

# UNIVERSIDADE DA BEIRA INTERIOR

DEPARTAMENTO DE GESTÃO E ECONOMIA

## CARACTERÍSTICAS E MOTIVAÇÕES DOS EMPRESÁRIOS:

*O Caso dos Fundadores de Pequenos Negócios na Cidade Da Guarda*

Dissertação de Mestrado em Gestão  
realizada sob orientação da Prof. Dr.<sup>a</sup>  
Ana Maria Ussman, da Universidade  
da Beira Interior.

**POR:** Pedro Manuel Rodrigues de Carvalho

**COVILHÃ, JUNHO de 1997**

**PEDRO MANUEL RODRIGUES DE CARVALHO**

**CARACTERÍSTICAS E MOTIVAÇÕES DOS  
EMPRESÁRIOS**

*O Caso dos Fundadores de Pequenos Negócios na Cidade da Guarda*

**COVILHÃ**

**JUNHO de 1997**



## AGRADECIMENTOS

Desejo expressar o seu reconhecimento e agradecimento às pessoas e entidades que de diversas formas contribuíram para a realização deste trabalho:

- À Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Ana Maria Ussman, que orientou a realização desta dissertação, pelo apoio, críticas e sugestões apresentadas, bem como pela permanente disponibilidade para troca de impressões.

- Aos empresários da cidade da Guarda que aceitaram conceder-me entrevistas, pela sua disponibilidade e colaboração.

- A todos os colegas e amigos, pela sua amizade e incentivo

- À Associação do Comércio e Serviços do Distrito da Guarda na pessoa do Dr. Fernando Marques, pela disponibilidade em fornecer elementos sobre o comércio na cidade da Guarda.

- Ao Núcleo Empresarial da Região da Guarda (NERGA), pela informação concedida acerca das empresas da cidade da Guarda.

Quero por fim expressar o meu profundo agradecimento aos meus Pais e irmã, pelo incentivo, apoio e compreensão que souberam demonstrar durante o decurso deste trabalho.

## RESUMO

### **CARACTERÍSTICAS E MOTIVAÇÕES DOS EMPRESÁRIOS**

#### ***O Caso dos Fundadores de Pequenos Negócios na Cidade da Guarda***

O objectivo geral deste estudo é apresentar uma análise empírica das características e motivações dos empresários. Esta investigação foi baseada num questionário administrado por entrevista presencial a 83 fundadores de pequenos negócios comerciais localizados na cidade da Guarda (Portugal). Após verificação, foram seleccionados 80 questionários para análise dos resultados.

Na primeira parte foi feita uma análise descritiva das características das empresas e do negócio. Na segunda parte foi elaborada uma descrição e análise das características pessoais, actividade profissional e das motivações do fundador para iniciar o seu negócio (análise factorial), sendo identificados cinco factores motivacionais. Na terceira parte, foram determinadas as diferenças entre os fundadores de Pequenas-Empresas Comerciais (PECs) e os fundadores de Micro-Empresas Comerciais (MECs), relativamente às características pessoais, actividade profissional e dos factores motivacionais (análise da variância dos factores motivacionais).

Os resultados obtidos permitiram concluir que existem algumas diferenças nas características pessoais e actividade profissional dos fundadores. Os fundadores de PECs dão maior importância ao Factor 1 - Necessidade de Realização.

## ABSTRACT

### ENTREPRENEUR`S CHARACTERISTICS AND MOTIVATIONS

#### *The Case of Founders of Small Business Located in Guarda City*

The main purpose of this study is to present an empirical analysis of the entrepreneurs characteristics and motivations. The empirical research is based on questionnaire by interviews to 83 founders of small business located in Guarda city (Portugal). After verification, 80 questionnaires were retained for final compilation of the results.

In a first part, it describes the characteristics of the firms and business. In a second part, it describes founders personal characteristics, work experience and motivations to start their business (factor analysis), five motivational factors which encouraged entrepreneurial start-ups were identified. In a third part, it determine differences in personal characteristics, work experience and motivational factors (analysis of variance for rotated motivational factors) between founders of Small-Firms (PECs) versus founders of Micro-Firms (MECs).

The results lead to the conclusion that there are some differences between MECs founders and PECs founders in personal characteristics and work experience. PECs founders give great importance to Factor 1 - Need for Achievement.

# ÍNDICE GERAL

	Pág.
1 - ENQUADRAMENTO DO PROBLEMA .....	1
1.1 - A Criação de Pequenas Empresas .....	1
1.2 - O Empresário .....	4
1.2.1 - O Empresário na Teoria Económica .....	5
1.2.2 - O Empresário na Teoria Empírica e a Criação de Empresas .....	8
1.2.2.1 - Investigações sobre Características e Motivações dos Empresários .....	9
2 - OBJECTIVOS E METODOLOGIA .....	20
2.1 - Objectivos desta Investigação .....	20
2.2 - Metodologia .....	23
2.2.1 - Metodologia desta Investigação .....	23
2.2.2 - Recolha de Informação .....	23
2.2.3 - Apresentação e Tratamento da Informação .....	25
2.3 - Síntese Metodológica da Investigação Empírica .....	27
3 - INVESTIGAÇÃO EMPÍRICA .....	29
3.1 - Características da Amostra e a Entrevista .....	29
3.2 - Apresentação e Análise dos Resultados do Inquérito .....	32
3.2.1 - Caracterização das Empresas e do Negócio .....	32
3.2.1.1 - Caracterização das Empresas .....	32
3.2.1.2 - Caracterização do Negócio .....	39
3.2.2 - Características e Motivações do Fundador .....	44
3.2.2.1 - Elementos Pessoais do Fundador .....	44
3.2.2.2 - Elementos sobre a Actividade Profissional do Fundador .....	53
3.2.2.3 - Motivações do Empresário para Iniciar o Negócio .....	58
3.2.3 - Caracterização e Comparação dos Fundadores de MECs e PECs .....	63

4 - CONCLUSÕES GERAIS.....	69
5 - ANEXOS .....	72
5.1 - Anexo 1 - Questionário.....	72
5.2 - Anexo 2 - Análise Factorial.....	81
5.3 - Anexo 3 - Oneway.....	85
6 - REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	89



## ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
<b>Figura 3.1 - Filiais</b> .....	33
<b>Figura 3.2 - Classificação das Empresas sob o Ponto de Vista Jurídico</b> .....	34
<b>Figura 3.3 - Contratação de Pessoal com Formação Superior ou Especializada nos Últimos 3 Anos</b> .....	40
<b>Figura 3.4 - Realização de Investimentos em Edifícios e/ou Equipamentos na Empresa nos Últimos 3 Anos</b> .....	41
<b>Figura 3.5 - Publicidade</b> .....	42
<b>Figura 3.6 - Idas do Empresário a Feiras/Exposições/Congressos/Seminários</b> .....	42
<b>Figura 3.7 - Nível de Vida do Empresário</b> .....	43
<b>Figura 3.8 - Capacidade Empregadora</b> .....	43
<b>Figura 3.9 - Investimentos em Instalações/Equipamentos</b> .....	44
<b>Figura 3.10 - Expectativa para o Futuro do Negócio nos Próximos dois Anos</b> .....	44
<b>Figura 3.11 - Empresários Segundo o Sexo</b> .....	45
<b>Figura 3.12 - Nacionalidade dos Empresários</b> .....	46
<b>Figura 3.13 - Repartição dos Empresários por Distrito</b> .....	46

<b>Figura 3.14</b> - Nível de Rendimento dos Pais do Fundador.....	48
<b>Figura 3.15</b> - Estado Civil dos Empresários na Altura em que Iniciaram o Negócio.....	52
<b>Figura 3.16</b> - Situação do Empresário Relativamente aos seus Irmãos.....	53
<b>Figura 3.17</b> - Empresário com outra(S) Actividade(S) .....	54
<b>Figura 3.18</b> - Iniciação do Negócio na Mesma Actividade em que o Empresário Tinha Tido Experiência Profissional .....	55

## ÍNDICE DE QUADROS

	Pág.
<b>Quadro 1.1</b> - Tipos de Empresário:Um Estudo Empírico.....	11
<b>Quadro 1.2</b> - Tipos de Empresário e de Empresa. O Caso das Novas Empresas Espanholas.....	12
<b>Quadro 1.3</b> - O Empresário na Irlanda do Norte: Características, Problemas e Recomendações para o Futuro.....	12
<b>Quadro 1.4</b> - Motivações Empresariais: Comparação entre os Fundadores de Empresas de Alta Tecnologia com Crescimento Elevado e Empresas de Alta Tecnologia com Crescimento Baixo.....	13
<b>Quadro 1.5</b> - Motivações e Influências do Meio-Envolvente na Criação de Negócios: Algumas Ideias para Políticas Publicas .....	13
<b>Quadro 1.6</b> - Jovens Empresários: Como Iniciam o seu Negócio.....	14
<b>Quadro 1.7</b> - Motivações Empresariais na Suécia - Uma Perspectiva Transcultural.....	15
<b>Quadro 1.8</b> - Motivações Empresariais em Portugal - Uma Perspectiva Transcultural.....	16
<b>Quadro 1.9</b> - Motivações Empresariais em S. Tomé e Príncipe.....	17
<b>Quadro 1.10</b> - Motivações Empresariais dos Industriais do Algarve.....	17

<b>Quadro 1.11 - Motivações Empresariais dos Industriais de Cerâmica da Zona de Aveiro</b> .....	18
<b>Quadro 3.1 - População Residente na Cidade da Guarda</b> .....	29
<b>Quadro 3.2 - Número de Estabelecimentos Grossistas e Retalhistas Localizados na Cidade da Guarda</b> .....	30
<b>Quadro 3.3 - Número de Questionários Realizados na Cidade da Guarda</b> .....	31
<b>Quadro 3.4 - Distribuição das Empresas por Ramo de Actividade</b> .....	33
<b>Quadro 3.5 - Número de Filiais</b> .....	34
<b>Quadro 3.6 - Número de Sócios das Sociedades por Quotas</b> .....	35
<b>Quadro 3.7 - Capital Social das EIRL e Sociedades por Quotas</b> .....	35
<b>Quadro 3.8 - Dimensão das Empresas Segundo o Número de Trabalhadores e o Volume de Vendas</b> .....	37
<b>Quadro 3.9 - Antiguidade das Empresas</b> .....	38
<b>Quadro 3.10 - Habilitações Académicas do Pessoal ao Serviço da Empresa</b> .....	38
<b>Quadro 3.11 - Modalidades de Financiamento, Utilizada na Altura da Criação da Empresa</b> .....	39
<b>Quadro 3.12 - Número de Pessoas Contratadas com Formação Superior ou Especializada</b> .....	40

<b>Quadro 3.13 - Consequências do Investimento Realizado na Empresa nos Últimos 3 Anos .....</b>	<b>41</b>
<b>Quadro 3.14 - Meios de Comunicação Utilizados para Fazer Publicidade .....</b>	<b>42</b>
<b>Quadro 3.15 - Idades dos Empresários .....</b>	<b>45</b>
<b>Quadro 3.16 - Imigrantes .....</b>	<b>46</b>
<b>Quadro 3.17 - Repartição dos Empresários por Concelhos do Distrito da Guarda .....</b>	<b>47</b>
<b>Quadro 3.18 - Caracterização Profissional dos Pais do Fundador .....</b>	<b>48</b>
<b>Quadro 3.19 - Habilitações Académicas do Pai e da Mãe do Fundador .....</b>	<b>49</b>
<b>Quadro 3.20 - Habilitações Académicas do Fundador .....</b>	<b>50</b>
<b>Quadro 3.21 - Especialização/Cursos/Formação Profissional Efectuados pelo Fundador .....</b>	<b>50</b>
<b>Quadro 3.22 - Conhecimento de Línguas Estrangeiras .....</b>	<b>51</b>
<b>Quadro 3.23 - Idade dos Empresários na Altura em que Iniciaram o Negócio .....</b>	<b>51</b>
<b>Quadro 3.24 - Número de Filhos do Empresário .....</b>	<b>52</b>
<b>Quadro 3.25 - Número de Irmãos do Fundador do Negócio .....</b>	<b>52</b>
<b>Quadro 3.26 - Idade do Empresário Quando Começou a Trabalhar .....</b>	<b>53</b>
<b>Quadro 3.27 - Outra(S) Actividade(S) do Empresário .....</b>	<b>54</b>

<b>Quadro 3.28</b> - Experiência Profissional do Fundador do Negócio.....	55
<b>Quadro 3.29</b> - Relação entre a Empresa do Fundador e o seu Último Empregador/Negócio.....	56
<b>Quadro 3.30</b> - Número de Anos de Experiência Profissional até Iniciar o Presente Negócio.....	56
<b>Quadro 3.31</b> - Experiência Profissional como Fundador de Outro(S) Negócio(S).....	56
<b>Quadro 3.32</b> - Número de Negócio(S) Fundados/Criados .....	57
<b>Quadro 3.33</b> - Idade do Empresário quando Montou o Primeiro Negócio .....	57
<b>Quadro 3.34</b> - Situação do Negócio Mais Recente.....	58
<b>Quadro 3.35</b> - Motivações para o Empresário Iniciar o seu Negócio.....	61
<b>Quadro 3.36</b> - Elementos Pessoais e Actividade Profissional dos Fundadores de MEC's e PEC's.....	65
<b>Quadro 3.37</b> - Resultados da Análise da Variância dos Factores Motivacionais.....	66

# 1 - ENQUADRAMENTO DO PROBLEMA

## 1.1 - A Criação de Pequenas Empresas

*Devemos pensar que a conduta empreendedora e origem das empresas obedecem a determinados valores, diferentes daqueles que possuem as pessoas que não sentem vocação empresarial (Echeberria, 1994:72).*

As empresas são um dos factores mais importantes para o progresso económico e social de determinada localidade ou região e uma das principais soluções para o problema do desemprego. É difícil imaginar-se uma sociedade avançada sem uma florescente actividade empresarial, onde os empresários como agentes empreendedores desempenham um papel fundamental.

Para Pereira (1991:7) «À incapacidade das economias para criar novos empregos em número suficiente à satisfação das necessidades de uma população activa crescente aliam-se as supressões massivas de emprego em sectores e empresas em reestruturação ou compressão de efectivos, com amplitude variável de país para país».

A criação de novas empresas, em muitos países é vista como um factor importante para o desenho de estratégias de recuperação e crescimento económico (Birley, 1989). Os investigadores Lumpkin e Ireland (1988) consideram que as novas empresas nos EUA são um importante mecanismo para a criação de empregos, ao mesmo tempo que neste país 9 em cada 10 negócios fecham no primeiro ano de vida. Contudo verifica-se também que nos EUA o número de empresas «... tem vindo a aumentar em consequência do excesso acumulado de criação de empresas sobre a extinção das mesmas» (Samuelson e Nordhaus, 1988:549).

A grande parte das empresas são pequenos negócios de dimensão reduzida, tal como refere Nueno (1995) entre 90 e 98% das empresas têm menos de 50 empregados e a maioria das empresas nascem com poucos empregados e portanto quase todas as empresas são pequenas numa fase da sua vida.

Nesta perspectiva, as pequenas empresas e mais especificamente o pequeno negócio desempenham um papel importante na economia dos países. Nos EUA segundo Keats e Bracker (1988), o pequeno negócio corresponde a 97% do tecido empresarial, representa 58% do emprego e criou 87% dos novos empregos nos últimos 20 anos. Em Itália 70% das empresas, são pequenos negócios (Dubini, 1988). Em Portugal, a indústria é constituída sobretudo por pequenas empresas, de acordo com os elementos do Ministério do Emprego e Segurança Social (MESS), apresentados no relatório da Monitor Company (1994), 96% das empresas portuguesas empregam menos de 50 trabalhadores e 76,5% têm menos de 10 trabalhadores.

Verifica-se que grande parte das pequenas empresas pertencem ao sector comércio ou da prestação de serviços. Nos EUA a maior parte das pequenas empresas estão concentradas no sector de comércio a retalho e à prestação de serviços, sendo um contributo importante para a economia deste país (Scarborough e Zimmerer, 1993). Em Portugal, segundo Brandão (1994:39) «O comércio ocupa uma posição de destaque no conjunto das actividades económicas. Em 1990, com cerca de 523 mil postos de trabalho, representava 11,6% do emprego total e 17,45% do valor acrescentado bruto a preços de mercado».

Parece deste modo interessante investigar a figura do empresário, como uma pessoa que identifica uma oportunidade, cria um novo negócio, e é capaz de reunir os recursos necessários, face ao risco e incerteza, com a finalidade de obter lucro e fazer crescer o negócio (Scarborough e Zimmerer, 1993). Estes empresários, podem englobar-se na categoria dos empreendedores ou fundadores de negócios.

Após um enquadramento teórico sobre os empresários na teoria económica, teoria empírica da empresa e a criação de empresas, a finalidade deste trabalho é desenvolver um estudo empírico sobre as características e razões que estão na origem da criação de



um negócio, a vocação empresarial, as motivações das pessoas que estão dispostas a arriscar a criação do seu próprio negócio, ou seja, descrever os traços caracterizadores dos empresários fundadores de pequenas empresas comerciais, localizadas na cidade da Guarda.

## 1.2 - O Empresário

*Actualmente não existe uma definição de empresário uniformemente aceite na literatura (Carland, Hoy e Carland, 1988:33).*

Na literatura podem encontrar-se diversas definições de empresários. Para Stauss (1944) a empresa é o empresário. McClelland (1961) define o empresário, como alguém que exerce algum controlo sobre os meios de produção e produz mais do que consome com a finalidade de vender (ou cambiar) o excesso, para conseguir ter lucro individual (ou doméstico). Suárez (1986) refere que o empresário é a pessoa ou grupo de pessoas (no caso de que o empresário seja um órgão colegial) que dá vida à empresa, coordena, dirige e controla o processo produtivo. Brockhaus (1980) define o empresário como o proprietário ou gestor de um negócio e que não está empregado em qualquer outra parte. Os investigadores Sexton e Bowman-Upton (1991) descrevem o empresário como uma pessoa que detecta uma oportunidade no mercado e consegue reunir os recursos necessários para explorar o negócio de forma a conseguir obter lucro. Schollhammer (1991) caracteriza o empresário como alguém que sozinho ou em colaboração com outras pessoas está directamente envolvido na reestruturação ou criação de uma empresa e que têm responsabilidades na direcção da empresa

Os *presidentes* ou *membros do conselho de administração*, os *gestores*, os *investidores financeiros* e os *directores*, segundo Veciana (1989) são outro tipo de pessoas que realizam funções empresariais e que normalmente também são designados como empresários.

Os investigadores Collins e Moore (1970) fazem a distinção entre os fundadores de novas empresas e as pessoas que têm funções empresariais em empresas que já tinham sido criadas por outros. Neste sentido os empresários por definição são os *fundadores* de novos negócios (Davids, 1963; Mescon e Montanari, 1981). Para Draheim (1972) e Howell (1972) o empresário é a pessoa, e os empresários são um pequeno grupo de

peças que fundaram uma nova empresa. Begley e Boyd (1986) definem o empresário como uma pessoa que fundou a sua própria empresa. De acordo com estas definições a pessoa que vier a suceder ao fundador da empresa não é considerado como um empresário, mas sim um administrador, ou gestor, ou director da empresa.

Na literatura encontra-se também frequentemente o termo *empreendedor*, que provém do francês “entrepreneur” que é exactamente a mesma palavra que se utiliza na língua Inglesa. Este termo foi introduzido na bibliografia económica por Cantillon para identificar a pessoa que tinha como responsabilidade um determinado projecto (Nueno, 1995). Smith, McCain e Warren (1982) referem que o empreendedor pode ser definido como a pessoa inicialmente responsável por juntar os recursos necessários para iniciar um negócio.

O conceito de empresário pode ser analisado, como refere Veciana (1980) no marco da teoria económica e também na denominada teoria empírica da empresa.

### 1.2.1 - O Empresário na Teoria Económica

*Ao longo do desenvolvimento do pensamento económico os autores têm tido diferentes perspectivas sobre a figura do empresário (Gorostegui, 1990:8).*

No marco da teoria económica, o empresário como figura central da actividade económica, em geral, foi pouco estudada. Uma das razões segundo Veciana (1980), radica no facto de que inicialmente a maioria dos economistas estudavam o empresário obrigatoriamente para explicar e justificar os benefícios que estes traziam para a economia. Rodrigues (1989:7-8) refere que «são apenas alguns autores que chamam a atenção para a figura do empresário, elegendo-o como agente económico, cujo comportamento seria um factor explicativo de dinâmicas económicas». Para os economistas segundo Drucker (1985) empreender é um acontecimento “meta-

económico”, algo que influencia profundamente e molda a economia sem fazer parte dela.

Perroux citado por Sousa (1990), considera que podem encontrar-se quatro tipos históricos de empresário, que se sucederam cronologicamente enquanto formas dominantes, se bem que todos possam ser encontrados na actualidade:

- i)** O “fabricante-comerciante”.
- ii)** O “capitão de indústria”.
- iii)** O “director”.
- iv)** O “fundador” (ou promotor).

Uma outra perspectiva é apresentada por Veciana (1980), que considera que na literatura sobre economia podem encontrar-se diferentes conceitos e tipos de empresário de acordo com o objectivo que cada investigador pretenda estudar, a saber:

**i)** Empresário-capitalista. O conceito de empresário capitalista foi analisado por Adam Smith, embora Cantillon fosse quem efectuou inicialmente a distinção entre o empresário e o capitalista. Para Smith a função do empresário-capitalista consiste na entrada de capital, ferramentas para os trabalhadores, matérias-primas e meios de subsistência.

**ii)** Empresário-control. Jean-Baptiste Say elabora um conceito de empresário diferente de capitalista, o empresário-control. Este economista considera que o empresário combina os factores de produção para cumprir uma função específica na vida económica.

**iii)** Empresário-risco. O conceito de empresário-risco surge com Knight que considera que o empresário é um capitalista e a justificação do benefício reside na incerteza.

**iv)** Empresário completador. Leibenstein introduz o conceito de empresário completador, em que a função do empresário é a de completar as deficiências do mercado. Para este economista não há necessidade de empresários, sendo a função empresarial apenas uma variável importante para o desenvolvimento económico.

**v)** Empresário inovador. A figura do empresário inovador foi desenvolvida por Schumpeter em 1912. Para Schumpeter (1961) o empresário é um agente económico

cuja função consiste em executar novas combinações dos meios de produção, através de cinco vias fundamentais.

- Produção de novos bens, ou de novas qualidades de um bem.
- Introdução de um novo método de produção.
- Abertura de um novo mercado.
- Conquista de nova fonte de matéria-prima ou de produtos em vias de fabrico.
- Criação de nova organização de qualquer indústria.

