundo movimento, que, ao trazer cereais de áreas não afetadas, em poucos meses fez baixar o preço do pão em 50 % (Seibel, 2005).

Friedrich Raiffeisen, inicialmente um imitador de Schulze-Delitzsch, fundou a primeira cooperativa de crédito em 1864 (Guinnane, 1997, 2002, 2001b), Darlehnskassen-Vereine, mais tarde conhecida por Raiffeisenkassen (Seibel, 2005), de responsabilidade ilimitada (Hollis e Sweetman, 1998a), em Neuwied, na Prússia Renana (Guinnane, 2001b). As cooperativas Raiffeisen destinavam-se a ser principalmente rurais (Bülbül et al., 2013; Guinnane, 1993) e financiavam projetos tipicamente agrícolas, tais como a compra de estrume e ração para animais, compra de gado, drenagem de campos e perfuração de poços (Hollis e Sweetman, 1998a).

Apesar das disputas, entre Schulze-Delitzsch e Friedrich Raiffeisen (Guinnane, 1997), relacionadas com o modelo organizacional da cooperativa (Guinnane, 1994b), ambos concordavam que o objetivo das cooperativas era conceder empréstimos à população mais pobre (Banerjee et al., 1994).

As iniciativas transformaram-se gradualmente num movimento, mas o crescimento foi lento (Seibel, 2005). A reviravolta ocorreu em 1889, aquando da aprovação de uma nova lei dirigida a todas as associações de crédito, a lei das cooperativas do Reich Alemão, que introduziu várias alterações solicitadas pelo movimento cooperativo (Guinnane, 2012).

A lei de 1889 permitiu que as cooperativas tivessem responsabilidade limitada e admitissem como membros cooperativas de responsabilidade ilimitada (Guinnane, 1997, 2001a), levando a que muitas cooperativas Schulze-Delitzsch mudassem para a forma de responsabilidade limitada (Banerjee et al., 1994; Guinnane, 1994b). Friedrich Raiffeisen, mesmo após 1889, manteve a responsabilidade ilimitada, (Guinnane, 1997, 2001a), o que significava que qualquer membro da cooperativa perderia todos os seus bens pessoais caso a cooperativa falhasse (Guinnane, 2012). Friedrich Raiffeisen era da opinião que a responsabilidade limitada e o pagamento de dividendos comprometiam o espírito cooperativo (Banerjee et al., 1994) e, ao manter a responsabilidade ilimitada, daria aos membros os incentivos necessários para controlar tanto a gestão como os mutuários (Guinnane, 1994b).

A lei das cooperativas do Reich, de igual modo, exigia que todas as cooperativas possuíssem capital social (Guinnane, 2001a). Friedrich Raiffeisen cumpriu com a exigência criando apenas ações de valor nominal (Guinnane, 2001a), e criou ainda um fundo de reserva permanente para depósito de todos os lucros referentes a cada exercício (Banerjee et al., 1994), a serem utilizados no aumento do capital ou, ocasionalmente, em alguma obra de utilidade pública comum em benefício do distrito. Em caso de dissolução, qualquer capital residual deveria ser utilizado para fundar uma nova cooperativa (Hollis e Sweetman, 1998a).

Uma terceira característica da lei de 1889 foi dotar as cooperativas com ferramentas para lidar com os bancos (Guinnane, 1997). Antes de 1889, as cooperativas tinham experienciado diversas dificuldades na obtenção de empréstimos junto dos bancos, pela simples razão de não poderem ser processadas em tribunal. Esta lei reconhecia especificamente a capacidade de as cooperativas processarem e de serem processadas (Guinnane, 1997). O artigo 51.º desta lei (Guinnane, 2001b) exigia ainda que todas as

cooperativas fossem auditadas, pelo menos, uma vez em cada dois anos (Guinnane, 1997).

Apesar do sucesso alcançado pelo movimento de cooperativas, Hollis e Sweetman (1998a) destacam a importância das cooperativas Raiffeisen, pelo facto de a cooperativa ser a forma mais duradoura e difundida de instituição de microcrédito organizada no mundo e de existirem muitas cooperativas de crédito modernas cuja estrutura básica é quase idêntica às primeiras cooperativas de Friedrich Raiffeisen. A par disso, Bülbül et al., (2013) e McLaughlin (2009) destacam a importância das cooperativas Raiffeisen, defendendo que Friedrich Raiffeisen lançou as bases do que seria uma extensa rede de bancos cooperativos rurais na Alemanha, fornecendo o modelo para os bancos cooperativos noutros países europeus e, finalmente, no mundo inteiro.

2.3.3. As cooperativas de crédito Raiffeisen

As cooperativas Raiffeisen foram bem-sucedidas em evitar grandes perdas para os depositantes. Os mutuários eram, normalmente, obrigados a fornecer garantias de dois consignatários (Guinnane, 1994a). À semelhança do ILF, a dimensão dos empréstimos variava desde as 10 libras ou menos e até mais de 250 libras, maiores do que os empréstimos concedidos pela instituição de caridade de Wilson em Londres (Hollis e Sweetman, 1998a).

Os líderes das cooperativas alemãs argumentaram que, numa cooperativa limitada a uma pequena área geográfica, tal como uma aldeia ou vários povoados, os membros e potenciais membros usufruíam de um conhecimento considerável dos hábitos, carácter e capacidades de uns e de outros (Banerjee et al., 1994; Guinnane, 2001a). Ao atuar em regiões pequenas, a cooperativa tinha a vantagem de maximizar a informação dos atuais e potenciais membros (Guinnane, 1994a). Em teoria, as cooperativas Raiffeisen exploravam as seguintes informações: em primeiro lugar, a triagem. As cooperativas não admitiam qualquer candidato como membro e não concediam empréstimos a todos os membros que se candidatassem (Guinnane, 1993, 1994a): era necessário um conhecimento pormenorizado quer das condições de produção local quer do requerente (Guinnane, 1994a). Em segundo lugar, a monitorização. A contratação de um supervisor era dispendiosa; assim, as cooperativas poderiam controlar os seus mutuários simplesmente ao verem onde é que estes empregavam o dinheiro dos empréstimos (Guinnane, 1993, 1994a). Ao contrário das cooperativas urbanas, em que os seus

membros estavam dispersos pela cidade ou cidades, a probabilidade de entrarem em contacto no dia a dia era escassa, e os projetos para os quais contraíam empréstimos não eram tão publicamente visíveis como os investimentos agrícolas (Banerjee et al., 1994). Por último, o controlo das cooperativas: a capacidade de identificar os mutuários que falharam devido à própria conduta abusiva permitia impor sanções tanto económicas como extraeconómicas (Guinnane, 1993, 1994a). Os membros de uma cooperativa sabiam se o mutuário sofrera algum imprevisto fora do seu controlo, ou se utilizara o empréstimo de forma imprudente, pois podiam observar as suas decisões de produção (Guinnane, 1993).

Apesar disto, a evidência sobre as cooperativas Raiffeisen na Alemanha é que elas fizeram empréstimos consideráveis à população muito pobre: 17 % dos empréstimos concedidos apresentavam um valor inferior a 5 libras, o que sugere que muitos dos seus mutuários eram muito pobres. Com o tempo, as cooperativas Raiffeisen evoluíram para bancos comerciais, indistinguíveis dos restantes bancos comerciais existentes (Guinnane, 1993).

2.4. O microcrédito em Portugal

As origens do crédito em Portugal remontam ao reinado de D. Dinis, no século XIII, onde surgiram os primeiros movimentos para a criação de instituições de socorro mútuo de prática creditícia, tendo ainda sido fundada, durante este reinado, a Confraria do Corpo Santo, constituída por comerciantes de pesca, proprietários de navios mercantes e por pescadores (Sousa, 2010).

Nos finais do século XV, já no reinado de D. Manuel I (Sousa, 2010), por ação da rainha D. Leonor (Sá e Lopes, 2000) e diligência de Frei Miguel Contreiras (Sousa, 2010), em 1498, é fundada, em Lisboa, a primeira misericórdia (Alves, 2010; Sá e Lopes, 2000), impulsionada pela solidariedade social, geralmente a nível local (Alves, 2010).

Muitas instituições deste género realizaram, numa fase inicial, empréstimos aos lavradores com juros moderados, tendo sido regulamentado que os bens hipotecados não poderiam ser sujeitos a penhoras, embargos ou quaisquer execuções (Sousa, 2010). A aplicação de capital destinava-se, preferencialmente, à transformação de terrenos incultos e pantanosos em terrenos de cultivo, beneficiando, desta forma, aqueles que empreendessem tais trabalhos (Sousa, 2010).

A esta fundação seguiram-se muitas outras, a ponto de esta confraria se transformar numa presença em todo o território português, europeu e extraeuropeu. No século XVII, as misericórdias encontravam-se espalhadas à escala global (Sá e Lopes, 2000).

Entretanto, na segunda metade do século XVI, surgiu a experiência do Celeiro Comum (Alves, 2010; Sousa, 2010), que tinha como função a realização de operações nos domínios do crédito agrícola e socorros mútuos (Sousa, 2010). Estes organismos dispunham-se a ajudar pequenos e grandes lavradores com o fornecimento de sementes a crédito, mediante a restituição da mesma porção de cereal emprestada e do pagamento de um juro relativamente baixo que, numa primeira fase, eram remunerado nos mesmos géneros (Alves, 2010; Sousa, 2010).

Durante a segunda metade do século XIX, o trabalho realizado pelas Misericórdias estimulou a criação de instituições de crédito agrícola e industrial, levando ao nascimento das Caixas de Crédito Agrícola Mútuo (CCAM) (Alves, 2010; Bilau e St-Pierre, 2018) que desempenharam, e continuam a desempenhar, um papel fundamental no apoio aos pequenos agricultores, através da concessão de pequenos empréstimos destinados a enfrentarem os desafios inerentes à sua atividade (Alves, 2010).

Devido ao regime autoritário de longa data que governou o país, de 1926 a 1976, a maior parte da dinâmica destas e outras vertentes, pertencentes ao Terceiro Setor, que operou durante o primeiro quarto do século XX, foi suprimida (Alves, 2010). Finalmente, e devido à revolução de 1974 que levou Portugal à democracia, a Cáritas, uma organização humanitária da Igreja Católica, começou a conceder pequenos empréstimos aos portugueses que regressavam das antigas colónias para os ajudar na sua integração social e económica (Alves, 2010).

Durante a segunda metade dos anos 90, na sequência do impulso internacional dado por Muhammad Yunus (Bilau e St-Pierre, 2018), novas formas de microcrédito surgiram em Portugal, aquando da criação da Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC) (Afonso et al., 2011; Bilau e St-Pierre, 2018), uma ONG que tinha como missão a inclusão social e o combate à pobreza (Bilau e St-Pierre, 2018), atualmente encerrada.

O programa de microcrédito teve o seu início com base numa parceria entre a ANDC, o Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP) e o Governo (Afonso et al., 2011). O Governo, através do IEFP, apoiava financeiramente a ANDC como uma entidade prestadora de serviços a potenciais beneficiários, com base no pressuposto de que a ANDC promovia a criação de emprego (Bilau e St-Pierre, 2018).

De acordo com Bilau e St-Pierre (2018), três bancos, o Banco Comercial Português, S.A (Millennium BCP), a Caixa Geral de Depósitos (CGD) e o Banco Espírito Santo (BES), financiavam os projetos recomendados pela ANDC, sendo as taxas de juro aplicadas a estes empréstimos inferiores ao valor de mercado para outros empréstimos, sendo estas a Euribor, de 6 a 9 meses, mais um *spread* de 2 a 3 %, dependendo da IC (Bilau e St-Pierre, 2018). O período de carência variava entre as IC, mas, geralmente, era mantido abaixo dos 6 meses; os reembolsos variavam entre os 36 e os 48 meses e com pagamentos mensais (Bilau e St-Pierre, 2018). Bilau e St-Pierre (2018) citam ainda que era necessário um fiador para 20 % do capital.

Em 2005, assinala-se a rutura no sistema de microcrédito, devido ao aparecimento de outras instituições promotoras, além da ANDC. Estas novas entidades estão envolvidas no Plano Nacional de Microcrédito, uma iniciativa governamental financiada pelo Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (Violeta Rodríguez, 2013) . Neste mesmo ano, o Millennium BCP implementa a Rede Autónoma de Microcrédito como um instrumento de gerar oportunidades para as pessoas socialmente excluídas, seguindo-se a CGD, o BES e o BM (Violeta Rodríguez, 2013).

Em 2006, em associação com um banco comercial, a Santa Casa da Misericórdia de Lisboa (SCML) cria também um programa de microcrédito (Bilau e St-Pierre, 2018), visando fornecer financiamento através de operações de microcrédito a projetos de pequenas empresas identificadas pela SCML, com o propósito de integrar os respetivos promotores numa cultura de trabalho e de melhorar a coesão social (Alves, 2010).

No ano de 2010, e segundo o Relatório de Gestão de Contas da Cooperativa António Sérgio para a Economia Social, CIPRL, (CASES), é lançado o Programa Nacional de Microcrédito (PNM), destinado a estimular o empreendedorismo e a criação de emprego junto das populações com dificuldades de acesso ao mercado de trabalho. O PNM procura financiar projetos, preferencialmente, de desempregados que pretendam desenvolver uma atividade por conta própria, e para a qual necessitem de um empréstimo incapaz de ser atribuído pelas IC. Assim, em 2011 é criado o PNM, assente na linha de crédito Microinvest, direcionado para projetos com investimento até 20 000 €.

Sob gestão da CASES, em articulação direta com o IEFP, o PNM, mais conhecido pelo seu nome comercial SOU MAIS, inicialmente tinha como destinatários indivíduos em risco de exclusão social. No ano seguinte, o leque de destinatários é alargado, passando a incluir micro entidades e cooperativas com até 10 trabalhadores, que apresentem projetos viáveis com criação líquida de postos de trabalho, especialmente na

área da economia social. A validação prévia dos projetos de acesso ao SOU MAIS é da competência da CASES, sendo a gestão do Programa realizada em articulação direta com o IEFP. Posteriormente, cabe às IC analisar a viabilidade económico-financeira e decidir sobre a aprovação do crédito.

Ao longo dos séculos, e independentemente das diferenças geográficas, culturais, tecnológicas e afins, surgiram diversas formas de fornecer serviços financeiros à população mais pobre, não só para caridade, como também para a produção de lucro, tendo-se mostrado como uma resposta inovadora face ao fracasso dos bancos comerciais em satisfazer a procura de crédito por parte da população mais pobre.

Todos os sistemas de crédito partilharam algumas características. Por exemplo, os empréstimos destinavam-se a servir a população local; todos os mutuários exigiam como garantia dois consignatários que eram solidariamente responsáveis pelo reembolso e tinham como objetivo reduzir a pobreza e promover a inclusão financeira e social.

Este tipo de apoio mostrou-se eficiente, tendo-lhe sido permitido a continuidade e a possibilidade de ser adaptado, formalizado e transformado na resposta para aqueles que já haviam perdido a esperança no sistema financeiro instituído. Permitiu ainda formar as bases para o atualmente conhecido sistema financeiro alternativo, centrado na promoção e desenvolvimento da população vulnerável.

CAPÍTULO III — O MICROCRÉDITO NOS AÇORES

Na RAA, o Governo Regional dos Açores (GRA) tem procurado estimular a criação e o desenvolvimento de iniciativas empresariais através da criação de diversos apoios orientados para a população excluída não só a nível financeiro, como também a nível social. O RAMB permite a esta população a criação de autoemprego e, conseqüentemente, a obtenção de rendimentos suficientes para se libertarem do ciclo da pobreza, garantindo condições mínimas de vida decente.

O RAMB, criado pelo GRA, surgiu no ano de 2006, no âmbito do projeto GES Fundo, Programa de Iniciativa Comunitária INTERREG III B Açores-Madeira-Canárias.

Foi estabelecido mediante um protocolo celebrado entre o Instituto de Ação Social (IAS), atualmente Instituto da Segurança Social dos Açores (ISSA), a Agência Transregional Gestora do Financiamento Alternativo e a Cooperativa Regional de Economia Solidária, CRL (CRESAÇOR) enquanto entidade representante da Rede do Movimento de Economia Solidária e Desenvolvimento Comunitário.

O RAMB rege-se pelo princípio da confiança, estabelecido entre o promotor e o Agente de Microcrédito (AM), sendo que o risco da operação é partilhado entre o GRA e as instituições de crédito (IC) protocoladas com o RAMB.

3.1. Decreto Legislativo Regional n.º 25/2006/A

O RAMB, medida de apoio ao autoemprego, de combate à pobreza e exclusão social, é assim regida, numa primeira fase, pelo Decreto Legislativo Regional n.º 25/2006/A (DLR n.º 25/06/A).

Segundo o DLR n.º 25/06/A, os seus destinatários eram todas as pessoas sem recursos económicos para o acesso a crédito bancário pelas vias normais, nomeadamente desempregados de longa duração, beneficiários do Rendimento Social de Inserção (RSI) e outros em situações particulares de desfavorecimento social, profissional ou económico, com a situação regularizada perante as Finanças e a Segurança Social, sem incidentes bancários e com uma ideia estruturada de negócio.

Constava ainda no DLR n.º 25/06/A a existência de um risco partilhado entre o GRA e as IC protocoladas com esta medida de apoio. Ou seja, caso o negócio não tivesse sucesso e o promotor não conseguisse assumir as responsabilidades perante a IC, o GRA

assumia ainda, nesta fase, 25 % do valor da dívida, enquanto as IC assumiriam 75 % deste mesmo valor.

