

## Factores de Sucesso das Iniciativas Empresariais 2002-2005

### MELHORIA DA SITUAÇÃO FINANCEIRA E REALIZAÇÃO PESSOAL CONSTITUEM AS PRINCIPAIS MOTIVAÇÕES PARA A CRIAÇÃO DE NOVAS EMPRESAS

A maioria dos empresários fundadores das novas empresas são homens (85,8%), têm mais de 40 anos (55,7%) e possuem o ensino básico (51,2%). A melhoria da situação financeira constitui a principal motivação para a criação de empresas e é prioritariamente para o comércio que são canalizados os investimentos. A concorrência demasiado agressiva constitui o maior obstáculo à venda de produtos e serviços.

Os resultados agora apresentados têm como base um inquérito efectuado pelo INE, entre o último trimestre de 2005 e o primeiro de 2006, a uma amostra representativa de todas actividades económicas, dirigido aos fundadores de empresas que tendo iniciado actividade em 2002 permaneciam activas aquando da realização do inquérito. Os resultados permitem caracterizar o perfil dos empresários, as condições de arranque das novas empresas e os obstáculos à sua actividade.

#### 1. Perfil do empresário

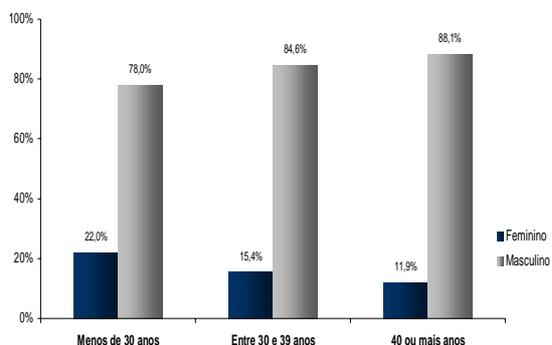
A principal motivação dos empresários para a constituição da empresa é a melhoria da sua situação financeira, tendo 47,5% dos empresários atribuído grande importância à "perspectiva de ganhar mais dinheiro". A realização pessoal ("Desejo de novos desafios") e a independência ("Desejo de ser o meu próprio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

A perspectiva de ganhar mais dinheiro é apontada como primeira opção pelos empresários detentores do ensino básico. Para os outros níveis de habilitações superiores essa opção aparece em segundo lugar, precedida do desejo de novos desafios. Os detentores de ensino médio ou superior colocam na lista das quatro prioridades para a constituição de empresas, 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 menores habilitações.

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.

Sexo por grupo etário do empresário fundador



A maioria das mulheres (61,5%) antes da constituição da empresa trabalhava por conta de outrem, mais 12,5 p.p. do que os homens na mesma situação. A situação inverte-se para o caso de possuírem experiência anterior na gestão de outra empresa, onde a diferença que separa os géneros é de mais 21,9 p.p. favorável ao sexo masculino.

## 2. Condições de arranque das novas empresas

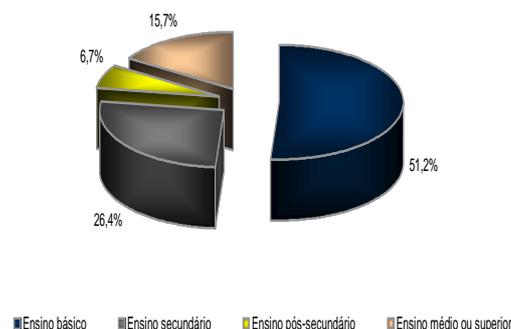
A distribuição das empresas constituídas, por sectores de actividade, revela que o comércio foi o principal sector de destino dos investimentos, com 31,7% das preferências dos empresários, seguindo-se os sectores dos serviços e da construção.

O financiamento das novas empresas foi realizado essencialmente com 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.

A maioria das novas empresas desenvolve a sua actividade de forma isolada, sem qualquer forma de cooperação/aliança com outras empresas (72,1%).

Mais de metade dos empresários (51,2%) detém apenas o ensino básico e 15,7% o ensino superior.

Habilitações literárias do empresário fundador



Os tipos de cooperação mais relevantes são a subcontratação (15,6%) e as redes de empresas (10,4%).

A maioria das novas empresas elege o mercado local/regional (60,6%) como objectivo, e apenas 9,9% e 1,8% das empresas procuram alcançar o mercado comunitário ou extra-comunitário, respectivamente. Apesar de algumas empresas dirigirem a sua produção para vários mercados em simultâneo, o mercado local/regional e o mercado nacional, têm a exclusividade de 50,2% e 30,8% das empresas, respectivamente.

No momento do arranque da empresa 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%).

### 3. Obstáculos ao arranque e desenvolvimento da actividade

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 tendem a atribuir ao comportamento do mercado as dificuldades no escoamento da produção, dando menor relevância a 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%).

Para além dos obstáculos à venda de produtos, associadas à estratégia de negócio da empresa, 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 estar associado a 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 consideram este factor como um obstáculo.

A disponibilidade de competências de gestão tem grande importância para 14,9% dos empresários, sendo, no entanto, 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. Estes resultados podem reflectir o grau de complexidade dos diferentes mercados e diferentes motivações e perspectivas quanto ao futuro da nova empresa.



Síntese metodológica:

Os resultados agora apresentados resultam de um inquérito 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 foi de 69,9%.

Para mais informação relacionada com este assunto, consulte: [http://www.ine.pt/prodserv/quadros/periodo.asp?pub\\_cod=448](http://www.ine.pt/prodserv/quadros/periodo.asp?pub_cod=448)

Factores de sucesso das iniciativas empresariais 2002-2005



Portugal acolhe, em Agosto de 2007, o maior congresso mundial na área da Estatística: a Sessão Bienal do *International Statistical Institute*, numa organização do INE com o apoio de diversas entidades.

Toda a informação em [www.isi2007.com.pt](http://www.isi2007.com.pt)

4/4