



ASSOCIAÇÃO DE POLITÉCNICOS DO NORTE (APNOR)
INSTITUTO POLITÉCNICO DE BRAGANÇA

A tomada de decisão financeira: tolerância ao risco e competência emocional dos empresários e gestores no norte de Portugal

Maria Vilares dos Santos (nº 47452)

Dissertação apresentada ao *Instituto Politécnico de Bragança*
Para obtenção do grau de mestre em Contabilidade e Finanças

Orientação:

Professora Doutora Ana Paula Carvalho do Monte
Professora Doutora Maria Augusta Romão da Veiga Branco

Esta dissertação não inclui as críticas e sugestões feitas pelo júri.

Bragança, outubro, 2025



ASSOCIAÇÃO DE POLITÉCNICOS DO NORTE (APNOR)

INSTITUTO POLITÉCNICO DE BRAGANÇA

A tomada de decisão financeira: tolerância ao risco e competência emocional dos empresários e gestores no norte de Portugal

Maria Vilares dos Santos (nº 47452)

Orientação:

Professora Doutora Ana Paula Carvalho do Monte

Professora Doutora Maria Augusta Romão da Veiga Branco

Bragança, outubro, 2025

Resumo

O presente estudo teve como objetivo compreender a relação entre o perfil dos empresários e gestores do Norte de Portugal e o seu nível de Competência Emocional (CE). Para tal, desenvolveu-se uma investigação de natureza quantitativa e correlacional, recorrendo a um questionário composto por três partes: perfil do empresário, Escala Veiga da Competência Emocional – EVCEr33 e caracterização sociodemográfica. O instrumento foi aplicado a uma amostra de 225 participantes e os dados foram analisados com recurso ao SPSS e ao Microsoft Excel.

Os resultados mostraram que 118 indivíduos eram do sexo masculino (52,4%) e 107 do sexo feminino (47,6%), predominando idades entre os 31 e os 50 anos (n=132; 58,6%). Em termos académicos, sobressaíram a licenciatura e a pós-graduação (40,9%). Quanto ao perfil, verificou-se uma predominância do perfil dinâmico (59,1%), seguido do agressivo (31,3%) e do moderado (9,8%), não tendo sido identificado o perfil conservador. Relativamente à CE, observou-se que a maioria apresentou um nível moderado (94,7%), seguido de níveis baixo (4,9%) e alto (0,4%). A análise evidenciou correlação positiva entre a CE global e as dimensões autoconsciência, gestão de emoções, automotivação e empatia. Constatou-se, ainda, associação entre o perfil dinâmico e o nível moderado de CE, bem como entre o perfil agressivo e o nível alto.

Com base nas evidências estatísticas obtidas no presente estudo, pode inferir-se que a Competência Emocional (CE) poderá desempenhar um papel relevante na definição do perfil dos empresários e gestores da amostra analisada, influenciando a tomada de decisão, a liderança e a gestão de riscos. Os resultados sugerem, assim, a pertinência de programas de formação em educação emocional que contribuam para o desenvolvimento pessoal, profissional e organizacional. Importa, contudo, salientar que estas conclusões se aplicam exclusivamente à amostra estudada, não sendo possível generalizá-las à população em geral sem a realização de estudos adicionais com amostras mais amplas e representativas.

Palavras-chave: finanças comportamentais, competência emocional, perfil do empresário, perfil dinâmico, perfil agressivo.

Abstract

The present study aimed to understand the relationship between the profile of entrepreneurs and managers in Northern Portugal and their level of Emotional Competence (EC). To this end, a quantitative and correlational research design was developed, using a questionnaire composed of three sections: entrepreneur profile, the Veiga Emotional Competence Scale – EVCEr33, and sociodemographic characterization. The instrument was applied to a sample of 225 participants, and the data were analysed using SPSS and Microsoft Excel.

The results showed that 118 individuals were male (52.4%) and 107 female (47.6%), with ages predominantly ranging between 31 and 50 years ($n=132$; 58.6%). Regarding academic qualifications, undergraduate degrees and postgraduate studies were the most prevalent (40.9%). Concerning profile type, the dynamic profile was predominant (59.1%), followed by the aggressive (31.3%) and moderate (9.8%) profiles, with no cases of the conservative profile identified. In terms of EC, most participants presented a moderate level (94.7%), followed by low (4.9%) and high (0.4%) levels. The analysis revealed a positive correlation between overall EC and the dimensions of self-awareness, emotion management, self-motivation, and empathy. Furthermore, an association was found between the dynamic profile and moderate EC, as well as between the aggressive profile and high EC.

Based on the statistical evidence obtained in this study, it may be inferred that Emotional Competence (EC) may play an important role in shaping the profile of the entrepreneurs and managers in the analysed sample, influencing decision-making, leadership, and risk management. The results therefore highlight the relevance of emotional education programmes that contribute to personal, professional, and organizational development. However, it is important to emphasise that these conclusions apply exclusively to the sample studied and cannot be generalised to the wider population without further research based on larger and more representative samples.

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

Resumen

El presente estudio tuvo como objetivo comprender la relación entre el perfil de los empresarios y gestores del Norte de Portugal y su nivel de Competencia Emocional (CE). Para ello, se desarrolló una investigación de naturaleza cuantitativa y correlacional, utilizando un cuestionario compuesto por tres partes: perfil del empresario, Escala Veiga de Competencia Emocional – EVCEr33 y caracterización sociodemográfica. El instrumento fue aplicado a una muestra de 225 participantes y los datos fueron analizados con SPSS y Microsoft Excel.

Los resultados mostraron que 118 individuos eran hombres (52,4%) y 107 mujeres (47,6%), predominando edades entre 31 y 50 años ($n=132$; 58,6%). En términos académicos, destacaron el grado universitario y los estudios de posgrado (40,9%). Con respecto al perfil, se observó una predominancia del perfil dinámico (59,1%), seguido del agresivo (31,3%) y del moderado (9,8%), no habiéndose identificado el perfil conservador. En relación con la CE, se observó que la mayoría presentó un nivel moderado (94,7%), seguido de niveles bajo (4,9%) y alto (0,4%). El análisis mostró una correlación positiva entre la CE global y las dimensiones autoconciencia, gestión de emociones, automotivación y empatía. Asimismo, se constató una asociación entre el perfil dinámico y el nivel moderado de CE, así como entre el perfil agresivo y el nivel alto.

Con base en las evidencias estadísticas obtenidas en este estudio, puede inferirse que la Competencia Emocional (CE) puede desempeñar un papel relevante en la definición del perfil de los empresarios y gestores de la muestra analizada, influyendo en la toma de decisiones, el liderazgo y la gestión del riesgo. Los resultados señalan así la pertinencia de programas de formación en educación emocional que contribuyan al desarrollo personal, profesional y organizacional. No obstante, es importante subrayar que estas conclusiones se aplican exclusivamente a la muestra estudiada y no pueden generalizarse a la población en general sin investigaciones adicionales con muestras más amplias y representativas.

Palabras clave: finanzas conductuales, competencia emocional, perfil del empresario, perfil dinámico, perfil agresivo.

Para a minha família

Agradecimentos

Ao meu pai,

Expresso a mais profunda gratidão pelo apoio constante e pela confiança silenciosa que sempre depositou em mim.

A sua dedicação, o seu sentido de responsabilidade e a forma exemplar como sempre encarou o trabalho foram, ao longo da minha vida, uma inspiração que moldou o meu carácter e me ensinou o valor do esforço e da perseverança.

A sua firmeza e a clareza com que sempre orientou o meu caminho foram determinantes para que eu aprendesse a agir com rigor, autonomia e propósito. O seu apoio material e os seus conselhos práticos foram fundamentais para que este percurso académico fosse possível.

Esta dissertação é também frutos dos valores que me transmitiu, da importância da disciplina, do respeito pelo dever e da procura pela excelência.

Com admiração e profundo apreço, dedico-lhe esta conquista.

Abreviaturas e/ou Acrónimos

α - Alfa de *Cronbach*

CE- Competência Emocional

EVCEr33- Versão reduzida da Escala Veiga de Competência Emocional (33 itens)

Fi- Frequência relativa

GROP- Grupo de *Recerca en Orientación* Psicopedagógica

IE- Inteligência Emocional

K-S - Teste de *Kolmogorov-Smirnov* (normalidade estatística)

Ni- Frequência absoluta

QI- Quociente de Inteligência

r - Coeficiente de correlação de *Pearson*

ROR- Taxa de Rendibilidade (*Rate of Return*)

s - Desvio-padrão

SPSS- *Statistical Package for the Social Sciences*

\bar{x} - Média aritmética

Índice

Lista de Figuras	vii
Lista de Tabelas.....	viii
Introdução	1
1. Enquadramento Teórico	4
1.1. Introdução às Finanças Comportamentais	4
1.1.1. Teoria da Perspetiva de <i>Kahneman e Tversky</i>	7
1.1.2. Heurísticas das finanças comportamentais	10
1.2. Perfil do Investidor	12
1.3. Competência Emocional.....	14
1.3.1. Características e Dimensões	14
1.3.2. A emoção como variável no processo de tomada de decisão.....	21
1.4 Pesquisa empírica	23
2. Metodologia de Investigação	26
2.1. Objetivo do Estudo e Perguntas de Investigação	26
2.2. Descrição do Instrumento de Recolha de Dados	27
2.3. População <i>versus</i> Amostra	28
2.4. Descrição dos Métodos de Tratamento dos Dados	29
3. Apresentação e Análise de Resultados	31
3.1. Caracterização da Amostra	31
3.2. Perfil do Empresário	32
3.3. Competência Emocional dos Empresários e Gestores.....	37
Conclusões, Limitações e Linhas de Investigação Futuras	46
Referências.....	48
Apêndices	55
Apêndice A – Instrumento de Recolha de Dados	55
Apêndice B- Autorização para aplicação da Escala Veiga de Competência Emocional reduzida de 33 itens (EVCE-r33).....	61

Lista de Figuras

Figura 1. Esquema comparativo: teorias racionais <i>versus</i> teoria perspectiva	8
Figura 2. Função valor hipotética	9
Figura 3. Perfil do Investidor	12
Figura 4. Caracterização do perfil do empresário	35

Lista de Tabelas

Tabela 1. Heurísticas de julgamento.....	11
Tabela 2. 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	17
Tabela 3. Caracterização sociodemográfica.....	31
Tabela 4. Caraterização da escala do perfil do empresário item a item	32
Tabela 5. Caraterização da escala do perfil do empresário por dimensão.....	34
Tabela 6. Resultados do cruzamento do perfil do empresário com caraterísticas demográficas	36
Tabela 7. Caraterização da escala Competência emocional item a item	37
Tabela 8. Caracterização da escala da competência emocional dos empresários por dimensão.....	39
Tabela 9. Correlação de <i>Spearman</i> entre as dimensões da competência emocional	41
Tabela 10. A competência emocional (e dimensões) dos empresários e gestores do norte de Portugal	42
Tabela 11. Resultados do cruzamento do perfil do empresário com as dimensões da competência emocional.....	43

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, C., Sun, Yang & Zheng, 2020; Egana-delSol, Sun & Sajda, 2023; Veiga-Branco, 2005). Já, anteriormente, Wen, Chen, Pang e Gu (2020), ao estudarem a relação entre inteligência emocional (IE) e empreendedorismo, puderam verificar 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 que indivíduos com níveis mais baixos de IE tendem a apresentar uma evolução mais rápida da autoeficácia empreendedora, possivelmente devido à maior margem de desenvolvimento existente. Por sua vez, indivíduos com níveis mais elevados de IE tendem a manter níveis mais estáveis de autoeficácia empreendedora, resultado da sua maior capacidade de autorregulação emocional.

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.

As motivações para esta pesquisa partiram das aulas da professora Ana Paula Monte, que inspirou a pesquisa sobre Finanças Comportamentais, foram também inspiradores os estudos da professora Maria Augusta Romão da Veiga Branco em Competência Emocional.

O objetivo do presente trabalho consiste em compreender qual o nível de competência emocional que os investidores e gestores devem apresentar para alcançar sucesso e de que forma as diferentes dimensões dessa competência influenciam os seus processos de tomada de decisão, nomeadamente no que respeita ao perfil do investidor (ao nível da assunção de risco e da tipologia de investimento). Este estudo caracteriza-se como uma pesquisa exploratória quali-quantitativa que tem como objetivos específicos: (i) conhecer as características sociodemográficas da amostra; (ii) Identificar o perfil do investidor individual: conservador, moderado ou agressivo; (iii) Identificar o nível de CE dos investidores individuais (iv) Identificar a dimensão da CE mais relevante entre a amostra; e por fim (v) Analisar as relações entre as dimensões da CE e os tipos de perfil do investidor.

Para dar resposta aos objetivos propostos, o estudo é realizado numa amostra constituída por empresários e gestores do norte de Portugal. A recolha de dados foi feita por inquérito por questionário estruturado, dividido em três partes: Primeiro a caracterização sociodemográfica, depois as questões sobre o perfil do investidor onde os participantes tiveram de escolher entre diferentes cenários de investimento de acordo com as suas preferências e, por último, a Escala de Competência Emocional Veiga (ECVS), que está relacionada com as variáveis comportamentais e altitudinais para os cinco domínios da CE.

A dissertação está organizada em duas partes principais: o enquadramento teórico e o empírico estudo, além da introdução e da conclusão, limitações e sugestões para investigação futura. O

enquadramento teórico está dividido em três temas principais: Finanças Comportamentais, Perfil do Investidor e Competências Emocionais. As Finanças Comportamentais serão explicadas no início do estudo, juntamente com teorias que ajudarão a obter um melhor esclarecimento sobre a aplicação das finanças comportamentais e como funcionam os processos de tomada de decisão numa perspectiva comportamental. O perfil do investidor inclui a explicação de como podem ser definidos os perfis e as características de cada perfil. No capítulo da Competência Emocional será apresentado, de forma sucinta, o ponto de partida deste conceito, as suas aplicações e os cinco domínios da CE. A segunda parte apresenta o estudo empírico propriamente dito incluindo a metodologia da investigação, a apresentação e discussão dos resultados. Culmina com a síntese das principais conclusões, limitações do estudo e sugestões para trabalhos futuros.

1. Enquadramento Teórico

O presente tópico tem como finalidade a apresentação da revisão de literatura sucinta. 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 e gestor do Norte de Portugal e o nível de CE.

1.1. Introdução às Finanças Comportamentais

As finanças comportamentais representam uma área de estudo que contrapõe, em alguns aspetos, a moderna teoria financeira. O estudo da área questiona e critica a plena racionalidade na tomada de decisão sob a justificativa de que os investidores, em situações de incerteza, tomam as suas decisões impulsionadas por processos cognitivos, emocionais e por fatores mentais adquiridos ao longo das suas experiências. Esses processos são empregados em julgamentos irracionais, sendo apontados como estratégias que ignoram parte da informação, a fim de tornar a escolha mais fácil e rápida.

Conforme Halfeld e Torres (2001) foi no final dos anos 1980 e no começo da década de 1990 que o estudo da teoria de finanças comportamentais se fortaleceu e ganhou novos adeptos, principalmente, em função dos sinais de desgaste apresentados pela moderna teoria financeira, com a constatação de anomalias do mercado financeiro que não eram consideradas pelo modelo tradicional e que se tornaram cada vez mais frequentes.

