



**ASSOCIAÇÃO DE POLITÉCNICOS DO NORTE (APNOR)**

**INSTITUTO POLITÉCNICO DE BRAGANÇA**

**Perfil dos Empresários do Distrito de Bragança e Competência Emocional – estudo correlacional**

**Ana Margarida Gomes da Silva (nº: a36820)**

Dissertação apresentada ao *Instituto Politécnico de Bragança*  
para obtenção do Grau de Mestre em Contabilidade e Finanças

**Orientação Científica**

**Professora Doutora Ana Paula Carvalho do Monte**

**Professora Doutora Maria Augusta Romão da Veiga Branco**

**Bragança, dezembro, 2023**



***ASSOCIAÇÃO DE POLITÉCNICOS DO NORTE (APNOR)***

***INSTITUTO POLITÉCNICO DE BRAGANÇA***

**Perfil dos Empresários do Distrito de Bragança e Competência emocional – estudo correlacional**

**Ana Margarida Gomes da Silva (nº: a36820)**

**Orientação Científica**

**Professora Doutora Ana Paula Carvalho do Monte**

**Professora Doutora Maria Augusta Romão da Veiga Branco**

**Bragança, dezembro, 2023**

## Resumo

As finanças comportamentais têm sido alvo de estudo e são consideradas por diversos investigadores como uma nova corrente das finanças que desafia a teoria de que a tomada de decisão parte de pressupostos racionais. O facto de existirem diferentes tipos de investidores leva a que os mesmos exibam comportamentos distintos. No entanto, neste estudo, o tipo de investidor em causa é o investidor - empresário. Já nas áreas da psicologia, do comportamento organizacional e do desenvolvimento humano, tem-se verificado a importância de promover o potencial de cada indivíduo, com este facto as habilidades emocionais ganharam um elevado interesse, assim a competência emocional (CE) tornou-se um dos principais objetivos da pesquisa em diferentes campos científicos. Além disso, verifica-se que a CE se encontra dividida em cinco dimensões: autoconsciência; gestão emocional, automotivação, empatia e gestão emocional social. O objetivo deste trabalho é compreender a relação entre o perfil do empresário e o nível de CE, assim, os objetivos específicos são: (i) conhecer a caracterização sociodemográfica da amostra, (ii) conhecer o perfil de empresário da amostra; (iii) conhecer o nível de CE dos empresários; (iv) analisar a relação entre o nível de CE e o perfil como empresário e; (v) identificar o nível de influência de cada uma das cinco dimensões da CE sobre o perfil dos empresários. A metodologia selecionada apresenta um estudo quantitativo e correlacional, desenvolvido a partir da aplicação de um questionário composto por três partes: (i) perfil do empresário; (ii) Escala Veiga da Competência Emocional – EVCEr33 e; (iii) Informação sobre o Indivíduo. Tal instrumento de recolha de dados foi colocado a uma amostra de 53 empresários do Norte de Portugal Continental, onde se verificou que, dos 53 participantes, 22 são do sexo feminino e 31 são do sexo masculino, bem como o facto de as idades predominantes serem entre os 31 e 40 anos, entre 41 e 50 anos e entre 51 e 60 anos, com 15, 11 e 12 participantes, respetivamente. Relativamente ao perfil de empresário, são predominantes o perfil dinâmico (64,15%) e o perfil agressivo (35,85%). Por sua vez, quanto ao nível de CE, é de destacar o nível moderado (79,25%) e o nível alto (18,87%). Os resultados mostraram que: (i) a CE global apresentou uma correlação positiva e significativa com as dimensões autoconsciência, gestão de emoções, automotivação e com a empatia; (ii) foi verificada correlação positiva entre o “perfil dinâmico” e o “nível moderado de CE” e entre o “perfil agressivo” e o “nível alto de CE”. Também se verificou uma associação entre a autoconsciência, a empatia, a gestão de emoções em grupo e a CE global com o perfil do empresário da amostra. Em conclusão, ao reconhecer-se a relação entre a CE e a tipologia de ação/ investimento empresarial, a pertinência de uma formação em educação emocional. No entanto, há necessidade de mais estudos sobre este tema, com outras amostras em outras áreas geográficas.

**Palavras - Chave:** finanças comportamentais, perfil do empresário, competência emocional, perfil dinâmico, perfil agressivo

## Abstract

Behavioral Finance has been the subject of study and is considered by several researchers as a new trend in Finance that challenges the theory that decision-making is based on rational assumptions.

The fact that there are different types of investors means that they exhibit different behaviors. However, in this study, the type of investor in question is the investor - entrepreneur. In the areas of psychology, organizational behavior and human development, the importance of promoting the potential of each individual has been verified, with this fact emotional skills have gained a high interest, so emotional competence (EC) has become one of the main objectives of research in different scientific fields. Furthermore, it appears that EC is divided into five dimensions: self-awareness; emotional management, self-motivation, empathy and social emotional management. The objective of this work is to understand the relationship between the profile of the entrepreneur and the level of EC, thus, the specific objectives are: (i) to know the sociodemographic characterization of the sample, (ii) to know the profile of the entrepreneur of the sample; (iii) know the level of EC of entrepreneurs; (iv) analyze the relationship between the level of EC and the profile as an entrepreneur and; (v) identify the level of influence of each of the five dimensions of EC on the profile of entrepreneurs. The selected methodology presents a quantitative and correlational study, developed from the application of a questionnaire composed of three parts: (i) entrepreneur profile; (ii) Veiga Emotional Competence Scale – EVCEr33 and; (iii) Information about the Individual. This data collection instrument was applied to a sample of 53 entrepreneurs from the north of mainland Portugal, where it was verified that, of the 53 participants, 22 are female and 31 are male. The predominant age categories were between 31 and 40 years old, between 41 and 50 years old and between 51 and 60 years old, with 15, 11 and 12 participants, respectively. Regarding the entrepreneur profile, the dynamic profile (64.15%) and the aggressive profile (35.85%) are predominant. In turn, regarding the level of EC, it is worth highlighting the moderate level (79.25%) and the high level (18.87%). The results showed that: (i) global EC presented a positive and significant correlation with the dimensions of self-awareness, emotion management, self-motivation and with empathy; (ii) a positive correlation was verified between the “dynamic profile” and the “moderate level of EC” and between the “aggressive profile” and the “high level of EC”. There was also an association between self-awareness, empathy, group emotion management and global EC with the profile of the entrepreneur in the sample. In conclusion, by recognizing the relationship between EC and the typology of business action/investment, the pertinence of training in emotional education. However, there is a need for more studies on this topic, with other samples in other geographic areas.

**Keywords:** behavioral finance, entrepreneur profile, emotional competence, dynamic profile, aggressive profile

## Resumen

Las finanzas comportamentales han sido objeto de estudio y son consideradas por varios investigadores como una nueva tendencia en finanzas que desafía la teoría de que la toma de decisiones se basa en supuestos racionales. El hecho de que existan diferentes tipos de inversores significa que exhiben comportamientos diferentes. Sin embargo, en este estudio el tipo de inversor en cuestión es el inversor – empresario. En las áreas de la psicología, el comportamiento organizacional y el desarrollo humano se ha comprobado la importancia de potenciar el potencial de cada individuo, con este hecho las habilidades emocionales han cobrado un alto interés, por lo que la competencia emocional (CE) se ha convertido en uno de los principales objetivos de investigación en diferentes campos científicos. Además, parece que la CE se divide en cinco dimensiones: autoconciencia; gestión emocional, automotivación, empatía y gestión socioemocional. El objetivo de este trabajo es comprender la relación entre el perfil del emprendedor y el nivel de CE. Así, los objetivos específicos son: (i) conocer la caracterización sociodemográfica de la muestra, (ii) conocer el perfil del emprendedor de la muestra; (iii) conocer el nivel de CE de los emprendedores; (iv) analizar la relación entre el nivel de CE y el perfil como emprendedor, y; (v) identificar el nivel de influencia de cada una de las cinco dimensiones de la CE en el perfil de los emprendedores. La metodología seleccionada presenta un estudio cuantitativo y correlacional, desarrollado a partir de la aplicación de un cuestionario compuesto por tres partes: (i) perfil del emprendedor; (ii) Escala de Competencia Emocional de Veiga – EVCEr33, y; (iii) información sobre el Individuo. Este instrumento de recolección de datos fue aplicado a una muestra de 53 empresarios del Norte de Portugal continental, donde se verificó que, de los 53 participantes, 22 son mujeres y 31 son hombres. En términos de edad, las categorías predominantes fueron entre 31 y 40 años, entre 41 y 50 años y entre 51 y 60 años, con 15, 11 y 12 participantes, respectivamente. En cuanto al perfil empresario, predominan el perfil dinámico (64,15%) y el perfil agresivo (35,85%). A su vez, en cuanto al nivel de CE destaca el nivel moderado (79,25%) y el nivel alto (18,87%). Los resultados mostraron que: (i) la CE global presentó correlación positiva y significativa con las dimensiones de autoconciencia, manejo de emociones, automotivación y con empatía; (ii) se verificó una correlación positiva entre el “perfil dinámico” y el “nivel de CE moderado” y entre el “perfil agresivo” y el “nivel alto de CE”. También hubo asociación entre el autoconocimiento, la empatía, la gestión de las emociones grupales y la CE global con el perfil del emprendedor de la muestra. En conclusión, al reconocer la relación entre la CE y la tipología de acción/inversión empresarial, se resalta la pertinencia de la formación en Educación Emocional. Sin embargo, son necesarios más estudios sobre este tema, con otras muestras en otras áreas geográficas.

**Palabras clave:** finanzas comportamentales, perfil de empresario, competencia emocional, perfil dinámico, perfil agresivo

Para a minha família

## **Agradecimentos**

A presente investigação envolveu desafios e esforços, assim, é essencial expressar o sentimento de gratidão a todos os que, de algum modo, contribuíram para a conclusão desta etapa.

O primeiro agradecimento é dirigido às Professoras com responsabilidade de Orientação Científica desta investigação, a Professora Doutora Ana Paula Carvalho do Monte e a Professora Doutora Maria Augusta Romão da Veiga Branco, pela preciosa orientação, pelas palavras de encorajamento e pela motivação mostrada.

Segue-se o agradecimento a todos os empresários e às associações que colaboraram neste estudo. De realçar o Presidente da ACIM pois, esta associação, ao contrário das restantes, não tinha a informação necessária disponibilizada nas suas páginas, no entanto, o Senhor Presidente rapidamente se prontificou a colaborar no que fosse necessário. O maior agradecimento é, mesmo, dirigido aos empresários, pois através do preenchimento do questionário, contribuíram para que fosse possível a conclusão deste estudo.

Os últimos agradecimentos são dirigidos à família que, além de todo o apoio financeiro, mostraram também o seu apoio moral, tanto na busca de novas oportunidades, como na superação dos obstáculos e conquista dos objetivos.

## **Abreviaturas e/ou Acrónimos**

CE – Competência Emocional

IE – Inteligência Emocional

EVCE – Escala Veiga de Competência Emocional

et al. – e outros

e.g. – por exemplo

n.d. – sem data

SPSS – Statistical Package for Social Science

x – Média aritmética

r – Coeficiente de Correlação de Pearson

s – Desvio-padrão

$\alpha$  – Alpha de Cronbach

Md – Mediana

Mínimo – Mn

Máximo – Mx

n – Frequência absoluta

% - Frequência relativa

# Índice

Lista de Equações.....	viii
Lista de Figuras.....	ix
Lista de Gráficos.....	x
Lista de Tabelas.....	xi
Introdução.....	1
1. Enquadramento Teórico.....	5
1.1. Introdução às Finanças Comportamentais.....	5
1.1.1. Eficiência de Mercado.....	12
1.1.2. Teoria da Perspetiva.....	15
1.2. Perfil do Investidor.....	19
1.3. Competência Emocional.....	28
1.3.1. Características e Dimensões.....	28
1.3.2. A emoção como variável no processo de tomada de decisão.....	35
1.4. Pesquisa empírica relacionada ao Perfil do Empresário e Competência Emocional.....	37
2. Metodologia de Investigação.....	40
2.1. Objetivo do Estudo e Perguntas de Investigação.....	40
2.2. Descrição do Instrumento de Recolha de Dados.....	41
2.3. População <i>versus</i> Amostra.....	44
2.4. Descrição dos Métodos de Tratamento dos Dados.....	45
3. Apresentação e Análise dos Resultados.....	48
3.1. Caracterização da Amostra.....	48
3.2. Perfil do Empresário.....	54
3.3. Competência Emocional.....	63
3.4. Perfil do Empresário e Nível de Competência Emocional – correlações.....	74
Conclusões, Limitações e Linhas de Investigação Futuras.....	81
Referências.....	86
Apêndices.....	94
Apêndice A – Declaração de orientação científica do trabalho de investigação.....	94

Apêndice B – Instrumento de Recolha de Dados .....	95
Apêndice C – Pedido de autorização para aplicação da EVCE (Veiga-Branco, 2021) .....	101
Apêndice D – Pontuação e Perfil de Empresário.....	102

## Lista de Equações

Equação 1. Cálculo da média aritmética.....	46
Equação 2. Cálculo do coeficiente de correlação de Pearson .....	46

## Lista de Figuras

Figura 1. Hipótese de Mercado Eficiente .....	14
Figura 2. Esquema comparativo: teorias racionais versus teoria perspectiva.....	16
Figura 3. Função valor hipotética .....	17
Figura 4. Tipos de perfil de investidor .....	21

## **Lista de Gráficos**

Gráfico 1. Distribuição dos valores das frequências absolutas e relativas para os perfis dos empresários.....	60
Gráfico 2. Distribuição dos valores das frequências absolutas e relativas para os níveis de competência emocional .....	71
Gráfico 3. Análise de correspondências entre o perfil de empresário e o nível de competência emocional .....	79

## Lista de Tabelas

Tabela 1. Características do Sistema 1 e Sistema 2, de funcionamento do cérebro humano, segundo Kahneman (2012) .....	7
Tabela 2. Teorias Financeiras Racionais .....	8
Tabela 3. Teorias Financeiras Comportamentais .....	9
Tabela 4. O quádruplo padrão de atitudes à face do risco segundo a Teoria da Perspectiva .....	18
Tabela 5. Perspetivas do desenvolvimento de novas empresas e do indivíduo .....	25
Tabela 6. Apresentação cronológica comparativa do Nível de Competência Emocional, nos diferentes estudos/amostras, com aplicação EVCE (Veiga-Branco, 2005) há mais de 18 anos, em Portugal .....	32
Tabela 7. Dimensões da Competência Emocional com Itens Invertidos na EVCEr33 .....	44
Tabela 8. Frequências absolutas (n) e relativas (%) para cada uma das variáveis sociodemográficas .....	49
Tabela 9. Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Sexo” e “Idade” .....	50
Tabela 10. Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento da variável “Sexo” com as variáveis “Habilitações académicas concluídas” e “Estado civil” .....	51
Tabela 11. Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Sexo” e “Nacionalidade” .....	52
Tabela 12. Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento da variável “Associação a que pertence” com as variáveis “Reside no distrito de Bragança” e “Habilitações académicas concluídas” ... ..	53
Tabela 13. Frequências absolutas (n) e relativas (%) para cada um dos itens relativos à tolerância face ao risco e incerteza, bem como respetiva média e desvio-padrão .....	54
Tabela 14. Frequências absolutas (n) e relativas (%) para cada um dos itens relativos ao comprometimento e estratégia, bem como respetiva média e desvio-padrão .....	56

Tabela 15. Frequências absolutas (n) e relativas (%) para cada um dos itens relativos à criatividade e capacidade de adaptação, bem como respetiva média e desvio-padrão .....	58
Tabela 16. Frequências absolutas (n) e relativas (%) para cada um dos itens relativos à motivação e liderança, bem como respetiva média e desvio-padrão .....	59
Tabela 17. Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Sexo” e “Perfil do Empresário” .....	61
Tabela 18. Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Perfil do Empresário” e “Idade” .....	61
Tabela 19. Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Perfil do Empresário” e “Habilitações académicas concluídas”. .....	62
Tabela 20. Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Associação a que pertence” e “Perfil do Empresário” .....	63
Tabela 21. Frequências absolutas (n) e relativas (%) para cada um dos itens relativos à dimensão Autoconsciência, bem como respetiva média e desvio-padrão.....	64
Tabela 22. Frequências absolutas (n) e relativas (%) para cada um dos itens relativos à dimensão Gestão de emoções, bem como respetiva média e desvio-padrão .....	66
Tabela 23. Frequências absolutas (n) e relativas (%) para cada um dos itens relativos à dimensão Automotivação, bem como respetiva média e desvio-padrão .....	67
Tabela 24. Frequências absolutas (n) e relativas (%) para cada um dos itens relativos à dimensão Empatia, bem como respetiva média e desvio-padrão .....	68
Tabela 25. Frequências absolutas (n) e relativas (%) para cada um dos itens relativos à dimensão Gestão de emoções em grupo, bem como respetiva média e desvio-padrão .....	69
Tabela 26. Média, desvio-padrão, mínimo, máximo e alfa de Cronbach relativos às dimensões da competência emocional e à competência emocional global da EVCEr33.....	70
Tabela 27. Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Dimensões da competência emocional” e “Nível de competência emocional” .....	72
Tabela 28. Análise correlacional entre as cinco dimensões da competência emocional e a competência emocional global: coeficiente de correlação de Pearson (r) e nível de significância (p) .....	73

Tabela 29. Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Perfil do Empresário” e “Nível de competência emocional” .....	74
Tabela 30. Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Perfil do Empresário” e “Nível de Autoconsciência” .....	75
Tabela 31. Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Perfil do Empresário” e “Nível de Gestão de Emoções” .....	76
Tabela 32. Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Perfil do Empresário” e “Nível Automotivação” .....	77
Tabela 33. Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Perfil do Empresário” e “Nível de Empatia” .....	77
Tabela 34. Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Perfil do Empresário” e “Nível de Gestão de Emoção em Grupo” .....	78
Tabela 35. Teste Exato de Fisher resultantes do cruzamento da variável “Perfil de Investidor” com “Competência emocional global” e as cinco dimensões da competência emocional .....	80

## Introdução

A compreensão e análise das relações entre as finanças comportamentais e a competência emocional (CE) têm sido alvo de estudos atuais por parte de investigadores (e.g., Chien-Chi, Sun, Yang & Zheng, 2020; Egana-delSol, Sun & Sajda, 2023).

Já, anteriormente, Wen, Chen, Pang e Gu (2020), ao estudarem a relação entre inteligência emocional (IE) e empreendedorismo, puderam verificar, através dos resultados, a existência de uma correlação positiva entre a autoeficácia empreendedora e a IE. Verificou-se que, com a melhoria do nível de IE dos estudantes universitários, aumentava a autoeficácia empreendedora. Além disso, verificou-se também que (i) quanto menor a IE, mais rápida seria a melhoria da autoeficácia empreendedora e; (ii) quanto maior a IE, mais estável seria a autoeficácia empreendedora.

Chien-Chi et al. (2020) comprovaram a relação positiva e significativa entre as componentes de CE e os *skills* relativos à ação de empreendedores. Através do seu estudo, verificaram os seguintes resultados: (i) a competência socioemocional apresentou um efeito positivo na intenção empreendedora, mas o efeito positivo da competência afetiva pessoal na intenção empreendedora não foi total ou parcialmente apoiado; (ii) todas as dimensões da autoeficácia empreendedora apresentaram correlações positivas e significativas com a intenção empreendedora; (iii) a CE. apresentou um impacto positivo e significativo na autoeficácia empreendedora e; (iv) por fim, a autoeficácia empreendedora mediou a relação entre a CE e a intenção empreendedora.

Curiosamente, Feng, Ahmad e Zheng (2023) investigaram se o estudo ampliava a literatura sobre empreendedorismo ao examinar os efeitos de fatores como traços de personalidade, motivação e comprometimento, disponibilidade de recursos financeiros e apoio governamental no sucesso empreendedor de empresas pertencentes a mulheres. Os resultados revelaram que a motivação e o comprometimento são os fatores que mais influenciam, assim, tais conclusões mostraram a sua relevância uma vez que podiam orientar os profissionais de negócios e os decisores políticos na formulação da estratégia prevista para encorajar as mulheres empresárias que poderiam contribuir para o crescimento económico e sustentável nos seus países.

Também Hu, Xu, Zhao e Chen (2022) observaram, no seu estudo, que a paixão empreendedora poderia aumentar o capital psicológico individual e afetar positivamente o sucesso empresarial. Posto isto, tal capital psicológico iria mediar a relação entre a paixão empreendedora individual e o sucesso empresarial, o que comprova a mais-valia das *skills* afetivas e emocionais no sucesso do empreendedor.

Egana-delSol et al. (2023) apresentaram evidências que mostraram que os programas que visavam as dimensões socio-emocionais do empreendedorismo como, por exemplo, resiliência,

iniciativa pessoal e empatia, estavam mais altamente correlacionados com o sucesso, juntamente com as principais métricas de negócios, como vendas e sobrevivência, do que programas com uma abordagem técnica restrita. Argumentaram, ainda, que os programas concebidos para promover competências socio emocionais eram eficazes na melhoria dos resultados do empreendedorismo pois melhoravam a capacidade dos alunos em regular as suas emoções. Além disso, concluiu-se que o programa apresentava um impacto significativo nos marcadores neurofisiológicos, diminuição da excitação (um proxy de estado de alerta), valência (um proxy para retirada ou acessibilidade a um evento ou estímulo) e mudanças neuropsicológicas em estímulos negativos, o que resulta de grande importância, não só para a compreensão da relação entre a neurobiologia do fenómeno da emoção, mas sobretudo para a relação entre esta e a dimensão da Gestão de Emoções, segunda dimensão da CE.

Assim, as Finanças Comportamentais são consideradas como uma nova corrente das Finanças (Haubert, Lima, & Lima, 2014). Neste sentido, é importante compreender que o estudo das Finanças Comportamentais desafia a teoria de que a tomada de decisão parte de pressupostos racionais (Atman, & Gonçalves, 2012). Importa, também, compreender que os investidores possuem características distintas e, assim, cada investidor apresenta uma forma única de atuar, pelo que, as suas ações se refletem nos resultados dos investimentos realizados (Saccól, & Pieniz, 2018).

Após realçada a importância das finanças comportamentais, surge a necessidade de compreender melhor o papel destas em relação às finanças racionais. Assim, com base no modelo descrito na Teoria da Utilidade Esperada, os indivíduos tomam decisões racionais, as mesmas para além de avessas ao risco apontam para uma maximização da utilidade. Por sua vez, tais afirmações e teorias são questionadas pela Teoria das Finanças Comportamentais (Haubert et al., 2014).

Cada investidor seleciona, assim, os seus investimentos com base no seu perfil de risco. De destacar que o nível de risco que um investidor assume nos seus investimentos determina o seu perfil individual. Neste sentido, conhecer tanto o perfil do investidor como as características do investimento apresenta benefícios, o que resulta uma maior segurança na hora do respetivo investimento. Pois, após determinar o perfil de investidor, é possível indicar o investimento que mais se adequa ao mesmo (Haubert et al., 2014).

Destaca-se o facto de existirem diferentes tipos de investidores, no entanto, em termos de agressividade da ordem e tamanho da negociação, os mesmos exibem comportamentos distintos de envio de ordens. Assim, aceita-se que diferentes tipos de investidores tenham motivações, preferências e objetivos de investimento diferentes para as negociações (Lien, Hung & Chen, 2021). No entanto, neste estudo, o tipo de investidor em causa é o investidor-empresário. Posto isto, segundo Dinis e Ussman (2006), o empresário possui características e capacidades próprias que o distinguem de outros agentes do mercado. Realça-se a sua importância no que respeita ao processo de criação e

desenvolvimento de empresas, o que se reflete na imensidão de estudos que lhe são dedicados e na variedade de abordagens através das quais é estudado.

Por sua vez, nas áreas da psicologia e do comportamento organizacional, bem como do desenvolvimento humano, tem-se realçado a importância de promover o potencial de cada indivíduo, o que levou a que as habilidades emocionais ganhassem um elevado interesse. Assim, considera-se que o sucesso de cada indivíduo seria ditado mais pelo fortalecimento das suas habilidades emocionais (Almeida, Martins, Rocha & Rocha, 2019). Posto isto, a CE tornou-se, atualmente, um dos principais objetivos da pesquisa em diferentes campos científicos (Fernández-Berrocal, Cabello & Gutiérrez-Cobo, 2017) e educacionais (Valente, Veiga-Branco, Rebelo, Lourenço & Cristóvão, 2020). Assim, Veiga-Branco (2004) definiu CE e, para tal, dividiu esta em cinco domínios ou dimensões: (1) Autoconsciência; (2) Gestão emocional, (3) Automotivação, (4) Empatia e, (5) Gestão emocional social.

Ao considerar os factos referidos anteriormente, a escolha deste estudo permite enriquecer e aplicar os conhecimentos na área das Finanças Comportamentais. A motivação tem, então, por base o facto de, apesar da crescente realização de estudos que relacionem o perfil do empresário e a CE, ainda se proporcionarem novas oportunidades para investigações futuras. No entanto, é importante realçar que a junção do perfil de empresário com a CE, na presente investigação, parte da sugestão de Giehl (2020) em novos estudos nesta área das finanças comportamentais. Assim sendo, Giehl (2020) salienta a necessidade de mais investigação na área das finanças comportamentais devido à relevância das questões levantadas. Além da autora referida, também Cock, Denoo e Clarysse (2020) reforçam a importância deste tema e a necessidade do mesmo ser mais explorado. Assim, os mesmos autores, destacaram a importância das emoções na sobrevivência dos empreendimentos, bem como a necessidade de emoções positivas para o sucesso dos mesmos.

Adicionalmente, salienta-se que o objetivo deste trabalho é compreender a relação entre o perfil do empresário do distrito de Bragança e o nível de CE, posto isto, estabeleceram-se os seguintes objetivos de investigação: (1) conhecer a caracterização sociodemográfica da amostra, (2) conhecer o Perfil de Empresário da amostra; (3) conhecer o nível de CE dos empresários; (4) analisar a relação entre o nível de CE e o perfil como empresário e; (5) identificar o nível de influência de cada uma das cinco dimensões da CE sobre o perfil dos empresários. Ao se considerar tais objetivos, foram formuladas as seguintes perguntas específicas de investigação suportadas na revisão de literatura: (1) Qual a caracterização sociodemográfica da amostra? (2) Qual o Perfil de Empresário da amostra? (3) Qual o nível de CE dos empresários? (4) Qual a relação da CE com o Perfil do Empresário? e (5) Qual das dimensões da CE mais influência o perfil dos empresários?.

Visto que se trata de um estudo de natureza quantitativa, o inquérito por questionário é o instrumento de recolha de dados, assim, o mesmo foi enviado a empresários do distrito de Bragança, pelo que se utilizou as associações comerciais e industriais como veículo e facilitadores no contacto.

Este método de recolha de dados, foi igualmente utilizado no estudo original de Giehl (2020). Assim, a técnica de tratamento de dados utilizada é a estatística descritiva e inferencial de modo a possibilitar o estudo das relações causais entre as variáveis em estudo. De ressaltar que, para a delineação do modelo e análise estatística, é necessário recorrer ao software *Statistical Package for Social Science* (SPSS), bem como à folha de cálculo do *Microsoft Excel*. É, ainda, necessário referir que este é um estudo exploratório.

Por fim, importa referir que a presente pesquisa se encontra dividida em três tópicos. O primeiro tópico surge após a introdução e tem como finalidade a apresentação de uma revisão de literatura, neste sentido, o referido tópico será dividido em três principais subtópicos, o primeiro abordará as finanças comportamentais, o segundo subtópico passará pelo perfil do investidor e, por fim, o terceiro subtópico irá ter em consideração a CE. O segundo tópico tem como intuito a apresentação da metodologia de investigação utilizada no estudo em causa. Finalmente, antes da conclusão, surge o terceiro tópico que se refere à apresentação, análise e discussão dos resultados obtidos através do questionário, pelo que, o mesmo se divide em quatro subtópicos, onde é apresentada a caracterização da amostra em estudo, o perfil do empresário, a CE e, por último, as respetivas correlações no que toca ao perfil do empresário e ao nível de CE. Posto isto, em seguida, inicia-se o tópico relativo à revisão de literatura.

## **1. Enquadramento Teórico**

O presente tópico tem como finalidade a apresentação de uma revisão de literatura, neste sentido, o referido tópico será dividido em três principais subtópicos, o primeiro abordará as finanças comportamentais, o segundo subtópico passará pelo perfil do investidor e, por fim, o terceiro subtópico irá ter em consideração a CE. Assim, além de conceitos e características essenciais ao tema, são também apresentados os diferentes estudos e as respetivas conclusões retiradas dos mesmos. Importa referir que este primeiro tópico destaca, também, que as finanças comportamentais diferem das finanças racionais no sentido de que abordam as questões cognitivas e reações emocionais que afetam as decisões financeiras. Adicionalmente, salienta-se, mais uma vez, que o objetivo é compreender a relação entre o perfil do empresário do distrito de Bragança e o nível de CE.

### **1.1. Introdução às Finanças Comportamentais**

As Finanças Comportamentais são consideradas por Haubert et al., (2014) como uma nova representação de estudo no âmbito da análise dos aspetos psicológicos dos indivíduos no processo de tomada de decisões financeiras. Assim, no sentido de definir finanças comportamentais, reuniram-se conceitos de diversos autores.

Segundo Lobão (2020), é essencial compreender que as mesmas são uma corrente de estudo das finanças que flexibiliza o conceito da racionalidade completa ao considerar a forma como os indivíduos se comportam, com base na Psicologia. O mesmo autor destaca, ainda, que os fatores

psicológicos influenciam as decisões dos investidores, o que os afasta significativamente do previsto através dos princípios da racionalidade completa adotados pelas finanças tradicionais.

Barberis e Thaler (2003) acreditam que as finanças comportamentais se dividem em: (1) psicologia, devido ao facto de o seu principal objetivo passar pela compreensão dos padrões de raciocínio dos indivíduos e, (2) limites da arbitragem, que se baseia na existência de oportunidades de arbitragem nos mercados financeiros. Assim, as finanças comportamentais pretendem esclarecer a ligação entre estas duas componentes.

As finanças comportamentais, através do referido por Marinho (2011), não apresentam uma teoria universal que explique porque é que os indivíduos que atuam nos mercados se deixam levar por desvios comportamentais que afetam o seu desempenho de forma negativa, assim, basearam a sua investigação numa série de evidências que apontam para a ineficiência das decisões humanas no que respeita ao contexto financeiro.

Num painel de discussão sobre este tema, as finanças comportamentais foram também definidas como um campo das finanças que propõe teorias baseadas na psicologia com o intuito de esclarecer as anomalias do mercado de ações, como altas ou baixas no preço das ações. Os participantes da discussão destacaram que as pessoas tendem a ser excessivamente confiantes em relação às suas decisões financeiras e de investimento. Assim, consideram que tal comportamento de excesso de confiança está diretamente relacionado com o excesso de negociação e muito investimento ativo, o que resulta num desempenho de investimento inferior (Filbeck, Ricciardi, Evensky, Fan, Holzhauser & Spieler, 2016).

O estudo das finanças comportamentais, segundo Atman e Gonçalves (2012), desafia a teoria de que a tomada de decisão parte de pressupostos racionais. Isso indica a necessidade de considerar os conceitos de economia e finanças e a noção de psicologia cognitiva, uma vez que esta retrata o desempenho humano (Haubert et al., 2014).

Kahneman (2012), no sentido de compreender melhor o processo de tomada de decisão dos indivíduos, optou pela divisão da mente em dois sistemas: (1) um mais emocional, designado por Sistema 1 ou sistema automático e; (2) outro mais racional, denominado Sistema 2 ou sistema esforçado, tal como se verifica na seguinte Tabela 1.

Tabela 1

*Características do Sistema 1 e Sistema 2, de funcionamento do cérebro humano, segundo Kahneman (2012)*

<b>Sistema 1</b>	<b>Sistema 2</b>
- Pensamento rápido	- Pensamento lento
- Opera de forma automática e rápida	- Aloca a atenção para atividades mentais que exijam esforço
- Opera com pouco ou nenhum esforço	- Escolha e concentração
- Nenhum senso de controlo voluntário	

Fonte: Elaboração Própria

Kahneman (2012) afirma que a distinção entre o pensamento rápido e o pensamento lento foi explorada por muitos psicólogos ao longo do tempo. O mesmo autor distingue (ver Tabela 1), na sua perspetiva, os dois sistemas intuitivos, o que levou à conclusão de que: (1) o sistema 1, é um sistema intuitivo, ligado ao pensamento rápido, que opera de forma automática e rápida, com pouco ou nenhum esforço e nenhum senso de controlo voluntário, assim, é a parte do cérebro inconsciente, instintiva e emocional e; (2) o sistema 2, que é um sistema que aloca a atenção para as atividades mentais que exijam esforço, como por exemplo, cálculos complexos, ou seja, é o sistema associado à atuação, à escolha e à concentração, que manifesta ser um sistema lógico, racional e cuidadoso.

As operações automáticas do Sistema 1 originam padrões complexos de ideias, no entanto, apenas o Sistema 2 consegue gerar pensamentos numa série ordenada de passos. Assim, os sistemas complementam-se, ou seja, o Sistema 1 tenta resolver o problema de uma forma mais rápida, mas caso o problema apresente uma maior complexidade, então o Sistema 2 entra em ação e auxilia o Sistema 1. No entanto, importa referir que é o Sistema 2 que controla os pensamentos e os comportamentos dos indivíduos (Kahneman, 2012).