A contribuição de Joseph Schumpeter foi reconhecida e criticada. Segundo Rodrigues (1989) Schumpeter foi o teórico contemporâneo cuja contribuição foi fundamental para a definição da função empresarial e do conceito de empresário, «Introduzindo uma distinção qualitativa entre a figura do empresário, do proprietário da empresa e do “manager” (gestor ou administrador) ... » (p.8). Drucker (1985) assinala que dos grandes economistas modernos, somente Joseph Schumpeter abordou o empreendedor e o seu impacto sobre a economia. Sousa (1990:29) considera que «... a concepção schumpeteriana de empresário (ou empresa) é bastante abstracta, do género do “tipo-ideal” weberiano, ou seja, algo assente em certas características essenciais e difícil, portanto, de encontrar na natureza “em estado puro”, podemos perguntar-nos quem é, ou pode ser, na prática, o empresário».

## 1.2.2 - O Empresário na Teoria Empírica e a Criação de Empresas

*O que se pode denominar teoria empírica do empresário só começa a configurar-se a partir da década de sessenta, com as obras de The Achieving Society de McClelland e The Enterprising Man de Collins, Moore e Unwalla (Veciana, 1980:19).*

Os anos 70 marcaram segundo Timmons (1982) um aumento do interesse pelo estudo da criação de novas empresas. É nesta altura que aparecem novos autores, livros, artigos e novos métodos são testados em muitos países. A nível internacional, como assinala Veciana (1980), a primeira conferência sobre “Entrepreneurship and Enterprise Development” foi celebrada em Junho de 1975 nos Estados Unidos, e demonstrou o interesse existente pela figura do empresário.

A criação de empresas de acordo com Schollhammer (1991) é um fenómeno complexo que normalmente têm sido estudado numa das seguintes perspectivas:

- i) O envolvimento individual na criação de um negócio e as suas características pessoais.
- ii) O processo em que o negócio é implementado e transformado em realidade e a reestruturação ou criação de uma nova empresa.
- iii) A contribuição das novas empresas para a melhoria da economia.

Tendo em conta uma *perspectiva não estritamente económica*, a decisão de criar uma empresa e de uma determinada pessoa se converter em empresário foi explicada, segundo Félez, Fúmas e Simarro (1985), pela conjugação de três classes de factores:

- i) O primeiro refere-se às características pessoais dos empresários, às suas aspirações, motivações, percepções, habilidades e conhecimentos.
- ii) O segundo refere-se às características da organização (incubadora) onde o indivíduo desenvolveu previamente a sua actividade laboral.

**iii)** O terceiro corresponde a factores ambientais externos, que originam um clima social mais ou menos favorável relativamente à decisão de criar uma empresa.

Naffziger, Hornsby e Kuratko (1994) têm uma outra perspectiva, ao considerarem a existência de 5 categorias de variáveis, que se relacionam, e vão influenciar uma determinada pessoa em ser empresário:

**i)** Características pessoais do empresário, ou seja, os traços pessoais do empresário.

**ii)** O meio-ambiente (ambiente) pessoal do empresário.

**iii)** O meio-ambiente local para o negócio.

**iv)** Uma ideia para um determinado negócio.

**v)** Metas pessoais do empresário.

De acordo com uma investigação efectuada por Hornaday e Churchill (1987) a 227 artigos publicados entre 1981 e 1986 nos volumes da revista “Frontiers of Entrepreneurship Research”, o tema mais investigado foi as características pessoais dos empresários.

### **1.2.2.1 - Investigações sobre Características e Motivações dos Empresários**

*A grande parte das investigações na área da criação de empresas estuda as qualidades pessoais do empresário e as suas motivações para criar uma empresa ou negócio (Gartner, 1988:11-12).*

Para Brockhaus, Brockhaus e Horwitz, citados por Naffziger, Hornsby e Kuratko (1994), as primeiras investigações sobre criação de empresas, determinam as características pessoais dos empresários e comparam os empresários com outras pessoas,

ou gestores de grandes empresas, e comparam os empresários de sucesso com os empresários sem sucesso.

Nos trabalhos de *investigação sobre as características dos empresários*, podemos encontrar os seguintes três tipos de objecto de estudo (Lau, 1992 e Boshoff, Roux e Lau, 1993):

- i) O comportamento do empresário.
- ii) Perfil dos empresários. Informação acerca das características pessoais dos empresários, idade, habilitações académicas, hábitos de trabalho, etc.
- iii) Atitudes dos empresários.

Uma outra perspectiva é apresentada pelos investigadores Robinson, et al (1991), que consideram que as duas teorias e metodologias mais utilizadas nos estudos sobre as características dos empresários pelos investigadores são as seguintes:

- i) O estudo da personalidade do empresário, dando ênfase ao seu carácter e traços pessoais.
- ii) As investigações com o objectivo de recolher informação demográfica sobre determinados elementos dos empresários (perfil-tipo do empresário), como a idade do empresário quando criou o seu negócio, exemplos de outras pessoas que tenham influenciado o empresário para montar um negócio (da família ou outras pessoas que o empresário admira), idade, sexo, estado civil, nível de educação dos pais, qualificação do empresário, status socio-económico, experiência profissional anterior, hábitos de trabalho.

Verifica-se que em muitas investigações, os estudos sobre as características dos empresários, têm como objectivo determinar as qualidades pessoais e as características necessárias para se ser um empresário de sucesso (Kuratko e Hodgetts, 1992).

Os estudos empíricos, levados a cabo por vários investigadores sobre os empresários, têm sido desenvolvidos visando diversos objectivos e metodologias. Deste modo, apresenta-se uma síntese de algumas das investigações realizadas (*QUADRO 1.1 a QUADRO 1.11*) efectuando-se para tal, uma compilação de diversos trabalhos, tanto no que se refere às amostras, como às investigações empíricas. Esta metodologia foi



utilizada pelo investigador Gartner (1988), num artigo da revista “American Journal of Small Business”, com a finalidade de efectuar uma compilação sobre as definições, amostras e características dos empresários utilizadas por diversos investigadores em trabalhos sobre criação de empresas.

- Encontram-se trabalhos de investigação empírica sobre empresários que têm como objectivo identificar *tipologias de empresários* e comparar as diferenças entre os diversos tipos de empresários. Os investigadores Dunkelberg e Cooper (1982) realizaram um estudo empírico a proprietários de pequenos negócios e identificaram três tipologias de empresários, utilizando para o efeito uma análise factorial. Os três tipos de empresários foram caracterizados segundo as suas aspirações: (1) crescimento; (2) independência; e (3) artesanais. Seguidamente compararam as características dos empresários em relação a cada uma das tipologias identificadas (*QUADRO 1.1*).

**QUADRO 1.1 - TIPOS DE EMPRESÁRIO: UM ESTUDO EMPÍRICO**

<b>Autor(es), Ano</b>	DUNKELBERG e COOPER (1982)
<b>Amostra</b>	Pequenos proprietários de negócios (membros da National Federation of Independent Business - EUA): - Questionário por correio a 6225 empresas (percentagem de respostas obtidas 29% - 1805 questionários).
<b>Investigação Empírica</b>	Análise das características segundo o tipo de empresário (Análise Factorial).

Félez, Fúmas e Simarro (1985) descreveram as aspirações, origem e características pessoais do indivíduos que se convertem em empresários, assim como dos comportamentos e resultados das empresas recém criadas em Espanha (*QUADRO 1.2*).

**QUADRO 1.2 - TIPOS DE EMPRESÁRIO E DE EMPRESA. O CASO DAS NOVAS EMPRESAS  
ESPAÑHOLAS**

<b>Autor(es), Ano</b>	FÉLEZ, FÚMAS e SIMARRO (1985)
<b>Amostra</b>	Inquérito a 360 proprietários-directores de empresas privadas espanholas, realizado em Dezembro de 1994, obedecendo aos seguintes critérios: - Foram excluídas da amostra as filiais de grandes multinacionais nacionais(espanholas) ou estrangeiras. - A informação obtida por inquérito refere-se exclusivamente às empresas da amostra e não outras empresas que o proprietário tenha ou dirija.
<b>Investigação Empírica</b>	Classes de aspirações laborais e tipologia de empresários: - Artesanais. - Adeptos ao risco. - Familiares. - Gestores. Características pessoais, origem e tipos de empresários. Tipos de empresários e de empresa. Tipos de empresários e resultados

- Em algumas investigações empíricas verifica-se a preocupação de investigar especificamente as características e motivações dos *fundadores* do negócio. Hisrich (1988) elaborou um estudo com o objectivo de investigar sobre as características, problemas dos empresários criadores de novos negócios na Irlanda do Norte, referindo também algumas sugestões expostas pelos empresários inquiridos, para no futuro encorajar outras pessoas à criação de novas empresas neste país (*QUADRO 1.3*).

**QUADRO 1.3 - O EMPRESÁRIO NA IRLANDA DO NORTE: CARACTERÍSTICAS, PROBLEMAS E  
RECOMENDAÇÕES PARA O FUTURO**

<b>Autor(es), Ano</b>	HISRICH (1988)
<b>Amostra</b>	Empresários criadores de um novo negócio na Irlanda do Norte: - Inquérito por correio a 150 empresários (percentagem de respostas obtidas 36% - 53 inquéritos). - Entrevistas pessoais a 18 empresários representativos da amostra.
<b>Investigação Empírica</b>	Perfil do empresário: - Características socio-económicas. - Características do negócio. - Problemas do negócio. - Características motivacionais e pessoais. - Sugestões dos empresários.

Feeser e Dugan (1989) elaboraram um estudo com o objectivo de identificar e comparar as diferenças entre os fundadores de empresas de alta tecnologia com crescimento baixo,

e dos fundadores de empresas de alta tecnologia com crescimento elevado, relativamente às suas motivações para fundarem a empresa e às suas motivações para permanecerem na empresa (*QUADRO 1.4*).

*QUADRO 1.4 - MOTIVAÇÕES EMPRESARIAIS: COMPARAÇÃO ENTRE OS FUNDADORES DE EMPRESAS DE ALTA TECNOLOGIA COM CRESCIMENTO ELEVADO E EMPRESAS DE ALTA TECNOLOGIA COM CRESCIMENTO BAIXO*

<b>Autor(es), Ano</b>	FEESER, Henry R. e DUGAN, Kathleen Watson (1989)
<b>Amostra</b>	Questionário a 42 fundadores (ou membros de equipas de fundadores) de empresas de alta tecnologia dos Estados Unidos (18 empresas com um crescimento baixo e 24 empresas com um crescimento elevado).
<b>Investigação Empírica</b>	Comparação das diferenças entre os fundadores de empresas com crescimento baixo e os fundadores com crescimento elevado, relativamente: - Aos factores motivacionais (análise factorial). - Motivação para permanecerem na administração da empresa.

Dubini (1988) realizou um estudo com a finalidade de identificar os factores motivacionais dos fundadores italianos e a influências do meio-envolvente na criação de empresas (*QUADRO 1.5*).

*QUADRO 1.5 - MOTIVAÇÕES E INFLUÊNCIAS DO MEIO-ENVOLVENTE NA CRIAÇÃO DE NEGÓCIOS: ALGUMAS IDEIAS PARA POLÍTICAS PÚBLICAS*

<b>Autor(es), Ano</b>	DUBINI, Paola (1988)
<b>Amostra</b>	Questionário administrado a 163 fundadores, localizados em regiões desenvolvidas e regiões em declínio da Itália, obedecendo aos seguintes critérios: - Empresas que tenham como objectivo principal crescer e ter lucro, excluindo os pequenos negociantes. - Fundadores de novos negócios de empresas industriais e de serviços.
<b>Investigação Empírica</b>	Identificação dos factores motivacionais (análise factorial). Análise das variáveis do meio-envolvente.

- Constata-se mais recentemente um interesse por parte dos investigadores em estudarem as características dos *juvens empresários*; Lorrain, Belley e Dussault (1992) elaboraram um trabalho com o objectivo caracterizar os juvenes empresários de várias regiões da província do Quebec (*QUADRO 1.6*).

*QUADRO 1.6 - JOVENS EMPRESÁRIOS: COMO INICIAM O SEU NEGÓCIO*

<b>Autor(es), Ano</b>	LORRAIN, BELLEY e DUSSAULT (1992)
<b>Amostra</b>	Questionário enviado por correio a empresários proprietários de negócios de varias regiões da província do Quebec (Canada), com idade inferior a 30 anos na altura em que iniciaram a actividade: - Questionário enviado por correio a 2210 empresas (percentagem de respostas obtidas 33,9% - 750 questionários, sendo analisados 606 questionários)
<b>Investigação Empírica</b>	Perfil socio-demográfico dos jovens empresários: - Nível de educação. - Experiência profissional anterior. - Motivações para iniciar o negócio. Processo seguido pelos empresários, antes de iniciarem o negócio. Caracterização do negócio.

- Refira-se a realização de estudos que fazem parte dum projecto de investigação de *âmbito internacional* (iniciativa do Centro de Estudos Empresariais de Nova Iorque) e ao qual aderiram investigadores de quinze diferentes países. Estes investigadores utilizaram um questionário idêntico, recolheram os dados de forma semelhante e efectuaram análises paralelas. A titulo exemplificativo, destaca-se o trabalho de Alänge e Scheinberg (1988), que elaboraram um estudo com o objectivo fornecer informação descritiva sobre os empresários suecos e os seus motivos para iniciarem um negócio na Suécia, comparando-os com os motivos encontrados noutros países e analisaram também as diferenças nas motivações dos empresário em cinco regiões da Suécia (*QUADRO 1.7*).

**QUADRO 1.7 - MOTIVAÇÕES EMPRESARIAIS NA SUÉCIA UMA PERSPECTIVA  
TRANSCULTURAL**

<b>Autor(es), Ano</b>	ALÄNGE e SCHEINBERG (1988)
<b>Amostra</b>	Inquéritos a 159 empresários obedecendo aos seguintes critérios: - Fundador do seu negócio (individualmente ou em colaboração com outra pessoa). - Tenham iniciado este negócio entre 1980 e 1985. - Ter pelo menos outra pessoa empregada. - Consagram a maior parte do tempo ao negócio. - Requisito adicional: distribuição da amostra ser representativa das cinco regiões para as quais se pretendiam determinar as diferenças.
<b>Investigação Empírica</b>	Elementos descritivos dos empresários suecos. Motivação para iniciar um negócio: - Identificação dos factores motivacionais baseados em dados internacionais (análise factorial). - Comparação dos factores motivacionais dos empresários suecos, com os dos outros países. - Análise das motivações dos empresários suecos por região.

- Em *Portugal* nos últimos anos observa-se um crescente interesse pela figura do empresário. Contudo neste país são poucas as investigações empíricas desenvolvidas sobre os empresários. Também no âmbito do projecto de investigação do (Centro de Estudos Empresariais de Nova Iorque), Jesuíno, Reis e Cruz (1988) estudaram as motivações dos empresários em Portugal, com o objectivo de fornecer uma primeira informação sobre alguns resultados já examinados, relativos às motivações dos empresários portugueses, comparando-os com os motivos encontrados noutros países<sup>1</sup>(*QUADRO 1.8*).

<sup>1</sup> Que faz parte do mesmo projecto desenvolvido pelos investigadores Alänge e Scheinberg (1988).

**QUADRO 1.8 - MOTIVAÇÕES EMPRESARIAIS EM PORTUGAL - UMA PERSPECTIVA  
TRANSCULTURAL**

<b>Autor(es), Ano</b>	JESUÍNO, REIS e CRUZ (1988)
<b>Amostra</b>	Entrevista a 122 empresários obedecendo aos seguintes critérios: - Proprietários de um negócio com características lucrativas. - Tenham iniciado o negócio há pelo menos 1 ano e não mais que 6 anos. - Ter pelo menos um trabalhador assalariado. - Consagram a maior parte do tempo ao negócio.
<b>Investigação Empírica</b>	Características pessoais dos empresários. Características do negócio. Motivação para iniciar um negócio: - Identificação dos factores motivacionais baseados em dados internacionais (análise factorial). - Identificação dos factores motivacionais baseados em dados nacionais (análise factorial).

Um estudo de d'Abreu (1992) caracterizou os empresários de S. Tomé e Príncipe e os principais factores motivacionais dos empresários santomenses na criação dos seus negócios. Analisou também as principais semelhanças e diferenças entre empresários estabelecidos antes e depois da independência, também dos diversos sectores de actividade, e comparou a motivação em S. Tomé e Príncipe e Moçambique<sup>2</sup> (**QUADRO 1.9**).

---

<sup>2</sup> Projecto de investigação desenvolvido em Portugal.

**QUADRO 1.9 - MOTIVAÇÕES EMPRESARIAIS EM S. TOMÉ E PRÍNCIPE**

<b>Autor(es), Ano</b>	d' ABREU (1992)
<b>Amostra</b>	Entrevista a 102 dirigentes de empresas públicas, privadas e mistas com 5 ou mais trabalhadores, em S. Tomé e Príncipe, em Dezembro de 1990, nos seguintes sectores de actividade: agricultura, pesca, bens de consumo, produtos manufacturados, construção civil e serviços.
<b>Investigação Empírica</b>	Caracterização do empresário santomense: - Dados pessoais do fundador. - Experiência profissional. - Identificação dos principais factores motivacionais dos empresários santomenses (análise factorial). - Atitudes pessoais dos empresários. Caracterização do negócio: - Elementos básicos sobre o negócio. - Dados financeiros. - O futuro do negócio. Caracterização da envolvente. Análise comparativa entre a motivação empresarial em S. Tomé e Príncipe e Moçambique.

Pina (1994) elaborou um trabalho de investigação com o objectivo de caracterizar o empresário industrial algarvio e determinar as suas principais motivações (*QUADRO 1.10*).

**QUADRO 1.10 - MOTIVAÇÕES EMPRESARIAIS DOS INDUSTRIAIS DO ALGARVE**

<b>Autor(es), Ano</b>	PINA (1994)
<b>Amostra</b>	Inquéritos com acompanhamento directo a 97 empresas da Indústria transformadora com mais de 5 trabalhadores localizadas na região do Algarve.
<b>Investigação Empírica</b>	Caracterização do empresário - Dados pessoais do empresário. - Experiência profissional. - Identificação dos principais factores motivacionais dos industriais do Algarve (análise factorial). - Atitudes pessoais do empresário. Caracterização do negócio: - Elementos básicos sobre o negócio. - Futuro do negócio. Influências do meio envolvente. Análise Comparativa dos dados: - Caracterização do empresário por sub-sectoros. - Caracterização do negócio por sub-sectoros. - Caracterização do empresário por sub-regiões.

Silvestre (1994) elaborou um trabalho de investigação com o objectivo de caracterizar o empresário de cerâmica de uma pequena região (Aveiro-sul) e analisar as suas motivações empresariais, procurando detectar e analisar os principais factores de ordem

económica, psicológica, social e cultural, susceptíveis de influenciar estes empresários na criação e desenvolvimento dos seus negócios (*QUADRO 1.11*).

*QUADRO 1.11 - MOTIVAÇÕES EMPRESARIAIS DOS INDUSTRIAIS DE CERÂMICA DA ZONA DE AVEIRO*

<b>Autor(es), Ano</b>	SILVESTRE (1994)
<b>Amostra</b>	Entrevistas a 98 empresários da indústria da cerâmica da região de Aveiro-sul (empresas com mais de 5 trabalhadores).
<b>Investigação Empírica</b>	Dados sobre o negócio, antecedentes pessoais do fundador/empresário e experiência profissional e futuro do negócio. Identificação dos principais factores motivacionais dos industriais de cerâmica da zona de Aveiro (análise factorial). Influências do meio envolvente. Atitudes pessoais do empresário. Análise Comparativa entre as motivações dos empresários cerâmicos de construção, de mosaicos e de louças.

Encontram-se também investigações que abordam mais especificamente determinados elementos do empresário. A título exemplificativo destaca-se uma investigação de Dyke, Fisher, e Reuber (1992), sobre o impacto da experiência profissional dos empresários como proprietários de um negócio na performance da empresa. Para a elaboração do estudo, estes investigadores analisaram as seguintes 7 variáveis:

- i)** O número de anos de experiência profissional.
- ii)** Número de negócios anteriores que o proprietário ajudou a montar.
- iii)** Número de anos como proprietário de outros negócios, antes de ser proprietário do presente negócio.
- iv)** Indicação se os proprietários são filhos de proprietários de negócios.
- v)** Nível de educação do proprietário.
- vi)** Modo de aquisição do presente negócio.
- vii)** Número de sócios no presente negócio.

Pela análise dos quadros acima apresentados (*QUADRO 1.1* a *QUADRO 1.11*), verifica-se que a amostra e/ou a investigação empírica são distintas. A constatação deste facto permite efectuar um desenho de investigação própria, baseada fundamentalmente nestes autores. Neste contexto apresenta-se no capítulo 2, os objectivos e a metodologia da investigação empírica desenvolvida neste trabalho.





## 2 - OBJECTIVOS E METODOLOGIA

### 2.1 - Objectivos desta Investigação

Recorrendo neste trabalho aos investigadores a seguir mencionados, e tal como exposto no capítulo 1, em que se efectuou uma compilação dos trabalhos executados por vários investigadores, pode-se concluir que:

i) Nestes trabalhos existe uma preocupação por parte dos investigadores em recolher alguns elementos pessoais com a finalidade de *caracterizar o perfil do empresário*.

ii) Na maior parte dos trabalhos, fazem referência às *motivações ou aspirações dos empresários* para a criação do negócio.

iii) Em alguns casos fazem-se comparações com a finalidade de determinar *diferenças entre os empresários*, segundo:

- Sectores ou sub-sectores de actividade (d'Abreu, 1992; Pina, 1994; Silvestre, 1994).

- Regiões ou países (Jesuíno, Reis e Cruz, 1988; Alänge e Scheinberg, 1988; d'Abreu, 1992; Pina, 1994).

- O crescimento, ou dimensão, ou a performance da empresa (Félez, Fúmas e Simarro, 1985; Feeser e Dugan, 1989).

- Classes de aspirações laborais (Dunkelberg e Cooper, 1982; Félez, Fúmas e Simarro, 1985).

iv) Constata-se também que nas investigações de Dubini (1988), d'Abreu (1992), Pina (1994) e Silvestre (1994) faz-se uma análise das influencias do *meio-ambiente* na criação de empresas.

v) As *atitudes* dos empresários foram estudadas por (d'Abreu, 1992; Pina, 1994; e Silvestre, 1994).

Tendo como base, fundamentalmente os estudos dos investigadores acima referidos, a pergunta de partida deste estudo após o enquadramento teórico do problema, é saber:

***Quais são as características dos empresários e o que os motiva para a decisão de criar uma empresa?.***

Deste modo, o objectivo geral deste trabalho de investigação empírica, é produzir um conjunto de informações base, com a finalidade de determinar as ***características e motivações dos fundadores de empresas comerciais, localizadas na cidade da Guarda.***

Visando alcançar o objectivo geral acima referido, procedeu-se à sistematização dos objectivos da forma seguinte:

**1º** - Apresentação da amostra de empresas que fazem parte desta investigação e análise de alguns elementos relativos ao sector do pequeno negócio comercial da cidade da Guarda.

