

**Literacia Financeira e Empreendedorismo:
Análise dos Empreendedores Portugueses**

Margarida Oliveira Santos Rodrigues de Almeida

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Gestão

Orientador:

Prof. Doutor António Manuel Corte Real de Freitas Miguel, Prof. Auxiliar, ISCTE Business School, Departamento de Finanças

Outubro 2019

**Literacia Financeira e Empreendedorismo:
Análise dos Empreendedores Portugueses**

Margarida Oliveira Santos Rodrigues de Almeida

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Gestão

Orientador:

Prof. Doutor António Manuel Corte Real de Freitas Miguel, Prof. Auxiliar, ISCTE Business School, Departamento de Finanças

Outubro 2019

LITERACIA FINANCEIRA E EMPREENDEDORISMO

Margarida Oliveira Santos Rodrigues de Almeida

Resumo

O presente estudo pretende analisar o nível de literacia financeira dos empreendedores portugueses e estudar a influência que algumas características têm no nível de literacia financeira.

O empreendedorismo é muito importante para as economias pois impulsiona inovação, produção, competitividade e criação de emprego. Como consequência, é considerado um motor do desenvolvimento económico. No entanto, se as empresas não conseguirem superar as adversidades decorrentes dos primeiros anos de atividade, as vantagens que o empreendedorismo traz para as economias não serão duradouras.

O encerramento de tantas empresas em Portugal nos últimos anos deve-se, em parte, à crise económica. Alguns autores defendem que esta crise poderia ter sido minimizada se os indivíduos possuísem níveis superiores de literacia financeira, ou seja, se tivessem uma capacidade superior para obter, perceber e avaliar informação relevante e necessária para tomar decisões, considerando as prováveis consequências financeiras das mesmas.

Por outro lado, mesmo que a crise económica não se verificasse seria ainda possível que em Portugal muitas empresas encerrassem devido ao baixo nível de literacia financeira da população. No empreendedorismo a literacia financeira é especialmente importante para conseguir adaptar a estratégia da empresa ao comportamento dos consumidores e conseguir prever variações nos fluxos de caixa.

O aumento da literacia financeira é um dos objetivos das políticas públicas pois permite aumentar o bem-estar dos indivíduos. O aumento de literacia financeira nos empreendedores pode conduzir ao crescimento das economias. Estes factos revelam a necessidade de investir em programas de educação financeira em Portugal, com vantagens para a população em geral.

Palavras-chave: Literacia Financeira, Educação Financeira, Empreendedorismo; Empresas.

JEL Classification System: G53 Financial Literacy, L26 Entrepreneurship

Abstract

The goal of this study is to analyse the level of financial literacy of Portuguese entrepreneurs and the influence that some characteristics have on these levels.

Entrepreneurship is of paramount importance to a country's economy since it boosts innovation, production, competitiveness and job creation. It is thus considered an engine to the economic development. Nonetheless, if the enterprises are not able to overcome the adversities of the first years of activity, the advantages that entrepreneurship might bring will not be long lasting.

The closure of so many companies in Portugal can be explained by the economic crisis. Some authors defend that its effects might have been minimized if the population had higher levels of financial literacy, i.e., if people were better able to obtain, comprehend and evaluate relevant and necessary information in order to take decisions considering their likely financial consequences.

On the other hand, even if the economic crisis did not hit the country, it would still be likely that a high number of companies would close due to the population's low levels of financial literacy. Financial literacy is particularly important when talking about entrepreneurship, so that companies can adapt their strategy to their clients' behaviour and predict cash flow variations.

Increasing the levels of financial literacy is one of the goals of public politics because it enhances well-being. An increase on the entrepreneurs' levels might lead to economic development. Therefore, this reveals the need to invest in financial education programmes in Portugal, which will benefit all individuals.

Key-words: Financial Literacy, Financial Education, Entrepreneurship; Enterprises.

JEL Classification System: G53 Financial Literacy, L26 Entrepreneurship

Lista de Abreviaturas

GEM - Global Entrepreneurship Monitor

IAPMEI - Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação

LF – Literacia Financeira

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

PACFL – President’s Advisory Council on Financial Literacy

PME - Pequena e Média Empresa

SP - Standard & Poor’s

UE – União Europeia

Índice Geral

Resumo	I
Abstract	II
Lista de Abreviaturas	III
Índice de Tabelas	V
1. Introdução	1
2. Revisão da Literatura	3
2.1 Literacia Financeira	3
2.1.1 Conceito de Literacia Financeira	3
2.1.2 A Importância da Literacia Financeira	6
2.1.3 Níveis de Literacia Financeira	8
2.1.4 Formas de Aumentar a Literacia Financeira	10
2.2 Empreendedorismo	13
2.2.1 Definição de Empreendedorismo	13
2.2.2 A Importância do Empreendedorismo	14
2.2.3 O Empreendedorismo em Portugal	15
2.2.4 A Relação do Empreendedorismo com a Literacia Financeira	17
2.2.5 Níveis de Literacia Financeira dos Empreendedores	18
3. Estudo Empírico	20
3.1 Objetivos	20
3.2 Hipóteses de Estudo	20
3.3 Metodologia	21
3.3.1 Inquérito	21
3.3.2 Recolha de Dados	24
3.3.3 Caracterização da Amostra	27
3.4 Análise dos Resultados	31
3.4.1 Análise Descritiva	31
3.4.2 Análise Inferencial	39
4. Conclusão	51
5. Referências Bibliográficas	55
6. Anexos	60
6.1 Anexo 1 - Inquérito	60
6.2 Anexo 2 - Entidades acreditadas do Vale Incubação do IAPMEI	69
6.3 Anexo 3 – Testes Post-Hoc	72

Índice de Tabelas

Tabela 1 – Distribuição das incubadoras contactadas por distrito	26
Tabela 2 – Distribuição da amostra por género	27
Tabela 3 – Medidas de tendência central da variável idade	28
Tabela 4 – Distribuição da amostra por idade.....	28
Tabela 5 – Distribuição da amostra por distrito	29
Tabela 6 – Distribuição da amostra por nível de escolaridade	29
Tabela 7 – Distribuição da amostra por área de formação	30
Tabela 8 – Distribuição das empresas dos indivíduos da amostra por setor de atividade	30
Tabela 9 – Distribuição dos indivíduos pelo nível percecionado de Literacia Financeira	31
Tabela 10 – Medidas de tendência central da variável Nível Percecionado de Literacia Financeira.....	32
Tabela 11 – Distribuição da sede das empresas da amostra por distrito e região autónoma	32
Tabela 12 – Distribuição da amostra pela elaboração ou não do plano de negócios	34
Tabela 13 – Distribuição da média de respostas corretas pela elaboração ou não do plano de negócios	34
Tabela 14 – Distribuição da amostra pela frequência da elaboração da previsão dos fluxos de caixa.....	35
Tabela 15 - Distribuição da média de respostas corretas pela frequência da elaboração da previsão dos fluxos de caixa	35
Tabela 16 - Distribuição da amostra pela frequência da elaboração da análise da rentabilidade da empresa	36
Tabela 17 - Distribuição da média de respostas corretas pela frequência da elaboração da rentabilidade da empresa	36
Tabela 18 - Distribuição da amostra pelo conhecimento acerca das taxas de juro das aplicações financeiras que possui.....	37
Tabela 19 - Distribuição da amostra pelo instrumento utilizado na gestão da tesouraria de curto-prazo	37
Tabela 20 - Distribuição da amostra pela frequência da disponibilização da informação contabilística	38
Tabela 21 - Distribuição da média de respostas corretas pelo setor de atividade da empresa..	39
Tabela 22 - Distribuição da média de respostas corretas pelo género do empreendedor	40
Tabela 23 – Teste de Levene e Teste para a igualdade das médias entre os indivíduos do género feminino e os do género masculino	40

Literacia Financeira e Empreendedorismo

Tabela 24 – Teste de Levene para os grupos dos escalões etários	41
Tabela 25 – Teste ANOVA com a estatística de Welch para os grupos dos escalões etários ...	42
Tabela 26 – Teste da Normalidade para os grupos da variável Ensino Superior	43
Tabela 27 - Teste de Levene e Teste para a igualdade das médias entre os indivíduos com ensino superior e aqueles sem ensino superior	43
Tabela 28 - Teste de Levene e Teste para a igualdade das médias entre os indivíduos com formação na área empresarial/financeira e aqueles sem este tipo de formação	44
Tabela 29 - Teste de Levene para os grupos dos escalões de antiguidade	45
Tabela 30 - Teste ANOVA com a estatística de Welch para os grupos dos escalões de antiguidade	46
Tabela 31 – Coeficiente de Spearman entre o nível de literacia financeira percecionado e a antiguidade da empresa	46
Tabela 32 - Distribuição da amostra pelos grupos de número de trabalhadores	47
Tabela 33 - Teste da Normalidade para os grupos de número de trabalhadores	47
Tabela 34 – Teste de Kruskal-Wallis	48
Tabela 35 – Testes de comparações múltiplas para os vários grupos de número de trabalhadores	48
Tabela 36 – Distribuição da amostra pelos grupos de volume de negócios	49
Tabela 37 - Teste de Levene para os grupos de volume de negócios	49
Tabela 38 – Teste ANOVA para a igualdade das médias dos grupos de volume de negócios	50

1. Introdução

Se por um lado a crise económica internacional que se fez sentir nos últimos anos levou ao encerramento de inúmeras empresas, por outro lado levou ao aumento do empreendedorismo.

De facto, 2018 foi o ano com mais empresas criadas, com 33.898 novas empresas até setembro, ou seja, um valor 8,9% superior ao número do ano anterior. Por outro lado, o número de encerramentos de empresas também aumentou, apesar de ser inferior ao número de novas empresas. (Oliveira, 2018).

No entanto, apenas 16% dos portugueses considera Portugal como favorável ao empreendedorismo, posicionando o país como o penúltimo de 44 países considerados no estudo da Amway Global Entrepreneurship Report 2016. As respostas de Portugal são bastantes inferiores às da média da União Europeia (UE) (46%) e mundial (50%) (Amway, 2016).

Apesar de considerarmos o nosso país como pouco favorável ao empreendedorismo e de sermos caracterizados como avessos ao risco, considerando o empreendedorismo muito arriscado, poderão existir outros fatores, como a falta de literacia financeira (LF), que podem estar na origem da falta de condições favoráveis ao empreendedorismo.

Nos dias de hoje existem variados apoios à criação de empresas, de forma a que exista sempre um apoio que se adapte às necessidades de cada um. Como consequência, assistimos a um impulso do empreendedorismo, com empreendedores com as mais variadas características a emergirem. Uma das principais razões para tal acontecer deve-se ao aumento do desemprego que levou à necessidade de criação de autoemprego por parte de alguns empreendedores. Surge assim o empreendedorismo por necessidade devido à falta de alternativas em termos de emprego por parte do empreendedor (Fossen & Buttner, 2013).

No entanto, se o processo de criação de uma empresa pode ser bastante facilitado, as dificuldades podem começar a surgir com a tomada de decisões cruciais e com as adversidades que são precisas ultrapassar. Nestes momentos, apesar de poder existir algum aconselhamento, a LF constitui um fator de extrema importância.

Os conhecimentos necessários à análise das demonstrações financeiras, por exemplo, permitem reagir atempadamente às variações económicas e antecipar alterações nos comportamentos dos clientes. É importante que o empreendedor consiga reagir rapidamente a alterações nos indicadores económicos da sua empresa, de forma a evitar sempre os piores cenários possíveis, algo que acaba por ser facilitado com níveis superiores de LF.

Literacia Financeira e Empreendedorismo

Com este trabalho pretende-se estudar os níveis de LF dos empreendedores, bem como a influência que algumas características da amostra têm nestes níveis. Para tal, foi elaborada uma revisão da literatura com o contributo de vários autores relativamente às definições de LF e empreendedorismo. Na revisão da literatura foram também abordadas a importância da LF e do empreendedorismo, os níveis de LF da população e dos empreendedores em particular, a relação da LF com o empreendedorismo, as formas de aumentar a LF e os valores do empreendedorismo em Portugal.

Adicionalmente, foi elaborado um questionário com 4 secções: dados do empreendedor, dados da empresa, comportamentos financeiros e conhecimentos financeiros. Este questionário foi posteriormente partilhado junto de incubadoras de empresas e grupos de empreendedores. Neste estudo empírico são apresentados os objetivos, a metodologia e a análise dos resultados. Esta análise inclui a análise estatística e a análise inferencial, onde foram testadas algumas hipóteses que relacionavam o nível de LF com o género, idade e formação do empreendedor e com a antiguidade e dimensão da empresa. Por último, são apresentadas as conclusões do estudo e do trabalho em geral.

2. Revisão da Literatura

2.1 Literacia Financeira

2.1.1 Conceito de Literacia Financeira

O conceito de literacia refere-se à capacidade de uma pessoa para ler e escrever. Esta capacidade permite que, usando informação escrita, os indivíduos se integrem na sociedade, atinjam os seus objetivos e desenvolvam o seu conhecimento e potencial. Numa definição mais operacional, a literacia tem três componentes: informação escrita, informação gráfica ou em tabelas e informação numérica e aritmética (Huston, 2010).

A literacia também pode ser definida como a capacidade de compreender e usar todas as formas de informação escrita exigidas e utilizadas pela sociedade (Sim-Sim, 1993), bem como a capacidade de processar esta informação escrita na vida quotidiana (Benavente *et al.* 1996).