Haubert et al. (2014) referem que, com base no modelo descrito na Teoria da Utilidade Esperada, os indivíduos tomam decisões racionais e as mesmas para além de avessas ao risco apontam, também, para uma maximização da utilidade. Por sua vez, tais afirmações e teorias são questionadas pela Teoria das Finanças Comportamentais.

Neste sentido, surge a importância de compreender melhor o papel das finanças comportamentais em relação às finanças racionais, pois as finanças comportamentais não devem ser consideradas como um grupo de teorias que tenta competir diretamente com as teorias financeiras tradicionais, mas sim consideradas como complemento para ajudar a esclarecer o quadro (Filbeck et al., 2016).

As finanças comportamentais consistem, então, em estudar a forma como as decisões dos indivíduos se afastam do previsto pelas finanças racionais e, ainda, os efeitos da existência de agentes

que tomam decisões de uma forma não completamente racional. Relativamente à forma como as decisões são tomadas, esta corrente das finanças tem por base conceitos e métodos provenientes da psicologia com o intuito de identificar os enviesamentos cognitivos e emocionais que esclarecem o afastamento do comportamento analisado dos agentes à face dos princípios da racionalidade completa. Por fim, no que toca aos efeitos ou consequências das decisões tomadas pelos agentes, salienta-se a importância do estudo do impacto nos mercados financeiros das decisões dos agentes com racionalidade limitada, no entanto, se tais agentes influenciarem os preços dos mercados em causa, os preços podem afastar-se da sua condição de eficiência (Lobão, 2020).

Prosad, Kapoor e Sengupta (2015), consideraram que a irracionalidade dos investidores é uma realidade inevitável desde que os próprios mercados existam. Destacam, tal como outros autores referidos anteriormente, o facto de ser essencial distinguir finanças racionais de finanças comportamentais. Assim, a Tabela 2 fornece um resumo sobre os investigadores clássicos bem como os seus estudos.

Tabela 2

*Teorias Financeiras Racionais*

<b>Author</b>	<b>Year</b>	<b>Finding</b>
John Stuart Mill	1844	Introduced the concept of Economic Man or <i>homo economicus</i>
Bernoulli	1738, 1954	Expected utility theory
Von Neumann and Morgenstern	1944	
Harry Markowitz	1952	Markowitz portfolio theory
Treynor, Sharpe and Lintner	1962, 1964, 1965	Capital asset pricing model
Jan Mossin	1966	
Eugene Fama	1970	Efficient market hypothesis

Fonte: Prosad et al. (2015, p.3)

Através da Tabela 2 é visível que os investigadores começaram com a teoria padrão da escolha individual, ou seja, a Teoria da Utilidade Esperada, seguida pelos modelos clássicos, como a Teoria de Portfólio de Markowitz e *Capital Asset Pricing Model (CAPM)*. A discussão terminou com uma das mais referidas teorias, a Hipótese de Mercado Eficiente de Engene Fama, em 1970 (Prosad et al., 2015). Segundo os mesmos autores, as teorias tradicionais como a Teoria da Utilidade Esperada, a Teoria de Portfólio de Markowitz, o *CAPM* e a Hipótese de Mercado Eficiente, são teorias consideradas pilares em finanças, já que apresentam um enorme impacto em pesquisas financeiras ao longo da história. No entanto, a aplicabilidade dessas teorias tornou-se questionável em cenários da vida real quando estes forneceram explicações insuficientes para as anomalias do mercado.

As finanças comportamentais relacionam-se com o estudo da psicologia do investidor e com o seu papel na tomada de decisões financeiras. Este campo explica o facto de os investidores serem influenciados pelos seus vieses psicológicos. Portanto, uma análise mais aprofundada deste campo é imprescindível atualmente (Kapoor & Prosad, 2017). Assim, a seguinte Tabela 3 apresenta as teorias das Finanças Comportamentais de forma sucessiva.

Tabela 3

*Teorias das Finanças Comportamentais*

<b>Researcher Name</b>	<b>Year</b>	<b>Theory/ Concept/ Model</b>
Herbert Simon	1955	Models of bounded rationalit
Festinger, Riecken and Schachter	1956	Theory of cognitive dissonance
Tversky and Kahneman	1973, 1974	Introduced heuristic biases: availability, representativeness, anchoring and adjustment
Kahneman and Tversky	1979	The prospect theory, introduced loss aversion bias
Tversky and Kahneman	1981	Introduced Framing Bias
Richard Thaler	1985	Introduced mental accounting bias
De Bondt and Thaler	1985	Theory of overreaction in stock markets
Barberis, Shleifer and Vishny	1998	Investor sentiment model for underreaction and overreaction of stock prices
Meir Statman	1999	Behavioural asset pricing theory and behavioural portfolio theory
Andrei Shleifer	2000	Linkage of behavioural finance with efficient market hypothesis to find that stock markets are inefficient
Barberis, Huang and Santos	2001	Incorporation of prospect theory in asset prices
Grinblatt and Keloharju	2001	Role of behavioural factors in determining trading behaviour
Hubert Fromlet	2001	Importance of behavioural finance. Emphasis on departure from “homo economicus” or traditional paradigm to more realistic paradigm
Barberis and Thaler	2003	Survey of Behavioural Finance
Coval and Shumway	2006	Effect of behavioural biases on stock prices. The price reversal for biased investors is quicker than unbiased investors

(continua)

Tabela 3

*Teorias das Finanças Comportamentais (continuação)*

<b>Researcher Name</b>	<b>Year</b>	<b>Theory/ Concept/ Model</b>
Avanidhar Subrahmanyam	2008	Normative implications of behavioural finance on individual investors and CEO's
Richard Thaler	2008	Impact of mental accounting on consumer choice behaviour
Robert Bloomfield	2010	Compares the behavioural and traditional finance approach in explaining market inefficiencies
Parag Parikh	2011	Practical implications of behavioural finance and investor sentiments in value investing
Uzar and Akkaya	2013	Explores the evolution of behavioural finance from traditional finance

Fonte: Kapoor e Prosad (2017, p. 53)

Através da Tabela 3, apresentada por Kapoor e Prosad (2017), verifica-se que em 1995, através de Herbert Simon, são criados os modelos de racionalidade limitada, mais tarde Kahneman e Tversky, em 1979, abordaram a Teoria da Perspectiva, bem como a aversão à perda. Em 2001, Hubert Fromlet destacou a importância das finanças comportamentais e deu ênfase na saída de *Homo Economicus* ou paradigma tradicional para um paradigma mais realista. Mais recentemente, em 2013, Uzar e Akkaya exploraram a evolução das finanças comportamentais com base nas finanças racionais.

De destacar ainda que, segundo Lobão (2020), uma das principais áreas de debate entre defensores das finanças racionais e adeptos das finanças comportamentais reside na questão de eficiência dos mercados financeiros. Posto isto, as duas correntes de estudo em finanças são separadas pelos três principais pontos apresentados neste seguimento:

- 1) O homem económico – Saliencia-se o facto de as finanças racionais pressuporem a presença de um agente económico ideal, com designação de homem económico e características bastante particulares. Posto isto, é um modelo simples do comportamento económico que tem por base os princípios da racionalidade perfeita, do autointeresse perfeito e da informação perfeita, tais princípios são determinantes nas decisões individuais económicas. O homem económico apresenta como principal característica uma maximização do seu bem-estar económico com base em toda a informação disponível, interpreta toda a informação e decide de forma isolada, sem considerar as emoções nem os efeitos sociais durante o processo de tomada de decisão.

Por sua vez, as finanças comportamentais consideram pressupostos mais realistas, visto os agentes não serem totalmente racionais, assim, os mesmos apresentam diferentes graus de entendimento em relação a diferentes matérias. Estes agentes caracterizam-se por uma

capacidade cognitiva limitada, não processam toda a informação disponível e, ainda, pelo facto de serem influenciados pelas emoções, pelo contexto social e cultural.

O homem económico tem por base três princípios:

- a) Racionalidade perfeita – Neste caso, o homem económico utilizado nos modelos neoclássicos maximiza a sua utilidade ao escolher as melhores hipóteses a cada momento distinto. Assim, no que respeita a todas as decisões possíveis, no sentido de escolher a que mais se adequa, os agentes recorrem a investigações exaustivas à cerca das mesmas. No entanto, com base nas evidências empíricas, aparenta ser uma visão desadequada do que ocorre na realidade.
- b) Autointeresse perfeito – Ao considerar-se, mais uma vez, a concepção do homem económico é possível destacar que não existe um autointeresse perfeito, pelo que, na realidade é possível visualizar frequentes comportamentos altruístas. Neste sentido, a psicologia juntamente com estudos experimentais concluíram que os indivíduos tomam decisões com base no impacto nos restantes sujeitos e, por isso, são seres sociais.

Adicionalmente, segundo a biologia da evolução, o autointeresse perfeito não passa de uma ficção, reconhecem-se, assim, quatro níveis de sobrevivência, ou seja, o genético, o individual, o de grupo e, ainda, o de espécie. Tais níveis, para explicar o comportamento dos indivíduos, podem interagir entre si.

Por fim, no que respeita ao presente princípio, salienta-se o facto de não ser possível entender todos os comportamentos motivados por fatores que não apenas o interesse individual, o que leva a que considerar apenas o nível individual seja o principal erro do homem económico.

- c) Informação perfeita – Este princípio considera que os indivíduos compreendem tudo o que é essencial para tomar uma decisão. Pois, para isso, têm à sua disposição toda a informação fundamental sobre os eventos que poderão de algum modo influenciar os mercados, no presente ou no futuro. Tanto os estudos experimentais como a observação simples permitiram verificar que não existe informação perfeita e que é impossível que todos os indivíduos sejam conhecedores de todos os assuntos, deste modo, as decisões tomadas baseiam-se em informações incompletas.
- 2) A eficiência de mercado – É considerada uma das ideias mais poderosas em finanças, uma vez que, para existir eficiência nos mercados de ações é essencial satisfazer duas condições. A primeira passa pelo facto de os agentes terem de competir entre si, no sentido de obterem informação relativamente às ações. Por sua vez, a segunda condição consiste no facto de os agentes compreenderem de forma racional as informações e agirem de acordo com as mesmas, assim, podem comprar ou vender quando as informações são de teor favorável ou desfavorável, respetivamente. Tal ideia de eficiência dos mercados financeiros expandiu-se, rapidamente, pela comunidade académica e para fora da mesma.

Os principais modelos das finanças racionais, como a gestão de carteiras de Markowitz e o *Capital Asset Pricing Model (CAPM)*, foram desenvolvidos com base na hipótese de eficiência dos mercados, pois são modelos que partem das interações de agentes otimizadores e sem limites à racionalidade.

- 3) As decisões financeiras individuais – As finanças comportamentais contribuem de forma decisiva no sentido de obter melhor conhecimento relativamente aos processos de tomada de decisão financeira, sejam as decisões realizadas de forma isolada ou no seio de grupos/organizações, uma vez que incorporam fatores psicológicos no estudo do comportamento dos indivíduos.

Em suma, as finanças comportamentais têm como finalidade contribuir para a explicação e melhoramento do conhecimento de uma pessoa relativamente a questões cognitivas e reações emocionais que influenciam as decisões financeiras (Filbeck et al., 2016).

### **1.1.1. Eficiência de Mercado**

A noção de eficiência de mercado parte do princípio de que os participantes do mercado agem racionalmente. Segundo Lobão (2020), a atitude dos agentes e das autoridades públicas perante os mercados financeiros depende da certeza quanto ao seu grau de eficiência. Tal questão relativa à eficiência foi discutida, ao longo dos anos, o que levou à conclusão da existência de dois conceitos de eficiência de mercado:

- 1) Eficiência informacional – Tal conceito enquadra-se sempre que os preços refletem toda a informação disponível, independentemente da natureza da mesma ou da forma como se reflete nos preços. No entanto, o presente conceito não implica que os preços de mercados respondam mais corretamente à informação.
- 2) Eficiência fundamental – Por sua vez, este conceito remete para quando se proporciona uma revelação, por parte dos preços, de toda a informação relativa ao valor atual dos fluxos financeiros que se venha a gerar no futuro pela ação em causa. Este é, ainda, considerado um conceito mais exigente em comparação com o conceito explicado anteriormente, ou seja, o conceito de eficiência informacional.

As investigações existentes sobre a eficiência de mercado têm sido relacionadas à Hipótese de Mercado Eficiente. Neste sentido, Fama (1970) destacou três condições para a verificação da eficiência dos mercados:

- 1) inexistência de custos de transação;

- 2) informação disponível a custo zero para todos os participantes do mercado;
- 3) existência de expectativa homogénea com relação aos retornos futuros de cada título.

Lobão (2020) explica que as finanças racionais e comportamentais têm sido alvo de debate e de separação, pelo que, é essencial explicar a perspectiva subjacente a cada uma das correntes:

- 1) Perspetiva das finanças racionais – A verificação da eficiência de mercado, no seu sentido informacional, apresenta principal relevância nesta perspetiva. Tal importância é atribuída porque se considera que a eficiência fundamental decorre da informacional, no sentido em que quem produz os preços num mercado são os investidores sem limites à racionalidade. Neste sentido, foram definidos níveis de eficiência de mercado de acordo com o impacto da informação nas variações de preço, onde se destacam três tipos de eficiência (e.g., Fama, 1970; Lobão, 2020):
  - a) Eficiência na versão fraca – Tal eficiência ocorre quando os preços refletem toda a informação conhecida no passado;
  - b) Eficiência na versão semiforte – Considera-se que um mercado é eficiente nesta versão quando os preços refletem toda a informação conhecida no passado e toda a informação pública do presente;
  - c) Eficiência na versão forte – O mercado é eficiente na versão forte quando os preços refletem toda a informação, ou seja, a informação do passado, do presente, a pública e também a privada.

De destacar que à eficiência informacional dos mercados se aplica um determinado paradoxo, denominado “Paradoxo da eficiência” e este consiste, em termos informacionais, no facto de o mercado ser tanto mais eficiente quando menor for o nível de eficiência apercebido pelos indivíduos, o contrário também se verifica.

Não obstante a complexidade de se testar a eficiência fundamental dos mercados, esta perspetiva das finanças racionais afirma a existência de mercados eficientes, pelo que, se ressaltam três evidências empíricas:

- a) imprevisibilidade dos preços – difícil previsão no que respeita à variação dos preços e, por isso, considerado pelas finanças racionais como um sinal de eficiência dos mercados.
- b) incapacidade dos investidores no sentido de obtenção de maiores rendibilidades em comparação com as de mercado – a elevada competição praticada pelos agentes origina uma eliminação das oportunidades no que respeita à obtenção de mais valias existentes em transações.
- c) reação dos preços à informação divulgada publicamente – os estudos de eventos são o método utilizado para analisar tal reação. Assim, é um método estatístico que tem como finalidade avaliar o impacto de um evento nos preços das ações.

2) Perspetiva das finanças comportamentais – As finanças comportamentais têm uma visão distinta no que respeita à eficiência dos mercados. A convicção de que os agentes com racionalidade limitada podem ter alguma influência significativa nos preços, leva as finanças comportamentais para uma perspetiva mais duvidosa no que respeita à eficiência dos preços. Esta vertente das finanças tende a evidenciar a relevância da eficiência fundamental, pois apresenta um papel de relevo na afetação social dos recursos económicos. Posto isto, considerou-se limitada e pouco relevante, numa perspetiva de bem-estar social, tal conceito relativo à eficiência informacional. Salienta-se, ainda, que as finanças comportamentais dão ênfase à questão das hipóteses conjuntas na verificação da eficiência fundamental dos mercados. No entanto, destacam-se ainda as evidências empíricas no estudo dos mercados financeiros, pois estes colocam em causa a verificação de tal conceito relacionado com a eficiência.

Adicionalmente, ainda no que respeita aos três tipos de eficiência, os mesmos foram também salientados e representados por Singh, Babshetti e Shivaprasad (in press), tal como se verifica na Figura 1.

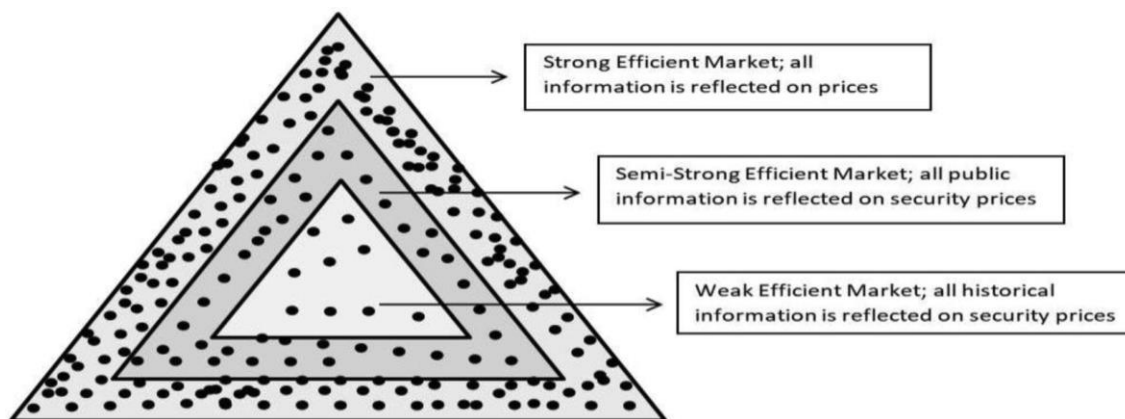


Figura 1. Hipótese de Mercado Eficiente

Fonte: Singh et al. (in press).

Assim, através da Figura 1 e com base em Singh et al. (in press), verifica-se a presença dos três níveis de eficiência de mercado, bem como o facto de ser necessário que todas as informações sejam refletidas no preço para que o mercado seja considerado forte e eficiente.

Existem vários estudos relativamente à eficiência de mercado, posto isso, é possível referir alguns estudos e resultados de uma forma breve. Assim, Lina, Loa e Qiao (2021) investigaram o impacto que os anúncios de notícias macroeconómicas programadas tinham na eficiência do mercado de tesouraria dos Estados Unidos e provaram que este mercado é menos eficiente no intervalo de cinco minutos antes da chegada das notícias, tanto nos dias de boas quanto de más notícias, visto que os

resultados obtidos sugerem que o impacto das más notícias é insignificamente diferente do impacto das boas notícias, o que indica que o mercado do Tesouro dos EUA reage a boas e más notícias de maneira semelhante. Destaca-se, também, o facto de a heterogeneidade dos investidores fornecer uma possível explicação para a redução da eficiência do mercado antes dos anúncios.

Outro estudo recente sobre a eficiência de mercado mostra que, devido à presença de Covid-19, os mercados de ações em seis países desenvolvidos (Estados Unidos, Espanha, Reino Unido, Itália, França e Alemanha) se desviam da eficiência do mercado durante diversos períodos da pandemia, assim, os maiores desvios da eficiência do mercado estão associados aos mercados de ações dos EUA e do Reino Unido. Os resultados do estudo destacaram ainda uma possibilidade crescente no que respeita às previsões de preços de ações e retornos anormais durante a pandemia Covid-19 (Ozkan, 2021).

Por fim, Chen, Kelly e Wu (2020) investigaram como os investidores sofisticados, quando confrontados com choques no ambiente de informações, alteravam o seu comportamento de aquisição e negociação de informações e como essas mudanças afetariam a eficiência do mercado. Assim, chegaram à conclusão de que após reduções exógenas da cobertura de analistas devido a encerramentos e fusões de corretoras, os fundos de *hedge* aumentam a aquisição de informações, negociam de forma mais agressiva e obtêm retornos anormais mais elevados sobre as ações afetadas. A participação em fundos de *hedge* também alivia o prejuízo da eficiência do mercado causado por reduções de cobertura. De destacar que os fundos de *hedge* são fundos em que a estratégia principal é a proteção dos ativos de perdas financeiras, sem descuidar a procura por elevados retornos.

### **1.1.2. Teoria da Perspectiva**

A Teoria da Utilidade Esperada apresenta como principal falha o facto de descrever a atuação dos indivíduos sempre que estes se encontram confrontados com escolhas que envolvem risco, o que origina a necessidade de teorias alternativas (Lobão, 2020). Face a tal necessidade, dois psicólogos, Kahneman e Tversky (1979), desenvolveram uma nova teoria, a *Prospect Theory* ou Teoria da Perspectiva, visto que esta tem como intuito captar as características fundamentais visualizadas na decisão dos indivíduos. Esta foi a primeira teoria amplamente aceite que explica que o processo de tomada de decisão não é exatamente racional, sobretudo quando se trata de decisões relacionadas com situações de incerteza e risco (Marinho, 2011).

Ao comparar esta teoria com a Teoria da Utilidade Esperada é possível verificar que não se trata de um modelo normativo, com objetivo de estabelecer como os indivíduos deveriam decidir caso fossem completamente racionais, mas sim de um modelo descritivo com base em evidências

experimentais recolhidas, que tem como objetivo relatar as escolhas observadas nos estudos empíricos existentes. As escolhas, ao se considerar a Teoria da Utilidade Esperada, são executadas com base nos resultados inerentes a cada escolha e a probabilidade de ocorrência dos mesmos. Por sua vez, a Teoria da Perspectiva parte do pressuposto que as probabilidades são substituídas por uma função de ponderação e as utilidades por uma função valor, pelo que, esta última é definida com base em ganhos e perdas (Lobão, 2020).

No sentido de efetuar uma melhor comparação entre as teorias racionais de decisão sob risco e a Teoria da Perspectiva, Berger e Pessali (2010) apresentam a seguinte Figura 2.

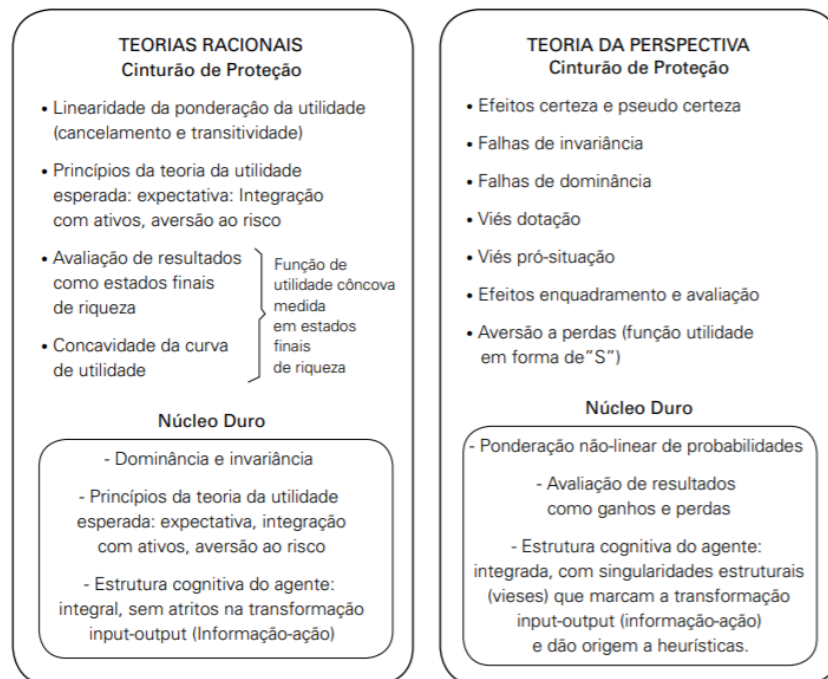


Figura 2. Esquema comparativo: teorias racionais versus teoria perspectiva

Fonte: Berger e Pessali (2010, p. 350)

Pode ver-se mais facilmente, através da Figura 2, que a Teoria da Perspectiva contraria o poder explicativo das teorias tradicionais. Assim, as teorias racionais surgem na forma de explicações lógicas no que respeita ao facto de como os agentes idealizados tomam decisões dentro das teorias normativas, com base em pressupostos que sustentam a noção de racionalidade substantiva. Por sua vez, a Teoria da Perspectiva surge da crítica à falta de conexão com a realidade de tais pressupostos (Berger & Pessali, 2010).

Neste seguimento, segundo Lobão (2020), torna-se igualmente importante realçar as três principais características da teoria em análise, ou seja, da Teoria da Perspectiva:

- 1) Função de ponderação – As probabilidades objetivas são ponderadas, subjetivamente, pelos indivíduos. Na presente teoria, as probabilidades das teorias da utilidade esperada são trocadas por uma função de ponderação. O valor desta função pode variar entre zero (0%) e um (100%) e é função da probabilidade de ocorrência do evento. Esta função salienta a relação existente entre as probabilidades observadas e a ponderação que na prática lhes é atribuída pelos indivíduos.
- 2) Ponto de referência e atitudes à face do risco – No que respeita à avaliação do risco, destaca-se o facto de os indivíduos analisarem as decisões tomadas com base nos ganhos e nas perdas obtidos em relação a um ponto de referência, ou seja, essencialmente a avaliação do risco passa pelos ganhos e perdas e não pelos níveis de riqueza.
- 3) Função valor – Esta função, na Teoria da Perspectiva, tem como intuito a representação da forma como os ganhos e perdas são valorizados pelos indivíduos.

A Teoria da Perspectiva parte do pressuposto de que a preocupação do agente não incide apenas em alcançar o objetivo final da riqueza desejada, mas também nas alterações causadas pelas perdas ou ganhos. Assim, para esta teoria, foi proposta uma função valor hipotética, tal como se verifica na Figura 3 (Kahneman & Tversky, 1979).

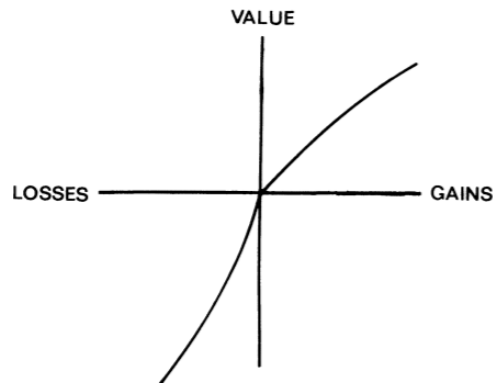


Figura 3. Função valor hipotética

Fonte: Kahneman e Tversky (1979, p.279)

Através da Figura 3, é visível a função valor hipotética e, relativamente à mesma, salienta-se que as perdas e ganhos são considerados como desvios em relação ao ponto de referência, pois é neste ponto que a presente função tem o valor zero. O ponto de referência é, assim, um ponto individual para efeitos de comparação, ou seja, é a referência em relação à qual os cenários de perdas ou de ganhos são comparados (e.g., Kahneman & Tversky, 1979; Lobão, 2020).

Relativamente aos ganhos, a função é côncava com o intuito de refletir a aversão ao risco, já no que respeita às perdas, é visível uma curva convexa que tem como finalidade mostrar a atração pelo

risco sempre que se está perante uma possível situação de sofrer perdas. De realçar também o facto de a inclinação da função ser distinta na parte das perdas e dos ganhos (Tversky & Kahneman, 1992).

Kahneman e Tversky (1979) defendem a suposição de que quando os indivíduos enfrentam um processo de tomada de decisão que requer o cálculo de probabilidades ou até a realização de previsões, os mesmos se baseiam num número limitado de regras ou processos heurísticos que podem permitir uma simplificação da tarefa. Assim, os indivíduos correm o risco de erros sistemáticos que os impedem de tomar decisões corretas, sempre que se socorrem de processos heurísticos no processo de tomada de decisão.

Por fim, é possível, ainda, referir e diferenciar três tipos de efeitos provenientes do uso de processos cognitivos enviesados, tal como se apresenta de seguida (Kahneman & Tversky, 1979):

- 1) Efeito Certeza – este efeito considera que os indivíduos, por norma, atribuem maior peso às possibilidades que têm maior probabilidade de acontecer;
- 2) Efeito Reflexão / Aversão à Perda – o presente efeito salienta que os indivíduos tendem a ser avessos ao risco sempre que estão perante duas possibilidades de ganho com a mesma utilidade esperada e tendem a ser tomadores de risco sempre que as mesmas possibilidades se apresentam no domínio das perdas;
- 3) Efeito Isolamento – o efeito isolamento consiste na tentativa de simplificar o processo de decisão aos indivíduos, pois estes, por norma, não consideram a maioria das características de cada uma das opções de escolha e concentram a sua investigação nos aspetos que diferenciam as opções de escolha.

Em suma, a Teoria da Perspectiva sugere que o padrão de comportamento dos indivíduos à face do risco possa ser mais variado em comparação com a Teoria da Utilidade Esperada, para tal, esta teoria parte do pressuposto que as atitudes dos indivíduos são as mesmas quando se deparam com escolhas que contêm risco. Assim, a seguinte Tabela 4, resume as atitudes apresentadas pelos indivíduos à face do risco (Lobão, 2020).

Tabela 4

*O quádruplo padrão de atitudes à face do risco segundo a Teoria da Perspectiva*

	<b>Ganhos</b>	<b>Perdas</b>
<b>Possibilidade elevada</b>	Receio de desapontamento Aversão ao risco Aceitação de opção desfavorável	Esperança de evitar perda Propensão ao risco Rejeição de opção favorável
<b>Possibilidade reduzida</b>	Esperança de ganho elevado Propensão ao risco Rejeição da opção favorável	Receio de perda elevada Aversão ao risco Aceitação de opção desfavorável

Fonte: Adaptado de Lobão (2020)

Através da Tabela 4 é possível retirar que, através da Teoria da Perspectiva, se consegue originar um padrão mais completo de atitudes face ao risco, pois é uma teoria mais realista em comparação com a Teoria da Utilidade Esperada (Lobão, 2020). Assim, por exemplo, para uma possibilidade elevada de perdas, a atitude apresentada pelos indivíduos é de esperança em evitar a perda, com uma propensão ao risco e uma rejeição da opção mais favorável.

Por fim, Kahneman (2012) salienta que, normalmente, as escolhas enfrentadas são “mistas”, pois existe um risco de perda, mas também uma possibilidade de ganho, cabe a cada indivíduo aceitar ou rejeitar tal desafio.

## **1.2. Perfil do Investidor**

No mercado de ações, segundo Zhuo, Li e Yu (2021), a mudança de comportamento de todos os investidores é o motor interno da macro mudança do mercado de ações, que determina diretamente a evolução do mesmo. Portanto, do ponto de vista das finanças comportamentais, é de grande significância de referência estudar a psicologia de negociação e os comportamentos de investimento dos investidores do mercado de ações em diferentes situações, a fim de estudar as tendências do mercado e evitar riscos de mercado. Assim, no seu estudo, foi preparada uma simulação do processo de negociação de investidores segundo o modelo de finanças comportamentais de grupo, com previsão da tendência futura dos preços das ações, para melhorar o retorno dos investimentos e reduzir os riscos. Posto isto, foram agrupados os investidores de acordo com seus atributos básicos e feitas algumas abstrações razoáveis dos seus comportamentos de investimento.

Os investidores no mercado financeiro, segundo Saccól e Pieniz (2018), possuem características distintas, considera-se, portanto, que cada investidor possui uma forma única de atuar, já no que respeita às suas ações, as mesmas refletem-se diretamente nos resultados dos investimentos realizados. Deste modo, salienta-se que cada investidor seleciona os seus investimentos com base no seu perfil de risco. Destaca-se, ainda, que o nível de risco que um investidor assume nos seus investimentos determina o perfil individual de cada investidor. Neste sentido, considera-se que para se tornar um investidor, não há necessidade de se estabelecer regras a serem seguidas, visto ser um perfil pessoal, sem regras e que pode sofrer alterações com o decorrer do tempo.

Neste sentido, conhecer tanto o perfil do investidor como as características do investimento apresenta benefícios como, por exemplo, uma maior segurança na hora do respetivo investimento. Assim, ao determinar-se qual o perfil do investidor, é possível indicar o investimento que mais se adequa ao mesmo, pois uma aplicação clara e correta de acordo com os objetivos do investidor possibilita uma boa rentabilidade (Haubert et al., 2014).

Posto isto, é possível identificar e distinguir os seguintes três tipos de perfil de investidor (e.g., Saccól & Pieniz, 2018; Silva, 2015):

- (1) Investidor avesso ao risco/conservador – este investidor só aceita um eventual aumento de risco caso apresente também um correspondente aumento de retorno;
- (2) Investidor indiferente ao risco/moderado – neste caso, o investidor aceita o aumento do risco sem, no entanto, ter perspectivas do aumento do retorno correspondente;
- (3) Investidor propenso ao risco/arrojado/agressivo – este investidor aceita um eventual aumento do risco mesmo que lhe seja atribuído um retorno inferior.

Por sua vez, os investidores avessos ao risco podem subdividir-se em investidores com (Silva, 2015):

- (1) Elevada aversão ao risco – onde constam investidores preocupados com a segurança e que, em função do aumento de risco, exigem também um acréscimo na rentabilidade;
- (2) Média aversão ao risco – onde se incluem investidores que, em função do aumento do risco, pretendem uma rentabilidade compatível;
- (3) Reduzida aversão ao risco – em que constam investidores que não dão a importância apropriada para possíveis aumentos de risco.

Frequentemente, com base nos modelos de avaliação dos ativos financeiros, assume-se que os investidores são avessos ao risco e que estão dispostos a receber um prémio de risco caso detenham um ativo com risco, ou seja, os investidores esperam um prémio adequado ao risco a que estão sujeitos (Silva, 2015).