Lopes et al. (2017) referem que as finanças comportamentais surgiram em confronto aos modelos utilizados nas finanças modernas, principalmente, em função da ausência de importantes características relacionadas ao comportamento do indivíduo. Segundo os autores, a aplicação de conceitos da psicologia para análise e compreensão do comportamento apresenta respostas que não são verificadas pela teoria tradicional, tal como a influência do comportamento do investidor nas suas decisões financeiras e suas consequências no mercado financeiro. Em contrapartida, Leal e Campos (2021) destacam que as finanças comportamentais representam um ramo de investigação que não pretende substituir a moderna teoria financeira, tida como convencional, mas sim complementar uma lacuna que

não é explicada pela teoria tradicional, tendo em vista que certas decisões tomadas pelos investidores se desviam do modelo de racionalidade.

De acordo com Halfeld e Torres (2001) o estudo das finanças comportamentais preconiza que o indivíduo não é dotado de plena racionalidade, trata-se de uma pessoa normal que pode apresentar desvios no comportamento racional e tomar decisões influenciado por emoções e por erros cognitivos, capaz de interpretar uma mesma situação de diferentes formas em função da maneira como essa situação é apresentada. Segundo Thaler e Barberis (2004) desvios no comportamento racional fazem parte da natureza humana e devem ser incorporados nas análises financeiras como uma extensão natural dos modelos tradicionais, uma vez que as evidências sugerem tanto que os indivíduos são capazes de cometer certa variedade de erros sistemáticos, como também que as distorções destes advindas têm importantes implicações no mercado financeiro.

Basicamente, as finanças comportamentais procuram entender como os indivíduos tomam decisões financeiras. Para Pompian (2012), compreender como os indivíduos se comportam pode ser um componente crítico para melhorar os resultados de investimento. Ainda segundo o autor, reconhecer o papel predominante da psicologia na tomada de decisões mudou, significativamente, o papel dos indivíduos e grupos na realização de escolhas de investimentos.

As finanças comportamentais é uma área relativamente nova, entretanto, conquistou rápida expansão. A área procura explicar as decisões financeiras dos indivíduos, combinando a psicologia comportamental com a moderna teoria financeira. Seu crescimento tem sido motivado pela incapacidade da tradicional teoria financeira explicar as anomalias que ocorrem no mercado financeiro, principalmente, em função da racionalidade limitada dos investidores ao tomar decisões financeiras. Estudos sobre finanças comportamentais revelam que as decisões de investimento dos indivíduos são influenciadas pela forma como as informações são apresentadas e pelas próprias características dos investidores Fontes (2023).

Segundo Baker e Ricciardi (2014) o estudo da teoria de finanças comportamentais tem atraído muitos pesquisadores em função das frequentes anomalias encontradas no mercado financeiro. Essas anomalias mostram que os mercados não são plenamente eficientes como colocado pelas teorias financeira e económica. A área de finanças comportamentais sustenta a concepção de que os mercados demonstram sua imperfeição porque sofrem influências de diversos vieses comportamentais. Os pesquisadores de finanças comportamentais fizeram grandes progressos na construção dessa base para fornecer explicações mais satisfatórias do comportamento individual e do mercado observado.

Sewell (2007) e Kumar (2016) confirmam que a área de finanças comportamentais estuda a influência da psicologia no comportamento dos investidores e o efeito subsequente no mercado financeiro. Segundo o autor trata-se de uma área interessante porque ajuda a explicar a ineficiência dos mercados. Para Garcia e Olak (2007) finanças comportamentais é um segmento de estudo que tem como objetivo identificar e entender a relação entre a análise e as decisões, partindo do pressuposto que o investidor projeta fatores cognitivo e emocional em suas decisões financeiras.

Para Ferreira (2014) a área de finanças comportamentais representa uma ramificação da economia comportamental, que vem evoluindo desde a década de 1990 e estuda o comportamento do mercado financeiro com base tanto em teorias da economia convencional como em acréscimos trazidos pela economia comportamental e psicologia económica.

As finanças comportamentais representam um campo interdisciplinar, com base em conceitos da psicologia, finanças e economia. Sobre o reconhecimento pela área académica, no ano de 2013 o Prémio Nobel da economia foi concedido a três economistas americanos, um deles foi *Robert Shiller*, considerado pelo comité do Nobel como o fundador do campo de finanças comportamentais e um dos inovadores na incorporação da psicologia à economia. *Shiller* recebeu o Nobel pelas suas análises empíricas sobre preços de ativos e é reconhecido como um dos mais influentes economistas da atualidade Shiller (2023).

Este reconhecimento, no entanto, não surgiu isoladamente. Em 2002, Daniel *Kahneman*, psicólogo de formação, e Vernon Smith, economista experimental, foram laureados com o Prémio Nobel da Economia. *Kahneman* foi premiado por integrar a psicologia à ciência económica, demonstrando como os julgamentos e decisões humanas se desviam da racionalidade esperada nos modelos tradicionais, particularmente através da teoria da perspetiva e do estudo dos vieses cognitivos. *Smith* contribuiu com metodologias experimentais para analisar mercados em laboratório, permitindo compreender de forma empírica o comportamento económico humano.

O prémio de 2013 destacou não só *Robert Shiller*, mas também *Eugene Fama* e *Lars Peter Hansen*. *Fama* é conhecido pela hipótese dos mercados eficientes, que postula que os preços dos ativos refletem toda a informação disponível, enquanto *Hansen* desenvolveu o método dos momentos generalizados, essencial para a análise estatística de dados económicos. *Shiller*, por outro lado, evidenciou como os mercados podem ser influenciados por comportamentos irracionais e bolhas especulativas, consolidando a importância das finanças comportamentais.

Mais recentemente, em 2017, *Richard Thaler* recebeu o Prémio Nobel da Economia por integrar pressupostos psicologicamente realistas na análise da tomada de decisões económicas, demonstrando como a racionalidade limitada, as preferências sociais e a falta de autocontrolo influenciam decisões individuais e coletivas. A sua teoria do “*nudge*” exemplifica como pequenas alterações no ambiente de decisão podem orientar escolhas de forma benéfica sem restringir a liberdade individual.

O estudo das finanças comportamentais procura entender e explicar o comportamento real do investidor e do mercado a partir de teorias comportamentais. Essa área de estudo difere da moderna teoria financeira e da economia convencional que se baseiam na hipótese de mercados eficientes, formado por investidores racionais, que maximizam a função de utilidade, capazes de processar todas as informações disponíveis e aptos no uso de modelos quantitativos na predição de resultados. Entretanto, as atitudes supostamente racionais envolvem uma série de atalhos mentais que de forma involuntária, têm impacto no comportamento e, conseqüentemente, nas ações, podendo levar os investidores à tomada de decisões enviesadas (Kahneman, 1999).

1.1.1. Teoria da Perspetiva de *Kahneman e Tversky*

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 Perspetiva, 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 Perspetiva 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 Perspetiva, *Berger e Pessali* (2010) elaboraram um quadro comparativo entre as duas teorias relativamente ao que ele considera “cinturão de proteção” e o “núcleo duro”. Este esquema está apresentado na Figura 1, que se segue.

Pode ver-se mais facilmente, através da Figura 1, que a Teoria da Perspetiva 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 Perspetiva surge da crítica à falta de conexão com a realidade de tais pressupostos (Berger & Pessali, 2010).

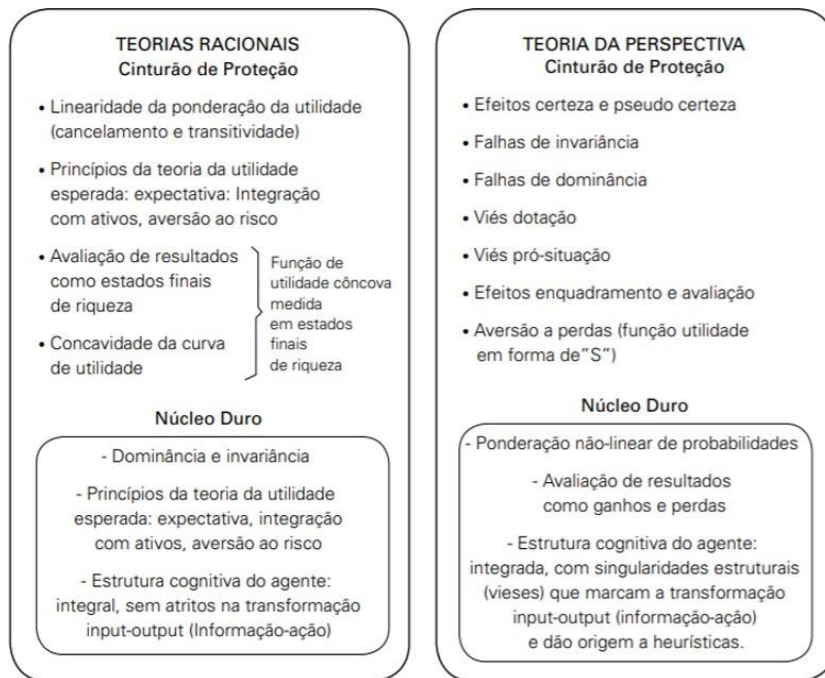


Figura 1. Esquema comparativo: teorias racionais *versus* teoria perspectiva

Fonte: Berger e 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 Perspetiva:

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 Perspetiva, tem como intuito a representação da forma como os ganhos e perdas são valorizados pelos indivíduos.

A Teoria da Perspetiva 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 (Kahneman & Tversky, 1979), tal como se verifica na Figura 2.

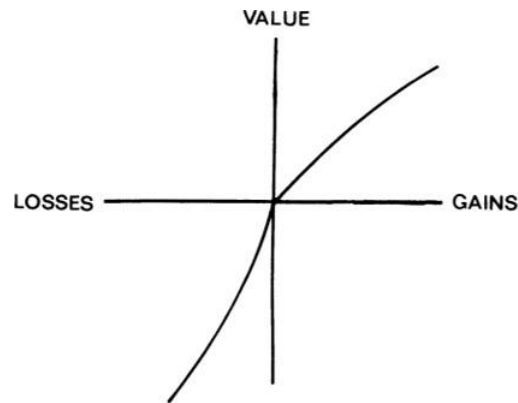


Figura 2. Função valor hipotética

Fonte: Kahneman e Tversky (1979)

Através da Figura 2, 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 Perspetiva 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.

1.1.2. Heurísticas das finanças comportamentais

No início dos anos 1970, *Kahneman e Tversky* realizaram alguns experimentos para verificar se os conceitos da teoria moderna de finanças eram encontrados. Chegaram à conclusão de que as pessoas entrevistadas para o estudo, na grande maioria alunos, aceleravam o seu processo de decisão. Por consequência, a tomada de decisão se tornava de alguma maneira mais simplificada. Portanto, ao invés de ir atrás de mais informação para auxiliar na sua tomada de decisão em cenários de incerteza, como sugere a teoria moderna, o aluno opta por concluir o processo de decisão logo após acreditar ter feito uma análise completa da situação. Conforme os autores, isso decorre do fato de que o ser humano se baseia em um número limitado de princípios heurísticos para avaliar probabilidades e tentar prever algum valor no processo decisório. Essas heurísticas de julgamento constituem o processo criado com o objetivo de encontrar uma solução para um determinado problema. Elas são consideradas “regras de bolso” ou “atalhos mentais” para a tomada de decisão sem ter de analisar toda a informação disponível.

Kahneman e Tversky (1979) sugerem que há três tipos de heurísticas, apresentadas na tabela 1, que influenciam no processo de tomada de decisão: representatividade, disponibilidade e ancoragem. é “representativo” do que essa mesma empresa continuará a ter no futuro, assim como escolher a compra de uma ação considerando somente seu retorno passado.

As heurísticas de representatividade tratam de quando um determinado evento ou objeto lembra um outro evento ou objeto. Essa lembrança é usada como referência para construir mentalmente estimativas de valores ou probabilidades de ocorrências (Yoshinaga & Ramalho, 2014). Essa heurística se associa à tendência dos indivíduos de utilizarem determinados estereótipos para realizar julgamentos (Boussaidi, 2013). Por exemplo, o desempenho excepcional de uma determinada empresa no passado é “representativo” do que essa mesma empresa continuará a ter no futuro, assim como escolher a compra de uma ação considerando somente seu retorno passado.

Tabela 1. Heurísticas de julgamento

Heurísticas de Julgamento	Descrição	Exemplo
Representatividade	Influência de eventos passados na previsão de comportamentos futuros	Adquirir uma ação olhando somente para como ela se comportou no passado
Ancoragem	Influência de uma informação prévia na tomada de decisão	Balizando-se no preço-alvo de uma ação, o investidor não toma nenhuma decisão até que esta atinja o valor esperado
Disponibilidade	Facilidade com que determinadas ideias ou lembranças vêm à mente, de forma que influenciem na tomada de decisão	Memória mais recente do investidor impacta no processo de decisão no presente

Fonte: Tversky e Kahneman (1973).

Sobre as heurísticas de disponibilidade, estudos comprovaram que as pessoas tomam decisões baseadas no conhecimento mais facilmente disponível, em vez de examinarem todas as alternativas (Tversky e Kahneman, 1973). Grandes grupos de eventos são mais facilmente lembrados do que eventos menos frequentes. Os eventos com maior probabilidade de ocorrer são mais facilmente imagináveis e, quando dois eventos ocorrem juntos, o indivíduo os associa facilmente. Por exemplo, quando notícias ruins de uma empresa saem no jornal, levando o investidor a não analisar e, portanto, a não comprar.

Por fim, as heurísticas de ancoragem consistem na tendência dos indivíduos de serem extremamente influenciados por crenças e opiniões prévias ou por eventos salientes (Tversky e Kahneman, 1973). Estimativas feitas originalmente com base em evidências frágeis não são revisadas pelos indivíduos, mesmo quando há informações posteriores mais confiáveis, que contradigam suas crenças iniciais. Isto acontece porque a mente humana é ineficiente quanto à avaliação de magnitudes absolutas, precisando sempre partir de um ponto de referência: a âncora. A presença da âncora faz o indivíduo formular uma estimativa bem próxima ao valor por ela sugerido, ignorando probabilidades anteriores e a confiabilidade da informação. Por exemplo, na compra de uma ação com preço-alvo, o investidor aceita somente vender quando o preço for atingido.

1.2. Perfil do Investidor

Quando se fala em investimento é muito importante analisar a sua rentabilidade, segurança e liquidez. A rentabilidade é também conhecida como taxa de rentabilidade (ROR), valor ou percentagem de aumento ou diminuição num determinado período. A segurança é medida através do risco do investimento. A liquidez é a facilidade com que esse investimento pode ser transformado em dinheiro (Cavalcante, Misumi, JY, & Rudge, 2005).

Segundo Toscano, o aspeto mais importante para um investidor é identificar investimentos que melhor se adequam ao perfil do investidor. Cada investidor tem o seu perfil e preferências individuais em relação a três categorias principais: conservador, moderado e agressivo. A Figura 3 mostra um exemplo de como estes três tipos de investidores gerem os seus investimentos (Toscano Júnior, 2004).