Inicialmente, os montantes de financiamento situavam-se entre os 1 000 € e os 15 000 €.

3.2. Decreto Legislativo Regional n.º 11/2012/A

Posteriormente, no ano de 2012, o RAMB sofre a primeira alteração legislativa, regulamentada pelo Decreto Legislativo Regional n.º 11/2012/A (DLR n.º 11/12/A).

Com a aprovação do DLR n.º 11/12/A, surgiram novas alterações. O leque de beneficiários foi alargado e o montante de financiamento e valor percentual da garantia bancária assumida pelo GRA sofreram um acréscimo, e o Banco Montepio (BM) passou a integrar a medida de microcrédito.

3.2.1. Beneficiários da medida

Assim, e conforme o art.º 2º do DLR n.º 11/12/A., a partir de 2012, os destinatários da medida de microcrédito passaram a ser: (1) Desempregados, à procura do primeiro ou de novo emprego, com idade igual ou superior a 18 anos, sem acesso ao crédito bancário pelas vias normais; (2) Trabalhadores com idade igual ou superior a 18 anos, considerados em situação precária de emprego, nomeadamente trabalhadores independentes cujo rendimento médio mensal, aferido relativamente ao ano anterior ao da candidatura, seja inferior à retribuição mínima mensal garantida regional, e que não tenham acesso ao crédito bancário pelas vias normais, mediante parecer da Direção Regional de Qualificação Profissional e Emprego (DRQPE); e (3) Sociedades por quotas, sociedades unipessoais por quotas e Empresários em Nome Individual (ENI) que não tenham condições para o acesso ao crédito bancário pelas vias normais.

3.2.2. Condições de acesso

Relativamente às condições de acesso, e atendendo ao art.º 3º do diploma em análise, são condições de acesso: (1) Possuírem situação contributiva regularizada perante o Estado e a Segurança Social; (2) Não se encontrarem em qualquer situação de incumprimento perante instituições bancárias ou na Central de Responsabilidades de

Crédito do Banco de Portugal, salvo justificação aceite pela entidade financiadora; (3) Disporem de capacidade organizativa para promover o projeto para o qual solicitam apoio; (4) Comprometerem-se a constituírem-se legalmente até à data da disponibilização do empréstimo por parte da respetiva entidade financiadora; (5) O projeto deve apresentar viabilidade económico-financeira; e (6) Aceitar acompanhamento do projeto, em qualquer uma das suas fases.

Para as sociedades por quotas, sociedades unipessoais por quotas e ENI, para além das obrigações descritas acima, e conforme mencionado no n.º 2 do art.º 3º, são ainda condições de acesso: (1) Encontrarem-se regularmente constituídos e registados; e (2) Disporem de licenciamento e outros requisitos legais para o exercício da atividade ou apresentarem comprovativo de terem iniciado o respetivo processo; (3) Não se encontrarem em situação de incumprimento no que respeita a apoios comunitários ou nacionais, independentemente da sua natureza e objetivos; (4) Disporem de contabilidade organizada, desde que legalmente exigido; e (4) Apresentarem, em relação ao ano anterior à candidatura, um valor máximo de 3 Unidades de Trabalho Ano (UTA) e um Volume de Negócios não superior a 250 000 €.

3.2.3. Montante e reembolso

Com a aprovação do DLR n.º 11/12/A, e conforme mencionado no art.º 8º, o montante de financiamento transita para os 20.000 €, continuando o GRA como entidade responsável pelo pagamento dos juros bancários sobre o montante de investimento.

Com o propósito de aumentar a taxa de aprovação das IC e reforçar a confiança do GRA nestes pequenos investimentos, a garantia bancária assumida pelo GRA aumenta para 75 %, ficando a cargo das IC apenas os restantes 25 %. Esta alteração foi efetuada diretamente com as IC que, fruto da crise económica que Portugal atravessava neste período, dificultavam o acesso ao crédito (crédito geral, isto é, quer o acesso ao crédito pelas vias normais, quer o acesso ao microcrédito).

No entanto, as IC podem pedir garantias aos promotores para os restantes 25 % do valor financiado. Esta situação contribui para a redução do risco, e depende do tipo de negócio, da localização, do montante solicitado, do facto de o promotor não ter histórico na instituição de crédito, e da atual conjuntura económica.

Os prazos de amortização dependem do montante do investimento. Assim, e conforme os protocolos efetuados entre o GRA e as IC, estes têm as seguintes

características; (1) para investimentos compreendidos entre os 1 000 € (montante mínimo) e os 4 999 €, o prazo de amortização é de 4 anos; (2) para investimentos compreendidos entre os 5 000 € e os 9 999 €, o prazo de amortização passa para os 5 anos; e (3) para investimentos compreendidos entre os 10 000 € e os 20 000 € (montante máximo), o prazo de amortização é de 7 anos.

De referir ainda que, independentemente do prazo de amortização e da IC, o promotor usufrui de um período de carência de capital de um ano.

3.2.4. Instituições de crédito protocoladas com o RAMB

Atualmente, o RAMB possui protocolo com quatro IC: o (1) Banco Santander Totta, S.A (TOTTA); o (2) Novo Banco dos Açores (NBA); a (3) Caixa Económica da Misericórdia de Angra do Heroísmo (CEMAH); e o (4) BM. Até junho de 2018, o Millennium BCP integrava o protocolo.

3.3. O papel da CRESAÇOR

A CRESAÇOR nasceu no âmbito do Projeto de Luta Contra a Pobreza – IDEIA (1999–2005) e da criação de um programa para o desenvolvimento das Empresas de Inserção socioprofissional dos Açores, tendo assumido personalidade jurídica em 2000 sob a forma de Cooperativa de Solidariedade Social. Representa a Rede de Economia Solidária dos Açores, que apoia e acompanha populações em risco, promovendo a sua inclusão através da formação e empregabilidade, e tendo como referência os princípios da Economia Solidária.

É equiparada a uma Instituição Particular de Solidariedade Social (IPSS) e detém o estatuto de natureza de pessoa coletiva de utilidade pública, e de empresa de animação turística. É uma entidade formadora certificada pela DRQPE e agência promotora do RAMB. É ainda detentora das marcas *Azores For All* e CORES, tendo como objetivos gerais: (1) Incrementar o acesso à educação, formação e à incubação do posto de trabalho, no âmbito do Mercado Social de Emprego e do acesso ao RAMB; (2) Apoiar a criação e sustentabilidade de iniciativas de economia solidária, procedendo à promoção, valorização, comercialização e distribuição dos seus produtos; (3) Prestar serviços de consultoria económico-financeira tendo por objetivo a sustentabilidade e a autonomia particularmente de microempresas de inserção social.

Assume como propósito a promoção do movimento de economia solidária na RAA, aliando as dimensões do desenvolvimento local e comunitário, da formação profissional, pessoal e social e da produção e comercialização, e atua em 4 dimensões: (1) Coesão Social e Territorial; (2) Inclusão pela Cultura; (3) Agência de Turismo Inclusivo, Cultural e Social; e (4) Agência CORES — Cooperação Regional de Economia Solidária, onde se integra o Gabinete de Empreendedorismo, Formação e Microcrédito (GEMF).

A CRESAÇOR, através do GEMF, onde se insere a Agência de Promoção e Apoio ao Microcrédito (APAMA), mais conhecida por Agência de Microcrédito (AMC), operacionaliza o RAMB em toda a RAA.

A AMC acompanha os promotores desde o início do processo, na aferição das condições de acesso ao RAMB, até os promotores completarem na íntegra a realização do plano de reembolso do crédito concedido.

Salienta-se o facto de muitas das vezes, findo este prazo, os AM apoiarem os promotores sempre que necessário, nomeadamente em esclarecimentos relacionados com legislação e todas as questões burocráticas relacionadas com o sector onde se insere o negócio, informação sobre medidas, apoios complementares e respetiva elaboração de candidaturas, entre outras questões pontuais que possam surgir.

3.3.1. Funções dos Agentes de Microcrédito

Em todos os processos do RAMB, existem 2 AM destacados por processo: um da área social e outro da área financeira. Ao AM da área social cabe a elaboração do Relatório Social (RS) munido do parecer social; e ao AM da área financeira cabe a constituição do Dossiê de Confiança e a sua avaliação final.

Cabe ainda aos AM responsáveis pelo processo: (1) Estabelecer contactos com os promotores, sempre que necessário; (2) Apoio na recolha da documentação, (3) Apoio na resolução de questões de carácter burocrático, tais como no contacto com outras entidades de modo a agilizar o processo; e (4) Acompanhamento regular e periódico ao promotor até ao pagamento final da dívida.

3.3.2. O relatório social

Os AM da área social elaboram o RS que acompanha o DC. Este relatório é produzido com base no perfil, atitudes e comportamentos do candidato ao longo da constituição do

DC e com base nos dados recolhidos junto da comunidade. Os contactos preferenciais a estabelecer são: ex-patrões, presidentes de junta, assistentes sociais ou pessoas que tenham tido uma relação com o candidato e que, à partida, transmitirão uma informação idónea.

Com base nas informações recolhidas ao longo da constituição do DC, o AM dá o seu parecer, podendo ser positivo ou negativo.

3.3.3. O dossiê de confiança

No DC, elaborado pelo AM da área financeira, consta toda a informação pormenorizada da ideia de negócio, informações acerca da situação familiar, situação financeira do promotor e do seu agregado familiar, mapa de investimento, plano de negócios, estudo de viabilidade económico-financeiro e estudo de mercado, contactos efetuados com o promotor ao longo da constituição do DC e avaliação final, onde consta o parecer do AM financeiro, podendo ser viável ou não viável.

3.4. O circuito do RAMB

O circuito tem início com o preenchimento do formulário de candidatura ao RAMB disponibilizado no sítio da Internet do GRA, em qualquer serviço público tutelado, nas entidades promotoras do RAMB, e nos Postos de Atendimento ao Cidadão da Rede Integrada de Apoio ao Cidadão (RIAC). Em seguida, as candidaturas são remetidas à Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade (DRAIC).

3.4.1. Entrevista de triagem

Assim, e após receção do formulário de candidatura, é agendada e realizada uma entrevista inicial pela Equipa de Apoio Técnico (EAT), constituída por um técnico de cada uma das entidades promotoras desta medida: a DRAIC, o ISSA e a DRQPE, onde são prestados esclarecimentos sobre o RAMB e validadas as condições de acesso do candidato a esta medida de apoio, sendo possível aferir uma das seguintes conclusões: (1) O candidato reúne as condições de acesso; (2) o candidato reúne as condições de acesso e requer formação; e (3) o candidato não reúne as condições de acesso. Com base nas

conclusões retiradas, é elaborado, pela DRAIC, o relatório de entrevista, sendo enviada uma cópia para o ISSA e a DRQPE.

Se o resultado for negativo, o processo é proposto para encerramento na reunião seguinte de Comissão de Crédito (CC), sendo o candidato informado pela DRAIC do resultado da entrevista. Se o resultado da entrevista for positivo, o processo é enviado para a AMC, e o candidato é informado de que será contactado por um AM, que dará início ao processo.

3.4.2. Constituição do dossiê de confiança e relatório social

A AMC recebe o relatório da entrevista inicial do candidato procedendo, em seguida, ao agendamento do primeiro contacto com o promotor, estando sempre presentes em todas as entrevistas dois AM, um da área social e outro da área financeira.

Nestes contactos são esclarecidas questões relacionadas com o RAMB, mais concretamente o seu circuito, como será constituído, analisado e avaliado. São ainda solicitados ao promotor esclarecimentos pormenorizados da ideia de negócio. Por último, é solicitada a documentação inicial, de modo a garantir que cumpre com as condições de acesso ao RAMB, sendo esta documentação a seguinte: (1) Comprovativos de que possui a sua situação contributiva regularizada perante o Estado e a Segurança Social; (2) Comprovativo de que não se encontra em qualquer situação de incumprimento perante IC ou na Central de Responsabilidades de Crédito do Banco de Portugal (3) e Comprovativo de que não tem acesso ao crédito bancário pelas vias normais; (4) Faturas Proforma de todo o investimento a realizar. É ainda solicitada a restante documentação necessária para a elaboração do DC, e que depende da área do negócio que o promotor pretende desenvolver.

3.4.3. Sessões de formação

Ainda na fase inicial do processo, a AMC promove sessões de formação aos promotores. Nestas sessões são abordados os seguintes conteúdos programáticos: (1) O que é o empreendedorismo; (2) Características do empreendedor; (3) O RAMB na RAA; (4) O Papel dos AM; e (5) Controlo e gestão do negócio. É ainda realizado um esboço, a título exemplificativo, de um plano de negócios, de modo a facilitar a realização desta

etapa pelos promotores, e esclarecidas as dúvidas de qualquer natureza colocadas pelos promotores.

3.4.4. Finalização do dossiê de confiança e relatório social

Finalizados o DC e RS, munidos dos pareceres dos AM das áreas financeira e social, são encaminhados à EAT, anexados com toda a documentação entregue pelo promotor. Cabe à EAT, o seguinte: (1) Análise do DC, da ideia de negócio e emissão de parecer. Poderá haver necessidade de esclarecimentos complementares, que devem ser solicitados aos AM responsáveis pelo processo; (2) Análise do perfil do microempresário, com base no RS, e emissão de parecer; e (3) Preparação dos processos para apresentação à CC.

Posteriormente, é agendada a reunião de CC, sendo a DRAIC a entidade responsável por este agendamento.

3.4.5. Comissão de Crédito

A CC é responsável pela aprovação ou não aprovação dos projetos apresentados, composta pelos seguintes elementos: (1) Diretor Regional do Apoio ao Investimento e à Competitividade; (2) Diretor Regional de Qualificação Profissional e Emprego; e (3) Presidente do Conselho Diretivo do ISSA. A título de entidade convidada, como responsável pela elaboração dos DC e RS, a AMC também se faz representar na reunião.

Na reunião da CC, são analisados e discutidos todos os projetos apresentados ao RAMB, juntamente com os pareceres da AMC e da EAT. Com base nas ideias de negócio apresentadas, o perfil do promotor e pareceres (económico e social) emitidos anteriormente, cabe à CC decidir a aprovação ou não aprovação de cada processo.

Por último, cabe à DRAIC, informar por escrito os promotores sobre a aprovação ou não aprovação do projeto.

3.4.6. Instituição de Crédito

Os projetos aprovados em CC são enviados para a IC, sendo a DRAIC a entidade responsável pelo seu envio. Cada processo só pode ser enviado a uma IC. No caso de aprovação, o processo passa para a fase seguinte.

Caso a IC recuse o financiamento do projeto, o promotor pode optar por outra IC protocolada com o RAMB, podendo até esgotar todas as possibilidades. Nos casos em que nenhuma das IC aprove o processo, este é proposto para encerramento na próxima reunião de CC. Realça-se que são os promotores que escolhem a IC para análise da sua candidatura.

3.4.7. Aprovação pela Instituição de Crédito

Após o envio dos processos pela DRAIC, cabe à IC aprovar ou não aprovar o projeto em causa. Caso a IC aprove, é solicitado ao promotor a abertura de atividade, a abertura da conta bancária na IC que aprovou o processo, e, se aplicável à ideia de negócio, tratar de eventuais licenciamentos.

Posteriormente, é assinado contrato de financiamento, onde está presente o AM da área financeira, que acompanha o promotor de modo a garantir que o contrato respeita o protocolo celebrado entre o GRA e as IC.

Nesta fase, o montante de dinheiro financiado fica cativo na conta do promotor, sendo este libertado conforme instruções do AM da área financeira responsável pelo processo.

3.4.8. Acompanhamento do negócio

A AMC acompanha posteriormente os promotores cujo processo é aprovado pela IC, na implementação do seu negócio, com especial enfoque na fase de investimento efetuada de forma faseada de modo a garantir que o investimento é realizado conforme o delineado no mapa de investimento e durante todo o período de amortização da dívida microcrédito.

Este apoio também é efetuado ao nível da obtenção dos licenciamentos e de toda a envolvente burocrática; portanto, mais difícil e morosa para os promotores, de modo que os negócios cumpram com todas as normas legais em vigor.

De forma regular, através de reuniões ou visitas ao espaço (no caso daqueles que dispõem de espaço de “porta aberta”), os AM recolhem informações acerca do desenvolvimento do negócio, mais concretamente nos esforços desenvolvidos para o sucesso do negócio, nas possíveis dificuldades ou entraves que esteja a atravessar, e recolhe ainda, junto do promotor ou da empresa de contabilidade, informações acerca das receitas e despesas do negócio, de modo a comparar se o mesmo decorre conforme planeado no DC. Todas as informações recolhidas são relatadas e enviadas à EAT, de

modo a garantir que todas as entidades envolvidas no RAMB estão a par de todos os processos.

3.4.9. Incumprimento bancário

Nos casos em que o promotor entre em incumprimento bancário, e caso não seja regularizado, conforme os protocolos estabelecidos entre o GRA e IC e o DLR n.º 11/12/A, o GRA assume 75 % do valor no caso da inexistência de dolo por parte do promotor. Os restantes 25 % são suportados pelo promotor, mediante novo plano de reembolso a acordar com a IC.

Caso haja dolo por parte do promotor, de igual modo é acionada a garantia do GRA. No entanto, o promotor terá de reembolsar todo o montante pago pelo GRA, incluindo juros, e os restantes 25 % de igual modo serão suportados pelo promotor, mediante novo plano de reembolso a acordar com a IC.

