

**ARTIGO:**

“CARACTERÍSTICAS E MOTIVAÇÕES DOS  
EMPRESÁRIOS: O *Caso dos Fundadores de Pequenos  
Negócios na Cidade da Guarda*”

**AUTOR:**

PEDRO MANUEL RODRIGUES DE CARVALHO

**REVISTA ANAIS UNIVERSITÁRIOS**

**CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS, Nº8  
GESTÃO E ECONOMIA**

**UNIVERSIDADE DA BEIRA INTERIOR/1998**

# **AUTOR: PEDRO MANUEL RODRIGUES DE CARVALHO**

## *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 das características pessoais, actividade profissional e das motivações do empresário 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). Os resultados obtidos permitiram concluir que existem algumas diferenças entre os fundadores de MECs e PECs nas características pessoais e actividade profissional dos fundadores, e verificar que 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 an questionnaire by interviews to a 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) 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, work experience, and PECs founders give great importance to Factor 1 - Need for Achievement.

## *Résumé*

### **“CARACACTERISTIQUES ET MOTIVATIONS DES ENTREPRENEURS: Le Cas des Fondateurs des Petites Affaires Commerciales dans la Ville de Guarda”**

L’objectif général de cette étude est des présenter une analyse empyrique des caracacteristiques et motivations des entrepreneurs. Cette recherche fut baser dans un questionnaire administrer par entrevue á 83 fondateurs des petites affaires commerciales localisées dans la ville de Guarda (Portugal). Après être verifiés, on été sélectionnes 80 questionnaires pour analyse des résultats. Dans la première partie on a fait une analyse descriptive des caracatheristiques des entreprises et du négoce. Dans la seconde partie on a fait une description des caracatheristiques personnelles, activitée professionnelle et des motivations de l’entrepreneur fondateur pour inicializer son négoce (analyse factoriale), ayant été identifiés cinq facteurs motivationnaux. Dans la troisième partie on été déterminées les différences entre les fondateurs des petites entreprises commerciales (PECs) et les fondateurs des micro entreprises commerciales (MECs), concernant les caracatheristiques personnelles, activitée professionnelle et les facteurs motivationnaux (analyse de la variencie). Les resultats obtenus on permis de conclure qu’il existe quelques differences entre les fondateurs des MECs et PECs dans les caracatheristiques personnelles et activité professionnelle des fondateurs, et verifier que les fondateurs des PECs donnent beaucoup d’importance au Facteur 1 - Necessitée de Realisation.

## **Palavras Chave:**

1 - Criação de empresas; Características dos empresários e; Motivações dos empresários.

# **“CARACTERÍSTICAS E MOTIVAÇÕES DOS EMPRESÁRIOS: *O Caso dos Fundadores de Pequenos Negócios na Cidade da Guarda*”**

## **INTRODUÇÃO**

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.

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. 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 acerca dos estudos sobre empresários, 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 pequenos negócios comerciais, localizadas na cidade da Guarda.

## **O EMPRESÁRIO**

Actualmente não existe uma definição de empresário uniformemente aceite na literatura (Carland, Hoy e Carland, 1988). 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). 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 indivíduos. 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 pessoas 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.

## ENQUADRAMENTO TEÓRICO

Os anos 70 segundo Timmons (1982) marcaram um aumento do interesse pelo estudo da criação de novas empresas. A nível internacional, como assinala Veciana (1980), a primeira conferência sobre “Entrepreneurship and Enterprise Development” foi celebrada em Junho de 1975 nos Estados Unidos, onde se constatou 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.

Verifica-se que a grande parte das investigações nesta área, estudam as características pessoais do empresário e as suas motivações para criar uma empresa ou negócio (Gartner, 1988).

Nos trabalhos de *investigação sobre o envolvimento individual na criação de um negócio e as características dos empresários*, podem-se 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.

Constata-se que os estudos empíricos sobre empresários, levados a cabo por vários investigadores, têm sido desenvolvidos visando diversos objectivos, âmbitos e metodologias. Deste modo, apresenta-se uma síntese de algumas das investigações desenvolvidas sobre o *envolvimento individual na criação de um negócio e as suas características pessoais (Tabela 1)*.