**2º** - Apresentação e identificação das características pessoais, experiência profissional, e determinação e análise das motivações dos fundadores de pequenas empresas do comércio por grosso e a retalho.

**3º** - Comparar as características pessoais, experiência profissional e motivações destes empresários de acordo com a dimensão da empresa.

Cada um destes objectivos pretende:

**i)** Caracterizar as pequenas empresas comerciais e analisar alguns elementos sobre o desenvolvimento e futuro do negócio.

**ii)** Produzir um conjunto de informações acerca de quem são e determinar as principais motivações dos empresários da cidade da Guarda, permitindo conhecer quais as razões mais importantes, que levam estas pessoas a iniciarem o seu próprio negócio.

**iii)** Comparar os fundadores de micro-empresas comerciais e os empresários fundadores de pequenas-empresas comerciais, relativamente a algumas variáveis dos elementos pessoais do fundador, experiência profissional e verificar se estes dois grupos de empresários tiveram as mesmas motivações na altura em que iniciaram o negócio. Convém referir que nenhum indivíduo se lança na criação de uma empresa pelo facto de ter ponderado com todo o rigor a importância das suas motivações, no entanto considera-se que este método, já utilizado em outras investigações, vai permitir tirar algumas conclusões interessantes acerca das motivações dos empresários do comércio.

Nos capítulos seguintes utiliza-se a expressão *empresário* ou *fundador*, para designar a pessoa ou uma das pessoas, no caso das sociedades, responsáveis pela criação do negócio e que ainda permanecem na empresa que fundaram, como proprietários ou sócios.

Deste modo, fica assim excluído do âmbito deste estudo, todas as pessoas que não são fundadores do negócio, embora sejam os líderes, administradores ou gestores ou proprietários da empresa, e que normalmente também são designados como empresários. Veciana (1989) concluiu que actualmente os investigadores que estudam os empresários, centram mais os seus estudos na “pessoa de carne e osso, que cria uma nova empresa, para ser um empresário independente, proprietário e dirigir a sua própria empresa”, pertencendo a outra linha de investigação os estudos das características do “manager” ou gestor.

Este estudo pretende essencialmente o seguinte:

**i)** Possibilitar um melhor conhecimento e compreensão da figura do pequeno empresário do comércio, contribuindo para a sua integração no contexto do desenvolvimento sócio-económico na cidade da Guarda.

**ii)** Consecução de objectivos no sentido de ajudar a futuras intervenções neste sector de actividade.

**iii)** “Despertar” o interesse para o desenvolvimento no futuro em Portugal, de trabalhos de investigação empírica sobre empresários.

Convém referir, que se seleccionou a cidade da Guarda como campo de incidência deste estudo, pelo facto de esta, ser uma cidade que o autor já conhecia, facilitando portanto a realização das entrevistas, i.e. a recolha de informação.

## 2.2 - Metodologia

### 2.2.1 - Metodologia desta Investigação

Para a realização deste trabalho efectuou-se uma pesquisa bibliográfica de estudos teóricos e empíricos realizados em Portugal e no estrangeiro, tendo como base de pesquisa a *criação de empresas*, e como tema de estudo os *empresários*. Recorreu-se principalmente a artigos de revistas técnicas e especializadas, periódicos, livros, trabalhos de mestrado e provas de aptidão pedagógica de modo a obter informação específica necessária para elaborar o modelo desta investigação.

A metodologia desta investigação foi desenvolvida do seguinte modo:

i) Após um estudo cuidado das referências bibliográficas obtidas, elaborou-se o *enquadramento teórico do problema*.

ii) A seguir desenhou-se o *modelo de investigação*, do qual fazem parte os objectivos desta investigação e o questionário elaborado.

iii) Finalmente a realização de um *estudo empírico*, através do questionário administrado por entrevistas presenciais aos fundadores de empresas comerciais localizadas na cidade da Guarda, com a finalidade de atingir os objectivos propostos inicialmente.

### 2.2.2 - Recolha de Informação

O método utilizado nesta investigação para recolha de informação sobre os empresários da cidade da Guarda foi a realização de um *questionário administrado por entrevista presencial*, anexo-1 (p.72), método este também utilizado pelos investigadores Jesuíno, Reis e Cruz (1988), Dubini (1988), d'Abreu (1992) Pina (1994) e Silvestre (1994). Para Cervo e Bervian (1983:159) «O questionário é a forma mais usada para recolher dados, pois possibilita medir com melhor exactidão o que se deseja». Rodrigues (1989:59) considera que «O recurso a entrevista presencial é particularmente útil e enriquecedor do ponto de vista do investigador, não apenas porque permite ultrapassar facilmente

eventuais dificuldades de interpretação de algumas questões, como proporciona ao investigador o contacto directo com o objecto de estudo e uma percepção mais real do seu mundo e dos seus problemas». Em alguns casos constatou-se, que a realização da entrevista inibiu o entrevistado nas suas respostas.

A finalidade deste questionário é a recolha de dados sobre os fundadores de pequenas empresas comerciais da cidade da Guarda, para a apresentação e análise de resultados.

Antes de iniciar as entrevistas na cidade da Guarda, realizou-se um teste ao questionário na vila do Sabugal a 3 pequenos fundadores de empresas comerciais localizadas nesta vila, que foram entrevistados com a finalidade de corrigir eventuais falhas ou erros no questionário elaborado.

A elaboração do questionário foi baseada fundamentalmente na bibliografia consultada, e em relação a algumas questões do questionário teve-se em conta o modelo “SARIE - Society for Associated Researchers on International Entrepreneurship Imperial College London” utilizado por outros investigadores em outros trabalhos sobre temas semelhantes<sup>3</sup>.

A estrutura do questionário e o método utilizado para recolha de informação compreende duas partes:

i) **Parte I** - Caracterização das empresas e do empresário fundador. Questionário de administração indirecta<sup>4</sup>. As questões formuladas nesta parte do questionário foram estruturadas da seguinte forma:

A - Caracterização dos inquiridos (sexo, idade, origem e qualificação do fundador, e elementos dos pais do fundador)

B - Caracterização da Empresa (Caracterização da amostra de empresas inquiridas)

C - Elementos pessoais do fundador:

---

<sup>3</sup> João V. V. d'Abreu (1992); Mário Murteira e Elisabeth Reis (1993); Paulo J. G. Pina (1994); Manuel C. Silvestre (1994).

<sup>4</sup> «O questionário chama-se de “administração indirecta” quando o próprio inquiridor o completa a partir das respostas que lhe são fornecidas pelo inquirido» segundo Raymond Quivy e LucVan Campenhoudt (1992:190).

C1 - Dados pessoais do fundador na altura em que iniciou o negócio.

C2 - Experiência profissional.

D - Caracterização do negócio:

D1 - Elementos sobre o negócio.

D2 - Desenvolvimento do negócio.

D3 - Futuro do negócio.

ii) **Parte II** - Motivações do empresário para iniciar o negócio. Questionário de administração directa<sup>5</sup>. As motivações, mais directamente ligadas à situação do criador no período imediatamente anterior ao acto de criação do seu negócio. Considera-se ser importante analisar o grau de importância que o empresário atribui a motivos negativos (desemprego, insatisfação profissional, etc.), a motivos positivos (autonomia, dinheiro, etc.), motivos relacionados com a família, com a região, status, etc., ou seja, como assinala LAUFER (1976) factores pessoais e factores socio-profissionais, que intervêm na decisão de o empresário criar uma empresa.

O questionário é composto por perguntas fechadas<sup>6</sup> e algumas de resposta múltipla, e em relação à parte II, está estruturado de acordo com uma escala de tipo Likert, de 1 a 5, consoante a importância que o fundador atribui a cada uma das afirmações indicadas no questionário (1 - Sem importância; 2 - Pouco importante; 3 - Alguma importância; 4 - Muito importante; 5 - Importantíssimo).

### **2.2.3 - Apresentação e Tratamento da Informação**

A informação recolhida no trabalho de campo, foi submetida a tratamento informático, utilizando para o efeito o software estatístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences). A apresentação dos resultados, foi feita através da utilização de quadros (com o número de empresas/empresários em valores absolutos e as respectivas percentagens) e figuras (com percentagens).

---

<sup>5</sup> O questionário «Chama-se “de administração directa” quando é o próprio inquirido que o preenche», segundo Raymond Quivy e LucVan Campenhoudt (1992:190).

<sup>6</sup> Segundo AZEVEDO (1994:30), «As perguntas fechadas encerram em si as possibilidades de resposta».

As estatísticas utilizadas, tendo em conta os objectivos do trabalho, foram as seguintes:

**i)** Relativamente à *caracterização da empresa e do negócio e caracterização do fundador* - distribuição de frequências, média, máximo, mínimo e cruzamento de duas variáveis.

**ii)** As variáveis referentes às *motivações do empresário para iniciar o negócio*. (Parte II do Questionário) - análise factorial das componentes principais.

**iii)** A comparação dos empresários segundo a dimensão da empresa, relativamente a algumas variáveis da *caracterização da empresa e do negócio e caracterização do empresário fundador* - distribuição de frequências e média, e em relação às *motivações do empresário para iniciar o negócio* - Análise da variância dos factores motivacionais.



## **2.3 - Síntese Metodológica da Investigação Empírica**

**Tema:** Características e motivações dos empresários: O caso dos fundadores de empresas localizadas na cidade da Guarda.

**Pergunta de partida:** Quais são as características dos empresários e o que os motiva para a decisão de criar uma empresa?

**Objectivo:** produzir um conjunto de informações base, com a finalidade de determinar as características e motivações do fundador de empresas comerciais, localizadas na cidade da Guarda.

### **Objectivos:**

1º - Apresentação da amostra de empresas que fazem parte desta investigação e análise de alguns elementos relativos ao sector do pequeno negócio comercial da cidade da Guarda.

2º - Apresentação e identificação das características pessoais, experiência profissional, e determinação das motivações dos fundadores de pequenas empresas do comércio por grosso e a retalho.

3º - Comparar e analisar as características pessoais, experiência profissional e motivações destes empresários de acordo com a dimensão da empresa.

### **Metodologia de abordagem:**

- i) Enquadramento teórico do problema .
- ii) Elaboração do modelo de investigação.
- iii) Realização do estudo empírico.

### **Instrumentos de trabalho:**

i) Pesquisa bibliográfica relacionada com o tema (principalmente em artigos de revistas técnicas e especializadas, periódicos, livros, trabalhos de mestrado e provas de aptidão pedagógica).

- ii) Entrevistas realizadas aos empresários.

**iii)** Software estatístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) e processador de texto (Word 6.0).

### 3 - INVESTIGAÇÃO EMPÍRICA

#### 3.1 - Características da Amostra e a Entrevista

##### *Características da amostra*

A *população* a estudar nesta investigação são os fundadores de pequenas empresas comerciais do sector privado<sup>7</sup>.

O *campo de estudo* deste trabalho é a cidade da Guarda. Esta cidade é sede de concelho e capital do distrito do mesmo nome e está localizada na região da Beira Interior. É a cidade portuguesa de maior altitude (1056 metros), formada por três freguesias. A freguesia da Sé (5793 habitantes), a freguesia de São Miguel da Guarda (4628 habitantes) e a freguesia de São Vicente (8426 habitantes). A população residente total segundo o INE (1994) é de 18847 habitantes (*QUADRO 3.1*).

*QUADRO 3.1 - POPULAÇÃO RESIDENTE NA CIDADE DA GUARDA*

Freguesias	Total
Sé	5793
São Miguel da Guarda	4628
São Vicente	8426
<b>TOTAL</b>	<b>18847</b>

**Fonte:** Instituto Nacional de Estatística (INE).

Embora não se tivesse tido acesso ao número de pequenas empresas comerciais, localizadas na cidade da Guarda (de acordo com a classificação das actividades económicas), segundo elementos da Ministério da Economia (Direcção-Geral do

<sup>7</sup> Pertencentes ao comércio de veículos automóveis; comércio de peças e acessórios para veículos automóveis; comércio, manutenção e reparação de motociclos, de suas peças e acessórios, comércio por grosso de bens de consumo, excepto alimentares, bebidas e tabaco; comércio por grosso de máquinas e de equipamentos; comércio a retalho em estabelecimentos não especializados; comércio a retalho de outros produtos novos em estabelecimentos especializados (segundo a Classificação das Actividades Económicas - CAE, Decreto -Lei Nº 182/93, de 14 de Maio).

Comércio), cedidos pela Associação do Comércio e Serviços do Distrito da Guarda<sup>8</sup>, o número total de estabelecimentos grossistas e retalhistas localizados na cidade da Guarda são de 510 estabelecimentos, sendo a freguesia da Sé a que têm maior número de estabelecimentos (*QUADRO 3.2*).

**QUADRO 3.2 - NÚMERO DE ESTABELECEMENTOS GROSSISTAS E RETALHISTAS LOCALIZADOS NA CIDADE DA GUARDA**

<b>Estabelecimentos</b> <b>Freguesias</b>	<b>Grossistas</b>	<b>Retalhistas</b>	<b>Total</b>
Sé	20	323	343
São Miguel da Guarda	4	20	24
São Vicente	15	128	143
<b>TOTAL</b>	<b>39</b>	<b>471</b>	<b>510</b>

**Fonte:** Ministério da Economia (Direção-Geral do Comércio).

A *selecção da amostra final* foi efectuada no próprio momento em que se estavam a realizar as entrevistas nas três freguesias que fazem parte da cidade da Guarda<sup>9</sup>, da seguinte forma:

1º - Empresas que se enquadrassem na tipologia de pequenas empresas dentro da actividade comercial que se pretende estudar.

2º - Empresas onde ainda estivesse presente o fundador ou um dos sócios fundadores do negócio que fossem proprietários ou sócios destas empresas.

3º - Aos empresários que mostrassem disponibilidade para serem entrevistados.

A utilização desta metodologia, para a elaboração das entrevistas, “obrigou” a pesquisar no próprio terreno empresas com o perfil acima definido, uma vez que não se tinha

<sup>8</sup> Não se obteve informação da data a que se referem estes elementos. Engloba os seguintes sectores de actividade comercial, público e privado - CAE. Comércio por Grosso: Produtos da Agricultura, Silvicultura e Pecuária; Minerais, Metais e Produtos Químicos Industriais; Madeira, Cortiça e Materiais de Construção; Máquinas e Materiais para Agricultura, Indústria e Comércio, Veículos a Motor Ferragens, Utilidades, Quinq. e Aparelhos Eléctricos; Móveis e Artigos de Mobiliário; Têxteis, Vestuário e Calçado, Malas e outras Obras em Couro; Géneros Alimentícios, Bebidas e Tabacos; Comércio por Grosso Não Especificado. Comércio a Retalho: Géneros Alimentícios e Bebidas; Produtos Químicos Farmacêuticos e Afins; Têxteis, Vestuário e Calçado; Móveis e Artigos de Mobiliário; Materiais de Construção, Metais, Ferragens e Utilidades Automóveis, Moto e Bicicletas com e sem motor; Combustíveis; Grandes Armazéns e Bazares; Comércio a Retalho Não Especificado.

<sup>9</sup> Foi utilizada uma amostra accidental, que se desconhece se é ou não representativa do universo, contudo para a elaboração deste estudo foi a mais adequada e possível.

nenhuma informação prévia de quais eram as empresas que se enquadravam na amostra que se pretendia investigar.

### *A entrevista*

A entrevista foi administrada no período compreendido entre 28/06/96 e 12/07/96, aleatoriamente aos fundadores de comércio localizados, nas três freguesias que fazem parte da cidade da Guarda.

Foram entrevistados 83 empresários, sendo seleccionados para a análise 80 questionários e rejeitados 3, dado que estes empresários não quiseram responder a algumas questões relativas a elementos pessoais do fundador e caracterização do negócio (*QUADRO 3.3*)<sup>10</sup>.

**QUADRO 3.3 - NÚMERO DE QUESTIONÁRIOS REALIZADOS NA CIDADE DA GUARDA**

<b>Freguesias da cidade da Guarda</b>	<b>Total</b>
Sé	<b>47</b>
São Miguel da Guarda	<b>2</b>
São Vicente	<b>34</b>
<b>TOTAL</b>	<b>83</b>

<b>Nº de Inquéritos seleccionados</b>	<b>80</b>
<b>Nº de Inquéritos rejeitados</b>	<b>3</b>

É de referir que todos os questionários seleccionados para análise estatística foram na sua totalidade preenchidos, deste modo não houve necessidade de dar um tratamento estatístico especial aos valores omissos de eventuais não respostas “missing values”.

---

<sup>10</sup> Embora, fosse garantido anonimato da entrevista, na altura em que se estavam a realizar os inquéritos.

## **3.2 - Apresentação e Análise dos Resultados do Inquérito**

Tendo em conta os objectivos desta investigação dividiu-se a apresentação e análise dos resultados em três partes:

**1ª Parte** - Análise descritiva das características das empresas e do negócio:

- Caracterização das empresas inquiridas.
- Caracterização do negócio.

**2ª Parte** - Análise descritiva das características, e determinação das motivações do fundador para iniciar o seu negócio:

- Elementos sobre a Actividade Profissional do Fundador.
- Motivações do Empresário para Iniciar o Negócio.

**3ª Parte** - Análise comparativa das características e motivações do empresário segundo a dimensão da empresa.

### **3.2.1 - Caracterização das Empresas e do Negócio**

#### **3.2.1.1 - Caracterização das Empresas**

1. A distribuição das empresas inquiridas por ramo de actividade, dentro da actividade comercial, a três dígitos<sup>11</sup>, é composta na maioria (81,3%) por empresas do comércio a retalho de outros produtos novos em estabelecimentos especializados (*QUADRO 3.4*).

---

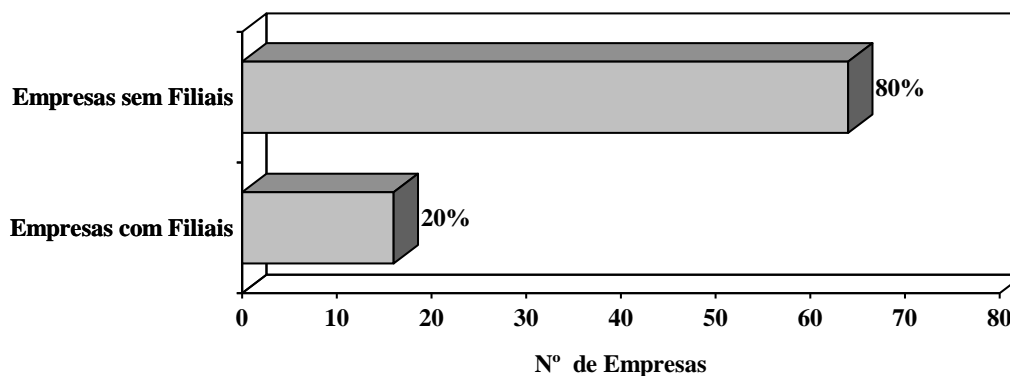
<sup>11</sup> Segundo a Classificação das Actividades Económicas - CAE, Decreto -Lei N° 182/93, de 14 de Maio.

**QUADRO 3.4 - DISTRIBUIÇÃO DAS EMPRESAS POR RAMO DE ACTIVIDADE**

Ramo de Actividade		Nº. de Empresas	%
Código da CAE (Grupo)	Designação		
501	Comércio de veículos automóveis	4	5,0
503	Comércio de peças e acessórios para veículos automóveis	3	3,8
504	Comércio, manutenção e reparação de motociclos, de suas peças e acessórios	1	1,3
514	Comércio por grosso de bens de consumo, excepto alimentares, bebidas e tabaco	1	1,3
516	Comércio por grosso de máquinas e de equipamentos	1	1,3
521	Comércio a retalho em estabelecimentos não especializados	5	6,3
524	Comércio a retalho de outros produtos novos em estabelecimentos especializados	65	81,3
<b>TOTAL</b>		<b>80</b>	<b>100<sup>12</sup></b>

2. Das 16 empresas (20%) que têm filiais (**FIGURA 3.1**), apenas 7 empresas (43,8%) têm mais de 1 filial e destas, 4 empresas (57,1%) com filiais localizadas no distrito da Guarda e em outros distritos do país (**QUADRO 3.5**).

**FIGURA 3.1 - FILIAIS**



<sup>12</sup> Devido aos arredondamentos de alguns valores das percentagens, a percentagem total não corresponde ao valor exacto de 100%, que aparecem em alguns quadros e figuras do Questionário aos Empresários do Comércio por Grosso e a Retalho da Cidade da Guarda.

**QUADRO 3.5 - NÚMERO DE FILIAIS**

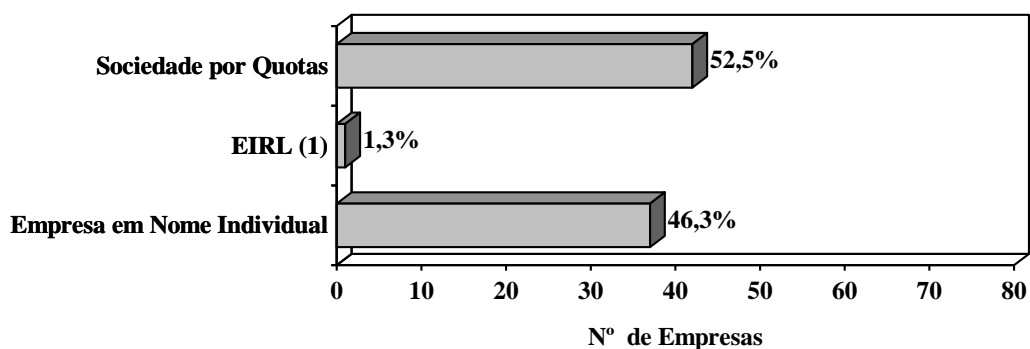
Número de Filiais	Nº. de Empresas	%
1 Filial	9	56,3
2 Filiais	3	18,8
3 Filiais	2	12,5
7 Filiais	2	12,5
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

Número de Empresas com Filiais no Distrito da Guarda e Outros Distritos Nacionais	<b>4</b>
---	----------

3. No que se refere à classificação das empresas sob o ponto de vista jurídico, número de sócios das sociedades por quotas e capital social, a composição da amostra é a seguinte:

i) Sob o ponto de vista jurídico, 47,6% das empresas, são empresas em nome individual e EIRL, e 52,5% são sociedades por quotas (**FIGURA 3.2**).

**FIGURA 3.2 - CLASSIFICAÇÃO DAS EMPRESAS SOB O PONTO DE VISTA JURÍDICO**



(1) Empresa em nome individual de responsabilidade limitada

ii) Das 42 sociedades por quotas, 28 (66,7%) tem 2 sócios e apenas 2 (4,8%) são compostas unicamente por sócios do sexo feminino. Verifica-se a predominância de empresários do sexo masculino nas sociedades por quotas; a média de 2 sócios do sexo masculino é superior à média de 1 sócio do sexo feminino (**QUADRO 3.6**).