Uma abordagem mais específica à cerca do perfil de investidor distingue não três, mas sim cinco tipos de investidor (Merrill Lynch & Co., 2013):

- 1) Conservador – Inclui os investidores predominantemente avessos ao risco. O foco principal deste tipo de investidor está na estabilidade e preservação do portfólio de capital. Os investidores devem estar dispostos para obter retornos de investimento baixos ou negativos em troca de uma redução do risco.
- 2) Moderadamente conservador – São inseridos neste tipo de investidores os indivíduos que são ligeiramente avessos ao risco. O foco passa por atingir uma perda e volatilidade mínimas. Assim, estes investidores são mais focados em caixa e também em renda fixa.
- 3) Moderado – Destina-se a investidores que estão dispostos a aceitar um nível moderado de risco. A ênfase principal passa por encontrar um equilíbrio entre a estabilidade e a valorização da carteira. Os investidores que usam este modelo devem estar dispostos a assumir um nível moderado de volatilidade e risco.

- 4) Moderadamente agressivo - Consiste em investidores que desejam aceitar uma quantia justa de risco. Assim, aqueles que usam este modelo devem estar dispostos a assumir um alto nível volatilidade e risco. Um portfólio típico terá por base várias classes de ativos, mas será principalmente voltado para ações.
- 5) Agressivo - Por fim, este é o tipo de investidor que deseja assumir riscos substanciais. O foco essencial passa por alcançar uma valorização acima da média. De destacar que, ao usar este modelo, o investidor deve estar disposto a assumir uma volatilidade e um risco bastante elevados. Neste caso, uma carteira típica deverá ser composta por várias classes ativos, mas principalmente voltada para ações.

Esta abordagem mais específica (Merril Lynch & Co., 2013) pode ser representada na seguinte Figura 4.

INVESTOR PROFILE MODEL	RISK POTENTIAL LESS ← → MORE	RETURN POTENTIAL LESS ← → MORE	TARGET ASSET ALLOCATION
Conservative			Stocks 20% Bonds 55% Cash 25%
Moderately Conservative			Stocks 40% Bonds 50% Cash 10%
Moderate			Stocks 60% Bonds 35% Cash 5%
Moderately Aggressive			Stocks 70% Bonds 25% Cash 5%
Aggressive			Stocks 80% Bonds 15% Cash 5%

Figura 4. Tipos de perfil de investidor

Fonte: Merrill Lynch & Co. (2013)

A Figura 4, acima representada, tem como intuito ilustrar as compensações que devem ser consideradas ao realizar uma estratégia de investimento. O objetivo passa por encontrar um equilíbrio entre o risco e o potencial de retorno para criar uma estratégia de investimento de acordo com os objetivos específicos de cada investidor (Merril Lynch & Co., 2013). Assim, por exemplo, para um perfil de investidor conservador, avesso ao risco, o foco principal passa pela estabilidade do portfólio e pela preservação do capital, ao que espera baixos potenciais retornos em troca de uma redução de potenciais riscos, pelo que, se tem por base a alocação de ativos como Ações, Títulos e Dinheiro, com um peso de 20%, 55% e 25%, respetivamente.

Adicionalmente, destaca-se o facto de existirem diferentes tipos de investidores, porém, em termos de agressividade da ordem e tamanho da negociação, os mesmos exibem comportamentos distintos de envio de ordens. Assim, aceita-se que diferentes tipos de investidores tenham motivações, preferências e objetivos de investimento diferentes para as negociações (Lien et al., 2021).

No entanto, neste estudo, o tipo de investidor em causa é o investidor-empresário. Assim, segundo Dinis e Ussman (2006), o empresário possui características e capacidades próprias que o distinguem de outros agentes do mercado. Para tal, realça-se a sua importância no que respeita ao processo de criação e desenvolvimento de empresas, o que se reflete na imensidão de estudos que lhe são dedicados e na variedade de abordagens através das quais é estudado.

Deste modo, a importância do papel do empresário no crescimento económico foi realçada por Schumpeter (1997), embora vários outros autores já se tenham dedicado ao estudo do seu significado e das suas características. O autor distingue, ainda, empreendedor de empresário, ao que considera que o primeiro consiste num indivíduo capaz de realizar combinações novas; já relativamente ao conceito de empresário, considera que este está associado a um indivíduo cuja função é colocar em prática tais combinações, pelo que um empresário pode ser empreendedor ou não.

Mais recentemente, Ferreira, S. (2005) considera que o conceito de empreendedor tem alcançado uma popularidade progressiva, que está mais desenvolvido no que respeita, por exemplo, às atividades e que tem o seu enraizamento em Schumpeter, pois o mesmo coloca, no centro da sua definição, a inovação.

Outra definição de empreendedor surge da parte de Sentanin e Barbosa (2005) ao salientarem que um empreendedor é um indivíduo que aceita assumir um determinado risco e, também, uma possibilidade de fracasso. É, ainda, um indivíduo que encontra uma oportunidade e, sobre a mesma, cria um negócio para capitalizar. Os empreendedores são considerados, portanto, indivíduos que possuem uma elevada motivação e paixão pelo que fazem, que pretendem um reconhecimento e uma admiração por parte dos outros.

Leite e Melo (2008), na análise sistemática de revistas e artigos científicos, realçam que numa época de instabilidade onde os diversos riscos da abertura de um negócio assustam a população, o sucesso dos empresários tem por base as suas qualidades pessoais e o seu carácter, assim, o sucesso financeiro é considerado a recompensa pelas ações dos mesmos. Os autores, destacaram ainda alguns indicadores de sucesso como a compra de ações, aumento do número de empregados e, até mesmo, a ampliação da loja e exportação.

Dinis e Ussman (2006) aprofundaram o tema e realçaram que, também no caso português, se manifestou a complexidade existente em torno do termo a utilizar, assim, se o termo *entrepreneur*

poderia ser traduzido para empresário ou empreendedor, poderia afirmar-se também que o termo *entrepreneurship* correspondia a empresarialidade ou empreendedorismo. Tal conceito de empresarialidade consistia então no processo de conceção e avanço de projetos empresariais, onde o empresário é considerado como um fator elementar desse processo.

Dinis e Ussman (2006) identificam e caracterizam cinco abordagens teóricas à empresarialidade:

- 1) Abordagem económica – tal abordagem explica que o fenómeno da empresarialidade é o resultado de uma racionalidade económica e que pode ser a nível do próprio empresário, da empresa ou mesmo do sistema económico.

Nesta abordagem os autores destacam, também, que os empresários são considerados, há vários anos, como a principal fonte de crescimento para muitas economias.

Assim, os primeiros estudos sobre o tema tinham como intuito explicar a função do empresário na economia, como por exemplo Shumpeter, que investigara intensamente de forma a conseguir clarificar a função do empresário. Constatou-se, ainda, que alguns economistas do início do século XX já consideravam o empresário como um indivíduo possuidor de características e capacidades próprias que o distinguem dos restantes agentes do mercado.

- 2) Abordagem pessoal – tem por base as características pessoais do empresário, tanto as psicológicas como outro tipo de particularidades pessoais, entre as quais a idade e sexo.

A abordagem inclui, também, duas teorias diferentes que têm por base a distinção dos empresários:

- a) A teoria dos traços – que consiste em esclarecer as características pessoais dos empresários, pois transforma a questão “porquê” em “quem”, ou seja, “porque é que um indivíduo cria uma empresa?” e “porque é que um empresário tem mais sucesso que outro?”, tal resposta é obtida através do pressuposto “porque têm certas qualidades inerentes”.

Os autores salientam que, na literatura, o empresário se associa às seguintes definições: (1) fundador, (2) proprietário, (3) organizador/gestor e (4) inovador. Os mesmos salientam que, para alguns autores, a posse de um determinado negócio permite a atribuição do nome de empresário, já para outros, tal nome deve ser concedido apenas a um tipo específico de proprietários, os que apresentam características empreendedoras.

As características dos empresários podem, então, classificar-se em: (1) características demográficas, (2) antecedentes familiares, (3) antecedentes profissionais, (4) formação/qualificações, (5) atitudes, (6) valores e (7) motivações.

As várias características têm ainda a hipótese de se agrupar em: (1) características objetivas, que se referem a dados concretos, por norma são de natureza descritiva e

incluem as quatro iniciais características dos empresários referidas no paragrafo acima e; (2) características subjetivas, que se associam a aspetos essenciais na definição do empresário como indivíduo, onde as mesmas são uteis no sentido de esclarecer o comportamento e o desempenho do mesmo, assim, podem incluir-se aqui as restantes três características, ou seja, as atitudes, os valores e a motivação.

- b) A teoria cognitiva – a mesma analisa a percepção individual e a forma de a mesma se desenvolver e transformar em comportamentos e atitudes, o que conduz à teoria de que os empresários se distinguem de outros indivíduos devido aos seus aspetos cognitivos.

Assume-se, assim, que as atitudes e o propósito de começar um negócio sofrem um impacto devido ao que o empresário pensa e da forma como o pensa (Busenitz & Lau, 1996).

- 3) Abordagem comportamental – esta abordagem tem por base as atitudes que o empresário manifesta para executar a sua função, ou seja, incide sobre o que o mesmo executa, tal facto é essencial para o processo de criação da empresa e, também, para o seu desenvolvimento e crescimento.

Assim, a presente teoria assume que existem comportamentos característicos dos empresários, mas que estes podem ser aprendidos ao longo da vida. Neste sentido, pode ver-se o empresário apenas como uma parte do processo relativo à criação da empresa.

Gartner (1989), um dos defensores desta teoria comportamental, considera que as características, por norma, associadas ao empresário existem também em outras pessoas que não apresentam qualquer ligação com a empresarialidade em si, posto isto, aqui o empresário é considerado apenas no que respeita às atividades que realiza na empresa.

- 4) Abordagem sócio-cultural – tem por base os factores sócio-culturais que interferem na empresarialidade. Já no que respeita ao empresário, a presente abordagem evidencia a influência de fatores externos a este agente que influenciam o processo de tomada de decisão. Gibb e Ritchie (1982) diferenciam a presente perspetiva da abordagem tradicional dos traços tal como se verifica na seguinte Tabela 5. Assim, Gibb e Ritchie (1982), com base nos antecedentes e também nas influências sociais existentes ao longo da vida de cada indivíduo, criaram uma tipologia de empresário. Segundo a Tabela 5, dos mesmos autores, é possível verificar que, por exemplo, através da perspetiva aleatória de como surgem os empresários, na formação da motivação básica, assume-se que a mesma é inata e determinada nas fases iniciais da vida. Por sua vez, através da perspetiva da “engenharia social” de como surgem novas empresas, na formação da motivação básica, já se assume que esta resulta de um leque alargado de influências ao longo da vida.

Tabela 5

*Perspetivas do desenvolvimento de novas empresas e do indivíduo*

	<b>The random / “Laissez-Faire” of how entrepreneurs emerge</b>	<b>The “social engineering” view of how new small businesses emerge</b>
<b>Formation of basic motivation</b>	Assumed to be “in born” and determined relatively early in life.	Assumed to be the result of a wide range of influences through life (including class, family, education, career, etc.).
<b>Influences during adult life on desire to become an entrepreneur</b>	Desire comes from within. Is a response to personality.	Is the result of interaction with others.
<b>Acquisition of new business ideas</b>	Explained by chance, fortune and fate as well as the given personality traits.	Explained as an ongoing process with a degree of pattern and predictability according to the knowledge of both the individual and the range of social situations he finds himself in.
<b>Explanation of the business entry decision</b>	Seen as an individual and personal event: the new entrepreneur is “born not made” with an almost subconscious search for the “right” opportunity.	Can be explained in terms of group interaction and pattern of life.
<b>Associated interventionist philosophy by government</b>	Because entrepreneurship involves “natural selection” then external intervention seen as essentially marginal. Activity is therefore best directed toward removing assumed environmental obstacles such as taxation.	Belief that social intervention can activate the individual and environment to desired ends.

Fonte: Gibb & Ritchie (1982, p. 28)

- 5) Abordagem gerencial – por fim, esta abordagem recai, principalmente, sobre as características da própria empresa e pode considerar-se, até, uma derivação da literatura relativa à gestão. A abordagem em causa, abrange aspetos relativos ao processo de tomada de decisão e, ainda, à escolha estratégica.

Assim, Dinis e Ussman (2006) realçam a importância do empresário tanto no processo de criação de empresas como no desenvolvimento das mesmas, o que se reflete nas vastas investigações que lhe são dedicadas e na diversidade de abordagens através das quais o empresário é analisado. Assim, para entender o empresário como um indivíduo real e completo, é necessário reconhecer e identificar todas as abordagens.

Miner (1997) citado por João, Fernandes e Praça (4-6 de junho de 2016), através de um estudo com base em empreendedores de sucesso para traçar o perfil do empreendedor, chegou à conclusão da existência de quatro tipos/perfis:

- 1) Empreendedor *Real Manager* (gestor real) – este primeiro tipo caracteriza-se pelo desejo de exercer poder nos outros indivíduos, por apresentar capacidades de comunicação e supervisão elevadas, por mostrar vontade em executar tarefas de gestão rotineiras, bem como pela forte necessidade de promoção e atualização.
- 2) Empreendedor *Idea Generator* (Gerador de ideias) – este tipo de empreendedor caracteriza-se por ser um empreendedor inovador e muito inteligente, com capacidade de resolução de problemas. No entanto, é um empreendedor que apresenta aversão ao risco.
- 3) Empreendedor *Empathic Super-salesperson* (super vendedor empático) – este empreendedor é caracterizado, principalmente, por ter empatia e estilo cognitivo. Importa salientar, também, que é um empreendedor que deseja ajudar os outros indivíduos, portanto, tem a habilidade de construir com facilidade estratégias de aliança.
- 4) Empreendedor *Person Achiever* (pessoa empreendedora) – por fim, este último empreendedor prefere as situações em que ele pode influenciar e, de algum modo, controlar os resultados. Além disso, a pessoa com este perfil encontra-se focada e motivada para alcançar os seus próprios objetivos. É, também, um empreendedor que prefere situações que envolvem uma responsabilidade individual definida, assim, em caso de sucesso, tal acontecimento pode ser atribuído ao seu próprio esforço e dedicação. Adicionalmente, importa referir que é um perfil que se caracteriza mais pela preocupação em alcançar o sucesso do que propriamente com a possibilidade de falhar.

No que respeita aos quatro tipos de empreendedores supramencionados, é necessário referir que, segundo Miner (1997) citado por João et al. (4-6 de junho de 2016), apenas o Empreendedor *Person Achiever* é considerado o verdadeiro empreendedor, os restantes três tipos são considerados intraempreendedores, visto que são os que atuam com sucesso numa organização/empresa estabelecida ou, então, aqueles que trabalham em parceria com outros empreendedores possuidores de atributos e capacidades distintos.

Lowe e Marriott (2006) foram um pouco mais longe e, no seu livro, realçam que os empreendedores são um grupo heterogéneo de indivíduos e que os empreendimentos em que se envolvem são igualmente diversos. Os mesmos autores acabam por, de forma diferenciadora, abordar as mulheres empreendedoras e expor o facto de a literatura sobre este tema ser ainda reduzida. Além do referido, Goffee e Scase (1985) citados por Lowe e Marriott (2006) ressaltaram a importância de considerar quatro tipos de perfil das mulheres empreendedoras, com base em dois fatores, o primeiro relativo ao seu apego aos ideais empreendedores e, em segundo, a sua vontade em aceitar papéis

convencionais de género. Posto isto, foram apresentados os seguintes quatro tipos de perfil das mulheres empreendedoras:

- 1) Perfil convencional – Este perfil está comprometido tanto com os ideais empreendedores quanto com os papéis convencionais de género. Em geral, incluem-se neste perfil as mulheres da classe trabalhadora, forçadas a trabalhar por conta própria e por necessidade económica.
- 2) Perfil inovador – este está comprometido com os ideais empreendedores, mas não com os papéis convencionais de género. Neste perfil, tendem a inserir-se as mulheres profissionais que escolhem o trabalho autónomo como uma solução para perspetivas de carreira restritas.
- 3) Perfil doméstico – Este perfil tem pouco apego aos ideais empreendedores, mas está fortemente comprometido com os papéis convencionais de género. Aqui, as mulheres tendem a ajustar os seus deveres de negócios de acordo com suas responsabilidades familiares.
- 4) Perfil radical – Este grupo mantém pouco apego a qualquer fator. Neste caso, as mulheres estão frequentemente envolvidas em empreendimentos coletivos, de natureza política, e visam promover os interesses delas próprias.

Outro estudo, realizado por Willebrands, Lammers e Hartog (2012) na Nigéria, concluiu que a inclinação de um empresário a assumir riscos tem um efeito negativo significativo na receita, mas apenas quando a perceção de risco não é incluída. O efeito da perceção de risco na receita é significativamente positivo e robusto, sugere que não é apenas a disposição de assumir riscos que importa, mas também a perceção de risco. Os autores chegaram, também, à conclusão que reconhecer e lidar com riscos com cuidado melhora o desempenho dos negócios.

Por fim, importa referir que Diandra e Azmy (2020) consideram o empreendedorismo como um fenómeno natural nos negócios, que faz parte da vida empresarial. Realçam, também, que os negócios são mais saudáveis quando há habilidades empreendedoras, assim, será benéfico para qualquer organização compreender a definição de empreendedorismo. Posto isto, como já referenciado anteriormente, existem muitas definições de empreendedorismo, algumas delas consideram o empreendedorismo como um processo de organização bem-sucedida e outras definem o empreendedorismo como a construção de mentalidade e habilidades. No entanto, o destino final da definição de empreendedorismo é gerar oportunidades de empregos e levar ao desenvolvimento económico (Hessels & Naudé, 2018).

## 1.3. Competência Emocional

### 1.3.1. Características e Dimensões

Nas áreas da psicologia e do comportamento organizacional, bem como do desenvolvimento humano, tem-se realçado a importância de promover o potencial de cada indivíduo, assim, as competências emocionais (CE) ganharam um elevado interesse. Portanto, considera-se que o sucesso de cada indivíduo é ditado mais pelo fortalecimento das suas competências emocionais (Almeida, Martins, Rocha & Rocha, 2019). Almeida (2020) acrescenta que, no que toca à adaptação à mudança, a mesma é um processo coletivo, mas também individual, pois destaca o facto de que apesar de em causa estarem empresas ou organizações, cada indivíduo responde de forma distinta a acontecimentos semelhantes. Neste sentido, as CE de cada pessoa tendem a ser um fator de distinção no processo de mudança e na resistência a esta. De realçar que em causa estão os receios e a predisposição para tal mudança.

A CE tornou-se, atualmente, um dos principais objetivos da pesquisa em diferentes campos científicos (Fernández-Berrocal et al., 2017) e educacionais (Valente et al., 2020). Assim, a compreensão da CE, não dispensa a necessidade de efetuar uma distinção entre alguns conceitos que podem, frequentemente, ser confundidos.

Wakeman (2006) realça que a CE não pode existir sem a IE, apesar de apresentarem conceitos distintos. Assim, o nível de IE de um indivíduo pode, em parte, ser medido através da CE, no entanto, a CE é o resultado de vários fatores. Para o mesmo autor, a capacidade de regular as emoções tornam o indivíduo mais capaz de desenvolver CE. Posto isto, Veiga-Branco (2019a) salienta a importância da distinção entre a CE e a IE, visto apresentarem conceitos semelhante e regularmente considerados, embora incorretamente, como sinónimos. A autora destaca, ainda, que são conceitos com perspetivas, metodologias e aplicações distintas no que toca às capacidades respeitantes à emoção.

Relativamente ao conceito de IE, é possível destacar que, segundo Almeida et al. (2019), o mesmo se reconheceu como uma capacidade do ser humano em compreender e gerir as emoções, o que favorece uma maior satisfação na forma de lidar com os diversos momentos e acontecimentos. Por sua vez, inicialmente em 2005 (Veiga-Branco, 2005, p.171) e, mais recentemente, em 2019 (Veiga-Branco, 2019c, p.428), Veiga-Branco refere que “a Inteligência Emocional representa a aptidão, ou a capacidade central de raciocinar com emoção”, para além disso, a autora defende, também, o facto de o constructo apenas indicar um potencial que o organismo ou a pessoa está a priori dotado para concretizar.

Veiga-Branco (2004) definiu CE e, para tal, dividiu a mesma em cinco domínios ou dimensões: (1) autoconsciência; (2) gestão emocional, (3) automotivação, (4) empatia e, (5) gestão emocional social. A autora destaca, também, o facto de a CE não ser um conceito homogéneo, mas sim um conceito teórico não observável diretamente, que incorpora os cinco domínios referidos que se distribuem de forma irregular. Veiga-Branco (2005, p.171) refere, ainda, que “a Competência Emocional (CE) existe, quando alguém atinge um nível desejado de realização”.

Para além dos autores referidos previamente, também Goleman (2006) apresentou a distinção entre IE e CE. Assim, relativamente à primeira é possível destacar que a mesma determina o potencial do indivíduo para aprender os fundamentos do autodomínio e afins, já a CE mostra o quanto desse potencial é dominado de maneira que ele se traduza em capacidades profissionais.

Mais recentemente, Mamat e Ismail (2021) expuseram o seu estudo sobre IE, que tem como finalidade a exploração da IE na prática docente entre professores universitários no ensino superior. O estudo originou diversos contributos, entre os quais a importância de desenvolver habilidades de IE entre professores universitários e como estas habilidades influenciavam diretamente os processos de ensino e aprendizagem. Os resultados mostraram que vários professores universitários não tinham conhecimento do conceito de IE. Além disso, os autores consideraram que a formação em IE precisava de ser mais desenvolvida, assim, deveria ser incluída como uma das competências exigidas para professores universitários.

Depois de abordada a IE e como esta se distingue de CE, é necessário aprofundar a CE, assim, considera-se as cinco dimensões, referidas anteriormente por Veiga-Branco (2004), pelo que, é possível diferenciar e explicar as mesmas da seguinte forma:

- (1) Conhecer as próprias emoções ou autoconsciência – esta dimensão consiste na capacidade da própria pessoa compreender o seu estado de espírito e as suas emoções. Assim, se o indivíduo estiver ciente das emoções que o perturbam pode aumentar a sua capacidade de pensar primeiro e não ter nenhuma atitude ou ação precipitada motivada pelas emoções. Assim, a autoconsciência é, segundo Veiga-Branco (2005), a capacidade que o indivíduo tem em alcançar uma elevada perceção de si, mais precisamente relacionada às emoções que o mesmo sente.

Em suma, segundo Veiga-Branco (2005, p.112), esta dimensão “diz respeito à capacidade do indivíduo conseguir uma alta perceção de si, relativamente às emoções que sente (...)”, bem como o facto de se ser competente nesta dimensão quando “perante uma situação ou relação negativa, ao sentir que se está a ficar envolvido por sentimentos desagradáveis, e à medida que nos invadem, se toma consciência logo no momento, desse(s) estado(s) de espírito”.

- (2) Gerir as emoções – esta dimensão tem por base o autoconhecimento dos sentimentos. Neste sentido, os indivíduos necessitam de dar especial atenção aos seus sentimentos, saber quando os mesmos podem surgir, compreender as suas raízes e ainda ter a capacidade de reagir corretamente. Segundo a autora é possível aprender a ocupar um espaço emocional negativo por sentimentos mais agradáveis.

Posto isto, esta dimensão diz respeito à “capacidade de gerir as emoções que se reconheceram, não a nível comportamental, observável, mas sim dentro de si próprio. Além de ter uma alta perceção do que consegue controlar, cria estratégias para se afastar cognitivamente e afetivamente da fonte conflituante, procurando arrefecer em ambientes não provocatórios. Trava conscientemente o ciclo de pensamentos hostis, construindo um discurso auto-reparador, procurando distrações, relaxando, mas com a finalidade de se auto-distanciar do estado de corpo negativo para poder raciocinar, em busca do autocontrole para assim melhorar o clima inter-relacional” (Veiga-Branco, 2005, p.113).

- (3) Motivar-se a si mesmo ou automotivação – esta dimensão consiste em explorar as emoções e sentimentos, bem como tudo o que pode influenciar, de algum modo, a motivação de cada indivíduo. O sujeito é mais produtivo e capaz devido a este autocontrolo emocional.

Segundo Veiga-Branco (2005, p.114) “traduz-se na prática pelo controlo produtivo das emoções, ou seja, é agarrar essa energia e aplicá-la em proveito próprio ou para finalidade orientada”. Assim, traduz-se na “(...) destreza de modificar padrões comportamentais e atitudinais, partindo da aprendizagem de utilização da energia das emoções” (Veiga-Branco, 2004, p.53).

- (4) Reconhecer as emoções dos outros ou empatia – nesta dimensão destinada à empatia, realça-se, novamente, a importância da autoconsciência, uma vez que o indivíduo para ser capaz de compreender os sentimentos de outras pessoas deverá primeiro ser capaz de compreender os seus próprios sentimentos. Saliencia-se que a empatia consiste em, para além de ter a capacidade de compreender os outros, conseguir que o indivíduo se coloque na situação de outras pessoas para que seja possível ajudar e compreender as mesmas. De forma resumida, destaca-se também o facto de que “pessoas empáticas são as que são capazes de «ler» os sentimentos dos outros e, normalmente, dão-se conta de estar a acompanhar com os olhos, e mesmo com o corpo, os movimentos de expressão comunicativa de outrem, ou seja, entram em sintonia” (Veiga-Branco, 2004, p. 63).

- (5) Gerir relacionamentos ou gestão emocional social – por fim, esta dimensão passa pelo facto de ser necessário, mais uma vez, conhecer as suas próprias emoções com o intuito de, posteriormente, conseguir compreender os sentimentos do grupo, demonstrar capacidade de se ajustar a outras pessoas e gerir as emoções do grupo. Posto isto, “esta capacidade representa a aptidão emocional que se desencadeia em cascata: a capacidade de reconhecer os sentimentos de outra pessoa e agir de maneira a influenciar esses sentimentos. O fenómeno pode nem sempre estar explícito em comportamentos, mas há que ter aprendido um nível de

autocontrolo, ou seja, dominando os seus próprios sentimentos (impulsos e excitações) após tê-los reconhecido, e depois, com a necessária serenidade, desenvolver a sintonia que a situação ou a circunstância do outro exija. Ser capaz de gerir as emoções dos outros (grupos, turma, subalternos, etc.) exige autocontrolo e empatia” (Veiga-Branco, 2004, p.63).

A CE, no que toca às diferenças individuais na identificação, compreensão, expressão, regulação e uso das próprias emoções e dos outros, tem mostrado ser um pronunciador essencial no que respeita à adaptação dos indivíduos ao seu ambiente. Assim, considera-se que uma maior CE está relacionada com uma maior felicidade, melhor saúde física e mental, melhores relações sociais e conjugais, bem como um sucesso ocupacional mais elevado (Brasseur, Grégoire, Bourdu, & Mikolajczak, 2013).

Saarni (2000), citado por Veiga-Branco (2019a), destaca três fatores essenciais para a CE: (1) o *self* (conhecimento sobre si próprio), (2) a história do desenvolvimento e, por fim, (3) as disposições morais, pelo que, é necessário considerar que estas têm por base oito habilidades (*skills*):

- (1) Consciência do estado emocional, bem como da eventualidade de viver numerosas emoções;
- (2) Diferençar e conferir significado às suas emoções;
- (3) Utilização do vocabulário das emoções, bem como os termos expressivos encontrados na cultura;
- (4) Capacidade de se envolver, de forma empática e simpática, em experiências emocionais;
- (5) Consciência de que um estado emocional interior não se traduz, obrigatoriamente, numa expressão exterior e que um comportamento expressivo-emocional tem impacto nos restantes indivíduos;
- (6) Adaptação a emoções adversas ou angustiantes, com estratégias de autorregulação;
- (7) Notar que a estrutura ou natureza das relações é definida pela comunicação emocional;
- (8) Usar autoeficácia emocional, ou seja, o indivíduo ver-se a si próprio como sentindo da maneira como se quer sentir.

Os primeiros estudos sobre CE em Portugal foram realizados por Veiga-Branco, para tal, a autora criou a Escala Veiga de Competência Emocional (EVCE) e apresentou, mais recentemente (Veiga-Branco, 2018), a seguinte Tabela 6 de modo a facilitar a comparação cronológica do nível de CE nos diferentes estudos.

Tabela 6

*Apresentação cronológica comparativa do Nível de Competência Emocional, nos diferentes estudos/amostras, com aplicação EVCE (Veiga-Branco, 2005) há mais de 18 anos, em Portugal.*

<b>Autores</b>	<b>Domínios</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>CE Global</b>
<b>Veiga-Branco (1999/2000)</b> <b>n=250 - Professors</b>	<b>x</b>	4,83	3,78	3,76	4,61	2,83	<b>3,97</b>
	<b>s</b>	0,72	0,55	0,53	0,74	0,50	<b>0,45</b>
	<b>α</b>	0,81	0,68	0,85	0,82	0,85	<b>0,91</b>
<b>Veiga-Branco (2005)</b> <b>n=464 - Teachers</b>	<b>x</b>	4,16	3,48	3,63	4,60	4,36	<b>3,99</b>
	<b>s</b>	1,39	1,46	1,32	1,25	1,18	<b>0,99</b>
	<b>α</b>	0,69	0,80	0,78	0,88	0,87	<b>0,93</b>
<b>Vilela (2006)</b> <b>n=314 - Nurses</b>	<b>x</b>	4,05	3,55	3,43	4,87	4,44	<b>3,96</b>
	<b>s</b>	0,51	0,53	0,48	0,68	0,61	<b>0,38</b>
	<b>α</b>	0,71	0,69	0,75	0,83	0,85	-
<b>Agostinho (2010)</b> <b>n=297 - Nurses</b>	<b>x</b>	4,98	4,05	4,93	4,40	4,35	<b>4,58</b>
	<b>s</b>	0,61	0,47	0,52	0,64	0,64	<b>0,44</b>
	<b>α</b>	0,71	0,77	0,75	0,84	0,86	-
<b>Caetano (2012)</b> <b>n=33 - Social Assistents</b>	<b>x</b>	4,4	4,1	3,8	3,7	4,9	<b>4,7</b>
	<b>s</b>	1,32	0,67	0,78	0,66	0,78	<b>0,77</b>
	<b>α</b>	0,85	0,83	0,84	0,85	0,88	<b>0,95</b>
<b>Afonso (2012)</b> <b>n=58 - Physiotherapists</b>	<b>x</b>	4,1	3,8	3,6	4,8	4,6	<b>4,2</b>
	<b>s</b>	0,47	0,71	0,56	0,64	0,70	<b>0,48</b>
	<b>α</b>	0,69	0,81	0,80	0,79	0,87	-
<b>Alves (2012)</b> <b>n=438 - Hig Ed. Students</b>	<b>x</b>	4,6	3,9	3,9	4,7	4,6	<b>4,3</b>
	<b>s</b>	0,64	0,71	0,66	0,84	0,85	<b>0,58</b>
	<b>α</b>	0,78	0,79	0,81	0,86	0,89	<b>0,94</b>
<b>Lopes (2013)</b> <b>n=154 - Nurses</b>	<b>x</b>	4,1	3,9	3,8	5,1	4,6	<b>4,2</b>
	<b>s</b>	1,14	1,65	1,69	1,00	1,10	<b>1,14</b>
	<b>α</b>	0,62	0,75	0,71	0,85	0,83	-
<b>Costa (2014)</b> <b>n=165 - Politicians</b>	<b>x</b>	3,95	3,12	3,30	4,83	4,61	<b>3,73</b>
	<b>s</b>	1,35	1,31	1,18	1,22	1,31	<b>1,28</b>
	<b>α</b>	0,71	0,78	0,75	0,84	0,85	-

(continua)

Tabela 6

*Apresentação cronológica comparativa do Nível de Competência Emocional, nos diferentes estudos/amostras, com aplicação EVCE (Veiga-Branco, 2005) há mais de 18 anos, em Portugal (continuação)*

<b>Autores</b>	<b>Domínios</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>CE Global</b>
<b>Veiga-Branco et al. (2016)</b> <b>n=22 - Diabetics</b>	<b>x</b>	4,26	3,77	3,70	3,83	4,38	<b>3,98</b>
	<b>s</b>	0,58	0,81	0,65	0,84	4,49	<b>0,99</b>
	<b>α</b>	0,61	0,85	0,74	0,84	0,88	<b>0,92</b>
<b>Francisco (2017)</b> <b>n=174 - Nurses</b>	<b>x</b>	4,0	3,9	3,7	4,7	4,5	<b>4,1</b>
	<b>s</b>	0,48	0,58	0,43	0,74	0,89	<b>0,43</b>
	<b>α</b>	0,66	0,71	0,64	0,86	0,85	<b>0,89</b>
<b>Rodrigues (2017)</b> <b>n=102 - Health professionals</b>	<b>x</b>	4,9	4,6	5,1	5,1	4,7	<b>4,9</b>
	<b>s</b>	0,66	0,62	0,67	0,74	0,76	<b>0,55</b>
	<b>α</b>	0,81	0,72	0,82	0,84	0,84	<b>-</b>
<b>PSI-WELL (2018)</b> <b>n=472 Parents</b>	<b>x</b>	4,27	4,01	3,99	4,96	4,82	<b>4,40</b>
	<b>s</b>	0,66	0,66	0,56	0,94	0,87	<b>0,52</b>
	<b>α</b>	0,74	0,73	0,69	0,89	0,90	<b>0,90</b>
<b>PSI-WELL (2018)</b> <b>n=188 Parents Without CSN</b>	<b>x</b>	4,23	3,85	3,95	4,73	4,78	<b>4,3</b>
	<b>s</b>	0,62	0,69	0,61	0,78	0,76	<b>0,50</b>
	<b>α</b>	0,73	0,79	0,83	0,85	0,89	<b>0,92</b>
<b>PSI-WELL (2018)</b> <b>n=284 With CSN</b>	<b>x</b>	<b>4,28</b>	<b>4,12</b>	<b>4,03</b>	<b>5,11</b>	<b>4,85</b>	<b>4,48</b>
	<b>s</b>	0,69	0,62	0,53	1,00	0,93	<b>0,52</b>
	<b>α</b>	0,75	0,69	0,78	0,90	0,90	<b>0,89</b>
<b>Ferreira, C. (2018)</b> <b>n=78 Caregivers (formal and informal)</b>	<b>x</b>	<b>5,11</b>	<b>4,59</b>	<b>4,98</b>	<b>4,73</b>	<b>4,54</b>	<b>4,82</b>
	<b>s</b>	0,77	0,54	0,72	0,78	0,72	<b>0,61</b>
	<b>α</b>	0,91	0,70	0,90	0,88	0,89	<b>0,96</b>

Legenda: 1 - Autoconsciência, 2 - Gestão de emoções, 3 - Automotivação, 4 - Empatia, 5 – Gestão de emoções em grupo

x - média aritmética, s – desvio-padrão, α – *Alpha de Cronbach*

Fonte: Veiga-Branco (2018, p. 6)

A Tabela 6 permite visualizar e comparar, de forma breve, a evolução do Nível de CE desde o estudo de Veiga-Branco em 1999/2000 até ao estudo de Ferreira em 2018, com base na aplicação da EVCE de Veiga-Branco (2005). Assim, para cada uma das dimensões foi necessário calcular a média aritmética (x), o desvio-padrão (s) e o Alfa de Cronbach (α), bem como a CE global para cada uma das medidas estatísticas referidas. Neste sentido, ao analisar mais aprofundadamente, por exemplo, o estudo de Veiga-Branco em 1999/2000, é possível destacar que o mesmo se baseia em 250 professores do ensino superior do norte de Portugal, que a EVCE consiste nas 5 dimensões já referidas e, ainda, que os 86 itens são constituídos como variáveis ordinais e por isso medidos numa escala do tipo Likert. Por fim, podem analisar-se os valores mais elevados e os mais baixos, assim, o valor de x mais elevado

(4,83) e mais baixo (2,83) é encontrado nas dimensões 1 e 5, correspondentes à autoconsciência e à gestão de emoções em grupo, respetivamente. Já o valor de  $s$  mais alto (0,74) e mais baixo (0,50) é visível nas dimensões 4 e 5, correspondentes à empatia e à gestão de emoções em grupo, respetivamente. Quanto ao  $\alpha$ , o mesmo é mais elevado (0,85) nas dimensões 3 e 5, correspondentes à automotivação e à gestão de emoções em grupo e, mais baixo (0,68) na dimensão 2, relativa à gestão de emoções.