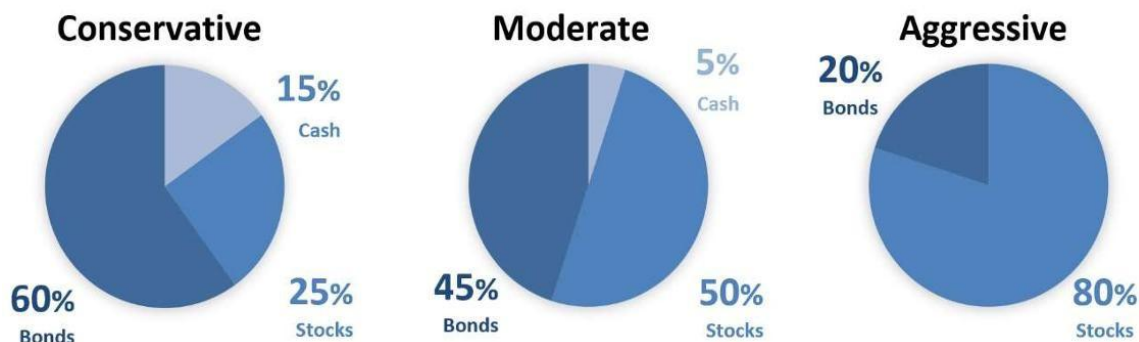


Figura 3. Perfil do Investidor

[adaptado de <https://bit.ly/2TMLIFA>]

Da análise da Figura 3, os perfis de investidores agrupam-se em três categorias, tendo em conta o estilo de diversificação do investimento efetuado. Esses grupos de perfil de investidor são os seguintes:

- Conservador: Este é o tipo de investidor com “aversão à perda”. Têm medo de perder o seu capital e preferem investimentos mais seguros, como investimentos em rendimento fixo. Aceitam retornos mais baixos para preservação de capital.

- Moderado: Este tipo de investidor está disposto a correr alguns riscos para obter retornos mais razoáveis. A sua principal preocupação é o crescimento estável.

- Agressivo: Estes investidores são os especuladores. Os “procuradores de risco”. Normalmente, têm um investimento diversificado, dispostos a aceitar riscos e perdas. Sentem-se confortáveis com a volatilidade para conseguirem um aumento de capital a longo prazo (Toscano Júnior, 2004).

Segundo Buffet (2003), não é necessário ter um quociente de inteligência (QI) enorme, *insights* no negócio ou informações privilegiadas para fazer um investimento de sucesso. O que é necessário é uma estrutura sólida para tomar uma decisão e a capacidade de controlar as suas emoções (Buffett, 2003). De uma perspectiva de finanças comportamentais, é compreensível que os investidores não sejam completamente racionais. Barberis e Thaler (2003) assumem que, ao contrário do investidor racional, o investidor irracional não consegue compreender e sintetizar na perfeição enormes volumes de informação complexa antes de tomar uma decisão de investimento (Barberis & Thaler, 2003).

O perfil do investidor depende de vários critérios, como o prazo, a personalidade e a rendimento. (Merrill Lynch & Co., 2013):

- Prazo: Provavelmente pode indicar o quão arriscado pode ser um investidor. Normalmente, um período mais curto indica uma abordagem de investimento mais conservadora. Quanto mais longo for o prazo planeado, mais os investidores estarão dispostos a correr riscos;
- Personalidade: A personalidade de uma pessoa desempenha um papel importante no seu perfil de investimento. Algumas pessoas têm uma personalidade “mais arriscada”, outras uma personalidade “mais cuidadosa”;
- Rendimento: As pessoas com rendimentos mais elevados estão dispostas a correr mais riscos porque podem manter e recuperar da perda de investimento. Em contrapartida, as pessoas com menos rendimentos sentem-se mais confortáveis com uma abordagem conservadora, conservando os seus ativos com um crescimento gradual.

Uma abordagem mais específica do perfil do investidor distingue cinco tipos de investidores (Merrill Lynch & Co., 2013):

- Conservador: O foco principal está na estabilidade e preservação da capital. Os investidores conservadores estão dispostos a assumir um nível de risco muito baixo, com um risco de perda muito reduzido e um elevado nível de liquidez.
- Moderadamente conservador: O foco é a perda e volatilidade mínimas. Este tipo de investidor também aceita perdas menores. Normalmente os seus investimentos são mais direcionados para caixa e renda fixa.
- Moderado: O foco aqui é alcançar um equilíbrio entre estabilidade e valorização. Os seus investimentos são normalmente baseados em rendimento fixo e volatilidade.
- Moderadamente agressivo: A ênfase aqui é atingir os objetivos ao longo do tempo. O investidor deste nível está disposto a assumir um nível relativo de risco e volatilidade. Normalmente os investimentos estão mais concentrados em classes de ativos e em algumas ações.

- Agressivo: O foco dos investidores agressivos é conseguir uma valorização acima da média. Normalmente assumem um nível de risco e volatilidade muito elevado. O investimento é fortemente ponderado em ações.

Compreender os perfis de risco de cada investidor constitui apenas uma parte da análise. Devem também conseguir gerir as suas emoções e tomar decisões conscientes perante situações de incerteza financeira, o que torna essencial a avaliação da competência emocional no contexto dos investimentos.

1.3. Competência Emocional

Considerando que a tomada de decisão de um indivíduo é influenciada por diversos fatores, uns intrínsecos à personalidade do indivíduo, outros resultantes da envolvente. Esta tomada de decisão, que habitualmente se apelida de “racional”, atendendo que frequentemente responde a conceitos lógicos, pode ainda assim ser influenciada por fatores sentimentais ou emocionais. Por este motivo, neste capítulo vai-se procurar compreender o conceito de competência emocional e as suas dimensões e como a emoção poderá impactar na tomada de decisão, analisando e percebendo o enquadramento teórico que lhe está subjacente, bem como o estado da arte em termos empíricos quanto à relação entre competência emocional e tomada de decisão e desempenho dos indivíduos na sua atividade profissional.

1.3.1. Características e Dimensões

A competência emocional apresenta-se aparentemente semelhante ao conceito de inteligência emocional. A literatura revela que são aplicados descuidadamente, com frequência, como sinónimos, ocasionando confusões teóricas e metodológicas. No entanto, uma análise mais cuidada mostra que cada um tem uma perspetiva diferente sobre as capacidades relacionadas com a emoção, diferentes metodologias de desenvolvimento e aplicação e diferentes instrumentos de recolha de dados e análise de resultados.

A competência emocional, como conceito autónomo, parece ter emergido com os modelos mistos de inteligência emocional como os de *Goleman e Bar-On*. Mas, de facto, não decorreu assim. Dois autores em distintos países - *Saarni* (1990, 1995, 1997) nos EUA e *Bisquerra* (2000, 2003) em Espanha - desenvolveram o constructo de Competências Emocionais (no plural), mais focados nos contextos de educação e formação infantojuvenil. Posteriormente, em Portugal, surgem os estudos de *Veiga-Branco* (2000a, 2000b) em professores, que apresentam o conceito de competência emocional, a partir do modelo misto de inteligência emocional (Goleman, 1995).

Na continuação, apresentam-se sumariamente os conceitos, contextos e resultados dos três autores. Saarni (1990, 2000), admitindo não se identificar com o constructo de inteligência emocional, porque em sua opinião, não são muito importantes as habilidades que um indivíduo tem, mas, sim, a sua capacidade de as pôr em ação (*skills*), define o conceito de competência emocional (1990, 1995, 1997) como: "(...) *the demonstration of self-efficacy in emotion eliciting social transitions*" e pretende significar a forma como as pessoas, apesar de estarem a viver uma reação emocional, conseguem usar paralelamente o conhecimento que têm sobre as emoções e sobre as suas emoções para se relacionarem com sucesso com os outros. Aponta três fatores que contribuem para as competências emocionais: o *self*, a história do desenvolvimento e as disposições morais, e defende que estão baseadas em oito *skills* (Saarni, 1997, 2000), assim apresentadas: 1. Ter consciência do nosso estado emocional e da possibilidade de viver múltiplas emoções; 2. Discernir e atribuir significado às emoções; 3. Usar o vocabulário das emoções e os termos expressivos disponíveis na (sub)cultura; 4. Envolver-se de forma empática e simpática em experiências emocionais; 5. Ter consciência de que um estado emocional interior pode não traduzir a expressão exterior e o comportamento expressivo-emocional tem impacto nos outros; 6. Adaptar-se 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: o indivíduo ver-se a si próprio como sentindo da maneira como se quer sentir. Bisquerra (2002) define o conceito e retoma-o posteriormente (Bisquerra & Pérez, 2007, p.69) como o "conjunto de conhecimentos, capacidades, habilidades e atitudes para compreender, expressar e regular de forma apropriada os fenómenos emocionais", incluindo, entre outras dimensões: consciência emocional, controlo da impulsividade, trabalho em equipa, cuidado de si e dos outros.

De acordo com os estudos feitos pelo - Grupo de *Recerca en Orientación* Psicopedagógica (GROP) desde 1997, as competências emocionais podem ser agrupadas em cinco blocos ou domínios, cinco competências emocionais, que muito sumariamente se apresentam: (1) A Consciência Emocional compreende a perceção dos sentimentos e das emoções próprios e alheios, dar-lhes nome e implicar-se empaticamente nas vivências emocionais. (2) A regulação emocional é a consciência da interação entre emoção, cognição e comportamento, podendo regular-se pela cognição (razão, consciência); compreende expressão e regulação emocional, as habilidades para enfrentar desafios utilizando estratégias de autorregulação e a competência para autogerar emoções positivas e vivê-las. (3) A autonomia emocional que compreende a autoestima e a automotivação, a responsabilidade de ter comportamentos seguros, a autoeficácia emocional, a análise crítica e finalmente a resiliência. (4) A competência social compreende o domínio das habilidades sociais básicas, o respeito pelos outros, a prática da comunicação recetiva e expressiva, a partilha de emoções, o comportamento pró-social e a cooperação, a assertividade, a prevenção e resolução de conflitos e a gestão de situações emocionais. (5) A competência para a vida e o bem-estar, a qual compreende a habilidade para fixar objetivos adaptativos, tomar e assumir responsabilidade de tomar decisões, procurar ajuda e recursos, a

cidadania ativa, o bem-estar subjetivo e a fruição, a capacidade para criar experiências ótimas na vida. O autor defende a formação nestas capacidades como melhor desenvolvimento em circunstâncias da vida, como nos processos de aprendizagem, nas relações interpessoais, na resolução de problemas e adaptação ao contexto (Bisquera, 2003) e desenvolveu um instrumento de análise para poder estudá-las (Pérez-Escoda et al., 2010).

Veiga-Branco (2000a, 2000b, 2004) estuda competência emocional no contexto de professores e das necessidades do processo ensino-aprendizagem e inicia os trabalhos a partir de uma modificação do conceito de inteligência emocional de *Goleman* (1995, 1998). Segundo *Goleman*, a expressão competência emocional inclui tanto competências sociais como emocionais, esclarecendo que "uma competência emocional é uma capacidade apreendida, (...) que resulta num desempenho extraordinário no trabalho" (1999, p.33). Pontua que "a nossa inteligência emocional determina o nosso potencial para aprender as aptidões práticas que se baseiam em cinco elementos: autoconsciência, motivação, autodomínio, empatia e talento nas relações. A nossa competência emocional mostra até que ponto, traduzimos esse potencial nas capacidades profissionais". Veiga-Branco distingue este conceito do de inteligência emocional, defendendo que "a competência emocional existe quando alguém atinge um nível desejado de realização" (Veiga-Branco 2005, p.171), e diz respeito ao pós-facto. Só pode ser apreciada simultaneamente ou após a exibição de comportamentos e atitudes, através da observação, ou das memórias expressas, pelos sujeitos executores ou pelos observadores. Nos seus trabalhos, que revelam um modelo misto de competência emocional, Veiga-Branco (2005) assume que devem ser consideradas as variáveis de unicidade - que dizem apenas respeito a cada sujeito, como indivíduo -, tal como as memórias emocionais e percepções, que servem de leme valorativo emocional, à exibição de um comportamento de resposta a nível cognitivo (ou não), com diferentes níveis de consciência, no momento ou após, inseridas no seu contexto. Para compreensão desta percepção multifatorial, que o ramo fenoménico da emoção envolve (Marques-Teixeira, 2003), a autora integra a noção de interacionismo simbólico de *Blumer*, para clarificar como se podem construir diferentemente simbolismos únicos, das e nas suas experiências emocionais, conscientes ou não.

Partindo destes elementos como marco teórico, e tendo como objeto de estudo a exploração, identificação ou reconhecimento de um perfil de competência emocional, a autora cria um instrumento de análise: a escala Veiga-Branco das capacidades da inteligência emocional (Veiga-Branco, 2000a, 2000b, 2004, 2005, 2007, 2009), posteriormente reformulada para Escala Veiga de Competência Emocional - EVCE (Veiga-Branco et al., 2012, 2015). Os seus estudos concluem que a competência emocional, como variável dependente, apresenta uma alteração substancial relativamente ao modelo teórico proposto a partir do modelo inicial de *Goleman*; as cinco capacidades de autoconsciência, gestão de emoções, automotivação, empatia e gestão emocional em grupos podem apresentar-se diferentemente correlacionadas entre si e com a competência emocional, dependendo da área científica ou laboral das amostras. Estas evidências na alteração do modelo, conforme os grupos profissionais e/ou sociais (Veiga-Branco & Costa, 2015), indicam que devem continuar os estudos, para reconhecer

progressivamente uma análise comparativa de perfis e poder compreender as variáveis moderadoras da competência emocional.

Os primeiros estudos sobre competência emocional (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 2 de modo a facilitar a comparação cronológica do nível de CE nos diferentes estudos.

Tabela 2. 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.

Autores	Domínios	1	2	3	4	5	CE Global
Veiga-Branco (1999/2000) n=250 - Professores	x	4.83	3.78	3.76	4.61	2.83	3.87
	s	0.72	0.55	0.53	0.74	0.50	0.45
	α	0.81	0.68	0.85	0.82	0.85	0.91
Veiga-Branco (2005) n=464 - Teachers	x	4.16	3.48	3.63	4.60	4.36	3.99
	s	1.39	1.46	1.32	1.25	1.18	0.99
	α	0.69	0.80	0.78	0.88	0.87	0.93
Vilela (2006) n=314 - Nurses	x	4.05	3.55	3.43	4.87	4.44	3.96
	s	0.51	0.53	0.48	0.68	0.61	0.38
	α	0.71	0.69	0.75	0.83	0.85	-
Agostinho (2010) n=297 - Nurses	x	4.98	4.05	4.93	4.40	4.35	4.58
	s	0.61	0.47	0.52	0.64	0.64	0.44
	α	0.71	0.77	0.75	0.84	0.86	-
Caetano (2012) n=33 - Social Assistents	x	4.4	4.1	3.8	3.7	4.9	4.7
	s	1.32	0.67	0.78	0.66	0.78	0.77
	α	0.85	0.83	0.84	0.85	0.88	0.95

(Continua)

Tabela 2a. 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)

Autores	Domínios	1	2	3	4	5	CE Global
Afonso (2012) n=58 - Physiotherapists	x	4.1	3.8	3.6	4.8	4.6	4.2
	s	0.47	0.71	0.56	0.64	0.70	0.48
	α	0.69	0.81	0.80	0.79	0.87	-
Alves (2012) n=438 - Hig Ed. Students	x	4.6	3.9	3.9	4.7	4.6	4.3
	s	0.64	0.71	0.66	0.84	0.85	0.58
	α	0.78	0.79	0.81	0.86	0.89	0.94
Lopes (2013) n=154 - Nurses	x	4.1	3.9	3.8	5.1	4.6	4.2
	s	1.14	1.65	1.69	1.00	1.10	1.14
	α	0.62	0.75	0.71	0.85	0.83	-
Costa (2014) n=165 - Politicians	x	3.95	3.12	3.30	4.83	4.61	3.73
	s	1.35	1.31	1.18	1.22	1.31	1.28
	α	0.71	0.78	0.75	0.84	0.85	-
Veiga-Branco et al. (2016) n=22 - Diabetics	x	4.26	3.77	3.70	3.83	4.38	3.98
	s	0.58	0.81	0.65	0.84	4.49	0.99
	α	0.61	0.85	0.74	0.84	0.88	0.92
Francisco (2017) n=174 - Nurses	x	4.0	3.9	3.7	4.7	4.5	4.1
	s	0.48	0.58	0.43	0.74	0.89	0.43
	α	0.66	0.71	0.64	0.86	0.85	0.89
Rodrigues (2017) n=102 -	x	4.9	4.6	5.1	5.1	4.7	4.9

Health professionals	s	0.66	0.62	0.67	0.74	0.76	0.55
	α	0.81	0.72	0.82	0.84	0.84	-

(continua)

Tabela 2b. 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)

Autores	Domínios	1	2	3	4	5	CE Global
PSI-WELL (2018) n=472 Parents	x	4.27	4.01	3.99	4.96	4.82	4.40
	s	0.66	0.66	0.56	0.94	0.87	0.52
	α	0.74	0.73	0.69	0.89	0.90	0.90
PSI-WELL (2018) n=188 Parents Without CSN	x	4.23	3.85	3.95	4.73	4.78	4.3
	s	0.62	0.69	0.61	0.78	0.76	0.50
	α	0.73	0.79	0.83	0.85	0.89	0.92
PSI-WELL (2018) n=284 With CSN	x	4.28	4.12	4.03	5.11	4.85	4.48
	s	0.69	0.62	0.53	1.00	0.93	0.52
	α	0.75	0.69	0.78	0.90	0.90	0.89
Ferreira, C. (2018) n=78 Caregivers (formal and informal)	x	5.11	4.59	4.98	4.73	4.54	4.82
	s	0.77	0.54	0.72	0.78	0.72	0.61
	α	0.91	0.70	0.90	0.88	0.89	0.96

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 2 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 média (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 desvio padrão (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 alfa de *Cronbach* (α), 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 EVCE 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 pesquisas 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, terem por base as emoções. Posto isto, as evidências acumuladas aconselham a que a teoria da decisão tenha em consideração 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 dececionantes 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

Durante muito tempo na história, o campo financeiro apenas reconheceu a suposta racionalidade, que é limitada pela biologia natural do ser humano. Após um aumento dos estudos neurológicos, a perspectiva de que as áreas emocionais do nosso cérebro estão ligadas às racionais foi uma revolução na compreensão do comportamento humano. Não obstante, estes estudos iniciaram uma nova era no mundo das finanças porque nos permitiram analisar o comportamento dos investidores e gestores de uma forma muito mais precisa (Gonzaga & Rodrigues, 2018).