**QUADRO 3.6 - NÚMERO DE SÓCIOS DAS SOCIEDADES POR QUOTAS**

Nº de Sócios	Nº. de Empresas	%
2	28	66,7
3	9	21,4
4	1	2,4
5	2	4,8
6	1	2,4
7	0	0
8	1	2,4
<b>TOTAL</b>	<b>42</b>	<b>100</b>

Média de Sócios	Homens	Mulheres	Total
	1,9 $\cong$ 2	0,8 $\cong$ 1	2,6 $\cong$ 3

	Nº. de Empresas	%
Nº de Sociedades por Quotas Compostas Unicamente por Sócios do Sexo Masculino	14	33,3
Nº de Sociedades por Quotas Compostas Unicamente por Sócios do Sexo Feminino	2	4,8
Nº de Sociedades por Quotas Compostas por Sócios do Sexo Masculino e Feminino	26	61,9
<b>TOTAL</b>	<b>42</b>	<b>100</b>

iii) Embora não seja um indicador muito relevante, acerca da dimensão das empresas, o capital social das empresas (EIRL + Sociedades por quotas) é baixo, apenas 30,2% tem um capital social igual ou superior a 5.000 contos (*QUADRO 3.7*).

**QUADRO 3.7 - CAPITAL SOCIAL DAS EIRL E SOCIEDADES POR QUOTAS**

Capital Social (em contos)	Nº. de Empresas	%
Entre 400 - 999 contos	18	41,9
Entre 1000 - 4999 contos	12	27,9
Entre 5000 - 19.999 contos	8	18,6
Entre 20.000 - 40.000 contos	3	7,0
Com 100.000 contos	1	2,3
Com 105.000 contos	1	2,3
<b>TOTAL</b>	<b>43</b>	<b>100</b>

4. De acordo com os elementos recolhidos relativos a 1995, relativamente ao volume de vendas e número de trabalhadores das empresas da amostra, verifica-se que a amostra é composta por um conjunto de empresas de pequena dimensão, sendo esta uma condição essencial para atingir um dos objectivos deste estudo. Segundo Keats e Bracker (1988) não existe um consenso na definição de uma “pequena” empresa na literatura sobre pequenos negócios, referindo ainda estes autores que para Robinson e Pearce as empresas são classificadas quanto à dimensão, tendo em conta o volume de vendas e o

número de trabalhadores. Também outros investigadores consideram que presentemente, não existe uma definição universal de pequeno negócio e têm sido adoptadas muitas definições em termos quantitativos e qualitativos Scarborough e Zimmerer (1993). Deste modo efectuou-se a seguinte divisão:

i) Consideraram-se como sendo *Micro-Empresas Comerciais*, que se passou a designar neste trabalho por MECs (zona sombreada no *QUADRO 3.8*), 42 empresas (52,5%) com o máximo de 2 trabalhadores (incluindo o empresário fundador e em alguns casos o cônjuge do fundador ou apenas um empregado), ou um volume de vendas igual ou inferior a 20.000 contos.

ii) As restantes 38 empresas (47,5%) da amostra (zona não sombreada no *QUADRO 3.8*) dizem respeito às, *Pequenas-Empresas Comerciais*, que se passam a designar neste trabalho por PECs, tendo a maior empresa da amostra um total de 75 trabalhadores e um volume de vendas compreendido entre 500.001 contos e o 1.000.000 de contos.

**QUADRO 3.8 - DIMENSÃO DAS EMPRESAS SEGUNDO O NÚMERO DE TRABALHADORES E O VOLUME DE VENDAS (em contos)**

Volume de Vendas	Inferior a 10.000	Entre 10.001 - 20.000	Entre 20.001 - 150.000	Entre 151.001 - 1000.000	TOTAL
Nº de Trabalhadores					
1	12	3			15 18,8
2	11	8	4		23 28,8
Entre 3 - 9	2	2	27	3	34 42,5
Entre 10 - 75			3	5	8 10
<b>TOTAL</b>	<b>25</b> <b>31,3</b>	<b>13</b> <b>16,3</b>	<b>34</b> <b>42,5</b>	<b>8</b> <b>10,0</b>	<b>80 (1)</b> <b>100 (2)</b>

(1) Nº de empresas.

(2) %.

Significância do  $\chi^2$ : <0,005

	Nº. de Empresas	%
Zona sombreada - MECs	42	52,5
Zona não sombreada - PECs	38	48,5
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100</b>

5. No que respeita à antiguidade a amostra é composta por um número variado de empresas, havendo 4 empresas (5%) com menos de 1 ano de vida e empresas com 45 anos de vida. Cerca de um terço das empresas (33,8%) têm 5 ou menos anos de vida (zona sombreada no **QUADRO 3.9**) e as restantes 53 empresas (66,2%) da amostra tem mais de 5 anos de vida (zona não sombreada no **QUADRO 3.9**). A criação de uma empresa segundo Veciana (1980) é considerada por todos os investigadores como um acto criativo de ordem superior, mas o referido acto só tem mérito se a empresa conseguir superar os primeiros anos, já que está demonstrado que mais de 50% das novas empresas desaparecem nos cinco primeiros anos de vida.

**QUADRO 3.9 - ANTIGUIDADE DAS EMPRESAS**

Antiguidade (em número de anos)	Nº. de Empresas	%	% Acumulada
Menos de 1 Ano	4	5,0	5,0
Entre 1 - 5 Anos	23	28,8	33,8
Entre 6 - 15 Anos	23	28,7 $\cong$ 28,8	62,5
Entre 16 - 25 Anos	20	25,0	87,5
26 e Mais Anos	10	12,5	100
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100</b>	

Número Máximo de Anos	<b>45 Anos</b>
-----------------------	----------------

6. Os dados recolhidos sobre as habilitações académicas do pessoal que se encontra a trabalhar nas empresas que foram questionadas, revelam o seguinte (*QUADRO 3.10*):

i) Apenas 13,4% do pessoal tem um curso médio ou curso superior ou pós-graduação.

ii) 52,2% do pessoal tem o ensino preparatório ou o curso geral unificado ou o ensino complementar.

iii) Cerca de um terço do pessoal (34,4%) só tem a 4ª classe, sabe ler e escrever sem possuir a 4ª classe ou não sabe ler nem escrever.

**QUADRO 3.10 - HABILITAÇÕES ACADÉMICAS DO PESSOAL AO SERVIÇO DA EMPRESA**

Habilitações Académicas	Nº. de Trabalhadores	%
Não sabe ler nem escrever	2	0,5
Sabe ler e escrever sem possuir a 4ª classe	4	0,9
4ª classe	147	33,0
Ensino preparatório	56	12,6
Curso geral unificado	85	19,1
Ensino complementar	91	20,5
Ensino médio	18	4,0
Ensino Superior	41	9,2
Pós graduação	1	0,2
<b>TOTAL</b>	<b>445</b>	<b>100</b>

7. Como seria de esperar, a modalidade de financiamento mais utilizada pelo fundador, na altura em que iniciou o negócio, foi o financiamento através de capitais próprios (63,8%), seguido do financiamento conjunto de capitais próprios e familiares e amigos (12,5%)(*QUADRO 3.11*). A este respeito Veciana (1980) assinala que em todas as investigações que analisam este aspecto, referem como principal fonte de financiamento os capitais próprios, seguida dos familiares e amigos, sendo a entrada de capital por

parte de pessoas estranhas ou instituições praticamente nula, e constituindo uma excepção.

**QUADRO 3.11 - MODALIDADES DE FINANCIAMENTO, UTILIZADA NA ALTURA DA CRIAÇÃO DA EMPRESA**

<b>Modalidades de Financiamento</b>	<b>Nº. de Empresas</b>	<b>%</b>
Capitais Próprios	<b>51</b>	<b>63,8</b>
Empréstimos Bancários	<b>3</b>	<b>3,8</b>
Familiares e Amigos	<b>2</b>	<b>2,5</b>
Capitais Próprios + Empréstimos Bancários	<b>5</b>	<b>6,3</b>
Capitais Próprios + Familiares e Amigos	<b>10</b>	<b>12,5</b>
Capitais Próprios + Subsídio a Fundo Perdido	<b>2</b>	<b>2,5</b>
Capitais Próprios + Crédito de Fornecedor	<b>1</b>	<b>1,3</b>
Capitais Próprios + Empréstimos Bancários + Familiares e Amigos	<b>3</b>	<b>3,8</b>
Capitais Próprios + Empréstimos Bancários + Subsídio a Fundo Perdido	<b>1</b>	<b>1,3</b>
Capitais Próprios + Empréstimos Bancários + Crédito de Fornecedores	<b>1</b>	<b>1,3</b>
Capitais Próprios + Familiares e Amigos + Subsídio a Fundo Perdido	<b>1</b>	<b>1,3</b>
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100</b>

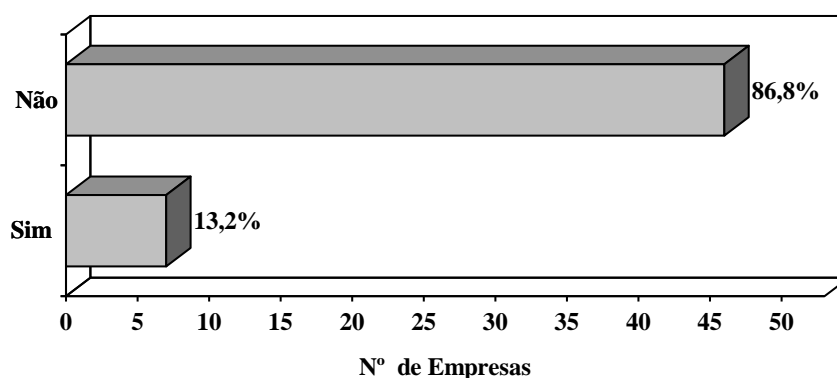
### **3.2.1.2 - Caracterização do Negócio**

A amostra utilizada para analisar os próximos dois pontos é composta pelo conjunto de empresas com uma antiguidade superior a 5 anos, correspondendo a um total de 53 empresas, **Quadro 3.9 - Antiguidade das Empresas** (p.38). Uma vez que os dados recolhidos têm como objectivo analisar o desenvolvimento e as perspectivas para o futuro do negócio de empresas, pertencentes aos fundadores, que se encontrem implantadas no mercado há já alguns anos.

#### ***Desenvolvimento do negócio***

1. Das apenas 7 empresas (13,2%) que contrataram pessoal com formação superior ou especializada nos últimos 3 anos (**FIGURA 3.3**), 3 empresas (42,9%) contrataram mais de uma pessoa (**QUADRO 3.12**).

**FIGURA 3.3 - CONTRATAÇÃO DE PESSOAL COM FORMAÇÃO SUPERIOR OU ESPECIALIZADA NOS ÚLTIMOS 3 ANOS**

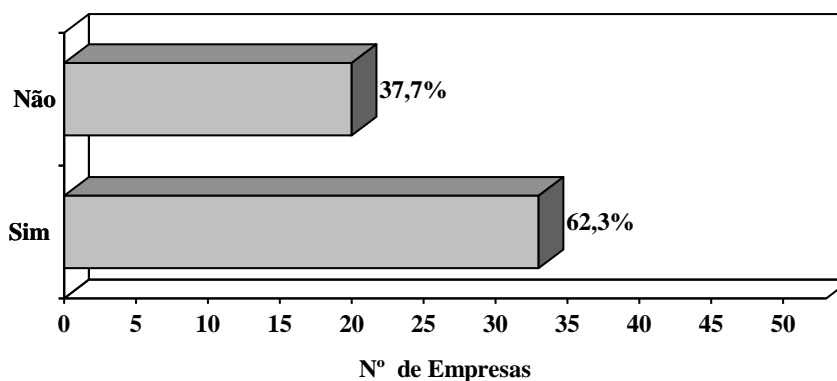


**QUADRO 3.12 - NÚMERO DE PESSOAS CONTRATADAS COM FORMAÇÃO SUPERIOR OU ESPECIALIZADA**

Número de Pessoas	Nº. de Empresas	%
1 Pessoa	4	57,1
2 Pessoas	1	14,3
3 Pessoas	2	28,6
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>100</b>

2. Das 33 empresas (62,3%) que realizaram investimentos em edifícios e/ou equipamentos nos últimos 3 anos (**FIGURA 3.4**), mais de metade (54,5%) tiveram exclusivamente como objectivo melhorar a qualidade do serviço (**QUADRO 3.13**). Este facto demonstra uma preocupação dos empresários em reestruturarem as suas empresas a fim de as tornarem mais competitivas, intenção esta, que não é acompanhada pela contratação de quadros especializados, como se pode verificar anteriormente pela análise dos elementos da Figura 3.3 (acima apresentada).

**FIGURA 3.4 - REALIZAÇÃO DE INVESTIMENTOS EM EDIFÍCIOS E/OU EQUIPAMENTOS NA EMPRESA NOS ÚLTIMOS 3 ANOS**

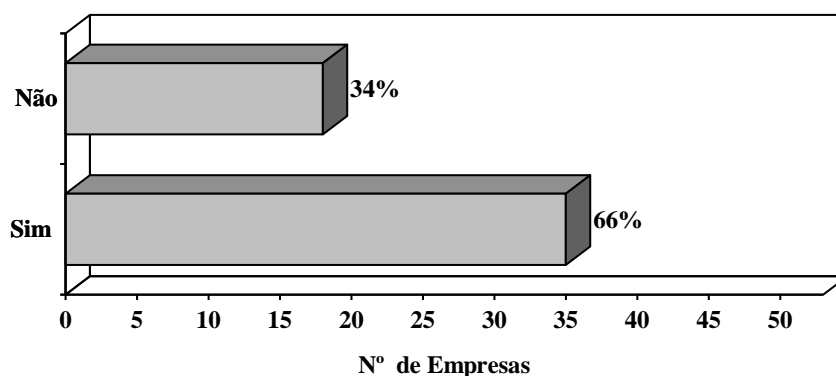


**QUADRO 3.13 - CONSEQUÊNCIAS DO INVESTIMENTO REALIZADO NA EMPRESA NOS ÚLTIMOS 3 ANOS**

Consequências do Tipo de Investimento	Nº. de Empresas	%
Aumento das Vendas/Facturação	1	3,0
Aumento da Competitividade	1	3,0
Melhoria da Qualidade do Serviço	18	54,5
Outras	1	3,0
Aumento das Vendas/Facturação + Melhoria da Qualidade do Serviço	3	9,1
Aumento das Vendas/Facturação + Outras	1	3,0
Aumento da Competitividade + Melhoria da Qualidade do Serviço	3	9,1
Aumento das Vendas/Facturação + Aumento da Competitividade + Melhoria da Qualidade do Serviço	5	15,2
<b>TOTAL</b>	<b>33</b>	<b>100</b>

3. Do conjunto de 35 empresas (66%) que já alguma vez fizeram publicidade (*FIGURA 3.5*), cerca de um quarto (25,7%) utilizaram apenas como meio de comunicação a rádio, 5,7% os jornais e 8,6% outros meios de comunicação. Apenas 60% das empresas utilizam mais de 1 meio de comunicação como forma de fazerem publicidade, (*QUADRO 3.14*).

**FIGURA 3.5 - PUBLICIDADE**

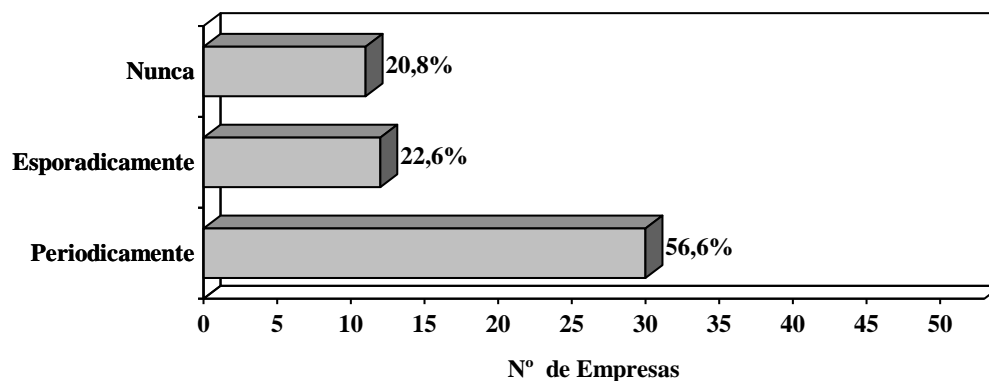


**QUADRO 3.14 - MEIOS DE COMUNICAÇÃO UTILIZADOS PARA FAZER PUBLICIDADE**

Meios de Comunicação	Nº. de Empresas	%
Rádio	9	25,7
Jornais	2	5,7
Outras	3	8,6
Rádio + Jornais	9	25,7
Rádio + Outras	5	14,3
Jornais + Feiras	1	2,9
Rádio + Jornais + Feiras	1	2,9
Rádio + Jornais + Outras	2	5,7
Rádio + Jornais + Feiras + Outras	2	5,7
Rádio + Jornais + Revistas + Feiras + Outras	1	2,9
<b>TOTAL</b>	<b>35</b>	<b>100</b>

4. Mais de metade dos empresários (56,6%) afirmaram que costumam ir periodicamente a feiras/exposições/congressos/seminários, relacionados com a actividade da empresa (FIGURA 3.6).

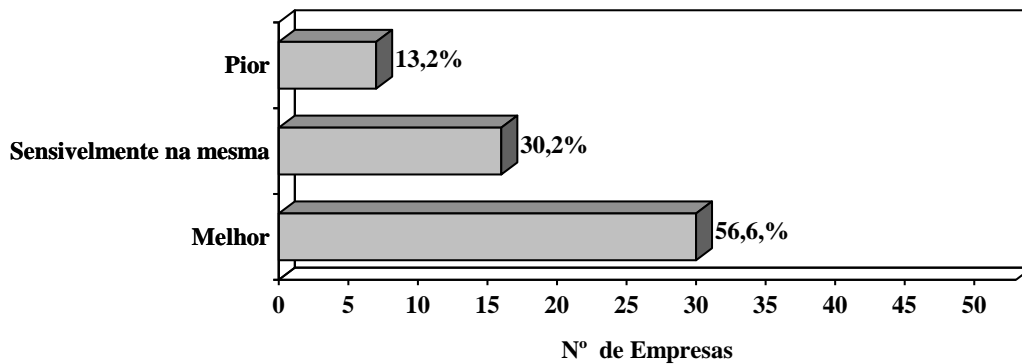
**FIGURA 3.6 - IDAS DO EMPRESÁRIO A FEIRAS/EXPOSIÇÕES/CONGRESSOS/SEMINÁRIOS**





5. Quando questionados os empresários, acerca do nível de vida actual, comparativamente com o que tinham quando iniciaram o seu negócio, 56,6% dos empresários responderam que o seu nível de vida tinha melhorado (**FIGURA 3.7**).

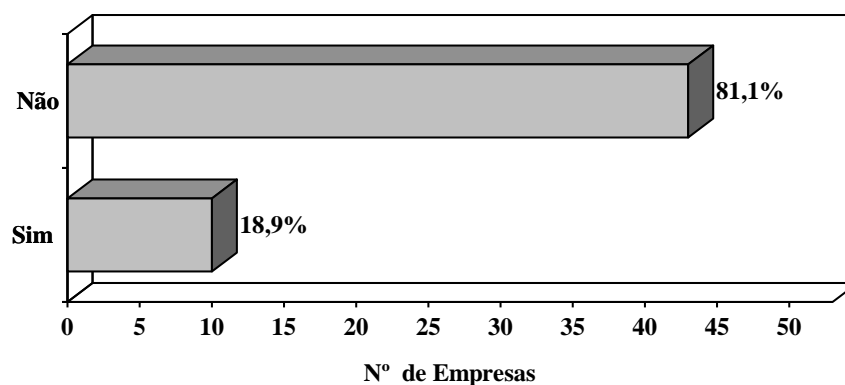
**FIGURA 3.7 - NÍVEL DE VIDA DO EMPRESÁRIO**



### ***Futuro do negócio***

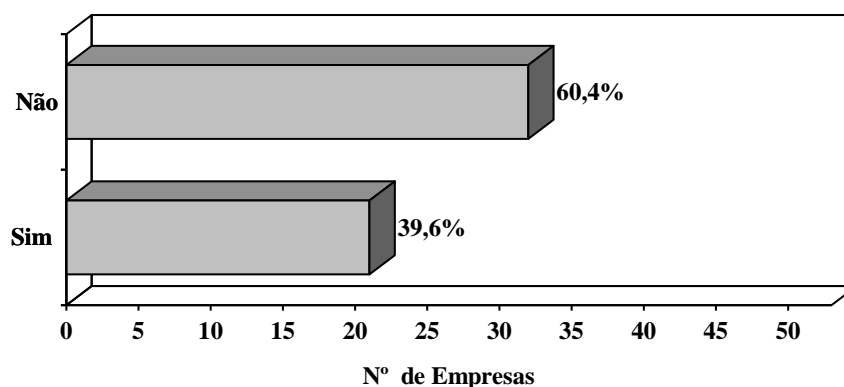
1. Nos próximos dois anos apenas 18,9% dos empresários pensam aumentar a capacidade empregadora da empresa (**FIGURA 3.8**).

**FIGURA 3.8 - CAPACIDADE EMPREGADORA**



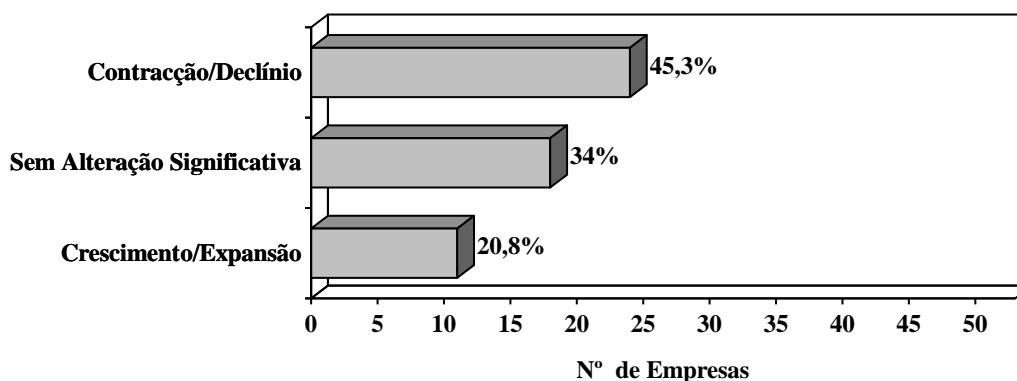
2. No que se refere ao investimento futuro em instalações/equipamentos, 39,6% dos empresários responderam afirmativamente (**FIGURA 3.9**).

**FIGURA 3.9 - INVESTIMENTOS EM INSTALAÇÕES/EQUIPAMENTOS**



3. Verifica-se que apenas 20,8% dos empresários, tem uma expectativa para o futuro (nos próximos 2 anos) de crescimento/expansão (**FIGURA 3.10**); resposta que pode ter sido influenciada, pelo facto de muito recentemente na cidade da Guarda terem aberto algumas grandes superfícies comerciais.