Atualmente, a literacia já não é considerada apenas uma capacidade desenvolvida na escola, mas sim um conjunto de capacidades, conhecimentos e estratégias que os indivíduos vão construindo ao longo da vida e através da interação com os pares e com as comunidades em que pertencem (Kirsch, 2001)

Existem diversos tipos de literacia: histórica, cívica, económica, global, digital, informacional, entre outras. Relativamente à LF, vários autores deram o seu contributo para a construção do conceito e é notória uma evolução das definições ao longo do tempo, acompanhando a evolução dos conceitos financeiros. Apesar de algumas definições terem pontos em comum, existem também divergências nos conceitos.

Em 1992, a LF foi definida por Noctor, Stoney e Stradling como sendo a capacidade de realizar julgamentos informados e tomar decisões tendo em conta o uso e a gestão do dinheiro (Noctor, Stoney & Strading, 1992). Desta forma, envolve a capacidade dos indivíduos para obter, perceber e avaliar a informação relevante e necessária para tomar decisões, considerando as prováveis consequências financeiras (Mason & Wilson, 2000).

Uma pessoa financeiramente letrada consegue perceber a sua relação com o dinheiro e tem a capacidade de entender e discutir questões financeiras pessoais. Além disso, tem conhecimentos acerca dos serviços bancários e de crédito, consegue gerir o seu dinheiro, compreende a necessidade de precaver situações futuras e planeia o seu futuro através das poupanças ou dos investimentos (Vitt *et al.*, 2000).

A LF é a compreensão e conhecimento de conceitos financeiros e esta é crucial para a tomada de decisões financeiras (Fox, Bartholomae & Lee 2005). Através da capacidade de avaliar os novos e complexos instrumentos financeiros, os indivíduos podem formar opiniões informadas na escolha e uso dos instrumentos, tendo em conta as taxas de juro de longo prazo (Mandell, 2007).

De facto, a literacia dos indivíduos é um indicador de competência que é medido através da análise agregada de fatores como conhecimento, experiências ou comportamentos relacionados entre si. Os indivíduos têm LF se forem competentes e conseguirem demonstrar que usam o conhecimento que adquiriram para tomar decisões financeiras (Moore, 2003).

O President's Advisory Council on Financial Literacy (PACFL) forneceu uma definição mais consensual que defende que a LF é a habilidade de usar o conhecimento e as capacidades para gerir os recursos financeiros de forma eficaz, de forma a obter bem-estar financeiro (President's Advisory Council on Financial Literacy, 2008).

A definição apresentada pelo PACFL tem algumas críticas, como o facto de ser muito baseada no comportamento e na capacidade dos indivíduos para atingir o bem-estar financeiro. Este facto, apesar de ser bastante relevante, é limitador. Além da perspetiva apresentada pelo PACFL, a definição de LF deve incluir conhecimentos, capacidades e comportamentos, bem como as relações mútuas entre estes três aspetos. Assim, a LF pode ser entendida como o conhecimento de conceitos básicos de economia e finanças, bem como a capacidade de usar esse conhecimento e outras capacidades financeiras para gerir os recursos financeiros de forma eficaz, assegurando o bem-estar financeiro ao longo da vida (Hung, Parker & Yoong, 2009).

O conceito de LF tem duas dimensões: conhecimento e prática. A dimensão do conhecimento envolve todo o tipo de conhecimento de finanças pessoais adquirido através de programas de educação e/ou experiência especificamente relacionada com os conceitos de finanças pessoais e produtos financeiros. Já a dimensão prática diz respeito à aplicação e confiança para efetivamente aplicar ou usar este conhecimento. Assim, o conceito de LF pode ser entendido como uma medida do grau com que um indivíduo consegue perceber e utilizar informação relacionada com as suas finanças pessoais. Desta forma, engloba o conhecimento financeiro bem como uma dimensão prática que implica que o indivíduo tenha a capacidade de usar as informações e conhecimentos que possui (Huston, 2010).

É possível definir 5 categorias nas quais as definições de LF se inserem: conhecimento de conceitos financeiros; capacidade de comunicar acerca destes conceitos; aptidão para gerir as

finanças pessoais; tomada de decisões financeiras apropriadas; e confiança para planejar eficazmente as necessidades financeiras futuras. Por outro lado, a LF também envolve as seguintes capacidades: realizar orçamentos, poupar, realizar empréstimos e investimentos. Existem ainda outras categorias como o conhecimento e a compra de seguros e o reconhecimento e a capacidade de evitar empréstimos abusivos (Redmund, 2010). Apesar de a poupança ser apenas um aspeto da gestão do dinheiro, é bastante importante devido à volatilidade do clima económico atual e outros fatores relacionados que estão fora do controlo dos indivíduos (Perry & Morris, 2005).

De uma forma geral, a LF pode ser entendida como uma medida da perceção dos indivíduos relativamente aos conceitos-chave das finanças e da capacidade e confiança para estes gerirem as finanças pessoais. Esta gestão deverá ser feita através da tomada de decisão apropriada e de curto-prazo, bem como através do planeamento financeiro de longo-prazo, estando o indivíduo consciente dos possíveis eventos que podem ocorrer na vida e nas mudanças das condições económicas (Redmund, 2010).

As competências de um indivíduo também têm influência no seu nível de literacia. As competências básicas, como as capacidades de comunicação, apresentam um papel muito importante na LF. No entanto também as capacidades mais avançadas, como o cálculo e a compreensão de conceitos económicos, são necessárias para que um indivíduo se torne financeiramente letrado (Redmund, 2010).

Por outro lado, outros autores defendem que o conceito de numeracia não deve estar incluído no conceito de LF, apesar de haver uma relação entre os dois. É um facto que a facilidade e o conforto que um indivíduo tem com os números facilita a compreensão de alguns conceitos financeiros. Isto significa que a LF não envolve apenas conhecimento mas também capacidades, nomeadamente a capacidade matemática. No entanto, alguns autores defendem que, sendo a numeracia uma capacidade aplicada a um vasto conjunto de áreas e que representa uma capacidade cognitiva básica, é mais correto deixar este conceito fora da definição de LF (Hung, Parker & Yoong, 2009).

Se um indivíduo sentir mais dificuldades em desenvolver as suas capacidades aritméticas, existirão consequências no seu nível de LF. No entanto, atualmente existem ferramentas que podem compensar estas dificuldades. Desta forma, os conhecimentos diretamente relacionados com a gestão das finanças pessoais deverão ser um fator mais relevante na medição dos níveis de LF (Huston, 2010).

Apesar das muitas definições apresentadas anteriormente, vários autores que publicaram os seus estudos não conseguiram explicitamente definir o conceito de LF, o que demonstra a necessidade da criação de uma definição consensual (Redmund, 2010).

2.1.2 A Importância da Literacia Financeira

Compreendido o conceito de LF, é também relevante perceber qual a sua importância. Assim, a importância da LF pode ver-se pelas consequências positivas que as pessoas obtêm com ela e pelas consequências adversas provenientes da ignorância financeira.

A literatura tem mostrado que o conhecimento financeiro afeta um variado conjunto de comportamentos financeiros incluindo a acumulação de riqueza, a participação no mercado de ações, a diversificação do portfolio de investimento, a participação e alocação de dinheiro em planos de reforma, o endividamento e comportamentos financeiros responsáveis no geral (Monticone, 2010).

Desta forma, os consumidores bem informados e financeiramente letrados conseguem tomar melhores decisões, aumentando a sua segurança económica e o seu bem-estar, contribuindo, conseqüentemente, para comunidades prósperas e para o crescimento económico das mesmas (Hogarth & Hilgert, 2002).

A LF pode tornar os consumidores melhores compradores ao permitir que estes obtenham bens e serviços a um menor preço. Por sua vez, este facto permite que estes consigam otimizar o seu orçamento familiar, tendo mais oportunidades para comprar, poupar e investir (Financial Literacy & Education Commission, 2006).

Além disso, a LF é importante pois facilita a compreensão de questões financeiras básicas com as quais a maioria das famílias tem de lidar atualmente, como é o caso de questões relacionadas com hipotecas, seguros, crédito pessoal, impostos sobre os rendimentos, entre outros (Hanna et al., 2010). Um investimento continuado em conhecimento financeiro permite aos agregados familiares obter uma taxa de retorno superior nos seus ativos, mantendo o risco constante. (Delavande, Rohwedder & Willis, 2008).

Por outro lado, a LF é uma das variáveis que está fortemente correlacionada com o planeamento financeiro para a reforma que, por sua vez, influencia a riqueza dos indivíduos (Lusardi &

Mitchell, 2007). Da mesma forma, os trabalhadores tendem a acumular mais ativos quando o empregador lhes fornece educação financeira (Bernheim & Garrett, 2003).

Em suma, os indivíduos com níveis superiores de LF têm maior probabilidade de seguirem um variado conjunto de práticas financeiras recomendáveis e, em particular os indivíduos mais seniores, têm maior probabilidade e são melhor sucedidos no planeamento da reforma e no investimento em ativos financeiros mais complexos.

No entanto, o meio envolvente em que o indivíduo se insere pode influenciar as consequências positivas decorrentes da LF. Uma pessoa financeiramente letrada pode não apresentar os comportamentos previstos ou pode não aumentar o seu bem-estar financeiro devido à influência de outros aspetos como fatores culturais, familiares, condições económicas, tendências comportamentais, entre outros.

A ignorância financeira, por outro lado, pode trazer alguns custos significativos. Quanto menos financeiramente letrado um indivíduo é, maior a probabilidade de cometer erros financeiros sem o saber e menor a probabilidade de incorrer em práticas financeiramente recomendáveis e de saber lidar com os choques económicos repentinos (Hung, Parker & Yoong, 2009). Na verdade, estas não são decisões simples e requerem que os consumidores juntem, processem e projetem informação sobre juros compostos, diversificação do risco, inflação, entre outros (Lusardi & Mitchell, 2007).

Por exemplo, os consumidores que não compreendem o conceito de juros compostos despendem mais dinheiro em taxas, acumulam grandes dívidas e incorrem em maiores taxas de juro em empréstimos. Além disso, são mais propícios a endividar-se com muitos empréstimos e poupar pouco dinheiro (Klapper, Lusardi & Oudheusden, 2014).

Além disso, de acordo com alguns autores, a crise do crédito e a instabilidade dos mercados a que o mundo assistiu poderia ter sido minimizada se a LF da população fosse mais elevada, ou seja, se os indivíduos tivessem noção das consequências financeiras das suas escolhas (Rahmandoust et al., 2011).

É necessário reforçar a confiança dos investidores no sistema bancário pois o que se verificou com a crise económica internacional foi que a informação dada nem sempre estava completa ou era ajustada ao nível de LF dos investidores. A consequência desta informação incompleta ou desajustada consiste na realização de investimentos que não têm em conta o risco envolvido

ou na incorreta suposição de que este risco está coberto por mecanismos de seguro (Costa, 2010).

Desta forma, para evitar que estes erros sejam cometidos é necessário que os indivíduos tenham um conhecimento substancial e uma grande capacidade analítica.

No entanto, a literatura também não é consensual relativamente à importância da LF. Se alguns estudos defendem que as iniciativas de educação financeira no local de trabalho e nas escolas aumentam a participação dos trabalhadores e dos jovens em planos de poupança (Bernheim, Garrett & Maki, 2001), outros indicam que os impactos deste tipo de iniciativas são mínimos, principalmente quando comparados com outros fatores, como por exemplo a influência dos pares (Duflo & Saez, 2004). Assim, alguns investigadores consideram que a LF é um aspeto secundário no que diz respeito à tomada de decisão financeira.

2.1.3 Níveis de Literacia Financeira

Depois de compreendida a importância da LF, é igualmente relevante saber quais os níveis de literacia da população, de forma a saber que medidas são necessárias adotar. Ou seja, se se realizarem estudos para avaliar a LF da população é possível compreender em que grupos populacionais os programas de educação financeira devem ser reforçados, bem como que aspetos da LF não são tão facilmente compreendidos pela população.

No entanto, tal como acontece com a definição e com a importância da LF, também não existe uma forma consensual de a medir. A inexistência de um conceito universal de LF limita a capacidade de efetuar análises comparativas ou de avaliar os níveis de LF e os seus impactos no bem-estar financeiro (Huston, 2010).

Para apurar o nível de LF em Portugal, foi realizado em 2015 o 2º Inquérito à Literacia Financeira. A realização deste inquérito, 5 anos depois da primeira avaliação, permite caracterizar padrões de LF em Portugal, de forma a ser possível definir e ajustar as estratégias de formação financeira. As conclusões deste estudo mostraram que se registaram melhorias nos hábitos de poupança, planeamento do orçamento familiar e na inclusão financeira da população portuguesa. Por outro lado, relativamente a conhecimentos financeiros, continuam a registar-se grandes falhas em questões numéricas e relacionadas com produtos financeiros. A opinião do funcionário ao balcão dos bancos continua a ser o fator que os consumidores mais têm em

consideração na escolha de produtos financeiros. Isto acontece porque os indivíduos não compreendem a informação disponibilizada pelas instituições, apesar de a lerem (Plano Nacional de Formação Financeira, 2015).

À semelhança do que se verificou no inquérito de 2010, estudantes, desempregados e reformados são os grupos populacionais identificados com menor LF. Além disso, populações com menores rendimentos ou com níveis de escolaridade inferiores têm também maior propensão a ter menores níveis de LF (Plano Nacional de Formação Financeira, 2015).