3.4.10. Apoios complementares ao RAMB

Alguns dos apoios criados pelo GRA podem ser complementares às iniciativas dos promotores do RAMB, atuando como um suporte acrescido a estes negócios. Assim, e segundo o n.º 1 do art.º 10º do DLR n.º 11/12/A, o RAMB é cumulável com os projetos promovidos pelos beneficiários desempregados à procura de primeiro ou de novo emprego, com idade igual ou superior a 18 anos, sem condições para o acesso ao crédito bancário pelas vias normais e inscritos nas Agências para a Qualificação e Emprego (AQE) da RAA, que beneficiem do pagamento do montante global das prestações de desemprego, desde que não tenham por objeto o mesmo investimento.

Nos casos em que o candidato se encontre a receber subsídio de desemprego, também poderá apresentar candidatura ao programa Criação do Próprio Emprego — PREMIUM (CPE — PREMIUM), regido pela Resolução do Conselho do Governo n.º 15/2013 de 19 de Fevereiro de 2013 (RCG n.º15 de 18/02/13), que visa o apoio à criação do próprio emprego por beneficiários de prestações de desemprego, através da atribuição de um prémio, e, assim, contabilizar também este montante no investimento, funcionando como capital inicial ou capital próprio, e diminuindo o montante do empréstimo bancário.

3.5 Caracterização das candidaturas

Até 31 de dezembro de 2020, e conforme se pode verificar na Tabela 1, registaram-se um total de 911 candidaturas ao RAMB. Das 911 candidaturas, apenas 23 %, o que corresponde a 205 processos, concluíram o seu projeto, tendo o mesmo sido submetido a CC.

Do total, 60 % (551 candidatos) desistiram da sua candidatura ao RAMB. Destas, 48 % foram desistências por iniciativa dos promotores ou por demonstrarem desinteresse aquando da elaboração do DC, e as restantes 12 % por outras razões.

Entre as razões de desistência, salientam-se as seguintes: conclusão da inviabilidade da ideia de negócio; perceção da dificuldade em obter um rendimento com a atividade candidatada, sendo que alguns candidatos optaram por trabalhar a ideia de negócio, reformulando-a; obtenção de emprego por conta de outrem; e emigração.

Foram consideradas não elegíveis 131 Candidaturas, 15 % do total das candidaturas, não passando, portanto, pela seleção efetuada na entrevista de triagem por não reunirem as condições de acesso ao RAMB.

À data de 31/12/2020, encontravam-se 19 projetos na AMC em fase de constituição.

Relativamente às candidaturas submetidas a CC, 41 processos, o equivalente a 20 %, não foram aprovados, por não apresentarem viabilidade económica ou condições sociais que permitam desenvolver o negócio a que se propuseram, tendo sido enviadas para as IC as restantes 164 candidaturas aprovadas.

Continuavam a aguardar decisão da IC 11 candidaturas, 7 % dos processos.

Das 164 candidaturas aprovadas em CC, a maioria corresponde a processos que decorrem e estão a ser acompanhados pela AMC — 39 %, correspondendo a 64 processos.

Do total das candidaturas aprovadas em CC, 54 %, que corresponde a 66 processos, foi encerrado, sendo que destes, 26 (16 %) cumpriram na íntegra com o pagamento da dívida ao AMC, sendo, portanto, considerados casos de sucesso.

Em relação aos restantes, 29 % foram encerrados por recusa de financiamento por parte da IC, e 9 % por incumprimento do promotor, traduzindo-se numa taxa de sucesso de 91 %.

Continuavam a aguardar decisão da IC 11 candidaturas, o equivalente a 7 % dos processos aprovados em CC. Estas não serão incluídas na amostra, uma vez que aguardam o parecer das IC. Sendo assim, a amostra deste estudo é composta por 153 candidaturas.

Tabela 1: Caracterização das candidaturas

Caracterização das candidaturas	Quant.	% s/ Total	% s/ Parcial	% s/Sub- Parcial
1. Total de candidaturas	911	100 %		
Desistências — iniciativa do candidato ou desinteresse	439	48 %		
Desistências — outras razões	112	12 %		
Não elegíveis / enquadráveis / sem condições de acesso	131	14 %		
Aguarda parecer de DREQP	1	0 %		
DC em constituição	19	2 %		
Suspenso por iniciativa do candidato	4	0,4 %		
Em análise / aguarda Comissão de Crédito	0	0 %		
Aguarda entrevista	0	0 %		
2. Candidaturas submetidas a Comissão de Crédito	205	23 %	100 %	
das quais:				
Não aprovadas em Comissão de Crédito	41		20 %	
3. Aprovadas em Comissão de Crédito	164		80 %	100 %
das quais:				
Em análise na Instituição de Crédito	11			7 %
Projetos a decorrer	64			39 %
Encerrado — Final do processo	26			16 %
Encerrado por recusa de financiamento	48			29 %
Encerrado por incumprimento do promotor	15			9 %

Fonte: DRAIC — Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade

3,5.1. Candidatura por género do candidato

Respeitante ainda ao total das candidaturas apresentadas, e conforme se pode verificar na Tabela 2, nota-se uma maior percentagem de candidaturas apresentadas por indivíduos do sexo masculino, 58 %, correspondendo a 529 candidatos. As restantes 382 candidaturas foram apresentadas por indivíduos do sexo feminino, o que corresponde a 42 % do total dos processos.

Tabela 2: Candidaturas por género do candidato

Género	Frequência	Percentagem
Masculino	529	58 %
Feminino	382	42 %
Total	911	100 %

Fonte: DRAIC — Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade

3.5.2. Tipos de candidaturas

Apesar do alargamento dos destinatários ao RAMB, promulgado pelo DLR n.º 11/12/A, em que os ENI, sociedades por quotas, sociedades unipessoais por quotas e trabalhadores em situação precária de emprego, passaram a ser candidatos elegíveis, atendendo aos valores que constam na Tabela 3, verifica-se que as pessoas em situação de desemprego continuam a ser os que mais concorrem a esta medida de apoio, representando 90,3 % do total dos candidatos.

Tabela 3: Tipos de candidatura

Tipo	Frequência	Percentagem
Desempregado	823	90,3 %
ENI	67	7,4 %
Sociedades	21	2,3 %
Total	911	100,0 %

Fonte: DRAIC — Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade

3.5.3. Distribuição geográfica

Quanto à distribuição geográfica, e conforme espelhado na Tabela 3, constata-se que a maioria dos candidatos reside nas ilhas de São Miguel (542 processos, 59,5 % do total das candidaturas apresentadas), e Terceira, com um total de 193 candidatos, correspondendo a 21,2 % do total das candidaturas. Seguindo-se as ilhas de Santa Maria, com 81 processos, o equivalente a 8,9 % do total das candidaturas apresentadas; e Faial, com 4,6 % do total dos processos, 42 candidaturas. As restantes 53 candidaturas encontram-se espalhadas pelas restantes ilhas, sendo as ilhas da Graciosa e do Corvo com menor expressão, nomeadamente 3 candidaturas por ilha, 0,3 % do total das candidaturas apresentadas.

Tabela 4: Candidaturas por ilha

Ilha	Frequência	Percentagem
Santa Maria	81	8,9 %
São Miguel	542	59,5 %
Terceira	193	21,2 %
Graciosa	3	0,3 %
São Jorge	16	1,8 %

Tabela 4: (continuação)

Pico	20	2,2 %
Faial	42	4,6 %
Flores	11	1,2 %
Corvo	3	0,3 %
Total	911	100,0 %

Fonte: DRAIC — Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade

3.5.4. Candidaturas por setor de atividade

Em relação à distribuição das candidaturas por setor de atividade, e atendendo à Tabela 4, é possível verificar que a maioria das candidaturas foi na área dos serviços, com 36 %, (331 processos), seguindo-se o comércio, com 30 %, 272 candidaturas, e a restauração, com 198 processos, o equivalente a 22 % do total.

As restantes 11 % estão distribuídas pelas seguintes áreas: Agricultura, com 4 % do total das candidaturas, correspondendo a 40 candidaturas; Turismo, 39 processos, o equivalente a 4 % do total das candidaturas; Indústria, 2 %, 19 candidaturas; e Hotelaria, com 12 candidaturas, correspondendo a 1 % dos processos.

Tabela 5: Candidaturas por setor de atividade

Área de negócio	Frequência	Percentagem
Agricultura	40	4 %
Turismo	39	4 %
Comércio	272	30 %
Hotelaria	12	1 %
Indústria	19	2 %
Restauração	198	22 %
Serviços	331	36 %
Total	911	100 %

Fonte: DRAIC — Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade

Alerto para o facto de, na esmagadora maioria das candidaturas recebidas, a maior parte das ideias de negócio propostas pelos promotores estão em consonância com a experiência profissional e aptidão por eles detidas nas áreas de atividade propostas, tornando, assim, estes processos mais consistentes, pelo conhecimento detido pelos promotores em termos do mercado a inserir.

3.5.5. Financiamento total

Em 31 de dezembro de 2020, o RAMB apresentava um montante de financiamento total de 1 599 929,71 €, o que se traduz numa média de investimento por processo de 15 237,43 €.

O acréscimo do financiamento no período compreendido entre 2013 e 2017 é explicado pela crise económica instalada nesta época, que espoletou um crescimento da taxa de desemprego. Esta situação levou as pessoas a enveredarem pela criação do seu próprio negócio como forma de conseguirem obter rendimento no final de cada mês, tendo sido esta possibilidade abolida pela dificuldade em conseguirem emprego por conta de outrem.

Tabela 6: Financiamento total

Ano	Financiamento Total
2007	86 650,00 €
2008	54 446,89 €
2009	89 042,19 €
2010	82 043,38 €
2011	27 611,57 €
2012	59 361,63 €
2013	188 922,79 €
2014	292 573,95 €
2015	232 610,83 €
2016	142 829,94 €
2017	230 526,00 €
2018	49 398,63 €
2019	56 541,98 €
2020	7 369,93 €
Total	1 599 929,71 €

Fonte: DRAIC - Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade

À semelhança dos restantes países, o RAMB tem contribuído como uma ferramenta eficaz no combate à pobreza, na inclusão financeira e social do seu público-alvo.

É ainda possível observar algumas semelhanças entre o RAMB e as cooperativas Raiffeisen, na medida em que, no RAMB, são exploradas as seguintes informações: (1) Triagem: que permite validar as condições de acesso dos candidatos a esta medida de apoio; (2) Monitorização: todos os beneficiários do RAMB são acompanhados pela AMC até ao pagamento integral da dívida, especialmente durante a fase de investimento; e (3)

Controlo das cooperativas: de forma regular, a AMC recolhe informações acerca do desenvolvimento do negócio de modo a garantir que este decorre dentro do previsto, e, nos casos de incumprimento bancário, é possível apurar se existiu dolo ou não da parte do candidato.

Verifica-se ainda que a maioria das candidaturas foram apresentadas por indivíduos em situação de desemprego, com maior expressão no Grupo Oriental, sendo os setores de atividade Serviços, Comércio e Restauração os que apresentam um maior peso.

CAPÍTULO IV — REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Um dos maiores desafios enfrentados pelos países, independentemente do seu nível de desenvolvimento, é a pobreza (Hussain, Bhuiyan, e Bakar, 2014; Latifee, 2003). Tem sido um problema tão comum, que a taxa de desemprego tornou-se o principal obstáculo dos países em desenvolvimento e subdesenvolvidos (Hussain et al., 2014). Embora o nível e a extensão da pobreza e do desemprego sejam diferentes entre países, continuam a ser os principais obstáculos na utilização eficiente dos recursos humanos, tanto no desenvolvimento social como no económico (Hussain et al., 2014).

A pobreza pode ser observada de muitas formas: falta de rendimento, ou de recursos, falta de capacidade de resposta, falta de capacidades humanas básicas, falta de defesas institucionais ou, em casos extremos, falta de todas estas. Num sentido mais amplo, pode ser uma combinação de privações económicas, sociais e políticas (Kareem, 2015; Latifee, 2003). É, frequentemente, o resultado do baixo crescimento económico, do elevado crescimento populacional e da distribuição desigual dos recursos (Khandker, 1998).

Na ótica do Banco Mundial, a pobreza pode ser classificada como absoluta ou relativa (Misango e Ongiti, 2013). A pobreza absoluta é o estado pelo qual um indivíduo é incapaz de satisfazer as suas necessidades imediatas, ou seja, a ausência de um ou mais fatores que possibilite indivíduos ou famílias assumirem responsabilidades básicas e gozar de direitos fundamentais (Adenutsi, 2009; Irobi, 2008; Kareem, 2015; Misango e Ongiti, 2013). Por outro lado, a pobreza relativa é o estado em que os indivíduos são pobres em comparação com outros membros da sociedade, o que é interpretado como uma falta de recursos para alcançar um nível de vida que possibilite as pessoas desempenhar papéis, participar em relações e viver uma vida considerada normal da sociedade a que pertencem (Kareem, 2015; Misango e Ongiti, 2013; Reardon e Vosti, 1997).

Assim, a pobreza resulta e consiste na falta de garantias básicas, que incluem não só a educação, emprego, habitação e cuidados de saúde, mas também o acesso a recursos financeiros (Kareem, 2015; Misango e Ongiti, 2013; Teerakul et al., 2012; Ziervogel et al., 2006).

Para Khandker (1998), as determinantes próximas da pobreza são o desemprego e a baixa produtividade dos pobres. Quando a pobreza resulta do desemprego, a redução da pobreza requer a criação de empregos; quando a pobreza resulta da baixa produtividade

e do baixo rendimento, a redução da pobreza requer o investimento em capital humano e físico para aumentar a produtividade dos trabalhadores (Khandker, 1998).

Da mesma forma, no que diz respeito à associação entre pobreza e desemprego, é concebível que o facto de os desempregados apresentarem altos níveis de pobreza seja principalmente, um reflexo do facto de os pobres terem uma maior probabilidade de ficarem desempregados (Gallie et al., 2003). Assim, o conceito de pobreza, definido como sendo de baixo rendimento, é alargado a uma visão mais holística e interage com a exclusão social (Herranz et al., 2016).

4.1. Exclusão social

O estudo sobre pobreza e exclusão social distingue quatro dimensões da exclusão: (1) Exclusão das relações sociais: Isolamento social e a não participação naquilo que é amplamente aceite como sendo atividades socialmente necessárias (Barry, 1998); (2) Empobrecimento: envolve a exclusão de rendimentos e recursos adequados; (3) Exclusão do mercado de trabalho: sobretudo o desemprego, mas também a condição mais ampla de inatividade económica involuntária (Bradshaw J. et al., 1998); e (4) Exclusão de serviços: entre os quais se inclui a exclusão financeira (Ford e Rowlingson, 1996; Jonathan Bradshaw J. et al., 1998). Indivíduos com baixas qualificações, rendimentos ou desempregados são mais propensos a serem socialmente excluídos.

Cataldo e Rodríguez-Pose (2016) definem a exclusão social como um processo que empurra as pessoas para os limites da sociedade, que, por sua vez, limita o seu acesso aos recursos e oportunidades. Estes processos resultam num acesso limitado ao crédito e também, por exemplo, ao mercado de trabalho, formação profissional e ensino superior. Os autores consideram ainda que a exclusão social é considerada uma das principais preocupações da sociedade na Europa, e acredita-se que a pobreza é uma causa natural para a exclusão social.

Para Ondřej Dvouletý (2017), os grupos socialmente excluídos incluem as mães, durante e após licença de maternidade, pessoas mais velhas que procuram novas oportunidades de trabalho, licenciados jovens ou pouco qualificados, minorias étnicas e migrantes. São ainda excluídas as pessoas que vivem com baixos rendimentos, sobretudo se não têm emprego e vivem dos pagamentos da Segurança Social (Kempson et al., 2004).

Ondřej Dvouletý (2017) acrescenta ainda que incluídos neste grupo heterogéneo, encontram-se os indivíduos que pretendem iniciar ou desenvolver o seu próprio negócio

através do autoemprego ao invés de procurar emprego formal, sendo que a sua exclusão dos serviços tradicionais de crédito bancário constitui um obstáculo no lançamento de novas atividades comerciais e geradoras de rendimento.

4.2. Razões para a exclusão do sistema financeiro

Globalmente, a investigação tem mostrado que as pessoas socialmente excluídas, são as que mais dificuldades têm em beneficiar do sistema financeiro formal (Deb e Suri, 2013). Esta exclusão, parcial ou total, continua a ser o principal obstáculo à redução sustentável da pobreza, particularmente nos países em desenvolvimento (Akpalu et al., 2012; Ibtissem e Bouri, 2013).

As razões pelas quais estas pessoas são excluídas do sistema financeiro formal prendem-se com a dificuldade em prestar garantias necessárias (Amin et al., 1998; Haag e Henschel, 2016; Ibtissem e Bouri, 2013; Lash, 2008; Weiss e Montgomery, 2004; Zeller, 1994). Ibtissem e Bouri (2013) esclarecem que a garantia pode ser utilizada como um mecanismo de reforço de crédito ou de transferência de risco de crédito do mutuante para o mutuário. Ou seja, se o mutuário não puder (incumprimento involuntário), ou não quiser (incumprimento estratégico), reembolsar o empréstimo, a garantia seria a compensação. No entanto, os pobres e os trabalhadores independentes têm poucos ou nenhuns ativos físicos, ou uma fonte estável de rendimento que possa ser garantida por um banco como garantia (Ibtissem e Bouri, 2013).