Goleman e Kahneman explicam na sua obra a irracionalidade e a racionalidade do cérebro. Kahneman (2011) descreve como as áreas racional e emocional interagem. Além disso, explica como as áreas irracionais são capazes de influenciar os sistemas neuronais racionais (Kahneman, 2011). Goleman (1995) introduz as competências emocionais nos seus estudos sobre a inteligência emocional (Goleman, 1995). Contudo, com base na premissa dos estudos de Kahneman, é até possível supor que, como resultado do lado irracional ser capaz de ensinar o racional, Goleman (1995) poderia explicar como a CE pode ser melhorada ao longo do tempo. As diferentes dimensões da CE podem ser desenvolvidas mesmo por pessoas que ainda não o conseguem demonstrar (Goleman, 1995).

Toscana Júnior (2004) considerou que uma das coisas mais importantes num investimento é a perfil do investidor (Toscano Júnior, 2004). Assim, como explicaram Kahneman e Goleman, é viável ensinar a racionalidade, é também possível assumir que um investidor pode melhorar o seu perfil de acordo com as necessidades do mercado (Kahneman, 2011).

Numa pesquisa realizada no Brasil investigou-se se existe uma manifestação das preferências do investidor de acordo com os pressupostos da Teoria da Perspetiva (*Prospect Theory*). Como existem muitas evidências para esta teoria e de estudos sobre a racionalidade limitada nos investidores, através de um questionário analisaram se os comportamentos dos investidores eram compatíveis com a Teoria da Perspetiva ou com a Teoria da Utilidade Esperada. Pelo menos 6 das 10 questões foram respondidas em conformidade com a Teoria da Perspetiva. O que os levou a reconhecer que os indivíduos violam a Teoria da Utilidade Esperada enquanto decisores, contribuindo para o estudo de Kahneman e Tversky (1979) sobre a Teoria da Perspetiva (De Bortoli, da Costa, Goulart, & Campara, 2009).

Numa outra pesquisa de *Dhiman e Raheja* (2018) investigaram se existe uma relação entre a IE e a tolerância ao risco dos investidores. A amostra foi um investidor que investe através da *LSC Securities Ltd* no Punjab. Vários artigos da literatura já confirmaram que as dimensões da IE têm impacto na tolerância ao risco do investidor. Não obstante, os estudos de Creevy, *Soane, Nicholson* e Willman (2011), Debusk e Austin (2011) e Idris (2014) demonstraram que a autoconsciência e a motivação são as dimensões mais relevantes para a perspetiva da tolerância ao risco. O que levou à conclusão de que a IE tem uma relação direta com as decisões de investimento, e que as dimensões da IE, a autoconsciência, a gestão das emoções e a motivação estão relacionadas com a tolerância ao risco (Dhiman & Raheja, 2018). Além das investigações internacionais previamente mencionadas, tornam-se relevantes os estudos pioneiros realizados em Portugal no âmbito deste mestrado, sob orientação das Professoras Ana Paula Monte e Maria Augusta Romão da Veiga Branco, os quais contribuíram para o desenvolvimento da investigação aplicada às Finanças Comportamentais e à Competência Emocional no contexto de investidores e empresários portugueses.

No estudo de *Giehl* (2020) analisaram a relação entre o perfil do investidor e o nível de Competência Emocional numa amostra de investidores individuais. Através da utilização do questionário de perfil de investidor e da Escala Veiga de Competência Emocional, verificaram que existe correlação entre o nível de CE e a forma como o investidor assume o risco. Concluíram ainda que dimensões como a empatia e a automotivação desempenham um papel particularmente significativo no comportamento financeiro, evidenciando que investidores com maior desenvolvimento emocional tendem a adotar perfis mais equilibrados e a demonstrar maior capacidade de lidar com a incerteza no processo de tomada de decisão.

Posteriormente, no estudo de Silva (2023) analisaram a relação entre o perfil do empresário e o nível de Competência Emocional, aplicando a Escala Veiga (EVCEr33) a 53 empresários do distrito de Bragança. Os resultados mostraram que os perfis dinâmico e agressivo foram predominantes na amostra, associados sobretudo a níveis moderados e elevados de CE. Verificaram uma correlação positiva entre a CE global e dimensões como autoconsciência, automotivação e empatia, concluindo que a Competência Emocional influencia significativamente a gestão da incerteza, a liderança e a capacidade estratégica do empresário. Assim, constataram que o desenvolvimento das competências

emocionais pode constituir um fator determinante para a eficácia empresarial e para a sustentabilidade das decisões de investimento.

Deste modo, ambos os estudos reforçam, no contexto português, a premissa defendida por *Kahneman* (2011) e *Goleman* (1995), segundo a qual a tomada de decisão financeira resulta da interação entre processos racionais e emocionais. Consequentemente, afirmam que a Competência Emocional deve ser considerada uma variável essencial na análise do comportamento de investidores e empresários, contribuindo para decisões mais conscientes e ajustadas ao risco.

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 empresários e gestores no norte de Portugal o nível de competência emocional (CE). Assim, estabeleceram-se os seguintes objetivos de investigação: (1) conhecer a caracterização sociodemográfica da amostra; (2) conhecer o perfil de empresário e gestor, face ao risco, da amostra; (3) conhecer o nível de CE dos empresários e gestores; (4) analisar a relação entre o nível de CE e o perfil como empresário e gestor e; (5) identificar o nível de influência de cada uma das cinco dimensões da CE sobre o perfil dos empresários e gestores.

Com base nos objetivos referidos anteriormente, foram formuladas as seguintes perguntas específicas de investigação (PI) suportadas na revisão de literatura (e.g., Cock et al., 2020; Giehl, 2020; Silva, 2023):

PI1 - Qual a caracterização sociodemográfica da amostra?

PI2 - Qual o perfil de empresário e gestor da amostra?

PI3 - Qual o nível de CE dos empresários e gestores?

PI4 - Qual a relação da CE com o perfil do empresário e gestor? e

PI5 - Qual das dimensões da CE mais influência o perfil dos empresários e gestores?

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

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 e gestores do norte de Portugal, 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 23/04/2025 e 04/06/2025.

O questionário aplicado para determinação do perfil do empresário utilizou uma escala de *Likert* de 1 (Nunca) a 7 (Sempre), distribuída por quatro dimensões: tolerância face ao risco e incerteza (6 itens), comprometimento e estratégia (5 itens), criatividade e adaptação (4 itens) e motivação e liderança (5 itens). A definição dos perfis de empresário resultou da adaptação de estudos prévios (Dornelas, 2003; IAPMEI, 2016; Muraro & Verruck, 2012; Fonseca, 2021), permitindo a classificação em quatro categorias:

a) ≤ 50 pontos, 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 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.

Alguns itens da dimensão tolerância ao risco foram invertidos para assegurar consistência conceptual, na dimensão tolerância ao risco e incerteza, os itens a), b) e d) foram recodificados de forma inversa, atribuindo 7 pontos a “Nunca” e 1 ponto a “Sempre”.

Foi ainda normalizada a pontuação em cada dimensão numa escala de 0 a 100 pontos de modo a possibilitar a elaboração de uma descrição por dimensão. Para essa normalização considerou-se o quociente entre a diferença da pontuação obtida e a pontuação mínima nessa dimensão com a amplitude da pontuação teoricamente possível (equação 1).

$$Pontuação\ dimensão = \frac{\Sigma\ itens\ dimensão - Min}{Máx - Min} \times 100, \quad (1)$$

Sendo que $Min = 1 \times n^{\circ}$ de itens; $Máx = 7 \times n^{\circ}$ de itens

O instrumento da competência emocional EVCEr33 (Veiga-Branco, 2021) é composto por 33 itens distribuídos por cinco dimensões: autoconsciência, gestão emocional, automotivação, empatia e gestão emocional social. Os resultados foram analisados segundo três níveis: baixo (1–3,49), moderado (3,50–5,45) e alto (5,46–7). Tal como no modelo original, 17 itens foram recodificados de 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 pontos
- 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

Foram também recolhidas variáveis sociodemográficas (sexo, idade, nacionalidade, habilitações académicas e estado civil), classificadas como nominais ou ordinais, consoante a sua natureza.

2.3. População versus Amostra

O presente estudo dirige-se aos empresários e gestores do norte de Portugal, 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 selecionar 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 23/04/2025 e 04/06/2025.

De realçar, no entanto, que o número ideal de participantes depende das características da investigação, bem como do contexto onde a amostra é recolhida. De realçar, no entanto, que o número ideal de participantes depende das características da investigação, bem como do contexto onde a amostra é recolhida. 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, no presente estudo não existe a necessidade de calcular previamente a dimensão da amostra, uma vez que foram considerados todos os indivíduos que responderam ao questionário, constituindo-se, portanto, uma amostragem não probabilística por conveniência. Este procedimento é adequado em estudos de natureza exploratória que recorrem à inclusão de todos os participantes disponíveis e acessíveis, conforme evidenciado em investigações metodológicas semelhantes (Silva, 2023). Deste modo, a amostra foi composta pelos empresários e gestores que aceitaram participar no estudo (n = 225 indivíduos/participantes).

2.4. Descrição dos Métodos de Tratamento dos Dados

Para o tratamento dos dados recorreu-se à estatística descritiva e inferencial, permitindo analisar as relações causais entre as variáveis em estudo. A análise estatística foi realizada com recurso ao software SPSS versão 27.0 e também à folha de cálculo Microsoft Excel. Trata-se de um estudo de natureza exploratória. No que respeita às variáveis quantitativas, medidas numa escala de frequência do tipo *Likert*, foram calculadas medidas de tendência central, como a média aritmética (\bar{x}), e medidas de dispersão, como o desvio-padrão (s). Segundo Ferreira (2005), estas são duas das estatísticas mais utilizadas na descrição de populações e amostras: enquanto a média representa o valor central, o desvio-padrão indica o grau de dispersão dos dados. Além disso, foram utilizadas as frequências absolutas (ni) e relativas (fi ou %), essenciais para a análise de variáveis qualitativas nominais, ordinais e também quantitativas. A consistência interna da escala de competência emocional (CE) foi avaliada através do Alfa de Cronbach (α). De acordo com Pereira e Patrício (2020), valores de α inferiores a 0,5

são considerados inaceitáveis, entre 0,5 e 0,6 fracos, entre 0,6 e 0,7 aceitáveis, entre 0,7 e 0,9 bons, e superiores a 0,9 muito bons.

Para responder às questões de investigação, testou-se a normalidade da distribuição dos dados com o teste *Kolmogorov-Smirnov* (K-S), apropriado para amostras superiores a 50 observações. A relação entre variáveis quantitativas foi analisada através do coeficiente de correlação de *Pearson* (r), que varia entre -1 e $+1$, permitindo identificar relações negativas ou positivas de diferentes intensidades (Afonso & Nunes, 2019). Adicionalmente, para verificar a associação entre o perfil do empresário as características demográficas e os níveis de CE, recorreu-se ao teste de independência do qui-quadrado. Este teste pressupõe amostras de pelo menos vinte elementos e que no máximo 20% das frequências esperadas sejam inferiores a cinco. Sempre que os pressupostos não se verificaram recorreu-se ao teste exato de *Fisher*, adequado à análise de variáveis categóricas (Weisstein, 2023). O nível de confiança adotado foi de 95%, com nível de significância de 5% ($p = 0,05$).

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, este divide-se em quatro subtópicos, onde é apresentada a caracterização da amostra em estudo, o perfil do empresário e gestor, 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 e gestor, 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

Responderam ao questionário 225 empresários e gestores do norte de Portugal, apresentando-se a sua caracterização sociodemográfica na

Tabela 3. Da análise desta, observa-se a maioria dos inquiridos, 52,4% (118) era do sexo masculino. Quanto à idade 30,2% (68) tinham entre 31 e 40 anos; 28,4% (64) entre 41 e 50 anos e 23,1% (52) entre 51 e 60 anos. A maioria dos participantes encontrava-se casado (a) ou em união de facto. No que trata as habilitações literárias destaca-se a licenciatura com 36,4% (82) dos casos e o ensino secundário com 31,1% (70) dos inquiridos.

Tabela 3. Caracterização sociodemográfica

Variáveis sociodemográficas		n	%
Sexo	Feminino	107	47,6%
	Masculino	118	52,4%
	Total	225	100%
Idade	Até 20 anos	7	3,1%
	[21; 30[28	12,4%
	[31; 40[68	30,2%
	[41; 50[64	28,4%
	[51; 60[52	23,1%
	Pelo menos 61 anos	6	2,7%
	Total	225	100%
Estado civil	Solteiro (a)	39	17,3%
	Casado (a)/ União de facto	132	58,7%
	Divorciado (a)	47	20,9%
	Víúvo (a)	7	3,1%
	Total	225	100%
Habilitações literárias	1º ciclo	1	0,4%
	2º ciclo	3	1,3%
	3º ciclo	21	9,3%
	Secundário	70	31,1%
	Licenciatura	82	36,4%

	Pós-graduação	10	4,4%
	Mestrado/ Doutorado	38	16,9%
	Total	225	100%

Atendendo ao apresentado na

Tabela 3, todos os empresários e gestores que participaram no estudo eram de nacionalidade portuguesa.