Este inquérito foi dinamizado pelo International Network on Financial Education da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico) e foi aplicado em 30 países, permitindo comparações. Desta forma, concluiu-se que os comportamentos, atitudes e conhecimentos financeiros dos portugueses estão ao mesmo nível dos outros países, que a maioria das lacunas são comuns a vários países, que é necessário continuar a implementar medidas que promovam a LF e que a cooperação internacional na formação financeira pode contribuir para a melhoria dos níveis de literacia (Plano Nacional de Formação Financeira, 2015).

Em 2014, a Standard & Poor's (SP) também realizou um inquérito de LF global. Este inquérito incidiu em quatro conceitos: diversificação do risco, inflação, numeracia (juros) e juros compostos. Uma pessoa é considerada financeiramente letrada quando responde corretamente a três dos conceitos (Klapper, Lusardi & Oudheusden, 2014).

Com este inquérito global concluiu-se que em Portugal apenas 26% dos adultos têm LF, um valor mais reduzido do que alguns países com um desenvolvimento muito menor. Os países do Norte da Europa apresentam os níveis de LF mais elevados, e apenas a Roménia apresenta um valor inferior ao de Portugal (22%). Uma das conclusões deste estudo diz respeito à relação entre a LF e o desempenho dos jovens no exame de matemática do *Programme for International Student Assessment* (PISA) da OCDE. De acordo com o relatório da SP, o conhecimento dos conceitos financeiros tende a ser superior em países onde os jovens têm um melhor desempenho no exame. No entanto, Portugal é um dos quatro países que não verifica este padrão (Klapper, Lusardi & Oudheusden, 2014). Este facto suporta a opinião dos autores que defendem que a numeracia não deve ser incluída no conceito uma vez que não existe sempre uma relação linear entre os conceitos.

Tal como no inquérito do Plano Nacional de Formação Financeira, no inquérito da SP as mulheres e os mais pobres apresentam níveis de LF inferiores. Além disso, este estudo também

demonstrou a existência de uma relação com o uso de produtos financeiros. De facto, as pessoas que não têm uma conta bancária têm uma maior propensão a ter níveis de literacia inferiores (Klapper, Lusardi & Oudheusden, 2014).

Várias razões são apontadas para justificar os baixos níveis de LF da população, nomeadamente a desregulação bancária, o aumento da complexidade da economia global, a falta de educação financeira nas escolas secundárias, a proliferação do marketing agressivo associado à felicidade instantânea e a facilidade de acesso ao crédito (Redmund, 2010).

2.1.4 Formas de Aumentar a Literacia Financeira

Verificado o nível de LF dos indivíduos, é importante saber como é possível aumentá-la. De facto, o aumento da LF dos consumidores é um dos objetivos das políticas públicas, pois vai permitir aumentar o bem-estar dos indivíduos através da melhoria da tomada de decisão. Para tal, existem os programas de educação financeira cujo objetivo é aumentar o capital humano das pessoas, mais especificamente os conhecimentos financeiros e/ou a sua aplicação (Huston, 2010).

O PACFL defende que uma das formas de promover a LF é recorrendo à Educação Financeira. Este conceito pode ser entendido como um processo através do qual as pessoas aumentam os conhecimentos relativamente a produtos, serviços e conceitos financeiros de forma a estarem capacitadas para fazerem escolhas informadas, evitarem armadilhas, saberem onde ir quando necessitam de ajuda em termos financeiros e incorrerem noutras ações que melhorem o seu bem-estar financeiro presente e de longo-curso. De acordo com estes investigadores, existe um conjunto de conceitos que uma pessoa deve ter conhecimento ao terminar um programa de educação financeira para poder ser considerada financeiramente letrada. Tais conceitos são, por exemplo, a compreensão dos sistemas dos mercados de capitais e das instituições financeiras, a correta gestão do fluxo de caixa do agregado familiar, as razões para ter um fundo de emergência e os conceitos base para a concessão de crédito (President's Advisory Council on Financial Literacy, 2008).

De acordo com a OCDE, a educação financeira é um processo através do qual os investidores aumentam os seus conhecimentos em relação a produtos, conceitos e riscos financeiros. Através de informação, formação e aconselhamento os indivíduos conseguem desenvolver capacidades e ganhar confiança para ficarem mais cientes de riscos e oportunidades financeiras, para

tomarem decisões informadas e para saberem onde procurar ajuda em relação a estes temas, o que permite aumentar o bem-estar financeiro. Os programas de educação financeira devem focar-se nos assuntos prioritários de cada país e devem ser adequados ao nível de LF da população (OCDE, 2005).

Os programas que educam os indivíduos para aumentarem os seus níveis de LF fornecem os conhecimentos, aptidão e capacidades necessários para que estes se tornem consumidores interessados e informados sobre serviços financeiros e para que consigam gerir as suas finanças eficazmente. A educação financeira pode incluir qualquer programa que aborde conhecimentos e/ou comportamentos de um indivíduo perante conceitos financeiros (Fox, Bartholomae & Lee, 2005).

Estes programas de educação financeira podem ser divididos em três categorias distintas: programas que abordam tópicos de finanças pessoais (como orçamentar, poupar e gerir os créditos); programas que fornecem conhecimentos sobre reforma e poupanças, sendo estes geralmente oferecidos pelos empregadores; e programas que abordam a compra de casa e assuntos relacionados com a posse de casa que geralmente também incluem tópicos sobre aumentar as poupanças e diminuir as dívidas (Fox, Bartholomae & Lee, 2005).

Na Zona Euro, o Parlamento Europeu enviou um conjunto de recomendações aos Estados-Membros relacionadas com iniciativas de LF. Tais recomendações incluíam a introdução de programas de educação financeira em escolas primárias e secundárias, a indicação para prestar especial atenção às necessidades de educação financeira dos pensionistas e pessoas no fim da carreira profissional e a criação de programas de educação financeira e económica para os assistentes sociais (Williams & Satchell, 2011)

Em Portugal, o Plano Nacional de Formação Financeira (PNFF) inclui um conjunto de iniciativas que pretendem aumentar os conhecimentos financeiros dos portugueses e promover comportamentos financeiros corretos. Este plano de educação financeira é promovido pelo Conselho Nacional de Supervisores Financeiros e atua em vários níveis nomeadamente nas escolas e universidades, junto de empreendedores e gestores, através de meios digitais e de iniciativas para sensibilizar a população. As linhas de orientação do plano para o período 2016-2020 incluem sete objetivos, nomeadamente “a melhoria de conhecimentos e atitudes financeiros, o aprofundamento de conhecimentos e capacidades na utilização de serviços financeiros digitais, o apoio à inclusão financeira, o desenvolvimento de hábitos de poupança, a promoção do recurso responsável ao crédito, a criação de hábitos de precaução e o reforço de

conhecimentos financeiros na área empresarial” (Plano Nacional de Formação Financeira, 2016).

Por outro lado, um estudo realizado nos Estados Unidos da América comparou indivíduos que frequentaram formações em LF de forma obrigatória com indivíduos que não frequentaram estas formações. Este estudo concluiu que nos indivíduos que frequentaram os programas de formação financeira se verifica um efeito positivo nas taxas de poupança e no património líquido durante os principais anos em que um indivíduo recebe rendimentos, ou seja, entre os 35 e os 49 anos (Bernheim, Garrett & Maki, 2001).

Também nos programas de educação fornecidos aos trabalhadores no local de trabalho se verifica um aumento das taxas de poupança. De facto, a participação e contribuição voluntária, para a poupança é 22% superior entre os empregados que participam em formações dadas no local de trabalho (Bernheim & Garret, 2003) e é também superior nos trabalhadores com remunerações menores relativamente a trabalhadores com remunerações mais altas (Bayer, Bernheim & Scholz, 1996).

No entanto, nem todos os programas de educação financeira são bem-sucedidos, o que pode indicar que outros fatores, que não a LF, podem contribuir para as dificuldades financeiras. Por outro lado, para que a educação para a LF tenha sucesso é necessário que os programas sejam construídos de acordo com as diferentes características demográficas e métodos de aprendizagem (Huston, 2010).

Por outro lado, o desenvolvimento e a execução dos programas de educação financeira geralmente acontecem sem ter em consideração se estes programas têm resultados e sem integrar a componente da avaliação destes resultados.

Na verdade, existem alguns desafios nos programas de educação financeira, principalmente na forma de avaliar os seus impactos. Em primeiro lugar, tanto os formadores quanto os indivíduos que avaliam os impactos na formação financeira têm alguma dificuldade em isolar os efeitos da educação financeira relativamente a fatores como os baixos rendimentos. Este desafio é difícil de ultrapassar devido número limitado de avaliações que distingue o modo de formação financeira (seminários, distribuição de materiais informativos, entre outros). Ou seja, quando as avaliações aos programas de educação financeira não conseguem obter a informação relativamente a que tipo de recursos o indivíduo teve acesso, torna-se mais complicado determinar que tipo de recursos teve mais e menos impacto no indivíduo.

Em segundo lugar, é difícil identificar evidências relativamente à duração mais apropriada dos programas de educação financeira. Os resultados são ambíguos, havendo estudos que apontam que uma formação com mais horas resulta em impactos mais positivos nos indivíduos e estudos que apontam o contrário (Fox Bartholomae & Lee, 2005).

Por último, outro desafio passa por isolar os impactos mais duradouros da formação financeira. Geralmente apenas são analisados os resultados imediatos, mas na verdade os resultados mais duradouros também deveriam ser analisados (Fox Bartholomae & Lee, 2005).

2.2 Empreendedorismo

2.2.1 Definição de Empreendedorismo

Tal como acontece com a definição de LF, existem diversas definições para empreendedorismo e o conceito foi evoluindo ao longo dos tempos.

Na Idade Média, uma vez que as condições de feudalismo se alteravam lentamente, o empreendedorismo começou a formar-se com base na classe emergente (comerciantes e homens de negócios) e com a proliferação das cidades. No século XII, a expressão era utilizada para referir os que incentivavam às lutas e no século XVII estava relacionado com quem “tomava a responsabilidade e coordenava uma operação militar”. O empreendedorismo evoluiu e tornou-se gradualmente mais instrumental, tendo atualmente como objetivo a correção de ineficiências ou a criação de novas soluções para os bens ou serviços existentes (Leite, 2018).

Richard Cantillon, é considerado por muitos o criador do termo empreendedorismo como o conhecemos atualmente uma vez que foi dos primeiros autores a diferenciar o empreendedor do capitalista, em 1755. Na sua perspetiva, o empreendedor assume riscos e o capitalista apenas fornece o capital. O empreendedor deve ter capacidade de reflexão, previsão e deve ser racional pois vive num ambiente de incerteza, com o objetivo de alcançar lucro (Cantillon, 1755).

Em 1776, Adam Smith em *A Riqueza das Nações* faz referência ao empreendedor como um empresário que ao realizar os seus projetos mede os riscos e age de forma ponderada. Na sua opinião, os empreendedores conseguem reagir às mudanças económicas e transformar a procura em oferta (Smith, 1776).

Em 1816, Jean Baptiste Say definiu o empreendedorismo como uma ferramenta que permite criar valor, sendo o empreendedor um empresário que utiliza os meios disponíveis para criar produtos úteis para a sociedade (Say, 1816). Em 1934, Joseph Schumpeter associa o empreendedorismo à inovação e exploração de novas oportunidades, sendo o empreendedor capaz de introduzir uma novidade no mercado, no produto, no processo de fabrico ou no modelo de gestão (Schumpeter, 1934).

Noutra perspetiva, o empreendedorismo pode estar relacionado com o processo de criação de empresas, não tendo importância para o conceito as características pessoais do empreendedor. O empreendedorismo acaba quando a empresa é criada sendo que neste processo o empreendedor assume diversos papéis (Gartner et al. 1989).

Para a compreensão do conceito é também muito importante a exploração de uma oportunidade, sendo que o empreendedorismo se relaciona com oportunidades de negócio para bens ou serviços futuros (Venkataraman, 1997).

Em suma, podemos definir o empreendedorismo como a capacidade ou a vontade de um indivíduo ou de uma organização em compreender e criar oportunidades económicas, em apresentar novas ideias no mercado tendo em conta a incerteza e outros obstáculos e em competir por uma quota de mercado (Fernandes, Dinis & Ussmane, 2011). Os empreendedores devem tomar decisões estratégicas, mas também assegurar-se de que a estratégia definida é devidamente aplicada, o que requer o envolvimento direto na gestão dos trabalhadores (Salas-Fumás & Sanchez-Asin, 2013).

2.2.2 A Importância do Empreendedorismo

O empreendedorismo é um fator muito importante na inovação, produção, competitividade, criação de emprego e, como consequência, é um motor para o desenvolvimento das economias (Rahmandoust et al., 2011).

As pequenas empresas têm também bastante relevância na economia. Por exemplo, em Portugal, o tecido empresarial é 99.9% composto por pequenas e médias empresas (PME). Através deste valor é possível compreender a importância que estas empresas têm na economia e no emprego (Jornal de Negócios, 2019).

De acordo com a EY, os empreendedores criam muito mais postos de trabalho do que as empresas já existentes. De facto, num estudo realizado em 2016 pela consultora, 59% dos empreendedores inquiridos esperavam aumentar o seu número de trabalhadores em 12 meses. Comparativamente, entre as grandes empresas já existentes, apenas 28% esperavam aumentar o seu número de trabalhadores no mesmo ano (EY, 2016).