Os elevados custos de transação que as IC enfrentam ao emprestar em pequenas escalas, de igual modo, é considerado um fator de exclusão (Ibtissem e Bouri, 2013; Weiss e Montgomery, 2004). Na realidade, o processo de concessão de um empréstimo implica procedimentos burocráticos, que conduzem a custos de transação adicionais com uma grande componente de custos fixos, independentemente da dimensão do empréstimo (Ibtissem e Bouri, 2013). Para uma IC emprestar múltiplos empréstimos de pequenas quantias a um grande número de mutuários, os custos são superiores quando comparados com os custos de transação de empréstimos maiores a um número inferior mutuários (Ibtissem e Bouri, 2013).

A exclusão de pessoas pobres do sistema financeiro formal também pode ser explicada pelo nível de informação assimétrica (Ibtissem e Bouri, 2013; Lash, 2008; Wiest e Neto, 2015). De acordo com Wiest e Neto (2015), existem dois tipos de problemas que resultam da assimetria de informação: a seleção adversa e o risco moral.

O primeiro prende-se com a informação oculta, onde o beneficiário do empréstimo não revela o seu comportamento pessoal ou o projeto antes de formalizado o contrato. Enquanto o credor pode ter uma boa ideia sobre as características médias da carteira de potenciais mutuários, pode não ter todas as informações acerca das características de cada mutuário e o grau de risco de cada projeto, o que desencadeia o problema pré-contratual da seleção adversa (Wiest e Neto, 2015). O segundo é a ação oculta que, após a transação, consiste na impossibilidade de uma das partes observar o comportamento da outra, depois de efetuada a transação, existindo o risco de o mutuário se dedicar a outras atividades que reduza o retorno esperado, ou aumentando o risco do investimento, o que seria inconveniente do ponto de vista da IC, desencadeando, assim, o problema pós-contratual do risco moral (Wiest e Neto, 2015).

São ainda considerados fatores de exclusão do sistema financeiro formal a percepção das IC na dificuldade dos empreendedores em conseguir pagar os custos totais do empréstimo, na dificuldade de estes gerarem poupanças para continuar com a sua atividade (Weiss e Montgomery, 2004), e a ausência de histórico de crédito, (Brau e Woller, 2004; Haag e Henschel, 2016; Lash, 2008).

Por ultimo, Pathak e Varshney (2017) citam que o acesso inadequado a fornecedores, as deficientes infraestruturas empresariais e a falta de mão-de-obra qualificada tornam alguns indivíduos e as suas micro e pequenas empresas menos atraentes na obtenção de financiamento junto das IC.

4.3. Inclusão financeira

A inclusão social e a inclusão financeira são duas agendas de desenvolvimento que visam melhorar o bem-estar socioeconómico de todos os indivíduos na sociedade (Chibba, 2009). A inclusão financeira é um elemento-chave da inclusão social, a antítese da exclusão social (Joesph Mubiru, 2012), pois ajuda as pessoas socialmente excluídas a investir e a sair da pobreza, tendo o potencial de melhorar os rendimentos e poupanças dos seus utilizadores e, conseqüentemente, aumentar a acumulação de capital (Atieno, 2001; Beck, T. et al., 2008; Joesph Mubiru, 2012; Singer, 2006; Turvey e Xiong, 2017).

A inclusão financeira como conceito refere-se ao processo que assegura o acesso ao crédito adequado e a outros serviços financeiros por grupos vulneráveis, a custos e padrões razoáveis (Ambarkhane et al., 2014; Dev, 2006), permitindo-lhes melhorar o seu bem-estar (Allen et al., 2016; Chibba, 2009; Lenka e Sharma, 2017). Um dos méritos da

inclusão financeira é que possibilita aumentar o número de titulares de contas e o acesso ao crédito, permitindo que estas pessoas tenham dinheiro para gastar no consumo, poupança, educação e cuidados de saúde de família (Allen et al., 2016).

A literatura sobre inclusão financeira sublinha que o acesso aos recursos financeiros formais adequados, apropriados, equitativos e imparciais num país contribui para o crescimento económico e a criação de emprego, particularmente entre a população mais empobrecida, que está, geralmente, à margem da sociedade (Kasali et al., 2016; Lenka e Sharma, 2017). Isto porque o acesso a recursos financeiros permite aos indivíduos envolverem-se em vários tipos de atividades empresariais que criam oportunidades de emprego, não só para si, como também para outros (Fan e Zhang, 2017; Singer, 2006). Ao fazê-lo, os indivíduos financeiramente excluídos seriam capazes de superar a pobreza através da criação do autoemprego, de modo a garantirem um rendimento consistente (Swamy, 2014).

A transferência do desemprego para o autoemprego, através do empreendedorismo, foi identificada pelos decisores políticos como uma forma de reduzir o desemprego e criar novos empregos, a indivíduos desempregados, garantindo-lhes um padrão mínimo de vida decente (Caliendo e Künn, 2014; Ondřej Dvouletý e Lukeš, 2016). Esta conclusão é teoricamente enquadrada pela teoria do empreendedorismo por necessidade (Ondřej Dvouletý, 2017). O empreendedorismo por necessidade constitui uma alternativa aos indivíduos que não conseguem obter uma oportunidade no mercado de trabalho, evitando o desemprego (Caliendo e Künn, 2014; Ondřej Dvouletý, 2017; Udimal et al., 2020).

No entanto, para iniciar uma atividade económica ou negócio, não basta ter ideias e depender dos recursos próprios de que se dispõe. O mais certo é ter necessidade de recorrer a financiamento externo para conseguir concretizar o projeto (Udimal et al., 2020), sendo este o maior desafio para muitos indivíduos inspirados pelo espírito empreendedor (Musa e Kabuga, 2019).

Nos países em desenvolvimento, tanto os bancos públicos como privados dão prioridade às indústrias de média e grande dimensão na concessão de empréstimos, concentrando os seus fundos nos créditos a médio e longo prazo destas empresas, baseando-se no argumento de que os empréstimos a micro e pequenas empresas têm custos de transação elevados e não justificam o tempo e os esforços gastos na avaliação do projeto (Kasali et al., 2016). Assim, às micro e pequenas empresas, que são a maior esperança de transformação dos pobres, é negada a oportunidade de aceder ao crédito a taxas de juro acessíveis (Kasali et al., 2016). Neste sentido, os bancos comerciais

tradicionais falharam em satisfazer adequadamente a procura de crédito por parte de pessoas pobres que não podem oferecer garantias físicas, mas que, no entanto, podem ser dignos de crédito (Hollis e Sweetman, 1998a).

Face a estes problemas, surgiram várias iniciativas de política social que viajaram sob diferentes nomes: investimento social (Affleck e Mellor, 2005), finanças comunitárias ou finanças de desenvolvimento comunitário (L. Benjamin et al., 2004). As iniciativas mais conhecidas são as microfinanças (Honohan, 2004) e o microcrédito do Banco *Grameen* de Mohammad Yunus, no Bangladeche (Morduch, 1999).

As microfinanças, representam um método de inclusão financeira que procura integrar estes indivíduos excluídos no sistema financeiro formal, o que, por sua vez, fomenta a atividade económica, tal como a criação de novas empresas (Attanasio et al., 2015; Shahriar, Schwarz, e Newman, 2015). Foram implementadas para superar o fracasso do sistema bancário formal, ao oferecer pequenos empréstimos aos pobres, permitindo-lhes realizar atividades geradoras de rendimentos (Irobi, 2008).

Os serviços prestados pelo setor das microfinanças abrangem poupanças, crédito, seguros e outros serviços de desenvolvimento como a saúde, educação, capacitação humana, aquisição de competências e formação, sendo um fenómeno económico que aumenta o potencial dos grupos de baixo rendimento (Irobi, 2008; Kasali et al., 2016). Incluído nas microfinanças, está o microcrédito. O microcrédito refere-se a programas focados na pobreza, que inclui o ato de conceder empréstimos de pequenas quantias aos pobres e a outros mutuários ignorados pelos bancos comerciais, para a criação de autoemprego e rendimento. (Latifee, 2003; Sengupta e Aubuchon, 2008).

A inclusão financeira, através do microcrédito, pode favorecer as atividades empresariais através dos seguintes canais. Em primeiro lugar, a inclusão financeira, pode reduzir os custos iniciais para indivíduos que não conseguem obter o autofinanciamento ou financiamento externo (Klapper et. al, 2006). A inclusão financeira, permite às empresas estabelecidas a oportunidade de expansão (Beck et. al, 2006) e, por último, a inclusão financeira permite a estas empresas que tenham uma maior capacidade de inovar (Claessens e Laeven, 2003).

Portanto, o microcrédito tornou-se um instrumento necessário para servir estes indivíduos que não têm acesso ao crédito formal, permitindo-lhes criar e gerir os seus micro e pequenos negócios com o objetivo de gerar emprego (Sengupta e Aubuchon, 2008); e, ainda que controverso, de modo a facilitar o desenvolvimento nos países pobres e nas regiões mais pobres dos países mais ricos (Hollis e Sweetman, 1998a).

Essencialmente, podemos afirmar que o microcrédito tem um duplo objetivo: em primeiro lugar, permite a inclusão financeira dos mais pobres e vulneráveis. Em segundo lugar, contribui para uma melhor recolha das poupanças destas pessoas, injetando-as novamente no circuito económico. Assim, podemos considerar o microcrédito como uma ferramenta de inclusão social.

Para além do impacto positivo nas perspetivas dos participantes no mercado de trabalho, sabe-se também que pode ser de grande importância no desenvolvimento regional, uma vez que tem um impacto positivo na criação de emprego e, consequentemente, no crescimento económico (Fritsch, 2008).

Além disso, os governantes dos países recentemente em desenvolvimento estão a incorporar a inclusão financeira nas suas estratégias para alcançar os Objetivos de Desenvolvimento Sustentáveis (ODS), que envolve a erradicação da pobreza até à data prevista de 2030.

4.4. O microcrédito e os Objetivos de Desenvolvimento Sustentáveis

Os ODS, adotados em 2015 pela Organização das Nações Unidas (ONU), com a adesão de 193 países, visam acabar com a pobreza humana, em todas as suas formas no mundo. Os Estados Membros reconhecem que acabar com a pobreza e outras privações deve ser acompanhado de estratégias que melhorem a saúde e a educação, reduzam as desigualdades e estimulem o crescimento económico (U. Nations, 2015).

Sem dúvida, alcançar os ODS não é uma tarefa fácil e requer a cooperação global, entre outros, de governos, sector privado, organizações da sociedade civil. Um dos mecanismos-chave neste quadro de cooperação é a inclusão financeira, que proporciona às famílias o acesso a serviços financeiros, definido como uma necessidade básica (World Bank, 2011)

Os ODS, por si, não incluem a inclusão financeira como um objetivo. No entanto, a inclusão financeira pode ter um efeito direto na realização de alguns dos objetivos dos ODS, tais como erradicar a pobreza e a fome, melhorar a educação e reduzir as desigualdades.

Diversos autores provam que pode ser estabelecida uma relação direta entre a inclusão financeira e a realização de alguns ODS, desde que todos os grupos da sociedade, particularmente os mais pobres e vulneráveis, possam ter acesso ao crédito.

A inclusão financeira pode ajudar a alcançar o primeiro ODS, que consiste na erradicação da pobreza, declarando explicitamente que os mais pobres e vulneráveis devem ter direitos iguais de acesso aos serviços financeiros, incluindo o microfinanciamento (U. Nations, 2015). Por exemplo, Lash (2008) e Park e Mercado (2015), expõem que o desenvolvimento financeiro é um bom indicador do crescimento económico, que, por sua vez, origina um aumento nos rendimentos dos mais pobres, provocando, em seguida, uma redução na pobreza e na desigualdade dos rendimentos. De igual modo, em muitos países, a falta de acesso a serviços financeiros, incluindo crédito formal, pode criar armadilhas de pobreza que forcem as pessoas a permanecerem pobres (World Bank, 2011).

Por exemplo, Banerjee et al. (2015) mostram que a inclusão financeira estimula o empreendedorismo e a inovação, conduzindo à criação de novas empresas, significando mais empregos e crescimento económico. Seguindo esta linha de raciocínio, a concessão de crédito a pessoas com potencial e vontade empreendedora e a micro e pequenas empresas é também relevante para o oitavo ODS, que visa promover o crescimento económico inclusivo e sustentável, e o trabalho digno para todos; e, de igual modo, para o nono ODS, que visa promover a industrialização e a inovação sustentável (U. Nations, 2015).

O segundo ODS, que visa erradicar a fome, promover a segurança alimentar, melhorar a nutrição, também pode beneficiar com a inclusão financeira na sua concretização. Ao apoiar a concretização de iniciativas criadoras de riqueza e de emprego, permite aos seus beneficiários investirem mais, o que, por sua vez, aumenta os rendimentos, resultando num reforço de segurança alimentar. Estes argumentos são apoiados por Yu et al (2020) na China, Al-Mamun e Mazumder (2015) na Malásia, Teng et al. (2011) no Camboja, Alam e Azad (2021) na Etiópia e Misango e Ongiti (2013) no Quênia.

Em muitos países, a educação e a formação de competências exigem o investimento financeiro dos indivíduos. Assim, a disponibilidade de recursos proporcionará aos indivíduos os meios adequados para investir em oportunidades educacionais, não só para si, como também para todo o agregado familiar. Teng et al. (2011) citam que o aumento do rendimento permitiu aos agregados familiares do Camboja garantir a educação dos filhos na escola, dando-lhes ainda a oportunidade de receberem formação. Este argumento vai de encontro ao quarto ODS, que visa garantir o acesso à educação inclusiva, de qualidade, e equitativa, e promover oportunidades de aprendizagem ao longo da vida de todos (U. Nations, 2015).

O empoderamento feminino tornou-se um objetivo político, como um fim para si próprio e como um meio para alcançar outros objetivos de desenvolvimento. O quinto ODS visa promover a igualdade de género e empoderamento das mulheres (U. Nations, 2015). À semelhança dos ODS anteriormente identificados, a inclusão financeira de igual modo pode promover o empoderamento das mulheres. Ashraf et al. (2010) concluíram que o acesso a serviços financeiros dá às mulheres um maior controlo sobre as suas finanças e aumenta o seu poder de negociação no agregado familiar, o que reduz a desigualdade de género. Pode igualmente conduzir a resultados positivos e produtivos, uma vez que as finanças controladas pelas mulheres são gastas no bem-estar e necessidades do agregado familiar (Misango e Ongiti, 2013; Teng et al., 2011). Irobi (2008) concluiu que a inclusão financeira das mulheres, para além do aumento do rendimento, melhorou o estatuto destas mulheres e as suas condições políticas e sociais.

4.5. Fatores que influenciam o acesso ao crédito

Teoricamente, o acesso ao crédito pode ser definido como o fenómeno do lado da oferta dos mercados de crédito. De facto, são os credores que decidem se os mutuários podem ou não aceder ao crédito com base na informação disponível sobre estes (Zeller, 1994). Nesta definição de acesso ao crédito por Zeller (1994), pode-se deduzir que o acesso ao crédito é influenciado por algumas características dos empreendedores e por algumas características institucionais das IC. Assim, para ter acesso ao crédito, estes indivíduos devem necessariamente cumprir algumas condições impostas pelas entidades credoras.

Vários estudos têm sido realizados a nível internacional sobre os fatores que influenciam o acesso ao crédito. Educação, género e dimensão do agregado familiar são alguns dos fatores que tornam o empréstimo acessível aos pobres (Isaga, 2018; Kasali et al., 2016; Li, Gan, e Hu, 2011; Ouattara et al., 2020; Owusu, 2017). De facto, mais investigadores identificaram variáveis como idade, estado civil, experiência na área, o facto de possuir capital inicial como um impulso para a acessibilidade do crédito e, eventualmente, facilitar a redução da pobreza (Duy, D'Haese, Lemba, Hau, e D'Haese, 2012; Mohamed, 2003; Musa e Kabuga, 2019), entre outros.

Kacem e Zouari (2013) analisaram os fatores socioeconómicos que explicam o acesso ao microcrédito na Tunísia. Os resultados sugerem que o nível de educação é um fator determinante no acesso ao microcrédito, sugerindo que quanto maior o nível de educação,

maior a probabilidade de acesso ao microcrédito. Este resultado é semelhante ao encontrado no distrito de Sassandra-Marahoué, na Costa de Marfim (Ouattara et al., 2020), na China (Li et al., 2011), na Tanzânia (Isaga, 2018) e no distrito de Afigya Kwabre, no Gana (Owusu, 2017).

Resultados contraditórios foram encontrados no Vietname, no Delta do Mekong (Duy et al., 2012); na zona sudoeste da Nigéria (Kasali et al., 2016) e no Zanzibar (Mohamed, 2003), na medida que a educação tem um efeito negativo no acesso ao microcrédito, sugerindo que os serviços de crédito para as zonas em estudo visam as pessoas pobres e vulneráveis, sendo a maioria dos seus beneficiários pessoas com baixos níveis de educação. Na Bolívia, o nível de educação mostrou-se como não significativo (Díaz Quevedo, 2008).