3.2. Perfil do Empresário

Nesta secção apresenta-se a caracterização do perfil do empresário. Uma vez que todos os 225 inquiridos responderam a cada uma das questões optou-se por se apresentar a frequência relativa das respostas obtidas na tabela 4. Considerando a dimensão tolerância face ao risco e incerteza observa-se que os resultados evidenciam médias compreendidas entre 5,34 e 5,70, o que revela uma tendência dos empresários e gestores para lidarem de forma positiva com situações de risco e de incerteza. Tendência porque nos itens relativos à atitude cuidadosa não era desejado que os resultados médios fossem tão elevados. O item com maior valorização corresponde à perceção de capacidade para aproveitar oportunidades que surgem ($5,70 \pm 1,29$), sugerindo uma postura pró-ativa perante o ambiente empresarial. Também se destacam valores elevados na aceitação de algum risco para alcançar objetivos ($5,48 \pm 1,31$) e na tolerância face ao stress e à incerteza ($5,44 \pm 1,08$). Em síntese, esta dimensão evidencia um perfil de equilíbrio entre prudência e ousadia, caracterizado pela capacidade de ponderar riscos, mas também de agir quando surgem oportunidades relevantes.

Tabela 4. Caracterização da escala do perfil do empresário item a item

	Itens	Frequência percecionada						X	s	
		N	R	PF	PN	F	MF			S
Tolerância face ao risco e incerteza	Considero-me uma pessoa cuidadosa, analiso toda a informação antes de tomar uma decisão.	0,4%	2,7%	4,0%	7,1%	21,8%	57,8%	6,2%	5,45	1,08
	Tomo decisões de modo a minimizar os possíveis riscos.	0,0%	4,0%	4,4%	8,9%	25,8%	50,2%	6,7%	5,34	1,14
	Aceito assumir algum risco para conseguir alcançar os objetivos individuais e de grupo.	0,4%	1,8%	7,6%	8,9%	28,4%	27,1%	25,8%	5,48	1,31
	Procuro a solução mais segura e que traga mais benefício a todas as pessoas envolvidas no negócio.	0,0%	2,2%	5,8%	8,0%	21,8%	49,8%	12,4%	5,48	1,13
	Considero-me uma pessoa capaz de tolerar situações de stress e de incerteza.	0,4%	1,8%	5,8%	6,2%	24,4%	54,2%	7,1%	5,44	1,08
	Consigo perceber e aproveitar as oportunidades que surgem.	0,0%	3,1%	3,1%	9,8%	23,6%	25,3%	35,1%	5,70	1,29
Comprometimento e estratégia	Considero-me uma pessoa persistente, dedicada e proativa no processo de tomada de decisão.	0,4%	2,7%	7,1%	4,4%	27,6%	10,7%	47,1%	5,76	1,43

Consigo perceber as minhas forças e fraquezas.	0,4%	1,8%	5,3%	10,2%	21,3%	58,2%	2,27%	5,36	1,06
--	------	------	------	-------	-------	-------	-------	------	------

	Quando não se consegue atingir os objetivos propostos, encaro isso como uma experiência de aprendizagem e uma oportunidade de melhoria.	0,0%	2,7%	9,3%	9,8%	21,3%	25,8%	31,1%	5,52	1,40
	Procuo estabelecer objetivos específicos, mensuráveis, alcançáveis, realistas e tangíveis.	0,4%	3,1%	4,4%	11,1%	25,3%	42,2%	13,3%	5,38	1,21
	Tenho a capacidade de perceber as dificuldades e criar estratégias para as superar.	0,0%	1,8%	6,7%	6,7%	26,7%	29,3%	28,9%	5,62	1,25
Criatividade e adaptação	Consigo adaptar-me facilmente a novas situações.	0,0%	2,7%	2,7%	8,0%	19,1%	25,8%	41,8%	5,88	1,26
	Sou capaz de apresentar as minhas ideias inovadoras e de aceitar as ideias dos outros.	0,4%	3,6%	6,7%	10,2%	20,9%	48,0%	10,2%	5,32	1,25
	Proponho e aceito sugestões para resolução de problemas.	0,0%	2,2%	4,9%	13,3%	30,2%	18,2%	31,1%	5,51	1,31
	Considero que se atingem melhores resultados quando todos compreendem os procedimentos e ideias propostos	0,0%	2,7%	7,1%	10,2%	24,2%	43,1%	12,4%	5,36	1,20
Motivação e liderança	Tomo a iniciativa na realização de determinadas tarefas.	0,0%	2,7%	7,1%	10,2%	24,4%	43,1%	12,4%	5,50	1,12
	Sei construir equipas e trabalhar em grupo.	0,0%	3,1%	4,9%	9,3%	24,4%	50,7%	7,6%	5,37	1,12
	Sou capaz de encorajar os outros a procurarem desafios e oportunidades.	0,4%	2,2%	8,4%	6,7%	23,1%	25,8%	33,3%	5,60	1,38
	Consigo atribuir responsabilidades específicas para os membros de equipa.	0,4%	2,7%	8,0%	7,6%	26,7%	48,0%	6,7%	5,28	1,18
	Sinto que todos devem participar no processo de tomada de decisão, melhorando assim o desenvolvimento do grupo.	0,0%	3,6%	5,8%	11,1%	29,3%	40,9%	9,3%	5,26	1,18

Nota: N – Nunca; R – Raramente; PF – Pouco frequente; PN – Por norma; F – Frequente; MF – Muito frequente; S – Sempre; \bar{X} - média; s – desvio padrão.

Ainda em relação à tabela 4 e considerando a dimensão comprometimento e estratégia, verifica-se que os valores médios variam entre 5,36 e 5,76, o que revela elevados níveis de dedicação, persistência e orientação estratégica. O item mais valorizado corresponde à perceção como pessoa persistente, dedicada e pró-ativa ($5,76 \pm 1,43$), reforçando a centralidade da resiliência no perfil do empresário. A capacidade de criar estratégias para superar dificuldades surge igualmente destacada ($5,62 \pm 1,25$), seguida da valorização da experiência de insucesso como oportunidade de aprendizagem ($5,52 \pm 1,40$). Por sua vez, estabelecer objetivos específicos e mensuráveis ($5,38 \pm 1,21$) apresenta média ligeiramente inferior, embora ainda claramente positiva. De forma global, os resultados apontam para empresários comprometidos, estrategicamente orientados e resilientes, capazes de transformar dificuldades em oportunidades de crescimento.

Relativamente à dimensão criatividade e adaptação observa-se que os valores médios variam entre 5,32 e 5,88, demonstrando níveis muito elevados de flexibilidade e inovação. A maior valorização é atribuída à capacidade de adaptação a novas situações ($5,88 \pm 1,26$), evidenciando que os inquiridos se sentem como agentes adaptativos perante contextos de mudança. Também se destaca a propensão para propor e aceitar soluções para problemas ($5,51 \pm 1,31$) e a valorização de ideias inovadoras próprias e dos outros ($5,32 \pm 1,25$). A perceção de que melhores resultados são atingidos quando todos

compreendem os procedimentos (5,36±1,20) reforça a importância atribuída à comunicação e ao alinhamento coletivo. Em síntese, esta dimensão revela empresários e gestores com uma marcada capacidade criativa, colaborativa e adaptativa, fatores cruciais num ambiente empresarial em constante transformação.

No que concerne à dimensão «motivação e liderança» os valores médios variam entre 5,26 e 5,60, o que traduz elevados níveis de motivação intrínseca e de competências de liderança. A iniciativa individual surge como aspeto mais destacado (5,60±1,38), refletindo predisposição para assumir responsabilidades e encorajar os outros a enfrentar desafios e oportunidades. As competências de construção e dinamização de equipas também são valorizadas (5,37±1,12), bem como a atribuição de responsabilidades específicas (5,28±1,18). O item com menor média, embora ainda elevado, refere-se à perceção de que todos devem participar nos processos de decisão (5,26±1,18), sugerindo que a liderança tende a ser mais direcionada do que totalmente participativa. De forma global, a amostra caracteriza-se por empresários e gestores altamente motivados e com perfil de liderança ativo, conjugando iniciativa própria com práticas de incentivo ao trabalho em equipa.

Na tabela 5 apresenta-se uma breve caracterização das dimensões da escala do perfil do empresário considerando a normalização da pontuação de 0 a 100 em cada dimensão. De acordo com esta tabela 5 tem-se que, na dimensão «tolerância face ao risco e incerteza», a pontuação varia entre 33,33 e 77,78, com uma média de 55,32 e um desvio-padrão reduzido (6,20). Estes resultados sugerem que, em geral, os empresários revelam níveis moderados de tolerância ao risco, com pouca dispersão entre as respostas, o que indica maior homogeneidade nesta dimensão.

Tabela 5. Caracterização da escala do perfil do empresário por dimensão

Dimensão	Mínimo	Máximo	\bar{X}	s
Tolerância face ao risco e incerteza	33,33	77,78	55,32	6,20
Comprometimento e estratégia	10,00	100,00	75,44	18,13
Criatividade e adaptação	20,83	100,00	75,28	17,67
Motivação e liderança	16,67	100,00	73,41	16,06

Nota: \bar{X} - média; s – desvio padrão.

Já as dimensões «comprometimento e estratégia» e «criatividade e adaptação» apresentam médias semelhantes (75,44 e 75,28, respetivamente), bastante superiores à da «tolerância ao risco» (ver Tabela 5). Os valores máximos (100) demonstram que alguns participantes atingem pontuações de excelência nestas competências. Contudo, os desvios-padrão relativamente elevados (18,13 e 17,67) revelam maior variabilidade nos resultados, sugerindo a existência de empresários com níveis muito distintos nestas áreas.

Por sua vez, a dimensão «Motivação e liderança» regista uma média ligeiramente inferior (73,41), mas ainda elevada, com um desvio-padrão de 16,06. Isto indica que, apesar de os empresários, em geral, demonstrarem bons níveis de motivação e capacidade de liderança, também aqui se verificam diferenças assinaláveis entre os respondentes.

Em síntese, a análise permite concluir que os empresários da amostra se destacam particularmente no comprometimento/estratégia e na criatividade/adaptação, dimensões onde atingem as médias mais altas.

Globalmente obteve-se para esta escala uma consistência interna boa, pois o valor obtido para o coeficiente alfa de Cronbach foi de 0,882. No gráfico circular da figura 4

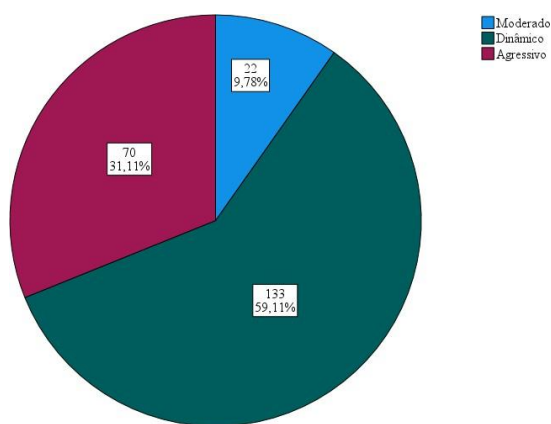


Figura 4. Caraterização do perfil do empresário

Considerando o gráfico circular da figura 4 concluiu-se que a maioria dos empresários inquiridos, 59,1% (133), apresenta um perfil dinâmico, 31,3% (70) dos empresários apresentam perfil agressivo e os restantes 9,8% (22) empresários um perfil moderado.

Na tabela 6 apresentam-se os resultados do cruzamento do perfil do empresário com as variáveis demográficas, de salientar que se reagrupou a idade nas classes: até 30 anos; 31 a 40 anos; 41 a 50 anos e pelo menos 51 anos. Nas habilitações literárias, também se efetuou um reagrupamento, ficando assim as categorias: habilitações até 3.º ciclo; secundário; licenciatura/ pós-graduação; mestrado/ doutoramento. Estes reagrupamentos foram realizados devido à baixa frequência de algumas classes originais, permitindo a inclusão em categorias com características semelhantes e possibilitando a aplicação adequada do teste do qui-quadrado.

Na variável estado civil, não se procedeu ao reagrupamento da categoria “viúvo”, apesar da sua baixa frequência. Isto deve-se ao facto de a viuvez representar uma situação socioemocional e económica distinta das categorias “solteiro” e “divorciado”. Enquanto estas últimas se caracterizam por

ausência ou rutura voluntária de vínculo conjugal, a viuvez resulta da perda do cónjuge, implicando alterações específicas no contexto familiar e social do indivíduo. Assim, o reagrupamento desta categoria poderia comprometer a homogeneidade conceptual da variável e a interpretação dos resultados, justificando a sua manutenção como classe isolada.

Tabela 6. Resultados do cruzamento do perfil do empresário com características demográficas.

		Perfil do Empresário			Total n (%)	Teste χ^2 (valor p)
		Moderado n (%)	Dinâmico n (%)	Agressivo (%)		
Sexo	Feminino	10 (45,5%)	72 (54,1%)	25 (37,5%)	107 (47,6%)	6,283 (0,043)
	Masculino	12 (54,5%)	61 (45,9%)	45 (64,3%)	118 (52,4%)	
	Total	22 (100%)	133 (100%)	70 (100%)	225 (100%)	
Idade	Até 30 anos	2 (9,1%)	19 (14,3%)	14 (20,0%)	35 (15,6%)	31,393 (<0,001)
	De 31 a 40 anos	3 (13,6%)	46 (34,6%)	19 (27,1%)	68 (30,2%)	
	De 41 a 50 anos	12 (54,5%)	45 (33,8%)	7 (10,0%)	64 (28,4%)	
	Pelo menos 51 anos	5 (22,7%)	23 (17,3%)	30 (42,9%)	58 (25,8%)	
	Total	22 (100%)	133 (100%)	70 (100%)	225 (100%)	
Estado civil	Solteiro(a)	7 (31,8%)	19 (14,1%)	13 (18,6%)	39 (17,3%)	8,642* (0,462)
	Casado(a)/União factó	11 (50,0%)	86 (64,7%)	35 (50,0%)	132 (58,7%)	
	Divorciado(a)	3 (13,6%)	24 (18,0%)	20 (28,6%)	47 (20,9%)	
	Viúvo(a)	1 (4,5%)	4 (3,0%)	2 (2,9%)	7 (3,1%)	
	Total	22 (100%)	133 (100%)	70 (100%)	225 (100%)	
Habilitações	Até 3.º ciclo	2 (9,1%)	18 (13,5%)	5 (7,1%)	25 (11,1%)	31,219 (<0,001)
	Secundário	6 (27,3%)	25 (18,8%)	39 (55,7%)	70 (31,1%)	
	Licenciatura/ Pós grad.	8 (36,4%)	64 (48,1%)	20 (28,6%)	92 (40,9%)	
	Mestrado/Doutoramento	6 (27,3%)	26 (19,5%)	6 (8,6%)	38 (16,9%)	
	Total	22 (100%)	133 (100%)	70 (100%)	225 (100%)	

Nota: *-aplicação do teste exato de Fisher (não se verificaram validaram os pressupostos para a aplicação do teste do Qui-quadrado)

Com base na tabela 6 tem-se relativamente ao sexo os empresários do sexo masculino estavam mais concentrados no perfil agressivo (64,3%), enquanto as mulheres apresentaram maior presença no perfil dinâmico (54,1%). O teste do qui-quadrado revela associação estatisticamente significativa ($\chi^2 = 6,283$; $p = 0,043$), indicando que o perfil do empresário estava significativamente associado ao sexo.