À semelhança das finanças comportamentais, como já referido, também a CE tem sido alvo de estudo por parte de diversos investigadores. Pode-se, assim, destacar estudos como o de Valente et al. (2020), que consiste em analisar se as habilidades de IE influenciariam a eficácia do professor. Onde se concluiu que os professores com maiores habilidades em perceber, compreender, expressar, classificar, controlar e regular as emoções demonstraram maiores níveis de eficácia e eficiência profissional.

Nozaki e Koyasu (2015), na sua investigação sobre a aplicabilidade do perfil de CE para a população oriental, mais precisamente a população japonesa, utilizaram o perfil de CE (Brasseur et al. 2013) como uma medida de CE, pois, tal medida foi desenvolvida com o intuito de avaliar a CE intrapessoal (relacionada com as próprias emoções) e a CE interpessoal (relacionada com as emoções de outras pessoas), separadamente. Cada fator utilizado consistiu em cinco competências essenciais: (1) identificação, (2) compreensão, (3) expressão, (4) regulação e (5) utilização das emoções. De salientar que, segundo Nozaki e Koyasu (2015), em comparação com outras medidas da CE, a força do perfil de CE avalia de uma forma mais abrangente tanto as relações pessoais quanto a CE relacionada a outros. Os mesmos autores, no seu estudo, concluíram que os resultados apresentados sugeriam que o perfil de CE seria aplicável à população oriental, ou seja, à população japonesa.

Um outro estudo, de Fernández-Berrocal et al. (2017), contribuiu para recentes avanços na pesquisa de CE na educação, uma vez que os autores chegaram à conclusão de que o treinamento das CE e das habilidades profissionais e sociais dos alunos e professores são essenciais para os benefícios serem positivos tanto a nível pessoal quanto a nível de grupo.

Posteriormente, Gabriel, Gomes, Escobar, Ribeiro e Veiga-Branco (2019) realizaram um estudo sobre a CE. e a supervisão clínica em enfermagem, onde se verificou que as mesmas se relacionavam positiva e significativamente e que tal relação era promotora da qualidade dos cuidados. Realça-se, ainda, que através de pesquisas nas bases de dados B-on, Rcaap e Scielo, os autores selecionaram 9 dos 120 estudos encontrados, onde os resultados mostraram, entre outros pontos, a importância da formação em CE. para a aquisição e um bom nível de CE no estatuto de supervisor.

Por fim, um estudo mais recente, realizado em 2022, teve como objetivo conhecer a influência da CE. do enfermeiro na comunicação terapêutica. A amostra foi constituída por 171 enfermeiros de um

hospital geral dos Açores. Através do estudo, os autores chegaram à conclusão de que os enfermeiros, maioritariamente do sexo feminino, revelaram níveis moderados de CE. Os enfermeiros que mostraram ser mais literatos emocionalmente foram os enfermeiros especialistas. A escala utilizada, ou seja, a Escala Veiga de Competência Emocional, reduzida a 33 itens - EVCEr33, apresentou também uma boa fiabilidade interna. No entanto, dos três perfis comunicacionais delineados, foi o Perfil 1 que mais se destacou, ou seja, foi o mais representativo, uma vez que o mesmo Perfil tinha por base um Enfermeiro centrado na pessoa e em si. O estudo relevou, ainda, que apesar de não se verificar correlação entre a CE e a comunicação terapêutica, se verificou, por exemplo, o facto de quanto mais empáticos os enfermeiros se percecionam, mais utilizam as técnicas de comunicação terapêutica, bem como o facto de quanto melhor os enfermeiros gerirem as emoções, mais mobilizam tanto as técnicas de comunicação terapêutica como as atitudes face à pessoa que manifesta uma perturbação mental (Moreira, Laranjeira & Gomes, 2022).

### **1.3.2. A emoção como variável no processo de tomada de decisão**

Alguns indivíduos podem, com precisão, identificar e compreender as suas próprias emoções e também as emoções dos outros, expressá-las de maneira adequada e regulá-las com o intuito de atingir objetivos (Nozaki, & Koyasu, 2015).

Inicialmente, é importante esclarecer que, segundo Veiga-branco (2004), não parece existir um conceito claro relativo à emoção. No entanto, para Lobão (2020), as emoções podem ser definidas como um estado mental que resulta da relação existente entre o indivíduo e o ambiente que o rodeia. Por sua vez, Almeida et al. (2019) acrescentam o facto de que gerir emoções não significa suprimir as mesmas, mas sim compreendê-las com o intuito de lidar de forma positiva e proveitosa com as situações, pelo que se deve dar especial relevância às situações de maior adversidade.

As emoções provavelmente são mais importantes quando são solicitadas respostas rápidas. No entanto, quanto maior o excesso de informação, a complexidade e a incerteza inerente às escolhas, maior o fator emocional na decisão tomada (Kahneman, Ritov & Schkade, 1999). Além disso, é essencial realçar em que medida a avaliação emocional das escolhas enfrentadas pelos indivíduos é um processo que pode ser controlado por sua vontade. Pois, as investigações mostraram que a avaliação emocional das alternativas é intuitiva e automática. Portanto, a consideração da avaliação básica (bom / mau, gostar / não gostar, aproximar / evitar) é o método heurístico utilizado pelos indivíduos quando a tarefa a ser realizada inclui a obtenção de reações favoráveis ou desfavoráveis às opções existentes (Lobão, 2020).

No que toca às decisões relacionadas com o investimento, é possível salientar que as mesmas são, regularmente, influenciadas por vieses emocionais e cognitivos, que incluem o excesso de confiança e capacidades cognitivas restritas. Neste sentido, surge a necessidade da procura de um consultor especialista para soluções racionais, assim, em alternativa aos consultores humanos, surgiram recentemente os robôs-consultores baseados na inteligência artificial, estes são considerados como fornecedores de serviços de consultoria eficazes e de baixo custo para ajudar os indivíduos a tomarem melhores decisões. Além disso, os robôs-consultores oferecem simplicidade nas suas carteiras de investimentos, o que torna o processo de tomada de decisão do indivíduo menos emocional, considerado ser um fator preocupante para os investigadores (Shanmuganathan, 2020).

As opções tomadas pelos indivíduos podem contrariar os resultados previstos pelos modelos convencionais, uma vez que os atributos das alternativas são avaliados emocionalmente (Gao & Schmidt, 2005). O processo de tomada de decisão requer uma série de habilidades, como clareza, importância e prioridade do problema, informação suficiente, comunicação eficaz e controlo de execução (Carvalho, 2016).

Lobão (2020) acredita que um dos importantes objetos de pesquisa passa pela relação entre atitudes face ao risco e as emoções, pois o risco tem um papel crucial no desempenho dos ativos financeiros. Compreender as escolhas, ao se admitir que as mesmas são exclusivamente racionais, equivale a ignorar o facto de os indivíduos, para tomar decisões, têm por base as emoções. Posto isto, as evidências acumuladas aconselham a que a teoria da decisão tenha por base as emoções, no sentido de se poder analisar e compreender mais facilmente as escolhas efetuadas pelos agentes económicos.

A influência de fatores sociais nas decisões individuais de investimento é, segundo Lobão (2020), um assunto relevante que merece ser estudado, pois é natural esperar que as decisões tomadas pelos indivíduos sejam influenciadas pela sociedade em que se encontram inseridos. Assim, as decisões individuais podem ser baseadas em opiniões e emoções partilhadas coletivamente, tais decisões individuais podem constituir tendências sociais. O processo de tomada de decisão dos indivíduos pode, também, ser influenciado pelos meios de comunicação social, embora, em comparação com o contacto interpessoal, tal influência dos meios de comunicação não seja tão relevante.

Um estudo recente, realizado por Cock et al. (2020), baseado em dados de 183 jovens empreendedores, mostrou a importância do impacto da regulação da emoção na sobrevivência de novos empreendimentos. Tal estudo fornece, também, conhecimento sobre como a regulação emocional dos principais fundadores permite que os empreendimentos se recuperem de resultados decepcionantes ou estimulem os primeiros sucessos. Assim, os fundadores que tendem a reprimir as suas emoções foram considerados como indivíduos mais capazes de se recuperar de resultados muito maus e prejudiciais. Por sua vez, os fundadores que tendem a reavaliar as situações podem ser incapazes de compreender os eventos negativos com precisão, pois desativam os mecanismos de

enfrentamento focados no problema e tornam mais difícil a recuperação. Por fim, os autores destacam que, quando os empreendimentos são inicialmente bem-sucedidos, os fundadores devem reforçar as emoções positivas associadas para permitir que o empreendimento promova esse sucesso.

Em suma, uma série de práticas usadas por indivíduos fazem com que as suas visões sejam diferentes daquelas previstas pelos modelos racionais. As pessoas formam as suas opiniões com base na semelhança percebida entre as características do evento e o processo que se acredita ter causado o mesmo. As preferências são formadas com base numa análise às alternativas em relação aos pontos de referência, bem como a forma como tais alternativas são apresentadas. Os indivíduos, geralmente, são excessivamente otimistas e autoconfiantes no que respeita às suas habilidades, o que se traduz numa dificuldade em detetar a sua responsabilidade pelos acontecimentos (Lobão, 2020). Cock et al., (2020) adicionam ainda o facto de os empreendedores enfrentarem uma montanha-russa emocional durante sua jornada empresarial, no entanto, a maneira como os mesmos regulam as suas emoções pode influenciar a sobrevivência do empreendimento.

#### **1.4. Pesquisa empírica relacionada ao Perfil do Empresário e Competência Emocional**

Apesar da crescente realização de estudos que relacionem o perfil do empresário e a CE, ainda se proporcionam novas oportunidades para investigações futuras. Por exemplo, no estudo recente de Wen et al. (2020), os autores defendem que o incentivo ao cultivo da IE dos estudantes universitários profissionais na vida ajuda a melhorar a autoeficácia empreendedora pessoal. Segundo os autores, o facto de se melhorar a IE de estudantes de escolas profissionais pode resultar num aumento do seu senso de autoeficácia no empreendedorismo e ajudar os estudantes no empreendedorismo e no desenvolvimento da sua carreira. No entanto, é importante realçar que a junção do perfil de empresário com a CE, na presente investigação, parte da sugestão de Giehl (2020) em novos estudos nesta área das finanças comportamentais.

Um estudo recente de Almeida (2021) tinha como objetivos, primeiro conhecer o perfil de CE dos enfermeiros em Cuidados de Saúde Primários, depois analisar esse perfil em cada uma das cinco dimensões da CE e, por fim, analisar as relações estatísticas emergentes entre as características sociodemográficas da amostra e as cinco dimensões da CE e a CE. Assim, o autor desenvolveu o estudo a partir da aplicação da EVCEr33, com uma amostra constituída por 104 enfermeiros. Os resultados obtidos mostraram que, por exemplo, a autoconsciência, a gestão de emoções, a automotivação e a gestão de emoções em grupo prediziam 98% da CE. Além disso, também se verificou que a empatia não era preditiva na amostra. Após apresentação de outros resultados, não referidos

aqui, o autor destaca ainda que, com as descobertas da sua investigação, seria necessário e pertinente a formação em educação emocional. Assim, essa deveria ser uma prioridade dos enfermeiros gestores e, ainda, uma prática nos diversos níveis de formação. Segundo Veiga-Branco (2019b, p.224), “o conceito de Educação Emocional emerge como proposta alternativa ao paradigma clássico de educação e formação, que incide mais no que se conhece como o primado da razão - através das metodologias e dos currículos dos programas académicos - e não traz à consciência de professores e alunos as competências sociais, nomeadamente a autoconsciência e gestão emocionais a nível infra e interpessoal”. No entanto, para o progresso do referido construto, a autora refere que desenvolveu o mesmo, de forma empírica e exploratória, em contextos de formação de professores (Veiga-Branco, 2019b).

Ainda no que respeita à Educação Emocional, é essencial referir o estudo de Veiga-Branco, Correia e Marques (2014), visto que consistiu na investigação da prática pedagógica e seu impacto na aprendizagem emocional e social da criança pré-escolar. O estudo teve como objetivo fortalecer a prática formativa de mães comunitárias através de estratégias metodológicas, o que favoreceu a aprendizagem social e emocional das crianças sob seus cuidados, para isso foi utilizada uma amostra composta por oito mães comunitárias. Por fim, através dessa amostra, foi possível concluir que a IE é fundamental para a construção da sociedade.

Uma vez que o presente estudo, como já referido, parte da sugestão de Giehl (2020), é elementar referir em que consistiu o estudo da autora e quais as principais conclusões retiradas do mesmo, uma vez que este pretendia compreender se existia uma relação entre o perfil do investidor e a sua CE, onde esta concluiu que para além de existir relação entre ambos, também a empatia se mostrou uma competência muito relevante e a variável motivacional apresentou elevado valor entre as competências consideradas. A autora salienta, ainda, a necessidade de mais investigações na área das finanças comportamentais devido à relevância das questões levantadas.

Outro estudo, de Cock et al. (2020), já referido e apresentado anteriormente, reforça também a importância deste tema e a necessidade do mesmo ser mais explorado. Assim, os autores destacam, no seu estudo, a importância das emoções na sobrevivência dos empreendimentos, bem como a necessidade de emoções positivas para o sucesso dos mesmos.

Importa salientar o estudo de Jardim (2012), que tinha como objetivo estabelecer a relação entre as carreiras operacionais, a sua formação em trabalho de equipa e a CE. Para este estudo foi aplicado um inquérito a uma amostra de 435 profissionais da aviação em Portugal Continental, nas Regiões Autónomas da Madeira e dos Açores. O autor concluiu que tais profissionais apresentavam um bom nível de perceção da influência das emoções no desempenho da sua atividade profissional e, ainda, que as diversas carreiras profissionais e as formações de *Crew Resource Management* e *Team Resource Management* mostraram níveis superiores das suas CE.

Adicionalmente, torna-se essencial abordar um estudo mais antigo de Fernández-Berrocal e Extremera (2006), pois o mesmo já referia que as emoções, de uma forma direta ou indireta, acabavam por influenciar diversos procedimentos que envolvem a vida das organizações. Posto isto, os autores salientam que existem inúmeras razões, tanto sociológicas como epistemológicas, que esclarecem a rápida e vasta difusão da IE no contexto profissional, assim, uma dessas razões é aquela que remete para a constatação, feita pelos profissionais, da grande importância das emoções para os resultados da organização.

Por fim, importa referir que, após este enquadramento teórico, é apresentado o tópico relativo à metodologia, onde serão abordados: (i) os principais objetivos e perguntas de investigação; (ii) os instrumentos de recolha de dados; (iii) a população e amostra e; (iv) por fim, os métodos utilizados no tratamento dos dados.

## **2. Metodologia de Investigação**

Após o devido enquadramento teórico, surge o presente tópico que tem como intuito a apresentação da metodologia utilizada no estudo em causa, com destaque para os objetivos, bem como para as perguntas de investigação. Serão referidos, ainda, os métodos utilizados, a amostra, bem como a forma de tratamento e a análise dos dados.

### **2.1. Objetivo do Estudo e Perguntas de Investigação**

O presente estudo pretende contribuir e aplicar os conhecimentos na área das finanças comportamentais. Assim, o principal objetivo passa por compreender a relação entre o perfil do empresário do distrito de Bragança e o nível de CE. Assim, ao se considerar isto, estabeleceram-se os seguintes objetivos de investigação: (1) conhecer a caracterização sociodemográfica da amostra; (2) conhecer o perfil de empresário da amostra; (3) conhecer o nível de CE dos empresários; (4) analisar a relação entre o nível de CE e o perfil como empresário e; (5) identificar o nível de influência de cada uma das cinco dimensões da CE sobre o perfil dos empresários.

Com base nos objetivos referidos anteriormente, foram formuladas as seguintes perguntas específicas de investigação suportadas na revisão de literatura (e.g., Cock et al., 2020; Giehl, 2020): (1) Qual a caracterização sociodemográfica da amostra? (2) Qual o perfil de empresário da amostra? (3) Qual o nível de CE dos empresários? (4) Qual a relação da CE com o perfil do empresário? e (5) Qual das dimensões da CE mais influência o perfil dos empresários?

Relativamente ao modelo de análise, o processo apresenta três fases: (1.<sup>a</sup>) aplicação do instrumento de recolha de dados para medir o perfil do empresário e a CE da amostra, através da EVCEr33; (2.<sup>a</sup>) relacionar as duas variáveis, através da análise correlacional e; (3.<sup>a</sup>) identificar as dimensões da CE que mais contribuem para o perfil do empresário.

## 2.2. Descrição do Instrumento de Recolha de Dados

Este é um estudo de natureza quantitativa e, como tal, o inquérito por questionário foi o instrumento de recolha de dados. Assim sendo, o mesmo foi enviado a empresários do distrito de Bragança, pelo que, foram utilizadas as associações comerciais e industriais como veículo e facilitadores no contacto. Assim sendo, o link do questionário foi enviado por email e ficou disponível, através do *Google Forms*, no período compreendido entre 06/06/2023 e 20/06/2023.

Neste sentido, o questionário aplicado (ver Apêndice B) encontra-se organizado e dividido em três principais partes, como se descreve de seguida:

- 1) Perfil do empresário – esta primeira parte tem por base questões que permitam conhecer o perfil de empresário associado aos empresários do distrito de Bragança. A formulação das questões e a definição do perfil de empresário tiveram por base outros estudos e questionários (e.g., Dornelas (2003); IAPMEI, 2016; Muraro & Verruck, 2012). Assim, o questionário é composto por 20 itens, considerados variáveis ordinais e medidos através de uma escala de frequência temporal do tipo likert, com variação entre 1 e 7, com a seguinte correspondência: o 1 a “nunca”, o 2 a “raramente”, o 3 a “pouco frequente”, o 4 a “por norma”, o 5 a “frequente”, o 6 a “muito frequente” e, por fim, o 7 a “sempre”. Importa referir, também, que à semelhança do que ocorreu nos questionários de Dornelas (2003) e do IAPMEI (2016), também aqui os itens foram distribuídos e agrupados por categorias, assim sendo, os 20 itens são repartidos da seguinte forma:
  - a) Tolerância face ao risco e incerteza – 6 itens
  - b) Comprometimento e estratégia – 5 itens
  - c) Criatividade e capacidade de adaptação – 4 itens
  - d) Motivação e liderança – 5 itens

De ressaltar que não existe uma classificação harmonizada de perfis de investidor ou de perfis de empresário. Ao se considerar isto, tanto a classificação como a caracterização dos diferentes perfis de empresários partem da adaptação e combinação de estudos e questionários de perfil de investidor com estudos e questionários mais direcionados a empresários e/ou empreendedores, partindo de, por exemplo, Fonseca (2021); Miner (1997) citado por João, Fernandes e Praça (4-6 de junho de 2016); Muraro e Verruck (2012). Além destes autores, também o Plano Nacional de Formação Financeira (n.d.), no Portal Todos Contam,

supervisionado pelo Banco de Portugal, pela Comissão do Mercado de Valores Mobiliários e pelo Instituto de Seguros de Portugal, destaca quatro tipos de investidores (conservador ou prudente, equilibrado ou moderado, dinâmico e arrojado. Assim, no que respeita à pontuação e análise do perfil de empresário, é possível delinear quatro (4) perfis de empresários:

- a) Até 50 ponto corresponde a um perfil conservador – Este perfil tem por base um empresário predominantemente avesso ao risco e à incerteza, com uma liderança mais autoritária, que acaba por não motivar nem dar importância ao desenvolvimento do grupo.
- b) De 51 a 80 pontos corresponde a um perfil moderado – Este perfil consiste num empresário disposto a aceitar um nível moderado de risco e incerteza, que não impõe uma liderança tão autoritária, que acaba (às vezes) por motivar o grupo e contribuir de forma moderada para o seu desenvolvimento.
- c) De 81 a 110 pontos corresponde a um perfil dinâmico – Este perfil relaciona-se com um empresário disposto a aceitar um nível justo de risco e incerteza, que se aproxima mais de liderança democrática e que dá bastante importância ao desenvolvimento do grupo e à motivação do mesmo.
- d) 111 ou mais pontos corresponde a um perfil agressivo – Este último perfil tem por base um empresário arrojado, que deseja assumir riscos e incertezas substanciais, com uma liderança democrática, que acaba por dar especial importância às ideias e opiniões do grupo, o que origina uma maior motivação de todos e uma inclusão no processo de tomada de decisão.

Relativamente aos critérios para avaliação dos dados, ou seja, critérios de pontuação, é de ressaltar o facto de se ter adaptado o modelo proposto por Muraro e Verruck (2012). Posto isto, para a delimitação dos perfis supramencionados, é de realçar que, tal como ocorreu no modelo de Muraro e Verruck (2012), se somam os valores de 1 a 7 para cada resposta. Assim, a pontuação mínima possível é de 20 pontos ( $20 \times 1$ ) e a pontuação máxima é de 140 pontos ( $20 \times 7$ ). Visto o valor máximo ser 140 e o mínimo ser 20, é possível verificar que a diferença entre os dois valores é de 120 pontos, este valor dividido por quatro perfis resulta no valor 30. Neste sentido, o valor mínimo mais o valor resultante da última divisão permitem a obtenção da pontuação limite para o primeiro perfil apresentado, ou seja, o perfil conservador ( $20 + 30 = 50$ ). A restante pontuação ( $120 - 30 = 90$ ), é distribuída de igual forma pelos outros perfis apresentados, até atingir no máximo 140 pontos. Além disso, é de referir o facto de que cada item deve ser pontuado da seguinte forma:

- a) Nunca = 1 ponto
- b) Raramente = 2 pontos
- c) Pouco frequente = 3 pontos
- d) Por norma = 4 pontos
- e) Frequente = 5 pontos

- f) Muito frequente = 6 pontos
- g) Sempre = 7 pontos

Por fim, é necessário destacar que alguns itens devem ser assumidos de uma forma invertida, ou seja, os itens a), b) e d) relativos à tolerância face ao risco e incerteza, devem ser pontuados da seguinte forma:

- a) Nunca = 7 ponto
- b) Raramente = 6 pontos
- c) Pouco frequente = 5 pontos
- d) Por norma = 4 pontos
- e) Frequente = 3 pontos
- f) Muito frequente = 2 pontos
- g) Sempre = 1 pontos

2) Competência emocional de acordo com EVCEr33 – esta parte respeitante à escala proposta por Veiga-Branco em 2021, é uma versão mais reduzida em comparação com a versão original e é composta por 33 itens distribuídos pelas cinco dimensões da CE:

- a) Autoconsciência – 8 itens
- b) Gestão emocional/gestão de emoções – 7 itens
- c) Automotivação – 7 itens
- d) Empatia – 5 itens
- e) Gestão emocional social/gestão de emoções em grupo – 6 itens

Para cada uma das dimensões é necessário calcular a média aritmética ( $\bar{x}$ ), o desvio-padrão ( $s$ ) e o Alfa de Cronbach ( $\alpha$ ), bem como a CE global para cada uma das medidas estatísticas referidas. A EVCEr33 consiste nas 5 dimensões já referidas, bem como no facto de que os 33 itens são constituídos como variáveis ordinais e por isso medidos numa escala de frequência temporal de tipo Likert, que varia entre 1 e 7, uma vez que o 1 corresponde a “nunca” e o 7 corresponde a “sempre”. Posto isto, os indivíduos respondem de acordo com o seu ponto de vista em cada uma das situações apresentadas.

Importa também referir que do ponto de vista da análise estatística descritiva, o ponto de corte da EVCE é o ponto 4. Assim, a pontuação é compreendida entre 33 (=33x1, este é o valor mínimo) e 231 (=33x7, este é o valor máximo), no entanto, o ponto de corte é 132 (=33x4). No sentido de medir, então, a CE, são considerados três níveis diferentes: (1) o nível baixo, que varia entre 1 e 3,49; (2) o nível moderado que varia entre 3,50 e 5,45, e; (3) o nível alto que varia entre 5,46 e 7. Adicionalmente, é necessário realçar que alguns itens devem ser assumidos de uma forma invertida, tal como se apresenta na seguinte Tabela 7.

Tabela 7

*Dimensões da Competência Emocional com Itens Invertidos na EVCEr33*

<b>Dimensões da CE</b>	<b>Itens Invertidos</b>
Autoconsciência	1: a, c, d, e, f, g, h
Gestão emocional	2: c, d, e, g
Automotivação	3: a, d, e, f, g
Empatia	4: e

Fonte: Adaptado de Almeida (2021)

Tal como se verifica na Tabela 7, dos 33 itens referidos anteriormente, 17 encontram-se com pontuação invertida, ou seja, são itens cujo sentido conceptual se encontra oposto ao dos restantes itens. Em suma, para o cálculo da pontuação, o valor atribuído deve ser invertido.

- 3) Informação sobre o Indivíduo – esta parte trata das variáveis sociodemográficas de cada indivíduo como, por exemplo, o sexo, idade, nacionalidade, habilitações académicas, estado civil, entre outras.

Além disso, importa ressaltar o facto de aqui existirem variáveis com classificação distintas, ou seja, existem variáveis nominais (por exemplo, o sexo e a nacionalidade) e variáveis ordinais (como as habilitações académicas, por exemplo).

### **2.3. População *versus* Amostra**

O presente estudo dirige-se aos empresários do distrito de Bragança, dado o elevado número de indivíduos incluídos, foi necessário recorrer à realização de uma amostragem no sentido de se estudar esta população através de um subconjunto representativo da mesma. Afonso e Nunes (2019) definem amostragem como um processo utilizado para seleccionar uma amostra a partir de uma população. Acrescentam ainda que, tal seleção, pode ser realizada com base em dois tipos de técnicas de amostragem: (1) técnicas probabilísticas, onde cada um dos indivíduos da população tem probabilidade conhecida de ser incluído na amostra e; (2) técnicas não probabilísticas, em que o investigador escolhe os elementos que vai incluir na amostra.

Importa distinguir dois conceitos, de população e amostra. Assim, Afonso e Nunes (2019) definem população como um grupo composto por todos os elementos que se pretende estudar e que

detêm uma ou mais característica em comum. Por sua vez, consideram que uma amostra é um subgrupo da população selecionado para a análise.

Após distinção dos conceitos, é essencial referir, novamente, que o instrumento de recolha de dados (questionário) ficou disponível através do *Google Forms* no período compreendido entre 06/06/2023 e 20/06/2023 e que o mesmo foi enviado aos associados das seguintes associações:

- 5) Associação Empresarial do Distrito de Bragança (NERBA);
- 6) Associação Comercial e Industrial de Mirandela (ACIM);
- 7) Associação Comercial, Industrial e Serviços de Macedo de Cavaleiros (ACISMC).

Além disso, ressalta-se o facto de duas das associações supramencionadas (NERBA e ACISMC) terem a informação dos associados disponibilizada nas suas páginas. Quanto à ACIM, apesar de a mesma não ter disponibilizada a informação essencial sobre os associados e as diversas formas de contactar os mesmos, prontificou-se a colaborar na presente investigação, posto isto, a mesma enviou o questionário aos seus respetivos associados.

De realçar, no entanto, que o número ideal de participantes depende das características da investigação, bem como do contexto onde a amostra é recolhida. Assim, para o presente estudo não existe a necessidade de calcular a dimensão da amostra, pois são considerados todos os indivíduos que responderam ao questionário. Posto isto, neste caso, a amostra foi constituída pelos empresários que aceitaram participar no estudo (n= 53 indivíduos/participantes).

## **2.4. Descrição dos Métodos de Tratamento dos Dados**

Este método de recolha de dados, ou seja, inquérito por questionário, foi igualmente utilizado no estudo original de Giehl (2020). Assim, como técnica de tratamento de dados foi utilizada a estatística descritiva e inferencial de modo a possibilitar o estudo das relações causais entre as variáveis em estudo. Para a delineação do modelo e análise estatística foi necessário o recurso ao software SPSS, bem como a folha de cálculo do *Microsoft Excel*. É necessário referir, ainda, que este é um estudo exploratório.

De salientar que, no que toca às variáveis quantitativas, cujos valores são medidos numa escala de frequência temporal do tipo likert, torna-se necessário o cálculo de, por exemplo, medidas de localização central, como a média aritmética ( $\bar{x}$ ) e medidas de dispersão, como o desvio-padrão ( $s$ ). O  $s$  e  $\bar{x}$  são, segundo Ferreira, P. (2005), duas das estatísticas mais utilizadas para descrever uma população ou uma amostra. Assim, na presença de dois conjuntos de dados com a mesma  $\bar{x}$  e diferentes  $s$ , o conjunto de dados com maior  $s$  é mais disperso do que o outro com menor. O autor explica, ainda,

que  $x$  é o número total de valores de um conjunto de dados dividido pelo número de valores, como mostra a seguinte Equação 1:

$$x = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n} \quad [1]$$

onde,  $x_i$  é um qualquer valor no conjunto dos dados e  $n$  é o tamanho da amostra.

Também as frequências absolutas ( $n_i$ ) e relativas ( $f_i$  ou %) são essenciais para tratar e analisar as variáveis sociodemográficas neste estudo, uma vez que permitem analisar as variáveis qualitativas nominais, as qualitativas ordinais e, ainda, as quantitativas. Posto isto,  $n_i$  corresponde ao número de vezes que cada acontecimento ocorreu e  $f_i$  traduz a percentagem de vezes que um acontecimento foi observado, assim, a soma de todas as  $f_i$  deve ser igual a 100%. Os mais habituais são os gráficos de  $n_i$  ou  $f_i$ , mas também é possível construir gráficos de frequências absolutas acumuladas ( $N_i$ ) ou frequências relativas acumuladas ( $F_i$ ), tal como salientam Afonso e Nunes (2019) e Ferreira, P. (2005).

Posteriormente, torna-se também necessário efetuar um teste para avaliar a consistência interna entre o global de CE e as dimensões. O valor da consistência interna é representado por  $\alpha$  e pode, segundo Pereira e Patrício (2020), assumir um valor inferior 0,5 (inaceitável), entre 0,5 e 0,6 (fraca), entre 0,6 e 0,7 (aceitável), entre 0,7 e 0,9 (boa) e superior a 0,9 (muito boa). Os mesmos autores ressaltam que o Alfa de Cronbach é, então, considerado como uma medida da consistência interna de uma escala e é, normalmente, utilizado como uma estimativa da fiabilidade de um teste psicométrico para uma amostra de respondentes.