Por outro lado, os empreendedores fomentam a inovação muito mais rapidamente. Para um empreendedor ter sucesso o fator inovação é muito importante. Caso este fator não exista, o empreendedor terá de competir com as empresas já existentes, não oferecendo ao consumidor nada de diferente. Esta inovação que os empreendedores trazem para a economia, por outro lado, conduz ao crescimento económico e cria ainda mais emprego. O mesmo estudo da EY concluiu que entre os empreendedores que trouxeram uma grande inovação em termos de produto ou serviço para o mercado, 78% têm maior probabilidade de aumentar a sua força de trabalho nos anos seguintes (EY, 2016).

2.2.3 O Empreendedorismo em Portugal

Em 2013, o Global Entrepreneurship Monitor (GEM) publicou um relatório com dados do empreendedorismo em Portugal. Este relatório foi elaborado com a parceria do ISCTE-IUL, da Sociedade Portuguesa da Inovação, da Fundação Luso-Americana e do IAPMEI (Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação) e com base nos dados recolhidos pelo GEM. De acordo com este relatório, em 2013 o número de empreendedores do género masculino correspondia a 10,8% da população adulta masculina e o número de empreendedores do género feminino a 5,8% da população adulta feminina. Desta forma, apesar de o número de mulheres portuguesas nesse ano ser superior ao número de homens portugueses, foram contabilizados mais empreendedores do sexo masculino do que do sexo feminino (Global Entrepreneurship Monitor, 2013).

Por outro lado, a faixa etária entre os 25 e os 34 anos era a que apresentava uma maior percentagem de população empreendedora, seguida da faixa etária entre os 35 e os 44 anos. De facto, 12% da população entre os 25 e os 34 anos fazia parte da população empreendedora em 2013 (Global Entrepreneurship Monitor, 2013).

O estudo também referiu qual o nível de escolaridade dos empreendedores portugueses em 2013 e concluiu que é entre os indivíduos com mestrado ou doutoramento que se verifica uma maior

percentagem de empreendedores (14.8%), seguido dos indivíduos com licenciatura (11%) (Global Entrepreneurship Monitor, 2013).

Relativamente ao setor de atividade, é o setor orientado para o consumidor que regista uma percentagem mais elevada de empreendedorismo (44,4%), seguido do setor orientado para o cliente organizacional (28%), do setor da transformação (17,6%) e do setor extrativo (10%) (Global Entrepreneurship Monitor, 2013).

O estudo faz uma diferenciação entre diferentes tipos de economias relativamente ao empreendedorismo predominante. Desta forma, existem economias orientadas por fatores de produção, economias orientadas para a eficiência e economias orientadas para a inovação. Nas economias orientadas por fatores de produção, quando ocorre desenvolvimento económico existem mudanças que resultam em maior produtividade e num aumento do rendimento *per capita*. Nas economias orientadas para a eficiência, começam a surgir instituições para apoiar o desenvolvimento da indústria à medida que esta se vai desenvolvendo. Por último, nas economias orientadas para a inovação é expectável que, com o desenvolvimento económico, a importância dada à indústria seja transferida gradualmente para o setor dos serviços e que o setor industrial sofra grandes melhorias (Global Entrepreneurship Monitor, 2013).

As conclusões apresentadas para Portugal relativamente ao perfil do empreendedor estão em linha com os dados correspondentes às economias orientadas para a inovação.

Mais recentemente o GEM publicou um relatório global onde traçou o perfil de Portugal. Neste relatório, cujos dados são de 2016/2017, o nosso país também se caracteriza como uma economia orientada para a inovação. Relativamente ao género, o rácio entre mulheres e homens é de 0.59 o que significa que se mantém um número de empreendedores superior no género masculino (Global Entrepreneurship Monitor, 2017).

Em 2018, Portugal também participou noutro estudo sobre o empreendedorismo realizado pela Amway. De acordo com o Amway Global Entrepreneurship Report, 43% dos portugueses inquiridos consideraram que o sistema educativo português fornece as bases necessárias para começar e gerir um negócio. Este valor é superior à média da União Europeia (36%) e à média global dos 44 países que participaram no inquérito, cujo valor é 40%. O mesmo não se verifica relativamente às condições económicas do país, sobre as quais apenas 15% dos portugueses inquiridos considera serem favoráveis ao empreendedorismo, sendo este valor inferior à média da UE (29%) e à média global (36%) (Amway, 2018)

Por outro lado, 49% dos inquiridos em Portugal considera que tem as capacidades e recursos necessários para iniciar um negócio. Este valor é também superior à média da UE (37%) e à média global (43%), o que pode demonstrar algum excesso de confiança por parte dos portugueses relativamente às suas capacidades empreendedoras. Outro fator que pode demonstrar esse excesso de confiança é o facto de apenas 12% considerar que a ajuda em aspetos financeiros e legais seria importante no início de um negócio. Neste caso, este valor é inferior ao registado na UE (24%) e em termos globais (20%) (Amway, 2018).

2.2.4 A Relação do Empreendedorismo com a Literacia Financeira

Existem benefícios importantes provenientes da LF para os empreendedores. De facto, a LF permite aos empresários trabalhar de forma mais eficiente, ao ajudá-los a avaliar a informação necessária para a tomada de decisão com consequências financeiras (Brown, Saunders & Beresford, 2006). De acordo com Dahmen & Rodríguez (2014), a LF quando aplicada aos empreendedores resume-se à capacidade de perceber e usar as demonstrações financeiras para gerar rácios importantes para a avaliação e gestão de um negócio. Esta capacidade é crucial no sucesso da empresa pois influencia a competência do empreendedor para detetar fatores nas demonstrações financeiras que preveem o futuro da empresa.

Os empreendedores são considerados mecanismos de desenvolvimento económico pela sua capacidade de inovação, produção e criação de emprego e a taxa de sucesso dos mesmos pode ser melhorada com o aumento da LF. A parte financeira é considerada uma das principais causas para o fim das PME. De facto, o sucesso de uma PME reflete-se nas capacidades do seu empreendedor e a falta de LF é uma das falhas mais comuns dos mesmos. Uma grande parte dos empreendedores não tem capacidade para julgar as situações financeiras de modo a realizar uma tomada de decisão eficaz em termos de gestão financeira. Isto acontece mesmo quando estes empreendedores têm capacidade para ler e compreender os conceitos básicos da contabilidade (Rahmandoust et al., 2011).

Para ser bem-sucedido, um empreendedor deve ter capacidade para se envolver em todos os aspetos de um negócio, desde a criatividade até aos aspetos mais rotineiros. Mas uma vez que os empreendedores tendem a priorizar a parte criativa, um dos principais desafios é a parte financeira e contabilística. A falta de informação nos empreendedores prejudica-os. Desta forma, os empresários podem escolher erradamente a fonte de financiamento mais adequada,

acabando por pagar mais. Além disso, podem ignorar os impactos da contabilidade, considerando então que o negócio será bem-sucedido no futuro com base nos saldos atuais. Por último, é possível que o empreendedor tenha uma visão inflacionada do próprio negócio e por isso rejeite boas propostas de venda (Dickins et al., 2016).

Se a capacidade de usar e analisar dados básicos e tomar decisões corretas pode levar à felicidade individual, a um sentimento de controlo e à conservação da saúde mental, a aplicação deste tipo de conhecimentos e capacidades ao empreendedorismo pode levar à obtenção de vantagem competitiva sustentável. De facto, sem este tipo de conhecimento os empreendedores têm menos 32% de probabilidade de terem sucesso durante os primeiros 5 anos de atividade e apenas uma pequena percentagem dos empreendedores tem conhecimento do que devia saber ou como o deve aprender para ter sucesso (Hisrich & Peters, 1992).

Em suma, a falta de conhecimento e capacidades necessários ao longo do crescimento de uma empresa é identificada em diversos estudos como uma das principais razões do insucesso (Monk, 2000). O sucesso de uma PME é refletido pelas capacidades do seu empreendedor e a taxa de insucesso empresarial está relacionado com o pouco conhecimento do empreendedor. Isto acontece uma vez que os empreendedores estão envolvidos em diversas atividades de tomada de decisão que necessitam de LF para que sejam eficazes e eficientes (Oseifuah, 2010).

2.2.5 Níveis de Literacia Financeira dos Empreendedores

Num estudo realizado com 95 empreendedores de diversos setores de atividade, os aspetos em que estes consideram que mais precisam de ajuda externa são o financiamento e a área das finanças e contabilidade. No entanto, não são estas as áreas em que os empreendedores consideraram ser importante ganhar experiência para começar o seu negócio. Assim, apesar de os empreendedores terem a noção da sua falta de LF, não consideram que este fator seja tão importante como outros para a gestão de um pequeno negócio (Brown, Saunders & Beresford, 2006).

Outro estudo analisou a capacidade financeira de 14 pequenas empresas de diferentes setores de atividade. Foram realizadas entrevistas nas próprias empresas, todas guiadas pelo mesmo *template* que incluía 123 questões sobre gestão de negócios, marketing, vendas e rendimentos, concorrência, inventários, práticas de contabilidade, entre outras. O estudo concluiu que metade das empresas que recorreu a apoio de consultores estava a atravessar dificuldades financeiras.

Estas dificuldades tinham como origem fatores de três categorias distintas: perda de receitas, insuficiência de *cash-flows* e endividamento excessivo. A primeira categoria está relacionada com a crise económica mas, relativamente às outras duas categorias, é possível que os empreendedores as controlem se tiverem alguns conhecimentos financeiros. Desta forma, existe uma relação clara entre as dificuldades dos empreendedores e falta de conhecimentos financeiros (Dahmen & Rodríguez, 2014).

No Canadá foi realizado um inquérito a 300 empreendedores com o objetivo de medir o nível de LF. Tal como no primeiro estudo referido, uma grande maioria (71%) refere que recorre a serviços externos (contabilistas e consultores) para aconselhamento em diversas áreas. Mas neste estudo, 67% considera que necessita de aprender mais sobre planeamento financeiro (Sage, 2012).

Um outro inquérito foi aplicado a 63 empresas familiares, onde foram feitas cinco questões aos empreendedores. Estas questões incidiam sobre diferentes temas, nomeadamente o custo de capital, as demonstrações financeiras, o insucesso fiscal, as implicações fiscais da transferência de propriedade de empresas e a avaliação dos negócios. A maioria dos participantes (52%) respondeu corretamente às questões relativas às demonstrações financeiras e 60% acertou nas questões das implicações fiscais. O custo de capital é o conceito em que estes empreendedores apresentaram mais dificuldades. Nenhum participante conseguiu responder acertadamente às cinco questões e 7.9% não acertou nenhuma questão. Estas conclusões sugerem que o nível de literacia dos empreendedores, no que diz respeito a conceitos básicos de finanças e contabilidade, é muito limitado. Curiosamente, não se registou qualquer tipo de relação entre os conhecimentos financeiros e o tempo de atividade da empresa ou o tamanho do negócio com base nas vendas (Dickins et al., 2016).

3. Estudo Empírico

No presente capítulo serão abordados todos os aspetos relativos ao estudo empírico.

3.1 Objetivos

Tal como qualquer estudo, a presente dissertação tem alguns objetivos definidos que servirão como uma orientação na elaboração da pesquisa. O objetivo principal, consiste em estudar a relação existente entre a LF e o empreendedorismo em Portugal. Assim, será definida uma amostra de estudo sobre a qual serão testadas várias hipóteses de estudo.

Com as hipóteses a estudar pretende-se perceber quais os grupos amostrais que têm níveis de LF superiores de forma a apurar se as relações existentes entre a LF e os vários grupos populacionais de empreendedores se confirmam na amostra em estudo, sendo para isso necessário avaliar a LF dos empreendedores. Por outro lado, recorrendo à análise descritiva pretende-se saber quais os aspetos em que os empreendedores sentem mais dificuldades, recorrendo por isso a serviços externos, o tipo de financiamento mais escolhido pelos empreendedores e relacionar alguns dos comportamentos financeiros com o nível de LF.

3.2 Hipóteses de Estudo

A primeira hipótese a testar relaciona-se com a diferença de níveis de LF entre empreendedores do género feminino e do género masculino. De acordo com Brown, Saunders & Beresford (2006), Plano Nacional de Formação Financeira (2015), Atkinson & Messy (2012), e Oseifuah (2010) os indivíduos do género masculino apresentam níveis de LF superiores.

A segunda hipótese de estudo relaciona-se com a idade dos indivíduos uma vez que este fator também pode influenciar os seus níveis de LF. De facto, segundo o Plano Nacional de Formação Financeira (2015), Oseifuah (2010) e Brown, Saunders & Beresford (2006), os níveis de LF são mais baixos nos indivíduos mais jovens.

Relativamente à formação do empreendedor, alguns estudos comprovam que níveis mais elevados de formação se relacionam com níveis de LF mais elevados (Brown, Saunders & Beresford (2006), Plano Nacional de Formação Financeira (2015), Oseifuah (2010)). Desta forma, a terceira hipótese a testar pretende analisar se este tipo de relação se verifica nos empreendedores da amostra

A quarta hipótese a testar está relacionada com o estudo de Brown, Saunders & Beresford (2006) em particular, que refere a ligação da formação na área da empresarial ou financeira com níveis superiores de LF, relativamente aos empreendedores que não têm formação nestas áreas.

Deixando as características dos empreendedores, os dados da empresa também podem ter alguma relação com o nível de LF do empreendedor. De facto, a antiguidade e a dimensão da empresa podem ser fatores de experiência para o empreendedor, que podem fazer com que este aumente o seu nível de LF.