Relativamente à idade, observam-se diferenças expressivas, os mais jovens (até 30 anos) distribuíram-se essencialmente no perfil dinâmico (54,3%), enquanto os empresários mais velhos (≥ 51 anos) apresentaram maior concentração no perfil agressivo (42,9%). Pelo contrário, os indivíduos entre os 41 e os 50 anos destacaram-se no perfil moderado (54,5%). O resultado do teste é significativo ($\chi^2 = 31,393$; $p < 0,001$), confirmando a relação entre idade e perfil empresarial. No que concerne ao estado civil, concluiu-se através da aplicação do teste exato de Fisher (devido às baixas frequências em algumas categorias) que a associação não era estatisticamente significativa ($p=0,462$). Por outro lado, verificou-se uma associação estatisticamente significativa entre o perfil do empresário e gestor e as habilitações literárias do mesmo ($\chi^2 = 31,219$; $p < 0,001$). Empresários com o ensino secundário

estavam fortemente concentrados no perfil dinâmico (55,7%), enquanto os detentores de licenciatura/pós-graduação aparecem divididos entre o perfil dinâmico (69,1%) e o agressivo (20,9%). Já os empresários com mestrado/doutoramento apresentam maior peso no perfil moderado (27,3%) e no dinâmico (63,2%), mas menor expressão no perfil agressivo (8,6%).

3.3. Competência Emocional dos Empresários e Gestores

Nesta seção apresenta-se a caracterização da competência emocional do empresário. Uma vez que todos os 225 inquiridos responderam a cada uma das questões, optou-se por se apresentar a frequência relativa das respostas obtidas na tabela 7. De referir que os itens a inverter só foram invertidos após análise item a item aquando da construção das dimensões da escala.

Na tabela 7 observa-se, que relativamente à dimensão «autoconsciência» as médias obtidas variam entre 4,86 ($s=1,70$) (“Sou do tipo Azarado”) e 5,36 ($s=1,32$) (“Tenho noção exata dos sentimentos que me invadem”). Os itens ligados à clareza emocional apresentam valores mais elevados, revelando boa perceção interna. Por outro lado, itens negativos como instabilidade emocional e sentimento de azar também registam valores relativamente altos ($>4,8$), o que indica que parte dos empresários se identifica com fragilidades emocionais. Relativamente à dimensão «gestão das emoções» os valores médios obtidos variam entre 4,61 ($\sigma=2,28$) (tendência a descarregar a fúria) e 5,26 ($\sigma=1,53$) (alívio com exercício físico). As estratégias positivas de regulação (atividade física, raciocínio, tranquilidade) são mais frequentes do que as estratégias negativas (descarga de raiva, consumo de álcool). No que concerne à «automotivação» os valores médios obtidos variam entre 4,55 ($\sigma=1,43$) (“Ressentimento, desprezo ou rancor”) e 5,03 ($\sigma=1,35$) (“Capaz de sair de qualquer sarilho”). Observa-se uma perceção globalmente positiva, com destaque para resiliência e tranquilidade ($\approx 5,0$). Contudo, a presença de sentimentos de desvalorização em alguns participantes é evidente. Relativamente à dimensão «empatia» observa-se que o valor médio mais elevado ocorreu no item “Registrar/perceber os sentimentos dos outros” (5,40; $\sigma=1,31$). Todos os itens apresentam médias superiores a 5,0, o que revela boa capacidade empática entre os empresários. Quanto à «gestão social» registou-se o valor médio mais elevado no item “Percebo como é que as pessoas se estão a sentir” (5,53; $\sigma= 1,47$).

Tabela 7. Caraterização da escala Competência emocional item a item

Itens	Frequência percecionada							X	s
	N	R	PF	PN	F	MF	S		

Autoconsciência	Deixo-me absorver por essas emoções, que sou incapaz de lhes escapar, e acabam por condicionar o meu comportamento	0,9%	5,8%	20,0%	4,9%	8,9%	41,8%	17,8%	5,12	1,62
	Tenho a noção exata do tipo de sentimentos que me invadem;	0,0%	3,6%	5,8%	13,8%	27,6%	26,2%	23,1%	5,36	1,32
	Uma vez invadido por sentimentos negativos, não consigo controlá-los...	0,0%	1,8%	14,2%	12,4%	16,4%	34,2%	20,9%	5,30	1,40
	Diminui o meu nível de raciocínio. Não me consigo concentrar facilmente...	0,4%	4,4%	18,2%	13,8%	12,0%	18,7%	32,4%	5,18	1,67
	Altera-se o meu comportamento ao nível relacional...	0,9%	4,9%	16,9%	15,1%	13,3%	35,1%	13,8%	4,96	1,52
	Fico mentalmente retido(a) nesses sentimentos durante muito tempo.	1,3%	4,9%	21,8%	7,1%	12,9%	20,9%	31,1%	5,12	1,75
	Sou do tipo Instável, com várias mudanças de humor...	1,3%	6,2%	18,2%	8,9%	11,1%	40,4%	13,8%	4,99	1,60
	Sou do tipo Azarado(a), não tenho sorte na vida...	1,3%	6,7%	22,2%	8,4%	19,6%	19,1%	22,7%	4,86	1,70
Gestão das emoções	Fiz exercício físico ativo (aeróbio). Gastei a energia em atividade.	0,4%	9,3%	5,8%	9,3%	17,8%	37,8%	19,6%	5,26	1,53
	Raciocinei. Tentei perceber... e identificar o que me conduziu à ira.	0,0%	6,2%	8,9%	16,4%	26,7%	22,7%	19,1%	5,08	1,44
	Precisei descarregar, tenho tendência a usar objetos, pessoas ou situações como alvo da minha fúria...	16,9%	7,6%	10,2%	8,0%	11,1%	12,9%	33,3%	4,61	2,28
	Vivo em estado de preocupação crónica com o facto que originou a minha fúria...	0,9%	7,1%	13,8%	19,6%	19,1%	22,7%	16,9%	4,84	1,55
	Aparentemente tranquilo(a)... Pensamentos intrusivos, persistentes, que me perseguem dia e noite...	0,4%	4,4%	16,9%	17,8%	16,0%	17,8%	26,7%	5,04	1,61
	Sinto alívio se praticar exercício físico ou desporto.	0,4%	8,4%	7,1%	12,4%	17,3%	49,3%	4,9%	5,05	1,39
	Sinto alívio se comer ou beber.	1,3%	10,2%	15,6%	13,3%	12,4%	32,9%	14,2%	4,81	1,66

(continua)

Tabela 7. Caracterização da escala Competência emocional item a item (continuação)

	Itens	Frequência percecionada						X	s	
		N	R	PF	PN	F	MF			S
Automotiva cão	Pessimista, (faça o que fizer, vai correr mal).	1,8%	10,7%	23,6%	7,1%	6,7%	29,8%	20,4%	4,77	1,83
	Capaz de sair de qualquer sarilho!	0,4%	5,8%	9,8%	8,9%	36,4%	37,1%	11,6%	5,03	1,35
	Tranquilo(a) na vida. Fico absolutamente absorto no que estou a fazer...	0,0%	7,1%	17,3%	15,1%	14,7%	36,4%	9,3%	4,84	1,49
	Aparentemente calmo(a), vou fazendo o que devo...	0,0%	7,6%	13,3%	19,1%	33,3%	21,3%	5,3%	4,64	1,31

	Desinteressante, invade-me a autopiedade. Acabo por me sentir "down",	0,4%	6,2%	16,4%	19,6%	21,8%	23,6%	12,0%	4,75	1,46
	Ressentida, invade-me o desprezo, o rancor.	0,9%	9,8%	12,9%	20,4%	29,8%	18,7%	7,6%	4,55	1,43
	Que pensa: Correu mal em consequência de um defeito pessoal, eu sou assim.	0,0%	7,1%	17,3%	20,0%	19,6%	24,0%	12,0%	4,72	1,48
Empatia	"Registrar" /perceber os sentimentos dos outros.	0,0%	3,1%	6,7%	13,8%	20,9%	34,2%	21,3%	5,40	1,31
	"Ler" os canais não-verbais	0,0%	5,3%	5,3%	16,4%	39,1%	25,8%	8,0%	4,99	1,20
	Perceber a consonância entre as palavras e a atitude corporal da pessoa.	3,1%	3,1%	4,4%	14,2%	23,6%	42,2%	9,3%	5,16	1,37
	Usar a calma para ouvir... percebo que me sinto bem a ouvir as pessoas	2,7%	2,7%	6,7%	14,2%	26,7%	41,8%	5,3%	5,06	1,31
	Ficar receptivo à instabilidade do outro e desencadeio uma atitude instável.	6,2%	6,7%	16,4%	25,3%	35,6%	9,8%	5,3%	5,07	1,32
	Consigo perceber como é que as pessoas se estão a sentir...	0,0%	4,4%	6,7%	13,8%	16,9%	23,1%	35,1%	5,53	1,47
	Nas minhas relações com os outros, digo claramente o que penso, independentemente da opinião..	1,8%	4,4%	6,7%	14,2%	24,9%	42,2%	5,8%	5,06	1,32
Gestão social	Tenho domínio sobre os meus próprios sentimentos.	1,3%	3,1%	8,9%	15,6%	24,9%	18,7%	27,6%	5,26	1,50
	Consigo captar os sentimentos deles e parece que começo a absorvê- los.	1,3%	2,7%	8,9%	15,1%	24,0%	41,3%	6,7%	5,08	1,28
	Tenho sensibilidade inata para reconhecer o que os outros estão a sentir.	1,8%	2,2%	10,7%	15,1%	26,7%	16,4%	27,1%	5,20	1,51
	Sinto a interação... sinto-me fisicamente sincronizado com os que me rodeiam.	0,0%	6,2%	6,2%	12,0%	33,8%	32,9%	8,9%	5,08	1,27

Nota: N – Nunca; R – Raramente; PF – Pouco frequente; PN – Por norma; F – Frequente; MF – Muito frequente; S – Sempre; \bar{X} - média; s – desvio padrão.

Na tabela 8 apresenta-se uma breve caracterização das dimensões da escala de competência emocional do empresário considerando a média da pontuação em cada dimensão e no global da escala. Note-se que foram invertidos os itens anteriormente identificados.

Tabela 8. Caracterização da escala da competência emocional dos empresários por dimensão

Dimensão	Alfa de Cronbach (α)	Mínimo	Máximo	\bar{X}	s
Autoconsciência	0,872	1,88	6,25	3,23	1,15

Gestão das emoções	0,305	3,29	5,86	4,01	0,59
Automotivação	0,388	2,57	6,14	3,78	0,69
Empatia	0,477	2,60	6,60	4,71	0,74
Gestão social	0,956	1,33	6,67	5,20	1,26
CE global	0,709	3,19	5,75	4,11	0,45

Nota: CE. - Competência Emocional; \bar{X} - média; s – desvio padrão.

Atendendo à tabela 8 verifica-se que a dimensão autoconsciência apresentou um valor médio de 3,23 pontos inferior ao teoricamente esperado (4), o que indica um nível relativamente baixo da imagem dos empresários sobre os próprios sentimentos. Apesar disso, o alfa de Cronbach (0,872) mostra uma consistência interna muito elevada, sugerindo que os itens utilizados para medir esta dimensão são fiáveis e bem construídos. No que diz respeito à gestão das emoções, o valor médio obtido foi de 4,01, posicionando-se ligeiramente acima do ponto médio, o que traduz um desempenho moderado. A variabilidade entre os respondentes é reduzida ($s = 0,59$), revelando respostas homogêneas. No entanto, o valor do alfa de Cronbach ($\alpha = 0,305$) é bastante baixo, o que levanta dúvidas quanto à fiabilidade dos itens que compõem esta dimensão, contudo manteve-se a construção da dimensão porque é definido numa escala devidamente validade. Por outro lado, na dimensão, a automotivação apresentou um valor médio de 3,78, abaixo do ponto médio, indicando níveis moderados a baixos de motivação intrínseca entre os empresários. O desvio-padrão é relativamente baixo (0,69), mas, tal como na dimensão anterior, a consistência interna é fraca ($\alpha = 0,388$), evidenciando limitações na robustez desta medida. Na dimensão empatia obteve-se um valor médio de 4,71, posicionando-se claramente acima do ponto médio, o que reflete uma boa capacidade de perceber e compreender os sentimentos dos outros. As respostas mostram ainda baixa dispersão ($s = 0,74$). Contudo, o valor do alfa de Cronbach ($\alpha = 0,477$) revela uma consistência interna insuficiente. Na dimensão a gestão social destaca-se como a dimensão mais forte, com valor médio de 5,20, evidenciando elevada capacidade de regulação emocional em contexto interpessoal e em grupo. A dispersão é moderada ($s = 1,26$) e o alfa de Cronbach atinge 0,956, revelando excelente fiabilidade e robustez dos itens que compõem esta dimensão.

No global, a competência emocional apresenta um valor médio de 4,11, o que corresponde a um nível moderado entre os empresários da amostra. O desvio-padrão é baixo (0,45), refletindo homogeneidade nas respostas. O alfa de Cronbach global ($\alpha = 0,709$) situa-se num patamar aceitável, assegurando fiabilidade geral da escala.

Na tabela 9 apresenta-se os coeficientes de correlação de Spearman entre as dimensões e também global da escala da competência emocional. De referir que as distribuições das dimensões da CE global não eram aproximadamente normais (ver o apêndice) pelo teste Kolmogorov Smirnov, daí os coeficientes de correlação de Spearman. Os resultados evidenciam coeficientes de correlação

relevantes, alguns positivos e fortes, outros negativos, que permitem compreender melhor a relação entre os componentes da competência emocional nos empresários e gestores.

Tabela 9. Correlação de *Spearman* entre as dimensões da competência emocional

	Auto-consciência	Gestão emoções	Auto-motivação	Empatia	Gestão social	CE global
Auto-consciência	1	0,777**	0,702**	-0,407**	-0,500**	0,610**
Gestão emoções		1	0,705**	-0,352**	-0,498**	0,520**
Auto-motivação			1	-0,553**	-0,618**	0,301**
Empatia				1	0,613**	0,154*
Gestão social					1	0,242**
CE global						1

Nota: CE. - Competência Emocional; *- correlação significativa a 5%; ** - correlação significativa a 1%

Da observação da tabela 9 verifica-se, em primeiro lugar, que a autoconsciência apresenta correlação positiva e forte com a gestão das emoções ($r = 0,777$; $p < 0,01$) e com a automotivação ($r = 0,702$; $p < 0,01$), indicando que os empresários que revelam maior percepção e consciência de si próprios tendem igualmente a gerir melhor as suas emoções e a manter-se motivados. Contudo, as correlações entre a autoconsciência e a empatia ($r = -0,407$; $p < 0,01$) e entre a autoconsciência e a gestão social ($r = -0,500$; $p < 0,01$) são negativas e estatisticamente significativas, sugerindo que um maior foco no reconhecimento das próprias emoções pode, em alguns casos, associar-se a uma menor capacidade de compreender e gerir as emoções em contexto interpessoal.

De forma semelhante, a gestão das emoções mostra-se positivamente associada à automotivação ($r = 0,705$; $p < 0,01$), reforçando a ideia de que quem controla as próprias emoções tende a manter maior capacidade de resiliência e motivação interna. No entanto, também aqui surgem correlações negativas, estatisticamente significativas, com a empatia ($r = -0,352$; $p < 0,01$) e com a gestão social ($r = -0,498$; $p < 0,01$), o que sugere que um esforço centrado no controlo emocional individual pode estar em tensão com a capacidade de conexão emocional com os outros. Já a automotivação, para além das correlações positivas anteriormente referidas, evidencia igualmente correlações negativas com a empatia ($r = -0,553$; $p < 0,01$) e com a gestão social ($r = -0,618$; $p < 0,01$), revelando que os empresários mais motivados internamente podem ter menor predisposição para se centrar nos sentimentos e dinâmicas interpessoais. Por sua vez, as dimensões de empatia e gestão social encontram-se positivamente

correlacionadas ($r= 0,613$; $p < 0,01$), o que é esperado, uma vez que ambas tratam competências de relacionamento interpessoal, reconhecimento de emoções alheias e interação social.