**TABELA 1 - INVESTIGAÇÕES EMPÍRICAS SOBRE EMPRESÁRIOS**

Objectivo/âmbito	Autor(es), Ano	Tema
<b>Tipologias de Empresários</b>	Dunkelberg e Cooper (1982)	- Tipos de Empresário: Um Estudo Empírico
	Félez, Fúmas e Simarro (1985)	- Tipos de Empresário e de Empresa. O Caso das Novas Empresas Espanholas
<b>Fundadores</b>	Hisrich (1988)	- O Empresário na Irlanda do Norte: Características, Problemas e Recomendações Para o Futuro
	Feeser e Dugan (1989)	- Motivações Empresariais: Comparação Entre os Fundadores de Empresas de Alta Tecnologia com Crescimento Elevado e Empresas de Alta Tecnologia com Crescimento Baixo.
	Dubini (1988)	- Motivações e Influências do Meio-Envolvente na Criação de Negócios: Algumas Ideias Para Políticas Publicas
<b>Jovens Empresários</b>	Lorrain, Belley e Dussault(1992)	- Jovens Empresários: Como Iniciam o Seu Negócio
<b>Âmbito Internacional</b>	Alänge e Scheinberg(1988)	- Motivações Empresariais na Suécia Uma Perspectiva Transcultural
<b>Portugal</b>	Jesuino, Reis e Cruz (1988)	- Motivações Empresariais em Portugal - Uma Perspectiva Transcultural
	d'Abreu (1992)	- Motivações Empresariais em S. Tomé e Príncipe
	Pina (1994)	- Motivações Empresariais dos Industriais do Algarve
	Silvestre (1994)	- Motivações Empresariais dos Industriais de Cerâmica da Zona de Aveiro

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

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

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

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 título 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.

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>. 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 as motivações dos empresários em S. Tomé e Príncipe e Moçambique<sup>2</sup>. Pina (1994) elaborou um trabalho de investigação com o objectivo de caracterizar o empresário industrial algarvio e determinar as suas principais motivações. Silvestre (1994) desenvolveu 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.

Pela análise destas investigações constata-se 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**.

---

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

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

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 (Jesuino, 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 influências do *meio-ambiente* na criação de empresas.

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

## OBJECTIVOS

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 pequenos negócios comerciais localizados na cidade da Guarda*.

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

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 - 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.

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) 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. 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.

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.

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.

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.

## METODOLOGIA

A metodologia desta investigação foi desenvolvida do seguinte modo:

i) Após um estudo cuidadoso das referências bibliográficas obtidas, elaborou-se o *enquadramento teórico sobre este assunto*.

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 da análise 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.

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*, 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 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:

---

<sup>3</sup> João V. V. d'Abreu (1992); 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).



- 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:
  - 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).

## AMOSTRA E ENTREVISTA

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.

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 Comércio), cedidos pela Associação do Comercio e Serviços do Distrito da Guarda<sup>8</sup>, o número total de estabelecimentos grossistas e

<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».

<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).

<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

retalhistas localizados na cidade da Guarda são de 510 estabelecimentos, sendo a freguesia da Sé a que têm maior número de estabelecimentos (*Tabela 2*).

**TABELA 2 - NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS 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 (Direcção-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 nenhuma informação prévia acerca das empresas que se enquadravam na amostra que se pretendia investigar.

A entrevista foi administrada no período compreendido entre 28/06/96 e 12/07/96, aleatoriamente aos fundadores de comércios 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 (*Tabela 3*)<sup>10</sup>.

**TABELA 3 - NÚMERO DE QUESTIONÁRIOS REALIZADOS NA CIDADE DA GUARDA**

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

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, Motos e Bicicletas com e sem motor; Combustíveis; Grandes Armazéns e Bazares; Comércio a Retalho não Especificado.

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

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

## RESULTADOS

### 1. Caracterização das empresas, desenvolvimento e futuro do negócio

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 (*Tabela 4*).

*TABELA 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>

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 na *Tabela 5*) e as restantes 53 empresas (66,2%) da amostra tem mais de 5 anos de vida (zona não sombreada na *Tabela 5*). 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.