**FIGURA 3.10 - EXPECTATIVA PARA O FUTURO DO NEGÓCIO NOS PRÓXIMOS DOIS ANOS**



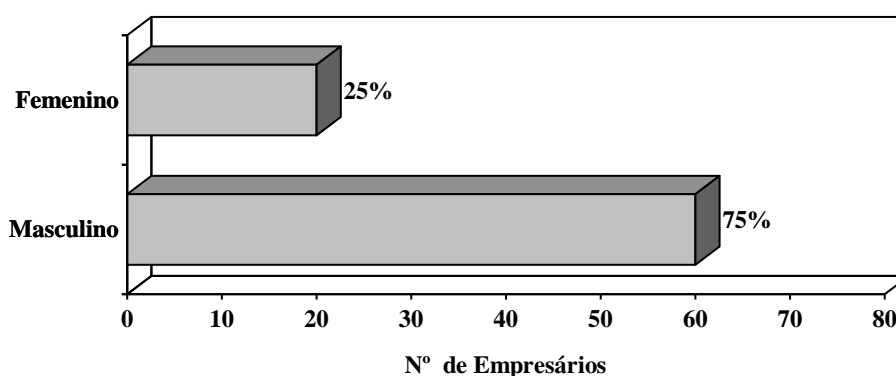
## **3.2.2 - Características e Motivações do Fundador**

### **3.2.2.1 - Elementos Pessoais do Fundador**

#### *Sexo e idade dos fundadores*

1. Do total dos empresários entrevistados, 75% são do sexo masculino (**FIGURA 3.11**).

**FIGURA 3.11 - EMPRESÁRIOS SEGUNDO O SEXO**



2. A classe modal com a frequência mais elevada é a dos empresários com a idade entre os 40 e 49 anos, representando 27,5% do total da amostra. Efectuando uma análise da idade dos empresários, sem ser por escalões etários, verifica-se que a idade varia entre os 21 e os 73 anos; a idade média é cerca de 47 anos (*QUADRO 3.15*).

**QUADRO 3.15 - IDADES DOS EMPRESÁRIOS**

Idade	Nº. de Empresários	%
Até 29 anos	8	10,0
30 - 39 anos	19	23,8
40 - 49 anos	22	27,5
50 - 59 anos	15	18,8
60 - 69 anos	12	15,0
70 e mais anos	4	5,0
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100</b>

Média de Idade	47,2 $\cong$ 47 anos
Idade Máxima	73 anos
Idade Mínima	21 anos

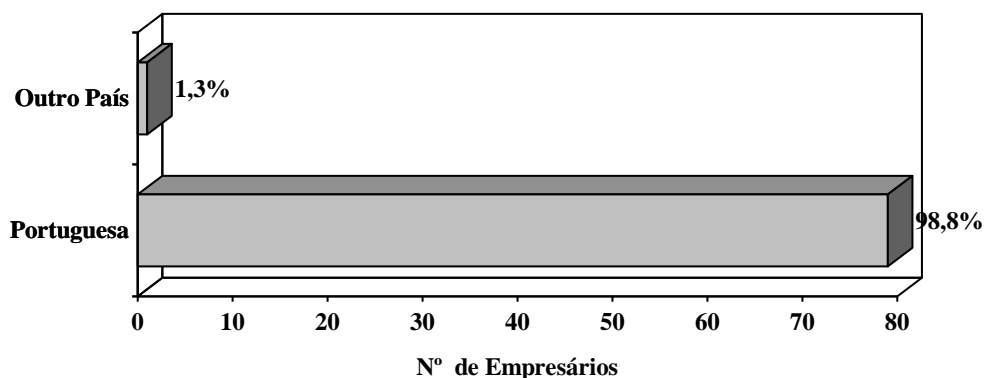
### *Origem do empresário fundador*

1. Os elementos recolhidos relativos à nacionalidade, repartição dos empresários por distritos e concelhos do distrito da Guarda, e em relação ao facto dos empresários terem sido ou não imigrantes, são os seguintes:

i) Apenas 1 empresário (1,3%) não é de nacionalidade portuguesa<sup>13</sup> (*FIGURA 3.12*).

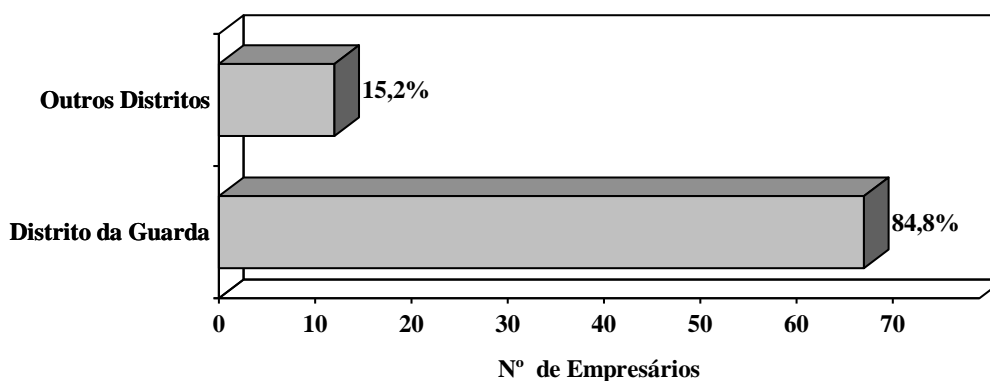
<sup>13</sup> Empresário de nacionalidade angolana.

**FIGURA 3.12 - NACIONALIDADE DOS EMPRESÁRIOS**



ii) Relativamente aos 79 empresários de nacionalidade portuguesa, constatou-se que são naturais do distrito da Guarda 67 (84,8%) empresários (*FIGURA 3.13*) e apenas 16 (20,3%) foram emigrantes (*QUADRO 3.16*).

**FIGURA 3.13 - REPARTIÇÃO DOS EMPRESÁRIOS POR DISTRITO**



Nº de observações: 79

**QUADRO 3.16 - EMIGRANTES**

	Nº. de Empresários	%
Foram Emigrantes	16	20,3
Não foram Imigrantes	63	79,7
<b>TOTAL</b>	<b>79</b>	<b>100</b>

iii) Dos 67 empresários naturais do distrito da Guarda a grande maioria (74,6%) são naturais do concelho da Guarda<sup>14</sup> (*QUADRO 3.17*).

**QUADRO 3.17 - REPARTIÇÃO DOS EMPRESÁRIOS POR CONCELHOS DO DISTRITO DA GUARDA**

Concelhos	Nº. de Empresários	%
Aguiar da Beira	1	1,5
Almeida	2	3,0
Celorico da Beira	1	1,5
Guarda	50	74,6
Pinhel	8	11,9
Sabugal	4	6,0
Seia	1	1,5
<b>TOTAL</b>	<b>67</b>	<b>100</b>

### *Elementos dos pais do fundador*

1. Na caracterização profissional dos pais do fundador, constata-se o seguinte:

i) A profissão do pai do fundador:

- em 40% dos casos é trabalhador no sector da agricultura e pecuária e;
- em 33,8% dos casos é proprietário de um negócio.

ii) A profissão da mãe do fundador:

- em 38,8% dos casos é trabalhadora no sector da agricultura e pecuária e;
- em 17,5% dos casos é proprietária de um negócio;

iii) São filhos de pai e mãe, que já foram ou são proprietários/sócios de um negócio, 16,3% dos fundadores.

iv) São filhos de pai e mãe, que já foram ou são trabalhadores da agricultura e pecuária, 37,5% dos fundadores.

v) Cerca de um terço dos empresários (35%) são filhos de pais que foram ou são proprietários/sócios de um negócio (*QUADRO 3.18*). A este respeito, Veciana (1989) refere que uma elevada percentagem dos pais do empresário trabalham por sua conta.

<sup>14</sup> Apenas se registaram empresários naturais de 7 concelhos, dos 14 que fazem parte do distrito da Guarda.

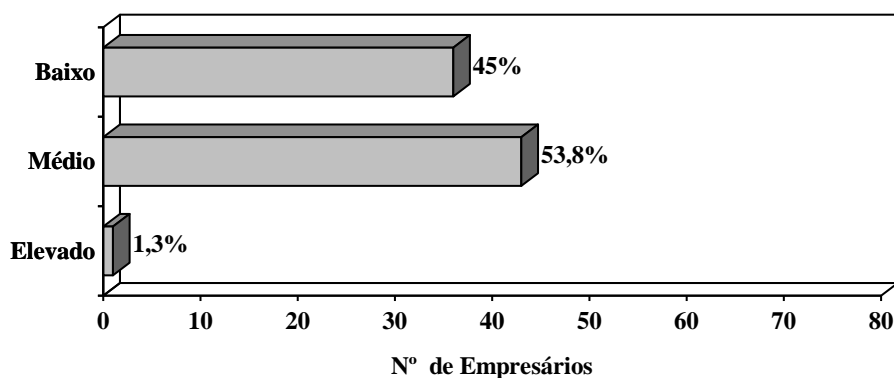
**QUADRO 3.18 - CARACTERIZAÇÃO PROFISSIONAL DOS PAIS DO FUNDADOR**

Profissão	Pai		Mãe		Pai e Mãe	
	Nº. de Empres.	%	Nº. de Empres.	%	Nº. de Empres.	%
Proprietário/sócio de um negócio	27	33,8	14	17,5	13	16,3
Operário Fabril	4	5,0	1	1,3	0	0
Trabalhador da agricultura e pecuária	32	40	31	38,8	30	37,5
Pessoal do Serviço Pessoal e Doméstico	1	1,3	28	35,0	1	1,3
Outra	16	20,0	6	7,5	5	6,3
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100</b>	<b>80</b>	<b>100</b>		

	Nº. de Empres.	%
Empresários filhos de pai e/ou Mãe Proprietários/sócios de um negócio	28	35,0

2. Mais de metade (53,8%) dos empresários inquiridos, consideram que o nível de rendimento enquanto habitaram com os pais era médio (**FIGURA 3.14**).

**FIGURA 3.14 - NÍVEL DE RENDIMENTO DOS PAIS DO FUNDADOR**



3. Pode verificar-se que as habilitações académicas dos pais são bastante baixas, assim:

i) Um número reduzido de casos (2,5%) tem um curso médio ou um curso superior.

ii) Apenas em alguns casos (5%) têm o ensino preparatório, o curso geral unificado ou o ensino complementar.

iii) Na maioria dos casos (87,5%) os empresários são filhos de pais que têm a 4ª classe, sabem ler e escrever sem possuir a 4ª classe, ou não sabem ler nem escrever.

iv) Apenas 10 empresários (12,5%) são filhos de pai /ou mãe com habilitações académicas acima da 4ª classe (**QUADRO 3.19**).

**QUADRO 3.19 - HABILITAÇÕES ACADÉMICAS DO PAI E DA MÃE DO FUNDADOR**

Habilitações Académicas	Pai		Mãe		Pai e Mãe	
	Nº. de Empres.	%	Nº. de Empres.	%	Nº. de Empres.	%
Não sabe ler nem escrever	15	18,8	20	25,0	70	87,5
Sabe ler e escrever sem possuir a 4ª classe	13	16,3	14	17,5		
4ª classe	43	53,8	39	48,8		
Ensino preparatório	4	5,0	2	2,5	4	5,0
Curso geral unificado	2	2,5	2	2,5		
Ensino complementar	1	1,3	1	1,3		
Ensino médio	1	1,3	1	1,3	2	2,5
Ensino Superior	1	1,3	1	1,3		
Pós graduação	0	0	0	0		
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100</b>	<b>80</b>	<b>100</b>		

	Nº. de Empres.	%
Empresários filhos de pai e/ou Mãe com Hab. Académica superior à 4ª Classe	10	12,5%

### *Qualificação do fundador*

1. Os elementos recolhidos sobre as habilitações académicas do empresário fundador, revelam o seguinte:

i) Apenas 17,6% dos empresários tem um curso médio, curso superior ou pós-graduação.

ii) Dos 80 empresários fundadores, 33 empresários (41,3%) têm o ensino preparatório ou o curso geral unificado ou o ensino complementar.

iii) Pode constatar-se igualmente que 41,3% dos empresários possuem a 4ª classe ou apenas sabem ler e escrever sem possuir a 4ª classe (*QUADRO 3.20*). Normalmente os empresários deixam de ir à escola muito cedo e em alguns casos verifica-se que os empresários que frequentam o ensino superior acabam por interromper o seu curso (Veciana, 1989).

**QUADRO 3.20 - HABILITAÇÕES ACADÉMICAS DO FUNDADOR**

Habilitações Académicas	Nº. de Empresários	%
Não sabe ler nem escrever	0	0
Sabe ler e escrever sem possuir a 4ª classe	2	2,5
4ª classe	31	38,8
Ensino preparatório	9	11,3
Curso geral unificado	14	17,5
Ensino complementar	10	12,5
Ensino médio	2	2,5
Ensino Superior	11	13,8
Pós graduação	1	1,3
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100</b>

2. Não possuem qualquer especialização/cursos/formação profissional de Marketing/Gestão Comercial/Administração/Finanças/Contabilidade/Outros, 65% dos fundadores (*QUADRO 3.21*).

**QUADRO 3.21 - ESPECIALIZAÇÃO/CURSOS/FORMAÇÃO PROFISSIONAL EFECTUADOS PELO FUNDADOR**

Estudos de especialização/cursos/formação profissional	Nº. de Empresários	%
Marketing/Gestão Comercial	4	5,0
Administração/Finanças/Contabilidade	4	5,0
Outros	13	16,3
Marketing/Gestão Comercial + Administ./Fin./Contabilidade	1	1,3
Marketing/Gestão Comercial + Outros	1	1,3
Administração/Finanças/Contabilidade + Outros	3	3,8
Marketing/Gestão Comercial + Administ./Fin./Cont. + Outros	2	2,5
Não tem nenhuma especialização	52	65,0
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100</b>

3. No que se refere ao conhecimento de línguas estrangeiras os empresários afirmam não saber inglês, francês, espanhol e alemão, nas percentagens de, respectivamente, 67,5%, 38,8%, 6,2% e 93,8%. O francês é a língua estrangeira que os empresários dominam melhor (25%). Este facto poderá eventualmente estar relacionado com o fluxo migratório dos portugueses tendo como destino principal a França. Afirmaram ter um bom conhecimento de pelo menos uma língua estrangeira 43,8% dos fundadores e têm o conhecimento de pelo menos duas línguas estrangeiras 13,8% dos fundadores. Apenas 5% dos empresários afirmaram não saber nenhuma língua estrangeira (*QUADRO 3.22*).



**QUADRO 3.22 - CONHECIMENTO DE LÍNGUAS ESTRANGEIRAS**

Línguas	Bom		Médio		Não Sabe	
	Nº. de Empres.	%	Nº. de Empres.	%	Nº. de Empres.	%
Inglês	11	13,8	15	18,8	54	67,5
Francês	20	25,0	29	36,3	31	38,8
Espanhol	16	20,0	59	73,8	5	6,2
Alemão	1	1,3	4	5,0	75	93,8

	Nº. de Empres	%
Bom conhecimento de uma língua	35	43,8
Bom conhecimento de mais de 1 língua	11	13,8
Não sabem nenhuma língua	2	5,0

Nº de Observações: 80

***Elementos pessoais do fundador na altura em que iniciou o presente negócio***

1. A faixa etária dos fundadores, com a classe modal de frequência mais elevada, na altura em que iniciaram o negócio, é a dos empresários com a idade entre os 30 e 39 anos, representando 31,3% do total da amostra. Realizando uma análise da idade dos empresários, sem ser por escalões etários, verifica-se que a idade varia entre os 13 e os 56 anos; a média da idade é de cerca de 34 anos (*QUADRO 3.23*).

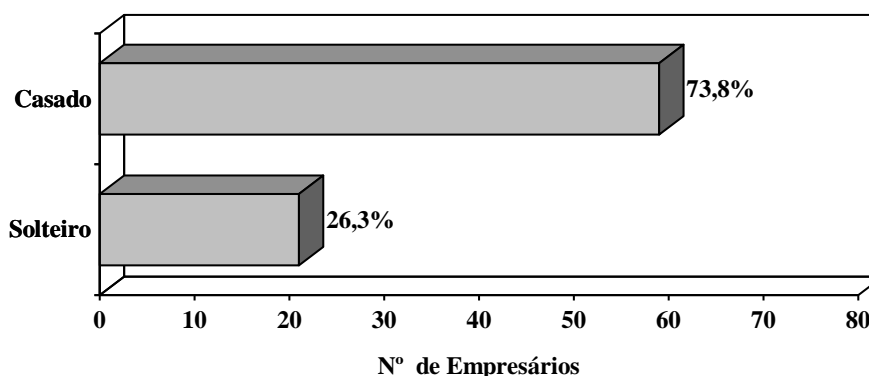
**QUADRO 3.23 - IDADE DOS EMPRESÁRIOS NA ALTURA EM QUE INICIARAM O NEGÓCIO**

Idade	Nº. de Empresários	%
Até 19 anos	6	7,5
20 - 29 anos	24	30,0
30 - 39 anos	25	31,3
40 - 49 anos	17	21,3
50 - 59 anos	8	10,0
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100</b>

Média de Idade	33,9 $\cong$ 34 anos
Idade Máxima	56 anos
Idade Mínima	13 anos

2. Dos 59 empresários (73,8%) que são casados (*FIGURA 3.15*), apenas 8 não têm filhos. Os empresários que são casados tinham em média 2 filhos na altura em que iniciaram o negócio (*QUADRO 3.24*).

**FIGURA 3.15 - ESTADO CIVIL DOS EMPRESÁRIOS NA ALTURA EM QUE INICIARAM O NEGÓCIO**



**QUADRO 3.24 - NÚMERO DE FILHOS DO EMPRESÁRIO**

Número de Filhos	Nº. de Empresários	%
Sem Filhos	8	13,6
Entre 1 - 2 Filhos	41	69,5
Entre 3 - 4 Filhos	10	16,9
<b>TOTAL</b>	<b>59</b>	<b>100</b>

Média de Filhos	1,7 $\cong$ 2
-----------------	---------------

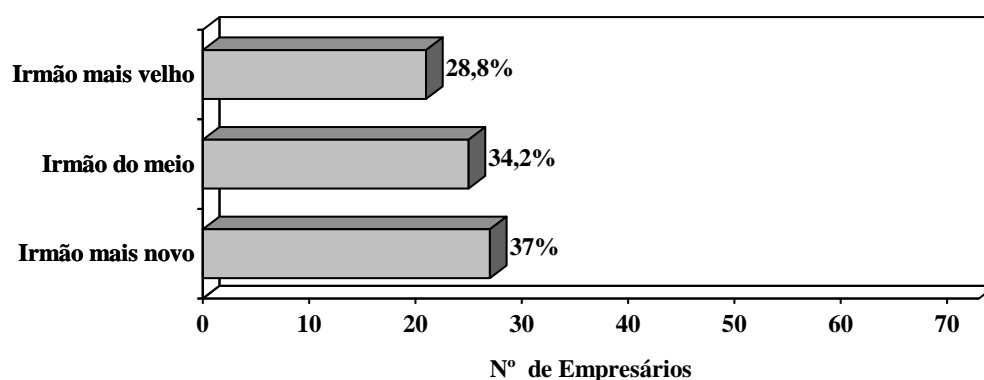
3. Apenas 7 empresários (8,8%) não tinham irmãos na altura em que fundaram o negócio que possuem actualmente. A média de irmãos é de 3, havendo casos em que os empresários pertenciam a famílias muito numerosas (em que o fundador chega a ter 9 irmãos) (*QUADRO 3.25*). Dos 73 empresários que têm irmãos, 37% são os irmãos mais novos, 34,2% são os irmãos do meio e 28,8% são os irmãos mais velhos (*FIGURA 3.16*). Estes resultados contrariam a hipótese de Petrof, citado em Veciana (1989), de que o empresário é na maior parte das vezes o irmão mais velho.

**QUADRO 3.25 - NÚMERO DE IRMÃOS DO FUNDADOR DO NEGÓCIO**

Número de Irmãos	Nº. de Empresários	%
Sem Irmãos	7	8,8
1 Irmão	19	23,8
Entre 2 - 4 Irmãos	32	40,0
5 e Mais Irmãos	22	27,5
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100</b>

Média de Irmãos	3
Número Máximo de Irmãos	9

**FIGURA 3.16 - SITUAÇÃO DO EMPRESÁRIO RELATIVAMENTE AOS SEUS IRMÃOS**



### 3.2.2.2 - Elementos sobre a Actividade Profissional do Fundador

#### *Idade quando começou a trabalhar e outra(s) actividade(s) do empresário*

1. Cerca de metade dos empresários (53,8%) tinham no máximo 19 anos quando começaram a trabalhar pela primeira vez, sendo a média das idades igualmente de 19 anos. Refira-se que houve empresários que responderam que tinham 7 anos quando começaram a trabalhar e outros que já tinham 42 anos (*QUADRO 3.26*). Veciana (1989) assinala que uma das características dos empresários é que estes começam a trabalhar muito cedo.

**QUADRO 3.26 - IDADE DO EMPRESÁRIO QUANDO COMEÇOU A TRABALHAR**

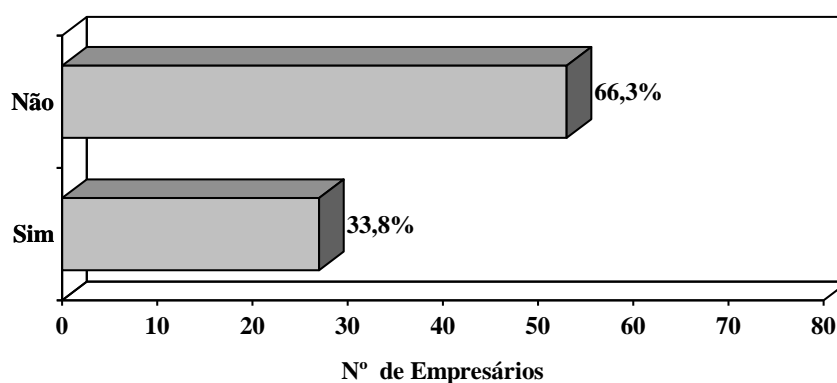
Idade	Nº. de Empresários	%
Até 19 anos	43	53,8
20 - 29 anos	31	38,7
30 - 39 anos	4	5,0
40 - 49 anos	2	2,5
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100</b>

Média de Idade	<b>19,1 <math>\cong</math> 19 anos</b>
Idade Máxima	<b>42 anos</b>
Idade Mínima	<b>7 anos</b>

2. Além da actividade como empresário fundador das empresas que se está a analisar, 27 empresários (33,7%) afirmaram ter outra(s) actividade(s) (*FIGURA 3.17*), dos quais 19 empresários (70,4%) são trabalhadores por conta própria/proprietários de outra(s)

empresa(s)/negócio(s), 7 empresários (25,9%) são trabalhadores por conta de outrém e 1 empresário (3,7%) afirmou ser simultaneamente trabalhador por conta própria/proprietário de outra(s) empresa(s)/negócio(s) e trabalhador por conta de outrém (*QUADRO 3.27*).