Existe uma relação significativa entre a LF do empreendedor e a performance da empresa, sendo que quanto maior a literacia, melhor a performance da empresa (Usama & Yusoff, 2018; Patrick, 2015). Por outro lado, quanto melhor a performance da empresa, maior o volume de vendas e, como consequência, existe um crescimento no número de trabalhadores. Assim, a relação da LF do empreendedor com o volume de vendas e o número de trabalhadores da empresa são a quinta e sexta hipótese a testar, respetivamente.

Adicionalmente, a antiguidade das empresas é uma consequência da sua performance. Ou seja, as empresas apenas se mantêm no mercado se conseguirem ter uma boa performance que consiga suportar os custos. Logo, a sétima hipótese a testar relaciona a LF do empreendedor com a antiguidade da empresa

3.3 Metodologia

3.3.1 Inquérito

Na elaboração do estudo empírico recorreu-se à realização de um inquérito junto de alguns empreendedores portugueses.

A escolha do inquérito prendeu-se com o facto de este possibilitar a obtenção de uma multiplicidade de dados (Quivy & Campenhoudt, 2005) e dar garantias de que é possível obter dados sobre o comportamento da população a estudar de forma mais completa e direta, permitindo que os dados sejam ajustados e adequados aos objetivos da investigação. Por outro lado, existe a necessidade de obter informação sobre uma grande variedade de comportamentos dos indivíduos cuja observação direta, se fosse possível, levaria demasiado tempo (Ghiglione & Matalon, 1992).

O inquérito, tal como evidencia o anexo 1, encontrava-se dividido em quatro secções: dados pessoais, dados da empresa, comportamentos financeiros e conhecimentos financeiros. Esta divisão pretendia facilitar a resposta por parte dos empreendedores, mas também a análise dos dados.

Na secção dos dados pessoais encontravam-se questões sobre os dados do empreendedor. Devido ao anonimato apenas eram pedidas informações sobre o género, idade, nível de escolaridade, área de formação e nível percecionado de LF. Para que os inquiridos conseguissem responder à questão do nível de LF percecionado foi dada uma definição retirada da revisão da literatura que engloba as diversas definições existentes.

Na secção dos dados da empresa era questionado o ano de criação da empresa, o setor de atividade, os recursos utilizados no financiamento da mesma, as áreas a que recorreu a ajuda externa no início e atualmente, o número de trabalhadores e o volume de negócios no ano 2018. Estes dados foram recolhidos para estudar a relação entre a antiguidade, a dimensão (em termos de trabalhadores e de volume de negócios) e as áreas com mais dificuldade com a LF do empreendedor. O setor de atividade servirá maioritariamente para a caracterização e não para a análise devido à grande variedade de respostas possíveis.

Na secção dos comportamentos financeiros pretendia-se perceber que tipo de planeamento foi elaborado antes da criação da empresa e durante a atividade da mesma. Por exemplo, pretendia-se saber se foi elaborado um plano de negócios no início da atividade da empresa. O plano de negócios é um documento de apoio à gestão, sendo muito importante no início do negócio (Brown, Saunders & Beresford, 2006) mas também no desenvolvimento da empresa. Este documento deve conter a descrição dos aspetos fundamentais de uma *start-up* (estratégia, marketing, recursos humanos, operações, etc.), uma análise da viabilidade económico-financeira num horizonte definido e a avaliação financeira do negócio.

Por outro lado, pretendia-se saber a frequência da elaboração da previsão dos fluxos de caixa, da rentabilidade da empresa e da disponibilização de informação contabilística. O comportamento mais prudente por parte dos empreendedores seria terem esta informação com alguma frequência de forma a tomarem as melhores decisões para o crescimento do negócio.

Também era questionada a forma de gestão da tesouraria de curto-prazo, os documentos utilizados para a tomada de decisão e o conhecimento acerca das taxas de juro contratadas.

A última secção era composta por doze questões cujo objetivo passava por avaliar os conhecimentos financeiros dos empreendedores. Nesta secção, ao contrário das restantes, em cada pergunta existia apenas uma opção correta. No entanto, em todas estas perguntas existia também a opção “Não sei” de forma a que o empreendedor não sentisse a obrigação de colocar uma opção se não tivesse certeza que essa seria a resposta correta.

Os conhecimentos financeiros avaliados dizem respeito a vários tópicos, nomeadamente a diversificação do risco, numeracia, inflação, valor financeiro do tempo, produtos financeiros e demonstrações financeiras.

Relativamente à diversificação do risco, a literatura defende que, geralmente, é possível reduzir o nível de risco de um portfolio de investimento ao adicionar diferentes tipos de ativos (Abreu & Mendes, 2010).

A numeracia, apesar de ser um tema com alguma controvérsia relativamente à sua ligação ao conceito de LF, foi também incluída neste questionário. De acordo com a National Numeracy Organization, o conceito de numeracia pode ter diversas interpretações de acordo com a situação em que este seja aplicado. Por exemplo, a literacia no local de trabalho pode ser entendida como ter a capacidade de, no caso do atendimento ao público, dar o troco correto, pesar e medir corretamente, usar folhas de cálculo e perceber os dados. Já quando aplicado à gestão financeira, a numeracia diz respeito a definir e cumprir um orçamento, compreender as taxas de juro, as implicações financeiras de um empréstimo e a quantia mais correta a alocar para garantir a reforma (National Numeracy Organization, 2019).

Outro tema abordado na secção de conhecimentos financeiros foi a inflação. Os indivíduos com menores níveis de LF têm mais dificuldade em avaliar as expectativas da inflação (Bruin et al., 2010). Na questão aplicada no inquérito, o objetivo era perceber se os indivíduos compreendem as consequências e o conceito da inflação.

O valor financeiro do tempo também foi abordado na última secção do questionário, sendo que o objetivo passava por saber se os inquiridos tinham conhecimento que o dinheiro disponível no presente vale mais do que a mesma quantia no futuro devido à sua capacidade potencial de ganho.

Os produtos financeiros constituem outra parte do questionário. O crescimento da variedade e complexidade de produtos financeiros disponíveis aos consumidores permite que estes tenham

mais controlo nas suas decisões financeiras. No entanto, este crescimento também exige um nível superior de LF de forma a maximizar e melhorar a tomada de decisão (West et al., 2013).

As demonstrações financeiras também foram incluídas no questionário uma vez que a amostra é composta por empreendedores. De acordo com a revisão da literatura, um dos aspetos mais importantes da LF para um empreendedor é saber analisar, fazer perspetivas e adequar os comportamentos de acordo com as demonstrações financeiras. As perguntas colocadas não se tratavam de uma análise às demonstrações financeiras, mas sim ao que é possível observar pela análise destas.

O questionário foi testado junto de alguns elementos da população em estudo e alterado de acordo com algumas das sugestões apresentadas. A maioria das alterações prendia-se com aspetos da língua portuguesa, que podiam não tornar claro o que estava efetivamente a ser questionado. Adicionalmente, a duração estimada do questionário também foi retificada depois de testada com alguns empreendedores, passando de 10 para 5 minutos.

A duração do questionário foi uma das maiores preocupações aquando da elaboração do mesmo, de forma a que os empreendedores não se rejeitassem a respondê-lo visto que objetivo passava por obter um maior número de respostas, mas também respostas diversificadas de forma a que a amostra não fosse homogénea. Para isso, as questões eram maioritariamente de escolha múltipla e as questões abertas eram de resposta rápida (idade, área de formação, ou questões numéricas sobre conhecimentos financeiros).

Por outro lado, para conseguir um maior número de respostas, optou-se por manter o anonimato dos inquiridos. O anonimato tem particular importância nas questões que avaliavam a LF do empreendedor, mas também na questão relativa ao volume de negócios. Nesta questão optou-se por alterar o tipo de questão, passando de uma questão aberta para uma de escolha múltipla com intervalos de volumes de negócio, de forma a que os empreendedores se sentissem mais confortáveis em fornecer esta informação.

3.3.2 Recolha de Dados

Após realizar todas as alterações sugeridas ao questionário, foi necessário escolher a forma de distribuição, de forma a obter um maior número de respostas. Uma vez que atualmente qualquer

empresa utiliza a internet como uma forma de contacto com os clientes e com os fornecedores, o envio dos inquéritos realizou-se através de correio eletrónico.

Segundo Mertler (2002), os questionários realizados pela internet incluem vantagens como um tempo de resposta mais curto, o que leva a uma angariação de dados e consequente construção de base de dados mais rápida e menos trabalhosa. Kaplowitz, Hadlock & Levine (2004) referem que as economias de tempo e recursos decorrentes de receber os dados de forma eletrónica nos questionários são significativas. Por outro lado, também pode acontecer que o número de respostas obtidas seja menor devido ao menor tempo e atenção dedicado aos instrumentos de resposta pela internet, comparado ao tempo e atenção dedicados aos respondentes pelos meios mais tradicionais, que se caracterizam pela personalização, contactos prévios, acompanhamentos, entre outros (Kaplowitz, Hadlock & Levine, 2004).

O presente estudo empírico tem como população-alvo os empreendedores portugueses. Para tal, considera-se como empreendedor um indivíduo que criou a sua própria empresa, aproveitando uma oportunidade de negócio. Na impossibilidade de aplicar o inquérito à totalidade da população empreendedora em Portugal, foi seleccionada uma amostra e foram contactadas várias incubadoras de empresas e grupos de empreendedores em todo o país.

As incubadoras de empresas são organizações que fornecem às *start-ups* ambientes adequados ao seu desenvolvimento, bem como assistência em variados serviços que podem ser cruciais nos primeiros 5 anos de atividade. O termo “incubadora” deve-se ao facto de estas organizações promoverem o crescimento das novas empresas, ajudando-as a sobreviver a períodos mais vulneráveis e a tornarem-se empresas de sucesso. Estas incubadoras são importantes pois, para além de fornecerem instalações e material de escritório, também fornecem assistência e serviços de mediação (Robinson, 2014).

As incubadoras seleccionadas foram retiradas da lista de entidades acreditadas do Vale Incubação do IAPMEI (anexo 2), bem como outras encontradas através de pesquisa. Para além das incubadoras também foram seleccionados grupos de empreendedores para responderem ao questionário. Todos estes grupos fazem parte do Business Network International (BNI), “a maior e mais bem-sucedida organização de referências de negócios do mundo” (BNI, 2019).

Desta forma, o inquérito elaborado foi enviado para 140 incubadoras dos vários distritos e regiões autónomas do país, com o pedido de que este fosse difundido juntos dos empreendedores de cada incubadora ou que os seus contactos fossem fornecidos para o envio do mesmo.

A tabela 1 evidencia a distribuição geográfica das incubadoras contactadas para a recolha dos dados. Lisboa é a região com um maior número de incubadoras contactadas (22% do total), pelo que é expectável que seja esta a região com maior número de respostas, seguida das regiões do Porto (13%) e Aveiro (12%). De uma forma geral, foram contactadas incubadoras de diversos tipos e diversas regiões, de forma a que a amostra obtida fosse o mais heterogénea possível. Além disso, as incubadoras têm empresas de variados setores de atividade, pelo que também por esta razão era expectável que a amostra fosse heterogénea.

Região	Número de Incubadoras	%
Aveiro	17	12
Beja	6	4
Braga	6	4
Bragança	2	1
Castelo Branco	3	2
Coimbra	14	10
Évora	5	4
Faro	5	4
Leiria	9	6
Lisboa	31	22
Portalegre	2	1
Porto	18	13
Região Autónoma dos Açores	7	5
Região Autónoma da Madeira	2	1
Santarém	3	2
Setúbal	2	1
Viana do Castelo	1	1
Vila Real	2	1
Viseu	5	4
Total	140	100%

Tabela 1 – Distribuição das incubadoras contactadas por distrito

Algumas das respostas obtidas por parte das incubadoras remetiam para a lista de empresas incubadas, com os respetivos contactos, pelo que adicionalmente foram enviados mais inquéritos. O mesmo foi feito para as incubadoras que não deram qualquer resposta. Desta forma, foram enviados 982 inquéritos diretamente para os contactos de correio eletrónico das empresas de 57 incubadoras.

Da totalidade de inquéritos enviados a empresas incubadas, 104 não foram entregues ao destinatário porque o endereço de correio não existia. Tal poderá ter acontecido pelo facto de as empresas em questão já não existirem e os *websites* das incubadoras não estarem totalmente atualizados. Retirando este número à totalidade de inquéritos enviados particularmente às empresas incubadas, totalizamos 878 inquéritos enviados com sucesso.

Tal como referido anteriormente, para além das incubadoras de empresas e respetivas empresas incubadas, o inquérito foi também divulgado junto de grupos de empreendedores do BNI. Para tal, foram contactados 74 diretores de grupo BNI em todo o país, o que incluía todos os grupos do país, uma vez que alguns dos indivíduos contactados eram responsáveis por mais do que um grupo BNI.

De forma a definir um número total de inquéritos enviados não serão contabilizadas as incubadoras para as quais foram enviados inquéritos a todas as empresas incubadas. Por outro lado, relativamente aos inquéritos enviados para os grupos de BNI serão apenas considerados os inquéritos enviados aos diretores de grupo. Desta forma, serão considerados um total de 1,035 inquéritos enviados com sucesso.

O inquérito esteve online durante aproximadamente 2 meses, apesar de grande parte das respostas ter sido recebida durante o primeiro mês.

3.3.3 Caracterização da Amostra

Uma vez que a presente investigação apenas seria considerada válida e útil se a amostra fosse suficientemente heterogénea, de seguida será apresentada a caracterização da mesma.

