

## Factores de Sucesso das Iniciativas Empresariais

### A. Introdução

O inquérito aos Factores de Sucesso das Iniciativas Empresariais foi realizado entre o último trimestre de 2005 e o primeiro de 2006, tendo por base uma amostra representativa de todas as actividades económicas. O inquérito foi dirigido aos fundadores das empresas que iniciaram a actividade em 2002, e permaneciam activas em 2005. O Eurostat promoveu um estudo idêntico em vários países europeus<sup>1</sup> para o mesmo período, o que permitirá estabelecer, pontualmente, comparações entre os resultados dos vários países.

Conhecer as características dos empresários, as suas motivações e a avaliação que fazem da sua actividade, é uma abordagem do maior interesse para o conhecimento do empreendedorismo em Portugal. As novas empresas são um elemento fundamental para o desenvolvimento tecnológico e de equilíbrio dos mercados, através de novos investimentos mais avançados tecnologicamente, da exploração de novas oportunidades de negócio e de um aproveitamento mais eficiente dos recursos. Simultaneamente, no plano social, as novas empresas podem desempenhar um papel igualmente importante na criação de emprego.

Dos resultados obtidos destacam-se três perspectivas de análise: o perfil do empresário, a caracterização das condições de arranque das novas empresas e os obstáculos identificados pelo empresário, no momento de arranque e no posterior desenvolvimento da actividade da empresa.

<sup>1</sup> República Checa, Dinamarca, Estónia, França, Itália, Letónia, Lituânia, Luxemburgo, Áustria, Portugal, Eslovénia, Eslováquia, Suíça, Roménia e Bulgária.

## B. Principais resultados globais

Apresentam-se, neste ponto, as características que, no seu conjunto, permitem delinear o perfil mais comum destes novos empresários.

- *A maioria dos empresários encontra em razões exógenas à empresa os principais obstáculos para a venda dos seus produtos/serviços: concorrência demasiado agressiva (75,4%) e fraca procura para os seus produtos/serviços (23,3%).*
- *Quanto aos obstáculos endógenos à empresa, é atribuída grande importância às dificuldades em estabelecer o preço dos produtos/serviços e à ausência de conhecimento de marketing, em 22,5% e 10,2% dos casos, respectivamente.*
- *A perspectiva de ganhar mais dinheiro (47,5%) e o desejo de novos desafios (44,6%), foram as razões mais relevantes que estiveram na base da fundação da maioria das empresas. O desejo de ser o próprio patrão constitui a terceira motivação, em 32,7% dos casos.*
- *As fontes de financiamento a que recorreram foram fundamentalmente os fundos próprios e poupanças, preferidos por 87,2% dos empresários, logo seguidos dos empréstimos à banca que agregaram 26,1% das preferências. O recurso à participação de capital de risco apenas foi opção em 0,2% dos casos.*
- *O mercado local/regional constitui o destino dos produtos/serviços vendidos por 60,6% das empresas, 45,8% produzem para o mercado nacional e 9,9% vendem para a União Europeia. Apenas 1,8% exportam para mercados situados fora da União Europeia.*
- *A família e os amigos foram a principal fonte de aconselhamento dos novos empresários (46,8%), assim como os contactos profissionais (43,1%). Apenas uma minoria recorreu a consultores profissionais (14,4%). Os Centros de emprego foram a última das fontes de aconselhamento, a que recorreram apenas 2,2% dos empresários.*
- *O comércio constituiu o sector de actividade preferido pelo maior número de empresários (31,7%), seguido das actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas (17,6%) e da construção (17,5%).*
- *A grande maioria dos empresários fundadores das jovens empresas são homens (85,5%); a maioria dos empresários tem mais de 40 anos (55,7%).*
- *Cerca de metade dos empresários tem apenas o ensino básico (51,2%) e os detentores do ensino básico e secundário representam mais de 2/3 do total dos empresários. Com o ensino médio ou superior encontram-se apenas 15,7% do total.*

## C. Perfil do empresário

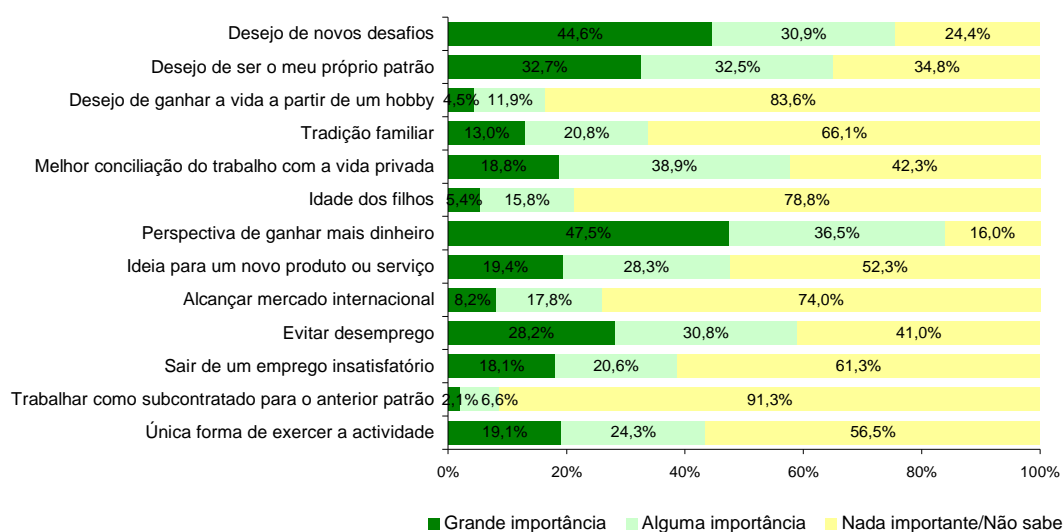
A grande maioria dos empresários fundadores das jovens empresas são homens (85,8%), tem mais de 40 anos (55,7%), e possui o ensino básico (51,2%).

A principal motivação do empresário para a constituição da empresa é a melhoria da sua situação financeira, tendo 47,5% dos empresários atribuído grande importância à “Perspectiva de ganhar mais dinheiro”. A realização pessoal (“Desejo de novos desafios”) e a independência (“Desejo de ser o meu próprio patrão”) constituem os restantes factores mais importantes, com 44,6% e 32,7% das respostas, respectivamente.