**FIGURA 3.17 - EMPRESÁRIO COM OUTRA(S) ACTIVIDADE(S)**



**QUADRO 3.27 - OUTRA(S) ACTIVIDADE(S) DO EMPRESÁRIO**

	Nº. de Empresários	%
Trabalhador por Conta Própria/Proprietário de Outra(s) Empresa(s)/Negócio(s)	19	70,4
Trabalhador por Conta de Outrém	7	25,9
Trabalhador por Conta Própria/Proprietário de Outra(s) Empresa(s)/Negócio(s) e Trabalhador por Conta de Outrém	1	3,7
<b>TOTAL</b>	<b>27</b>	<b>100</b>

### *Experiência profissional anterior dos empresários*

1. No que se refere à experiência profissional do fundador antes de iniciar o presente negócio, a entrevista realizada aos empresários, permitiu também recolher os seguintes elementos:

i) Unicamente 6 empresários (7,5%) responderam que nunca tinham trabalhado anteriormente (antes de fundarem o presente negócio) (*QUADRO 3.28*).

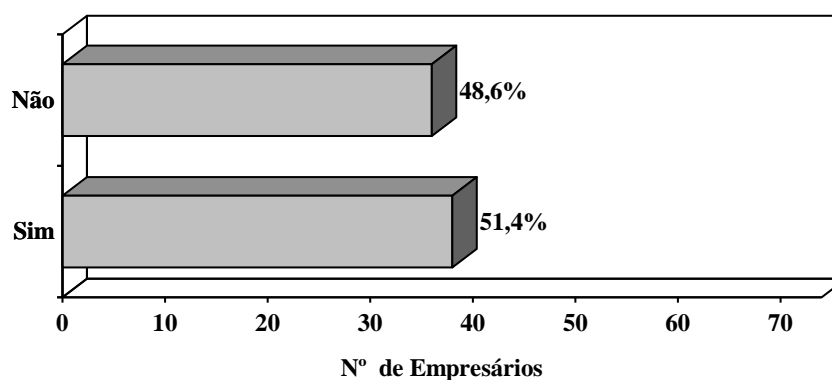
**QUADRO 3.28 - EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL DO FUNDADOR DO NEGÓCIO**

Experiência Profissional	Nº. de Empresários	%
Empresários com experiência profissional anterior	74	92,5
Empresários sem experiência profissional anterior	6	7,5
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>100</b>

ii) Relativamente aos 74 empresários (92,5%) que tiveram experiência profissional anterior<sup>15</sup>, constatou-se o seguinte:

- Afirmaram ter iniciado o presente negócio na mesma actividade em que já tinham tido experiência profissional 51,4% dos empresários (**FIGURA 3.18**).

**FIGURA 3.18 - INICIAÇÃO DO NEGÓCIO NA MESMA ACTIVIDADE EM QUE O EMPRESÁRIO TINHA TIDO EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**



- Um conjunto de 11 empresários (14,9%) tornaram-se concorrentes do seu último empregador/negócio, não havendo actualmente qualquer outro tipo de relação comercial entre a empresa do fundador e o seu último empregador/negócio (**QUADRO 3.29**).

<sup>15</sup> Inclui empresários com os seguintes tipos de experiência profissional:

- 14 empresários fundadores de outra(s) empresas/negócio(s);
- 44 empresários trabalhadores por conta de outrém;
- 16 empresários fundadores de outra(s) empresas/negócio(s) e trabalhadores por conta de outrém.

**QUADRO 3.29 - RELAÇÃO ENTRE A EMPRESA DO FUNDADOR E O SEU ÚLTIMO EMPREGADOR/NEGÓCIO**

	Nº. de Empresários	%
Concorrente	11	14,9
Fornecedor	0	0
Cliente	0	0
Não há qualquer tipo de relação comercial	63	85,1
<b>TOTAL</b>	<b>74</b>	<b>100</b>

- O número de anos de experiência profissional que o empresário teve, até montar o seu presente negócio, varia entre empresários que não chegaram a ter 1 ano de experiência profissional e empresários com 43 anos de experiência profissional. O número médio de anos de experiência profissional, é de 16 anos (*QUADRO 3.30*). Longenecker, Moore e Petty (1994) referem que a preparação dos empresários requerem uma mistura de educação e experiência.

**QUADRO 3.30 - NÚMERO DE ANOS DE EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL ATÉ INICIAR O PRESENTE NEGÓCIO**

Número de Anos	Nº. de Empresários	%	% Acumulada
Inferior a 1 ano	2	2,7	2,7
Entre 1 - 4 anos	12	16,2	18,9
Entre 5 - 14 anos	23	31,1	50,0
Entre 15 - 29 anos	26	35,1	85,1
30 e mais anos	11	14,9	100
<b>TOTAL</b>	<b>74</b>	<b>100</b>	

Média de Anos	<b>15,6 <math>\cong</math> 16 anos</b>
Número de Anos Máximo	<b>43 anos</b>

iii) Verifica-se que 30 empresários (40,5%) tiveram experiência profissional como fundadores de outro(s) negócio(s) (*QUADRO 3.31*). Relativamente a este conjunto de 30 empresários, constatou-se o seguinte:

**QUADRO 3.31 - EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL COMO FUNDADOR DE OUTRO(S) NEGÓCIO(S)**

Experiência Profissional	Nº. de Empresários	%
Empresário/sócio com experiência profissional na criação de outra(s) empresa(s) / negócio(s)	30	40,5
Empresário/sócio sem experiência profissional na criação de outra(s) empresa(s) / negócio(s)	44	59,5
<b>TOTAL</b>	<b>74</b>	<b>100</b>

- Mais de metade (53,3%) fundaram 1 negócio, sendo o número médio de negócios fundados de 2 (*QUADRO 3.32*).

*QUADRO 3.32 - NÚMERO DE NEGÓCIO(S) FUNDADOS/CRIADOS*

Número de Negócios Criados	Nº. de Empresários	%
1 Negócio	16	53,3
Entre 2 - 4 Negócios	11	36,7
Entre 5- 6 Negócios	3	10,0
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100</b>

Média de Negócios Fundados	<b>2,1 <math>\cong</math> 2 Negócios</b>
Somatório de Negócios Fundados	<b>64 Negócios</b>

- A classe modal com a frequência mais elevada, relativa à idade que o empresário tinha quando montou o seu primeiro negócio, é a dos empresários com a idade entre os 20 e 29 anos, representando 66,7% do total da amostra. Efectuando-se uma análise da idade dos empresários, sem ser por escalões etários, verifica-se que a idade varia entre os 11 e os 42 anos; a média das idades é de 26 anos (*QUADRO 3.33*). Estes resultados são semelhantes aos verificados nas investigações de Shapero; Mayer e Goldstein; Cooper; e Howell citados em Veciana (1989) em que a idade da pessoa que se converte em empresário varia entre 25 e 40 anos. Veciana (1989) refere ainda que a idade é uma característica que depende do tipo de empresário, já que se verifica um aumento dos jovens empresários.

*QUADRO 3.33 - IDADE DO EMPRESÁRIO QUANDO MONTOU O PRIMEIRO NEGÓCIO*

Idade	Nº. de Empresários	%
Até 19 anos	3	10,0
20 - 29 anos	20	66,7
30 - 39 anos	4	13,3
40 - 49 anos	3	10,0
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100</b>

Média de Idade	<b>26,2 <math>\cong</math> 26 anos</b>
Idade Máxima	<b>42 anos</b>
Idade Mínima	<b>11 anos</b>

- Constata-se, que a situação do anterior negócio fundado pelo empresário (antes de iniciar o corrente negócio) é a seguinte:

- fecharam 30%;
- foram vendidos 26,7%;

- deixaram de ser sócios 16,6% dos empresários e;
- ainda continuam a ser sócios/proprietários 26,7% dos empresários (QUADRO 3.34).

**QUADRO 3.34 - SITUAÇÃO DO NEGÓCIO MAIS RECENTE**

Situação do Negócio	Nº. de Negócios	%
Fecharam	9	30,0
Foram vendidos	8	26,7
Ainda são sócios/proprietários	8	26,7
Deixaram de ser sócios	5	16,7
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100</b>

### 3.2.2.3 - Motivações do Empresário para Iniciar o Negócio

Após a caracterização dos elementos sobre as empresas e o negócio, elementos pessoais do fundador e elementos sobre a actividade profissional do fundador, referentes à parte I do questionário, efectuou-se uma análise da parte II do questionário, utilizando para o efeito a técnica estatística da análise factorial de componentes principais, com a finalidade de determinar os factores que motivam o empresário para iniciar o negócio.

Para Bryman e Cramer (1992:324) «A análise factorial procura, em primeiro lugar, descrever a variação ou variância que é partilhada pelos valores dos sujeitos em três ou mais variáveis». Reis (1990:1) refere que «A análise factorial inclui um conjunto de técnicas estatísticas cujo objectivo é representar ou descrever um número de variáveis iniciais a partir de um menor número de variáveis hipotéticas. Por outras palavras, a análise factorial permite identificar novas variáveis, em número menor que o conjunto inicial, mas sem perda significativa da informação contida neste conjunto».

Na análise factorial foi utilizado o método das componentes principais que como assinala Reis (1990:15) «(...) é um método estatístico multivariado que permite transformar um conjunto de variáveis iniciais correlacionadas entre si, num outro conjunto de variáveis não correlacionadas (ortogonais), as chamadas componentes principais, que resultam de combinações lineares do conjunto inicial».



As opções utilizadas no programa informático de estatística SPSS<sup>16</sup>, para determinar os factores motivacionais das 18 variáveis que compõem a parte II do questionário, foram as seguintes:

**i)** Estatística de Kaiser - Meyer - Olkin (KMO)<sup>17</sup>.

**ii)** Teste de Bartlett<sup>18</sup>.

**iii)** Foram apenas seleccionados os factores com valores próprios “eigenvalues” superiores a um<sup>19</sup>, sendo utilizado o método varimax<sup>20</sup> na rotação das componentes principais.

**iv)** A matriz de factores “Rotated Factor Matrix” não inclui os pesos<sup>21</sup> inferiores a 0.5 e aparece ordenada por ordem decrescente para cada um dos factores.

**v)** No anexo-2 (p.81) foram incluídos os seguintes elementos (considera-se que estes elementos são importantes para a análise factorial das componentes principais):

- Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.
- Bartlett Test of Sphericity, and Significance.
- Initial Statistics.
- Factor Matrix.
- Final Statistics.
- Rotated Factor Matrix.
- Factor Transformation Matrix.

---

<sup>16</sup> Statistical Package for Social Science (Conjunto de Programas Estatísticos para as Ciências Sociais). Statistics/Data Reduction/Factor.

<sup>17</sup> Para Kaiser citado por Marija J. Norusis (1993:52-53) valores acima de 0.90 são óptimos, valores na casa dos 0.80 são muito bons, valores na casa dos 0.70 são bons, valores na casa dos 0.60 são satisfatórios, valores na casa dos 0.50 são medíocres e valores inferiores a 0.50 não são aceites.

<sup>18</sup> O teste de Bartlett segundo Elizabeth Reis (1990:34) pode ser utilizado para testar a «hipótese de a matriz de correlações ser uma matriz identidade e o seu determinante ser igual a 1, logo, de as variáveis não estarem correlacionadas entre si».

<sup>19</sup> O “eigenvalue” representa o total da variância explicada por cada factor. Malhora Naresh (1993:621).

<sup>20</sup> «O método mais popular de rotação das componentes principais, é o método varimax proposto por Kaiser (1958)» Elizabeth Reis (1990:31)

<sup>21</sup> «A relação entre cada item e um factor exprime-se como uma correlação e designa-se por saturação ou peso factorial (loading)» Alan Bryman e Duncan Cramer (1992:328).

### *Determinação dos Principais Factores Motivacionais*

Os resultados da análise estatística dos principais factores motivacionais foi a seguinte:

i) A Estatística de Kaiser - Meyer - Olkin apresenta um valor de 0,79932, considerado muito bom, segundo o critério de Kaiser<sup>22</sup>.

ii) O Teste de esfericidade de Bartlett têm um valor de 489,64068 sendo o nível de significância igual a zero, rejeitando-se assim a hipótese de a matriz de correlações ser uma matriz identidade<sup>23</sup>.

iii) Foram extraídos 5 factores com valores próprios “eigenvalues” superiores a um<sup>24</sup>, que explicam 61,6% do total da variância.

iv) As variáveis retidas têm todas pesos superiores a 0,5 e apenas aparecem num factor da matriz de factores “Rotated Factor Matrix”. Deste modo, as variáveis P10 Exercer uma função de chefia e assumir responsabilidades, P18 Ganhar prestígio e P11 Ser um negócio fácil de implantar (respectivamente no Factor 1 -0,47100 e no Factor 5 - 0,49442 e 0,36819) por terem pesos máximos inferiores a 0,5 não aparecem em nenhum dos factores, da matriz de factores “Rotated Factor Matrix”<sup>25</sup>.

v) Os 5 factores que resultaram da análise das componentes principais, após rotação da matriz dos factores na análise factorial, são apresentados (de forma resumida) no (QUADRO 3. 35).

---

<sup>22</sup> Marija J. Norusis (1993:52) considera que valores baixos da estatística KMO indicam que a análise factorial pode não ser a melhor solução.

<sup>23</sup> Se a hipótese de a matriz de correlações ser uma matriz identidade não for rejeitada por o nível de significância observado ser elevado, deve-se reconsiderar a utilização da análise factorial. Marija J. Norusis (1993:50).

<sup>24</sup> «Existem dois critérios principais que se usam para decidir que factores excluir. O primeiro, conhecido como critério de Kaiser, consiste em seleccionar os factores que têm um valor próprio superior a um. (...) O segundo método é o teste gráfico (graphical scree test) proposto por Cattell (1966). Neste método, desenha-se um gráfico da quantidade descendente de variância explicada pelos factores inicialmente encontrados. (...) O critério Kaiser tem sido recomendado para situações em que o número de variáveis é menor que trinta e a média das comunalidades é maior que 0,70 ou quando o número de sujeitos é superior a 250 e a comunalidade média é maior ou igual a 0,60 Stevens (1960)». Alan Bryman e Duncan Cramer (1992:327-328).

<sup>25</sup> Como refere num exemplo Marija J. Norusis (1993:69-70) em que a “Rotated Factor Matrix” é igualmente apresentada sem os pesos com valores absolutos inferiores a 0,5.

**QUADRO 3. 35 - MOTIVAÇÕES PARA O EMPRESÁRIO INICIAR O SEU NEGÓCIO***(Total da Amostra - 80 Casos)*

<b>Factores Motivacionais</b>	<b>Motivações</b>	<b>Peso</b>	<b>Variância Explicada</b>
<b>1 - Necessidade de realização</b>	P09 Pôr em prática as suas próprias ideias P01 Ter o meu próprio negócio P03 Desejo de autonomia P08 Construir um negócio de sucesso	0,79816 0,73690 0,70043 0,69842	<b>31,6%</b>
<b>2 - Fixação na região</b>	P17 Valorizar esta região P06 Empreender um negócio para os filhos P12 Seguir o exemplo de empresários que admiro P07 Vontade de se estabelecer na região P13 Como forma de ter uma ocupação	0,74445 0,63218 0,62398 0,58066 0,52461	<b>8,8%</b>
<b>3 - Dinheiro e segurança</b>	P16 Como forma de fuga à pobreza P15 Vontade de ganhar dinheiro P14 Garantir rendimentos para assegurar o bem-estar da família P02 Como forma de fuga ao desemprego	0,79779 0,69732 0,61150 0,55439	<b>7,8%</b>
<b>4 - Beneficiar de apoios</b>	P04 Beneficiar de apoios	0,78674	<b>6,8%</b>
<b>5 - Insatisfação profissional</b>	P05 Insatisfação com a situação profissional anterior	0,79012	<b>6,6%</b>
<b>Total da Variância Explicada</b>			<b>61,6%</b>

vi) Caracterização dos 5 principais motivos que levam o empresário a iniciar um negócio comercial na cidade da Guarda, por ordem de importância, tendo em conta a percentagem da variância explicada por cada um dos factores:

**FACTOR 1 - Necessidade de realização ( Variância Explicada: 31,6%)**

1º Motivo - A necessidade de realização é o factor mais importante na motivação do empresário do comércio na cidade da Guarda. A ambição de ter um negócio e conseguir pôr em prática as suas próprias ideias e o desejo de autonomia, motivam o empresário a tornar-se independente através da criação de um negócio. «O empreendedor sente-se realizado com a empresa criada por ele, com o tamanho da organização, com toda a movimentação lá existente, tal como a entrada e saída de gente, de carros, etc.» (Aquino, 1991:40).

A necessidade de realização é um factor motivacional que foi investigado inicialmente por McClelland (1961) e que aparece também referido posteriormente noutros trabalhos de investigação sobre empresários (Dubini, 1988; Alänge e Scheinberg, 1988; Jesuino Reis e Cruz, 1988; d'Abreu, 1992; Pina, 1994, Silvestre, 1994). Segundo Sapienza, Herron e Menendez (1991) a

literatura sobre este assunto revela que a necessidade de realização é a primeira característica e força motivadora para os empresários.

As investigações de McClelland (1961) sobre as motivações revelaram que os empresários são indivíduos que se caracterizam por ter grande necessidade de realização, que este investigador designa nos seus trabalhos por “Need for Achievement (N-Ach)”. A necessidade de realização é fundamentalmente, uma motivação pelo sucesso, sendo esta, segundo Veciana (1980) uma condição necessária mas não suficiente para que uma pessoa se converta num empresário.

***FACTOR 2 - Fixação na região ( Variância Explicada: 8,8%)***

2º Motivo - Uma forma de se estabelecer e valorizar a região, de empreender um negócio para os filhos, a influência de empresários e ter uma ocupação constituem o segundo factor mais importante.

***FACTOR 3 - Dinheiro e Segurança ( Variância Explicada: 7,8%)***

3º Motivo - A fuga à pobreza e ao desemprego e a vontade de ganhar dinheiro para assegurar o bem-estar da família do empresário. Estes resultados estão de acordo com os resultados de outros estudos que mostram igualmente que o dinheiro não é a primeira motivação dos empresários (Dubini, 1988; Alänge e Scheinberg, 1988; Jesuíno Reis e Cruz, 1988; d'Abreu). Num estudo sobre a criação de empresas como alternativa ao desemprego, elaborado PEREIRA (1991), os criadores das empresas eram ex-assalariados de médias e grandes empresas e tiveram em determinado momento da vida profissional o seu contrato de trabalho rescindido, em consequência de medidas de compressão de efectivos tomadas pela administração.

***FACTOR 4 - Beneficiar de apoios ( Variância Explicada: 6,8%)***

4º Motivo - Empreender um negócio para beneficiar de apoios. Este motivo poderá mais recentemente explicar-se, como um motivo importante que alguns empresários terão, por iniciarem um negócio como uma forma de eventualmente beneficiarem de ajudas financeiras por parte do estado. É de salientar que este motivo não se encontra referido nas investigações a que se teve acesso.

### ***FACTOR 5 - Insatisfação profissional ( Variância Explicada: 6,6%)***

5º Motivo - Insatisfação com a anterior situação profissional. Segundo Cornam, Perles, e Vancini (1988) numerosos estudos mostram que as razões que determinados empresários apresentam para deixar um emprego seguro são a frustração, a dificuldades em trabalhar numa organização estruturada/hierarquizada e dificuldade de porem em pratica as suas próprias ideias.

### **3.2.3 - Caracterização e Comparação dos Fundadores de MECs e PECs**

Após a caracterização das empresas e do empresário fundador, pretende-se agora, de acordo com o que foi definido no **Quadro 3.8** - Dimensão das Empresas Segundo o Número de Trabalhadores e o Volume de Vendas (p.37), caracterizar e comparar os empresários fundadores de MECs e os empresários fundadores de PECs na cidade da Guarda, com a seguinte finalidade:

i) Traçar um perfil caracterizador dos elementos pessoais e actividade profissional do fundador para cada um dos dois grupos de empresários<sup>26</sup>, no que se refere ao sexo, à idade actual, nacionalidade, profissão, nível de rendimento e habilitações académicas dos pais, habilitações académicas, especialização, conhecimento de línguas estrangeiras, idade que tinha quando foi fundado o negócio, estado civil e número de irmãos, idade que tinha quando começou a trabalhar, outra(s) actividade(s) e experiência profissional<sup>27</sup>.

ii) Determinar as diferenças entre os factores motivacionais e verificar se os empresários fundadores de MECs têm as mesmas motivações que os empresários fundadores de PECs. Para o efeito foi feita uma análise da variância dos cinco factores motivacionais, anteriormente apresentados no **Quadro 3.35** - Motivações para o Empresário Iniciar o seu Negócio (p.61), no programa informático de estatística SPSS<sup>28</sup>.

---

<sup>26</sup> A designação de perfil do empresário que utilizamos neste trabalho é o resultado das respostas maioritárias efectuadas nas entrevistas aos empresários.

<sup>27</sup> Elementos relativos ao total da amostra da qual fazem parte 80 elementos.

<sup>28</sup> Statistics/Compare Means/One-Way ANOVA.

No anexo-3 (p.85) foram incluídos elementos sobre a análise da variância dos 5 factores motivacionais.

iii) Finalmente, comparar os elementos pessoais do fundador e as motivações empresariais.

***Caracterização dos elementos pessoais e actividade profissional dos empresários fundadores de MECs e PECs***

Tendo em conta os elementos apresentados no abaixo indicado (*QUADRO 3.36*), o perfil caracterizador dos elementos pessoais e actividade profissional dos empresários é o seguinte:

i) Relativamente aos fundadores de MECs:

- Este grupo é constituído por um grupo de indivíduos em que 64,3% são do sexo masculino, têm em média 50 anos de idade e são todos de nacionalidade portuguesa.

- Os dados sobre os elementos dos pais do empresário revelam que em 28,6% dos casos eram já proprietários de um negócio, mais de metade (54,8%) têm um nível de rendimento baixo e apenas em 11,9% dos casos, o pai e/ou a mãe do empresário têm habilitações académicas superiores 4ª classe.

- A qualificação do fundador pode-se considerá-la também como baixa, já que cerca de metade (52,4%) dos empresários têm a 4ª classe, 76,2% não têm nenhuma especialização/curso/formação profissional e apenas um terço (33,3%) deste grupo de empresários têm um bom conhecimento de uma ou mais línguas estrangeiras.

- Na altura em que iniciaram o presente negócio estes empresário tinham em média 37 anos e 4 irmãos, sendo 19% solteiros.