No total foram obtidas 118 respostas de empreendedores, o que corresponde a aproximadamente 11,4% do total de inquéritos enviados. Destas respostas, existe uma predominância dos empreendedores do género masculino. De facto, apenas 27.1% dos empreendedores pertenciam ao género feminino e os restantes 72.9% pertenciam ao género masculino (tabela 2). Esta característica da amostra está de acordo com o que a literatura defende, tanto em Portugal como globalmente, com um número de empreendedores do género masculino muito superior aos do género feminino.

Género	Frequência Absoluta	%
Feminino	32	27.1
Masculino	86	72.9
Total	118	100

Tabela 2 – Distribuição da amostra por género

Relativamente à idade dos inquiridos, esta varia entre os 23 e 62 anos, sendo a moda, a média e a mediana aproximadamente 42 anos, tal como evidenciado na tabela 3.

Literacia Financeira e Empreendedorismo

Idade	
Média	41.83
Mediana	42
Moda	42
Mínimo	23
Máximo	62

Tabela 3 – Medidas de tendência central da variável idade

A informação da idade dos empreendedores foi dividida em vários escalões etários, cada um com um intervalo de 10 anos, exceto o primeiro que teve em consideração a idade média com que se acaba a escolaridade obrigatória bem como a idade mínima para criar a própria empresa. Tendo em conta a amostra considerada, a maior parte dos inquiridos pertencia ao escalão entre os 35 e os 45 anos (43,2%), seguindo-se o escalão etário entre os 25 e os 35 anos (24,6%). Estas conclusões não estão de acordo com o que a literatura apresenta para Portugal, uma vez que o escalão predominante não é o dos 25 aos 34 anos. No entanto, este facto não significa que os dados da população se tenham alterado, mas antes que a amostra em estudo pode não ser representativa das características da população.

Escalões Etários	Frequência Absoluta	Frequência Relativa
]18;25]	3	2,6
]25;35]	29	24,6
]35;45]	51	43,2
]45;55]	24	20,3
]55;65]	11	9,3
Total	118	100%

Tabela 4 – Distribuição da amostra por idade

No que diz respeito à origem dos empreendedores, foi possível obter pelo menos 1 resposta de todos os distritos do país exceto no distrito da Guarda. Desta forma, 22% dos empreendedores são naturais de Lisboa, 10.2% são naturais de Leiria ou de Santarém e 9.3% são naturais de Aveiro. Adicionalmente, 5 dos inquiridos têm origem no estrangeiro, nomeadamente na Alemanha (0.8%), Angola (0.8%) e Brasil (2.6%).

Literacia Financeira e Empreendedorismo

Origem	Frequência Absoluta	%
Aveiro	11	9,3
Beja	2	1,7
Braga	6	5,1
Bragança	1	0,8
Castelo Branco	4	3,4
Coimbra	10	8,5
Évora	3	2,5
Faro	1	0,8
Leiria	12	10,2
Lisboa	26	22
Portalegre	3	2,5
Porto	7	5,9
Região Autónoma da Madeira	2	1,7
Região Autónoma dos Açores	4	3,4
Santarém	12	10,2
Setúbal	3	2,5
Viana do Castelo	1	0,8
Vila Real	3	2,5
Viseu	2	1,7
Estrangeiro	5	4,2
Total	118	100

Tabela 5 – Distribuição da amostra por distrito

Relativamente à escolaridade, 35.6% dos inquiridos são licenciados e 34.7% têm o grau de mestre. Apenas 1.7% dos inquiridos têm o ensino básico e 16.1% têm o ensino secundário. Esta característica da amostra está de acordo com a população em estudo, tendo a maior parte dos empreendedores o mestrado ou o doutoramento (44.9%), seguindo-se os empreendedores com licenciatura.

Nível de Escolaridade	Frequência Absoluta	%
Ensino Básico	2	1,7
Ensino Secundário	19	16,1
Formação Profissional	1	0,8
Licenciatura	42	35,6
Mestrado	41	34,7
Pós-graduação	1	0,8
Doutoramento	12	10,2
Total	118	100

Tabela 6 – Distribuição da amostra por nível de escolaridade

Por outro lado, na área de formação, 43.2% dos inquiridos têm formação na área empresarial ou financeira e 21.2% têm formação em engenharia. Nesta variável existem valores *missing* uma vez que alguns inquiridos com o ensino básico e secundário não responderam.

Literacia Financeira e Empreendedorismo

Área de Formação	Frequência Absoluta	%
Área Empresarial/Financeira	51	43,2
Artes, Arquitetura, Conservação e Restauro	4	3,4
Aviação	1	0,8
Ciências e Biologia	8	6,8
Ciências Farmacêuticas	4	3,4
Comunicação e Relações Públicas	2	1,7
Design e Marketing Digital	3	2,5
Desporto	1	0,8
Direito	3	2,5
Eletricidade e Metalomecânica	2	1,7
Enfermagem	2	1,7
Engenharia	25	21,2
Fotografia	1	0,8
Geografia e Ambiente	2	1,7
Línguas e Literatura	1	0,8
Psicologia	1	0,8
Turismo	1	0,8
Missing	6	5,1
Total	118	100

Tabela 7 – Distribuição da amostra por área de formação

Relativamente ao setor de atividade das empresas dos empreendedores inquiridos, a amostra é também bastante diversificada. Foram obtidas respostas de empreendedores cujas empresas se inseriam em cada um dos 3 grupos de setores de atividade (setor primário, secundário e terciário). O grupo predominante é o setor terciário, no qual estão inseridas 89 empresas de onde se destacam as de comércio (por grosso e a retalho), de serviços de consultoria, de tecnologia e informática, de saúde e farmácia, de serviços culturais e recreativos, de mobilidade, entre outras. Nas 25 empresas que pertencem ao setor secundário destacam-se as de construção ou obras públicas e as de indústrias transformadoras (metalúrgicas, alimentação, têxteis, papel e outras). Por último, fazem parte da amostra 4 empresas do setor primário.

Setor de Atividade	Frequência Absoluta	%
Primário	4	3,4
Secundário	25	21
Terciário	89	75
Total	118	100

Tabela 8 – Distribuição das empresas dos indivíduos da amostra por setor de atividade

3.4 Análise dos Resultados

A análise dos resultados será dividida numa análise descritiva e numa análise inferencial. A distinção entre estes dois tipos de análise prende-se com o objetivo de cada uma. A análise descritiva, tal como o nome indica, faz a descrição dos dados, sejam eles provenientes de uma amostra ou de uma população. Já a análise inferencial, tem como objetivo tirar conclusões para a população, tendo em conta a amostra em estudo. Os objetivos distintos também se traduzem em instrumentos de análise diferentes (Ferreira, 2005).

Em ambas as análises, o nível de LF será avaliado através das respostas corretas na secção dos conhecimentos financeiros do questionário aplicado. A secção dos comportamentos financeiros não será tida em conta para a avaliação deste nível uma vez que estes comportamentos são uma consequência do nível de conhecimentos financeiros que um indivíduo tem. Ou seja, se um indivíduo for financeiramente letrado poderá ter comportamentos financeiros diferentes de um indivíduo que não o seja.

Todas as análises serão efetuadas com recurso ao software IBM SPSS Statistics na versão 26.

3.4.1 Análise Descritiva

A análise descritiva deste estudo empírico será feita com base na amostra recolhida e serão descritos alguns dos resultados obtidos.

Apesar de no presente estudo ser avaliado o nível de LF dos empreendedores, é também importante ter em conta o nível de LF que os empreendedores consideram que têm. Através da tabela 9 constata-se que os empreendedores da amostra têm confiança nos seus conhecimentos financeiros uma vez que 61% considera ter um nível de LF bom (44.1%) ou muito bom (16.9%). Adicionalmente, apenas 1.7% considera ter um nível muito mau e 8.5% considera que o seu nível é mau. Os restantes 28.8% consideram ter um nível médio, sendo esta a resposta considerada mais neutra, uma vez que é a que está a meio da escala considerada.

Nível Percecionado de Literacia Financeira	Frequência Absoluta	%
Muito Mau	2	1,7
Mau	10	8,5
Médio	34	28,8
Bom	52	44,1
Muito Bom	20	16,9
Total	118	100

Tabela 9 – Distribuição dos indivíduos pelo nível percecionado de Literacia Financeira

Literacia Financeira e Empreendedorismo

De uma forma geral, a média das respostas ao nível de LF percecionado foi de 3.66, com uma mediana e moda de 4, o que confirma que os empreendedores inquiridos têm confiança nos seus conhecimentos financeiros.

Nível Percecionado de Literacia Financeira	
Média	3,66
Mediana	4
Moda	4
Percentis	
	25 3
	50 4
	75 4

Tabela 10 – Medidas de tendência central da variável Nível Percecionado de Literacia Financeira

No inquérito era questionada a cidade de origem do empreendedor e a cidade onde estava sediada a empresa. Anteriormente já foi abordada a origem dos inquiridos, havendo uma grande variedade de resultados. Na tabela 11 é apresentada a distribuição da sede das empresas dos inquiridos por distrito e região autónoma.

Distrito	Frequência Absoluta	%
Aveiro	10	8,5
Beja	2	1,7
Braga	7	5,9
Castelo Branco	3	2,5
Coimbra	14	11,9
Évora	3	2,5
Faro	2	1,7
Leiria	19	16,1
Lisboa	23	19,5
Portalegre	3	2,5
Porto	5	4,2
Região Autónoma dos Açores	5	4,2
Santarém	14	11,9
Setúbal	2	1,7
Viana do Castelo	2	1,7
Vila Real	3	2,5
Viseu	1	0,8
Total	118	100

Tabela 11 – Distribuição da sede das empresas da amostra por distrito e região autónoma

Uma vez que o inquérito apenas foi partilhado com empresas de incubadoras portuguesas e grupos de empreendedores portugueses, é natural que as cidades das sedes sejam apenas

portuguesas. À semelhança da cidade de origem dos empreendedores, Lisboa é a que apresenta um maior número de empresas sediadas (19.5%), seguida de Leiria (16.1%), Santarém e Coimbra (ambas com 11.9%). Uma vez que as percentagens de origem dos empreendedores e da sede das empresas são diferentes verifica-se que alguns empreendedores trocaram a sua cidade de origem por outra para criarem a sua empresa. Este facto verifica-se em 39 empreendedores (aproximadamente 33% da amostra). Nestes casos não se verifica um padrão, havendo várias cidades onde alguns empreendedores saíram e outros entraram.

No início do processo de criação de uma empresa é comum alguns empreendedores recorrerem a ajuda externa em algumas das áreas em que sentem mais dificuldade. Na amostra em estudo, 68.6% dos empreendedores recorreram a ajuda na área da contabilidade, sendo esta a área que mais se destaca. Segue-se o plano de negócios (24.6%), o marketing (22.9%) e a fiscalidade (22.0%).

A ajuda externa a que os empreendedores mais recorrem atualmente, ou seja, depois do processo de criação da empresa, continua a ser na área da contabilidade, com uma percentagem ainda mais elevada do que a que se verificou no início (72.9%). Segue-se a área do marketing (25.4%), a área técnica e a fiscalidade (ambas com 17.0%). Os empreendedores que não recorreram a nenhuma ajuda externa diminuíram quando se compara o início da criação e o presente (de 16.1% para 10.2%). Verifica-se que entre aqueles que começaram a recorrer a ajuda externa, a principal razão se deve à contabilidade (58.3%), seguindo-se a área técnica (33%).

Relativamente ao tipo de financiamento escolhido pelos empreendedores, os capitais próprios são a opção da maioria dos inquiridos (88% da amostra). No entanto, é importante ter em conta que 44 dos empreendedores inquiridos (37%) optou por mais do que uma fonte de financiamento, sendo que destes apenas 2 não incluíram capitais próprios. A segunda opção de financiamento mais escolhida é o crédito bancário, com cerca de 31%. Apesar de esta ser a segunda opção mais escolhida, apenas 2 empreendedores a escolheram como única opção. Relativamente aos restantes, na maioria optaram por complementar o financiamento com capitais próprios.

As outras opções indicadas pelos empreendedores incluem *crowdfunding*, capital de risco, *business angels*, *bootstrapping*, *leasing*, *factoring* e fundos comunitários. Por fim, 2 empreendedores indicaram que não recorreram a nenhum tipo de financiamento. No entanto, ao criar uma empresa é sempre necessário algum investimento.

A escolha do crédito bancário como única fonte de financiamento é mais arriscada uma vez que envolve um compromisso com uma instituição bancária. Porém, uma vez que apenas 2 dos inquiridos optaram por esta opção como única fonte de financiamento, podemos considerar que a amostra em termos de financiamento teve um comportamento cauteloso.

Para conseguir avaliar a amostra corretamente em termos de comportamentos financeiros serão apresentadas as análises a cada uma das respostas desta secção.

No que diz respeito ao plano de negócios, de acordo com a tabela 12, aproximadamente 36% da amostra respondeu que não o elaborou no início da criação da empresa. Desta forma, a maioria da amostra criou um plano de negócios, o que significa que estes empreendedores consideraram as várias etapas da criação de uma empresa, visto que este documento constitui um guia para desenvolver e gerir um negócio. Por outro lado, o plano de negócios é útil para que o empreendedor tome conhecimento do risco que está a suportar e das várias formas de recuperar o seu investimento (Nunn & McGuire, 2010).