A ideia para a introdução no mercado de novos produtos ou serviços, associada a empresários inovadores, assume grande importância para 19,4% dos empresários.

Figura 1

### Motivações para a fundação da empresa por grau de importância

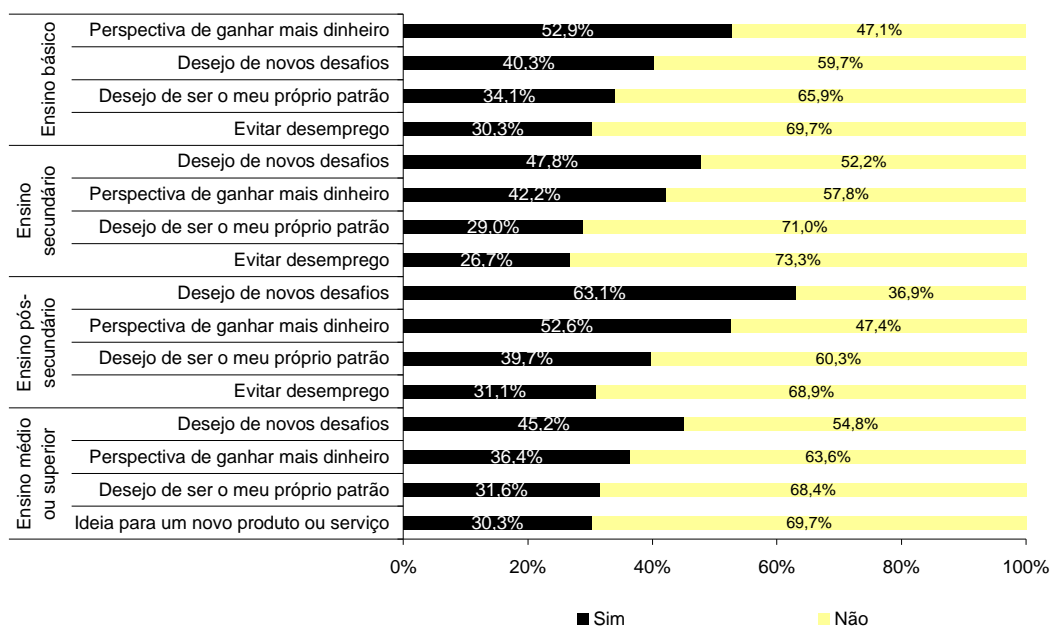


Focando a análise no nível de ensino, observa-se que a perspectiva de ganhar mais dinheiro é apenas apontada como primeira opção pelos detentores do ensino básico, para os outros três níveis de habilitações essa opção aparece em segundo lugar, precedida do desejo de novos desafios. Esta diferença poderá reflectir a situação da economia nacional, e em particular do mercado de trabalho, onde os rendimentos provenientes das novas empresas assumem mais relevância para os empresários com menos habilitações. Evitar o desemprego é a quarta opção para os três níveis de ensino mais baixos, os detentores de ensino médio ou superior

colocam na lista das quatro prioridades o facto de terem uma ideia para um novo serviço ou produto. Neste último grupo estará mais representado o empreendedorismo associado à exploração de oportunidades e introdução de inovação, por contrapartida à satisfação de necessidades, por falta de alternativas viáveis, observado nos grupos com menos habilitações. O Quadro 1 mostra que os valores observados para o nível de significância da estatística "d" de Somer (inferiores a 0,05) indiciam a existência de uma associação entre cada uma das quatro principais motivações para a fundação de uma empresa e as habilitações literárias do empresário fundador. Os valores da estatística indicam o sentido daquela associação, observando-se que a ideia para um novo produto ou serviço, ou o desejo de novos desafios, apresentam uma associação positiva com os níveis de habilitação mais elevados. As restantes motivações apresentam uma associação de sentido negativo com o nível de escolaridade. Por exemplo quanto maior o nível de escolaridade, menor a importância atribuída à perspectiva de ganhar mais dinheiro.

Figura 2

### As 4 principais motivações consideradas de grande importância para a fundação da empresa por habilitações literárias do empresário fundador

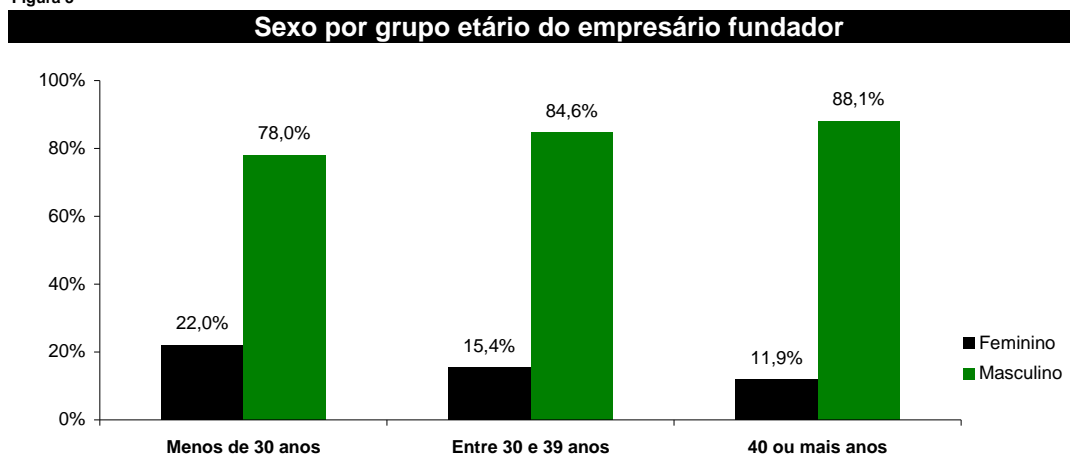


Quadro 1

Principais motivações vs Habilitações literárias		
Rúbricas	"d" de Somer (symmetric)	
	Estatística	Nível de significância
Desejo de novos desafios * Habilitações literárias	0,088	0,000
Desejo de ser o meu próprio patrão * Habilitações literárias	-0,050	0,000
Ideia para um novo produto ou serviço * Habilitações literárias	0,159	0,000
Evitar o desemprego * Habilitações literárias	-0,091	0,000
Perspectiva de ganhar mais dinheiro * Habilitações literárias	-0,105	0,000

Constata-se que é na faixa etária mais baixa que as mulheres são mais representativas, embora em todos os grupos etários fiquem sempre muito aquém dos homens.