No sentido de dar resposta às perguntas de investigação surge a necessidade de verificar a normalidade através do teste Kolmogorov-Smirnov (K-S), sempre que a amostra é superior a 50 observações. Quanto ao grau de relação entre duas variáveis, recorre-se aos requisitos do coeficiente de correlação de Pearson, representado por  $r$ . Afonso e Nunes (2019) consideram que este coeficiente  $r$  pode ser calculado através da seguinte Equação 2:

$$r = \frac{S_{xy}}{S_x S_y}, -1 < r < 1 \quad [2]$$

Assim, para um  $r$  de aproximadamente  $-1$ , significa que existe correlação negativa muito alta; para um  $r$  de aproximadamente  $0$ , não existe correlação entre as variáveis e para um  $r$  de aproximadamente  $1$ , existe correlação positiva muito alta. Por fim, importa destacar que, no contexto inferencial, este coeficiente assume a normalidade dos dados (Afonso & Nunes, 2019). É necessário também referir que, no sentido de saber se existe uma correlação de dependência entre o perfil do empresário e os níveis de CE, foi necessário recorrer ao Teste Exato de Fisher, uma vez que o mesmo consiste em verificar se existe uma associação não aleatória entre variáveis categóricas (Weisstein,

2023). Relativamente ao nível de confiança utilizado, o mesmo é de 95%, o que leva a que o nível de significância associado seja 5% ( $p=0,05$ ).

No que respeita a procedimentos éticos, importa realçar o facto de o questionário ser de resposta rápida, pelo que se estima uma duração total de preenchimento de aproximadamente 10 a 15 minutos, bem como o facto de toda a informação prestada ser absolutamente confidencial e anónima, pois os dados obtidos são apenas utilizados para fins académicos. Assim, a participação dos empresários no preenchimento do questionário *online* foi voluntária. Além do referido, é de destacar que foi solicitada a autorização à Professora Doutora Maria Augusta Romão da Veiga Branco, visto ser a autora da EVCEr33, uma escala fundamental neste estudo.

Reforça-se o facto de as variáveis serem seleccionadas de acordo com os objetivos do estudo e as perguntas de investigações que se pretendem ver respondidas. Assim, o problema de investigação leva à apresentação do tema em estudo, à explicitação da sua importância e pertinência. Posto isto, como referido anteriormente, a motivação tem por base o facto de, apesar da crescente realização de estudos que relacionem o perfil do empresário e a CE, ainda se proporcionarem novas oportunidades para investigações futuras. No entanto, é importante realçar que a junção do perfil de empresário com a CE, na presente investigação, parte da sugestão de Giehl (2020) em novos estudos nesta área das finanças comportamentais. Este estudo permite, então, compreender a relação que existe entre o perfil do empresário do distrito de Bragança e o nível de CE.

Por fim, após apresentada a metodologia utilizada, importa referir que no seguinte tópico desta investigação se encontram apresentados e analisados os resultados obtidos através do questionário aplicado. Assim, no seguinte tópico, é apresentada (i) a caracterização da amostra em estudo; (ii) o perfil do empresário; (iii) a CE e; (iv) as correlações no que toca ao perfil do empresário e ao nível de CE.

### **3. Apresentação e Análise dos Resultados**

Este tópico tem por base a apresentação, a análise e a discussão dos resultados obtidos através do questionário realizado. Assim, o presente tópico divide-se em quatro subtópicos, onde é apresentada a caracterização da amostra em estudo, o perfil do empresário, a CE e, por último, as respetivas correlações no que toca ao perfil do empresário e ao nível de CE. Importa aqui esclarecer que, neste estudo, a variável dependente é o perfil do empresário, uma vez que é a variável que de algum modo sofre influência pela variável independente. Quanto à variável independente, a mesma é a CE, no entanto, esta variável divide-se em cinco dimensões definidas a partir dos diversos itens que lhes estão associados.

#### **3.1. Caracterização da Amostra**

No que respeita à caracterização da amostra, é importante realçar que a mesma trata das variáveis sociodemográficas de cada indivíduo como, por exemplo, o sexo, a idade, a nacionalidade, as habilitações académicas, o estado civil, entre outras. Mais uma vez, destaca-se o facto de a amostra ser composta por 53 indivíduos. Neste sentido, a seguinte Tabela 8, apresenta a distribuição das frequências absolutas e relativas para as variáveis em causa.

Tabela 8

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) para cada uma das variáveis sociodemográficas*

<b>Variáveis</b>	<b>n</b>	<b>%</b>	
<b>Sexo</b>	Feminino	22	41,51%
	Masculino	31	58,49%
	Outro	0	0,00%
<b>Idade</b>	Até 20 anos	0	0,00%
	Entre 21 e 30 anos	8	15,09%
	Entre 31 e 40 anos	15	28,30%
	Entre 41 e 50 anos	11	20,75%
	Entre 51 e 60 anos	12	22,64%
	61 ou mais anos	7	13,21%
<b>Nacionalidade</b>	Portuguesa	51	96,23%
	Brasileira e Portuguesa	1	1,89%
	Italiana	1	1,89%
<b>Habilitações académicas concluídas</b>	1.º Ciclo (4.º ano)	2	3,77%
	2.º Ciclo (6.º ano)	0	0,00%
	3.º Ciclo (9.º ano)	5	9,43%
	Ensino Secundário (12.º ano)	17	32,08%
	Pós-graduação/Bacharelato/CTeSP	2	3,77%
	Licenciatura	18	33,96%
	Mestrado	6	11,32%
	Doutoramento	3	5,66%
	Outra	0	0,00%
<b>Estado civil</b>	Solteiro/a	13	24,53%
	União de facto	11	20,75%
	Casado/a	26	49,06%
	Divorciado/a	2	3,77%
	Viúvo/a	0	0,00%
	Outro	1	1,89%
<b>Reside no distrito de Bragança</b>	Sim	53	100,00%
	Não	0	0,00%
<b>Associação a que pertence</b>	NERBA	27	50,94%
	ACIM	15	28,30%
	ACISMC	11	20,75%

Fonte: Elaboração própria

Da análise da Tabela 8, verifica-se que dos 53 indivíduos, que concordaram participar no estudo, 31 (58,49%) são do sexo masculino. Mais de 50% dos indivíduos têm idades compreendidas entre os 31 e os 60 anos e nenhum dos indivíduos mencionou ter até 20 anos. Além da nacionalidade

portuguesa (n=51, ou seja, 96,23%), 1 indivíduo (1,89%) tem dupla nacionalidade (brasileira e portuguesa) e outro indivíduo (1,89%) tem nacionalidade italiana. Dos 53 indivíduos, 66,04% têm o ensino secundário ou a licenciatura concluída, no entanto, nenhum mencionou ter o 2.º ciclo ou outra habilitação acadêmica diferente das apresentadas. Também se verifica que 49,06% dos indivíduos (n=26) se encontram casados. Para além disso, todos afirmaram residir em Bragança, mesmo que temporariamente. Por fim, 79,24% dos indivíduos pertencem ao NERBA ou à ACIM.

Adicionalmente, importa referir que a Tabela 8, relativa à distribuição dos valores das frequências absolutas e relativas para cada uma das variáveis sociodemográficas, não fornece informação suficiente. Posto isto, é possível realizar um cruzamento entre determinadas variáveis, com o intuito de obter e analisar informação complementar. Assim, a seguinte Tabela 9 apresenta a distribuição dos valores das frequências absolutas e relativas através do cruzamento da variável “Sexo” com a variável “Idade”.

Tabela 9

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Sexo” e “Idade”*

Idade	Sexo				Total	
	Feminino		Masculino		n	%
	n	%	n	%	n	%
<b>Até 20 anos</b>	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
<b>Entre 21 e 30 anos</b>	3	5,66%	5	9,43%	8	15,09%
<b>Entre 31 e 40 anos</b>	7	13,21%	8	15,09%	15	28,30%
<b>Entre 41 e 50 anos</b>	5	9,43%	6	11,32%	11	20,75%
<b>Entre 51 e 60 anos</b>	5	9,43%	7	13,21%	12	22,64%
<b>61 ou mais anos</b>	2	3,77%	5	9,43%	7	13,21%
<b>Total</b>	22	41,51%	31	58,49%	53	100,00%

Fonte: Elaboração própria

Através da Tabela 9 é possível confirmar que, dos 8 participantes (15,09%) que têm idade compreendida entre 21 e 30 anos, 3 (5,66%) são do sexo feminino e 5 (9,43%) são do sexo masculino. No que respeita à idade compreendida entre 31 e 40 anos, dos 15 indivíduos (28,30%), 7 (13,21%) afirmam ser do sexo feminino e 8 (15,09%) afirmam ser do sexo masculino. Neste seguimento, dos 11 indivíduos (20,75%) que apresentam uma idade entre 41 e 50 anos, 9,43% (n=5) são do sexo feminino e 11,32% (n=6) do masculino. Segue-se a idade compreendida entre 51 e 60 anos, onde se ressalta que 9,43% (n=5) e 13,21% (n=7) são do sexo feminino e masculino, respetivamente. Relativamente aos 7 indivíduos (13,21%) com 61 ou mais anos, apenas 3,77% (n=2) afirmaram ser do sexo feminino, pois os restantes 9,43% (n=5) são do sexo masculino.

Da tabela supramencionada é possível, ainda, retirar que o número de participantes do sexo masculino é superior ao número de participantes do sexo feminino, independentemente da idade em que se encontrem. Outro cruzamento de variáveis pode ser efetuado, tal como se observa na seguinte Tabela 10, através da variável “Sexo” com as variáveis “Habilitações académicas concluídas” e “Estado civil”.

Tabela 10

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento da variável “Sexo” com as variáveis “Habilitações académicas concluídas” e “Estado civil”*

Variáveis	Sexo				Total		
	Feminino		Masculino		n	%	
	n	%	n	%			
<b>Habilitações académicas concluídas</b>	1.º Ciclo (4.º ano)	0	0,00%	2	3,77%	2	3,77%
	2.º Ciclo (6.º ano)	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
	3.º Ciclo (9.º ano)	2	3,77%	3	5,66%	5	9,43%
	Ensino Secundário (12.º ano)	5	9,43%	12	22,64%	17	32,08%
	Pós-graduação /Bacharelato/CTeSP	1	1,89%	1	1,89%	2	3,77%
	Licenciatura	10	18,87%	8	15,09%	18	33,96%
	Mestrado	3	5,66%	3	5,66%	6	11,32%
	Doutoramento	1	1,89%	2	3,77%	3	5,66%
	Outra	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
	<b>Total</b>	<b>22</b>	<b>41,51%</b>	<b>31</b>	<b>58,49%</b>	<b>53</b>	<b>100,00%</b>
<b>Estado civil</b>	Solteiro/a	6	11,32%	7	13,21%	13	24,53%
	União de facto	4	7,55%	7	13,21%	11	20,75%
	Casado/a	11	20,75%	15	28,30%	26	49,06%
	Divorciado/a	1	1,89%	1	1,89%	2	3,77%
	Viúvo/a	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
	Outro	0	0,00%	1	1,89%	1	1,89%
	<b>Total</b>	<b>22</b>	<b>41,51%</b>	<b>31</b>	<b>58,49%</b>	<b>53</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Elaboração própria

Através a Tabela 10 é possível observar que, no cruzamento da variável “habilitações académicas concluídas” com a variável “sexo”, sobressai o número de indivíduos com licenciatura (n=18, ou seja, 33,96%) e com ensino secundário concluído (n=17, ou seja, 32,08%). Além disso, é

possível verificar que desses 18 participantes com licenciatura, 18,87% (n=10) são do sexo feminino e 15,09% (n=8) são do sexo masculino. Quanto aos 17 participantes com o ensino secundário (32,08%), verifica-se que 5 (9,43%) são do sexo feminino e 12 (22,64%) são do sexo masculino. Tais valores reforçam o facto de, no sexo feminino, de todas as habilitações académicas, sobressair a licenciatura, ou seja, dos 22 participantes do sexo feminino (41,51%), 10 terem licenciatura (18,87%). Já no sexo masculino, de todas as habilitações académica, sobressai o ensino secundário, uma vez que, dos 31 participantes deste sexo (58,49%), 12 têm o ensino secundário concluído (22,64%).

Relativamente ao cruzamento da variável “estado civil” com a variável “sexo”, observa-se na Tabela 10 que 49,06% (n=26) dos participantes são casados, o que corresponde a 20,75% (n=11) ao sexo feminino e 28,30% (n=15) ao masculino. Dos 24,53% (n=13) solteiros, 11,32% (n=6) são do sexo feminino e 13,21% (n=7) do masculino. Além dos referidos, outro estado civil que também se destaca é a união de facto, onde dos 20,75% (n=11) participantes, 7,55% (n=4) são do sexo feminino e 13,21% (n=7) são do sexo masculino. Apenas 2 (3,77%) participantes referiram que se encontram divorciados, 1 do sexo feminino e 1 do sexo masculino, assim, cada um deles corresponde a 1,89%. Nenhum dos participantes referiu ser viúvo, mas houve um participante do sexo masculino que destaca o facto de se encontrar em outro estado civil diferente dos apresentados no questionário.

A Tabela 11 apresenta os resultados do cruzamento das variáveis “Sexo” e “Nacionalidade”.

Tabela 11

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Sexo” e “Nacionalidade”*

Variáveis	Sexo				Total	
	Feminino		Masculino		n	%
Nacionalidade	n	%	n	%		
Portuguesa	22	41,51%	29	54,72%	51	96,23%
Brasileira e Portuguesa	0	0,00%	1	1,89%	1	1,89%
Italiana	0	0,00%	1	1,89%	1	1,89%
<b>Total</b>	22	41,51%	31	58,49%	53	100,00%

Fonte: Elaboração própria

Através da Tabela 11 verifica-se que todos os participantes do sexo feminino têm nacionalidade portuguesa, no entanto, no que respeita aos participantes do sexo masculino, destaca-se o facto de apenas 29 dos 31 indivíduos terem nacionalidade portuguesa, uma vez que, dos restantes 2 participantes, 1 (1,89%) tem nacionalidade brasileira e portuguesa e o outro (n=1, ou seja, 1,89%) tem nacionalidade italiana. Além do cruzamento das variáveis já referidas, é também se cruzou

a variável “Associação a que pertence” com as variáveis “Reside no distrito de Bragança” e “Habilitações académicas concluídas”, tal como se verifica na seguinte Tabela 12.

Tabela 12

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento da variável “Associação a que pertence” com as variáveis “Reside no distrito de Bragança” e “Habilitações académicas concluídas”*

Variáveis		Associação a que pertence						Total	
		NERBA		ACIM		ACISMC		n	%
		n	%	n	%	n	%		
<b>Reside no distrito de Bragança</b>	Sim	27	50,94%	15	28,30%	11	20,75%	53	100,00%
	Não	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
	<b>Total</b>	27	50,94%	15	28,30%	11	20,75%	53	100,00%
<b>Habilitações académicas concluídas</b>	1.º Ciclo (4.º ano)	0	0,00%	1	1,89%	1	1,89%	2	3,77%
	2.º Ciclo (6.º ano)	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
	3.º Ciclo (9.º ano)	2	3,77%	2	3,77%	1	1,89%	5	9,43%
	Ensino Secundário (12.º ano)	6	11,32%	8	15,09%	3	5,66%	17	32,08%
	Pós-graduação /Bacharelato/CTeSP	0	0,00%	1	1,89%	1	1,89%	2	3,77%
	Licenciatura	12	22,64%	2	3,77%	4	7,55%	18	33,96%
	Mestrado	4	7,55%	1	1,89%	1	1,89%	6	11,32%
	Doutoramento	3	5,66%	0	0,00%	0	0,00%	3	5,66%
	Outra	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
<b>Total</b>	27	50,94%	15	28,30%	11	20,75%	53	100,00%	

Fonte: Elaboração própria

Este último cruzamento de variáveis (visível na Tabela 12) mostra que, primeiramente, tal como referido anteriormente, todos os participantes residem no distrito de Bragança e que desses 53 indivíduos, 27 (50,94%) são associados do NERBA, 15 (28,30%) são associados da ACIM e 11 (20,75%) são associados da ACISMC. Em segundo lugar, é possível, através do cruzamento da variável “habilitações académicas concluídas” com a variável “associação a que pertence”, verificar que, nos 27 (50,94%) associados do NERBA, 12 (22,64%) têm licenciatura, 6 (11,32%) têm ensino secundário, 4 (7,55%) têm mestrado e 3 (5,66%) têm o doutoramento concluído. Quanto aos 15 (28,30%) associados da ACIM, é de salientar que 8 (15,09%) têm ensino secundário, 2 (3,77%) têm o 3.º ciclo, 2 (3,77%) têm licenciatura, 1 (1,89%) tem o 1.º ciclo, 1 (1,89%) tem pós-graduação/bacharelato/CTeSP e 1 (1,89%) tem mestrado. No que respeita à ACISMC, dos 11 (20,75%) participantes, 4 (7,55%) têm licenciatura, 3 (5,66%) têm o ensino secundário, 1 (1,89%) tem o 1.º ciclo, 1 (1,89%) tem o 3.º ciclo, 1 (1,89%) tem pós-graduação/ bacharelato/CTeSP e 1 (1,89%) tem mestrado.

No que respeita à Tabela 12, verifica-se, ainda, que no NERBA sobressai o elevado número de participantes que têm a licenciatura concluída, na ACIM realça-se o número de participantes com o ensino secundário concluído e, por fim, na ACISMC ressaltam-se o número de participantes com licenciatura, seguidos por aqueles que possuem o ensino secundário concluído. Posto isto, é importante referir que, independentemente da associação, o ensino secundário e licenciatura são as habilitações académicas que mais se destacam.

### 3.2. Perfil do Empresário

O perfil do empresário é, agora, analisado ao pormenor. No entanto, antes de identificados e abordados os perfis definidos, é necessário analisar os itens relativos a cada uma das partes que compõem o questionário relativo ao perfil do empresário, ou seja, inicialmente são apresentadas as distribuições dos valores das frequências absolutas e relativas, bem como respetiva média e desvio-padrão para cada um dos itens relativos (1) à tolerância ao risco e incerteza; (2) ao comprometimento e estratégia; (3) à criatividade e capacidade de adaptação e; (4) à motivação e liderança. Tal como referido no tópico relativo à metodologia de investigação, para este procedimento, foram invertidos determinados itens. Assim, a seguinte Tabela 13, apresenta a distribuição desses valores para cada um dos itens relativos à tolerância face ao risco e incerteza e, ainda, a média e desvio-padrão.

Tabela 13

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) para cada um dos itens relativos à tolerância face ao risco e incerteza, bem como respetiva média e desvio-padrão*

Itens	Frequência atribuída							Média (x)	desvio- padrão (s)
	1 n (%)	2 n (%)	3 n (%)	4 n (%)	5 n (%)	6 n (%)	7 n (%)		
Item 1. a)	20 (37,74%)	14 (26,42%)	10 (18,87%)	6 (11,32%)	2 (3,77%)	1 (1,89%)	0 (0,00%)	2,226	1,281
Item 1. b)	15 (28,30%)	23 (43,40%)	7 (13,21%)	3 (5,66%)	3 (5,66%)	2 (3,77%)	0 (0,00%)	2,283	1,306
Item 1. c)	0 (0,00%)	2 (3,77%)	6 (11,32%)	13 (24,53%)	14 (26,42%)	7 (13,21%)	11 (20,75%)	4,962	1,427
Item 1. d)	27 (50,94%)	12 (22,64%)	8 (15,09%)	6 (11,32%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	1,868	1,057

(continua)

Tabela 13

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) para cada um dos itens relativos à tolerância face ao risco e incerteza, bem como respetiva média e desvio-padrão (continuação)*

Itens	Frequência atribuída							Média (x)	desvio-padrão (s)
	1 n (%)	2 n (%)	3 n (%)	4 n (%)	5 n (%)	6 n (%)	7 n (%)		
Item 1. e)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	3 (5,66%)	9 (16,98%)	19 (35,85%)	10 (18,87%)	12 (22,64%)	5,358	1,178
Item 1. f)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	5 (9,43%)	12 (22,64%)	26 (49,06%)	10 (18,87%)	5,774	0,869

Escala: 1) Nunca, 2) Raramente, 3) Pouco Frequente, 4) Por Norma, 5) Frequente, 6) Muito Frequente, 7) Sempre  
 Itens: Item 1. a) - Considero-me uma pessoa cuidadosa, analiso toda a informação antes de tomar uma decisão; Item 1. b) - Tomo decisões de modo a minimizar os possíveis riscos; Item 1. c) - Aceito assumir algum risco para conseguir alcançar os objetivos individuais e de grupo; Item 1. d) - Procuo a solução mais segura e que traga mais benefício a todas as pessoas envolvidas no negócio; Item 1. e) - Considero-me uma pessoa capaz de tolerar situações de stress e de incerteza; Item 1. f) - Consigo perceber e aproveitar as oportunidades que surgem.

Fonte: Elaboração própria

Com base na Tabela 13, é possível verificar que, relativamente ao item “Considero-me uma pessoa cuidadosa, analiso toda a informação antes de tomar uma decisão”, o maior valor (n=20, que corresponde a 37,74%) é obtido quando a frequência atribuída é “nunca”. Quanto ao item “Tomo decisões de modo a minimizar os possíveis riscos”, o maior valor (n=23, que corresponde a 43,40%) é obtido quando a frequência atribuída é “raramente”. Relativamente ao item “Aceito assumir algum risco para conseguir alcançar os objetivos individuais e de grupo” verifica-se que o valor mais elevado é 14 (26,42%) e 13 (24,53%), ou seja, quando a frequência atribuída é “frequente” e “por norma”, respetivamente. No item “Procuo a solução mais segura e que traga mais benefício a todas as pessoas envolvidas no negócio”, o valor mais elevado (n=27, que corresponde a 50,95%) é obtido quando a frequência atribuída é “nunca”. Quanto ao item “Considero-me uma pessoa capaz de tolerar situações de stress e de incerteza”, o valor mais elevado é 19, ou seja, 19 indivíduos (35,85%) responderam que era “frequente” tal capacidade de tolerância. O último item relativo à tolerância face ao risco e incerteza, ou seja, “Consigo perceber e aproveitar as oportunidades que surgem”, obtém o maior valor (n=26, ou seja, 49,06%) quando a frequência atribuída é “muito frequente”.

Salienta-se, ainda, que os itens que apresentam uma tendência para valores mais elevados (onde a frequência atribuída seja “frequente” ou “muito frequente”) são: “Aceito assumir algum risco para conseguir alcançar os objetivos individuais e de grupo” (x=4,962); “Considero-me uma pessoa capaz de tolerar situações de stress e de incerteza” (x=5,358) e; “Consigo perceber e aproveitar as oportunidades que surgem” (x=5,774). Posto isto, nos restantes itens a tendência foi para valores mais medianos ou baixos, o que revela que os empresários experienciavam estas

situações/acontecimentos, tendencialmente, para “pouco frequente” ou “raramente”. Quanto ao desvio-padrão, o valor maior ( $s=1,427$ ) e menor ( $s=0,869$ ) é obtido no item “Aceito assumir algum risco para conseguir alcançar os individuais e de grupo” e no item “Consigo perceber e aproveitar as oportunidades que surgem”, respetivamente. Adicionalmente, é referir que a média total ( $\bar{x}$ ) dos itens relativos à tolerância face ao risco e incerteza é de 3,745.

Pela mesma lógica, a Tabela 14 apresenta a distribuição dos valores das frequências absolutas, frequências relativas, médias e desvios-padrão para cada um dos itens relativos ao comprometimento e estratégia. É possível verificar que, quanto ao item “Considero-me uma pessoa persistente, dedicada e proativa no processo de tomada de decisão”, o maior valor ( $n=21$ , que corresponde a 39,62%) é obtido, tanto quando a frequência atribuída é “muito frequente” como quando é “sempre”. Relativamente aos restantes itens: “Consigo perceber as minhas forças e fraquezas”; “Quando não se consegue atingir os objetivos propostos, encaro isso como uma experiência de aprendizagem e uma oportunidade de melhoria”; “Procuro estabelecer objetivos específicos, mensuráveis, alcançáveis, realistas e tangíveis”; e “Tenho a capacidade de perceber as dificuldades e criar estratégias para as superar”, os valores obtidos mais elevados são 24 (45,28%), 19 (35,85%), 23 (43,40%) e 24 (45,28%), respetivamente.

Tabela 14

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) para cada um dos itens relativos ao comprometimento e estratégia, bem como respetiva média e desvio-padrão*

Itens	Frequência atribuída							Média ( $\bar{x}$ )	desvio- padrão ( $s$ )
	1 n (%)	2 n (%)	3 n (%)	4 n (%)	5 n (%)	6 n (%)	7 n (%)		
Item 2. a)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	3 (5,66%)	8 (15,09%)	21 (39,62%)	21 (39,62%)	6,132	0,878
Item 2. b)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	8 (15,09%)	9 (16,98%)	24 (45,28%)	12 (22,64%)	5,755	0,979
Item 2. c)	0 (0,00%)	1 (1,89%)	1 (1,89%)	10 (18,87%)	10 (18,87%)	19 (35,85%)	12 (22,64%)	5,528	1,203

(continua)

Tabela 14

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) para cada um dos itens relativos ao comprometimento e estratégia, bem como respetiva média e desvio-padrão (continuação)*

Itens	Frequência atribuída							Média (x)	desvio- padrão (s)
	1 n (%)	2 n (%)	3 n (%)	4 n (%)	5 n (%)	6 n (%)	7 n (%)		
	0	0	1	5	6	23	18		
Item 2. d)	(0,00%)	(0,00%)	(1,89%)	(9,43%)	(11,32%)	(43,40%)	(33,96%)	5,981	1,009
	0	0	0	5	13	24	11		
Item 2. e)	(0,00%)	(0,00%)	(0,00%)	(9,43%)	(24,53%)	(45,28%)	(20,75%)	5,774	0,891

Escala: 1) Nunca, 2) Raramente, 3) Pouco Frequente, 4) Por Norma, 5) Frequente, 6) Muito Frequente, 7) Sempre  
Itens: Item 2. a) - Considero-me uma pessoa persistente, dedicada e proativa no processo de tomada de decisão; Item 2. b) - Consigo perceber as minhas forças e fraquezas.; Item 2. c) - Quando não se consegue atingir os objetivos propostos, encaro isso como uma experiência de aprendizagem e uma oportunidade de melhoria; Item 2. d) - Procuo estabelecer objetivos específicos, mensuráveis, alcançáveis, realistas e tangíveis; Item 2. e) - Tenho a capacidade de perceber as dificuldades e criar estratégias para as superar.

Fonte: Elaboração própria

Atendendo à Tabela 14, de salientar que todos esses valores são obtidos quando a frequência atribuída é “muito frequente”. Além do já referido, é essencial realçar, também, que todos os itens apresentam uma tendência para valores mais elevados (onde a frequência atribuída seja “muito frequente”), visto todas as médias se aproximarem do valor 6. Quanto ao desvio-padrão, o valor maior ( $s=1,203$ ) e menor ( $s=0,878$ ) é obtido no item “Quando não se consegue atingir os objetivos propostos, encaro isso como uma experiência de aprendizagem e uma oportunidade de melhoria” e no item “Considero-me uma pessoa persistente, dedicada e proativa no processo de tomada de decisão”, respetivamente. Adicionalmente, é importante referir que a média total (x) dos itens relativos ao comprometimento e estratégia é de 5,760.

Após os itens relativos ao comprometimento e estratégia, surgem os itens respeitantes à criatividade e capacidade de adaptação, para tal, é apresentada a distribuição dos valores das frequências absolutas e relativas para cada um desses itens, bem como respetiva média e desvio-padrão, tal como se verifica na seguinte Tabela 15.

Tabela 15

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) para cada um dos itens relativos à criatividade e capacidade de adaptação, bem como respetiva média e desvio-padrão*

Itens	Frequência atribuída							Média (x)	desvio-padrão (s)
	1 n (%)	2 n (%)	3 n (%)	4 n (%)	5 n (%)	6 n (%)	7 n (%)		
Item 3. a)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	1 (1,89%)	10 (18,87%)	14 (26,42%)	17 (32,08%)	11 (20,75%)	5,509	1,085
Item 3. b)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	2 (3,77%)	5 (9,43%)	11 (20,75%)	26 (49,06%)	9 (16,98%)	5,660	0,999
Item 3. c)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	2 (3,77%)	3 (5,66%)	13 (24,53%)	24 (45,28%)	11 (20,75%)	5,736	0,984
Item 3. d)	1 (1,89%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	1 (1,89%)	7 (13,21%)	11 (20,75%)	33 (62,26%)	6,358	1,094

Escala: 1) Nunca, 2) Raramente, 3) Pouco Frequente, 4) Por Norma, 5) Frequente, 6) Muito Frequente, 7) Sempre  
 Itens: Item 3. a) - Consigo adaptar-me facilmente a novas situações; Item 3. b) - Sou capaz de apresentar as minhas ideias inovadoras e de aceitar as ideias dos outros; Item 3. c) - Proponho e aceito sugestões para resolução de problemas; Item 3. d) - Considero que se atingem melhores resultados quando todos compreendem os procedimentos e ideias propostos.

Fonte: Elaboração própria

Através da Tabela 15, é possível verificar que, relativamente ao item “Consigo adaptar-me facilmente a novas situações” o maior valor (n=17, que corresponde a 32,08%) é obtido quando a frequência atribuída é “muito frequente”. Posto isto, segue-se o mesmo raciocínio para os restantes itens relativos à criatividade e capacidade de adaptação. Além disso, é importante salientar, também, que todos os itens apresentam uma tendência para valores mais elevados (onde a frequência atribuída seja “muito frequente”), visto todas as médias se aproximarem do valor 6. Quanto ao desvio-padrão, o valor maior (s=1,094) e menor (s=0,984) é obtido no item “Considero que se atingem melhores resultados quando todos compreendem os procedimentos e ideias propostos” e no item “Proponho e aceito sugestões para resolução de problemas”, respetivamente. Finalmente, é essencial salientar que a média total (x) dos itens relativos à criatividade e capacidade de adaptação é de 5,918.

Neste seguimento surgem, ainda, os itens respeitantes à motivação e liderança, pelo que, é apresentada a distribuição dos valores das frequências absolutas e relativas, bem como médias e desvios-padrão para cada um desses itens na seguinte Tabela 16.

Tabela 16

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) para cada um dos itens relativos à motivação e liderança, bem como respectiva média e desvio-padrão*

Itens	Frequência atribuída							Média (x)	desvio-padrão (s)
	1 n (%)	2 n (%)	3 n (%)	4 n (%)	5 n (%)	6 n (%)	7 n (%)		
Item 4. a)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	2 (3,77%)	7 (13,21%)	20 (37,74%)	24 (45,28%)	6,245	0,830
Item 4. b)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	7 (13,21%)	6 (11,32%)	28 (52,83%)	12 (22,64%)	5,849	0,928
Item 4. c)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	8 (15,09%)	14 (26,42%)	21 (39,62%)	10 (18,87%)	5,623	0,965
Item 4. d)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	1 (1,89%)	2 (3,77%)	9 (16,98%)	19 (35,85%)	22 (41,51%)	6,113	0,954
Item 4. e)	1 (1,89%)	2 (3,77%)	4 (7,55%)	7 (13,21%)	7 (13,21%)	18 (33,96%)	14 (26,42%)	5,396	1,536

Escala: 1) Nunca, 2) Raramente, 3) Pouco Frequente, 4) Por Norma, 5) Frequente, 6) Muito Frequente, 7) Sempre

Itens: Item 4. a) - Tomo a iniciativa na realização de determinadas tarefas; Item 4. b) - Sei construir equipas e trabalhar em grupo; Item 4. c) - Sou capaz de encorajar os outros a procurarem desafios e oportunidades; Item 4. d) - Consigo atribuir responsabilidades específicas para os membros de equipa; Item 4. e) - Sinto que todos devem participar no processo de tomada de decisão, melhorando assim o desenvolvimento do grupo.

Fonte: Elaboração própria

A Tabela 16 permite verificar que, relativamente ao item “Tomo a iniciativa na realização de determinadas tarefas”, o maior valor (n=24, que corresponde a 45,28%) é obtido quando a frequência atribuída é “sempre”. Pelo que, se segue a mesma lógica para os restantes itens apresentados. Destaca-se, ainda, que todos os itens apresentam uma tendência para valores mais elevados (onde a frequência atribuída seja “frequente” ou “muito frequente”), visto que as médias dos itens se encontram compreendidas entre 5,396 e 6,245. Quanto ao desvio-padrão, o maior (s=1,536) e menor (s=0,830) valor é obtido no item “Sinto que todos devem participar no processo de tomada de decisão, melhorando assim o desenvolvimento do grupo” e no item “Tomo a iniciativa na realização de determinadas tarefas”, respetivamente. Adicionalmente, importa referir que a média total (x) dos itens relativos à motivação e liderança é de 5,745.

Reportando os valores de alfa de Cronbach, verifica-se que: (i) os itens relativos à tolerância face ao risco e incerteza apresentam um  $\alpha=0,426$ , ou seja, uma inaceitável consistência interna; (ii) os itens relativos ao comprometimento e estratégia revelaram um  $\alpha=0,833$ , que corresponde a uma consistência interna boa; (iii) a criatividade e capacidade de adaptação revelaram que os seus itens também apresentam uma consistência interna boa ( $\alpha=0,802$ ) e; (iv) os itens relativos à motivação e

liderança apresentaram um  $\alpha=0,760$ , ou seja, também revelaram uma boa consistência interna. Em suma, à exceção dos itens relativos à tolerância face ao risco e incerteza, os itens apresentam uma boa consistência interna.