Plano de Negócios	Frequência Absoluta	%
Sim	76	64,4
Não	42	35,6
Total	118	100

Tabela 12 – Distribuição da amostra pela elaboração ou não do plano de negócios

O facto de 64% dos empreendedores ter tido em consideração o risco que a criação de uma empresa acarreta bem como as várias formas possíveis para recuperar o investimento, mostra que houve um comportamento cauteloso aquando da criação do negócio. Os restantes empreendedores não tiveram em conta estes fatores quando criaram as suas empresas, o que demonstra um menor planeamento no processo de empreendedorismo.

Comparando o nível de LF entre os empreendedores que elaboraram um plano de negócios e aqueles que não o fizeram, conclui-se que existem algumas diferenças, sendo a média do número de respostas corretas superior naqueles que elaboraram um plano de negócios (ver tabela 13). No entanto, a diferença entre os dois grupos não é significativa.

Plano de Negócios	Média das respostas corretas
Sim	8,87
Não	8,33
Total	8,68

Tabela 13 – Distribuição da média de respostas corretas pela elaboração ou não do plano de negócios

Também a periodicidade da previsão dos fluxos de caixa revela algumas características do comportamento financeiro dos empreendedores, uma vez que a sua realização permite auxiliar a analisar os problemas e determinar se existem recursos internos suficientes para os resolver. Desta forma, é possível identificar períodos de maior necessidade e fazer a gestão dos recursos financeiros de acordo com estas necessidades (Paru, 2012).

A tabela 14 apresenta a distribuição da amostra pela frequência de previsão dos fluxos de caixa. Como é possível observar, aproximadamente 20% da amostra não elabora a previsão dos fluxos de caixa. Por outro lado, também 20% da amostra faz esta previsão apenas 1 vez por ano. Uma vez que as empresas estão sempre sujeitas à volatilidade da economia, fazer a previsão dos fluxos de caixa anualmente pode não ser suficiente para resolver problemas que possam surgir.

Frequência da elaboração da previsão dos fluxos de caixa	Frequência Absoluta	%
Anualmente	23	20
Semestralmente	15	13
Trimestralmente	2	1,7
Mensalmente	48	41
Semanalmente	6	5,1
Pontualmente	1	0,8
Nunca	23	20
Total	118	100

Tabela 14 – Distribuição da amostra pela frequência da elaboração da previsão dos fluxos de caixa

Verifica-se, através da tabela 15, que a média de respostas corretas é superior nos empreendedores que elaboram a previsão dos fluxos de caixa semanalmente e mensalmente (9.83 e 9.33, respetivamente), o que confirma que os empreendedores com maiores níveis de LF apresentam um comportamento mais cauteloso neste aspeto.

Frequência da elaboração da previsão dos fluxos de caixa	Média das respostas corretas
Anualmente	7,83
Semestralmente	8,53
Trimestralmente	7,5
Mensalmente	9,33
Semanalmente	9,83
Pontualmente	6
Nunca	8,17
Total	8,68

Tabela 15 - Distribuição da média de respostas corretas pela frequência da elaboração da previsão dos fluxos de caixa

As mesmas conclusões podem ser retiradas para a questão da frequência da análise da evolução da rentabilidade. Neste caso, esta análise é importante para perceber, por exemplo, se é necessário fazer ajustes na estratégia adotada. Mais uma vez, esta análise ao ser feita apenas uma vez por ano ou nunca, não permite reagir aos problemas que este indicador consegue revelar.

Frequência da elaboração da análise da rentabilidade da empresa	Frequência Absoluta	%
Anualmente	27	22,9
Semestralmente	30	25,4
Trimestralmente	4	3,4
Mensalmente	39	33,1
Semanalmente	2	1,7
Permanentemente	1	0,8
Nunca	15	12,7
Total	118	100

Tabela 16 - Distribuição da amostra pela frequência da elaboração da análise da rentabilidade da empresa

De acordo com a tabela 16, na amostra em questão, 12.7% dos empreendedores nunca elaborou esta análise e 22.9% apenas o faz anualmente. Por outro lado, apenas 1.7% o faz semanalmente, mas 33.1% afirma que o faz mensalmente.

Cruzando estas informações com a média de respostas corretas verifica-se que os indivíduos que fazem esta análise com maior frequência têm uma média de respostas corretas superior. Relativamente aos indivíduos que fazem esta análise permanente e semanalmente, apesar de a sua dimensão ser muito reduzida, são os que apresentam médias mais elevadas de respostas corretas. Já o grupo de indivíduos que o faz mensalmente apresenta uma dimensão superior (33% da amostra) e também se destaca com uma média de respostas corretas superior.

Frequência da elaboração da análise da rentabilidade da empresa	Média das respostas corretas
Anualmente	7,85
Semestralmente	8,7
Trimestralmente	7,5
Mensalmente	9,38
Semanalmente	9,5
Permanentemente	12
Nunca	8,27
Total	8,68

Tabela 17 - Distribuição da média de respostas corretas pela frequência da elaboração da rentabilidade da empresa

Sobre o valor das taxas de juro das aplicações de poupança ou dos empréstimos, 38.1% dos empreendedores responderam que não tinham este tipo de aplicações financeiras, 27.1% afirmou ter estas aplicações financeiras e saber o valor das taxas de juro no valor aproximado e 16.9% sabe o valor exato. Desta forma, podemos concluir que a maioria dos empreendedores que tem aplicações financeiras, tem conhecimento acerca das taxas de juro implícitas.

Conhecimento acerca das taxas de juro das aplicações financeiras que possui	Frequência Absoluta	%
Sabe no valor exato	20	16,9
Sabe no valor aproximado	32	27,1
Não tem aplicações financeiras com taxas de juro	45	38,1
Não sabe	7	5,9
Informa-se apenas quando contrata o produto	14	11,9
Total	118	100

Tabela 18 - Distribuição da amostra pelo conhecimento acerca das taxas de juro das aplicações financeiras que possui

Na questão sobre a gestão da tesouraria de curto prazo registaram-se 8 respostas consideradas como inválidas uma vez que não respondiam ao pedido. Desconsiderando estas respostas, a maioria dos empreendedores utiliza uma conta caucionada (30.9%) seguidos daqueles que utilizam o cartão de crédito (22.7%). Seguem-se a conta corrente e o crédito bancário, ambos com 13.6%.

Instrumento utilizado na gestão da tesouraria de curto-prazo	Frequência Absoluta	%	% Válida
Capitais Próprios	4	3,4	3,6
Cartão de Crédito	25	21,2	22,7
Conta Caucionada	34	28,8	30,9
Conta Corrente	15	12,7	13,6
Crédito Bancário	15	12,7	13,6
Descoberto Bancário	3	2,5	2,7
Factoring	8	6,8	7,3
Fundo de Maneio	6	5,1	5,5
Subtotal	110	93,2	100
Missing	8	6,8	
Total	118	100	

Tabela 19 - Distribuição da amostra pelo instrumento utilizado na gestão da tesouraria de curto-prazo

Sobre a frequência da disponibilização de informação contabilística, 44.1% dos empreendedores respondeu ter este tipo de informação uma vez por mês e 34.7% tem uma vez por trimestre. Apenas 1 empreendedor respondeu nunca ter este tipo de informação e outro respondeu que a tem pontualmente, sempre que é pedida.

Frequência da disponibilização da informação contabilística	Frequência Absoluta	%
Pelo menos 1 vez por ano	8	6,8
Pelo menos 1 vez por semestre	6	5,1
Pelo menos 1 vez por trimestre	41	34,7
Pelo menos 1 vez por mês	52	44,1
Pelo menos 1 vez por semana	9	7,6
Pontualmente	1	0,8
Nunca	1	0,8
Total	118	100

Tabela 20 - Distribuição da amostra pela frequência da disponibilização da informação contabilística

Por último, na secção dos comportamentos financeiros era questionado que tipo de documentos ou informações da contabilidade eram utilizados. Também nesta pergunta existem 2 respostas que são consideradas inválidas uma vez que não respondiam ao pedido.

Nesta questão era possível escolher mais do que uma opção, algo que se verificou com 70 empreendedores. Por outro lado, houve 5 empreendedores que referiram não utilizar nenhuma informação contabilística. O balancete foi a opção mais indicada pelos empreendedores (65.5% das respostas válidas), seguida da demonstração de resultados (63.8%) e do balanço (54.3%). A demonstração de alterações no capital próprio foi a opção menos escolhida pelos empreendedores (4.3%), mas também foram indicadas outras informações como a declaração trimestral de IVA (1.7%), a análise do ROI (0.9%) ou o plano de orçamentação e o mapa de KPI's (0.9%).

Relativamente à secção dos conhecimentos financeiros, tal como referido anteriormente, esta secção era composta por 12 perguntas com apenas uma resposta correta, sendo apenas 2 de resposta aberta e as restantes de escolha múltipla.

A pergunta que os inquiridos mais acertaram foi a que se relacionava com a diversificação do risco. Nesta pergunta houve 109 respostas corretas e nenhuma errada, sendo por isso também a pergunta com menor número de respostas erradas. Por outro lado, a pergunta que relacionava o preço dos títulos com as taxas de juro foi a que mais inquiridos erraram (45 respostas) e responderam que não sabiam (39 respostas), sendo por isso a que teve um menor número de respostas corretas. A pergunta sobre o valor financeiro do tempo foi a que obteve o menor número de respostas “não sei” (apenas 1).

Relacionando o número de respostas corretas, ou seja, o indicador usado para avaliar a LF dos empreendedores, com o setor de atividade da empresa é possível concluir que se verificam

pequenas diferenças entre os três grupos. A média das respostas corretas para a totalidade da amostra é de 8,68. Relativamente aos três setores de atividade, apenas o setor terciário regista uma média superior ao da amostra, sendo o setor primário o que apresenta uma média de respostas corretas menor, tal como demonstra a tabela 21. No entanto, é importante ter em consideração que a dimensão dos três grupos é muito distinta e por isso estas conclusões podem não ser representativas.

Setor de Atividade	Média de respostas corretas	Frequência Absoluta
Primário	8,00	4
Secundário	8,56	25
Terciário	8,74	89
Total	8,68	118

Tabela 21 - Distribuição da média de respostas corretas pelo setor de atividade da empresa

3.4.2 Análise Inferencial

Na análise inferencial serão testadas as várias hipóteses de estudo referidas anteriormente. Desta forma, a primeira hipótese a ser testada é a seguinte:

H1: Os empreendedores do género masculino apresentam um nível de literacia financeira superior aos empreendedores do género feminino.

Para testar esta hipótese será utilizado o teste para a igualdade de médias populacionais se os seus pressupostos forem validados, ou seja, se as amostras forem independentes, se se verificar a normalidade da variável dependente em cada grupo populacional e se as variâncias populacionais forem desconhecidas.

Relativamente ao pressuposto das amostras independentes, este está validado uma vez que os empreendedores do género feminino não podem pertencer ao grupo de empreendedores do género masculino e vice-versa. Por outro lado, podemos afirmar que a variável quantitativa segue distribuição normal nos 2 grupos populacionais uma vez que ambos têm uma dimensão superior a 30 (conferir tabela 22). Desta forma, podemos invocar o Teorema do Limite Central e concluir que o número de respostas corretas nos grupos dos empreendedores do género feminino e dos empreendedores do género masculino segue distribuição aproximadamente normal.

Literacia Financeira e Empreendedorismo

Género	Média de respostas corretas	Frequência Absoluta
Feminino	7,56	32
Masculino	9,09	86
Total	8,68	118

Tabela 22 - Distribuição da média de respostas corretas pelo género do empreendedor

Por último, também se verifica o último pressuposto, uma vez que as variâncias populacionais são desconhecidas (podendo ser iguais ou não). No entanto, é importante analisar o teste de Levene para saber onde fazer a leitura do teste principal. Este teste verifica a igualdade ou não das variâncias dos grupos populacionais e as suas hipóteses são as seguintes:

$$H_0: \sigma_1^2 = \sigma_2^2$$

$$H_0: \sigma_1^2 \neq \sigma_2^2$$

		Teste de Levene para a Igualdade de Variâncias		Teste-T para a igualdade das Médias						
		F	Sig	T	Df	Sig (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
								Lower	Upper	
Respostas Corretas	Variâncias Iguais	7,64	0,007	-3,18	116	0,002	-1,531	0,481	-2,483	-0,578
	Variâncias Diferentes			-2,75	43,719	0,009	-1,531	0,555	-2,650	-0,411

Tabela 23 – Teste de Levene e Teste para a igualdade das médias entre os indivíduos do género feminino e os do género masculino

Com um nível de significância de 5% ($\alpha=0.05$), analisando o Teste de Levene da tabela 23, constatamos que $\text{Sig} < \alpha$, rejeitando-se a hipótese nula e concluindo-se então que as variâncias populacionais são diferentes. Desta forma, a análise do teste principal será feita através da segunda linha.

Como os pressupostos foram validados, podemos executar o teste principal cujas hipóteses são:

$$H_0: \mu_M \leq \mu_F$$

$$H_1: \mu_M > \mu_F ,$$

Com μ_M = média de respostas corretas dos empreendedores do género masculino e μ_F = média de respostas corretas dos empreendedores do género feminino.

Uma vez que estamos perante um teste com uma região crítica unilateral direita, o valor do sig (2-tailed) presente na tabela 23 deverá ser dividido por 2. Como o valor do Sig (2-tailed) = 0.009, $\text{Sig}(2\text{-tailed})/2 = 0.0045 < \alpha = 0.05$. Logo, rejeita-se a hipótese nula, ou seja, rejeita-se a hipótese de que o grupo de empreendedores do género masculino tenha uma média populacional do número de respostas corretas igual ou inferior ao grupo dos empreendedores do género feminino.