Figura 3



As mulheres com menos de 30 anos representam 22% dos empresários desta faixa etária, descendo essa percentagem quase para metade, no caso de 40 anos ou mais.

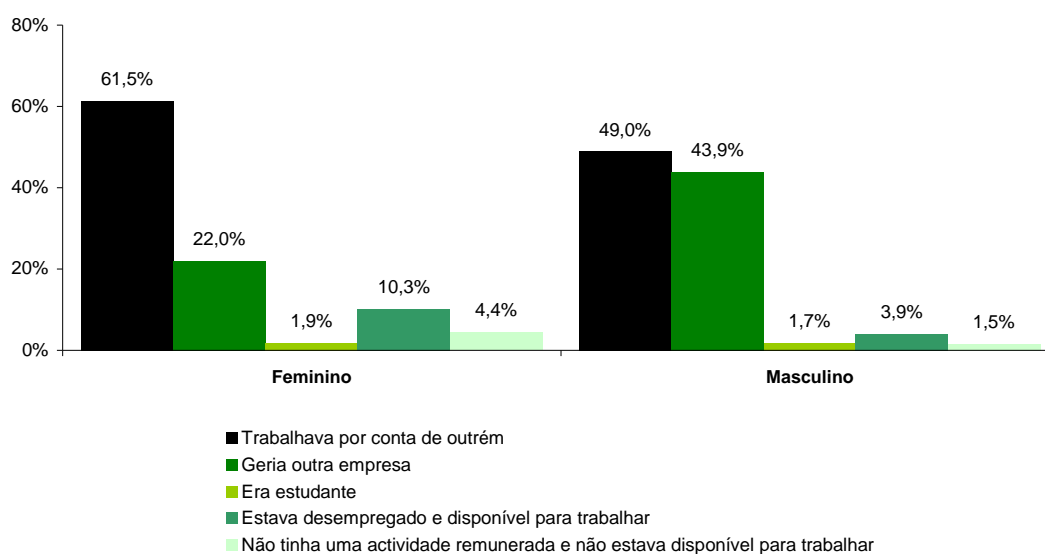
A maioria das mulheres (61,5%) antes da constituição da empresa trabalhava por conta de outrem, mais 12,5 p.p. face aos homens. A situação inverte-se no que se refere à experiência anterior na gestão de outra empresa, neste caso a diferença que separa os sexos é de mais 21,9 p.p. para o sexo masculino. No caso dos homens, a diferença entre o trabalho por conta de outrem e a gestão de outra empresa enquanto ocupações anteriores, apresentam apenas um diferencial de 5,1 p.p., numa clara divergência em relação às mulheres, para as quais 39,5 p.p. separam as duas ocupações. Convirá recordar a maior representatividade das mulheres no escalão etário mais baixo o que implica necessariamente *curricula* mais curtos. É igualmente clara a maior representatividade das mulheres nos casos em que *à anteriori* da constituição da empresa não desenvolviam nenhuma actividade, sobretudo por razões de

desemprego, tendo-se encontrado nessa situação mais de 10% das mulheres, em contrapartida a 3,9% dos homens.

No Quadro 2, os valores da estatística de “V” de Cramer permitem concluir sobre a existência de associação entre a situação profissional antes da constituição da empresa e o sexo do empresário fundador.

Figura 4

### Situação profissional antes de constituir a própria empresa por sexo do empresário fundador



Quadro 2

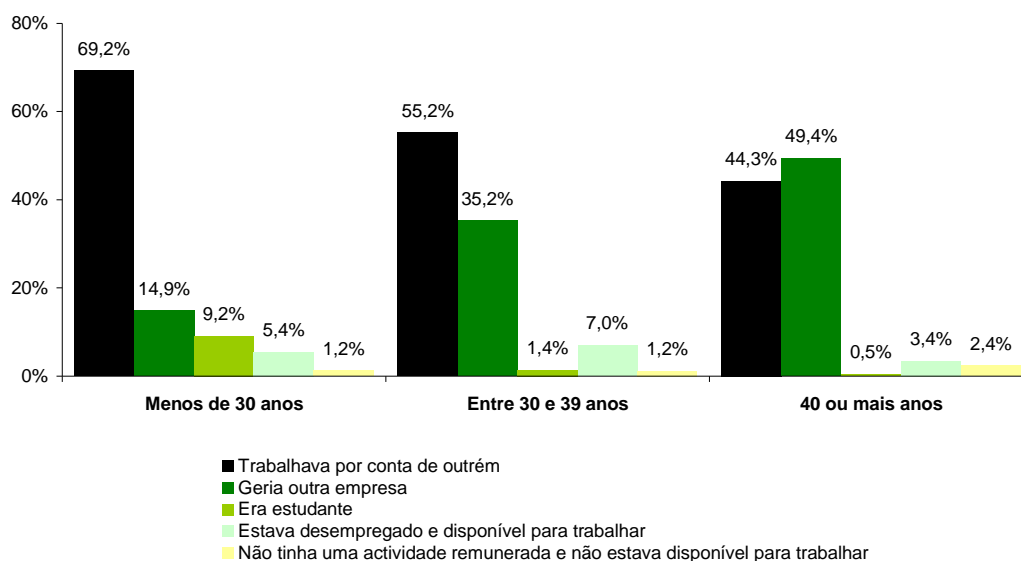
### Situação profissional antes de constituir a própria empresa vs Sexo do empresário fundador

Rúbricas	"V" de Cramer	
	Estatística	Nível de significância
Situação profissional anterior * Sexo do empresário	0,184	0,000

Da análise da situação profissional antes da constituição da nova empresa por grupo etário resulta, como seria expectável, uma relação inversa entre o facto de trabalhar por conta de outrem e a idade, e uma relação directa entre ter sido gestor de uma outra empresa e a idade. Aumenta com a idade a proporção de empresários que tiveram a oportunidade de gerir uma outra empresa. Esta associação entre a situação profissional antes da constituição da empresa e o grupo etário do empresário está reflectida nos valores da estatística “V” de Cramer (Quadro 3).