Como referido inicialmente, após apresentados todos os itens presentes no questionário do perfil de empresário e referenciados os respetivos valores de alfa de Cronbach, são agora abordados os perfis dos empresários do distrito de Bragança (ver Gráfico 1).



*Gráfico 1.* Distribuição dos valores das frequências absolutas (n) e relativas (%) para os perfis dos empresários

Fonte: Elaboração própria

Tal como referido no tópico da metodologia de investigação, existem aqui quatro tipos de perfis de empresário: perfil conservador (até 50 pontos), perfil moderado (de 51 a 80 pontos), perfil dinâmico (de 81 a 110 pontos) e perfil agressivo (111 ou mais pontos). Assim, através do Gráfico 1, é possível verificar que os 53 participantes apenas se encaixaram em dois desses perfis, ou seja, dos 53 indivíduos, 34 (64,15%) mostraram ter um perfil dinâmico e 19 (35,85%) apresentaram um perfil agressivo. Não existe, assim, nenhum indivíduo com os restantes perfis de empresário (perfil conservador ou perfil moderado), no entanto, alguns indivíduos apresentaram pontuações mais baixas, próximas a outros perfis como, por exemplo, do perfil moderado (ver Apêndice D).

Adicionalmente, importa também cruzar algumas variáveis, tal como se verifica na seguinte Tabela 17, onde se cruzam as variáveis “Sexo” e “Perfil do Empresário”.

Tabela 17

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Sexo” e “Perfil do Empresário”*

Perfil do Empresário (*)	Sexo				Total	
	Feminino		Masculino		n	%
	n	%	n	%	n	%
Perfil Dinâmico	15	28,30%	19	35,85%	34	64,15%
Perfil Agressivo	7	13,21%	12	22,64%	19	35,85%
<b>Total</b>	<b>22</b>	<b>41,51%</b>	<b>31</b>	<b>58,49%</b>	<b>53</b>	<b>100,00%</b>

Nota (\*): Dado que se observou previamente que não há indivíduos que se classifiquem como conservadores ou moderados, optou-se apenas por apresentar os resultados para os restantes perfis.

Fonte: Elaboração própria

Através da Tabela 17, mais uma vez, é possível verificar que, dos 53 indivíduos, 34 apresentam um perfil dinâmico e 19 um perfil agressivo. Além disso, verifica-se também que, desses 34 (64,15%) indivíduos que apresentam um perfil dinâmico, 15 (28,30%) são do sexo feminino e 19 (35,85%) são do sexo masculino. Quanto aos 19 (35,85%) indivíduos que revelam um perfil agressivo, é possível constatar que 7 (13,21%) são do sexo feminino e 12 (22,64%) são do sexo masculino. Outro cruzamento de variáveis pode ser efetuado, tal como se observa na seguinte Tabela 18, é o da variável “Perfil do Empresário” com a variável “Idade”.

Tabela 18

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre o “Perfil do Empresário” e “Idade”*

Idade	Perfil do Empresário (*)				Total	
	Perfil Dinâmico		Perfil Agressivo		n	%
	n	%	n	%	n	%
Entre 21 e 30 anos	5	9,43%	3	5,66%	8	15,09%
Entre 31 e 40 anos	11	20,75%	4	7,55%	15	28,30%
Entre 41 e 50 anos	9	16,98%	2	3,77%	11	20,75%
Entre 51 e 60 anos	6	11,32%	6	11,32%	12	22,64%
61 ou mais anos	3	5,66%	4	7,55%	7	13,21%
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>64,15%</b>	<b>19</b>	<b>35,85%</b>	<b>53</b>	<b>100,00%</b>

Nota (\*): Dado que se observou previamente que não há indivíduos que se classifiquem como conservadores ou moderados, optou-se apenas por apresentar os resultados para os restantes perfis.

Fonte: Elaboração própria

Relativamente à Tabela 18, verifica-se que 11 indivíduos que apresentam ter perfil dinâmico se encontram na faixa etária dos 31 a 40 anos. A faixa etária dos 51 a 60 anos é a que apresenta maior número de indivíduos no perfil agressivo, o que totaliza 6 empresários, correspondendo a 31,58% dos 19 empresários classificados com o perfil agressivo. Além do cruzamento das variáveis já referidas, é também possível cruzar a variável “Perfil do Empresário” com a variável “Habilitações académicas concluídas”, tal como se verifica na seguinte Tabela 19.

Tabela 19

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Perfil do Empresário” e “Habilitações académicas concluídas”*

	Perfil do Empresário (*)				Total	
	Perfil Dinâmico		Perfil Agressivo		n	%
<b>Habilitações académicas concluídas</b>	<b>n</b>	<b>%</b>	<b>n</b>	<b>%</b>	<b>n</b>	<b>%</b>
1.º Ciclo (4.º ano)	1	1,89%	1	1,89%	2	3,77%
2.º Ciclo (6.º ano)	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
3.º Ciclo (9.º ano)	3	5,66%	2	3,77%	5	9,43%
Ensino Secundário (12.º ano)	13	24,53%	4	7,55%	17	32,08%
Pós-graduação /Bacharelato/CTeSP	2	3,77%	0	0,00%	2	3,77%
Licenciatura	12	22,64%	6	11,32%	18	33,96%
Mestrado	3	5,66%	3	5,66%	6	11,32%
Doutoramento	0	0,00%	3	5,66%	3	5,66%
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>64,15%</b>	<b>19</b>	<b>35,85%</b>	<b>53</b>	<b>100,00%</b>

Nota (\*): Dado que se observou previamente que não há indivíduos que se classifiquem como conservadores ou moderados, optou-se apenas por apresentar os resultados para os restantes perfis.

Fonte: Elaboração própria

No cruzamento apresentado na Tabela 19, observa-se que, tanto no perfil dinâmico como no agressivo, os valores mais elevados relacionam-se com duas habilitações académicas, ou seja, com o ensino secundário e com a licenciatura. Posto isto, é possível verificar que, dos 53 participantes, 34 (64,15%) apresentaram um perfil dinâmico e, desses, 13 (24,53%) referiram ter o ensino secundário concluído e 12 (22,64%) mencionaram ter a licenciatura. Quanto ao perfil agressivo (n=19, ou seja, 35,85%), 6 indivíduos (11,32%) referiram ter a licenciatura concluída e 4 (7,55%) indicaram ter o ensino secundário. Agregando as habilitações superiores (Pós-graduação/Bacharelato/CTeSP, licenciatura, mestrados e doutoramentos), verifica-se que estes empresários, proporcionalmente têm um perfil mais agressivo (12 em 19, o que corresponde a 63,16%) do que o perfil dinâmico (17 em 34 indivíduos, correspondendo a 50%).

Adicionalmente, é ainda possível cruzar a variável “Associação a que pertence” com a variável “Perfil do Empresário”, tal como consta na seguinte Tabela 20.

Tabela 20

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Associação a que pertence” e “Perfil do Empresário”*

Perfil do Empresário (*)	Associação a que pertence						Total	
	NERBA		ACIM		ACISMC		n	%
	n	%	n	%	n	%		
Perfil Dinâmico	15	28,30%	11	20,75%	8	15,09%	34	64,15%
Perfil Agressivo	12	22,64%	4	7,55%	3	5,66%	19	35,85%
<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>50,94%</b>	<b>15</b>	<b>28,30%</b>	<b>11</b>	<b>20,75%</b>	<b>53</b>	<b>100,00%</b>

Nota (\*): Dado que se observou previamente que não há indivíduos que se classifiquem como conservadores ou moderados, optou-se apenas por apresentar os resultados para os restantes perfis.

Fonte: Elaboração própria

Relativamente à tabela apresentada, ou seja, à Tabela 20, é possível ressaltar o facto de que, dos 27 associados do NERBA, 15 (55,56%) apresentaram um perfil dinâmico e 12 (44,44%) revelaram um perfil agressivo. Quanto à ACIM e à ACISMC, ambas apresentam valores mais elevados no perfil dinâmico. Assim, quanto aos 15 associados da ACIM, 11 (73,33%) deles mostraram ter um perfil dinâmico. Por sua vez, relativamente à ACISMC, verifica-se que, dos 11 associados, 8 (72,73%) revelaram, igualmente, ter um perfil dinâmico. Proporcionalmente, o NERBA apresenta mais empresários agressivos que as restantes associações (12 em 19, o que corresponde a 63,16% dos empresários com perfil agressivo).

### 3.3. Competência Emocional

No sentido de efetuar uma análise mais detalhada, à semelhança do que sucedeu no subtópico anterior (perfil do empresário), também neste subtópico se procedeu à análise dos itens das dimensões da CE para possibilitar uma melhor compreensão dos dados e facilidade de observação das respostas da amostra. Para este procedimento, foram invertidos os itens conforme descrito, anteriormente, no tópico relativo à metodologia de investigação. Assim, a seguinte Tabela 21, apresenta a distribuição dos valores das frequências absolutas, frequências relativas, média e desvio-padrão para os itens relativos à dimensão autoconsciência.

Tabela 21

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) para cada um dos itens relativos à dimensão Autoconsciência, bem como respectiva média e desvio-padrão*

Itens	Frequência atribuída							Média (x)	desvio-padrão (s)
	1	2	3	4	5	6	7		
	n (%)	n (%)	n (%)	n (%)	n (%)	n (%)	n (%)		
Item 1. a)	1 (1,89%)	4 (7,55%)	16 (30,19%)	14 (26,42%)	9 (16,98%)	6 (11,32%)	3 (5,66%)	4,057	1,392
Item 1. b)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	4 (7,55%)	10 (18,87%)	10 (18,87%)	22 (41,51%)	7 (13,21%)	5,340	1,159
Item 1. c)	2 (3,77%)	5 (9,43%)	6 (11,32%)	9 (16,98%)	13 (24,53%)	11 (20,75%)	7 (13,21%)	4,642	1,654
Item 1. d)	0 (0,00%)	4 (7,55%)	6 (11,32%)	17 (32,08%)	10 (18,87%)	11 (20,75%)	5 (9,43%)	4,623	1,390
Item 1. e)	0 (0,00%)	3 (5,66%)	2 (3,77%)	9 (16,98%)	17 (32,08%)	15 (28,30%)	7 (13,21%)	5,132	1,287
Item 1. f)	1 (1,89%)	8 (15,09%)	3 (5,66%)	12 (22,64%)	8 (15,09%)	17 (32,08%)	4 (7,55%)	4,604	1,621
Item 1. g)	0 (0,00%)	2 (3,77%)	5 (9,43%)	4 (7,55%)	7 (13,21%)	19 (35,85%)	16 (30,19%)	5,585	1,434
Item 1. h)	0 (0,00%)	2 (3,77%)	2 (3,77%)	8 (15,09%)	5 (9,43%)	20 (37,74%)	16 (30,19%)	5,642	1,360

Escala: 1) Nunca, 2) Raramente, 3) Pouco Frequente, 4) Por Norma, 5) Frequente, 6) Muito Frequente, 7) Sempre  
 Itens: Item 1. a) - Me deixo absorver por essas emoções, que sou incapaz de lhes escapar, e acabam por condicionar o meu comportamento...; Item 1. b) - Tenho a noção exata do tipo de sentimentos que me invadem; por ex.: se é raiva, medo, desprezo... ódio, frustração... consigo defini-los; Item 1. c) - Uma vez invadido por sentimentos negativos, não consigo controlá-los...; Item 1. d) - Diminuí o meu nível de raciocínio. Não me consigo concentrar facilmente...; Item 1. e) - Altera-se o meu comportamento ao nível relacional... fico em mutismo, eufórico/a, fica amuado/a, etc.; Item 1. f) - Fico mentalmente retido/a nesses sentimentos durante muito tempo. Esse sentimento volta sempre...; Item 1. g) - Considero-me do tipo Instável, com várias mudanças de humor...; Item 1. h) - Sou do tipo Azarado/a, não tenho sorte na vida...

Fonte: Elaboração própria

A Tabela 21 permite verificar que, relativamente ao item “Me deixo absorver por essas emoções, que sou incapaz de lhes escapar, e acabam por condicionar o meu comportamento...”, o maior valor (n=16, que corresponde a 30,19%) é obtido quando a frequência atribuída é “pouco frequente”. Quanto ao item “Tenho a noção exata do tipo de sentimentos que me invadem; por ex.: se é raiva, medo, desprezo... ódio, frustração... consigo defini-los”, o maior valor (n=22, que corresponde a 41,51%) é obtido quando a frequência atribuída é “muito frequente”. No que respeita ao item “Uma vez invadido por sentimentos negativos, não consigo controlá-los...”, o valor mais elevado é 13 (24,53%), ou seja, quando a frequência atribuída é “frequente”. No item “Diminuí o meu nível de

raciocínio. Não me consigo concentrar facilmente...”, o valor mais elevado (n=17, ou seja, 32,08%) é alcançado quando a frequência atribuída é “por norma”. Quanto ao item “Altera-se o meu comportamento ao nível relacional... fico em mutismo, eufórico/a, fica amuado/a, etc.” o valor mais elevado (n=17, ou seja, 32,08%) diz respeito a uma frequência atribuída de “frequente”. No item “Fico mentalmente retido/a nesses sentimentos durante muito tempo. Esse sentimento volta sempre...” o valor mais alto (n=17, ou seja, 32,08%) é atingido quando a frequência atribuída é “muito frequente”. Por sua vez, nos itens “Considero-me do tipo Instável, com várias mudanças de humor...” e “Sou do tipo Azarado/a, não tenho sorte na vida...”, os valores mais elevados, ou seja, 19 (35,85%) e 20 (37,74%), respetivamente, são ambos obtidos quando a frequência atribuída é “muito frequente”.

Verifica-se que a média dos itens se encontra compreendida entre 4,057 e 5,642, ou seja, que apresentam uma tendência para valores intermédios, onde a frequência atribuída seja “por norma” ou “frequente”. Quanto ao desvio-padrão, o maior (s=1,654) e menor (s=1,159) valor é obtido no item “Uma vez invadido por sentimentos negativos, não consigo controlá-los...” e no item “Tenho a noção exata do tipo de sentimentos que me invadem; por ex.: se é raiva, medo, desprezo... ódio, frustração... consigo defini-los”, respetivamente. Adicionalmente, importa referir que a média total (x) dos itens relativos à dimensão autoconsciência é 4,953.

Através da mesma lógica, a seguinte Tabela 22 apresenta a distribuição dos valores das frequências absolutas, frequências relativas, médias e desvios-padrão para cada um dos itens relativos à dimensão gestão de emoções.

Com base na Tabela 22, é possível verificar que, no item “Fiz exercício físico ativo (aeróbio). Gastei a energia em atividade”, os maiores valores (n=12, ou seja, 22,64% e n=11, ou seja, 20,75%) são obtidos quando a frequência atribuída é “nunca” e “frequente”, respetivamente. Assim, segue-se a mesma lógica para os restantes itens relativos a esta dimensão. Além disso, é importante destacar, também, que os itens apresentam uma tendência para valores intermédios, ou seja, onde a frequência atribuída seja “por norma” ou “frequente”, pois têm por base os valores obtidos nas médias dos itens. Quanto ao desvio-padrão, o maior (s=2,040) e menor (s=1,147) valor é obtido no item “Sinto alívio se praticar exercício físico ou desporto” e no item “Racionalizei. Tentei perceber... e identificar o que me conduziu à ira. Pensei melhor naquela situação...”, respetivamente. De referir que a média total (x) dos itens relativos à dimensão gestão das emoções é 4,582.

Tabela 22

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) para cada um dos itens relativos à dimensão Gestão de emoções, bem como respetiva média e desvio-padrão*

Itens	Frequência atribuída							Média (x)	desvio- padrão (s)
	1	2	3	4	5	6	7		
	n (%)	n (%)	n (%)	n (%)	n (%)	n (%)	n (%)		
Item 2. a)	12 (22,64%)	5 (9,43%)	9 (16,98%)	7 (13,21%)	11 (20,75%)	6 (11,32%)	3 (5,66%)	3,566	1,907
Item 2. b)	0 (0,00%)	2 (3,77%)	0 (0,00%)	10 (18,87%)	11 (20,75%)	24 (45,28%)	6 (11,32%)	5,377	1,147
Item 2. c)	1 (1,89%)	3 (5,66%)	5 (9,43%)	3 (5,66%)	6 (11,32%)	19 (35,85%)	16 (30,19%)	5,472	1,624
Item 2. d)	2 (3,77%)	8 (15,09%)	6 (11,32%)	11 (20,75%)	6 (11,32%)	12 (22,64%)	8 (15,09%)	4,491	1,804
Item 2. e)	0 (0,00%)	9 (16,98%)	11 (20,75%)	6 (11,32%)	11 (20,75%)	12 (22,64%)	4 (7,55%)	4,340	1,617
Item 2. f)	7 (13,21%)	5 (9,43%)	6 (11,32%)	8 (15,09%)	6 (11,32%)	12 (22,64%)	9 (16,98%)	4,377	2,040
Item 2. g)	1 (1,89%)	8 (15,09%)	6 (11,32%)	15 (28,30%)	6 (11,32%)	8 (15,09%)	9 (16,98%)	4,453	1,727

Escala: 1) Nunca, 2) Raramente, 3) Pouco Frequente, 4) Por Norma, 5) Frequente, 6) Muito Frequente, 7) Sempre  
 Itens: Item 2. a) - Fiz exercício físico ativo (aeróbio). Gastei a energia em atividade; Item 2. b) - Racionalizei. Tentei perceber... e identificar o que me conduziu à ira. Pensei melhor naquela situação...; Item 2. c) - Precisei de descarregar... tenho tendência a usar objetos, pessoas ou situações como alvo da sua fúria, apesar de depois, me sentir pouco bem comigo mesmo/a.; Item 2. d) - Vivo num estado de preocupação crónica com o facto que originou a minha fúria... e fico a pensar nas palavras / pessoas / atitudes que a causaram; Item 2. e) - Fico aparentemente tranquilo/a... Pensamentos intrusivos, persistentes, que me perseguem dia e noite...; Item 2. f) - Sinto alívio se praticar exercício físico ou desporto. Item 2. g) - Sinto alívio se comer ou beber.

Fonte: Elaboração própria

Após abordados os itens relativos à dimensão Gestão das emoções, surgem os itens respeitantes à dimensão automotivação, assim, é apresentada a distribuição dos valores das frequências absolutas e relativas para cada um desses itens, bem como respetiva média e desvio-padrão, tal como se verifica na seguinte Tabela 23.

Tabela 23

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) para cada um dos itens relativos à dimensão Automotivação, bem como respetiva média e desvio-padrão*

Itens	Frequência atribuída							Média (x)	desvio- padrão (s)
	1	2	3	4	5	6	7		
	n (%)	n (%)	n (%)	n (%)	n (%)	n (%)	n (%)		
Item 3. a)	0 (0,00%)	3 (5,66%)	2 (3,77%)	5 (9,43%)	7 (13,21%)	15 (28,30%)	21 (39,62%)	5,736	1,456
Item 3. b)	0 (0,00%)	1 (1,89%)	2 (3,77%)	9 (16,98%)	16 (30,19%)	17 (32,08%)	8 (15,09%)	5,321	1,156
Item 3. c)	3 (5,66%)	4 (7,55%)	8 (15,09%)	13 (24,53%)	13 (24,53%)	7 (13,21%)	5 (9,43%)	4,321	1,591
Item 3. d)	5 (9,43%)	18 (33,96%)	10 (18,87%)	13 (24,53%)	5 (9,43%)	2 (3,77%)	0 (0,00%)	3,019	1,308
Item 3. e)	0 (0,00%)	2 (3,77%)	1 (1,89%)	10 (18,87%)	7 (13,21%)	15 (28,30%)	18 (33,96%)	5,623	1,376
Item 3. f)	0 (0,00%)	4 (7,55%)	2 (3,77%)	5 (9,43%)	12 (22,64%)	15 (28,30%)	15 (28,30%)	5,453	1,475
Item 3. g)	0 (0,00%)	2 (3,77%)	1 (1,89%)	7 (13,21%)	6 (11,32%)	21 (39,62%)	16 (30,19%)	5,717	1,292

Escala: 1) Nunca, 2) Raramente, 3) Pouco Frequente, 4) Por Norma, 5) Frequente, 6) Muito Frequente, 7) Sempre  
 Itens: Item 3. a) - Pessimista... (faça o que fizer, vai correr mal); Item 3. b) - Capaz de sair de qualquer sarilho! Item 3. c) - Tranquilo/a na vida. Fica absolutamente absorto/a no que está a fazer, indiferente ao que o/a rodeia...; Item 3. d) - Aparentemente calmo (a), vou fazendo o que devo..., ruminando os pensamentos que me ocorrem...; Item 3. e) - Desinteressante... invade-me a autopiedade. Acabo por se sentir "down"; Item 3. f) - Ressentido/a... invade-me o desprezo, o rancor. Corto com quem me rejeita... sinto rancor por essa(s) pessoa(s); Item 3. g) - Que pensa: Correu mal em consequência de um defeito pessoal, eu sou assim.

Fonte: Elaboração própria

Através da Tabela 23, ou seja, dos itens da dimensão automotivação, é possível destacar que, quanto ao item "Pessimista... (faça o que fizer, vai correr mal)" o valor mais elevado (n=21, ou seja, 39,62%) é obtido quando a frequência atribuída é "sempre". A mesma lógica é seguida para os restantes itens. De realçar que quase todos os itens apresentam uma tendência para valores mais elevados (onde a frequência atribuída seja "frequente" ou "muito frequente"), uma vez que os valores das médias desses itens se aproximam do valor 5 ou 6. No entanto, há dois itens que apresentam médias mais baixas, ou seja, itens que apresentam uma tendência para valores mais baixos onde a frequência atribuída seja "pouco frequente" ou "por norma", que correspondem aos itens "Aparentemente calmo (a), vou fazendo o que devo..., ruminando os pensamentos que me ocorrem..."

e “Tranquilo/a na vida. Fica absolutamente absorto/a no que está a fazer, indiferente ao que o/a rodeia...”, respetivamente.

Quanto ao desvio-padrão, o valor maior ( $s=1,591$ ) e menor ( $s=1,156$ ) é obtido no item “Tranquilo/a na vida. Fica absolutamente absorto/a no que está a fazer, indiferente ao que o/a rodeia...” e no item “Capaz de sair de qualquer sarilho!”, respetivamente. Importa referir que a média total ( $\bar{x}$ ) dos itens relativos à dimensão automotivação é 5,027.

Seguidamente surgem os itens respeitantes à dimensão empatia, pelo que, é apresentada a distribuição dos valores das frequências absolutas e relativas, bem como médias e desvios-padrão para cada um desses itens na seguinte Tabela 24.

Tabela 24

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) para cada um dos itens relativos à dimensão Empatia, bem como respetiva média e desvio-padrão*

Itens	Frequência atribuída							Média ( $\bar{x}$ )	desvio- padrão ( $s$ )
	1	2	3	4	5	6	7		
	n (%)	n (%)	n (%)	n (%)	n (%)	n (%)	n (%)		
Item 4. a)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	10 (18,87%)	16 (30,19%)	22 (41,51%)	5 (9,43%)	5,415	0,908
Item 4. b)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	1 (1,89%)	12 (22,64%)	20 (37,74%)	15 (28,30%)	5 (9,43%)	5,208	0,968
Item 4. c)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	2 (3,77%)	14 (26,42%)	19 (35,85%)	13 (24,53%)	5 (9,43%)	5,094	1,024
Item 4. d)	0 (0,00%)	1 (1,89%)	5 (9,43%)	13 (24,53%)	14 (26,42%)	13 (24,53%)	7 (13,21%)	5,019	1,263
Item 4. e)	2 (3,77%)	6 (11,32%)	2 (3,77%)	6 (11,32%)	5 (9,43%)	20 (37,74%)	12 (22,64%)	5,151	1,791

Escala: 1) Nunca, 2) Raramente, 3) Pouco Frequente, 4) Por Norma, 5) Frequente, 6) Muito Frequente, 7) Sempre

Itens: Item 4. a) - “Registrar” /perceber os sentimentos dos outros.; Item 4. b) - “Ler” os canais não-verbais (tom de voz, gestos com as mãos, expressão facial, direção do olhar, atitude comportamental, posição, etc.); Item 4. c) - Perceber a consonância entre as palavras e a atitude corporal da pessoa.; Item 4. d) - Usar a calma (mas conscientemente) para ouvir... percebo que me sinto bem a ouvir as pessoas; Item 4. e) - Ficar recetivo/a à instabilidade do outro e desencadeio uma atitude instável. Fico irritado/a.

Fonte: Elaboração própria

À semelhança de outras tabelas, também na Tabela 24 é importante destacar determinados valores. Posto isto, é possível realçar que, quanto ao item “Registrar/perceber os sentimentos dos outros” o valor mais elevado ( $n=22$ , que corresponde a 41,51%) é obtido quando a frequência atribuída é “muito frequente”. A mesma lógica é seguida para os restantes itens. Além disso, todos os itens

apresentam uma tendência para valores mais elevados, pois a média de cada um dos itens ronda o valor 5, que corresponde a “frequente”. Relativamente ao desvio-padrão, o valor maior ( $s=1,791$ ) e menor ( $s=0,908$ ) é obtido no item “Ficar recetivo/a à instabilidade do outro e desencadeio uma atitude instável. Fico irritado/a” e no item “Registar/perceber os sentimentos dos outros”, respetivamente. É, ainda, essencial destacar que a média total ( $x$ ) dos itens relativos à dimensão empatia é 5,177.

Neste seguimento surgem, ainda, os itens respeitantes à dimensão “gestão de emoções em grupo”, assim, é apresentada a distribuição dos valores para cada um desses itens, tal como se observa na seguinte Tabela 25.

Tabela 25

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) para cada um dos itens relativos à dimensão gestão de emoções em grupo, bem como respetiva média e desvio-padrão*

Itens	Frequência atribuída							Média (x)	desvio-padrão (s)
	1	2	3	4	5	6	7		
	n (%)	n (%)	n (%)	n (%)	n (%)	n (%)	n (%)		
Item 5. a)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	2 (3,77%)	13 (24,53%)	15 (28,30%)	20 (37,74%)	3 (5,66%)	5,170	0,995
Item 5. b)	0 (0,00%)	3 (5,66%)	2 (3,77%)	8 (15,09%)	14 (26,42%)	16 (30,19%)	10 (18,87%)	5,283	1,350
Item 5. c)	0 (0,00%)	0 (0,00%)	3 (5,66%)	15 (28,30%)	16 (30,19%)	14 (26,42%)	5 (9,43%)	5,057	1,082
Item 5. d)	1 (1,89%)	8 (15,09%)	10 (18,87%)	16 (30,19%)	10 (18,87%)	5 (9,43%)	3 (5,66%)	4,000	1,441
Item 5. e)	0 (0,00%)	1 (1,89%)	3 (5,66%)	16 (30,19%)	18 (33,96%)	13 (24,53%)	2 (3,77%)	4,849	1,045
Item 5. f)	0 (0,00%)	1 (1,89%)	5 (9,43%)	13 (24,53%)	20 (37,74%)	10 (18,87%)	4 (7,55%)	4,849	1,133

Escala: 1) Nunca, 2) Raramente, 3) Pouco Frequente, 4) Por Norma, 5) Frequente, 6) Muito Frequente, 7) Sempre  
 Itens: Item 5. a) - Consigo perceber como é que as pessoas se estão a sentir...; Item 5. b) - Nas minhas relações com os outros, digo claramente o que penso, independentemente da opinião que manifestam; Item 5. c) - Tenho domínio sobre os meus próprios sentimentos.; Item 5. d) - Consigo captar os sentimentos dos outros e parece que começo a absorvê-los.; Item 5. e) - Tenho sensibilidade inata para reconhecer o que os outros estão a sentir.; Item 5. f) - Sinto a interação... sinto-me fisicamente sincronizado com os que me rodeiam.

Fonte: Elaboração própria

A última dimensão apresentada é a gestão de emoções em grupo e, tal como se verifica na Tabela 25, é composta por 6 itens. Assim, quanto ao primeiro item, ou seja, o item “Consigo perceber como é que as pessoas se estão a sentir...” o valor mais elevado ( $n=20$ , que corresponde a 37,74%) é obtido quando a frequência atribuída é “muito frequente”. Posto isto, segue-se a mesma lógica para

os restantes itens. Além disso, os itens apresentam tendência para duas determinadas frequências atribuídas, ou seja, para “por norma” e “frequente”, uma vez que as médias dos itens se encontram entre 4,000 e 5,283. No que respeita ao desvio-padrão, o valor mais elevado ( $s=1,441$ ) e mais baixo ( $s=0,995$ ) é obtido no item “Consigo captar os sentimentos dos outros e parece que começo a absorvê-los” e no item “Consigo perceber como é que as pessoas se estão a sentir...”, respetivamente. É, ainda, essencial destacar que a média total ( $x$ ) dos itens relativos à dimensão gestão de emoções em grupo é 4,868.

Depois de abordados os 33 itens, é essencial apresentar as principais estatísticas (média, desvio-padrão, mínimo, máximo e alfa de Cronbach) para cada uma das dimensões da CE e para a CE global, tal como se verifica na seguinte Tabela 26.

Tabela 26

*Média, desvio-padrão, mínimo, máximo e alfa de Cronbach relativos às dimensões da competência emocional e à competência emocional global da EVCEr33*

<b>Dimensões da CE</b>	<b>Média (x)</b>	<b>Desvio-padrão (s)</b>	<b>Mínimo (Mn)</b>	<b>Máximo (Mx)</b>	<b>Alpha (<math>\alpha</math>)</b>
Autoconsciência	4,953	1,023	2,375	6,750	0,867
Gestão das emoções	4,582	0,811	2,286	6,000	0,421
Automotivação	5,027	0,782	2,714	6,143	0,645
Empatia	5,177	0,747	3,400	6,800	0,568
Gestão das emoções em grupo	4,868	0,798	3,167	6,833	0,759
<b>CE Global</b>	4,909	0,617	2,818	5,909	0,867

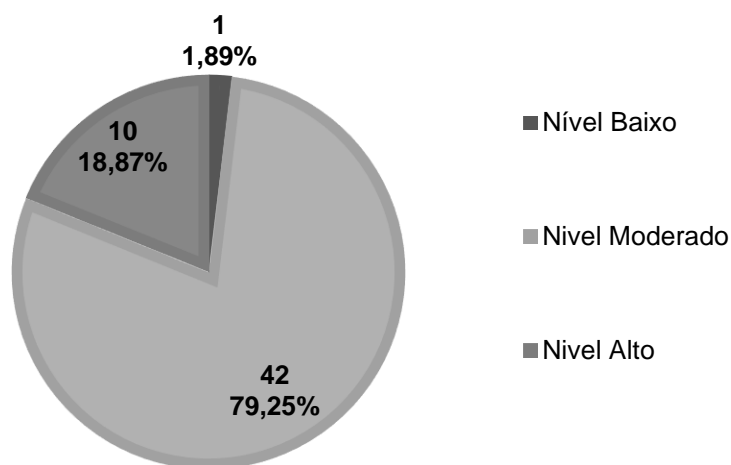
Nota: CE – Competência emocional

Fonte: Elaboração própria

Relativamente à Tabela 26, é possível observar que todas as dimensões apresentam uma média compreendida entre 4,582 e 5,177, ou seja, as dimensões apresentam uma tendência para que a frequência atribuída seja “frequente”. Além disso, tais médias ( $x= 4,582$ , ou seja, a mais baixa e  $x=5,177$ , ou seja, a mais elevada), são obtidas na dimensão relativa à gestão de emoções e na dimensão relativa à empatia, respetivamente. Quanto ao desvio padrão, o valor mais elevado ( $s=1,023$ ) é obtido na dimensão respeitante à autoconsciência, já o valor mais baixo ( $s=0,617$ ) é obtido na CE Global, seguido pela dimensão relativa à empatia ( $s=0,747$ ). Quanto aos valores médios mínimos e máximos, verifica-se que a dimensão respeitante à gestão das emoções apresenta o valor mínimo mais baixo ( $Mn=2,286$ ). Por sua vez, a dimensão respeitante à gestão de emoções em grupo apresenta o valor máximo mais elevado ( $Mx=6,833$ ).

Reportando os valores de alfa de Cronbach em cada uma das dimensões e na CE Global, verifica-se que: (i) a autoconsciência apresenta um  $\alpha=0,867$ , ou seja, uma boa consistência interna; (ii) a gestão de emoções apresenta o valor mais baixo ( $\alpha=0,421$ ), que corresponde a uma consistência interna inaceitável; (iii) a automotivação apresenta uma consistência interna aceitável ( $\alpha=0,645$ ); (iv) a empatia apresentou um  $\alpha=0,568$ , ou seja, uma consistência interna fraca; (v) a gestão de emoções em grupo (última dimensão da CE) apresentou um  $\alpha=0,759$ , ou seja, uma boa consistência interna e; (vi) por fim, na CE Global o  $\alpha=0,867$ , transmite que a consistência interna, também, é boa.

Após exibidos todos os valores dos itens, das dimensões da CE e da CE Global presentes na EVCEr33, são abordados, de seguida, os Níveis de CE dos empresários do distrito de Bragança (ver Gráfico 2).



*Gráfico 2.* Distribuição dos valores das frequências absolutas (n) e relativas (%) para os níveis de competência emocional

Fonte: Elaboração própria

Como mencionado no tópico da metodologia de investigação, existem três níveis de CE: nível baixo (entre 1 e 3,49), nível moderado (entre 3,50 e 5,45) e nível alto (entre 5,46 e 7). Assim, através do Gráfico 2, é possível verificar que, dos 53 participantes, 42 indivíduos (79,25%) apresentam um nível moderado, 10 indivíduos (18,87%) têm um nível alto de CE e, apenas, 1 indivíduo (ou seja, 1,89%) apresenta um nível baixo de CE.