Relativamente à CE global, as correlações mais fortes e significativas surgem com a autoconsciência ($r= 0,610$; $p < 0,01$) e com a gestão das emoções ($r= 0,520$; $p < 0,01$), sugerindo que estas duas dimensões são as que mais contribuem para a competência emocional global dos empresários. As correlações com a automotivação ($r= 0,301$; $p < 0,01$), gestão social ($r= 0,242$; $p < 0,01$) e empatia ($r= 0,154$; $p < 0,05$) são positivas, mas fracas, o que indica que, embora todas as dimensões acrescentem valor, a centralidade da competência emocional dos empresários desta amostra reside sobretudo na autoconsciência e na gestão das próprias emoções.

Na tabela 10 apresenta-se a classificação da competência emocional em cada dimensão e CE global. Nesta observa-se que na dimensão «autoconsciência» predomina o nível baixo (64,0%), revelando que a maioria dos empresários apresenta dificuldades em reconhecer e interpretar os próprios estados emocionais. Apenas 1,3% atingiram um nível alto, o que evidencia que esta é uma dimensão particularmente frágil. Já a gestão das emoções apresenta resultados mais equilibrados, com grande predominância do nível moderado (76,9%). O nível baixo é registado em 21,8% dos casos, e apenas 1,3% alcançam um nível alto. Estes dados sugerem que os empresários, embora consigam gerir as emoções de forma regular, raramente atingem níveis de excelência nesta competência.

No que respeita à automotivação (ver tabela 10), praticamente metade dos empresários situa-se no nível baixo (47,6%), enquanto 51,6% se encontram no nível moderado. O nível alto é residual (0,9%). Isto indica que, de forma geral, os empresários apresentam limitações significativas para manterem a motivação intrínseca, ainda que consigam, em parte, alcançar um funcionamento regular. A empatia apresenta um cenário bastante mais positivo: apenas 8,0% dos empresários se situam no nível baixo, enquanto a larga maioria (81,6%) se encontra no nível moderado. Destaca-se ainda uma proporção relevante (10,2%) de indivíduos com nível alto, evidenciando maior capacidade de compreender e identificar os sentimentos dos outros quando comparada com as dimensões intrapessoais.

Tabela 10. A competência emocional (e dimensões) dos empresários e gestores do norte de Portugal

Dimensões da CE	Nível de CE			Total n (%)
	Baixo n (%)	Moderado n (%)	Alto n (%)	
Autoconsciência	144 (64,0%)	78 (34,7%)	3 (1,3%)	255 (100%)
Gestão das emoções	49 (21,8%)	173 (76,9%)	3 (1,3%)	255 (100%)

Automotivação	107 (47,6%)	116 (51,6%)	2 (0,9%)	255 (100%)
Empatia	18 (8,0%)	184 (81,8%)	23 (10,2%)	255 (100%)
Gestão social	20 (8,9%)	90 (40,0%)	115 (51,1%)	255 (100%)
CE global	11 (4,9%)	213 (94,7%)	1 (0,4%)	225 (100%)

Nota: CE. - Competência Emocional

A gestão social surge como a dimensão mais desenvolvida da CE nesta amostra. Embora 8,9% estejam no nível baixo, 40,0% situam-se no nível moderado e mais de metade (51,1%) alcançam um nível alto. Este resultado confirma a tendência já observada em análises anteriores, onde a gestão das emoções em grupo e o relacionamento interpessoal se mostraram o ponto forte dos empresários. Finalmente, a CE global mostra uma distribuição muito concentrada: 94,7% dos empresários apresentam um nível moderado, 4,9% encontram-se no nível baixo e apenas 0,4% no nível alto. Isto significa que, globalmente, os empresários não revelam competências emocionais deficitárias, mas também raramente atingem patamares elevados, situando-se predominantemente num nível intermédio.

A tabela 11 apresenta o cruzamento entre o perfil do empresário (moderado, dinâmico e agressivo) e as diferentes dimensões da competência emocional (CE), incluindo a classificação global. A análise evidencia associações estatisticamente significativas entre estas variáveis, como indicam os valores do teste do qui-quadrado, todos com significância inferior a 0,05. No que respeita à autoconsciência, observa-se uma predominância clara do nível fraco, especialmente entre os empresários de perfil agressivo (92,9%) e dinâmico (52,6%), como se pode observar na tabela 11. Apenas uma pequena minoria, sobretudo do perfil dinâmico (2 casos, 1,5%), alcança o nível alto. Este resultado reforça a ideia de que os empresários, em particular os mais arrojados e dinâmicos, tendem a centrar-se mais na ação do que na reflexão sobre os próprios estados emocionais. Relativamente à gestão das emoções, a maioria dos empresários de todos os perfis encontra-se no nível moderado, com destaque para os perfis moderado (95,5%) e dinâmico (78,2%). Contudo, entre os empresários agressivos, o peso do nível fraco sobe para 31,4%, revelando que este grupo, mais propenso ao risco e à ousadia, demonstra menor capacidade de controlo emocional. Ainda assim, surgem alguns casos isolados no nível alto (2,3% no perfil dinâmico), mas em número residual (ver tabela 11).

Tabela 11. Resultados do cruzamento do perfil do empresário com as dimensões da competência emocional

Dimensões CE	Nível	Perfil do Empresário			Total n (%)	Teste χ^2 (valor p)
		Moderado n (%)	Dinâmico n (%)	Agressivo (%)		
Autoconsciência	Baixo	9 (40,9%)	70 (52,6%)	65 (92,9%)	144 (64,0%)	45,734*

	Moderado	13 (59,1%)	61 (45,9%)	4 (5,7%)	78 (34,7%)	(<0,001)
	Alto	0 (0,0%)	2 (1,5%)	1 (1,4%)	3 (1,3%)	
	Total	22 (100%)	133 (100%)	70 (100%)	225 (100%)	
Gestão das emoções	Baixo	1 (4,5%)	26 (19,5%)	22 (31,4%)	49 (21,8%)	
	Moderado	21 (95,5%)	104 (78,2%)	48 (68,6%)	173 (76,9%)	9,276* (0,035)
	Alto	0 (0,0%)	3 (2,3%)	0 (0,0%)	53 (1,3%)	
	Total	22 (100%)	133 (100%)	70 (100%)	225 (100%)	
Automotivação	Baixo	1 (4,5%)	48 (36,1%)	58 (82,9%)	107 (47,6%)	
	Moderado	21 (95,5%)	84 (63,2%)	11 (15,7%)	116 (51,6%)	65,759* (<0,001)
	Alto	0 (0,0%)	1 (0,8%)	1 (1,4%)	2 (0,9%)	
	Total	22 (100%)	133 (100%)	70 (100%)	225 (100%)	
Empatia	Baixo	10 (45,0%)	6 (4,5%)	2 (2,9%)	18 (8,0%)	
	Moderado	11 (50,0%)	117 (88,0%)	56 (80,0%)	184 (81,8%)	31,596* (<0,001)
	Alto	1 (4,5%)	10 (7,5%)	12 (17,1%)	23 (10,2%)	
	Total	22 (100%)	133 (100%)	70 (100%)	225 (100%)	
Gestão social	Baixo	12 (54,5%)	5 (3,8%)	3 (4,3%)	20 (8,9%)	
	Moderado	8 (36,4%)	69 (51,9%)	13 (18,6%)	90 (40,0%)	80,065 (<0,001)
	Alto	2 (9,0%)	59 (44,4%)	54 (77,1%)	115 (51,1%)	
	Total	22 (100%)	133 (100%)	70 (100%)	225 (100%)	
CE global	Baixo	4 (18,2%)	5 (3,8%)	2 (2,9%)	11 (4,9%)	
	Moderado	18 (81,8%)	127 (95,5%)	68 (97,1%)	213 (94,7%)	8,129* (0,048)
	Alto	0 (0,0%)	1 (0,8%)	0 (0,0%)	1 (0,4%)	
	Total	22 (100%)	133 (100%)	70 (100%)	225 (100%)	

Nota: CE. - Competência Emocional*-aplicação do teste exato de Fisher (não se verificaram as condições do teste do Qui-quadrado)

Na dimensão da automotivação, os resultados são particularmente expressivos: quase metade da amostra (47,6%) situa-se no nível fraco, sendo esta proporção extremamente elevada entre os empresários agressivos (82,9%). A grande maioria dos empresários moderados encontra-se no nível moderado (95,5%), mas apenas casos residuais (0,9%) alcançam o nível alto. Isto mostra que a automotivação é uma das competências mais frágeis, sobretudo nos perfis mais ousados. A empatia

apresenta um padrão diferente, pois o nível moderado é predominante em todos os perfis (pelo menos 80%), e nota-se uma percentagem relativamente mais expressiva de empresários no nível alto, sobretudo entre os dinâmicos (7,5%) e agressivos (17,1%). Aqui, os empresários com perfis mais ativos e de risco demonstram maior capacidade de compreensão das emoções alheias, contrastando com o que se observou nas dimensões autoconsciência e automotivação.

A dimensão da gestão social distingue-se como a mais robusta, com já se tinha referido. A maior parte dos empresários dinâmicos (44,4%) e agressivos (77,1%) encontra-se no nível alto, revelando forte capacidade de gestão de relações interpessoais e de integração em contextos coletivos. Mesmo entre os moderados, 9% atingem o nível alto, embora a maioria (54,5%) se situe ainda no nível fraco (ver tabela 11). Estes dados confirmam que, no geral, os empresários mais arrojados compensam fragilidades intrapessoais com competências sociais mais desenvolvidas. Finalmente, na CE global, observa-se que a larga maioria dos empresários (94,7%) se situa no nível moderado, independentemente do perfil. Apenas um caso, no grupo dinâmico, alcançou o nível alto. Os níveis fracos são minoritários (4,9%), mas concentram-se sobretudo no perfil moderado. Em síntese, a Tabela 11 evidencia uma relação clara entre o perfil do empresário e as dimensões da competência emocional. Enquanto os perfis dinâmico e agressivo se caracterizam por maior fragilidade em autoconsciência e automotivação, destacam-se pela empatia e sobretudo pela gestão social, competências essenciais para a liderança e mobilização de equipas. Por outro lado, o perfil moderado tende a apresentar níveis intermédios em quase todas as dimensões, confirmando a sua natureza de equilíbrio, mas raramente atingindo patamares elevados.

Conclusões, Limitações e Linhas de Investigação Futuras

O presente estudo teve como objetivo compreender a relação entre o perfil dos empresários e gestores do Norte de Portugal e o nível de competência emocional. Para tal, a investigação foi desenvolvida em diferentes etapas. Em primeiro lugar, realizou-se a revisão de literatura, incidindo sobre as finanças comportamentais, o perfil do investidor e a competência emocional. Posteriormente, apresentou-se a metodologia utilizada, identificando os objetivos, as hipóteses de investigação e a caracterização da amostra. Em seguida, procedeu-se à recolha de dados através de um questionário *online*, disponibilizado na plataforma *Google Forms*. Finalmente, realizou-se o tratamento dos dados com recurso ao software estatístico SPSS e à folha de cálculo Microsoft Excel, o que permitiu analisar e retirar as conclusões pertinentes.

Relativamente à caracterização sociodemográfica da amostra, verificou-se que participaram 225 empresários e gestores, sendo maioritariamente do sexo masculino (n=118; 52,4%) em comparação com o sexo feminino (n=107; 47,6%). Quanto à idade, 7 indivíduos (3,1%) tinham até 20 anos, 28 indivíduos (12,4%) tinham entre 21 e 30 anos, 68 indivíduos (30,2%) tinham entre 31 e 40 anos, 64 indivíduos (28,4%) encontravam-se entre os 41 e 50 anos, 52 indivíduos (23,1%) entre os 51 e 60 anos e, por fim, 6 indivíduos (2,7%) tinham mais de 61 anos. No que respeita ao estado civil, 39 participantes (17,3%) afirmaram ser solteiros, 132 (58,7%) eram casados ou viviam em união de facto, 47 (20,9%) estavam divorciados e 7 (3,1%) eram viúvos. Em termos de habilitações literárias, 25 participantes (11,1%) possuíam até ao 3.º ciclo do ensino básico, 70 (31,1%) concluíram o ensino secundário, 92 (40,9%) tinham licenciatura ou pós-graduação e 38 (16,9%) possuíam mestrado ou doutoramento.

No que concerne ao perfil do empresário, verificou-se uma predominância clara do perfil dinâmico (n=133; 59,1%), seguido do perfil agressivo (n=70; 31,3%) e, em menor número, do perfil moderado (n=22; 9,8%). Não se registaram participantes com perfil conservador. Estes resultados evidenciam que a maioria dos empresários e gestores do Norte de Portugal se caracteriza por uma atitude empreendedora orientada para a inovação, a adaptação e a aceitação de níveis elevados de risco. Observou-se ainda que os empresários mais jovens tendem a apresentar com maior frequência o perfil dinâmico, enquanto os de faixas etárias mais avançadas se aproximam do perfil agressivo.

No que se refere à competência emocional, os resultados apontam para um predomínio muito acentuado do nível moderado (n=213; 94,7%), seguido por apenas 11 participantes (4,9%) com nível baixo de CE e 1 participante (0,4%) com nível alto. Entre as dimensões analisadas, a empatia destacou-se como a mais desenvolvida, ao passo que a gestão de emoções apresentou os valores médios mais baixos. A análise revelou ainda que a autoconsciência foi a dimensão que mais fortemente se correlacionou com a CE global, demonstrando a importância do reconhecimento das próprias emoções para o equilíbrio emocional geral. Verificou-se também uma associação entre o perfil dinâmico e o nível moderado de CE, bem como entre o perfil agressivo e o nível alto de CE, embora este último tenha sido

residual. Por outro lado, o nível baixo de CE mostrou-se distante dos perfis analisados, evidenciando ausência de correlação.

Estes resultados apresentam semelhanças e diferenças face a estudos prévios. Por exemplo, Silva (2023) verificou que, no distrito de Bragança, os empresários apresentam predominantemente um perfil dinâmico (64,15%), seguido do perfil agressivo (35,85%), enquanto neste estudo o perfil dinâmico também se destaca. Contudo, em ambos os casos, a empatia surge como uma competência central, e o nível moderado de competência emocional (CE) é o mais representativo. Já Saccól e Pieniz (2018) identificaram a prevalência do perfil conservador, o que contrasta com a realidade observada no Norte de Portugal. Estudos como o de Moreira et al. (2022) corroboram a transversalidade dos resultados, ao demonstrarem igualmente a predominância do nível moderado de CE em diferentes contextos profissionais.

Apesar do contributo que consideramos relevante do estudo, importa reconhecer algumas limitações. A amostra, embora numerosa, pode não ser totalmente representativa da população de empresários e gestores do Norte de Portugal, limitando a generalização dos resultados. Acresce ainda a limitação geográfica, dado que a investigação se circunscreveu ao Norte do país. O recurso a questionários de autoavaliação poderá ter condicionado a sinceridade das respostas, devido à deseabilidade social. Finalmente, variáveis externas como o setor de atividade, a experiência profissional ou o desempenho económico das empresas não foram exploradas em profundidade, o que poderia enriquecer a análise.