Figura 5

**Situação profissional antes de constituir a própria empresa por grupo etário do empresário fundador**



Quadro 3

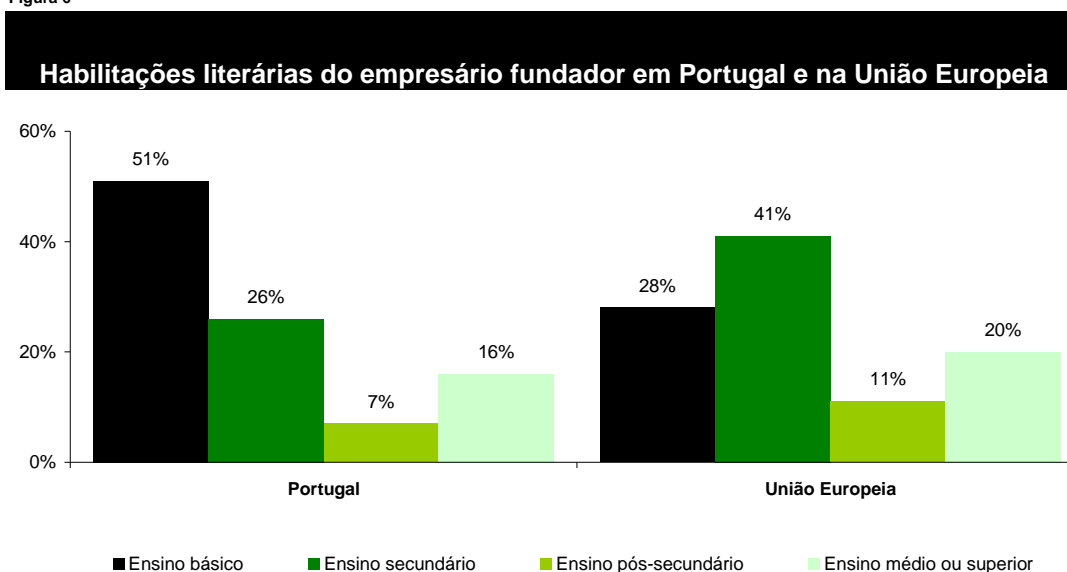
**Situação profissional antes de constituir a própria empresa vs Grupo etário do empresário fundador**

Rúbricas	"V" de Cramer	
	Estatística	Nível de significância
Situação profissional anterior * Grupo etário do empresário	0,217	0,000

Existem diferenças significativas entre as habilitações dos empresários das jovens empresas, nacionais e europeus, verificando-se, neste último caso, um muito menor peso no ensino básico e um aumento em todos os outros níveis, sendo o mais significativo o registado no ensino secundário com mais 15 p.p.. A diferença observada reflecte a estrutura de habilitações da população onde, em 2004, cerca de 76% da população portuguesa possuía o Ensino básico, face 43% da população dos países europeus<sup>1</sup> considerados.

<sup>1</sup> República Checa, Dinamarca, Estónia, França, Itália, Letónia, Lituânia, Luxemburgo, Áustria, Portugal, Eslovénia, Eslováquia, Suíça, Roménia e Bulgária.

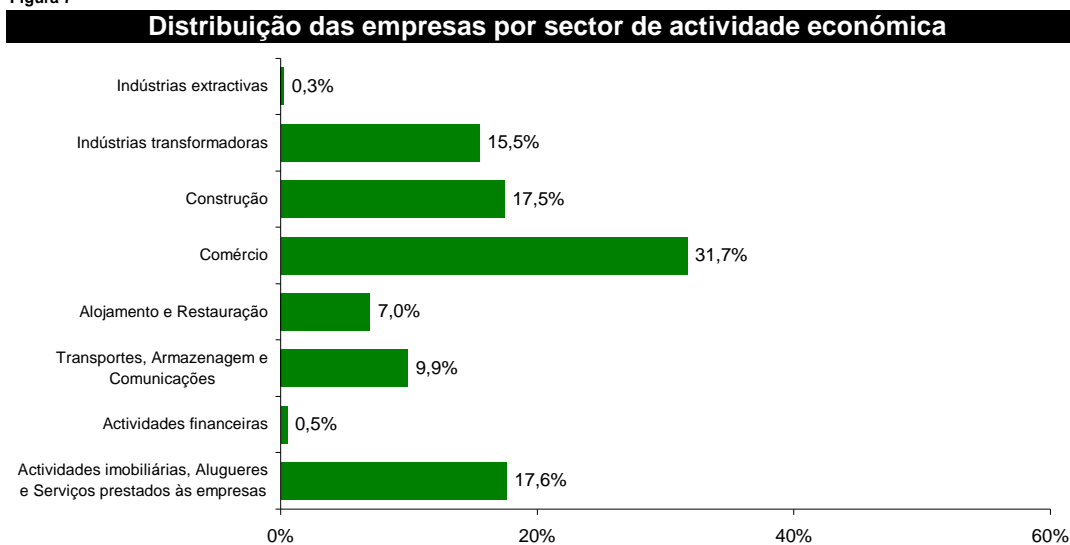
Figura 6



## D. Caracterização das condições de arranque das novas empresas

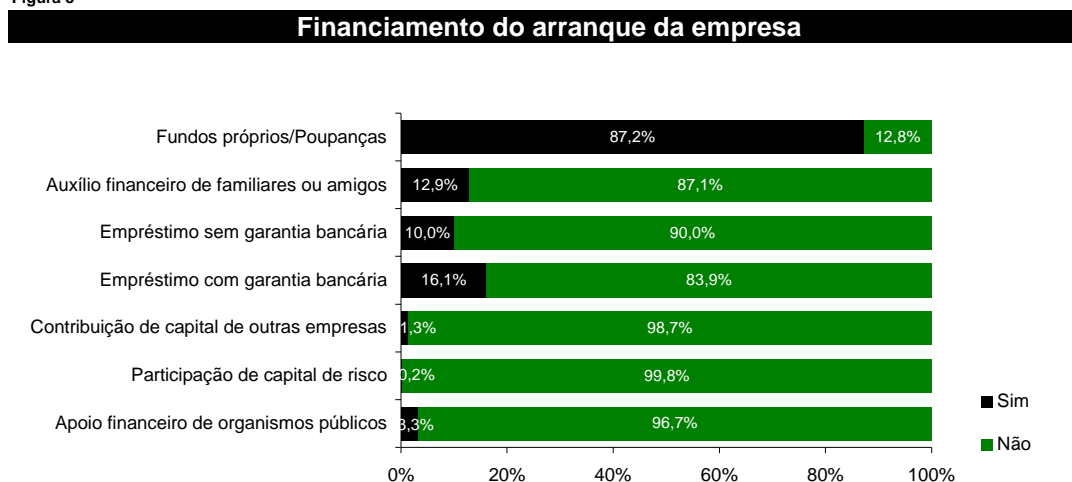
A distribuição das empresas constituídas por sector de actividade revela que o comércio foi o principal sector de destino das novas empresas, com 31,7% das preferências dos empresários, seguindo-se os sectores dos serviços e da construção.