A Tabela 27 apresenta a distribuição das frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento das variáveis “Dimensões da CE” e “Nível de CE”.

Tabela 27

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Dimensões da competência emocional” e “Nível de competência emocional”*

	Nível de CE						Total	
	Alto		Moderado		Baixo		n	%
<b>Dimensões da CE</b>	<b>n</b>	<b>%</b>	<b>n</b>	<b>%</b>	<b>n</b>	<b>%</b>	<b>n</b>	<b>%</b>
Autoconsciência	17	32,08%	32	60,38%	4	7,55%	53	100,00%
Gestão das emoções	8	15,09%	41	77,36%	4	7,55%	53	100,00%
Automotivação	16	30,19%	33	62,26%	4	7,55%	53	100,00%
Empatia	19	35,85%	33	62,26%	1	1,89%	53	100,00%
Gestão de emoções em grupo	13	24,53%	39	73,58%	1	1,89%	53	100,00%
<b>CE Global</b>	10	18,87%	42	79,25%	1	1,89%	53	100,00%

Nota: CE – Competência emocional

Fonte: Elaboração própria

Através da Tabela 27, verifica-se que, por exemplo, na dimensão autoconsciência, 17 participantes (32,08%) apresentaram um nível alto nesta dimensão, 32 indivíduos (60,38%) apresentaram um nível moderado e 4 indivíduos (7,55%) apresentaram um nível baixo de CE. Segue-se o mesmo raciocínio para as restantes dimensões da CE. A dimensão relativa à empatia é que apresenta mais indivíduos com nível alto de CE (n=19). Quanto à CE Global, os valores comprovam, mais uma vez, o referido anteriormente (Gráfico 2), ou seja, que grande parte dos indivíduos (79,25%) apresentam um nível moderado de CE. Torna-se igualmente relevante apresentar os resultados quanto às correlações entre as cinco dimensões da CE e a CE Global, os quais constam da Tabela 28.

Tabela 28

*Análise correlacional entre as cinco dimensões da competência emocional e a competência emocional global: coeficiente de correlação de Pearson (r) e nível de significância (p)*

<b>Dimensões da CE</b>	Auto-consciência r (p)	Gestão de emoções r (p)	Auto-motivação r (p)	Empatia r (p)	Gestão de emoções em grupo r (p)	CE Global r (p)
Autoconsciência	1					
Gestão de emoções	0,502** (<0,001)	1				
Automotivação	0,788** (<0,001)	0,376** (0,005)	1			
Empatia	0,419** (0,002)	0,373** (0,006)	0,449** (0,001)	1		
Gestão de emoções em grupo	0,043 (0,759)	0,238 (0,086)	0,195 (0,161)	0,594** (<0,001)	1	
CE Global	0,842** (<0,001)	0,705** (<0,001)	0,820** (<0,001)	0,716** (<0,001)	0,481** (<0,001)	1

Nota: CE – Competência emocional

Legenda: \*\*. A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

Fonte: Elaboração própria

Os resultados da análise correlacional revelaram, tal como se verifica na Tabela 28, a presença de relações pertinentes, positivas e estatisticamente significativas entre as cinco dimensões da CE, e entre estas e a CE global. Assim, é possível observar que a CE global apresenta uma correlação bastante positiva e significativa (com valores próximos a 1) com a dimensão autoconsciência ( $r=0,842$ ;  $p<0,001$ ), com a gestão de emoções ( $r=0,705$ ;  $p<0,001$ ), com a automotivação ( $r=0,820$ ;  $p<0,001$ ) e com a dimensão empatia ( $r=0,716$ ;  $p<0,001$ ). Quanto à correlação entre a CE global e a gestão de emoções em grupo, verifica-se que, apesar de a correlação ser positiva e significativa a 1%, a mesma não é tão forte e elevada em comparação com as restantes. Assim, a autoconsciência foi a dimensão que apresentou a correlação mais alta e significativa com a CE global.

Relativamente à autoconsciência, além do já referido, verifica-se que apresenta uma correlação positiva com a gestão de emoções ( $r=0,502$ ;  $p<0,001$ ) e com a empatia ( $r=0,419$ ;  $p=0,002$ ). A autoconsciência apresenta, também, uma correlação positiva e elevada com a dimensão automotivação ( $r=0,788$ ;  $p<0,001$ ). No entanto, não apresenta uma correlação significativa com a gestão de emoções em grupo, uma vez que o valor da correlação ( $r=0,043$ ;  $p=0,759$ ) se aproxima mais do valor 0 (inexistência de correlação) do que do valor 1 (que remete para uma associação positiva perfeita).

Quanto à gestão de emoções, além do supramencionado, é importante referir que apresenta uma correlação moderada com a automotivação ( $r=0,376$ ;  $p=0,005$ ) e com a empatia ( $r=0,373$ ;  $p=0,006$ ). No entanto, não apresenta uma correlação significativa, a um nível de significância de 5%, com a gestão de emoções em grupo ( $r=0,238$ ;  $p= 0,086$ ).

No que respeita à automotivação, verifica-se, também, que a mesma apresenta uma correlação moderada com a empatia ( $r=0,449$ ;  $p=0,001$ ). No entanto, à semelhança da autoconsciência e da gestão de emoções, a automotivação não apresenta uma correlação significativa com a gestão de emoções em grupo ( $r=0,195$ ;  $p= 0,161$ ). Destaque-se ainda que, ao contrário das restantes dimensões, a empatia apresenta uma correlação positiva e moderadamente significativa com a gestão de emoções em grupo ( $r=0,594$ ;  $p<0,001$ ).

### 3.4. Perfil do Empresário e Nível de Competência Emocional – correlações

O perfil do empresário, como referido anteriormente, tem por base as quatro categorias delineadas: (i) Conservador; (ii) Moderado; (iii) Dinâmico e; (iv) Agressivo. Por sua vez, a CE é dividida em três níveis: (i) Baixo; (ii) Moderado e; (iii) Alto. Neste sentido, é essencial cruzar estas duas variáveis, ou seja, realizar o cruzamento do “Perfil do Empresário” com o “Nível de CE Global”, cujas frequências absolutas (n) e relativas (%) se evidenciam na Tabela 29.

Tabela 29

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Perfil do Empresário” e “Nível de competência emocional global”*

	Nível de CE Global						Total	
	Alto		Moderado		Baixo		n	%
<b>Perfil do Empresário (*)</b>	<b>n</b>	<b>%</b>	<b>N</b>	<b>%</b>	<b>n</b>	<b>%</b>	<b>n</b>	<b>%</b>
Dinâmico	1	1,89%	32	60,38%	1	1,89%	34	64,15%
Agressivo	9	16,98%	10	18,87%	0	0,00%	19	35,85%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>18,87%</b>	<b>42</b>	<b>79,25%</b>	<b>1</b>	<b>1,89%</b>	<b>53</b>	<b>100,00%</b>

Nota: CE – Competência emocional; (\*) – dado que se observou previamente que não há indivíduos que se classifiquem como conservadores ou moderados, optou-se apenas por apresentar os resultados para os restantes perfis.

Fonte: Elaboração própria

Relativamente à Tabela 29, nos 34 (64,15%) participantes com perfil dinâmico, 1 deles (1,89%) apresenta um nível alto de CE global, 1 participante (1,89%) apresenta um nível baixo e os restantes 32 participantes (60,38%) apresentam um nível moderado de CE. Por sua vez, nos 35,85%

(n=19) participantes com perfil agressivo, 9 participantes (16,98%) apresentaram um nível alto de CE e 10 (18,87%) apresentaram um nível moderado. Destaca-se ainda que 9 em 19 (47,37%) dos empresários com perfil agressivo apresentam um nível de CE alta e 90% dos empresários com nível de CE alta tem perfil agressivo. Por outro lado, 32 em 34 (94,12%) empresários com perfil dinâmico evidenciaram um nível de CE moderada e dos 42 empresários com nível de CE moderada, 32 (76,19%) apresentavam perfil dinâmico. No entanto, nenhum participante com perfil agressivo apresentou um nível baixo de CE.

Após esta abordagem mais genérica, torna-se essencial realizar um cruzamento de variáveis de uma forma mais específica, ou seja, cruzar o Perfil do Empresário com o Nível de cada uma das dimensões. Posto isto, o primeiro cruzamento tem por base as variáveis “Perfil do Empresário” e “Nível de Autoconsciência” (ver Tabela 30).

Tabela 30

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Perfil do Empresário” e “Nível de Autoconsciência”*

	Nível de Autoconsciência						Total	
	Alto		Moderado		Baixo		n	%
<b>Perfil do Empresário (*)</b>	<b>n</b>	<b>%</b>	<b>n</b>	<b>%</b>	<b>n</b>	<b>%</b>	<b>n</b>	<b>%</b>
Dinâmico	7	13,21%	24	45,28%	3	5,66%	34	64,15%
Agressivo	10	18,87%	8	15,09%	1	1,89%	19	35,85%
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>32,08%</b>	<b>32</b>	<b>60,38%</b>	<b>4</b>	<b>7,55%</b>	<b>53</b>	<b>100,00%</b>

Nota: (\*) – dado que se observou previamente que não há indivíduos que se classifiquem como conservadores ou moderados, optou-se apenas por apresentar os resultados para os restantes perfis.

Fonte: Elaboração própria

No que respeita à Tabela 30, é possível observar que, 24 participantes (70,59%) em 34 com perfil dinâmico apresentam um nível moderado de autoconsciência. Por sua vez, dos 19 participantes com perfil agressivo, 10 (53,63%) apresentaram um nível alto de autoconsciência e 10 dos 17 (58,82%) empresários com alto nível de autoconsciência apresentam perfil agressivo. Apenas 1 empresário com perfil agressivo evidenciou nível baixo de autoconsciência, enquanto que com perfil dinâmico foram 3.

Já quanto cruzamento entre as variáveis “Perfil do Empresário” e “Nível de Gestão de Emoções”, a distribuição das frequências está evidenciada na Tabela 31.

Tabela 31

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Perfil do Empresário” e “Nível de Gestão de Emoções”*

	Nível de Gestão de Emoções						Total	
	Alto		Moderado		Baixo		n	%
<b>Perfil do Empresário (*)</b>	<b>n</b>	<b>%</b>	<b>n</b>	<b>%</b>	<b>n</b>	<b>%</b>	<b>n</b>	<b>%</b>
Dinâmico	3	5,66%	28	52,83%	3	5,66%	34	64,15%
Agressivo	5	9,43%	13	24,53%	1	1,89%	19	35,85%
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>15,09%</b>	<b>41</b>	<b>77,36%</b>	<b>4</b>	<b>7,55%</b>	<b>53</b>	<b>100,00%</b>

Nota: (\*) – dado que se observou previamente que não há indivíduos que se classifiquem como conservadores ou moderados, optou-se apenas por apresentar os resultados para os restantes perfis.

Fonte: Elaboração própria

Como se pode observar na Tabela 31, tanto os empresários com perfil dinâmico como com perfil agressivo apresentam um nível moderado de gestão de emoções, predominantemente, sendo 28 (82,35%) e 13 (68,42%), respetivamente. Ainda assim, os empresários com perfil agressivo apresentaram nível mais alto de gestão de emoções (5 em 8, ou seja, 62,50%), enquanto com perfil dinâmico, apenas 3 apresentam um nível alto de gestão de emoções (correspondendo a 37,50% dos empresários com nível alto ou 8,82% dos empresários dinâmicos).

Outro cruzamento de variáveis efetuado foi entre a variável “Perfil do Empresário” com a variável “Nível de Automotivação”, cujos resultados se evidenciam na Tabela 32. Nesta tabela evidencia-se o facto de que 22 participantes com perfil moderado (em 34, ou seja, 64,71%) e 11 com perfil agressivo (em 19, ou seja, 57,89%) apresentam um nível moderado de automotivação. Por outro lado, 9 empresários com perfil dinâmico em 16 (56,25%) apresentam nível alto de automotivação. De referir ainda que apenas 1 empresário com perfil agressivo evidenciou nível baixo de automotivação, correspondendo a 25% nesta dimensão.

Tabela 32

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Perfil do Empresário” e “Nível Automotivação”*

	Nível de Automotivação						Total	
	Alto		Moderado		Baixo		n	%
Perfil do Empresário (*)	n	%	n	%	n	%		
Dinâmico	9	16,98%	22	41,51%	3	5,66%	34	64,15%
Agressivo	7	13,21%	11	20,73%	1	1,89%	19	35,85%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>30,19%</b>	<b>33</b>	<b>62,26%</b>	<b>4</b>	<b>7,55%</b>	<b>53</b>	<b>100,00%</b>

Nota: (\*) – dado que se observou previamente que não há indivíduos que se classifiquem como conservadores ou moderados, optou-se apenas por apresentar os resultados para os restantes perfis.

Fonte: Elaboração própria

Seguidamente surge a dimensão empatia, ou seja, é agora apresentada a distribuição dos valores das frequências absolutas e relativas para as variáveis “Perfil do Empresário” e “Nível de Empatia” (ver Tabela 33).

Tabela 33

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Perfil do Empresário” e “Nível de Empatia”*

	Nível de Empatia						Total	
	Alto		Moderado		Baixo		n	%
Perfil do Empresário (*)	n	%	n	%	n	%		
Dinâmico	8	15,09%	25	47,17%	1	1,89%	34	64,15%
Agressivo	11	20,75%	8	15,09%	0	0,00%	19	35,85%
<b>Total</b>	<b>19</b>	<b>35,85%</b>	<b>33</b>	<b>62,26%</b>	<b>1</b>	<b>1,89%</b>	<b>53</b>	<b>100,00%</b>

Nota: (\*) – dado que se observou previamente que não há indivíduos que se classifiquem como conservadores ou moderados, optou-se apenas por apresentar os resultados para os restantes perfis.

Fonte: Elaboração própria

Através da observação da Tabela 33, é importante destacar que, dos 34 participantes (64,15%) com perfil dinâmico, 8 deles (15,09%) apresentam um nível alto de empatia, 1 participante (1,89%) apresenta um nível baixo e os restantes 25 participantes (47,17%) apresentam um nível moderado. O mesmo raciocínio é seguido para os indivíduos com perfil agressivo. Posto isto, observa-se que 19 indivíduos (35,85%) apresentam um nível alto, 33 indivíduos (66,26%) exibem um nível moderado e apenas 1 indivíduo (1,89%) tem um nível baixo de empatia.

Adicionalmente, após apresentada e abordada a distribuição dos valores para variáveis supramencionadas, analisou-se ainda o cruzamento entre as variáveis “Perfil do Empresário” e “Nível

de Gestão de Emoção em Grupo”. A distribuição dos valores das frequências absolutas e relativas resultantes deste cruzamento encontra-se na Tabela 34.

Tabela 34

*Frequências absolutas (n) e relativas (%) do cruzamento entre as variáveis “Perfil do Empresário” e “Nível de Gestão de Emoção em Grupo”*

	Nível de Gestão de Emoção em Grupo						Total	
	Alto		Moderado		Baixo		n	%
Perfil do Empresário (*)	n	%	n	%	n	%	n	%
Dinâmico	5	9,53%	28	52,83%	1	1,89%	34	64,15%
Agressivo	8	15,09%	11	20,75%	0	0,00%	19	35,85%
<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>24,53%</b>	<b>39</b>	<b>73,58%</b>	<b>1</b>	<b>1,89%</b>	<b>53</b>	<b>100,00%</b>

Nota: (\*) – dado que se observou previamente que não há indivíduos que se classifiquem como conservadores ou moderados, optou-se apenas por apresentar os resultados para os restantes perfis.

Fonte: Elaboração própria

Nesta última dimensão (gestão de emoção em grupo), é possível visualizar (através da Tabela 34) que, 28 dos 34 participantes (82,35%) com perfil dinâmico, apresentam um nível moderado e 11 (em 19, ou seja, 57,89%) com perfil agressivo. Além disso, ainda se observa que 8 dos 13 indivíduos que apresentam um nível alto de gestão de emoção em grupo têm perfil agressivo (ou seja, 61,54%). De salientar que apenas 1 indivíduo exhibe nível baixo de gestão de emoção em grupo e tem perfil dinâmico.

No sentido de se visualizar e compreender melhor se existe correlação entre os Perfis de Empresário e os Níveis de CE, é apresentado o seguinte gráfico de análise de correspondências (ver Gráfico 3). Este gráfico, de forma simples e rápida, permite visualizar se existe ou não correlação através da proximidade ou afastamento entre os perfis e os níveis já referenciados.

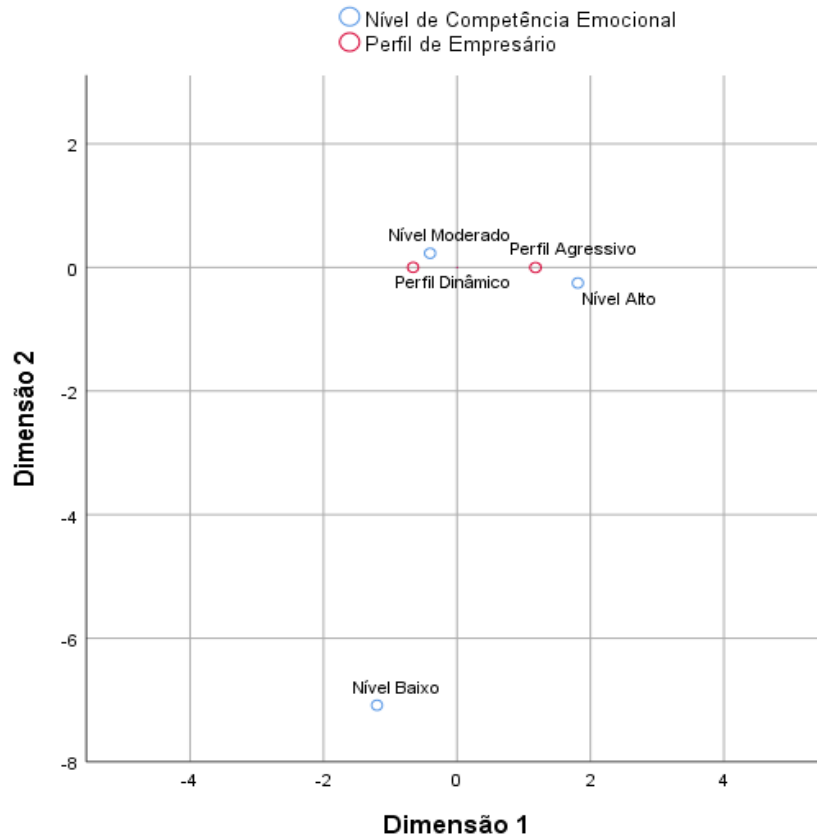


Gráfico 3. Análise de correspondências entre o perfil de empresário e o nível de competência emocional

Fonte: Elaboração própria

Assim, com base no Gráfico 3, ou seja, no gráfico de análise de correspondências, verifica-se uma proximidade entre dois tipos de perfis de empresário e dois níveis de CE. Assim, é possível observar que existe correlação entre o “Perfil Dinâmico” e o “Nível Moderado de CE”, bem como correlação entre o “Perfil Agressivo” e o “Nível Alto de CE”. Quanto ao “Nível Baixo de CE”, o mesmo distancia-se, o que leva a que se indice a inexistência de correlação com os perfis de empresário abordados.

Além disso, o eixo horizontal representa a Dimensão/Componente 1 e o eixo vertical apresenta a Dimensão/Componente 2. Quanto mais próximas as variáveis de encontram das dimensões/componentes mais se correlacionam com elas. Assim, “Nível Moderado de CE”, “Perfil Dinâmico” e “Nível Baixo de CE” têm informação comum e estão a contribuir para a Dimensão/Componente 2. Já a Dimensão/Componente 1 têm por base a contribuição das variáveis “Perfil Agressivo” e “Nível Alto de CE”, pois as mesmas também apresentam informação comum.

Importa, ainda, apresentar os resultados do Teste Exato de Fisher (ver Tabela 35), uma vez que a relevância deste tem por base o facto de permitir um cruzamento da variável “Perfil de Empresário” com “CE Global” e com as cinco dimensões, separadamente. Além disso, é de reforçar o facto de o p-value dever ser menor ou igual que 0,05 (nível de significância de 5%), para se estabelecer uma correlação entre as variáveis.

Tabela 35

*Teste Exato de Fisher resultantes do cruzamento da variável “Perfil de Investidor” com “Competência emocional total” e as cinco dimensões da competência emocional*

<b>Dimensões da CE</b>	<b>P-value</b>	<b><math>\alpha</math></b>	<b>Resultado</b>
Autoconsciência	0,049	0,05	P-value < $\alpha$
Gestão de Emoções	0,246	0,05	P-value > $\alpha$
Automotivação	0,664	0,05	P-value > $\alpha$
Empatia	0,026	0,05	P-value < $\alpha$
Gestão de emoções em grupo	0,044	0,05	P-value < $\alpha$
<b>CE Global</b>	<0,001	0,05	P-value < $\alpha$

Legenda: CE – competência emocional; p-value – probabilidade de significância;  $\alpha$  – nível de significância

Fonte: Elaboração própria

Relativamente à Tabela 35, é de salientar o facto de, para se verificar uma correlação, é necessário que o p-value seja menor ou igual ( $\leq$ ) a 0,05, no entanto, tal nem sempre se verifica. Assim sendo, o p-value é  $\leq$  0,05 nas dimensões “autoconsciência”, “empatia” e “gestão de emoções em grupo”, bem como na CE global. Tal significa que existe uma associação entre as mesmas e o perfil de empresário do distrito de Bragança. Quanto às restantes dimensões, ou seja, “gestão de emoções” e “automotivação”, as mesmas apresentam um p-value superior ao nível de significância ( $\alpha$ ), ou seja, não existe associação entre estas dimensões e o perfil de empresário do distrito de Bragança.

## Conclusões, Limitações e Linhas de Investigação Futuras

O presente estudo teve como objetivo compreender a relação entre o perfil do empresário do distrito de Bragança e o nível de CE. Deste modo, a investigação foi desenvolvida em diversas etapas. Em primeiro lugar, efetuou-se a revisão de literatura com base nas finanças comportamentais e na CE. Em seguida apresentou-se a metodologia utilizada, onde se identificou, para além dos objetivos, as perguntas de investigação e a amostra em causa. Em terceiro lugar, procedeu-se à recolha de dados através de um questionário online elaborado na plataforma *Google Forms*. E, por fim, realizou-se o tratamento dos dados através do software estatístico SPSS e da folha de cálculo do *Microsoft Excel*, no sentido de analisar corretamente e retirar as devidas conclusões.

Posto isto, apresentam-se as principais conclusões e resultados retirados desta análise. Assim, relativamente à análise das variáveis sociodemográficas, é de ressaltar que: (i) participaram mais indivíduos do sexo masculino ( $n=31$ ) do que do sexo feminino ( $n=22$ ); (ii) além dos 51 indivíduos com nacionalidade portuguesa, 1 indivíduo do sexo masculino referiu ter dupla nacionalidade (brasileira e portuguesa) e 1 indivíduo do sexo masculino referiu ter nacionalidade italiana; (iii) um elevado número de participantes afirmou que se encontra casado; (iv) todos os participantes afirmaram residir em Bragança, para além disso, 27 afirmaram ser associados do NERBA, 15 afirmaram ser associados da ACIM e 11 afirmaram ser associados da ACISMC; (v) por fim, independentemente da associação, o ensino secundário e licenciatura são as habilitações académicas que mais se destacam.

Quanto aos resultados relativos ao perfil do empresário, realça-se que a média mais elevada ( $x=5,918$ ) é obtida nos itens relativos à criatividade e capacidade de adaptação. No entanto, também, os itens relativos ao comprometimento e estratégia, bem como os itens da motivação e liderança apresentam médias bastante elevadas, onde a frequência atribuída seja “frequente” ou “muito frequente”. Quanto à média mais baixa ( $x=3,745$ ), a mesma é conseguida nos itens relativos à tolerância face ao risco e incerteza, ou seja, com tendência para uma frequência atribuída de “por norma”. Dos quatro perfis apresentados, todos os empresários do distrito de Bragança que participaram apenas se enquadram em dois perfis, ou seja, no perfil dinâmico ( $n=34$ , ou seja, 64,15%) ou no perfil agressivo ( $n=19$ , ou seja, 35,85%). Realça-se, também, facto de 11 indivíduos que apresentam ter perfil dinâmico se encontrarem numa idade compreendida entre 31 e 40 anos, seguidos pelos 9 indivíduos que apresentam um perfil dinâmico e uma idade compreendida entre 41 e 50 anos. Quanto ao perfil agressivo, o valor mais elevado ( $n=6$ ) é obtido nos indivíduos com idade compreendida entre os 51 e os 60 anos. Tanto no perfil dinâmico como no agressivo, os valores mais elevados relacionam-se com duas habilitações académicas, ou seja, com o ensino secundário e com a licenciatura. Dos 27 associados do NERBA, 15 apresentaram um perfil dinâmico e 12 revelaram um perfil agressivo. Quanto à ACIM e à ACISMC, ambas apresentam valores mais elevados no perfil dinâmico.

Relativamente aos resultados obtidos para a CE, é possível realçar o facto de que todas as dimensões apresentam uma média compreendida entre 4,582 e 5,177, ou seja, as dimensões apresentam uma tendência para que a frequência atribuída seja “frequente”. A média mais baixa ( $x=4,582$ ) e a mais elevada ( $x=5,177$ ) foram obtidas na dimensão relativa à gestão de emoções e na dimensão relativa à empatia, respetivamente. Os valores de consistência interna mais elevados foram obtidos na autoconsciência, na gestão de emoções em grupo e na CE global. Dos 53 participantes, 42 indivíduos (79,25%) apresentaram um nível moderado de CE, 10 indivíduos (18,87%) exibiram um nível alto de CE e, apenas, 1 indivíduo (1,89%) apresentou um nível baixo de CE. A CE global apresentou uma correlação positiva e significativa com a dimensão autoconsciência, com a gestão de emoções, com a automotivação e com a empatia. A gestão de emoções em grupo, apenas se correlaciona com a CE global e com a empatia, assim, não apresenta uma correlação significativa com a autoconsciência, a gestão de emoções e a automotivação. A autoconsciência foi a dimensão que apresentou a correlação mais alta e significativa com a CE global.

Além dos resultados e conclusões supramencionados, é possível, ainda, destacar que, dos 34 participantes com perfil dinâmico, 1 deles apresentou um nível alto de CE global, 1 participante apresentou um nível baixo e os restantes 32 participantes apresentaram um nível moderado de CE. Por sua vez, dos 19 participantes com perfil agressivo, 9 participantes exibiram um nível alto de CE e 10 apresentaram um nível moderado. No entanto, nenhum participante com perfil agressivo apresentou um nível baixo de CE.

Através do gráfico de correspondências, verificou-se uma proximidade entre dois tipos de perfis de empresário e dois níveis de CE. Assim, observou-se a existência de uma correlação entre o “Perfil Dinâmico” e o “Nível Moderado de CE”, bem como uma correlação entre o “Perfil Agressivo” e o “Nível Alto de CE”. Quanto ao “Nível Baixo de CE”, o mesmo distancia-se, o que leva a que se perceba a inexistência de correlação com os perfis de empresário abordados. Através do teste exato de Fisher verificou-se que existe uma associação entre autoconsciência, a empatia, a gestão de emoções em grupo e a CE global com o perfil do empresário do distrito de Bragança.

Neste seguimento, torna-se essencial comparar estes resultados com outros obtidos em estudos semelhantes. Assim sendo, por exemplo, relativamente ao estudo de Giehl (2020), participaram no mesmo mais investidores do sexo feminino, o contrário ocorreu aqui, uma vez que participaram mais empresários do sexo masculino. A autora verificou, também, que o maior grupo de participantes (39,70%) apresentava uma idade compreendida entre 26 e 35 anos, seguindo-se o grupo (22,10%) com idade compreendida entre 18 e 25 anos. Neste estudo, verifica-se que o maior grupo de participantes (28,30%) tem uma idade compreendida entre 31 e 40 anos, seguido pelo grupo com idade compreendida entre 51 e 60 anos (22,64%). A autora concluiu que a maioria dos participantes apresentava um perfil de investidor moderado, no entanto, aqui verifica-se que o perfil de empresário (sendo o empresário um tipo específico de investidor) que mais se destaca é o perfil dinâmico (64,15%).

Além disso, Giehl (2020) verificou que a empatia era uma competência muito importante para os investidores, seguida pela automotivação, bem como o facto de grande parte dos investidores (89,3%) apresentarem um nível moderado de CE. À semelhança, neste estudo, também grande parte dos empresários (79,25%) mostraram ter um nível moderado de CE.

No estudo de Giehl (2020) foi evidente uma correlação entre os perfis conservador, moderadamente conservador, moderado e moderadamente agressivo com o nível moderado de CE, bem como o facto de o perfil agressivo mostrar uma proximidade com o nível alto de CE e, posteriormente, o nível baixo de CE não apresentar proximidade (ou seja, correlação) com nenhum dos perfis apresentados pela autora. Neste estudo, de forma semelhante, também se verifica a existência de uma correlação entre o “Perfil Dinâmico” e o “Nível Moderado de CE” e uma correlação entre o “Perfil Agressivo” e o “Nível Alto de CE”, quanto ao Nível Baixo de CE”, este distanciou-se, o que mostra a inexistência de correlação com os perfis de empresário abordados, tal como ocorreu no estudo que se encontra em comparação.

Saccól e Pieniz (2018) também estudaram e distinguiram os perfis de investidor (perfil conservador, perfil moderado e perfil agressivo), no entanto, ao contrário do ocorrido neste estudo, verificaram que predominava o perfil conservador. Além disso, destacaram que “(...) o perfil predominante dos investidores ou futuros investidores é o conservador, o qual congrega baixo risco nos investimentos e consequentemente baixo retorno, o que pode ser explicado pelo baixo conhecimento em investimentos e poucas informações sobre o mercado” (Saccól & Pieniz, 2018, p.12). Outra semelhança é encontrada no estudo de Moreira et al. (2022), onde os autores chegam à conclusão de que grande parte dos enfermeiros, tal como os empresários deste estudo, apresentavam um nível moderado de CE.

É importante ressaltar que, ao longo de todo o processo de investigação, onde se sentiu mais limitações, foi na obtenção de colaboração no estudo. Assim, reconhece-se o facto de a amostra ficar aquém da expectativa inicial, no entanto, tal facto não retira a riqueza dos dados obtidos. Além disso, não foi possível encontrar um questionário de Perfil de Empresário adequado, o que originou a necessidade de criação de um mais direcionado ao que se pretendia estudar.

Assim, no que respeita às limitações do estudo, destaca-se o facto de a amostra recolhida não ter a dimensão necessária em termos estatísticos, o que poderá colocar em causa a veracidade das conclusões do estudo, bem como o facto de as variáveis utilizadas poderem não ser suficientes para retirar as conclusões.

Face às limitações apontadas, sugerem-se como trabalhos futuros alargar o estudo a uma amostra maior, bem como utilizar uma amostra proveniente de um distrito do litoral para efeitos de comparação com os resultados obtidos no presente estudo, uma vez que os empresários deste estudo pertenciam ao distrito de Bragança, ou seja, um distrito do interior norte de Portugal Continental. Sugere-se, também, uma análise às diferenças existentes no Perfil do Empresário segundo o sexo do mesmo, ou seja, uma análise às diferenças existentes entre o sexo feminino e o sexo masculino. Adicionalmente, sugere-se ainda a inclusão de outras variáveis potencialmente necessárias ao estudo.

Importa manter a perspetiva de reforçar a proposta educativa em Educação Emocional nesta área de formação académica. Resgatam-se aqui os conceitos defendidos no estudo recente de Wen et al. (2020), onde os autores são claros a defender que o incentivo ao cultivo da IE dos estudantes universitários ajuda a melhorar a autoeficácia empreendedora pessoal. Tal investigação realça o facto de que melhorar a IE de estudantes de escolas profissionais pode aumentar o seu senso de autoeficácia no empreendedorismo e ajudar os estudantes no empreendedorismo e no desenvolvimento da sua carreira, o que resulta pertinente para se manter a proposta deste conceito em estudo.

Mais se explicita o que os autores López-Nuñez, Rubio-Vadehita e Díaz-Ramiro (2022), através dos resultados obtidos na sua investigação, defendem: (i) que os traços de personalidade estão associados à autoeficácia empreendedora; (ii) que a IE influencia positivamente a intenção empreendedora e; (iii) que a autoeficácia medeia a relação entre IE e intenção empreendedora. Além disso, destacaram o facto de serem examinadas implicações práticas para os programas de formação e discutidas futuras linhas de investigação.

Realça-se que, para além de outros fatores, como a ação de iniciar e manter empreendimentos, também é essencial conhecer fatores estratégicos para fazer frente às adversidades, tal como Pan, Tsai, Popan e Chang (2022) comprovaram. Os autores verificaram que a experiência empreendedora passada e a recuperação psicológica do empreendedor são condições necessárias para iniciar um novo negócio. Assim, para os empresários, um fracasso pode ser visto como temporário e não como um fracasso pessoal, uma vez que o fracasso empresarial pode não ser causado por erros pessoais do empresário. Por vezes, fatores externos, como um ambiente geral desfavorável, podem levar ao encerramento de empresas. Portanto, além da capacidade de aprender com os fracassos, é importante identificar uma nova oportunidade, sendo o ajuste psicológico do indivíduo fundamental para o sucesso ou fracasso do novo negócio. O que comprova, mais uma vez, a importância da Educação Emocional e da gestão de emoções.