- Este grupo de empresários começou a trabalhar quando tinham em média 20 anos, 31% desempenham paralelamente outra(s) actividade(s) e 95,2% tinham experiência profissional antes de fundarem o presente negócio.

***QUADRO 3.36 - ELEMENTOS PESSOAIS E ACTIVIDADE PROFISSIONAL DOS FUNDADORES DE MECs E PECs***

Grupo de empresas	MECs	PECs
-------------------	------	------

<b>Elementos pessoais do empresário</b>		<b>42</b>	<b>38</b>
Sexo	Masculino (%)	64,3	86,8
	Feminino (%)	35,7	13,2
Idade actual	(média)	50 anos	44 anos
Nacionalidade	Portuguesa (%)	100	97,4
	Outro país (%)	0	2,6
Empresários filhos de pai e/ou Mãe Proprietário(s) de um negócio	(%)	28,6	42,1
Nível de rendimento dos pais	Elevado (%)	0	2,6
	Médio (%)	45,2	63,2
	Baixo (%)	54,8	34,2
Empresários filhos de pai e/ou Mãe com Hab. Acad. superior à 4ª Classe (1)	(%)	11,9	13,2
Habilitação académica do empresário fundador superior à 4ª Classe (2)	(%)	52,4	65,8
Especialização/cursos/formação profissional	Sim (%)	23,8	47,4
	Não (%)	76,2	52,6
Bom conhecimento de uma ou mais línguas estrangeiras	(%)	33,3	55,3
Idade fundação	(média)	37 anos	31 anos
Estado civil	Casado (%)	81,0	65,8
	Solteiro (%)	19,0	34,2
nº de irmãos	(média)	4 irmãos	3 irmãos
Idade trabalho	(média)	20 anos	18 anos
Outra actividade	Sim (%)	31,0	36,8
	Não (%)	69,0	66,3
Experiência profissional anterior	Sim (%)	95,2	89,5
	Não (%)	4,8	10,5

(1) inclui os pais do empresário que não sabem ler nem escrever e que sabem ler e escrever sem possuir a 4ª classe.

(2) inclui empresários que sabem ler e escrever sem possuir a 4ª classe.

## ii) Em relação aos fundadores de PECs:

- Este grupo é constituído por indivíduos em que 86,8% são do sexo masculino, têm em média 44 anos de idade e são todos de nacionalidade portuguesa, à excepção de um caso.

- Os dados sobre os elementos dos pais do empresário revelam que em 42,1% dos casos eram já proprietários de um negócio, cerca de um terço (34,2%) têm um nível de rendimento baixo e apenas em 13,2% dos casos, o pai e/ou a mãe do empresário têm habilitações académicas superiores 4ª classe.

- A qualificação do fundador pode-se considerá-la como média, já que cerca de dois terços (65,8%) dos empresários têm habilitação académica superior à 4ª classe, cerca de metade (52,6%) não têm nenhuma especialização/curso/formação profissional e mais de metade (55,3%) deste grupo de empresários têm um bom conhecimento de uma ou mais línguas estrangeiras.

- Na altura em que iniciaram o presente negócio estes empresários tinham em média 31 anos e 3 irmãos, sendo 34,2% solteiros.

- Este grupo de empresários começou a trabalhar quando tinham em média 18 anos, 36,8% desempenham paralelamente outra(s) actividade(s) e 89,5% tinham experiência profissional antes de fundarem o presente negócio.

### ***Factores motivacionais dos empresários fundadores de MECs e PECs***

De acordo com os resultados da análise da variância e tomando como variável independente a variável binária: MECs e PECs e variáveis dependentes cada um dos cinco factores motivacionais (para um nível de significância de 0,05), dos cinco factores motivacionais, somente no Factor 1 - Necessidade de realização é que existem diferenças significativas entre as médias dos dois grupos de empresas considerados nesta análise (*QUADRO 3.37*)<sup>29</sup>.

**QUADRO 3. 37 - RESULTADOS DA ANÁLISE DA VARIÂNCIA**

(Total da Amostra - 80 Casos)

Grupo de empresas Factores motivacionais	MECs		PECs		Teste F	Signific.
	Médias	Desvios Padrão	Médias	Desvios Padrão		
<i>1 - Necessidade de realização</i>	-0,2593	1,0020	0,2866	0,9284	<b>6,3479</b>	<b>0,0138</b>
<i>2 - Fixação na região</i>	-0,1225	0,8977	0,1354	1,0983	<b>1,3333</b>	<b>0,2517</b>
<i>3 - Dinheiro e Segurança</i>	0,0956	1,0794	-0,1056	0,9068	<b>0,8054</b>	<b>0,3722</b>
<i>4 - Beneficiar de subsídios</i>	-0,0253	1,1218	0,0279	0,8598	<b>0,0558</b>	<b>0,8139</b>
<i>5 - Insatisfação profissional</i>	0,1157	1,1395	-0,1279	0,8150	<b>1,1864</b>	<b>0,2794</b>
<b>Número de Casos</b>	<b>42</b>		<b>38</b>			

d. f. = 1, 78

As motivações de valorizar a região, de empreender um negócio para os filhos, de seguir o exemplo de empresários, de estabelecer-se na região e ter uma ocupação (Factor 2 - Fixação na região), a pobreza, o querer ganhar dinheiro, a família e o desemprego (Factor 3 - Dinheiro e Segurança), a obtenção de apoios (Factor 4 - Beneficiar de apoios) e o facto de não estar satisfeito profissionalmente (Factor 5 - Insatisfação profissional), não são significativamente diferentes nos dois grupos de empresas

<sup>29</sup> Zona sombreada no Quadro 3.35 (F<sub>1,78</sub> = 6,3479, p<0,0138).



considerados, ou seja os fundadores de MECs e PECs têm as mesmas motivações empresariais relativamente as estes quatro factores.

Pode-se concluir que os fundadores de PECs estão mais motivados a fundar o seu próprio negócio para porem em prática as suas próprias ideias, serem autónomos e independentes e terem a ambição de construir um negócio de sucesso (Factor 1 - Necessidade de realização), do que os fundadores de MECs.

### ***Comparação dos elementos pessoais, actividade profissional e dos factores motivacionais dos empresários fundadores de MECs e PECs***

A comparação entre fundadores de MECs e fundadores PECs permitem efectuar alguns comentários:

**i) Relativamente às características:**

- Verifica-se que as PECs são constituídas por mais empresários do sexo masculino e a sua idade média é inferior.

- A percentagem de empresários filhos de pai e/ou mãe proprietário(s) de um negócio, o nível de rendimento e as habilitações académicas dos pais, é superior nas PECs.

- A qualificação do grupo de empresários fundadores de PECs, no que se refere às habilitações académicas, especialização e um bom domínio de uma ou mais línguas estrangeiras é superior.

- Na altura em que iniciaram o presente negócio o grupo de empresários fundadores de PECs tinham uma idade média inferior, sendo superior a percentagem de empresários que são solteiros e inferior a média de irmãos.

- No que se refere à actividade profissional verifica-se que os empresários fundadores de PECs começaram a trabalhar mais cedo, a percentagem de empresários que desenvolve outra(s) actividade(s) é superior, contudo este grupo de empresários têm menos experiência profissional anterior.

**ii) Os empresários têm as mesmas motivações, excepto em relação à maior importância que os fundadores de PECs dão ao Factor 1 - Necessidade de realização. Estes resultados permitem constatar que existe uma relação entre a dimensão da empresa**

e a importância que o empresário fundador atribui, no início do seu negócio, à sua motivação pela necessidade de realização. Feeser e Dugan (1989) num trabalho de investigação sobre a comparação das motivações empresariais entre os fundadores de pequenas empresas e os fundadores de grandes empresas chegam a conclusões semelhantes a esta, em que ambos têm o mesmo tipo de motivações, excepto em relação ao facto dos fundadores de grandes empresas estarem mais motivados em criar o seu próprio negócio, para porem em prática as suas próprias ideias, e menos motivados pelo facto de terem que justificar as suas ideias.

## 4 - CONCLUSÕES GERAIS

Pretendia-se com este trabalho de investigação empírica, estudar as características e as motivações do fundador empresas comerciais localizadas na cidade da Guarda. Para o efeito e após um enquadramento teórico sobre a figura do empresário na teoria económica, na teoria empírica e a criação de empresas, elaborou-se um questionário com a finalidade de recolher informação sobre os empresários da cidade da Guarda.

A apresentação e análise dos resultados foi repartida em três partes, com a finalidade de produzir informação acerca das empresas e do negócio e de traçar o perfil dos fundadores de empresas comerciais do sector privado.

Na *primeira parte* foi feita uma análise descritiva das características das empresas e do negócio. Os resultados obtidos permitiram verificar que as empresas comerciais inquiridas na cidade da Guarda são constituídas por empresas em nome individual e sociedades por quotas de pequena dimensão, com pessoal com habilitações académicas baixas, sendo na maioria dos casos as empresas fundadas fundamentalmente com capitais próprios.

Pode-se considerar os empresários da cidade da Guarda como optimistas e dinâmicos no que se refere ao desenvolvimento do negócio, porque realizaram investimentos em edifícios e equipamentos para melhorarem a qualidade do serviço, costumam fazer publicidade, e ir periodicamente a feiras/exposições/congressos/seminários relacionados com a sua actividade, embora não contratassem pessoal com formação superior ou especializada nos últimos anos.

Relativamente ao futuro do negócio e ao seu crescimento são pessimistas, já que não pensam aumentar a capacidade empregadora nem fazer investimentos em instalações/equipamentos.

Na *segunda parte* foi elaborada uma descrição e análise das características pessoais, actividade profissional e das motivações do fundador para iniciar o seu negócio. Os elementos pessoais e actividade profissional dos empresários fundadores de empresas comerciais é constituído por um grupo de indivíduos maioritariamente do sexo masculino, têm em média 47 anos e são de nacionalidade portuguesa.

Os dados sobre os elementos dos pais do empresário revelam que têm um nível de rendimento baixo e habilitações académicas igualmente baixas, sendo cerca de um terço dos empresários filhos de proprietários de um negócio.

Relativamente à qualificação do fundador pode-se considerar que um conjunto de empresários têm uma qualificação razoável, porque verifica-se que na maioria dos casos têm habilitações académicas superiores à 4ª classe, cerca de um terço têm uma especialização/curso/formação profissional e têm um bom conhecimento de uma ou mais línguas estrangeiras.

Na altura em que iniciaram o presente negócio estes empresários tinham em média 34 anos, a maioria eram casados e pertenciam a famílias numerosas.

Os empresários começam a trabalhar relativamente cedo (em média 19 anos), e cerca de um terço destes empresários desempenham paralelamente outra(s) actividade(s) e a grande maioria tinham experiência profissional anterior à fundação do presente negócio.

Os resultados empíricos relativamente às motivações dos fundadores de empresas comerciais na cidade da Guarda permitiram identificar como o motivo principal a necessidade de realização. A fixação na região, o dinheiro e segurança, o beneficiar de apoios e a insatisfação profissional, são também anseios que os empresários da cidade da Guarda tinham na altura em que fundaram a sua empresa.

Na *terceira parte*, foi efectuada uma análise comparativa dos resultados empíricos para determinar as diferenças entre os fundadores de PECs e os fundadores de MECs,

relativamente às características pessoais, actividade profissional e motivações fundador. Os resultados obtidos permitiram verificar que existem diferenças no sexo, idade, nos elementos dos pais do fundador, na qualificação do fundador, nos elementos pessoais do fundador na altura em que iniciaram o presente negócio, na idade em que o fundador começou a trabalhar, em outra(s) actividade(s) desenvolvidas simultaneamente pelo fundador, na experiência profissional do fundador e em relação ao Factor 1 - Necessidade de realização.

Espera-se que com este estudo se tenha fornecido um conjunto de informações que permita conhecer melhor a figura do empresário da cidade da Guarda, assim como a um melhor conhecimento da actividade empresarial dos comerciantes, que representam um sector de actividade importante na economia desta cidade.

É importante também levantar algumas indicações para trabalhos de investigação que venham a ser efectuados no futuro e que abordem este tema.

**i)** Seria interessante fazer-se um estudo deste tipo que abrangesse uma determinada região do país, por exemplo a Beira Interior, com um trabalho de campo elaborado nas diversas localidades da região e que permitisse traçar um perfil do empresário da Beira Interior.

**ii)** Outro estudo que se poderia efectuar seria o estudo dos empresários pertencentes a um determinado sector de actividade, muito mais específico do que o desenvolvido neste trabalho, por exemplo os empresários do comércio da actividade informática.

**iii)** Um estudo da mulher como empresária fundadora.

**iv)** Estudar as características e motivações dos jovens empresários.

## **5 - ANEXOS**

### **5.1 - Anexo-1 Questionário**

## QUESTIONÁRIO

*Empresários do comércio por grosso e a retalho  
da cidade da Guarda*

*O presente questionário destina-se a recolher dados sobre fundadores de empresas.*

*Trata-se dum trabalho de investigação, realizado no âmbito do Mestrado em Gestão da Universidade da Beira Interior, com o objectivo de aumentar o conhecimento e compreensão das motivações dos empresários da cidade da Guarda.*

*Os dados recolhidos serão tratados confidencialmente e apresentados apenas de forma resumida, sem nome dos inquiridos, nem a organização ou empresa a que pertencem.*

**MUITO OBRIGADO PELA SUA COLABORAÇÃO**

**EMPRESA:** \_\_\_\_\_

**DATA:** \_\_\_\_\_

**Nº** \_\_\_\_\_

### **DADOS DO INQUIRIDO**

**NOME:** \_\_\_\_\_

**TELEFONE:** \_\_\_\_\_ **FAX:** \_\_\_\_\_

**PARTE I**  
*Caracterização dos Inquiridos, Caracterização da Empresa,  
 Elementos Pessoais do Fundador e Caracterização do Negócio*

**A - CARACTERIZAÇÃO DOS INQUIRIDOS**

1. O empresário ou administrador actual foi o criador da empresa?

Sim

Não

2. Idade .....

3. Sexo:

Masculino

Feminino

4. Nacionalidade:

Portuguesa

de outro país, qual? \_\_\_\_\_

4.1. Se for de nacionalidade portuguesa, indicar:

4.1.1. Se é ou não natural do distrito da Guarda?

Sim

Não

4.1.1.1. Se respondeu afirmativamente, qual o concelho em que nasceu?

Aguiar da Beira

Almeida

Celorico da Beira

Figueira Cast. Rodrigo

Fornos de Algodres

Gouveia

Guarda

Manteigas

Mêda

Pinhel

Sabugal

Seia

Trancoso

Vila Nova de Foz Côa

4.1.2. Foi Emigrante?

Sim

Não

5. Caracterização profissional dos pais do fundador da empresa (assinalar mais de uma resposta se for o seu caso):

	Pai	Mãe
- Proprietários/sócios de um negócio		
- Vendedores/empregados de comércio		
- Operários fabris		
- Trabalhadores da agricultura e pecuária		
- Professores		
- Pessoal dos serviços pessoais e domésticos		
- Outra (Pai):		
- Outra (Mãe):		



6. Níveis de rendimento dos pais do fundador:

Elevado

Médio

Baixo

7. Habilitações académicas do fundador, pai, mãe:

	Fundador	Pai	Mãe
- Não sabe ler nem escrever			
- Sabe ler e escrever sem possuir a 4ª classe			
- 4ª classe (4º ano de escolaridade)			
- Ensino preparatório (6º ano de escolaridade)			
- Curso geral unificado (9º ano esc./antigo 5º ano)			
- Ensino complementar (11º ou 12º ano de esc.)			
- Ensino médio			
- Ensino Superior			
- Pós graduação			

8. Estudos de especialização/cursos/formação profissional efectuados pelo fundador:

Marketing/gestão comercial

Administração/finanças/contabilidade

Outros?, quais \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Não tem nenhuma especialização

9. Indique o seu conhecimento/domínio de línguas estrangeiras:

	Bom	Médio	Não sabe
- Inglês			
- Francês			
- Espanhol			
- Alemão			

**B - CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA**

1. Localização da sede da empresa:

Freguesia \_\_\_\_\_

2. Número de filiais/estabelecimentos:

Não têm

No distrito .....

Nos outros distritos de Portugal .....

No estrangeiro .....

3. Designação da actividade principal da empresa (assinalar mais de uma resposta se for o caso):

Comércio a retalho: \_\_\_\_\_

Comércio por grosso: \_\_\_\_\_

Outra(s): \_\_\_\_\_

3.1. Outra(s) actividade(s) da empresa:

- Comércio a retalho: \_\_\_\_\_
- Comércio por grosso: \_\_\_\_\_
- Outra(s): \_\_\_\_\_

4. Classificação da empresa sob o ponto de vista jurídico:

- Empresa em nome individual \*
- EIRL/Empresa em nome individual de responsabilidade limitada
- Sociedade por Quotas
- Sociedade em Comandita
- Sociedade em Nome Colectivo
- Sociedade Anónima
- Sociedade Coligada

4.1. No caso da empresa ser uma sociedade, presentemente, quantos accionistas ou sócios, incluindo o(s) fundador(es), é que estão envolvidos no negócio?

Nº de sócios	
Homens	
Mulheres	

5. Capital Social (\* excepto para empresários em nome individual) .....

**C - ELEMENTOS PESSOAIS DO FUNDADOR**

**C1 - DADOS PESSOAIS DO FUNDADOR NA ALTURA EM QUE INICIOU O NEGÓCIO**

1. Idade do Fundador quando criou a empresa .....

2. Estado civil:

- Solteiro
- Casado
- Viúvo
- Divorciado/Separado

3. Número de irmãos .....

3.1 - O Senhor(a) é o/a:

- mais novo(a)
- mais velho(o)
- o/a do meio

4. Número de filhos .....

## C2 - EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

1 Que idade tinha quando começou a trabalhar .....

2. Presentemente têm mais alguma actividade/emprego?

Sim  Não

5.1 - Se respondeu afirmativamente, refira se a sua outra actividade é como:

Trabalhador por conta própria/proprietário de outra empresa(s) negócio(s)  Trabalhador por conta de outrem

3. Situação do fundador, no que se refere à experiência profissional, na altura em que iniciou o seu actual negócio:

Empresário/sócio fundador de outra(s) empresa(s)/negócio(s)  Trabalhador por conta de outrem  
**Responder a todas as perguntas** - **Responder a 3.1**

Empresário/sócio fundador de outra(s) empresa(s)/negócio(s) e trabalhador por conta de outrem - **Responder a todas as perguntas**  Nunca tinha trabalhado  
**Não Responder**

3.1 empresários com experiência profissional anterior

3.1.1 Iniciou o negócio na mesma actividade em que já tinha tido experiência profissional?

Sim  Não

3.1.2 Presentemente qual é o relacionamento entre a sua empresa e o seu último empregador?

Concorrente  Fornecedor  
 Cliente  Não há qualquer relação

3.1.3 Número de anos de experiência profissional antes de iniciar o presente negócio .....

3.2. Empresário/sócio fundador de outra(s) empresa(s)/negócio(s):

3.2.1 Quantos negócios/fundou é que já montou antes deste? .....

3.2.2 Que idade tinha quando iniciou/fundou o seu primeiro negócio? .....

3.2.3 O que aconteceu à empresa/negócio mais recente?

Fechou  Foi vendida  
 Ainda é sócio/proprietário  Deixou de ser sócio

## D - CARACTERIZAÇÃO DO NEGÓCIO

### D1 - ELEMENTOS SOBRE O NEGÓCIO

1. Qual o volume de vendas da empresa no ano de 1995(em contos):

<input type="checkbox"/> Menos de 10.000	<input type="checkbox"/> 10.001 - 20.000	<input type="checkbox"/> 20.001 - 40.000
<input type="checkbox"/> 40.001 - 80.000	<input type="checkbox"/> 80.001 - 150.000	<input type="checkbox"/> 150.001 - 250.000
<input type="checkbox"/> 250.001 - 500.000	<input type="checkbox"/> 500.001 - 1.000.000	<input type="checkbox"/> Mais de 1.000.001

2. Número de empregados (incluindo proprietário/familiares/sócios/empresários):

Ano	Julho de 1996
nº Trabalhadores	

3. Qualificação do pessoal ao serviço da empresa (em número):

- Não sabe ler nem escrever	
- Sabe ler e escrever sem possuir a 4ª classe	
- 4ª classe (4º ano de escolaridade)	
- Ensino preparatório (6º ano de escolaridade)	
- Curso geral unificado (9º ano esc./antigo 5º ano)	
- Ensino complementar (11º ou 12º ano de esc.)	
- Ensino médio	
- Ensino Superior	
- Pós graduação	

4. Modalidades de financiamento, utilizada na altura de criação da empresa (assinalar mais de uma resposta se for o seu caso):

<input type="checkbox"/> Capitais próprios	<input type="checkbox"/> Empréstimos bancários
<input type="checkbox"/> Familiares e amigos	<input type="checkbox"/> Subsídio a fundo perdido
<input type="checkbox"/> leasing	<input type="checkbox"/> Crédito de fornecedores
<input type="checkbox"/> Outras, quais? _____	

### D2 - DESENVOLVIMENTO DO NEGÓCIO

1. A empresa contratou pessoal com formação superior ou especializada nos últimos 3 anos?

<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não
------------------------------	------------------------------

1.1 Em caso afirmativo, indique quantas pessoas .....

2. Foram feitos investimentos em edifício(s) e/ou equipamentos na empresa nos últimos 3 anos?

<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não
------------------------------	------------------------------

2.1. Se respondeu afirmativamente, diga por favor (assinalar mais de uma resposta se for o seu caso):

2.1.1. Que consequências resultaram deste tipo de investimento?

- Aumento das vendas/facturação       Aumento da competitividade  
 Melhoria da qualidade do serviço       Outras, quais? \_\_\_\_\_

3. A empresa preocupa-se com a divulgação da sua imagem?

- Sim       Não

3.1. Se respondeu afirmativamente, diga por favor, como o faz:

- Televisão       Rádio       Jornais  
 Revistas       Feiras       Outras

4. Idas a feiras, exposições, congressos, etc., relacionadas com a actividade da empresa/negócio:

- Periodicamente       Esporadicamente       Nunca

5. Como descreveria o seu nível de vida hoje, comparado com o que tinha quando iniciou o seu negócio?

- Melhor       Sensivelmente na mesma       Pior

### D3 - FUTURO DO NEGÓCIO

1. Pensa aumentar a capacidade empregadora da sua empresa nos próximos dois anos?

- Sim       Não

2. Prevê efectuar investimentos em instalações/equipamentos?

- Sim       Não

3. Qual a expectativa para o futuro do seu negócio nos próximos dois anos?

- Crescimento/expansão       Sem alteração significativa       Contração/declínio

**PARTE II**  
**Motivações do empresário para  
iniciar o seu negócio**

Na altura em que iniciou o negócio, qual foi o grau de importância que deu aos seguintes aspectos:

Grau de importância Motivações	Sem importância (1)	Pouco importante (2)	Alguma Importância (3)	Muito importante (4)	Importantíssim o (5)
P1 Ter o meu próprio negócio					
P2 Como forma de fuga ao desemprego					
P3 Desejo de autonomia					
P4 Beneficiar de subsídios					
P5 Insatisfação com a situação profissional anterior					
P6 Empreender um negócio para os filhos					
P7 Vontade de se estabelecer na região					
P8 Construir um negócio de sucesso					
P9 Pôr em prática as suas próprias ideias					
P10 Exercer uma função de chefia e assumir responsabilidades					
P11 Ser um negócio fácil de implantar					
P12 Seguir o exemplo de empresários que admiro					
P13 Como forma de ter uma ocupação					
P14 Garantir rendimentos para assegurar o bem-estar da família					
P15 Vontade de ganhar dinheiro					
P16 Como forma de fuga à pobreza					
P17 Valorizar esta região					
P18 Ganhar prestígio					

## **5.2 - Anexo-2 Análise Fatorial**

ANÁLISE FACTORIAL COM 18 VARIÁVEIS

----- F A C T O R   A N A L Y S I S -----

Analysis number 1 Listwise deletion of cases with missing values

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy = ,79932

Bartlett Test of Sphericity = 489,64068, Significance = ,00000

Extraction 1 for analysis 1, Principal Components Analysis (PC)

Initial Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
P01	1,00000	*	1	5,69084	31,6	31,6
P02	1,00000	*	2	1,57621	8,8	40,4
P03	1,00000	*	3	1,40638	7,8	48,2
P04	1,00000	*	4	1,21963	6,8	55,0
P05	1,00000	*	5	1,19159	6,6	61,6
P06	1,00000	*	6	,98949	5,5	67,1
P07	1,00000	*	7	,87295	4,8	71,9
P08	1,00000	*	8	,78057	4,3	76,3
P09	1,00000	*	9	,66945	3,7	80,0
P10	1,00000	*	10	,62704	3,5	83,5
P11	1,00000	*	11	,57229	3,2	86,6
P12	1,00000	*	12	,51929	2,9	89,5
P13	1,00000	*	13	,43885	2,4	92,0
P14	1,00000	*	14	,37810	2,1	94,1
P15	1,00000	*	15	,34072	1,9	96,0
P16	1,00000	*	16	,30376	1,7	97,7
P17	1,00000	*	17	,25610	1,4	99,1
P18	1,00000	*	18	,16673	,9	100,0

PC extracted 5 factors.