Face a estas limitações, apontam-se algumas linhas de investigação futura. Será pertinente alargar a amostra a outras regiões de Portugal e, eventualmente, a outros países, permitindo comparar contextos distintos. Estudos longitudinais poderão igualmente ajudar a perceber a evolução da CE e do perfil do empresário ao longo do tempo. A inclusão de novas variáveis, como estilos de liderança, capital psicológico, resiliência e indicadores de desempenho empresarial, poderá clarificar de que forma estas dimensões se articulam com a CE. Adicionalmente, investigações comparativas entre diferentes setores de atividade poderão evidenciar se a CE assume relevância distinta em ambientes de maior ou menor risco. Finalmente, a realização de programas de formação em competência emocional e a análise do seu impacto na tomada de decisão e no desempenho dos empresários surgem como uma via promissora de estudo aplicado.

Em conclusão, este estudo confirma que a competência emocional influencia de forma decisiva o perfil dos empresários e gestores do Norte de Portugal, condicionando a forma como enfrentam o risco, lideram equipas e tomam decisões financeiras. A sua relevância ultrapassa a esfera académica, constituindo um fator estratégico para o desenvolvimento pessoal, profissional e organizacional, ao mesmo tempo que abre caminho a futuras investigações que consolidem a importância da educação emocional no tecido empresarial.

Referências

- Afonso, A., & Nunes, C. (2019). *Probabilidades e estatística - Aplicações e soluções em SPSS*. Universidade de Évora.
- 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*. (1ª. Ed., pp. 15-40). Atual Editora.
- Baker, H. K., & Ricciardi, V. (2014). *Investor behavior: The psychology of financial planning and investing*. New Jersey: Wiley.
- 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.ª 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.
- Bisquerra, R. (2002). *La competencia emocional*. In M. Álvarez & R. Bisquerra.
- Bisquerra, R. (2003). *Educación emocional y competencias básicas para la vida*. *Revista de Investigación Educativa*, 7–43.
- Bisquerra, R., & Pérez-Escoda, N. (2007). *Las competencias emocionales*. *Educación XXI: Revista de la Facultad de Educación*, 10, 61–82.
- Boussaidi, R. (2013). *Representativeness heuristic, investor sentiment and overreaction to accounting earnings: The case of the Tunisian stock market*. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.06.380>
- 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>
- Buffett, W. E. (2003). *Preface to the Fourth Edition*. In B. Graham, & J. Zweig (Ed.), *The Intelligent Investor: A book of practical counsel* (Revised Edition ed., p. viii). New York : PerfectBound.
- Carvalho, J. (2016). *Gestão de empresas: Princípios fundamentais*. Edições Sílabo.

- Cavalcante, F., Misumi, J. Y., & Rudge, L. F. (2005). *Mercado de capitais: o que é, como funciona*. (6 ed.). Rio de Janeiro: Elsevier.
- 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>
- Creevy, M. F., S. E., Nicholson, N., & Willman, P. (2011). Thinking, feeling and deciding: The influence of emotions on the decision making and performance of traders. *Journal of Organizational Behavior*, 32, 1044-1061.
- De Bortoli, D., da Costa, N., Goulart, M., & Campara, J. (2009, March 27). Personality traits and investor profile analysis: A behavioral finance study. (S. C. Gherghina, Ed.) *PLoS ONE*, 1-18. doi:10.1371/journal.pone.0214062
- Debusk, K. A., & Austin, E. J. (2011). Emotional intelligence and social perception. *Personality and Individual Differences*, 764-768.
- Dhiman, B., & Raheja, S. (2018). Do Personality Traits and Emotional Intelligence of Investors Determine Their Risk Tolerance? *Management and Labour Studies*, 43(1&2), 88-99. doi:10.1177/0258042X17745184
- 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
- Egana-delSol, P., Sun, X., & Sajda, P. (2023). Neurophysiological markers of emotion regulation predict efficacy of entrepreneurship education. *Scientific* <https://doi.org/10.1038/s41598-023-34148-1>
- Fama, E. (2013). *The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2013*. <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2013/fama/facts/>

- Feng, J., Ahmad, Z., & Zheng, W. (2023). Factors influencing women's entrepreneurial success: A multi analytical approach. *Frontiers* <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.
- Ferreira, P. (2005). Estatística descritiva e inferencial: Breves notas. Universidade de Coimbra. <http://hdl.handle.net/10316/9961>
- Ferreira, V. (2014). Psicologia econômica: Trajetória histórica e rumos futuros. *FGV EAESP – GV CEF, 1º Encontro Brasileiro de Economia e Finanças Comportamentais*. <http://hdl.handle.net/10438/18832>
- 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>
- Fontes, S. V. (2023). *Ensaio teórico sobre ciência comportamental com ênfase na origem e evolução do conhecimento sobre psicologia econômica, economia comportamental e finanças comportamentais*. Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro. <https://doi.org/10.55905/revconv.16n.12-041>
- 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.
- Garcia, R., & Olak, P. (2007). Controladoria comportamental: Constatação empírica de tendências de mudanças no paradigma decisório quantitativo. In *Congresso USP de Controladoria e Contabilidade*. <https://congressousp.fipecafi.org/anais/artigos72007/404.pdf>
- 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. (1995). *Emotional Intelligence*. Michigan: Bantam Books

- Goleman, D. (1998). *Working with Emotional Intelligence*. New York: Bantam Books.
- Gonzaga, A. R., & Rodrigues, M. d. (2018). *Inteligência emocional nas organizações*. Canoas: Unilasalle.
- Halfeld, M., & Torres, F. D. (2001). Finanças comportamentais: Aplicações no contexto brasileiro. *Revista de Administração de Empresas*. <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-75902001000200007>
- Hansen, L. P. (2013). *The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2013*. <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2013/hansen/facts/>
- 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>
- Idris, O. A. (2014). The intersection of emotion intelligence corporate financial decision making. *International of Advanced Computational Intelligence and Intelligent Informatics*, 6(14), 61-68.
- Kahneman, D. (2002). *The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2002*. <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/kahneman/facts/>
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux
- 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>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291. <http://www.jstor.org/stable/1914185>
- Kumar, R. (2016). *Efficient capital markets and its implications. Valuation: Theories and concepts*. San Diego: Academic Press.
- Leal, D., & Campos, G. F. (2021). Finanças comportamentais: Análise da influência da educação financeira formal sobre vieses heurísticos. In *XVIII SEMEAD – Seminários em Administração*. <http://sistema.semead.com.br/18semead/resultado/trabalhosPDF/279.pdf>

- Lobão, J. (2020). *Finanças comportamentais: Quando a economia encontra a psicologia*. (2.a ed.). Actual Editora.
- Lopes, L. D., Dapper, S. N., Lunardi, C., & Tavares, T. (2017). Finanças comportamentais de estudantes universitários: Uma análise multivariada. *Saber Humano: Revista Científica da Faculdade Antonio Meneghetti*. <https://doi.org/10.18815/sh.2017v7n11.229>
- 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>
- Marques-Teixeira, J. M. (2003). Emoções: Delimitação conceptual. *Saúde Mental*, 6.
- 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.ª 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
- 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>
- Pereira, A., & Patrício, T. (2020). *SPSS – Guia prático de utilização*. (8.ª ed.). Edições Sílabo.
- Pérez-Escoda, N., Bisquerra, R., Filella, G., & Soldevila, A. (2010). Construcción del cuestionario de desarrollo emocional de adultos. *REOP*.
- Pompian, M. M. (2012). *Behavioral finance and investor types: Managing behavior to make better investment decisions*. New Jersey: Wiley.
- Saarni, C. (1990). Emotional competence: How emotions and relationships became integrated. In R. A. Thompson (Ed.), *Socioemotional development*. Lincoln: University of Nebraska Press.

- Saarni, C. (2000). Emotional competence: The social construction of the concept. In R. Bar-On & J. Parker (Eds.), *Handbook of emotional intelligence*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Sewell, M. (2007). *Behavioural finance*. University of Cambridge. <http://www.behaviouralfinance.net/behavioural-finance.pdf>
- 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>
- Shiller, R. J. (2013). *The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2013*. <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2013/shiller/facts/>
- Silva, A. M. (2023). *Perfil dos empresários do distrito de Bragança e competência emocional: Estudo correlacional* [Dissertação de mestrado, Instituto Politécnico de Bragança].
- Smith, V. L. (2002). *The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2002*. <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2002/smith/facts/>
- Thaler, R. H. (2017). *The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2017*. <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2017/thaler/facts/>
- Thaler, R., & Barberis, N. (2004). A survey of behavioral finance. In G. Harris & R. Stulz (Eds.), *Handbook of the economics of finance*. North-Holland. https://nicholasbarberis.github.io/ch18_6.pdf
- Toscano Júnior, L. (2004). *Guia de referência para o mercado financeiro*. São Paulo: Edições Inteligentes.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 2, 207-232. doi:10.1016/0010-0285(73)90033-9
- 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, A. (2000a). *Competência emocional do professor: Dos construtos teóricos à realidade percebida*. Dissertação de mestrado, Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro.

- Veiga-Branco, A. (2000b). Competência emocional do professor. *Competência emocional do professor*, 4(6), 311–313.
- Veiga-Branco, A. (2004). Competência emocional. Coimbra: Quarteto. Retrieved from <http://hdl.handle.net/10198/5463>
- Veiga-Branco, A. (2005). Competência Emocional em professores. Um estudo em discurso do campo educativo. Ph.D. Thesis, Porto University, Porto.
- Veiga-Branco, A. (2005). Competência Emocional em professores: Um Estudo em Discursos do Campo Educativo. Dissertação, Universidade do Porto, Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação, Porto. Retrieved from <http://hdl.handle.net/10198/5311>
- Veiga-Branco, A. (2007). Competência Emocional em Professores. In coord. Candeias, Adelinda Araújo; Almeida, Leandro S.. *Inteligência Humana: investigação e aplicações*. XVII CONGRESSO INTERNACIONAL INFAD- ROMA, 361-379. Retrieved from <http://hdl.handle.net/10198/5278>
- Veiga-Branco, A., Afonso, J., & Caetano, I. (2012). Emotional competence in healthcare professionals: Correlational and comparative research. In *The IEA-EEF Conference*. Porto.
- 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., & Costa, V. (2015). Perspectives on emotional competence (EC) profile: A comparative study on different scientific areas and professional contexts. Lisboa: Faculdade de Motricidade Humana da Universidade de Lisboa.
- Weisstein, W (2023). Fisher's Exact Test. Retrieved on March 27, 2023, from MathWorld - A Wolfram Web Resource. <https://mathworld.wolfram.com/FishersExactTest.html>

Apêndices

Apêndice A – Instrumento de Recolha de Dados

Perfil dos Empresários e Gestores do norte de Portugal e Competência Emocional

O presente questionário tem como intuito o estudo da relação entre o perfil dos empresários e dos gestores do norte de Portugal e a competência emocional. Neste sentido, o questionário encontra-se dividido em três partes (Informação sobre o Indivíduo, Perfil do Empresário e por fim Escala Veiga de Competência Emocional - EVCEr33 e) e é destinado aos empresários e gestores do norte de Portugal.

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.

Tendo tomado conhecimento sobre a informação acerca do estudo, sendo residente em Portugal e de acordo com a Lei n.º 67/98, de 26 de outubro, o meu consentimento de participar no estudo é:

- Consinto
- Não consinto

Informação sobre o Indivíduo:

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

1. Género
 - Feminino
 - Masculino
 - Outros

2. Idade

- Até 20 anos
- De 21 a 30 anos
- De 31 a 40 anos
- De 41 a 50 anos
- De 51 a 60 anos
- 61 ou mais anos

3. Estado civil

- Solteiro(a)
- União de facto
- Casado(a)
- Divorciado(a)
- Viúvo(a)
- Outro

4. Habilitações literárias

- 1º Ciclo
- 2º Ciclo
- 3º Ciclo
- Ensino secundário
- Pós-graduação/Bacharelato/CTeSP
- Licenciatura
- Mestrado
- Doutoramento
- Outra

5. Nacionalidade _____

Perfil do Empresário ou Gestor

Por favor, leia cada uma das seguintes afirmações e responda seleccionando 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
1. Tolerância face ao risco e incerteza:							
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) Procuro 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.							
2. Comprometimento e estratégia:							
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.							
3. Criatividade e capacidade de adaptação:							
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.							
4. Motivação e liderança:							

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 seleccionando 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
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:							
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...							

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:							
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.							
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:							
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.							
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:							
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.									
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 percepção de que:									
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.									

Apêndice B- Autorização para aplicação da Escala Veiga de Competência Emocional reduzida de 33 itens (EVCE-r33).

Exm^a. Senhora Professora Doutora Maria Augusta Romão da Veiga Branco,

Professora Coordenadora do Instituto Politécnico de Bragança

Assunto: Solicitação de autorização para aplicação da Escala Veiga de Competência Emocional reduzida de 33 itens (EVCE-r33).

Eu, Maria Vilarés dos Santos (n^o 47452, estudante de Mestrado em Contabilidade e Finanças, da ASSOCIAÇÃO DE POLITÉCNICOS DO NORTE (APNOR) e do INSTITUTO POLITÉCNICO DE BRAGANÇA, a desenvolver a investigação submetida ao tema: “A tomada de decisão financeira: tolerância ao risco e competência emocional dos empresários e gestores no norte de Portugal”, sob orientação da Professora Doutora Ana Paula Carvalho do Monte e da Professora Doutora Maria Augusta Romão da Veiga Branco, Professoras Coordenadoras, IPB, vem junto de V. Ex^a solicitar o IRD de que é autora e co-autora de validação, Conforme publicação <http://doi.org/10.21814/1822.87373>

A investigação tem como objetivos:

- (i) conhecer as características sociodemográficas da amostra;
- (ii) Identificar o perfil do investidor individual: conservador, moderado ou agressivo;
- (iii) Identificar o nível de CE dos investidores individuais
- (iv) Identificar a dimensão da CE mais relevante entre a amostra; e por fim
- (v) Analisar as relações entre as dimensões da CE e os tipos de perfil do investidor.

Mais assumimo respeitar e cumprir, as condições para a utilização do instrumento, conforme estão indicadas abaixo, como garantia da permissão para a utilização deste instrumento:

1. Enviar uma cópia do resumo da investigação a que me/nos propomos realizar (1 ou 2 parágrafos/ 20/30 linhas);
2. Manter o compromisso de apresentar os resultados do presente estudo;
3. Apresentar cópia dos dados de validade e fiabilidade obtidos nesta investigação;
4. Todas as referências ao instrumento realizadas neste trabalho ou na publicação de outros trabalhos com ele relacionados, terão de incluir a citação da autoria da criação, tradução e ou adaptação do instrumento, conforme indicado no cabeçalho do mesmo.

Concordo com as condições acima e incluí um resumo breve do estudo que me proponho realizar. Assim, solicita-se a autorização para a aplicação da EVCE-r33 como instrumento de colheita de dados, a ser aplicado aos elementos da amostra. Desde já se agradece a atenção dispensada.

Assinatura Maria Vilares dos Santos Data 31/10/2025
Nome Maria Vilares dos Santos
Endereço ESTRADA NACIONAL 233
Telefone (Trabalho) 910 425 667 E-Mail: 047452@alunos.ipb.pt

Assinatura com CC

Maria Vilares dos Santos

Com os melhores cumprimentos,

Resposta.

Em resposta, apresenta-se a congratulação pela seleção do presente IRD, bem como a respetiva autorização para aplicação, uma vez assumido o cumprimento das condições para a utilização do instrumento.

Assinatura com CC

Assinado por: MARIA AUGUSTA ROMÃO DA VEIGA BRANCO
Num. de Identificação: 07536703
Data: 2025.10.31 18:56:17+00'00'



o/A autor/a