Em conclusão, conforme foi já comprovado, a formação em Educação Emocional apresenta-se com resultados positivos (Veiga-Branco, Correia & Marques, 2014) e pode ser promotora da saúde em geral e das componentes relacionais em particular. No IPB, a oferta formativa na área, apresenta-se, conforme Veiga-Branco (2015, p.17) explicita, um programa de pós-graduação em competência emocional onde se assume “como pertinente que uma pessoa emocionalmente competente pode desenvolver-se progressivamente e de forma orientada, usando para isto as ferramentas que o conhecimento atual disponibiliza, sem preconceito e hierarquia das ciências. Defendeu-se, no momento – e mantém-se ainda atualmente –, que os sujeitos podem desenvolver a sua auto consciência emocional, usando os conhecimentos abordados como ferramentas inteligentes para a sua gestão de emoções, aprendendo a ultrapassar momentos difíceis e criando consciências sucessivas para desenvolver a sua auto motivação, fazendo de cada perda um desafio, utilizando os conhecimentos de si mesmo para desenvolver um bom nível de Empatia, assim conseguindo fazer uma eficaz gestão de emoções em grupos”.

## Referências

- Afonso, A., & Nunes, C. (2019). *Probabilidades e estatística - Aplicações e soluções em SPSS*. Universidade de Évora.
- Almeida, E. (2021). *Competência Emocional dos Enfermeiros no Contexto dos Cuidados de Saúde Primários* [Dissertação de Mestrado, Escola Superior de Enfermagem do Porto]. Repositório Científico de Acesso Aberto de Portugal. <http://hdl.handle.net/10400.26/39351>
- Almeida, F., Martins, I., Rocha, H., & Rocha, A. (2019). Habilidades emocionais: Competências para o sucesso. In C. Machado, & J. Davim (Eds.), *Resiliência e inteligência emocional*. (1.<sup>a</sup> ed., pp. 15-40). Actual Editora.
- Almeida, T. (2020). *O Contributo das Competências Emocionais nos Processos de Mudança Organizacional em Contexto de Teletrabalho* [Dissertação de Mestrado, Universidade Católica Portuguesa]. Repositório Institucional da Universidade Católica Portuguesa. <http://hdl.handle.net/10400.14/32330>
- Atman, A., & Gonçalves, B. (2012). Influence of the investor's behavior on the complexity of the stock market. *Brazilian Journal of Physics*, 42(1-2), 137-145.
- Barberis, N., & Thaler, R. (2003). A survey of behavioral finance. In G. Constantinides, M. Harris, & R. Stulz (Eds.), *Handbook of the Economics of Finance* (1.<sup>a</sup> ed., Vol. 1, pp. 1053–1128). Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S1574-0102\(03\)01027-6](https://doi.org/10.1016/S1574-0102(03)01027-6)
- Berger, B., & Pessali, H. (2010). A teoria da perspectiva e as mudanças de preferência no mainstream: um prospecto Lakatoseano. *Revista de Economia Política*, 30(2), 340-356.
- Brasseur, S., Grégoire, J., Bourdu, R., & Mikolajczak, M. (2013). The Profile of Emotional Competence (PEC): Development and validation of a self-reported measure that fits dimensions of emotional competence theory. *PLoS ONE*, 8(5). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0062635>
- Busenitz, L., & Lau, C. (1996). A Cross-cultural cognitive model of new venture creation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 20(4), 25-39. <https://doi.org/10.1177/104225879602000403>
- Carvalho, J. (2016). *Gestão de empresas: Princípios fundamentais*. (4.<sup>a</sup> ed.). Edições Sílabo.

- Chen, Y., Kelly, B., & Wu, W. (2020). Sophisticated investors and market efficiency: Evidence from a natural experiment. *Journal of Financial Economics*, 138(2), 316-341. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2020.06.004>
- Chien-Chi, C., Sun, B., Yang, H., Zheng, M., & Li, B. (2020). Emotional Competence, Entrepreneurial Self-Efficacy, and Entrepreneurial Intention: A Study Based on China College Students' Social Entrepreneurship Project. *Frontiers in psychology*, 11, 547627. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.547627>
- Cock, R., Denoo, L., & Clarysse, B. (2020). Surviving the emotional rollercoaster called entrepreneurship: The role of emotion regulation. *Journal of Business Venturing*, 35(2), 1-18. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2019.04.004>
- Diandra, D., & Azmy, A. (2020). Understanding Definition of Entrepreneurship. *International Journal of Management, Accounting and Economics*, 7(5), 235-241.
- Dinis, A., & Ussman, A. (2006). Empresarialidade e empresário: Revisão da literatura. *Comportamento Organizacional e Gestão*, 12(1), 95-114. <http://hdl.handle.net/10400.12/4989>
- Dornelas, J. (2003). *Empreendedorismo Corporativo: Como ser empreendedor, inovar e se diferenciar em organizações estabelecidas*. Material da Escola de Empreendedores da Unitecne. [https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/5551936/mod\\_resource/content/1/teste\\_de\\_perfil\\_empreendedor\\_dornellas.pdf](https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/5551936/mod_resource/content/1/teste_de_perfil_empreendedor_dornellas.pdf)
- Egana-delSol, P., Sun, X., & Sajda, P. (2023). Neurophysiological markers of emotion regulation predict efficacy of entrepreneurship education. *Scientific reports*, 13(1), 7206. <https://doi.org/10.1038/s41598-023-34148-1>
- Fama, E. (1970). Efficient capital markets: A review of theory and empirical work. *The Journal of Finance*, 25(2), 383-417. <https://doi.org/10.2307/2325486>
- Feng, J., Ahmad, Z., & Zheng, W. (2023). Factors influencing women's entrepreneurial success: A multi-analytical approach. *Frontiers in psychology*, 13, 1099760. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.1099760>
- Fernández-Berrocal, P., & Extremera, N. (2006). Emotional intelligence and emotional reactivity and recovery in laboratory context. *Psicothema*, 18(Supl), 72-78.
- Fernández-Berrocal, P., Cabello, R., & Gutiérrez-Cobo, M. (2017). Avances en la investigación sobre competencias emocionales en educación. *Revista Interuniversitaria de Formación del Profesorado*, 31(88), 15-26.

- Ferreira, P. (2005). *Estatística descritiva e inferencial: Breves notas*. Universidade de Coimbra. <http://hdl.handle.net/10316/9961>
- Ferreira, S. (2005). *O que tem de especial o empreendedor social? O perfil de emprego do empresário social em Portugal*. Oficina do CES. 223. <http://hdl.handle.net/10316/11131>
- Filbeck, G., Ricciardi, V., Evensky, H., Fan, S., Holzhauer, H., & Spieler, A. (2016). Behavioral finance: A panel discussion. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 15, 52-58. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2017.07.008>
- Fonseca, S. (2021). *Finanças Comportamentais e Perfis de Investimentos* [Monografia de Licenciatura, Faculdade de Ciências Económicas, Universidade Federal de Minas Gerais]. Repositório Institucional da Universidade Federal de Minas Gerais <http://hdl.handle.net/1843/36650>
- Gabriel, A., Gomes, E., Escobar, L., Ribeiro, L., & Veiga-Branco, M. A. R. (2019). *Competência emocional e supervisão clínica em enfermagem - uma praxis promotora de qualidade*. In VI Encontro de Jovens Investigadores do Instituto Politécnico de Bragança. Bragança. <http://hdl.handle.net/10198/20929>
- Gao, L., & Schmidt, U. (2005). Self is never neutral: Why economic agents behave irrationally. *Journal of Behavioral Finance*, 6(1), 27-37.
- Gartner, W. (1989). Who is an entrepreneur? Is the wrong question. *Entrepreneurship Theory and Practice, Summer*, 47-67.
- Gibb, A., & Ritchie, J. (1982). Understanding the process of starting small businesses. *European Small Business Journal*, 1(1), 26-45.
- Giehl, B. (2020). *Relationship between investor's profile and the level of emotional competence* [Dissertação de mestrado, Instituto Politécnico de Bragança]. Biblioteca Digital do IPB. <http://hdl.handle.net/10198/23233>
- Goleman, D. (2006). *Emotional Intelligence*. Bantam Books.
- Haubert, F., Lima, C., & Lima, M. (2014). Finanças comportamentais: Uma investigação com base na teoria do prospecto e no perfil do investidor de estudantes de cursos stricto sensu portugueses. *Revista de Ciências da Administração*, 16(38), 183-195. <https://doi.org/10.5007/2175-8077.2014v16n38p183>
- Hessels, J., & Naudé, W., (2018). The Intersection of the Fields of Entrepreneurship and Development Economics: A Review towards a New View. *Journal of Economic Surveys*, 1-15.

- Hu, W., Xu, Y., Zhao, F., & Chen, Y. (2022). Entrepreneurial Passion and Entrepreneurial Success-The Role of Psychological Capital and Entrepreneurial Policy Support. *Frontiers in psychology*, 13, 792066. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.792066>
- IAPMEI (2016). *Teste ao Perfil Empreendedor*. <https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo/Documentos-Financiamento/TesteEmpreendedor.aspx>
- Jardim, M. (2012). *Competências emocionais nas organizações aeronáuticas: Um factor humano para a gestão de desempenhos e para a segurança* [Dissertação de mestrado, Universidade da Madeira]. Repositório Científico Digital da Universidade da Madeira. <http://hdl.handle.net/10400.13/475>
- João, M., Fernandes, P., & Praça, L. (4-6 de junho de 2016). *A predisposição para o empreendedorismo e o perfil do empreendedor: um caso de estudo na perspetiva do estudante*. In VII Congresso Mundial de Estilos de Aprendizagem: Livro de Atas. Instituto Politécnico de Bragança, Bragança, Portugal. <http://hdl.handle.net/10198/21372>
- Kahneman, D. (2012) *Pensar Depressa e Devagar* (P. Vidal, Trad.: 13.<sup>a</sup> ed). Temas e debates. (Obra original publicada em 2011)
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291. <http://www.jstor.org/stable/1914185>
- Kahneman, D., Ritov, I., & Schkade, D. (1999). Economic preferences or attitude expressions?: An analysis of dollar responses to public issues. *Journal of Risk and Uncertainty*, 19(1/3), 203-235. <https://doi.org/10.1023/A:1007835629236>
- Kapoor, S., & Prosad, J. (2017). Behavioural finance: A review. *Procedia Computer Science*, 122, 50-54. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2017.11.340>
- Leite, E., & Melo, N. (2008). Uma nova noção de empresário: A naturalização do "empreendedor". *Revista de Sociologia e Política*, 16(31), 35-47.
- Lien, D., Hung, P., & Chen, H. (2021). Who knows more and makes more? A perspective of order submission decisions across investor types. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 79, 381-398. <https://doi.org/10.1016/j.qref.2020.07.011>
- Lina, H., Loa, I., & Qiao, R. (2021). Macroeconomic news announcements and market efficiency: Evidence from the U.S. Treasury Market. *Journal of Banking and Finance*, 133, 1-22. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2021.106252>

- Lobão, J. (2020). *Finanças comportamentais: Quando a economia encontra a psicologia*. (2.<sup>a</sup> ed.). Actual Editora.
- López-Núñez, M. I., Rubio-Valdehita, S., & Díaz-Ramiro, E. M. (2022). The role of individual variables as antecedents of entrepreneurship processes: Emotional intelligence and self-efficacy. *Frontiers in psychology*, 13, 978313. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.978313>
- Lowe, R., & Marriott, S. (2006). *Enterprise: Entrepreneurship and Innovation* (1<sup>a</sup> ed.). Butterworth-Heinemann. <https://doi.org/10.4324/9780080492650>
- Mamat, N., & Ismail, N. (2021). Integration of emotional intelligence in teaching practice among university teachers in higher education. *Malaysian Journal of Learning and Instruction*, 18(2), 69-102. <https://doi.org/10.32890/mjli2021.18.2.3>
- Marinho, L. (2011). *Finanças comportamentais: Prospect theory* [Dissertação de mestrado, Universidade de Aveiro]. Repositório Institucional da Universidade de Aveiro. <http://hdl.handle.net/10773/7991>
- Merrill Lynch & Co., I. (2013). *Merrill Lynch*. Acedido a 11 de outubro de 2021 em Merrill A Bank of America Company: <https://www.ml.com/>
- Moreira, D., Laranjeira, C., & Gomes, L. (2022). Competência emocional do enfermeiro e a comunicação terapêutica face à pessoa com manifestações de perturbação mental: estudo num hospital geral português. In M. Praxedes (Org.), *Qualidade da prática de enfermagem no processo de cuidar* (1.<sup>a</sup> ed., pp.48-60). Atena Editora. <https://doi.org/10.22533/at.ed.4212220045>
- Muraro, R. & Verruck, F. (2012). *Criação de instrumento para avaliação de perfil empreendedor em meio acadêmico*. (ABEPRO, Ed.) XXXII Encontro Nacional de Engenharia de Produção. Desenvolvimento Sustentável e Responsabilidade Social: As Contribuições da Engenharia de Produção. Bento Gonçalves, 15 a 18 de outubro de 2012. [https://abepro.org.br/biblioteca/enegep2012\\_tn\\_sto\\_166\\_964\\_20449.pdf](https://abepro.org.br/biblioteca/enegep2012_tn_sto_166_964_20449.pdf)
- Nozaki, Y., & Koyasu, M. (2015). Can we apply an emotional competence measure to an eastern population? Psychometric properties of the profile of emotional competence in a japanese population. *Assessment*, 23(1), 112-123. <https://doi.org/10.1177/1073191115571124>
- Ozkan, O. (2021). Impact of COVID-19 on stock market efficiency: Evidence from developed countries. *Research in International Business and Finance*, 58, 1-10. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2021.101445>

- Pan, L. Y., Tsai, I. C., Popan, S. H., & Chang, S. C. (2022). Entrepreneurial business start-ups and entrepreneurial failure: How to stand up after a fall?. *Frontiers in psychology*, 13, 943328. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.943328>
- Pereira, A., & Patrício, T. (2020). *SPSS – Guia prático de utilização*. (8.ª ed.). Edições Sílabo.
- Plano Nacional de Formação Financeira (n.d.). *Perfil do Investidor*. Portal Todos Contam. Acedido a dia 5 de outubro de 2023. [www.todoscontam.pt](http://www.todoscontam.pt)
- Prosad, J., Kapoor, S., & Sengupta, J. (2015). Theory of behavioral finance. In Z. Copur (Ed.), *Handbook of research on behavioral finance and investment strategies: Decision making in the financial industry* (1.ª ed., Vol. 1, pp. 1-24). Business Science Reference.
- Saccól, H., & Pieniz, L. (2018). *Finanças comportamentais: Teoria do prospecto e perfil do investidor aplicados à estudantes de Administração e Ciências Contábeis da Unicruz*. XV Congresso Virtual de Administração.
- Schumpeter, J. (1997). *Teoria do desenvolvimento económico - Uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo económico* (M. Possas, Ed. & Trad). Nova Cultural. (Obra original publicada em 1964).
- Sentanin, L., & Barbosa, R. (2005). Conceitos de Empreendedorismo. *Revista Científica Eletrônica de Administração*, 1-9.
- Shanmuganathan, M. (2020). Behavioural finance in an era of artificial intelligence: Longitudinal case study of robo-advisors in investment decisions. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 27, 1-9. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2020.100297>
- Silva, E. (2015). *Gestão de carteiras: Rendibilidade e risco*. (1.ª ed.). Vida Económica.
- Singh, J., Babshetti, V., & Shivaprasad, H. (in press). Efficient market hypothesis to behavioral finance: A review of rationality to irrationality. *Materials Today: Proceedings*. <https://doi.org/10.1016/j.matpr.2021.03.318>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4), 297-323. <https://doi.org/10.1007/BF00122574>
- Valente, S., Veiga-Branco, M. A. R., Rebelo, H., Lourenço, A., & Cristóvão, A. (2020). The relationship between emotional intelligence ability and teacher efficacy. *Universal Journal of Educational Research*, 8(3), 916-923.

- Veiga-Branco, M. A. R. (2004). *Competência emocional*. (1.ª ed.). Quarteto. <http://hdl.handle.net/10198/5463>
- Veiga-Branco, M. A. R. (2005). *Competência emocional em professores - Um estudo em discursos do campo educativo* [Tese de doutoramento, Universidade do Porto]. Biblioteca Digital do IPB. <http://hdl.handle.net/10198/5311>
- Veiga-Branco, M. A. R. (2015). Entre a inteligência emocional, competência emocional e educação emocional - pertinência de aplicação. In Veiga-Branco, M.A.R. (Coord) *Livro de atas II Seminário internacional em inteligência emocional 2015*. Instituto Politécnico de Bragança. 2015. p.11-22. ISBN - 978-972-745-183-8. <http://hdl.handle.net/10198/12775>
- Veiga-Branco, M. A. R. (2018, june). *About Emotional Competence... Emotional competence – A brief approach*. Conference, European Parliament, Brussels.
- Veiga-Branco, M. A. R. (2019a). Competência emocional. In G. Valente (Ed.), *Dicionário de educação para o empreendedorismo* (1.ª ed., pp. 132-135). Gradiva. <http://hdl.handle.net/10198/19294>
- Veiga-Branco, M. A. R. (2019b). Educação emocional. In G. Valente (Ed.), *Dicionário de educação para o empreendedorismo* (1.ª ed., pp. 132-135). Gradiva. <http://hdl.handle.net/10198/19295>
- Veiga-Branco, M. A. R. (2019c). Inteligência emocional. In G. Valente (Ed.), *Dicionário de educação para o empreendedorismo* (1.ª ed., pp. 132-135). Gradiva. <http://hdl.handle.net/10198/19296>
- Veiga-Branco, M. A. R., Correia, A.I., & Marques, A. (2014). *Evaluación de formación en educación emocional. Un estudio en profesionales de salud*. Livro de Atas I Congrès Internacional d'Educació Emocional Psicologia positiva i benestar. X Jornades d 'Educació Emocional. Institut de Ciències de l'Educació. Universitat de Barcelona. P.474-489. <http://hdl.handle.net/2445/58585>
- Wakeman, C. (2006). Emotional Intelligence: Testing, Measurement and Analysis. *Research in Education*, 75(1), 71-93. <https://doi.org/10.7227/RIE.75.6>
- Weisstein, W (2023). *Fisher's Exact Test*. Retrieved on march 27, 2023, from *MathWorld - A Wolfram Web Resource*. <https://mathworld.wolfram.com/FishersExactTest.html>
- Wen, Y., Chen, H., Pang, L., & Gu, X. (2020). The Relationship between Emotional Intelligence and Entrepreneurial Self-Efficacy of Chinese Vocational College Students. *International journal of environmental research and public health*, 17(12), 4511. <https://doi.org/10.3390/ijerph17124511>

Willebrands, D., Lammers, J., & Hartog, J. (2012). A successful businessman is not a gambler. Risk attitude and business performance among small enterprises in Nigeria. *Journal of Economic Psychology*, 33, 342-354. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.03.006>

Zhuo, J., Li, X., & Yu, C. (2021). Parameter behavioral finance model of investor groups based on statistical approaches. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 80, 74-79. <https://doi.org/10.1016/j.qref.2021.01.012>

## Apêndices

### Apêndice A – Declaração de orientação científica do trabalho de investigação



#### Declaração de aceitação de orientação

Ana Paula Monte e Maria Augusta Romão da Veiga Branco, docentes da Escola Superior de Tecnologia e Gestão e da Escola Superior de Saúde, respetivamente, do Instituto Politécnico de Bragança, tendo sido convidadas pela estudante **Ana Margarida Gomes da Silva**, (nº 36820) do mestrado em Contabilidade e Finanças do Instituto Politécnico de Bragança para colaborar na orientação do trabalho de dissertação intitulado “Competência emocional e o perfil dos empresários do distrito de Bragança.”, declaram que aceitam a orientação e concordam com a proposta apresentada, que foi por nós também revista.

ESTiG, Bragança 14 de outubro de 2021

Assinado por: **MARIA AUGUSTA ROMÃO DA VEIGA BRANCO**  
Num. de Identificação: 07536703  
Data: 2021.10.14 17:46:37+01'00'



Assinado por: **ANA PAULA CARVALHO DO MONTE**  
Num. de Identificação: BI089867726  
Data: 2021.10.14 18:10:41+01'00'



(Prof. Doutora Maria Augusta Romão da Veiga Branco)

(Prof. Doutora Ana Paula Carvalho do Monte)

## Apêndice B – Instrumento de Recolha de Dados

### Perfil dos Empresários do Distrito de Bragança e Competência Emocional

O presente questionário tem como intuito o estudo da relação entre o perfil dos empresários do distrito de Bragança e a competência emocional. Neste sentido, o questionário encontra-se dividido em três partes (Perfil do Empresário, Escala Veiga de Competência Emocional - EVCEr33 e, por fim, Informação sobre o Indivíduo) e é destinado aos empresários do distrito de Bragança. O presente estudo enquadra-se, ainda, numa investigação para aquisição do grau de Mestre em Contabilidade e Finanças, pela Escola Superior de Tecnologia e Gestão, pertencente ao Instituto Politécnico de Bragança. O questionário é de resposta rápida, estimando-se que a duração total de preenchimento seja, aproximadamente, 10 a 15 minutos. Toda a informação prestada é absolutamente confidencial e anónima, sendo os dados obtidos apenas usados para fins académicos, apelando-se a que responda com sinceridade. A sua opinião é muito importante. Agradece-se, desde já, o seu contributo.

### Perfil de Empresário

Por favor, leia cada uma das seguintes afirmações e responda selecionando o número correspondente à sua opinião, variando este entre 1 (correspondente a nunca) e 7 (correspondente a sempre), ou seja, utilizando assim a seguinte escala:

1	2	3	4	5	6	7
Nunca	Raramente	Pouco frequente	Por norma	Frequente	Muito frequente	Sempre

	1	2	3	4	5	6	7
<b>1. Tolerância face ao risco e incerteza:</b>							
a) Considero-me uma pessoa cuidadosa, analiso toda a informação antes de tomar uma decisão.							
b) Tomo decisões de modo a minimizar os possíveis riscos.							
c) Aceito assumir algum risco para conseguir alcançar os objetivos individuais e de grupo.							
d) Procuo a solução mais segura e que traga mais benefício a todas as pessoas envolvidas no negócio.							
e) Considero-me uma pessoa capaz de tolerar situações de stress e de incerteza.							
f) Consigo perceber e aproveitar as oportunidades que surgem.							

<b>2. Comprometimento e estratégia:</b>							
a) Considero-me uma pessoa persistente, dedicada e proativa no processo de tomada de decisão.							
b) Consigo perceber as minhas forças e fraquezas.							
c) Quando não se consegue atingir os objetivos propostos, encaro isso como uma experiência de aprendizagem e uma oportunidade de melhoria.							
d) Procuro estabelecer objetivos específicos, mensuráveis, alcançáveis, realistas e tangíveis.							
e) Tenho a capacidade de perceber as dificuldades e criar estratégias para as superar.							
<b>3. Criatividade e capacidade de adaptação:</b>							
a) Consigo adaptar-me facilmente a novas situações.							
b) Sou capaz de apresentar as minhas ideias inovadoras e de aceitar as ideias dos outros.							
c) Proponho e aceito sugestões para resolução de problemas.							
d) Considero que se atingem melhores resultados quando todos compreendem os procedimentos e ideias propostos.							
<b>4. Motivação e liderança:</b>							
a) Tomo a iniciativa na realização de determinadas tarefas.							
b) Sei construir equipas e trabalhar em grupo.							
c) Sou capaz de encorajar os outros a procurarem desafios e oportunidades.							
d) Consigo atribuir responsabilidades específicas para os membros de equipa.							
e) Sinto que todos devem participar no processo de tomada de decisão, melhorando assim o desenvolvimento do grupo.							

### Escala Veiga de Competência Emocional - EVCEr33

Por favor, leia cada uma das seguintes afirmações e responda selecionando o número correspondente à sua opinião, usando a seguinte a escala:

1	2	3	4	5	6	7
Nunca	Raramente	Pouco frequente	Por norma	Frequente	Muito frequente	Sempre

	1	2	3	4	5	6	7
<b>1. Numa situação/relação negativa na minha vida, ao ficar envolvido(a) por sentimentos desagradáveis (tristeza, culpa, vergonha, angústia, raiva...), “por dentro” de mim, sinto que:</b>							
a) Me deixo absorver por essas emoções, que sou incapaz de lhes escapar, e acabam por condicionar o meu comportamento...							
b) Tenho a noção exata do tipo de sentimentos que me invadem; por ex.: se é raiva, medo, desprezo... ódio, frustração... consigo defini-los.							
c) Uma vez invadido por sentimentos negativos, não consigo controlá-los...							
d) Diminui o meu nível de raciocínio. Não me consigo concentrar facilmente...							
e) Altera-se o meu comportamento ao nível relacional... fico em mutismo; eufórico(a), amuo, etc							
f) Fico mentalmente retido(a) nesses sentimentos durante muito tempo. Esse sentimento volta sempre...							
g) Sou do tipo Instável, com várias mudanças de humor...							
h) Sou do tipo Azarado(a), não tenho sorte na vida...							
<b>2. Numa situação da minha vida (pessoal ou profissional) em que fui invadido por uma onda de fúria ou raiva... Ao tentar ficar mais sereno(a), para me ajudar ... fui tomando alguma atitude... e tenho a percepção de que:</b>							
a) Fiz exercício físico ativo (aeróbio). Gastei a energia em atividade.							
b) Raciocinei. Tentei perceber... e identificar o que me conduziu à ira. Pensei melhor naquela situação...							
c) Precisei descarregar... tenho tendência a usar objetos, pessoas ou situações como alvo da minha fúria, apesar de depois, me sentir pouco bem comigo mesmo(a)							
d) Vivo em estado de preocupação crónica com o facto que originou a minha fúria... e fico a pensar nas palavras/ pessoas/ atitudes que a causaram.							

e) Aparentemente tranquilo(a)... Pensamentos intrusivos, persistentes, que me perseguem dia e noite...									
f) Sinto alívio se praticar exercício físico ou desporto.									
g) Sinto alívio se comer ou beber.									
<b>3. Quando vivo situações de rejeição pessoal (a nível pessoal, social, profissional, etc), nas turbulências que se desencadeiam em mim... Reconheço-me como uma pessoa:</b>									
a) Pessimista... (faça o que fizer, vai correr mal).									
b) Capaz de sair de qualquer sarilho!									
c) Tranquilo(a) na vida. Fico absolutamente absorto no que estou a fazer, indiferente ao que me rodeia...									
d) Aparentemente calmo(a), vou fazendo o que devo... ruminando os pensamentos que me ocorrem...									
e) Desinteressante... Invade-me a autopiedade. Acabo por me sentir "down",									
f) Ressentida... Invade-me o desprezo, o rancor. Corto com quem me rejeita, sinto rancor por essa(s) pessoa(s)									
g) Que pensa: Correu mal em consequência de um defeito pessoal, eu sou assim.									
<b>4. Nas relações e interações (pessoais, familiares, sociais próximas) com o(s) outro(s), ao longo da minha vida, fica-me a sensação de que sou capaz de:</b>									
a) "Registrar"/perceber os sentimentos dos outros.									
b) "Ler" os canais não-verbais (tom de voz, gestos com as mãos, expressão facial, direção do olhar, atitude comportamental, posição, etc.)									
c) Perceber a consonância entre as palavras e a atitude corporal da pessoa.									
d) Usar a calma (mas conscientemente) para ouvir... percebo que me sinto bem a ouvir as pessoas									
e) Ficar recetivo à instabilidade do outro e desencadeio uma atitude instável. Fico irritado.									
<b>5. No que respeita aos meus relacionamentos com as outras pessoas (relações pessoais, sociais, profissionais), com os procedimentos que normalmente me identificam, fico com a perceção de que:</b>									
a) Consigo perceber como é que as pessoas se estão a sentir...									
b) Nas minhas relações com os outros, digo claramente o que penso, independentemente da opinião que manifestam.									
c) Tenho domínio sobre os meus próprios sentimentos.									
d) Consigo captar os sentimentos deles e parece que começo a absorvê-los.									

e) Tenho sensibilidade inata para reconhecer o que os outros estão a sentir.							
f) Sinto a interação... sinto-me fisicamente sincronizado com os que me rodeiam.							

**Informação sobre o Indivíduo:**

Por favor, leia cada uma das seguintes questões e responda selecionando apenas uma das opções.

**1. Sexo**

Feminino	
Masculino	
Outro	

**2. Idade**

Até 20 anos	
Entre 21 e 30 anos	
Entre 31 e 40 anos	
Entre 41 e 50 anos	
Entre 51 e 60 anos	
61 ou mais anos	

**3. Nacionalidade**

---

**4. Habilitações académicas concluídas**

1.º Ciclo (4.º ano)	
2.º Ciclo (6.º ano)	
3.º Ciclo (9.º ano)	
Ensino Secundário (12.º ano)	
Pós-graduação/Bacharelato/CTeSP	
Licenciatura	
Mestrado	
Doutoramento	
Outra	

**5. Estado civil**

Solteiro/a	
União de facto	
Casado/a	
Divorciado/a	
Viúvo/a	
Outro	

**6. Reside no distrito de Bragança, mesmo que temporariamente?**

Sim	
Não	

**7. Pertence a qual das seguintes associações?**

Associação Empresarial do Distrito de Bragança	
Associação Comercial e Industrial de Mirandela	
Associação Comercial, Industrial e Serviços de Macedo de Cavaleiros	

## Apêndice C – Pedido de autorização para aplicação da EVCE (Veiga-Branco, 2021)

**Exma. Professora Doutora Maria Augusta Romão da Veiga Branco**

**Assunto:** Pedido de autorização para utilização da Escala Veiga de Competência Emocional- EVCEr33

Eu, Ana Margarida Gomes da Silva, estudante do Mestrado em Contabilidade e Finanças do Instituto Politécnico de Bragança, inscrita no 2º ano, pretendo realizar um estudo de investigação intitulado “Perfil dos Empresários do Distrito de Bragança e Competência Emocional – Estudo Correlacional”, sob orientação científica da Professora Doutora Ana Paula Carvalho do Monte (Escola Superior de Tecnologia e Gestão – Instituto Politécnico de Bragança) e da Professora Doutora Maria Augusta Romão da Veiga Branco (Escola Superior de Saúde – Instituto Politécnico de Bragança).

A investigação tem como objetivo compreender a relação entre o perfil do empresário do distrito de Bragança e o nível de Competência Emocional. Trata-se de um estudo quantitativo e correlacional, de cariz exploratório.

Para a efetivação deste estudo, gostaria de utilizar a EVCEr33 como instrumento de colheita de dados, a ser aplicado aos empresários da amostra. Neste sentido, solicito a V. Ex.ª que se digne a autorizar a aplicação da escala em questão.

Grata pela atenção disponibilizada.

Atenciosamente,

Mirandela, 16 de setembro de 2023



Ana Margarida Gomes da Silva

Correio eletrónico: [a36820@alunos.ipb.pt](mailto:a36820@alunos.ipb.pt)

Assinado por: **MARIA AUGUSTA ROMÃO DA VEIGA BRANCO**  
Num. de Identificação: 07536703  
Data: 2023.09.16 14:32:45+01'00'

*Solicitação concedida*



## Apêndice D – Pontuação e Perfil de Empresário

ID	Pontuação	Perfil de Empresário
1	104	Perfil Dinâmico
2	111	Perfil Agressivo
3	82	Perfil Dinâmico
4	105	Perfil Dinâmico
5	113	Perfil Agressivo
6	122	Perfil Agressivo
7	119	Perfil Agressivo
8	112	Perfil Agressivo
9	112	Perfil Agressivo
10	120	Perfil Agressivo
11	93	Perfil Dinâmico
12	117	Perfil Agressivo
13	92	Perfil Dinâmico
14	87	Perfil Dinâmico
15	107	Perfil Dinâmico
16	110	Perfil Dinâmico
17	112	Perfil Agressivo
18	117	Perfil Agressivo
19	112	Perfil Agressivo
20	105	Perfil Dinâmico
21	98	Perfil Dinâmico
22	116	Perfil Agressivo
23	108	Perfil Dinâmico
24	114	Perfil Agressivo
25	119	Perfil Agressivo
26	100	Perfil Dinâmico
27	101	Perfil Dinâmico
28	111	Perfil Agressivo
29	101	Perfil Dinâmico
30	93	Perfil Dinâmico
31	114	Perfil Agressivo
32	104	Perfil Dinâmico
33	114	Perfil Agressivo
34	95	Perfil Dinâmico
35	102	Perfil Dinâmico
36	102	Perfil Dinâmico
37	124	Perfil Agressivo
38	106	Perfil Dinâmico
39	99	Perfil Dinâmico
40	108	Perfil Dinâmico
41	113	Perfil Agressivo
42	104	Perfil Dinâmico
43	82	Perfil Dinâmico
44	93	Perfil Dinâmico
45	93	Perfil Dinâmico

46	92	Perfil Dinâmico
47	91	Perfil Dinâmico
48	96	Perfil Dinâmico
49	97	Perfil Dinâmico
50	90	Perfil Dinâmico
51	91	Perfil Dinâmico
52	103	Perfil Dinâmico
53	93	Perfil Dinâmico