Figura 7



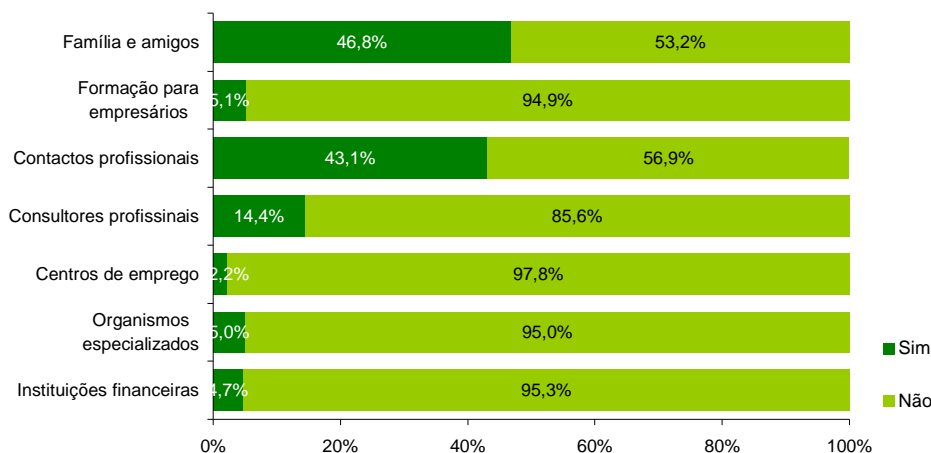
O financiamento das novas empresas é realizado essencialmente com o recurso a fundos próprios (87,2%). Para além dos empréstimos com garantia bancária (16,1%), os empresários recorrem ainda ao seu círculo de relações sociais para a obtenção de capital, em 12,9% dos casos. O capital de risco foi utilizado apenas por 0,2% das empresas.

Figura 8



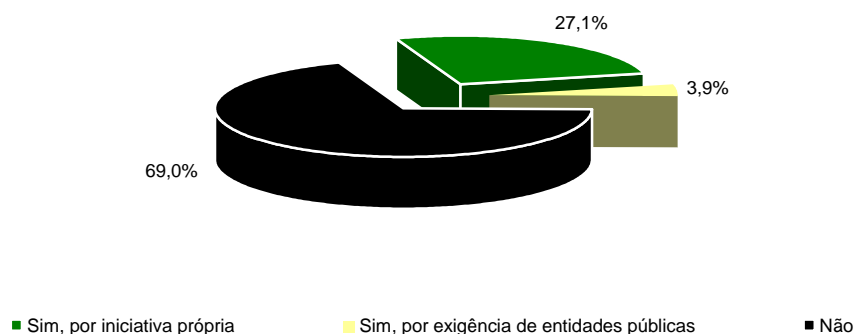
Também no plano do aconselhamento obtido pelos empresários aquando da fundação da empresa, as relações sociais têm grande importância. A família e amigos (46,8%) e os contactos profissionais (43,1%) constituem as principais fontes de aconselhamento. A origem das fontes de aconselhamento varia consoante o grau de experiência dos empresários. Apenas aqueles que não tinham tido nenhuma experiência anterior à data da constituição da empresa, consideram como aconselhamento privilegiado o da família e dos amigos (49,9%). Regista-se uma relação positiva entre a experiência e a importância atribuída aos contactos profissionais, assim como aos consultores profissionais, de forma muito semelhante aos resultados obtidos a nível europeu.

Figura 9

**Origem das fontes de aconselhamento para a fundação da empresa**


As fontes de aconselhamento são tanto mais importantes, quando se constata que 69% dos empresários referem nunca ter frequentado nenhuma formação específica para a criação da nova empresa.

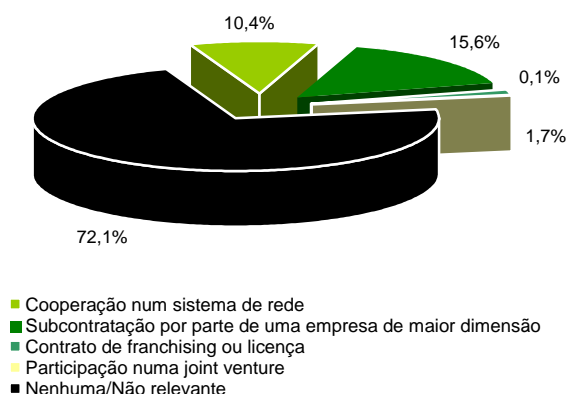
Figura 10

**Formação específica auxiliar à fundação da empresa**


A maioria das novas empresas desenvolve a sua actividade de forma isolada, sem qualquer forma de cooperação/aliança com outras empresas (72,1%). Os tipos de cooperação mais relevantes são a subcontratação (15,6%) e as redes de empresas (10,4%).

Figura 11

### Tipos de cooperação com outras empresas



A dimensão média das empresas em 2004, dois anos após o arranque, é de 5,5 pessoas ao serviço.

Quadro 4

Distribuição de frequências e medidas de localização por Escalões de pessoal ao serviço e Habilitações literárias do empresário fundador					
		Ensino básico	Ensino secundário	Ensino pós-secundário	Ensino médio ou superior
Distribuição de frequências (%)	<=2 pessoas ao serviço	31,8	35,3	30,2	32,8
	3-5 pessoas ao serviço	37,0	34,2	35,9	36,7
	>=6 pessoas ao serviço	31,2	30,5	33,9	30,5
Medidas de localização (Nº)	Média	5,3	5,3	6,1	6,6
	Mediana	4,0	4,0	4,0	4,0
	Moda	2,0	2,0	2,0	2,0

Observa-se ainda que quanto maior o nível de habilitações do empresário, maior é a dimensão média das empresas, sugerindo que as empresas criadas por empresários com o ensino médio ou superior apresentam uma performance ligeiramente superior, com uma média de 6,6 pessoas ao serviço. Contudo, verifica-se também que para os quatro níveis de habilitações, 50% das empresas empregam até 4 pessoas ao serviço, sendo de 2 o número de pessoas mais frequente.