*TABELA 5 - 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>
-----------------------	----------------

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

<sup>11</sup> Segundo a Classificação das Actividades Económicas - CAE, Decreto -Lei Nº 182/93, de 14 de Maio.

<sup>12</sup> Devido aos arredondamentos em algumas tabelas a percentagem total não corresponde ao valor exacto de 100%.

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.

## ***2. Elementos pessoais, actividade profissional e motivações do empresário***

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.

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>13</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>14</sup>.

---

<sup>13</sup> Statistical Package for Social Science (Conjunto de Programas Estatísticos para as Ciências Sociais).

ii) Teste de Bartlett<sup>15</sup>.

iii) Foram apenas seleccionados os factores com valores próprios “eigenvalues” superiores a um<sup>16</sup>, sendo utilizado o método varimax<sup>17</sup> na rotação das componentes principais.

iv) A matriz de factores “Rotated Factor Matrix” não inclui os pesos<sup>18</sup> inferiores a 0.5 e aparece ordenada por ordem decrescente para cada um dos factores.

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

i) A Estatística de Kaiser - Meyer - Olkin apresenta um valor de 0,79932, considerado muito bom, segundo o critério de Kaiser<sup>19</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>20</sup>.

iii) Foram extraídos 5 factores com valores próprios “eigenvalues” superiores a um<sup>21</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>22</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) na (*Tabela 6*).

---

<sup>14</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>15</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>16</sup> O “eigenvalue” representa o total da variância explicada por cada factor. Malhora Naresh (1993:621).

<sup>17</sup> «O método mais popular de rotação das componentes principais, é o método varimax proposto por Kaiser (1958)» Elizabeth Reis (1990:31)

<sup>18</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).

<sup>19</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>20</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>21</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>22</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.

**TABELA 6 - MOTIVAÇÕES PARA O EMPRESÁRIO INICIAR O SEU NEGÓCIO**  
(Total da Amostra - 80 Casos)

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

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, de acordo com a realidade da amostra encontrada:

**i)** Consideraram-se como sendo ***Micro-Empresas Comerciais***, que se passou a designar neste trabalho por MECs (zona sombreada na ***Tabela 7***), 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 na ***Tabela 7***) 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.

**TABELA 7 - DIMENSÃO DAS EMPRESAS SEGUNDO O NÚMERO DE TRABALHADORES  
E O VOLUME DE VENDAS (em contos)**

Volume de Vendas Nº de Trabalhadores	Inferior a 10.000	Entre 10.001 - 20.000	Entre 20.001 - 150.000	Entre 151.001 - 1000.000	TOTAL
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> 31,3	<b>13</b> 16,3	<b>34</b> 42,5	<b>8</b> 10,0	<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>

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

**i)** Relativamente aos elementos pessoais e actividade profissional dos empresários **(Tabela 8)**:

- 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.



**TABELA 8 - ELEMENTOS PESSOAIS E ACTIVIDADE PROFISSIONAL DOS FUNDADORES DE MECs E PECs**

Grupo de empresas		MECs	PECs
Elementos pessoais do empresário e actividade profissional		42	38
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) Relativamente aos factores motivacionais efectuou-se uma análise da variância, tomando como variável independente a variável binária (**Tabela 9**)<sup>23</sup>: MECs e PECs e variáveis dependentes cada um dos cinco factores motivacionais (para um nível de significância de 0,05). Destes 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.

**TABELA 9 - RESULTADOS DA ANÁLISE DA VARIÂNCIA**  
(Total da Amostra - 80 Casos)

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

<sup>23</sup> Zona sombreada no Quadro 3.35 (F<sub>1,78</sub> = 6,3479, p<0,0138).

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

Pode-se concluir que 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.

## CONCLUSÕES

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 as investigações empíricas sobre empresários, 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. 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 resultados empíricos relativamente às motivações dos fundadores de pequenos negócios 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 do 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 um melhor conhecimento e compreensão da figura do pequeno empresário do comércio, e “Despertar” o interesse para o desenvolvimento no futuro em Portugal de trabalhos de investigação empírica que abordem este tema.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

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

- 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.
- FEESER, 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.
- 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.
- 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 Gesttion, Número 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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 Nº 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).