Para alguns autores, o género influencia a probabilidade do acesso ao microcrédito, embora existam diferentes perspetivas sobre o efeito que esta variável tem no acesso ao microcrédito. Para Kacem e Zouari (2013) e Kasali et al. (2016), a variável género mostra-se não significativa: o facto de ser homem ou mulher não influencia a probabilidade de acesso aos serviços financeiros, concluindo que não existe discriminação entre homens e mulheres por parte das IC nas zonas em estudo. No entanto, este resultado é contraditório ao encontrado no norte do Gana por Benjamin et al. (2015), no distrito de Sassandra-Marahoué; na Costa de Marfim, por Ouattara et al. (2020); na Tanzânia, por Isaga (2018); e na Bolívia, por Díaz Quevedo (2008), onde existe uma relação negativa entre o género e o acesso ao microcrédito, sendo as mulheres mais suscetíveis de ter acesso ao microcrédito. Esta relação inverte-se nos estudos realizados por Li et al. (2011b), Mohamed (2003) e Owusu (2017), na medida que os autores afirmam que a probabilidade de as mulheres acederem ao microcrédito, nas zonas em estudo, é inferior à dos homens.

A idade, de igual modo, é um fator significativo no acesso ao microcrédito. Kasali et al. (2016) defende que o aumento de um ano na idade do empreendedor aumenta a probabilidade do acesso ao crédito por um fator de 1,035, mantendo os restantes fatores constantes. No entanto, Díaz Quevedo (2008), Mohamed (2003), Owusu (2017) e Mitra e Prodhan (2018) apresentam uma relação negativa entre a idade e o acesso ao crédito: quanto mais idade o candidato tiver, menor a probabilidade de obter um empréstimo.

Relativamente à composição do agregado familiar, Kasali et al. (2016), Li et al. (2011b) e Owusu (2017) revelam que a composição do agregado familiar afeta negativamente o acesso ao microcrédito, possivelmente porque famílias de maior dimensão tendem a ter uma baixa capacidade de reembolso resultante do menor

rendimento *per capita* esperado no futuro, reduzindo, assim, a probabilidade de contrair empréstimos.

A variável estado civil não tem significância, o que implica que ser casado ou solteiro não é um fator de decisão nos estudos realizados por Mohamed (2003) e Owusu (2017). No entanto, para Duy et al. (2012) e Kiplimo et.al (2015), o estado civil está positivamente relacionado com o acesso ao crédito e negativamente relacionado no estudo de Kasali et al. (2016).

A experiência ou habilidades do empreendedor foi, de igual modo, considerada nos estudos de Musa e Kabuga (2019) e de Owusu (2017) que concluíram que esta variável tem um efeito positivo no acesso ao microcrédito. Para Kasali et al. (2016), esta variável tem um efeito negativo, na medida que reduz a probabilidade de acesso ao microcrédito.

Kacem e Zouari (2013) destacam ainda que a ausência de garantia é o principal obstáculo no acesso ao microcrédito. De igual forma, no estado de Katsina, na Nigéria, a exigência de garantia e do plano de negócios diminui significativamente a capacidade no acesso ao microcrédito, enquanto o acesso a empréstimos sem juros contribui positivamente para o acesso ao microcrédito (Musa e Kabuga, 2019).

Por fim, o facto de o empreendedor possuir algum capital inicial mostrou-se também um fator importante no estudo de Musa e Kabuga (2019), pois permite aos empreendedores aumentarem a sua capacidade no acesso ao crédito. Li et al. (2011) apresenta um resultado contraditório, esclarecendo que pessoas com capital podem ter menos restrições orçamentais e, portanto, menos probabilidade de contrair um empréstimo.

CAPÍTULO V — MÉTODO

Nesta investigação, foram utilizados dados de fontes primárias cedidas pela DRAIC para o período de 2007 a 2020.

5.1. Modelo de Regressão Logística

Com o objetivo de identificar os fatores que determinam o acesso ao RAMB na RAA, foi adotado o Modelo de Regressão Logística Binária, sendo um dos modelos normalmente utilizado na literatura (Li et al., 2011; Vizhñay e Samaniego, 2019).

Os modelos dicotómicos são utilizados para explicar fenómenos cujas manifestações (modalidades ou realizações) assumem valores discretos. São modelos em que a variável dependente (ou o fenómeno estudado) só pode assumir dois valores possíveis: 0 ou 1 (Li et al., 2011).

A variável dependente em estudo, y_i , é uma variável binária aleatória que verifica $y_i = 1$, se a IC aprovou a candidatura e $y_i = 0$, caso contrário. Para cada indivíduo, x_i é um conjunto de características correspondentes ao indivíduo i .

Os modelos para determinar a probabilidade de ocorrência de um evento dado um conjunto de características x_i , $P(y_i = 1|x_i)_i$ podem ser derivados com base numa variável latente y_i^* que não é observável e que verifica:

$$y_i^* = \beta'x_i + \varepsilon_i, \quad (1)$$

Onde β é um conjunto de parâmetros desconhecidos e ε_i é uma variável aleatória não observada. É suposto que,

$$y_i = 0 \text{ se } y_i^* > 0 \text{ e } y_i = 1 \text{ caso contrário.}$$

Então,

$$P(y_i = 0|x_i) = P(\varepsilon_i > -\beta'x_i) = 1 - P(\varepsilon_i \leq -\beta'x_i) \quad (2)$$

Quando ε_i segue uma distribuição de probabilidade Logística, com função de distribuição acumulada dada por $\Lambda(Z) = \frac{\exp(Z)}{1+\exp(Z)}$, estamos perante o modelo Logit.

A função verosimilhança é, então, dada por:

$$\log L = \sum_{i=1}^n \{(1 - y_i) \log[1 - \Lambda(\beta'x_i)] + y_i \log[\Lambda(\beta'x_i)]\} \quad (3)$$

5.2. Modelo com seleção de amostra

A seleção da amostra ocorre quando fatores não observados, que influenciam o processo de interesse, ajudam a determinar se esse processo é observado. Quando isso ocorre, os valores da variável dependente para observações de variáveis não censuradas são sistematicamente não representativos da população estudada (Barros e Machado, 2010)

Está-se perante um problema de seleção de amostra quando apenas se observa y para um subconjunto da população. A regra que determina se y é observada não depende diretamente do valor de y . No caso em questão, só é observável o montante de financiamento aprovado.

A forma de como este problema é tratado na literatura consiste em adicionar ao modelo uma equação de seleção da população em estudo. Assim, o modelo é composto pelas seguintes equações:

$$y_i = \beta'x_i + \varepsilon_i \quad (4)$$

$$s_i = \gamma'z_i + v_i \quad (5)$$

Onde

y_i representa o montante de investimento aprovado, e

x_i é um vetor de variáveis que explicam o montante de investimento aprovado.

$s_i = 1$ quando se observa y_i , ou seja, quando o projeto é aprovado e zero caso contrário

z_i é um vetor de variáveis que explicam o facto de o projeto ser aprovado

O método de correção de seleção de amostra é conhecido como o método Heckit, e foi desenvolvido por Heckman (1976). Consiste nas seguintes fases:

- 1) Utilizando as n observações na amostra, estimar o seguinte modelo Probit $P(s_i = 1|z_i) = \Phi(\gamma'z_i)$, obtendo-se as estimativas de $\hat{\gamma}$ e calculando o inverso o rácio de Mills $\hat{\lambda}_i = \lambda(\gamma'z_i)$.
- 2) Utilizando a amostra seleccionada, ou seja, as observações para as quais $s_i = 1$, estimar a regressão de y_i em x_i e $\hat{\lambda}_i$.

5.3. Amostra

Os dados primários foram cedidos pela DRAIC, que correspondem a todos os processos aprovados e não aprovados pelas IC, durante o período de 2007 a 2020.

Conforme a Tabela 1, verifica-se que o total de processos aprovadas em CC totalizam as 164 candidaturas. No entanto, à data de 31 de dezembro de 2020, continuavam a aguardar decisão das IC 11 candidaturas. Assim sendo, e para efeitos deste estudo, estas candidaturas não foram contabilizadas na amostra por estarem ainda a aguardar a última fase do processo. Face ao exposto, foi utilizada uma amostra de 153 processos que passaram por todas as fases do RAMB em toda a RAA.

Por último, a idade média dos candidatos que passaram por todas as fases do processo é de 34,56 anos. Isto indica claramente que os candidatos elegíveis ao RAMB se encontram em idade ativa de trabalho.

5.3.1. Processos enviados para as instituições de crédito

Atendendo à Tabela 7, verifica-se que foram enviadas para as IC um total de 153 candidaturas. Do total das candidaturas enviadas, 68,6 % tiveram um parecer positivo, ou seja, foram aprovadas e financiadas, sendo que as restantes 31,4 % tiveram um parecer negativo.

Tabela 7: Processos enviados para as Instituições de Crédito

Decisão da Instituição de Crédito	Frequência	Percentagem
Aprovados	105	68,6 %
Não Aprovados	48	31,4 %
Total	153	100 %

Fonte: DRAIC — Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade

5.3.2. Distribuição por género

Relativamente à distribuição por género, e atendendo à Tabela 8, verifica-se que a maioria das candidaturas propostas para aprovação e financiamento são de indivíduos do sexo masculino, 79 candidaturas, sendo as restantes 64 candidaturas provenientes de indivíduos do sexo feminino. Destaca-se que candidaturas com a entidade jurídica de sociedades não estão contempladas nesta amostra.

Quanto às candidaturas aprovadas pelas IC, 57 processos, que correspondem a 59 % do total das candidaturas aprovadas, são de candidatos do sexo masculino e as restantes, 40 processos, o equivalente a 41 % do total de aprovações de indivíduos do sexo feminino.

Para as candidaturas não aprovadas, a maioria recaiu sobre os candidatos do sexo feminino, que apresentam uma taxa de recusa de financiamento de 52 % do total de candidaturas não aprovadas, 24 candidaturas, contra os 22 processos não aprovados de indivíduos do sexo masculino, o equivalente a 48 % do total de não aprovações.

Tabela 8: Distribuição por género

Género	Decisão do Banco				Total
	Aprovado	Percentagem	Não Aprovado	Percentagem	
Masculino	57	59 %	22	48 %	79
Feminino	40	41 %	24	52 %	64
Total	97	100 %	46	100 %	143

Fonte: DRAIC — Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade

5.3.3. Distribuição geográfica

Quanto à distribuição geográfica, e conforme a Tabela 9, verifica-se que a percentagem de aprovações no Grupo Oriental é superior à dos restantes Grupos.

Na ilha de São Miguel, foram aprovadas 71 candidaturas, 68 % do total das aprovações, e 27 processos não aprovados, o equivalente a 56 % do total de candidaturas não aprovadas. A ilha de Santa Maria conta com 13 processos aprovados, 12 % do total das aprovações, sendo que o número de candidaturas não aprovadas cifra-se nos 6 processos, ou seja, 13 % do total de candidaturas não aprovadas.

No Grupo Central, os números de aprovações atingiram as 20 candidaturas, distribuídas pelas ilhas da Terceira, São Jorge, Pico e Faial. Na ilha Terceira, o número de processos aprovados corresponde a 10 % do total das candidaturas aprovadas, 10 processos. São Jorge e Pico contam com 4 candidaturas aprovadas, 2 por ilha, correspondendo a 2 % do total das candidaturas aprovadas. Na ilha do Faial, o número de processos aprovados e financiados correspondem a 6 % do total de candidaturas aprovadas, o equivalente a 6 candidaturas.

Relativamente às candidaturas não aprovadas, no Grupo Central verifica-se a recusa de financiamento a 14 candidaturas, distribuídas pelas ilhas Terceira e Faial.

Na ilha Terceira, contabilizaram-se 11 candidaturas não aprovadas, 23 % do total de candidaturas não aprovadas, enquanto na ilha do Faial, o número de processos não aprovados foram de 3 processos, correspondendo a 6 % do total das candidaturas não aprovadas.

Ainda no Grupo Central, e para as ilhas de São Jorge e Pico, não se registaram recusas de financiamento.

Por último, no Grupo Oriental, na ilha das Flores regista-se 1 candidatura aprovada, correspondendo a 1 % das candidaturas aprovadas e 1 processo não aprovado, o que equivale a 2 % do total das candidaturas não aprovadas.

Tabela 9: Distribuição por ilha

Ilha	Decisão do Banco				Total
	Aprovado	Percentagem	Não Aprovado	Percentagem	
Santa Maria	13	12 %	6	13 %	19
São Miguel	71	68 %	27	56 %	98
Terceira	10	10 %	11	23 %	20
São Jorge	2	2 %	0	0 %	3
Pico	2	2 %	0	0 %	2
Faial	6	6 %	3	6 %	9
Flores	1	1 %	1	2 %	2
Total	105	100 %	48	100 %	153

Fonte: DRAIC — Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade

5.3.4. Distribuição por setor de atividade

Quanto à distribuição por setor de atividade, e atendendo à Tabela 10, verifica-se que o maior número de candidaturas apresentadas às IC tinha como setor de atividade os Serviços, 55 candidaturas; para a área do Comércio, 45 candidaturas; e, por último, 32 processos na área da Restauração.

Para as restantes 21 candidaturas, estas estão distribuídas pelos seguintes setores: Turismo, com 7 candidaturas; Agricultura, 6 candidaturas; Indústria, 5 candidaturas; e Hotelaria, 2 candidaturas.

Atendendo ainda à Tabela 10, constata-se que a maioria das candidaturas aprovadas tinha como setor de atividade principal a área dos Serviços, com 40 % do total das candidaturas aprovadas, 42 processos, seguindo-se o setor do Comércio, com 24

candidaturas, 23 % do total das aprovações, e o setor da Restauração, com 18 % do total de processos aprovados, 19 candidaturas.

Foram ainda aprovadas pelas IC 7 candidaturas no setor do Turismo, 7 % do total das candidaturas aprovadas; 6 processos no setor da Agricultura, 6 % do total das aprovações; 5 no setor da Indústria, 5 % do total das aprovações; e, por último, 2 processos no setor da Hotelaria, correspondendo a 2 % do total de candidaturas aprovadas.

Relativamente às candidaturas não aprovadas por recusa de financiamento, no setor do Comércio foi recusado financiamento a 21 candidaturas, correspondendo a 44 % do total de candidaturas não aprovadas; nos setores dos Serviços e Restauração, e para cada setor, foram recusadas 13 candidaturas, o equivalente a 27 % do total de processos não aprovados.

No setor da Hotelaria, conta-se com 1 candidatura não aprovada, correspondendo a 2 % do total de candidaturas não aprovadas.

Por último, não se verificam recusas de financiamento em candidaturas na área do Turismo, Agricultura e Indústria.

Tabela 10: Distribuição por atividade principal

Atividade Principal	Decisão do Banco				Total
	Aprovado	Percentagem	Não Aprovado	Percentagem	
Comércio	24	23 %	21	44 %	45
Serviços	42	40 %	13	27 %	55
Restauração	19	18 %	13	27 %	32
Turismo	7	7 %	0	0 %	7
Agricultura	6	6 %	0	0 %	6
Hotelaria	2	2 %	1	2 %	3
Indústria	5	5 %	0	0 %	5
Total	105	100 %	48	100 %	153

Fonte: DRAIC — Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade

5.3.5. Distribuição por prazo de amortização

Relativamente ao prazo de amortização, e consoante a Tabela 11, verifica-se que 79,1 % do total de candidaturas aprovadas, 83 candidaturas, apresentam um prazo de amortização de 7 anos, significando que o montante de investimento é superior a 10 000 € e inferior ou igual a 20 000 €, sendo a taxa de reprovação de 79 % do total de candidaturas não aprovadas, o equivalente a 38 processos.

Para as candidaturas que apresentam um prazo de amortização de 5 anos, com financiamento igual ou superior a 5 000 € e inferior a 10 000 €, verifica-se uma percentagem de aprovação de 16 % do total das candidaturas aprovadas, 17 processos, e uma recusa de financiamento a 9 processos, correspondendo a 19 % do total de candidaturas não aprovadas.

Por último, e para as candidaturas que apresentam um prazo de amortização de 4 anos, com o financiamento igual ou superior a 1 000 € e inferior a 5 000 €, o número de processos aprovados foram de 5 processos, correspondendo a 5 % do total de candidaturas aprovadas, sendo que a sua taxa de reprovação se situa nos 2 % do total de candidaturas não aprovadas, o equivalente a 1 processo.

Tabela 11: Distribuição por prazo de amortização

Prazo de amortização	Decisão do Banco				Total
	Aprovado	Percentagem	Não Aprovado	Percentagem	
4 anos	5	5 %	1	2 %	6
5 anos	17	16 %	9	19 %	26
7 anos	83	79 %	38	79 %	121
Total	105	100 %	48	100 %	153

Fonte: DRAIC — Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade

5.3.6. Distribuição por situação profissional

Quanto à distribuição por situação profissional do candidato, através da Tabela 12 verifica-se que a maioria das candidaturas apresentadas às IC são de pessoas que se encontram em situação de desemprego, 133 candidaturas. As restantes 20 candidaturas estão divididas, equitativamente, entre os ENI e sociedades.

Relativamente às candidaturas apresentadas por indivíduos desempregados, verifica-se que 89 processos foram aprovados pelas IC, correspondendo a 85 % do total das candidaturas aprovadas, sendo o número de candidaturas não aprovados de 44, o equivalente a 92 % do total dos processos não aprovados.

Para os ENI e Sociedades, ambos contam com 8 processos aprovados, o que equivale a 8 % do total das candidaturas aprovadas, sendo o número de candidaturas não aprovadas de 2 para cada, correspondendo a 4 % do total de processos não aprovados.