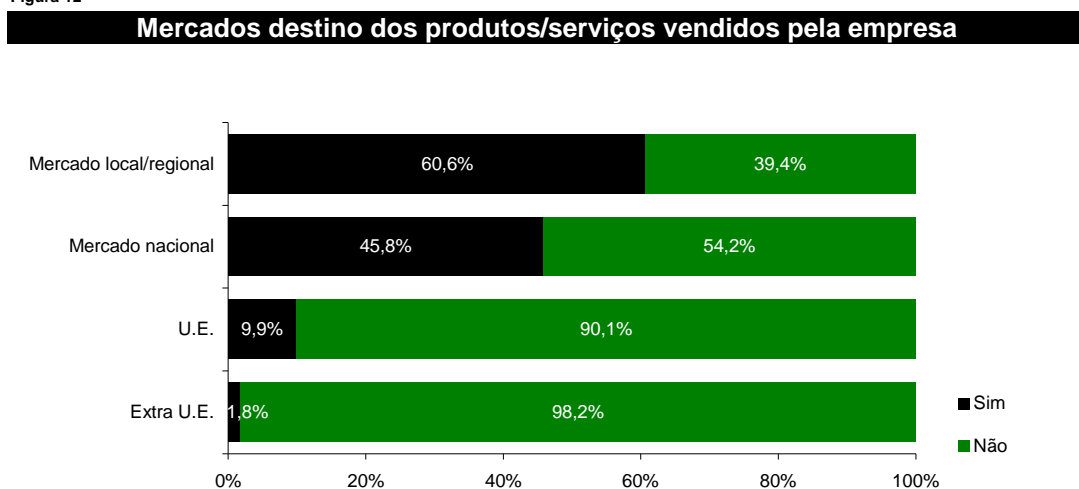
O teste de Kruskal Wallis, para um nível de significância de 5%, não permite concluir que a distribuição do Pessoal ao Serviço é significativamente diferente entre os quatro níveis de habilitações literárias, pelo que a diferença entre as médias resulta exclusivamente da variação amostral.

Quadro 5

Diferenças entre as médias do Pessoal ao Serviço por nível de Habilitações Literárias do Empresário Fundador		
Rúbricas	Kruskal Wallis	
	Estatística	Nível de significância
Número de pessoas ao serviço	7,457	0,059

O mercado geográfico seleccionado pelas novas empresas poderá condicionar o seu desempenho e possibilidades de expansão. A maioria das novas empresas inclui o mercado local/regional (60,6%) como objectivo, e apenas 9,9% e 1,8% das empresas procuram alcançar o mercado europeu ou extra-europeu, respectivamente. Apesar de algumas empresas dirigirem a sua produção para vários mercados em simultâneo, o mercado local/regional e o mercado nacional, têm a preferência exclusiva de 50,2% e 30,8% das empresas, respectivamente.

Figura 12

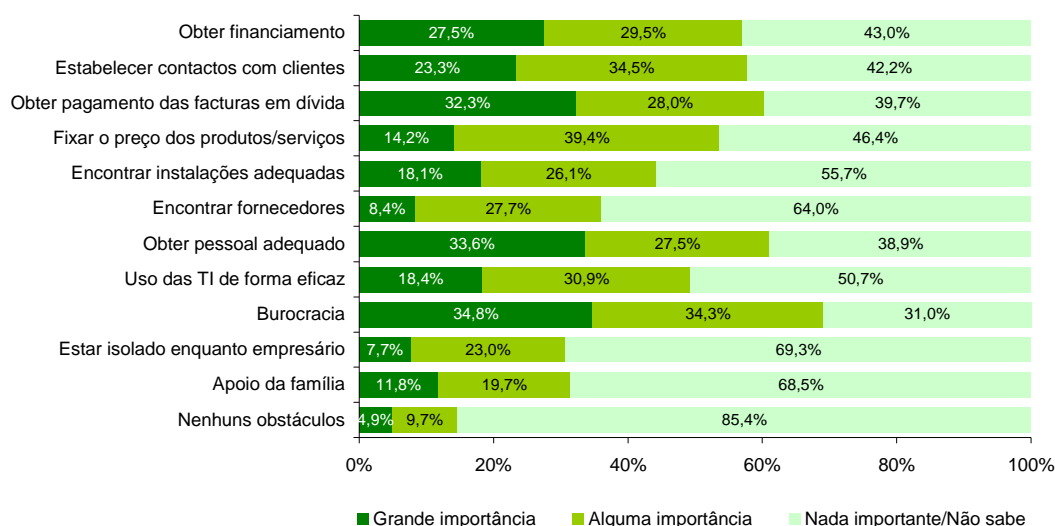


## E. Obstáculos ao arranque e desenvolvimento da actividade

No momento do arranque da empresa, o empresário depara-se com problemas específicos, relativos à obtenção e afectação de recursos, e à envolvente externa, com o cumprimento das normas regulamentares e o estabelecimento dos primeiros laços comerciais. Nesta fase inicial, as principais dificuldades identificadas pelos empresários foram a burocracia (34,8%), a selecção de pessoal adequado (33,6%) e a obtenção dos pagamentos de facturas em dívida (32,3%).

Figura 13

### Obstáculos na fundação da empresa por grau de importância



A percepção dos obstáculos, que se colocaram na fundação da empresa, distribui-se de forma muito semelhante nos diferentes níveis de experiência do empresário. A burocracia, o recrutamento de pessoal adequado e o pagamento de facturas em dívida são obstáculos independentes do grau de experiência do empresário conforme se pode retirar dos níveis de significância superiores a 0,05 observados para a estatística “d” de Somer. A burocracia ocupa o primeiro lugar para os empresários sem experiência na fundação de empresas (34,7%). Em alguns casos, afigura-se que o facto de dispor de mais conhecimento e experiência poderá ter tornado os empresários mais exigentes, e porventura mais conscientes das dificuldades, como é o caso do recrutamento de pessoal adequado, entendido como o maior obstáculo para os empresários mais experientes (37,5%).