Factor Matrix:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5
P08	,76164				
P07	,71232				
P06	,69966				
P10	,65719				
P18	,64583				
P14	,63066				
P15	,62827				
P09	,62673	,53384			
P16	,60588				
P17	,56671				
P03	,56271				
P11					
P13					
P02					
P01					
P12					
P04					
P05					
P01					
P12					
P04					
P05					
P01					
P12					
P04					
P05					

Final Statistics:

Variable	Communality	*	Factor	Eigenvalue	Pct of Var	Cum Pct
P01	,69806	*	1	5,69084	31,6	31,6
P02	,38442	*	2	1,57621	8,8	40,4
P03	,54483	*	3	1,40638	7,8	48,2



P04	,66046	*	4	1,21963	6,8	55,0
P05	,70671	*	5	1,19159	6,6	61,6
P06	,65073	*				
P07	,65401	*				
P08	,68583	*				
P09	,70721	*				
P10	,70234	*				
P11	,39490	*				
P12	,54985	*				
P13	,38511	*				
P14	,56088	*				
P15	,74141	*				
P16	,70675	*				
P17	,72628	*				
P18	,62487	*				

- - - - - F A C T O R   A N A L Y S I S   - - - - -

VARIMAX   rotation   1 for extraction   1 in analysis   1 - Kaiser Normalization.

VARIMAX converged in 9 iterations.

Rotated Factor Matrix:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5
P09	,79816				
P01	,73690				
P03	,70043				
P08	,69842				
P10					
P17		,74445			
P06		,63218			
P12		,62398			
P07		,58066			
P13		,52461			
P18					
P11					
P16			,79779		
P15			,69732		
P14			,61150		
P02			,55439		
P04				,78674	
P05					,79012

Factor Transformation Matrix:

	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5
Factor 1	,60268	,58249	,50336	,20670	,03720
Factor 2	,64847	-,19721	-,66638	,25615	,17583
Factor 3	-,41808	,62878	-,42397	,49380	-,07905
Factor 4	-,16033	-,42117	,34600	,75135	,33565
Factor 5	-,12556	,22152	-,05559	-,28860	,92130

----- F A C T O R   A N A L Y S I S -----

5 PC EXACT factor scores will be saved.

Following factor scores will be added to the working file:

Name	Label		
FAC1_1	REGR factor score	1 for analysis	1
FAC2_1	REGR factor score	2 for analysis	1
FAC3_1	REGR factor score	3 for analysis	1
FAC4_1	REGR factor score	4 for analysis	1
FAC5_1	REGR factor score	5 for analysis	1

### **5.3 - Anexo-3 Oneway**

ANÁLISE ONEWAY 5 FACTORES E 18 VARIÁVEIS  
(DIMENSÃO - MICROEMPRESAS GRUPO-1 E PEQUENAS EMPRESAS GRUPO-0)

- - - - - O N E W A Y - - - - -

Variable FAC1\_1 REGR factor score 1 for analysis 1  
By Variable DIMENSAO

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	1	5,9454	5,9454	6,3479	,0138
Within Groups	78	73,0546	,9366		
Total	79	79,0000			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 0	38	,2866	,9284	,1506	-,0186 TO ,5918
Grp 1	42	-,2593	1,0020	,1546	-,5715 TO ,0529
Total	80	,0000	1,0000	,1118	-,2225 TO ,2225

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 0	-2,2320	2,0397
Grp 1	-2,6658	1,8834
TOTAL	-2,6658	2,0397

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
,0056	1	78	,940

- - - - - O N E W A Y - - - - -

Variable FAC2\_1 REGR factor score 2 for analysis 1  
By Variable DIMENSAO

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	1	1,3277	1,3277	1,3333	,2517
Within Groups	78	77,6723	,9958		
Total	79	79,0000			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 0	38	,1354	1,0983	,1782	-,2256 TO ,4964
Grp 1	42	-,1225	,8977	,1385	-,4023 TO ,1572
Total	80	,0000	1,0000	,1118	-,2225 TO ,2225

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 0	-1,8937	2,5395
Grp 1	-2,3884	1,3694
TOTAL	-2,3884	2,5395

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic      df1      df2      2-tail Sig.  
 1,4066      1      78      ,239

- - - - - O N E W A Y - - - - -

Variable      FAC3\_1      REGR factor score      3 for analysis      1  
 By Variable      DIMENSAO

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	1	,8074	,8074	,8054	,3722
Within Groups	78	78,1926	1,0025		
Total	79	79,0000			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 0	38	-,1056	,9068	,1471	-,4037 TO ,1924
Grp 1	42	,0956	1,0794	,1666	-,2408 TO ,4319
Total	80	,0000	1,0000	,1118	-,2225 TO ,2225

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 0	-1,6795	1,4479
Grp 1	-2,5584	1,9270
TOTAL	-2,5584	1,9270

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic      df1      df2      2-tail Sig.  
 ,4638      1      78      ,498

- - - - - O N E W A Y - - - - -

Variable      FAC4\_1      REGR factor score      4 for analysis      1  
 By Variable      DIMENSAO

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	1	,0565	,0565	,0558	,8139
Within Groups	78	78,9435	1,0121		
Total	79	79,0000			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int for Mean
Grp 0	38	,0279	,8598	,1395	-,2547 TO ,3105
Grp 1	42	-,0253	1,1218	,1731	-,3748 TO ,3243
Total	80	,0000	1,0000	,1118	-,2225 TO ,2225

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 0	-1,2585	2,7862
Grp 1	-2,4937	2,8728
TOTAL	-2,4937	2,8728

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
2,2507	1	78	,138

- - - - - O N E W A Y - - - - -

Variable	FAC5_1	REGR factor score	5 for analysis	1
By Variable	DIMENSAO			

Analysis of Variance

Source	D.F.	Sum of Squares	Mean Squares	F Ratio	F Prob.
Between Groups	1	1,1836	1,1836	1,1864	,2794
Within Groups	78	77,8164	,9976		
Total	79	79,0000			

Group	Count	Mean	Standard Deviation	Standard Error	95 Pct Conf Int	for Mean
Grp 0	38	-,1279	,8150	,1322	-,3958 TO	,1400
Grp 1	42	,1157	1,1395	,1758	-,2394 TO	,4708
Total	80	,0000	1,0000	,1118	-,2225 TO	,2225

GROUP	MINIMUM	MAXIMUM
Grp 0	-2,0295	1,1985
Grp 1	-1,7323	3,2784
TOTAL	-2,0295	3,2784

Levene Test for Homogeneity of Variances

Statistic	df1	df2	2-tail Sig.
5,6882	1	78	,020

## 6 - REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AQUINO, Cleber (org.) (1991), “História Empresarial Vivida-Depoimentos de Empresários Brasileiros Bem-Sucedidos”, Vol.V, Editora Atlas S.A., São Paulo.

AZEVEDO, Carlos A. Moreira e AZEVEDO, Ana Gonçalves (1994), “Metodologia Científica: Contributos Práticos para a Elaboração de Trabalhos Académicos”, 2ª Ed. - Porto: C. Azevedo.

ALÄNGE, Sverker e SCHEINBERG, Sari (1988), “Swedish Entrepreneurship in a Cross - Cultural Perspective”, Frontiers of Entrepreneurship Research, Proceedings of the Eighth Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference, Massachusetts, pp. 1-15.

BEGLEY, Thomas M. e BOYD, David P. (1986), “Psychological Characteristics Associated with Entrepreneurial Performance”, Frontiers of Entrepreneurship Research, Proceedings of the Sixth Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference, Massachusetts, pp.146-165.

BROCKHAUS, R. H. (1980), “Risk Taking Propensity of Entrepreneurs”, Academy of Management Journal, Número 23(3), pp.509-520.

BRYMAN, Alan e CRAMER, Duncan (1992), “Análise de Dados em Ciências Sociais - Introdução às Técnicas Utilizando o SPSS”, Celta Editora.

BIRLEY, Sue (1989), “Femeles Entrepreneurs: Are They Really Any Different?”, Journal of Small Business Management, January, pp. 32-37.

BOSHOFF, A. B., ROUX, E. E., BENNETT, H. F. e LAU, T (1993) , “Re-validating Lau Incident Questionnaire on South African Sample”, Heinz Klandt, Josef Mugler e Detlef Müller Böling, IntEnt93-Internationalizing Entrepreneurship Education and

Training, Förderkreis Gründungs-Forschung (FGF) - Entrepreneurship-Research Monographien: Band 6, Köln-Dortmund, Germany, pp. 366-375.

BRANDÃO, Jorge Manuel Bastos (1994), “O Comércio em Coimbra - A Actividade Retalhista Alimentar num Contexto de Mudança”, Comissão de Coordenação da Região Centro CCRC, Estudos Sectoriais, Número 7, Coimbra.

CERVO, Amado Luiz e BERVIAN, Pedro Alcino (1983), “Metodologia Científica - Para Uso dos Estudantes Universitários”, McGraw-Hill do Brasil, 3ª Ed., São Paulo.

COLLINS, O. F. e MOORE, D. G. (1970), “The Organization Makers”, New York: Appleton-Century-Crofts.

CARLAND, James W., HOY, Frank e CARLAND, Jo Ann C. (1988), “Who is an Entrepreneur? Is a Question Worth Asking”, American Journal of Small Business, 12, Spring, pp.33-39.

CORNAM, Joel, PERLES, Benjamin e VANCINI, Paula (1988), “Motivational Factors Influencing High-Technology Entrepreneurship”, Journal of Small Business Management, January, pp. 36-42.

d'ABREU, João Viegas Vilhete (1992), “Motivações Empresariais em S. Tomé e Príncipe”, Tese de Mestrado no Ramo de Ciências Empresariais pelo Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa (ISCTE), Agosto, Lisboa.

DAVIDS, L. E. (1963), “Characteristics of Small Business Founders in Texas and Georgia”, Washington, D. C.: Small Business Administration.

DRUCKER, Peter F. (1985), “Innovation and Entrepreneurship - Practice and Principles”, Butterworth-Heinemann Ltd Linacre House, Jordan Hill, Oxford OX2 8DP.

DUBINI, Paola (1988), “Motivational and Environmental Influences on Business start Ups: Some Hints for Public Policies”, Frontiers of Entrepreneurship Research,



Proceedings of the Eighth Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference, Massachusetts, pp. 31-45.

DUNKELBERG, William C. e COOPER, Arnold C. (1982), “Entrepreneurial Typologies: An Empirical Study”, Frontiers of Entrepreneurship Research, Proceedings of the Second Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference, Massachusetts, pp.1-15.

DRAHEIM, K. P. (1972), “Factors Influencing the Rate of Formation of Technical Companies”, In A. C. Cooper & J. L. Komives (Eds.), *Technical Entrepreneurship: A Symposium*. Milwaukee: Center for Venture Management, pp.3-27.

DYKE, Lorraine S., FISHER, Eileen M. e REUBER, A. Rebecca (1992), “An inter-Industry Examination of the Impact of Owner Experience on Firm Performance”, Journal of Small Business Management, October, pp.72-87.

ECHEBERRIA, Miguel Ayerbe (1994), “La Vocación Empresarial y sus Valores Motivadores”, Estudios Empresariales, Número 84, Universidad de Deusto, San Sebastián pp.70-77.

FEESEER, Henry R. e DUGAN, Kathleen Watson (1989), “Entrepreneurial Motivation: A Comparison of High and Low Growth High Tech Founders”, Frontiers of Entrepreneurship Research, Proceedings of the Ninth Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference, Massachusetts, pp. 13-27.

FÉLEZ, Alberto Lafuente, FÚMAS, Vicente Salas e SIMARRO, Ramón Pérez (1985), “Tipos de Empresario y de Empresa. El caso de las Nuevas Empresas Españolas”, Economía Industrial, Noviembre-diciembre/85, pp.139-151.

GARTNER, William B. (1988), “Who is an Entrepreneur?: It is the Wrong Question”, American Journal of Small Business, 12, 4, pp. 11-32.

GOROSTEGUI, Eduardo Perez (1990), “Economía de la Empresa (Introducción)”, Editorial Centro de Estudios Ramon Areces, S. A., Madrid.

HISRICH, Robert D. (1988), “The Entrepreneur in Northern Ireland: Characteristics, Problems, and Recommendations for the Future”, Journal of Small Business Management, July, pp.32-39.

HORNADAY, John A. e CHURCHIL, Neil C. (1987), “Current Trends in Entrepreneurial Research”, Frontiers of Entrepreneurship Research, Proceedings of the Seventh Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference, Massachusetts, pp. 1-21.

HOWELL, R. P. (1972), “Comparative Profiles: Entrepreneurs Versus the Hired Executive: San Francisco Peninsula Semiconductor Industry”, In A. C. Cooper & J. L. Komives (Eds.), Technical Entrepreneurship: A Symposium. Milwaukee: Center for Venture Management, pp.47-62.

INE (1994), “CENSOS 91 - XIII Recenseamento Geral da População - III Recenseamento Geral da Habitação”, Instituto Nacional de Estatística, Lisboa.

JESUINO, J. Correia; REIS, Elizabeth e CRUZ, Eduardo (1988), “Motivações Empresariais em Portugal, uma Perspectiva Transcultural”, Revista Gestão, nº II-III, ISCTE, Dezembro, Lisboa, pp.43-50.

KEATS, Barbara W. e BRACKER, Jeffrey S. (1988), “Toward a Theory of Small firm Performance: A Conceptual Model”, American Journal of Small Business, Spring, pp. 41-58.

KURATKO, Donald F. e HODGETTS, Richard M. (1992), “Entrepreneurship-A Contemporary Approach”, The Dryden Press-A Harcourt Brace Jovanovich College Publisher, 2ª Ed., Orlando.

LAU, Theresa (1992), “The Incident Method - An Alternative Way of Studying Entrepreneurial Behavior”, Heinz Klandt, Josef Mugler e Detlef Müller Böling, IntEnt92-Internationalizing Entrepreneurship Education and Training, Förderkreis

Gründungs-Forschung (FGF) - Entrepreneurship-Research Monographien: Band 5, Köln-Dortmund, Germany, pp. 501-513.

LAUFER, Jacqueline (1976), “Comment on Devient Entrepreneur”, Revue Française de Gestion, Numéro 2, pp.3-18.

LORRAIN, Jean, BELLEY, André e DUSSAULT, Louis (1992), “Young Entrepreneurs: How They Start Their Business”, Frontiers of Entrepreneurship Research, Proceedings of the Twelfth Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference, Massachusetts, (Summary), pp.103-105.

LUMPKIN, James R. e IRELAND, R. Duane (1988), “Screening Practices of New Business Incubators: The Evaluation of Critical Success Factors”, American Journal of Small Business, Spring, pp. 59-81.

LONGENECKER, Justin G., MOORE, Carlos W. e PETTY J. William (1994), “Small Business Management - An Entrepreneurial Emphasis”, 9ª Ed., South Western Publishing Co., Cincinnati, Ohio.

MCCLELLAND, David C. (1961), “The Achieving Society”, Van Nostrand Reinold, Princeton, N.J.

MESCON, T. e MONTANARY, J. (1981), “The Personalities of Independent and Franchise Entrepreneurs: An Empirical Analysis of Concepts”, Journal of Enterprise Management, Número 3(2), pp.149-159.

MONITORY COMPANY (1994), “Construir as Vantagens Competitivas de Portugal”, Ed. do Forum da Competitividade, Lisboa.

NORUSIS, Marija J./SPSS Inc. (1993), “SPSS - SPSS for Windows, Professional Statistics Realise 6.0”, Copyright 1993 by Inc., United States of America.

NAFFZIGER, Douglas W., HORNSBY, Jeffrey S., KURATKO, Donald F. (1994), “A Proposed Research Model of Entrepreneurial Motivation”, Entrepreneurship Theory and Practice, Spring, pp.29-42.

NARESH, K. Malhotra (1993), “Marketing Research an Applied Orientation”, Prentice-Hall, International Editions, New Jersey.

NUENO, Pedro (1995), “Emprendiendo - El Arte de Crear Empresas y Sus Artistas”, Ediciones Deusto S. A., Bilbao.

PEREIRA, José Carlos da Silva (1991), “Criar uma Empresa - Alternativa ao Desemprego”, Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP), Outubro.

PINA, Paulo Joaquim Guerreiro (1994), “Motivações Empresariais dos Industriais do Algarve”, Tese de Mestrado no Ramo de Sistemas de Informação para Gestão(MSc) pelo Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa (ISCTE), Agosto, Lisboa.

QUIVY, Raymond e CAMPENHOUDT, Luc Van (1992), “Manual de Investigação em Ciências Sociais”, Gradiva, 1ª Ed., Outubro, Lisboa.

REIS, Elizabeth (1990), “Análise Factorial das Componentes Principais: Um Método de Reduzir Sem Perder Informação”, Temas em Métodos Quantitativos para Gestão, Número 2, Giesta, ISCTE.

ROBINSON, Peter B., STIMPSON, David V., HEUFNER, Jonathan C. e HUNT, H. Keith (1991), “An Attitude Approach to the Prediction of Entrepreneurship”, Entrepreneurship Theory and Practice, Summer, pp. 13-31.

RODRIGUES, Maria de Lurdes (1989), “Mulheres Empresárias - Resultados de uma Investigação Empírica sobre as Mulheres Empresárias em Portugal”, Provas de Aptidão Pedagógica e Capacidade Científica, Instituto Superior de Ciências do trabalho e da Empresa (ISCTE), Dezembro, Lisboa.

SAMUELSON, Paul A. e NORDHAUS, William D. (1988), “Economia”, McGraw-Hill, 12ª Ed., Lisboa.

STAUSS, J. H. (1944), “The Entrepreneur: The Firm”, Journal of Political Economy, Número 52(2), pp.112-127.

SCARBOROUGH, Norman M. e ZIMMERER, Thomas W. (1993), “Effective Small Business Management”, Macmillan Publishing Company, 4ª Ed., New York.

SCHOLLHAMMER, Hans (1991), “Incidence and Determinants of Multiple Entrepreneurship”, Frontiers of Entrepreneurship Research, Proceedings of the Eleventh Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference, Massachusetts, pp.11-24.

SCHUMPETER, Joseph (1961), “Teoria do Desenvolvimento Económico”, Fundo de Cultura (1ª Ed. 1911), Rio de Janeiro.

SEXTON, Donald e BOWMAN-UPTON, Nancy B. (1991), “Entrepreneurship-Creativity and Growth”, Macmillan Publishing Company, New York.

SILVESTRE, Manuel Campos (1994), “Motivações Empresariais dos Industriais de Cerâmica da Zona de Aveiro”, Tese de Mestrado no Ramo de Gestão Industrial(MBA) pelo Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa (ISCTE), Agosto, Lisboa.

SMITH, Norman R., MCCAIN, Gary e WARREN, Audrey (1982), “Women Entrepreneurs really are Different: A comparison of Constructed Ideal Types of Male and Female Entrepreneurs”, Frontiers of Entrepreneurship Research, Proceedings of the Second Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference, Massachusetts, pp. 68-77.

SOUSA, Fátima Halbritter (1990), “Empresários e Desenvolvimento Económico - Contribuição para uma Análise Sistémica”, Provas de Aptidão Pedagógica e Capacidade Científica - Relatório de Síntese, Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa (ISCTE), Lisboa.

SUÁREZ, A. S. Suárez (1986), “Curso de Introducción a la Economía de la Empresa”, Ediciones Pirámide, S. A., Madrid.

SAPIENZA, Harry J., HERRON, Lanny e MENENDEZ, Jim (1991), “The Founder and the Firm: A Qualitative Analysis of the Entrepreneurial Process”, Frontiers of Entrepreneurship Research, Babson College, Proceedings of the Eleventh Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference, Massachusetts, pp. 254-270.

TIMMONS, Jeffrey A. (1982), “New Venture Creation: Models and Methodologies”, Encyclopedia of Entrepreneurship, Prentice-Hall, pp.126-139.

VECIANA, J. Maria (1980), “Un Concepto Empírico de Empresário”, Revista Económica de Banca Catalana, Número 56, Marzo, pp.10-25.

VECIANA, J. Maria (1989), “Características del Empresario en España”, Papeles de Economía Española, Número 39, pp.19-36.

## **Documentos de Apoio**

Decreto - Lei N° 182/93, de 14 de Maio (Classificação das Actividades Económicas - CAE).

Dados estatísticos do Ministério da Economia (Direcção-Geral do Comércio), relativos ao número de estabelecimentos grossistas e retalhistas localizados na cidade da Guarda (freguesias de São Vicente, Sé e São Miguel).