Tabela 12: Distribuição por situação profissional

Situação profissional	Decisão do Banco				Total
	Aprovado	Percentagem	Não Aprovado	Percentagem	
Desempregado	89	85 %	44	92 %	133
ENI	8	8 %	2	4 %	10
Sociedade	8	8 %	2	4 %	10
Total	105	100 %	48	100 %	153

Fonte: DRAIC — Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade

5.3.7. Distribuição por experiência profissional

Relativamente à experiência do candidato no setor de atividade, e conforme a Tabela 13, verifica-se que 127 indivíduos possuíam experiência na área de negócio a desenvolver, enquanto os restantes 26 indivíduos não detinham qualquer experiência na área de negócio a desenvolver.

Do total das candidaturas aprovadas, 98 % dos candidatos, 103 candidaturas, possuía experiência na área de negócio a desenvolver, enquanto os restantes 2 % não detinham qualquer tipo de experiência.

Relativamente aos processos não aprovados, foi recusado o financiamento a 24 candidatos com experiência na área de negócio a desenvolver, correspondendo a um total de 50 % das candidaturas não aprovadas, sendo este resultado idêntico aos indivíduos que não detinham qualquer experiência na área de negócio.

Tabela 13: Distribuição por experiência na área

Experiência na área	Decisão da Instituição de Crédito				Total
	Aprovado	Percentagem	Não Aprovado	Percentagem	
Sim	103	98 %	24	50 %	127
Não	2	2 %	24	50 %	26
Total	105	100 %	48	100 %	153

Fonte: DRAIC — Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade

5.3.8. Distribuição por estado civil

Conforme a Tabela 14, a maioria das candidaturas apresentadas, 80 candidaturas, pertencem a indivíduos com o estado civil de casado ou em união de facto. As restantes 63 candidaturas são de indivíduos cujo estado civil é de solteiro ou divorciado. Salienta-

se que candidaturas apresentadas sob a forma jurídica de sociedade não estão contempladas nesta amostra.

Observa-se ainda que, para os indivíduos casados ou em união de facto, a percentagem de aprovação e de não aprovações por parte das IC é superior à percentagem de aprovação e não aprovações dos indivíduos solteiros ou divorciados.

Assim, e para as candidaturas aprovadas, 57 % do total das candidaturas aprovadas, 55 processos, provieram de indivíduos com estado civil de casado ou em união de facto, sendo que os restantes 42 processos, 43 % do total das candidaturas aprovadas, foram apresentadas por indivíduos solteiros ou divorciados.

Relativamente às candidaturas não aprovadas, 54 % do total das candidaturas não aprovadas, 25 candidaturas, são de indivíduos casados ou em união de facto, enquanto os restantes 21 processos, 46 % do total das candidaturas não aprovadas, são de candidatos solteiros ou divorciados.

Tabela 14: Distribuição por estado civil

Estado civil	Decisão do Banco				Total
	Aprovado	Percentagem	Não Aprovado	Percentagem	
Solteiro, Divorciado	42	43 %	21	46 %	63
Casado, União de facto	55	57 %	25	54 %	80
Total	97	100 %	46	100 %	143

Fonte: DRAIC — Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade

5.3.9. Distribuição por grau de escolaridade

Segundo a Tabela 15, a maioria dos candidatos ao RAMB possui o 3.º ciclo, tendo sido analisadas pelas IC 50 candidaturas, cujos candidatos eram detentores do 3.º ciclo. Seguem-se os indivíduos com o Ensino Secundário, com 49 candidaturas, e o 2.º ciclo com 23 candidaturas.

Relativamente a indivíduos com o Ensino Superior, foram analisadas 13 candidaturas, e 8 candidaturas de indivíduos com o 1.º ciclo.

Uma vez mais, todas as candidaturas apresentadas sob a forma jurídica de sociedade não foram contempladas nesta amostra.

Para as aprovações, a maior percentagem de aprovações incide sobre os indivíduos com o Ensino Secundário, com 38 candidaturas aprovadas, correspondendo a 39 % do

total das candidaturas aprovadas. Seguem-se os candidatos com o 3.º ciclo, verificando-se 32 aprovações, o equivalente a 33 % do total das candidaturas aprovadas.

As restantes 27 candidaturas estão distribuídas pelos candidatos com o 2.º ciclo, tendo sido aprovados 13 processos, 13 % do total das candidaturas aprovadas, seguindo-se os indivíduos com o Ensino Superior, com 12 processos aprovados, o equivalente a 12 % do total das candidaturas aprovadas. Por último, 2 candidaturas aprovadas para os candidatos com o 1.º ciclo, correspondendo a 2 % do total dos processos aprovados.

Quanto às candidaturas não aprovadas, ou recusa de financiamento, as candidaturas apresentadas por indivíduos com o 3.º ciclo, apresentam uma maior percentagem de recusa de financiamento, que corresponde a 39 % do total das candidaturas não aprovadas, 18 candidaturas, seguindo-se os candidatos com o Ensino Secundário, com 11 processos não aprovados, correspondendo a 24 % do total das candidaturas não aprovadas.

As restantes 17 candidaturas estão distribuídas pelos indivíduos com o 2.º ciclo, que contabilizam 10 candidaturas não aprovadas, 22 % do total das candidaturas não aprovadas, seguindo-se os indivíduos com o 1.º ciclo, com 6 processos não aprovados, 13 % do total das candidaturas não aprovadas. E, por último, indivíduos com o Ensino Superior contam com 1 candidatura não aprovada, 2 % do total das candidaturas não aprovadas.

Tabela 15: Distribuição por grau de escolaridade

Grau de escolaridade	Decisão do Banco				Total
	Aprovado	Percentagem	Não Aprovado	Percentagem	
1.º Ciclo	2	2 %	6	13 %	8
2.º Ciclo	13	13 %	10	22 %	23
3.º Ciclo	32	33 %	18	39 %	50
Ensino Secundário	38	39 %	11	24 %	49
Ensino Superior	12	12 %	1	2 %	13
Total	97	100 %	46	100 %	143

Fonte: DRAIC — Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade

5.3.10. Distribuição por composição do agregado familiar

Atendendo à Tabela 16, verifica-se que o maior número de candidaturas analisadas pelas IC pertence a candidatos cujo agregado familiar é composto por 3 elementos, 52 candidaturas; seguindo-se os solteiros ou divorciados, cujo agregado familiar é composto por 1 elemento, com 49 candidaturas.

Para os candidatos cujo agregado familiar é composto por 4 elementos, foram analisadas 25 candidaturas. Seguem-se as candidaturas apresentadas por indivíduos com um agregado familiar de 2 pessoas, 15 candidaturas, e 2 candidaturas por sujeitos cujo agregado familiar é composto por 5 elementos.

Relativamente às aprovações, verifica-se que o maior número de aprovações recaiu sobre os candidatos com um agregado familiar de 3 elementos, 37 candidaturas aprovadas, correspondendo a 38 % do total de candidaturas aprovadas, seguindo-se os solteiros ou divorciados, com 33 % do total das aprovações, 32 candidaturas.

Para os indivíduos com o agregado familiar composto por 4 elementos, verifica-se o total de 15 candidaturas aprovadas, o equivalente a 15 % do total de aprovações.

Para o agregado familiar composto por 2 elementos, foram aprovadas 12 candidaturas, correspondendo a 12 % do total de candidaturas aprovadas e, por último, 2 candidaturas financiadas para os agregados compostos por 5 elementos, correspondendo apenas a 1 % do total de candidaturas aprovadas.

Quanto à recusa de financiamento, verifica-se que o maior número de processos não aprovados recaíram sobre os indivíduos solteiros ou divorciados, que representa uma percentagem de 37 % do total das candidaturas não aprovadas, 17 processos, seguindo-se por indivíduos cujo agregado familiar é composto por 3 elementos, com 15 candidaturas não aprovadas, correspondendo a 33 % do total das candidaturas não aprovadas.

Para os agregados familiares compostos por 4 elementos, o número de processos não aprovados foram de 10 processos, 22 % do total de não aprovações. Foi ainda recusado financiamento a 3 candidaturas apresentadas por indivíduos com um agregado familiar composto por 2 elementos e 1 candidatura, que representa 2 % do total de candidaturas não aprovadas, por um sujeito com um agregado familiar composto por 5 elementos.

Tabela 16: Distribuição por composição do agregado familiar

Composição do agregado familiar	Decisão do Banco				Total
	Aprovado	Percentagem	Não Aprovado	Percentagem	
1 elemento	32	33 %	17	37 %	49
2 elementos	12	12 %	3	7 %	15
3 elementos	37	38 %	15	33 %	52
4 elementos	15	15 %	10	22 %	25
5 elementos	1	1 %	1	2 %	2
Total	97	100 %	46	100 %	143

Fonte: DRAIC — Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade

5.3.11. Distribuição por capital inicial

Aos candidatos que apresentaram capital inicial, através da candidatura CPE-Premium, e segundo a Tabela 17, verifica-se que foram analisadas pelas IC um total de 39 candidaturas, tendo sido aprovadas 32 processos, correspondendo a 30 % do total das candidaturas aprovadas. Verifica-se ainda a recusa de financiamento de 7 candidaturas, o equivalente a 15 % do total de candidaturas não aprovadas.

Para os candidatos que não apresentaram qualquer tipo de capital inicial, foram financiados 73 projetos, correspondendo a 70 % das candidaturas aprovadas e recusado financiamento a 85 % do total de candidaturas não aprovadas, o equivalente a 41 candidaturas.

Tabela 17: Distribuição por capital inicial

Capital inicial	Decisão da Instituição de Crédito				Total
	Aprovado	Percentagem	Não Aprovado	Percentagem	
Sim	32	30 %	7	15 %	39
Não	73	70 %	41	85 %	114
Total	105	100 %	48	100 %	153

Fonte: DRAIC — Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade

5.3.12. Distribuição por créditos

Atendendo à Tabela 18, verifica-se que, do total das candidaturas analisadas pelas IC, 105 candidatos possuíam créditos (crédito à habitação, automóvel, entre outros), enquanto os restantes 48 não possuíam qualquer tipo de crédito.

Relativamente às candidaturas aprovadas, em 69 % do total das candidaturas aprovadas, 71 candidaturas, os candidatos possuíam créditos, enquanto os restantes 32 candidatos não possuíam qualquer tipo de crédito.

Para as candidaturas não aprovadas, 34 candidaturas, correspondendo a 71 % do total das candidaturas não aprovadas, os candidatos possuíam créditos, sendo que as restantes 16 candidaturas, 33 % os candidatos, não possuíam qualquer tipo de crédito.

Tabela 18: Distribuição por créditos

Créditos	Decisão da Instituição de Crédito				Total
	Aprovado	Percentagem	Não Aprovado	Percentagem	
Sim	71	69 %	34	71 %	105
Não	32	31 %	16	33 %	48
Total	103	100 %	48	100 %	153

Fonte: DRAIC — Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade

CAPÍTULO VI — RESULTADOS EMPÍRICOS

Foi realizada uma regressão logística para avaliar o impacto de uma série de fatores sobre a probabilidade de as IC aprovarem as candidaturas ao RAMB. O modelo contém oito variáveis independentes (experiência na área, créditos em dívida, comércio, restauração, estado civil, financiamento, idade até 35 anos e 1.º ciclo).

Os testes Omnibus dos coeficientes dos modelos, espelhados na Tabela 19, dão-nos uma indicação geral do desempenho do modelo, em relação ao que não tem nenhum dos preditores incluídos no modelo. O modelo completo, contendo todos os preditores, foi estatisticamente significativo. O modelo na Tabela 19 tem 8 graus de liberdade, um valor qui quadrado de: $\chi^2 = 93,67$ e a probabilidade $p = 0,00 < \alpha = 0,05$, indicando que o modelo conseguiu distinguir os indivíduos que beneficiaram e não beneficiaram do RAMB

Tabela 19: Testes Omnibus dos Coeficientes do Modelo

Testes Omnibus dos Coeficientes do Modelo				
		Chi-square	df	Sig.
	Step	93,674	8	0,00
Step 1	Block	93,674	8	0,00
	Model	93,674	8	0,00

O teste de ajuste do modelo é utilizado para compreender a variação na variável dependente explicada pela variação das variáveis predictoras. O método utilizado foi o pseudo de R^2 de Cox e Snell e pseudo de R^2 de Nagelkerke.

Atendendo à Tabela 20, a variação explicada na variável dependente baseada no modelo varia de 48,1 % a 64,1 %, dependendo se se faz referência aos métodos do R^2 de Cox e Snell ou R^2 de Nagelkerke, respetivamente. Sendo o R^2 de Nagelkerke uma modificação do R^2 de Cox e Snell, o valor de 0,641 significa que as oito variáveis independentes incluídas no modelo conseguem explicar a variabilidade da variável dependente em 64,1 %, enquanto o resto é explicado por outras variáveis não incluídas no modelo.

Tabela 20: R^2 de Cox e Snell e R^2 de Nagelkerke

Model Summary			
Step	-2 Log likelihood	Cox e Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	104,566 ^a	0,481	0,641

a. Estimation terminated at iteration number 6 because parameter estimates changed by less than ,001.

A Tabela 21 fornece os resultados da regressão do modelo final, incluindo o coeficiente de regressão logística (B); a estatística Wald, para testar a significância estatística; o nível de significância (Sig.) e o rácio das probabilidades (Exp (B)) para cada variável. Segundo os resultados, verifica-se que todas as variáveis influenciam significativamente a probabilidade de acesso ao RAMB.

Tabela 21: Classificação das variáveis independentes no modelo

		Variables in the Equation					
		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1^a	Experiência	4,758	0,919	26,815	1	0,000	116,564
	Créditos	-1,482	0,648	5,24	1	0,022	0,227
	Comércio	-1,923	0,608	10,011	1	0,002	0,146
	Restauração	-1,344	0,667	4,06	1	0,044	0,261
	Estado Civil	1,198	0,611	3,843	1	0,05	3,314
	Financiamento	-0,083	0,05	2,799	1	0,094	0,92
	Idade até 35 anos	-0,966	0,538	3,223	1	0,073	0,381
	1º Ciclo	-2,919	1,195	5,968	1	0,015	0,054

a. Variable(s) entered on step 1: Experiência na área, Créditos em dívida, Comércio, Restauração, Estado Civil, Financiamento, Idade até 35, 1º Ciclo

A análise apresentada até agora fornece resultados claros. No entanto, e antes de se fazer qualquer generalização, a robustez do modelo foi verificada, utilizando o modelo de seleção de amostras Heckman. Os resultados apresentados na Tabela 22 mostram-se muito semelhantes aos apresentados na Tabela 21. Todas as variáveis mostraram-se estatisticamente significativas. Além disso, não houve grandes alterações no nível de significância e os sinais mantiveram-se iguais em relação à regressão apresentada na Tabela 21.

Através do modelo de seleção de amostras Heckman, foi ainda possível identificar as variáveis que influenciam o montante de financiamento médio aprovado. As variáveis: experiência, estado civil e capital inicial influenciam positivamente o montante médio do financiamento aprovado, enquanto a variável comércio influencia negativamente o montante de financiamento médio.

Tabela 22: Modelo com seleção de amostra Heckman

Heckman selection model	Number of obs	=	143
(regression model with sample selection)	Censored obs	=	46
	Uncensored obs	=	97
	Wald chi2 (4)	=	583,97
Log likelihood = 996,9652	Prob > chi2	=	0,000

	Coef.	Std. Err	z	P> z	[95 % Conf. Interval]	
Financiamento						
Aprovado						
Experiência	11414,35	736,1493	15,51	0,000	9971,524	12857,18
Comércio	-2519,372	1089,002	-2,31	0,021	-4653,708	-384,8966
Estado Civil	1489,004	877,3109	1,70	0,090	-230,4943	3208,501
Capital	2886,41	953,0141	3,03	0,002	1018,537	4754,284
Decisão da IC						
Experiência	2,316516	0,3857601	6,01	0,000	1,56044	3,072592
Dívida	-0,8190601	0,3476005	-2,36	0,018	-1,500345	-0,1377757
Comércio	-1,044384	0,3178855	-3,29	0,001	-1,667429	-0,4213402
Restauração	-0,7573651	0,3507372	-2,16	0,031	-1,444797	-0,0699329
Estado Civil	0,4086023	0,316202	1,29	0,196	-0,2111423	1,028347
Idade até 35 anos	-0,710696	0,2822689	-2,52	0,012	-1,263932	-0,1574581
1º Ciclo	-1,474932	0,6482599	-2,28	0,023	-2,745498	-0,2043661
/athrho	0,4525736	0,3324952	1,36	0,173	-0,199105	1,104252
/Insigma	8,34038	0,0819276	101,8	0,000	8,179805	8,500956
rho	0,4240122	0,2727171			-0,1965151	0,8020212
sigma	4189,684	343,2507			3568,16	4919,468
lambda	1776,477	1220,231			-615,1321	4168,086
LR test of indep. eqns. (rho = 0):			chi2(1) = 1,92		Prob. > chi2 = 0,1659	

Atendendo à Tabela 21, os resultados indicam que a experiência tem uma influência positiva ($Wald = 26,81$, $df = 1$, $p = 0,000 < \alpha = 0,05$) com um nível de significância de 5 %. Isso implica que a cada ano de experiência adicional na área de negócio que o candidato pretende desenvolver, o rácio *odds* (divisão entre a probabilidade de sucesso e a probabilidade de insucesso) é multiplicado por 116,56. Este resultado é consistente com Musa e Kabuga (2019) e Owusu (2017), que observaram que o aumento da experiência aumenta a capacidade de os candidatos terem sucesso no acesso ao crédito, sendo assim

possível concluir que a experiência é um critério de seleção na aprovação das candidaturas ao RAMB. Na investigação de Kacem e Zouari (2013), os autores afirmam que as IC têm mais em conta as qualificações profissionais e antecedentes profissionais dos candidatos. Segundo a Tabela 22, verifica-se ainda que quando a experiência do candidato no setor de atividade que pretende desenvolver aumenta em 1 ano, o montante do financiamento médio aprovado aumenta em 11.414,35 €.