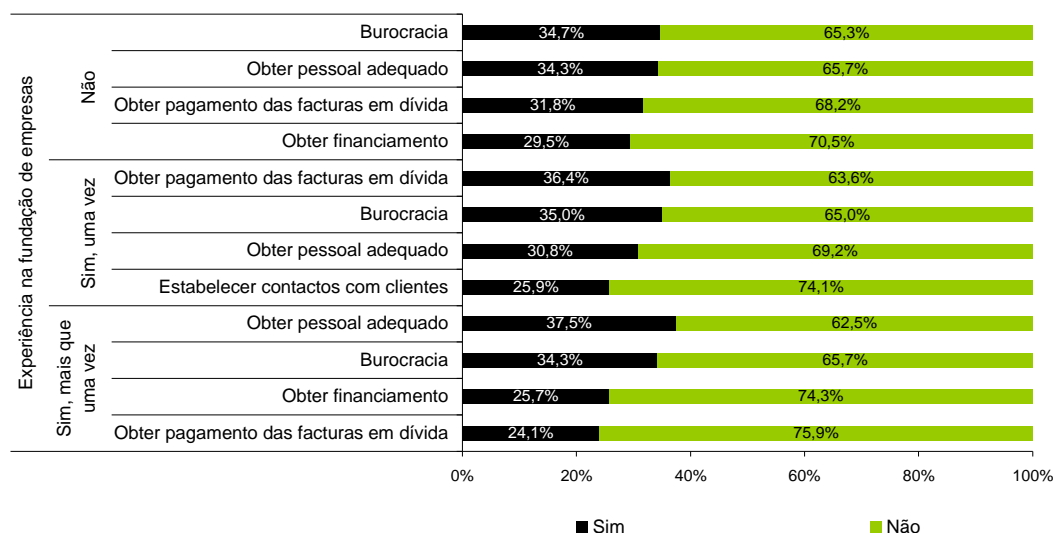
Apenas no caso da obtenção do pagamento de dívidas, claramente, os empresários mais experientes são os que referem menos essa dificuldade. Todavia, aqueles que têm apenas uma experiência anterior pontuaram mais esse item do que aqueles que estão a realizar a sua primeira experiência como empresários, resultado semelhante ao que se passa a nível europeu.

Os empresários com um nível de ensino médio ou superior mencionam a burocracia como sendo o principal obstáculo ao arranque da empresa (45,9%).

Os valores da estatística “d” de Somer evidenciam, ainda, que as dificuldades ao nível da obtenção de financiamento variam inversamente com o grau de experiência do empresário.

Figura 14

### Os 4 principais obstáculos na fundação da empresa por grau de experiência na fundação de empresas



Quadro 6

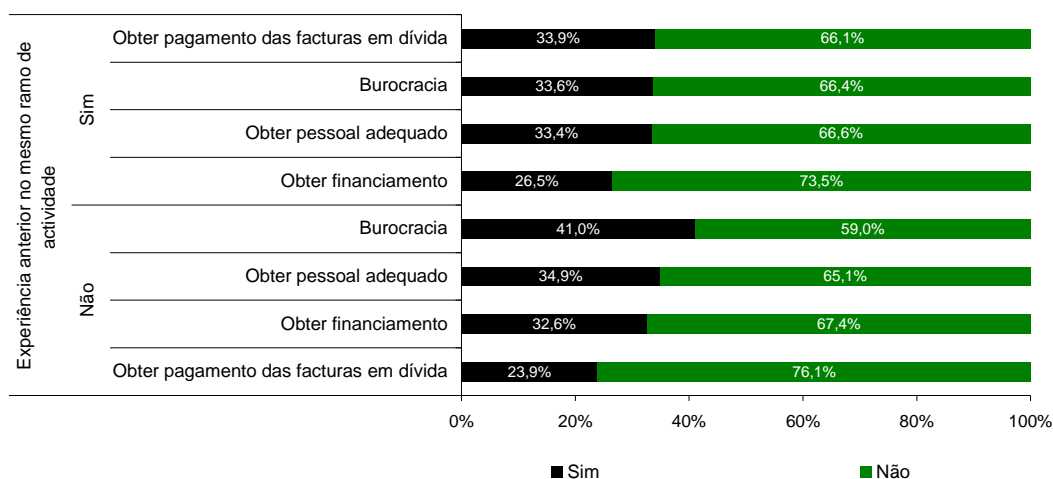
### Principais obstáculos vs Grau de experiência na fundação de empresas

Rúbricas	"d" de Somer (symmetric)	
	Estatística	Nível de significância
Obter financiamento * Grau de experiência anterior	-0,043	0,000
Estabelecer contactos com clientes * Grau de experiência anterior	0,020	0,016
Obter pagamento das facturas em dívida * Grau de experiência anterior	-0,009	0,278
Obter pessoal adequado * Grau de experiência anterior	0,002	0,772
Burocracia * Grau de experiência anterior	-0,009	0,288

Quando avaliados os principais obstáculos em função da experiência anterior do empresário no ramo de actividade, encontram-se duas situações distintas. Por um lado, os empresários com experiência no ramo valorizam menos os obstáculos decorrentes da burocracia e da obtenção do financiamento, -7,4 p.p e -6,1p.p., respectivamente, do que os empresários sem experiência. A relação negativa destes obstáculos com o grau de experiência do empresário na fundação de empresas é confirmada pelos valores, embora ténues, estatisticamente significativos da estatística “d” de Somer. Situação inversa se regista com a obtenção de pagamentos de facturas em dívida, com +10p.p, mais valorizada por aqueles que já dispõem de uma experiência anterior no ramo de actividade. No Quadro 7 observa-se esta relação positiva e estatisticamente significativa.

Figura 15

### Os 4 principais obstáculos na fundação da empresa por experiência anterior no mesmo ramo de actividade da empresa



Quadro 7

### Principais obstáculos vs Experiência anterior no mesmo ramo de actividade

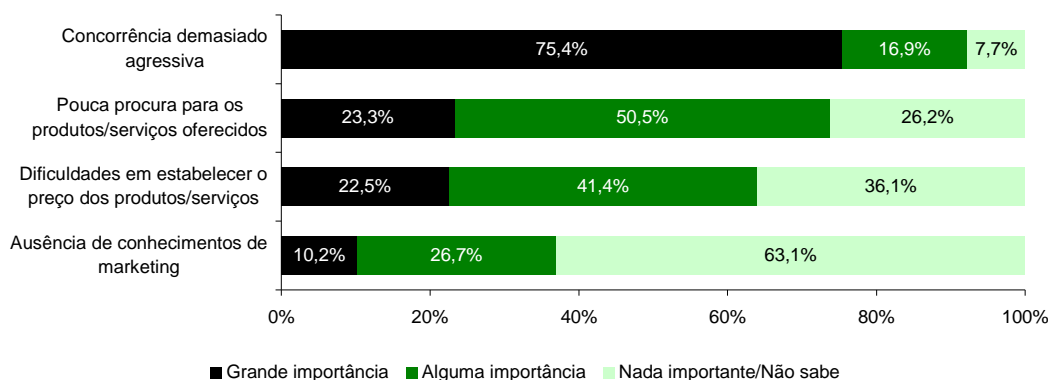
Rúbricas	"d" de Somer (symmetric)	
	Estatística	Nível de significância
Obter financiamento * Experiência anterior no mesmo ramo	-0,032	0,000
Estabelecer contactos com clientes * Experiência anterior no mesmo ramo	-0,024	0,002
Obter pagamento das facturas em dívida * Experiência anterior no mesmo ramo	0,074	0,000
Obter pessoal adequado * Experiência anterior no mesmo ramo	-0,007	0,355
Burocracia * Experiência anterior no mesmo ramo	-0,042	0,000

No que respeita aos obstáculos à venda dos produtos e serviços, a concorrência demasiado agressiva tem grande importância para 75,4% dos empresários, destacando-se muito dos

restantes obstáculos. As respostas revelam que os empresários atribuem ao comportamento do mercado as dificuldades no escoamento da produção, pontuando mais baixo factores intrínsecos à empresa, que podem condicionar a sua competitividade, como sejam a dificuldade em estabelecer o preço dos seus produtos (22,5%) e conhecimentos de marketing (10,2%).

Figura 16

### Obstáculos na venda de produtos/serviços por grau de importância

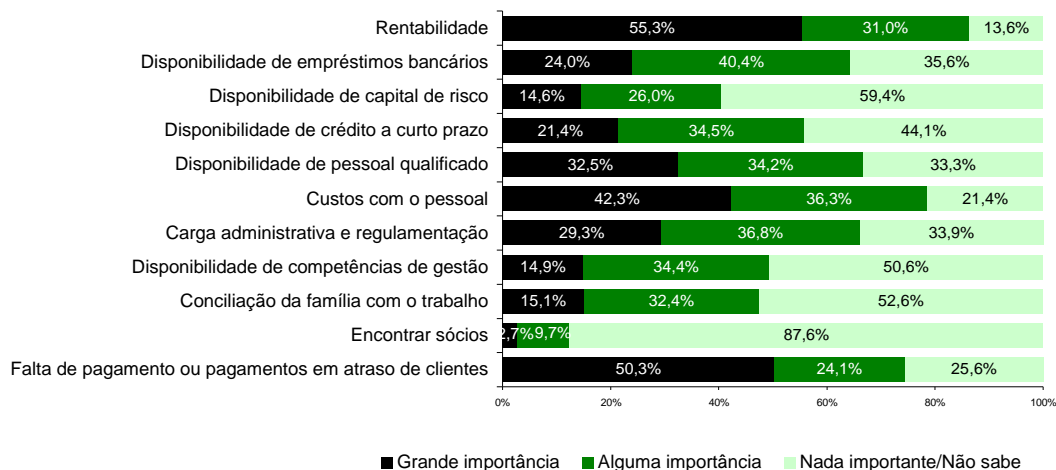


Para além dos obstáculos à venda de produtos, associadas à estratégia de negócio, existem outros obstáculos associados à envolvente externa e organizacional da empresa, que dificultam o desenvolvimento da sua actividade. Neste contexto, a rentabilidade insuficiente (55,3%) e os recebimentos em atraso (50,3%), assumem grande importância para a maioria dos empresários, o que poderá implicar alguma fragilidade financeira das empresas.

Os custos com pessoal são, também, um dos factores que mais preocupa os empresários. Quando se somam as pontuações atribuídas aos escalões “grande importância” e “alguma importância”, verifica-se que 78,6% dos empresários referem este obstáculo. A disponibilidade de competências de gestão tem grande importância para 14,9% dos empresários e é mencionada por cerca de metade dos empresários. Para os empresários com nível de habilitações mais elevado, a grande importância atribuída às competências de gestão é superior em cerca de 6 p.p. aos restantes empresários. Embora aparentemente contraditórios, estes resultados podem reflectir o grau de complexidade dos diferentes mercados, motivações e perspectivas quanto ao futuro da nova empresa.

Figura 17

### Obstáculos ao desenvolvimento da actividade empresarial por grau de importância



## F. Ficha técnica

Este inquérito foi realizado pelo Instituto Nacional de Estatística entre Outubro de 2005 e Março de 2006. O universo de referência foi constituído pelos nascimentos reais de empresas em 2002 e que sobreviveram em 2005, distribuídas por 26 estratos resultantes da combinação de escalões de actividade económica e de pessoal remunerado. A amostra estratificada simples sem reposição incluiu 2688 empresas.

A recolha de informação foi realizada por correio, através de um questionário em papel. As não respostas-parciais foram corrigidas através de entrevista telefónica. A taxa de resposta ao inquérito foi de 69,9%.

A medida de associação para variáveis ordinais “d” de Sommer avalia a força e a direcção da relação entre duas variáveis. O valor da estatística varia entre -1 e 1, sendo que valores negativos indicam uma relação negativa e valores positivos uma relação positiva entre as variáveis.

A medida de associação para variáveis nominais “V” de Cramer avalia a força e a significância da relação entre duas variáveis. O valor da estatística varia entre 0 e 1, sendo que quanto mais próximo de 1 mais forte a relação existente entre as duas variáveis.

O teste não paramétrico de Kruskal-Wallis compara as distribuições populacionais de vários grupos independentes para uma determinada variável critério. A hipótese nula a testar é a de que as amostras provêm de populações com idêntica distribuição, contra a hipótese alternativa de que pelo menos um dos grupos provêm de uma população com diferente distribuição.