Na mesma linha, a idade é uma variável importante na tomada de decisão. O resultado obtido na variável “Idade até 35 anos” ($Wald = 3,223$, $df = 1$, $p = 0,073 < \alpha = 0,1$) mostrou-se estatisticamente significativo, indicando que os indivíduos com idade superior a 35 anos têm uma maior probabilidade de aceder ao RAMB quando comparado com os indivíduos com idade inferior a 35 anos. Por outras palavras, o modelo estima que para um ano de aumento na idade do indivíduo, a probabilidade de a IC aprovar a candidatura é aumentada por um fator de 1,035, mantendo os restantes fatores constantes, conforme se pode verificar na Tabela 21. Isso ocorre, possivelmente, porque os candidatos mais velhos possuem uma maior experiência na área de negócio a desenvolver, maiores aptidões na gestão do crédito e credibilidade junto dos credores, quando comparado com os candidatos mais novos, sendo este resultado apoiado pela investigação realizada por Kasali et al. (2016).

Para os candidatos que possuem créditos em dívida (crédito à habitação, crédito automóvel, entre outros), o resultado obtido na Tabela 21: $Wald = 5,24$, $df = 1$, $p = 0,022 < \alpha = 0,05$, indica que estes têm uma influência negativa no acesso ao RAMB, na medida que diminui a probabilidade no acesso ao crédito em um fator de 0,227, mantendo os restantes fatores constantes. Por outras palavras, candidatos sem créditos têm uma maior probabilidade de aceder ao RAMB do que candidatos com créditos. De facto, as IC querem ter a certeza de que o mutuário auferirá rendimentos suficientes que lhe permita ter capacidade de reembolsar o empréstimo. Sendo o RAMB uma dívida, origina mais uma obrigação para o candidato que, por sua vez, vê um decréscimo no rendimento. Nos casos de os rendimentos não serem proporcionais aos que as IC preveem, poderão não aprovar a candidatura, concluindo-se então que os créditos do candidato é um fator de seleção na aprovação das candidaturas.

Áreas de negócio no setor do Comércio e Restauração também são fatores de seleção na aprovação das candidaturas. Analisando a Tabela 21, os resultados obtidos: $Wald = 10,01$, $df = 1$, $p = 0,002 < \alpha = 0,05$ no setor do Comércio, e $Wald = 0,667$, $df = 1$, $p = 0,044 < \alpha = 0,05$, para o setor da Restauração, indicam que têm uma influência negativa,

influenciando o rácio *odds* em 0,146 e de 0,261 respetivamente. Tal como nos restantes países europeus, na RAA, as pessoas em situação de maior desfavorecimento demonstram uma maior tendência a instalarem-se em setores de mercado saturados (E. Commission, 2014). Ao instalarem-se em setores de mercado já saturados, poderá ser difícil para estes micro e pequenos negócios adquirirem uma quota de mercado suficiente que lhes permita auferir rendimentos suficientes para fazer face às suas obrigações. Através da Tabela 22, é possível verificar que o montante de financiamento médio aprovado das candidaturas no setor do Comércio é inferior em 2.519,37 € quando comparado com o montante do financiamento médio aprovado nos restantes setores de atividade.

À semelhança de Kiplimo et al. (2015), a variável estado civil é um critério de seleção no acesso ao crédito, na medida que influencia positivamente o resultado. Ser casado ou viver em união de facto, o rácio *odds* é influenciado em um fator de 3,314, mantendo os restantes fatores constantes, conforme se verifica na Tabela 21. Indivíduos casados ou em união de facto têm maior probabilidade de verem as suas candidaturas aprovadas do que as candidaturas apresentadas por indivíduos solteiros ou divorciados. Sekyi (2017) afirma que as IC consideram os casais dignos de crédito pelo facto de serem menos flexíveis e os empréstimos podem ser formulados em nome de ambos. Na ótica de Ferede (2012), o autor afirma que as IC preferem os casais devido ao seu respeito e estabilidade social. Verifica-se ainda, na Tabela 22, que nos casos em que os candidatos cujo estado civil seja casado ou em união de facto, o financiamento médio aprovado é superior em 1.489,00 € quando comparado com o financiamento médio aprovado dos candidatos solteiros ou divorciados.

Relativamente ao montante de financiamento solicitado, e tendo em conta um nível de significância de 10 % ($Wald = 2,799$, $df = 1$, $p = 0,094 < \alpha = 0,1$), o modelo indica que quanto maior o valor do financiamento solicitado, menor será a probabilidade de a candidatura ser aprovada. Camino e Cardone (2015) e Gregory et.al (2005) são da opinião que o acesso limitado ao crédito se deve a assimetrias de informação, que resulta na dificuldade das IC em avaliar os projetos e ter a certeza que podem gerar fluxos de caixa suficientes para cumprir as suas obrigações, enquanto Bernini e Montagnoli (2017) justificam que resulta da sensibilidade dos negócios às flutuações económicas e à volatilidade nos rendimentos.

A variável 1.º ciclo, e para os resultados obtidos, $Wald = 5,968$, $df = 1$, $p = 0,015 < \alpha = 0,05$, indica que quanto maior o nível de escolaridade do candidato, maior a probabilidade de a candidatura ser aprovada pela IC. Ter um nível de educação mais

elevado aumenta a probabilidade no acesso ao RAMB em um fator de 0,054, mantendo os restantes fatores constantes. Um bom nível de educação permite ao candidato ler, compreender os termos e condições dos termos do contrato e ajuda-o a preencher com precisão os documentos de candidatura. É ainda provável que candidatos com um maior nível de educação possuam um grau de literacia financeira mais elevado, e quanto mais instruído for o candidato, maiores aptidões e conhecimentos são adquiridos em matéria de Gestão e Finanças. Nos estudos realizados por Isaga (2018), Kacem e Zouari (2013), Mitra e Prodhan (2018), Kiplimo et al (2015), Li et al (2011), Mitra e Prodhan (2018), Owusu (2017) e Ouattara et al. (2020), a educação é, de igual modo, um critério de seleção na concessão de crédito.

Atendendo a Tabela 22, verifica-se ainda que candidatos que apresentam em simultâneo a candidatura ao CPE-PREMIUM, o financiamento médio aprovado é superior em 2.886,41 € quando comparado com as candidaturas de candidatos que não apresentem capital inicial.

Por último, as variáveis: género, localização geográfica, prazo de amortização, situação profissional e composição do agregado familiar foram testadas, não se mostrando estatisticamente relevantes.

CAPÍTULO VII — CONCLUSÕES

O objetivo desta investigação consistiu em determinar os fatores de acesso ao RAMB na RAA. Em geral, os resultados deste estudo são consistentes com alguns resultados de investigações no terreno. Os resultados extraídos do Modelo de Regressão Logística Binária e do Modelo com Seleção de Amostra Heckman concluíram que o acesso ao RAMB é significativamente influenciado pela experiência, créditos, setores de atividade (Comércio e Restauração), estado civil, idade e nível de escolaridade. Foi ainda possível concluir que a experiência, o estado civil e o capital inicial são fatores significativos que influenciam positivamente o montante médio do financiamento aprovado, enquanto o setor do comércio tem uma influência negativa no montante médio do financiamento aprovado.

Nota-se que continua a haver candidatos excluídos: conforme Tabela 7, do total das candidaturas enviadas para as IC, 31,4 % não foram aprovadas. De salientar que estes candidatos cumpriam com todas as condições de acesso e da existência do protocolo entre as IC e o GRA, sendo esta última entidade responsável por 75 % da dívida. Isto indica claramente que o acesso ao RAMB é também influenciado ou depende de condições impostas pelas IC. Isto é, as IC continuam a ter a palavra final de financiamento dos projetos (Pereira et al., 2014).

Citando Pereira et al., (2014), “a exigência por parte das IC de garantias bancárias sobre os restantes 25 % desvirtua o espírito do RAMB, que tem na sua génese o direito de acesso ao crédito para todos, e pode, assim, excluir candidatos que não têm possibilidades de recorrer a familiares ou amigos como avalistas”.

Atualmente, existem quatro IC protocoladas com o RAMB, aconselha-se o GRA, através de protocolos, desenvolver esforços no sentido de alargar a oferta de entidades financiadoras para com os beneficiários do RAMB. Importa referir que as IC atualmente protocoladas com o RAMB não estão presentes em todas as ilhas do arquipélago, o que reduz o poder de escolha dos seus candidatos e, conseqüentemente, pôr a aprovação de projetos em causa.

Para qualquer processo aprovado em CC, só é possível enviar para análise e decisão para uma IC. Nos casos de recusa de financiamento, o candidato pode escolher uma segunda IC, sendo este o procedimento adotado até se esgotar todas as possibilidades. De modo a evitar demoras e constrangimentos que possam colocar a candidatura em risco, o GRA deve ponderar o envio destas candidaturas a todas as IC em simultâneo.

De modo a combater estas desigualdades e fragmentação social, a criação um fundo de investimento social destinado a financiar estes pequenos projetos poderá reduzir o tempo de análise e decisão de financiamento e aumentar a abrangência de todo o território, colmatando, assim, as lacunas detetadas nos parágrafos anteriores.

Para os indivíduos com baixa escolaridade e com menor probabilidade de acesso ao RAMB, aconselha-se o GRA, ou partes interessadas, desenvolver programas baseados na educação financeira e empreendedorismo que poderão ajudar estas pessoas a melhorar as suas capacidades de gestão financeira e empreendedoras e, por conseguinte, melhorar o seu desempenho, facilitando, deste modo, o acesso ao RAMB.

Atendendo à distribuição geográfica, deve o GRA, ou partes interessadas, desenvolver esforços na divulgação do RAMB, junto do seu público-alvo, especialmente nos Grupos Central e Ocidental, onde se verifica uma menor expressão de candidaturas, situação esta já verificada por Pereira et al. (2014). Não esquecendo que esta medida de apoio poderá contribuir para o alcance dos Objetivos de Desenvolvimento do milénio na redução da pobreza: de acordo com o Serviço Regional de Estatísticas dos Açores (SREA), no ano de 2020, 27,7 % da população açoriana encontrava-se em risco de pobreza ou exclusão social.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adenutsi, D. E. (2009). Entrepreneurship, job creation, income empowerment and poverty reduction in low-income economies. *Munich Personal RePEc Archive*, (29569).
- Affleck, A., e Mellor, M. (2005). The Newcastle Employment Bond: Investing in local communities. *Local Economy*, 20(1), 53–66. <https://doi.org/10.1080/0269094042000300551>
- Afonso, J. S., Mota, I. G., e Silva, S. T. (2011). The financial sustainability of Microcredit in Portugal. *Economics and Management Research Projects: An International Journal*, 1(1), 53–56.
- Akpalu, W., Alnaa, S. E., e Aglobitse, P. B. (2012). Access to microfinance and intra household business decision making: Implication for efficiency of female owned enterprises in Ghana. *Journal of Socio-Economics*, 41(5), 513–518. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2012.04.020>
- Al-Mamun, A., e Mazumder, M. N. H. (2015). Impact of microcredit on income, poverty, and economic vulnerability in Peninsular Malaysia. *Development in Practice*, 25(3), 333–346. <https://doi.org/10.1080/09614524.2015.1019339>
- Alam, P., e Azad, I. (2021). Impact of Microfinance on Income and Employment of Women in Jijiga, Ethiopia. *International Journal of Economics and Business Administration*, IX(Issue 1), 373–381. <https://doi.org/10.35808/ijeba/679>
- Allen, F., Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., e Martinez Peria, M. S. (2016). The foundations of financial inclusion: Understanding ownership and use of formal accounts. *Journal of Financial Intermediation*, 27(2016), 1–30. <https://doi.org/10.1016/j.jfi.2015.12.003>
- Alves, M. B. (2010). Handbook of microcredit in Europe: Social inclusion through microenterprise development. In K. D. and J. K. 2010 Bárbara Jayo Carboni, Maricruz Lacalle Calderón, Silvia Rico Garrido (Ed.), *Microcredit in Portugal* (pp. 139–148). Massachusetts 01060: Edward Elgar Publishing Limited.
- Ambarkhane, D., Singh, A. S., e Venkataramani, B. (2014). Measuring Financial Inclusion of Indian States. *SSRN Electronic Journal*, 1–25. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2485776>
- Amin, R., Becker, S., e Bayes, A. (1998). NGO-Promoted Microcredit Programs and Women's Empowerment in Rural Bangladesh: Quantitative and Qualitative Evidence. *Journal of Developing Areas*, (Winter), 221–236.
- Ashraf, N., Karlan, D., e Yin, W. (2010). Female Empowerment: Impact of a Commitment Savings Product in the Philippines. *World Development*, 38(3), 333–344. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2009.05.010>
- Atieno, R. (2001). Formal and informal institutions' lending policies and access to credit by small-scale enterprises in Kenya: An empirical assessment. In *African Economic Research Consortium*.
- Attanasio, O., Augsburg, B., De Haas, R., Fitzsimons, E., e Harmgart, H. (2015). The

- impacts of microfinance: Evidence from joint-liability lending in Mongolia. *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1), 90–122. <https://doi.org/10.1257/app.20130489>
- Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R., e Kinnan, C. (2015). The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation. *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1), 22–53. <https://doi.org/10.1257/app.20130533>
- Banerjee, A. V., Besley, T., e Guinnane, T. W. (1994). The Neighbor ' s Keeper : The Design of a Credit Cooperative with Theory and a Test. *The Quarterly Journal of Economics*, 109(2), 491–515.
- Bank, W. (2011). *World Health Organization. World report on disability*. Retrieved from https://www.who.int/disabilities/world_report/2011/report.pdf
- Barros, C. P., e Machado, L. P. (2010). The length of stay in tourism. *Annals of Tourism Research*, 37(3), 692–706. <https://doi.org/10.1016/j.annals.2009.12.005>
- Barry, B. *Social Exclusion , Social Isolation and the Distribution of Income. ,* (1998).
- Beck, T., Kunt, A.D., Peria, M. S. M. (2008). Banking services for everyone? Barriers to bank access and use around the world. *World Bank Economic Review*, 22(3), 397–430. <https://doi.org/10.1093/wber/lhn020>
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., e Maksimovic, V. (2006). The influence of financial and legal institutions on firm size. *Journal of Banking and Finance*, 30(11), 2995–3015. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.006>
- Benjamin, L., Rubin, J. S., e Zielenbach, S. (2004). Community development financial institutions: Current issues and future prospects. *Journal of Urban Affairs*, 26(2), 177–195. <https://doi.org/10.1111/j.0735-2166.2004.00196.x>
- Benjamin, T. A., Timo, S., Stefan, B., e Jukka, K. (2015). Factors influencing smallholder farmers access to agricultural microcredit in Northern Ghana. *African Journal of Agricultural Research*, 10(24), 2460–2469. <https://doi.org/10.5897/ajar2015.9536>
- Bernini, M., e Montagnoli, A. (2017). Competition and financial constraints: A two-sided story. *Journal of International Money and Finance*, 70, 88–109. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2016.07.003>
- Bilau, J., e St-Pierre, J. (2018). Microcredit repayment in a European context: evidence from Portugal. *Quarterly Review of Economics and Finance*, 68, 85–96. <https://doi.org/10.1016/j.qref.2017.11.002>
- Brau, J. C., e Woller, G. M. (2004). Microfinance: A comprehensive review of the existing literature. *Journal of Entrepreneurial Finance*, 9(1), 1–28.
- Bülbül, D., Schmidt, R. H., e Schüwer, U. W. (2013). *Savings banks and cooperative banks in Europe* (No. 5). Disponível em <http://hdl.handle.net/10419/88684>
- Caliendo, M., e Künn, S. (2014). Regional Effect Heterogeneity of Start-up Subsidies for the Unemployed. *Regional Studies*, 48(6), 1108–1134. <https://doi.org/10.1080/00343404.2013.851784>
- Camino, D., e Cardone, C. (2015). The valuation and cost of credit insurance schemes for SMEs: The role of the loan guarantee associations. *International Small Business*

- Journal*, 17(4), 13–31. Disponível em <http://hjb.sagepub.com.proxy.lib.umich.edu/content/9/2/183.full.pdf+html>
- Campbell, M. (1959). *W. K. JORDAN Philanthropy in England 1480-1660: A Study of the Changing Pattern of English Social Aspirations*. New York: Russell Sage Foundation. Pp. 410.
- Cataldo, M. Di, e Rodríguez-Pose, A. (2016). What Drives Employment Growth and Social Inclusion in Eu Regions? In *International trade and regional economics*. London.
- Chibba, M. (2009). Financial inclusion, poverty reduction and the millennium development goals. *European Journal of Development Research*, 21(2), 213–230. <https://doi.org/10.1057/ejdr.2008.17>
- Claessens, S., e Laeven, L. (2003). Financial Development, Property Rights, and Growth. *Journal of Finance*, 58(6), 2401–2436. <https://doi.org/10.1046/j.1540-6261.2003.00610.x>
- Comission, E. (2014). Policy Brief on Evaluation of Inclusive Entrepreneurship Programmes Entrepreneurial Activities in Europe. *Policy Brief on Social Entrepreneurship - Entrepreneurial Activities in Europe*, 1–18. Retrieved from https://www.oecd.org/cfe/leed/Policy_brief_evaluation_inclusive_entrepreneurship_programmes.pdf
- Commissioners for Inquiring Concerning Charities. The Endowed Charities of the City of London. (1829). *M. Sherwood, London*.
- Deb, R., e Suri, T. (2013). Endogenous emergence of credit markets: Contracting in response to a new technology in Ghana. *Journal of Development Economics*, 101(1), 268–283. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2012.11.006>
- Dev, M. S. (2006). Financial Inclusion : and Issues Challenges. *Economic and Political Weekly*, 41(41), 4310–4313.
- Díaz Quevedo, O. A. (2008). Determinantes del acceso emprendedores bolivianos. In *Banco Central de Bolivia* (Vol. 01).
- Duy, V. Q., D’Haese, L., Lemba, J., Hau, L. L., e D’Haese, M. (2012). Determinants of household access to formal credit in the rural areas of the Mekong Delta, Vietnam. *African and Asian Studies*, 11(3), 261–287. <https://doi.org/10.1163/15692108-12341234>
- Dvouletý, Ondřej. (2017). Does the self-employment policy reduce unemployment and increase employment? Empirical evidence from the Czech regions. *Central European Journal of Public Policy*, 11(2), 11–22. <https://doi.org/10.1515/cejpp-2016-0032>
- Dvouletý, Ondrej, e Lukeš, M. (2016). Review of Empirical Studies on Self-Employment out of Unemployment: Do Self-Employment Policies Make a Positive Impact? *International Review of Entrepreneurship*, 14(3), 361–376.
- Elton, G. R. (1959). *Philanthropy in England, 1480-1660*. By W. K. JORDAN. London: George Allen and Unwin, 1959. Pp. 410. 42s. London.
- Fan, Z., e Zhang, R. (2017). Financial inclusion, entry barriers, and entrepreneurship:

Evidence from China. *Sustainability*, 9(2). <https://doi.org/10.3390/su9020203>

- Ferede, K. H. (2012). *Determinants of Rural Households Demand for and Access to Credit in Microfinance Institutions. The Case of Alamata Woreda- Ethiopia*. Wageningen University Research Center.
- Ford, J., e Rowlingson, K. (1996). Low-income households and credit: Exclusion, preference, and inclusion. *Environment and Planning A*, 28(8), 1345–1360. <https://doi.org/10.1068/a281345>
- Fritsch, M. (2008). How does new business formation affect regional development? Introduction to the special issue. *Small Business Economics*, 30(1), 1–14. <https://doi.org/10.1007/s11187-007-9057-y>
- Gallie, D., Paugam, S., e Jacobs, S. (2003). UNEMPLOYMENT, POVERTY AND SOCIAL ISOLATION: Is there a vicious circle of social exclusion? *European Societies*, 5(1), 1–32. <https://doi.org/10.1080/1461669032000057668>
- Goodspeed, T. B. (2016). Microcredit and adjustment to environmental shock: Evidence from the Great Famine in Ireland. *Journal of Development Economics*, 121, 258–277. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2016.03.003>
- Gregory, B. T., Rutherford, M. W., Oswald, S., & Gardiner, L. (2005). An empirical investigation of the growth cycle theory of small firm financing. *Journal of Small Business Management*, 43(4), 382–392.
- Guinnane. (1997). Regional organizations in the German cooperative banking system in the late 19th century. *Research in Economics*, 51(3), 251–274. <https://doi.org/10.1006/reec.1997.0042>
- Guinnane. (2001a). Cooperatives as information machines: German rural credit cooperatives, 1883-1914. *Journal of Economic History*, 61(2), 366–389. <https://doi.org/10.1017/S0022050701028042>
- Guinnane. (2002). Delegated Monitors, Large and Small: Germany's Banking System, 1800-1914. *Journal of Economic Literature*, 40(1), 73–124. <https://doi.org/10.1257/0022051026985>
- Guinnane, T. W. (1993). *Cooperatives as Information Machines: The Lending Practices of German Agricultural Credit Cooperatives, 1883-1914* (No. 699). New Haven, Connecticut.
- Guinnane, T. W. (1994a). A failed Institutional Transplant: Raiffeisen's Credit Cooperatives in Ireland, 1894-1914. *Explorations In Economic History*, 31, 38–61.
- Guinnane, T. W. (1994b). *A Failed Institutional Transplant: Raiffeisen's Credit Cooperatives in Ireland, 1894 - 1914*.
- Guinnane, T. W. (2001b). *A "friend and advisor": Management, auditors, and confidence in germany's credit cooperatives, 1889-1914* (No. 824). New Haven, CT.
- Guinnane, T. W. (2012). State support for the German cooperative movement, 1860-1914. *Central European History*, 45(2), 208–232. <https://doi.org/10.1017/S0008938912000039>
- Haag, A., e Henschel, T. (2016). SME lending relationships: A learning perspective. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 17(3), 184–193.

<https://doi.org/10.1177/1465750316655905>

- Heckman, J. J. (1976). The Common Structure of Statistical Models of Truncation, Sample Selection and Limited Dependent Variables and a Simple Estimator for Such Models. *Annals of Economic and Social Measurement*, 5(4), 475–492. Retrieved from <http://ideas.repec.org/h/nbr/nberch/10491.html>
- Herranz Aguayo, I., Díaz Herráiz, E., Montenegro Marques, E., Machado, I., & Almeida, S. (2016). Child at Risk of Poverty or Social Exclusion: Comparative View Between Spain and Portugal in the European Context. *Social Indicators Research*, 129(3), 961–978. <https://doi.org/10.1007/s11205-015-1119-y>
- Hollis, A., e Sweetman, A. (1996). *The evolution of a microcredit institution: the Irish Loan Funds, 1720 - 1920* (No. UT-ECIPA-ECPAP-96-01). Toronto, Ontario.
- Hollis, A., e Sweetman, A. (1997). Complementarity, Competition and Institutional Development: The Irish Loan Funds through Three Centuries. *Microfinanc Gateway*.
- Hollis, A., e Sweetman, A. (1998a). Microcredit: What can we learn from the past? *World Development*, 26(10), 1875–1891. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(98\)00082-5](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(98)00082-5)
- Hollis, A., e Sweetman, A. (1998b). Microcredit in Prefamine Ireland. *Explorations in Economic History*, 35, 347–380. <https://doi.org/10.1006/exeh.1998.0702>
- Hollis, A., e Sweetman, A. (2001). The life-cycle of a microfinance institution: The Irish Loan Funds. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 46(3), 291–311. [https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(01\)00179-2](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(01)00179-2)
- Hollis, A., e Sweetman, A. (2004). Microfinance and famine: The Irish loan funds during the Great Famine. *World Development*, 32(9), 1509–1523. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2004.04.002>
- Honohan, P. (2004). *Financial Sector Policy and the Poor Selected Findings and Issues* (No. 43). Washington, DC:
- Hussain, M. D., Bhuiyan, A. B., e Bakar, R. (2014). Entrepreneurship Development and Poverty Alleviation: an Empirical Review. *Journal of Asian Scientific Research*, 4(410), 558–573.
- Ibtissem, B., e Bouri, A. (2013). Risk Management in Microfinance: The conceptual framework. *ACRN Journal of Finance and Risk Perspectives*, 2(1), 9–24.
- Irobi, N. C. (2008). *Microfinance and Poverty Alleviation: A Case of Obazu Progressive Women Association Mbieri, Imo State - Nigeria*.
- Isaga, N. (2018). Access to bank credit by smallholder farmers in Tanzania: a case study. *Afrika Focus*, 31(1), 241–256. <https://doi.org/10.21825/af.v31i1.9048>
- Joesph Mubiru. (2012). *Financial Inclusion as tool for Combating Poverty*. Bangladesh Bank.
- Jonathan Bradshaw, Gordon, D., Levitas, R., Middleton, S., Pantazis, C., Payne, S., e Townsend, P. (1998). Perceptions of poverty and social exclusion. In *Townsend Centre for International Poverty Research*. Bristol.
- Kacem, S., e Zouari, S. (2013). The determinants of access to financial services for micro-

- credit associations: Application on Tunisian case. *E3 Journal of Business Management and Economics*, 4(2), 31–46.
- Kareem, R. O. (2015). Impact of Entrepreneurship on Poverty Alleviation. *Journal of Business Administration and Education*, 7(1), 1–16.
- Kasali, T. A., Ahmad, S. A., e Ean, L. H. (2016). Determinants of microcredit access: Empirical analysis from South-West Nigeria. *Journal of Economic Cooperation and Development*, 37(4), 125–148.
- Kempson, E., Atkinson, A., e Pilley, O. (2004). Policy level response to financial exclusion in developed economies: lessons for developing countries. In *The Personal Finance Research Centre*.
- Khandker, S. R. (1998). *Fighting poverty with microcredit: experience in Bangladesh*. Oxford University Press.
- Kiplimo, J. C., Ngenoh, E., e Bett, J. K. (2015). Evaluation of Factors Influencing Access to Credit Financial Services : Evidence from Smallholder Farmers in Eastern Region of Kenya. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 6(17), 97–107.
- Klapper, L., Laeven, L., e Rajan, R. (2006). Entry regulation as a barrier to entrepreneurship. *Journal of Financial Economics*, 82(3), 591–629. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.09.006>
- Lash, N. A. (2008). Asymmetric Finance: Issues in Microfinance. *The Journal of Economic Asymmetries*, 5(1), 93–107. <https://doi.org/10.1016/j.jeca.2008.01.008>
- Latifee, H. I. (2003). Micro-credit and Poverty Reduction. *International Conference on Poverty Reduction through Micro-Credit*.
- Lenka, S. K., e Sharma, R. (2017). Does Financial Inclusion Spur Economic Growth in India? *The Journal of Developing Areas*, 51(3), 215–228. <https://doi.org/10.1353/jda.2017.0069>
- Li, X., Gan, C., e Hu, B. (2011). Accessibility to microcredit by Chinese rural households. *Journal of Asian Economics*, 22(3), 235–246. <https://doi.org/10.1016/j.asieco.2011.01.004>
- McLaughlin, E. J. (2009). *Microfinance institutions in nineteenth century Ireland*. National University of Ireland.
- Misango, S. B., e Ongiti, O. K. (2013). Do women entrepreneurs play a role in reducing poverty? A case in Kenya. *International Review of Management and Business Research*, 2(1), 87–103.
- Mitra, S., e Prodhan, M. H. (2018). Factors determining credit access of tomato farmers in a selected area of Bangladesh. *National Journal of Multidisciplinary Research and Development*, 3(1), 406–410.
- Mohamed, K. (2003). *Access to Formal and Quasi-Formal Credit by Smallholder Farmers and Artisanal Fishermen: A Case of Zanzibar*. Zanzibar: Mkuki na Nyota Publishers.
- Morduch, J. (1999). The microfinance promise. *Journal of Economic Literature*, 37(4), 1569–1614. <https://doi.org/10.1257/jel.37.4.1569>

- Musa, A. U., e Kabuga, N. A. (2019). Determinants of access to credit among rural agricultural entrepreneurs in Katsina State, Nigeria. *Al-Qalam Journal of Economics*.
- Nations, U. (2015). *Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development*. Disponível em <https://sdgs.un.org/2030agenda>
- Nouman, M., Siddiqi, M. F., Assim, S. M., e Hussain, Z. (2013). Impact of socio-economic characteristics of farmers on access to agricultural credit. *Sarhad Journal of Agriculture*, 29(3). <https://doi.org/10.30954/2454-4132.1.2020.3>
- Ouattara, N., Xueping, X., BI, T. B. A. Y., Traoré, L., Ahiakpa, J. K., e Olounlade, O. A. (2020). Determinants of smallholder farmers' access to microfinance credits: A case study in Sassandra-Marahoué District, Côte d'Ivoire. *Agricultural Finance Review*, 80(3), 401–419. <https://doi.org/10.1108/AFR-07-2019-0075>
- Owusu, S. (2017). Factors Affecting Farm Households' Access to Credit in the Afigya-Kwabre District of Ghana. *International Journal of Scientific Research in Social Sciences & Management Studies / IJSRSSMS*, 2(1), 98–113.
- Park, C.-Y., e Mercado, R. J. (2015). Financial Inclusion, Poverty, and Income Inequality in Developing Asia. In *ADB Economics Working Paper Series Financial*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2558936>
- Pathak, A. A., e Varshney, S. (2017). Challenges faced by women entrepreneurs in rural India: The case of Avika. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 18(1), 65–72. <https://doi.org/10.1177/1465750316686245>
- Pereira, C., Grelo, F., Pontes, I., Melo, I., e Reis, V. (2014). *Estudo Sobre o 'Empreendedorismo Inclusivo' e a Medida Microcrédito na Região Autónoma dos Açores (CRESAÇOR -)*. Disponível em https://www.cresacor.pt/media/files/Livro_Empreendedorismo_Inclusivo.pdf
- Reardon, T., e Vosti, S. A. (1997). Links Between Rural Poverty and the Environment in Developing Countries: Asset Categories and Investment Poverty. *World Development*, 23(9), 1495–1506.
- Sá, I. dos G., e Lopes, M. A. (2000). *História Breve das Misericórdias Portuguesas 1498-2000* (Imprensa da Universidade de Coimbra, Ed.). Coimbra: Estado da Arte.
- Seibel, H. (2005). *Does History Matter? The Old and the New World of Microfinance in Europe and Asia*.
- Sekyi, S. (2017). Rural Households' Credit Access and Loan Amount in Wa Municipality, Ghana. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(1), 506–514.
- Sengupta, R., e Aubuchon, C. P. (2008). The microfinance revolution: An overview. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 90(1), 9–30. <https://doi.org/10.20955/r.90.9-30>
- Shahriar, A. Z. M., Schwarz, S., e Newman, A. (2015). Profit orientation of microfinance institutions and provision of financial capital to business start-ups. *International Small Business Journal*, 34(4), 1–21. <https://doi.org/10.1177/0266242615570401>
- Singer, A. E. (2006). Business strategy and poverty alleviation. *Journal of Business*

- Ethics*, 66(2–3), 225–231. <https://doi.org/10.1007/s10551-005-5587-x>
- Sousa, D. M. F. (2010). *Celeiro Comum de Grândola : da História Administrativa à produção de um instrumento de descrição documental*. Universidade de Évora.
- Swamy, V. (2014). Financial Inclusion, Gender Dimension, and Economic Impact on Poor Households. *World Development*, 56, 1–15. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2013.10.019>
- Teerakul, N., Villano, R. A., Wood, F. Q., e Mounter, S. W. (2012). A framework for assessing the impacts of community-based enterprises on household poverty. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 6(1), 5–27. <https://doi.org/10.1108/17506201211210975>
- Teng, S., Prien, S., Mao, N., e Leng, B. (2011). Impacts of Micro-credit on Household Economics. *IJERD-International Journal of Environmental and Rural Development*, 2(1), 108–114.
- Thomson, J. A. F. (1965). Piety and Charity in Late Medieval London¹. *The Journal of Ecclesiastical History*, 16(2), 178–195. <https://doi.org/10.1017/S0022046900054002>
- Titilayo Adenike, E. (2014). Poverty and Unemployment Paradox in Nigeria. *IOSR Journal of Humanities and Social Science*, 19(5), 106–116. <https://doi.org/10.9790/0837-1954106116>
- Turvey, C. G., e Xiong, X. (2017). Financial inclusion, financial education, and e-commerce in rural china. *Wiley Agribusiness*, 33(2), 279–285. <https://doi.org/10.1002/agr.21503>
- Udimal, T. B., Luo, M., Liu, E., e Mensah, N. O. (2020). How has formal institutions influenced opportunity and necessity entrepreneurship? The case of brics economies. *Heliyon*, 6(9), e04931. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2020.e04931>
- Violeta Rodríguez. (2013). *The Microfinance Sector in Mediterranean Europe - Bachelor's degree in economics* (Universidad Complutense Madrid). Retrieved from <https://eprints.ucm.es/id/eprint/26109/>
- Vizhñay, Á. V., e Samaniego, A. F. (2019). Determinants of access to credit in Ecuador. *Revista Espacios*, 40(13), 25.
- Weiss, J., e Montgomery, H. (2004). Great Expectations : Microfinance and Poverty Reduction in Asia and Latin America. In *America*.
- Wiest, R., e Neto, G. B. (2015). *Assimetria De Informação E Garantias No Mercado De Crédito : O Caso Das Operações De Penhor*. 1(2), 1853–1889.
- Wolff, H. W. (1910). People's Banks. A record of social and economic success. *The Economic Journal*, 20(78), 582. Disponível em <http://www.jstor.org/stable/2220942>
- World Bank. (2020). *Reversals of fortune. Poverty and shared prosperity 2020*. <https://doi.org/10.2307/j.ctv14nkp3p.9>
- Yu, J., Han, X., Chen, B., e Ren, J. (2020). Estimating the impact of poverty alleviation microcredit on the income of poor households using the propensity score matching method: Evidence from China. *Agriculture (Switzerland)*, 10(7), 1–19. <https://doi.org/10.3390/agriculture10070293>

- Zeller, M. (1994). Determinants of credit rationing: A study of informal lenders and formal credit groups in Madagascar. *World Development*, 22(12), 1895–1907. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(94\)90181-3](https://doi.org/10.1016/0305-750X(94)90181-3)
- Ziervogel, G., Nyong, A., Osman, B., Conde, C., Cortés, S., e Downing, T. (2006). Climate variability and change: implications for household food security. In *AIACC Working Paper*. Disponível em http://aiaccproject.org/working_papers/WorkingPapers/AIACC_WP_20Ziervogel.