Desta forma, a hipótese de que os empreendedores do género masculino apresentam um nível de LF superior aos empreendedores do género feminino está validada

A segunda hipótese a ser testada relacionava-se com a idade dos empreendedores, nomeadamente:

H2: Os empreendedores mais jovens apresentam menores níveis de literacia financeira.

Para testar esta hipótese, os indivíduos serão repartidos por 3 escalões etários, a saber: [23;35],]35;45[e]45;65[. Poderá ser utilizado o teste para a igualdade de k ($k > 2$) médias (One-way ANOVA) se seus pressupostos forem validados, ou seja, as amostras independentes, a normalidade da variável dependente em cada grupo populacional e as variâncias populacionais desconhecidas mais iguais.

Mais uma vez, verifica-se o pressuposto das amostras independentes uma vez que os empreendedores pertencentes a um determinado escalão etário não podem pertencer a outro escalão etário. Também pelo mesmo motivo referido na hipótese anterior se valida o pressuposto da normalidade. Ou seja, como $N_{[23;35]} = 32 > 30$, $N_{]35;45[} = 51 > 30$ e $N_{]45,+inf[} = 35 > 30$ pode-se invocar o Teorema do Limite Central e concluir-se que o número de respostas corretas segue distribuição aproximadamente normal em cada um dos grupos. Por último, as variâncias populacionais são desconhecidas. Para saber se são iguais é necessário analisar o teste de Levene da tabela 24. Assumindo o mesmo nível de significância ($\alpha = 0.05$), a hipótese nula do teste de Levene é rejeitada e por isso as variâncias populacionais não são iguais. Logo, os pressupostos do teste da ANOVA não se verificam e por isso não é possível o executar.

		Levene Statistic	df1	df2	Sig
Respostas corretas	Based on Mean	3,938	2	115	0,022
	Based on Median	2,259	2	115	0,109
	Based on Median and with adjusted df	2,259	2	108,624	0,109
	Based on trimmed mean	3,523	2	115	0,033

Tabela 24 – Teste de Levene para os grupos dos escalões etários

Com o pressuposto das variâncias populacionais desconhecidas mas iguais não validado, não é possível prosseguir com o teste da ANOVA mas é possível realizar o teste de Welch, com as seguintes hipóteses:

$$H_0: \mu_1 = \mu_2 = \mu_3$$

$$H_1: \mu_i \neq \mu_j \forall (i, j) \text{ com } i \neq j, i, j = 1, 2 \text{ ou } 3,$$

Com μ_1 = média de respostas corretas do grupo de empreendedores pertencente ao escalão etário [23;35], μ_2 = média de respostas corretas do grupo de empreendedores pertencente ao escalão etário]35;45[e μ_3 = média de respostas corretas do grupo de empreendedores pertencente ao escalão etário]45;65[.

	Statistic	df1	df2	Sig.
Welch	2,419	2	70,426	0,096

Tabela 25 – Teste ANOVA com a estatística de Welch para os grupos dos escalões etários

Uma vez que $\text{Sig} = 0.096 > \alpha = 0.05$, não se rejeita a hipótese nula e por isso as médias amostrais são iguais para os 3 grupos populacionais, o que significa que não se verificam diferenças estatisticamente significativas no nível de LF entre os 3 escalões etários.

No entanto, verifica-se que a média de respostas corretas é superior nos indivíduos mais velhos relativamente aos restantes dois grupos, apesar de esta diferença não ser estatisticamente significativa.

Para analisar a relação entre o nível de LF e a formação do empreendedor serão testadas duas hipóteses, sendo a primeira a seguinte:

H3: Os empreendedores com ensino superior têm níveis de literacia financeira superiores.

À semelhança da primeira hipótese testada, para esta hipótese será utilizado o teste para a igualdade de médias populacionais se os seus pressupostos forem validados. As amostras são independentes uma vez que os empreendedores com ensino superior não podem pertencer ao grupo de empreendedores que não têm ensino superior.

Relativamente à normalidade da variável dependente em cada grupo populacional, uma vez que a dimensão do grupo de empreendedores com ensino superior é superior a 30, através do TLC pode-se assumir que segue distribuição aproximadamente normal. No entanto, como o grupo populacional dos empreendedores que não têm ensino superior é inferior a 30 indivíduos é necessário recorrer ao teste do ajustamento de Shapiro-Wilk.

Literacia Financeira e Empreendedorismo

Ensino Superior		Shapiro-Wilk		
		Statistic	df	Sig.
Respostas corretas	Não	0,964	22	0,569
	Sim	0,893	96	0

Tabela 26 – Teste da Normalidade para os grupos da variável Ensino Superior

Através da análise da tabela 26, no grupo de empreendedores sem ensino superior uma vez que $Sig = 0.569 > \alpha = 0.05$, não se rejeita a hipótese nula e por isso há evidência estatística de que a distribuição populacional dos empreendedores deste grupo populacional seja normal.

Por último, as variâncias populacionais são desconhecidas pelo que os pressupostos estão validados e é possível prosseguir para o teste principal cujas hipóteses são:

$$H_0: \mu_{ES} \leq \mu_{ER}$$

$$H_1: \mu_{ES} > \mu_{ER}$$

Com μ_{ES} = média das respostas corretas do grupo de empreendedores com ensino superior e μ_{ER} = média das respostas corretas do grupo de empreendedores sem ensino superior.

		Teste de Levene para a Igualdade de Variâncias		Teste-T para a igualdade das Médias						
		F	Sig	T	Df	Sig (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
Respostas Corretas	Variâncias Iguais	1,33	0,251	-0,873	116	0,384	-0,498	0,57	-1,628	0,631
	Variâncias Diferentes			-1,046	40,22	0,302	-0,498	0,476	-1,461	0,464

Tabela 27 - Teste de Levene e Teste para a igualdade das médias entre os indivíduos com ensino superior e aqueles sem ensino superior

Analisando em primeiro lugar, na tabela 27, o teste de Levene, verificamos que as variâncias dos grupos são iguais uma vez que $Sig = 0,251 > \alpha = 0.05$, não se rejeitando a hipótese nula deste teste.

Em segundo lugar, ao analisar o teste principal, uma vez que estamos perante uma região crítica unilateral direita, $Sig (2-tailed)/2 = 0.384/2 = 0.192 > \alpha = 0.05$. Logo, não se rejeita a hipótese nula de que os empreendedores com ensino superior tenham uma média populacional de respostas corretas igual ou inferior aos empreendedores sem ensino superior.

Desta forma, apesar de a média dos empreendedores com ensino superior ser superior aos restantes ($8.77 > 8.27$), esta diferença não é estatisticamente significativa. Ou seja, na amostra

recolhida a formação superior não é um fator que influencia o nível de LF do empreendedor. Por um lado, a formação do empreendedor pode não influenciar o seu nível de LF uma vez que em alguns cursos superiores não são abordados temas relacionados com a LF e os empreendedores apenas adquirem estes conhecimentos com a experiência de empreendedorismo.

No entanto, caso o curso superior do empreendedor esteja relacionado com a área empresarial/financeira, poderá acontecer que os níveis de LF sejam superiores relativamente aos restantes. Desta forma, a segunda hipótese a testar analisa a relação do nível de LF com a área de formação.

H4: A formação na área empresarial/financeira está relacionada com níveis de literacia financeira superiores.

Para esta hipótese será utilizado o teste para a igualdade de médias populacionais se os seus pressupostos forem validados. Sobre as amostras independentes, uma vez que os empreendedores com formação na área empresarial/financeira não podem pertencer ao grupo de empreendedores que não têm formação nesta área, este pressuposto está validado.

Por outro lado, ambos os grupos populacionais têm uma dimensão superior a 30 pelo que podemos invocar o TLC para validar o pressuposto da normalidade. Por último, as variâncias populacionais são desconhecidas.

Com os pressupostos validados, as hipóteses a verificar no teste principal são:

$$H_0: \mu_{CF} \leq \mu_{SF}$$

$$H_1: \mu_{CF} > \mu_{SF},$$

com μ_{CF} = média de respostas corretas dos empreendedores com formação na área empresarial/financeira e μ_{SF} = média de respostas erradas dos empreendedores sem este tipo de formação.

		Teste de Levene para a Igualdade de Variâncias		Teste-T para a igualdade das Médias						
		F	Sig	T	Df	Sig (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
								Lower	Upper	
Respostas Corretas	Variâncias Iguais	0,703	0,404	3,328	116	0,001	-1,43	0,43	-2,282	-0,579
	Variâncias Diferentes			3,388	113,59	0,001	-1,43	0,422	-2,267	-0,594

Tabela 28 - Teste de Levene e Teste para a igualdade das médias entre os indivíduos com formação na área empresarial/financeira e aqueles sem este tipo de formação

Analisando em primeiro lugar o teste de Levene e considerando um nível de significância de 0.05, verificamos que as variâncias dos grupos são iguais. Analisando o teste principal, uma vez que estamos perante uma região crítica unilateral direita, $\text{Sig (2-tailed)}/2 = 0.001/2 = 0.0005 > \alpha = 0.05$. Logo, rejeita-se a hipótese nula e conclui-se que os indivíduos com formação na área empresarial/financeira têm uma média populacional de respostas corretas superior aos indivíduos sem este tipo de formação.

Assim, a formação superior apenas influencia o nível de LF dos empreendedores caso esteja relacionada com a área empresarial/financeira. Caso contrário, não se verificam diferenças significativas entre os empreendedores com ensino superior e os indivíduos sem este tipo de formação.

As últimas hipóteses a testar relacionam-se com as características da empresa, como a antiguidade e a dimensão. Relativamente à antiguidade, a hipótese a testar é a seguinte:

H5: A literacia financeira do empreendedor aumenta com a antiguidade da empresa

A antiguidade da empresa será avaliada com base em 3 escalões de antiguidade: até 2 anos de atividade, entre 2 e 7 anos e mais de 7 anos. Uma vez que estamos perante mais do que 2 grupos será utilizado teste One-way ANOVA, caso os pressupostos sejam validados.

As amostras são independentes uma vez que os empreendedores pertencentes a um determinado escalão de antiguidade da empresa não podem pertencer a outro. Além disso, verifica-se a normalidade da variável dependente em cada grupo populacional uma vez que a dimensão de cada um é superior a 30.

No entanto, as variâncias populacionais apesar de serem desconhecidas não são iguais. Assumindo o mesmo nível de significância ($\alpha=0.05$), a hipótese nula é rejeitada uma vez que $\text{Sig} = 0.002$ (conferir tabela 29).

		Levene Statistic	df1	df2	Sig
Respostas corretas	Based on Mean	6,796	2	115	0,02
	Based on Median	3,484	2	115	0,034
	Based on Median and with adjusted df	3,484	2	85,57	0,035
	Based on trimmed mean	6	2	115	0,003

Tabela 29 - Teste de Levene para os grupos dos escalões de antiguidade

Com o pressuposto das variâncias populacionais desconhecidas mas iguais não validado, não é possível prosseguir com o teste da ANOVA mas é possível realizar o teste de Welch, com as seguintes hipóteses:

$$H_0: \mu_1 = \mu_2 = \mu_3$$

$$H_1: \mu_i \neq \mu_j \forall (i, j) \text{ com } i \neq j, i, j = 1, 2, \dots, k$$

Com μ_1 = média de respostas corretas do grupo de empreendedores pertencente ao escalão de antiguidade [0;2], μ_2 = média de respostas corretas do grupo de empreendedores pertencente ao escalão de antiguidade]2;7[e μ_3 = média de respostas corretas do grupo de empreendedores pertencente ao escalão de antiguidade]7;+inf[.

	Statistic	df1	df2	Sig.
Welch	3,13	2	76,623	0,049

Tabela 30 - Teste ANOVA com a estatística de Welch para os grupos dos escalões de antiguidade

Uma vez que $\text{Sig} < \alpha$, rejeita-se a hipótese nula e por isso as médias amostrais são diferentes para os 3 grupos populacionais, o que significa que se verificam diferenças estatisticamente significativas no nível de LF entre os 3 escalões de antiguidade.

No entanto, ao analisar os testes *post-hoc* (anexo 3) não é possível concluir qual dos grupos é significativamente diferente, pelo que será considerada a igualdade do nível de LF entre os 3 escalões de antiguidade das empresas.

Apesar de não ser uma das hipóteses a testar, pode ser interessante estudar a relação da antiguidade da empresa com a confiança dos empreendedores nos seus conhecimentos financeiros. Para tal, será utilizado o coeficiente de Pearson que é uma medida estatística da força da relação linear entre 2 variáveis. Este indicador varia entre -1 e 1, sendo que valores próximos de 0 indicam uma fraca relação linear, valores próximos de -1 indicam uma relação linear forte e negativa e valores próximos de 1 indicam uma relação linear forte e positiva.

		Nível de Literacia financeira percecionado	Antiguidade da Empresa
Spearman's Rho	Nível de Literacia financeira percecionado	Correlation Coefficient	1
		Sig (2-tailed)	0,109
		N	-
			0,241
			118
			118
	Antiguidade da Empresa	Correlation Coefficient	0,109
		Sig (2-tailed)	1
			0,241
			-
			118
			118

Tabela 31 – Coeficiente de Spearman entre o nível de literacia financeira percecionado e a antiguidade da empresa

Uma vez que o valor do coeficiente de Spearman é de apenas 0.109, existe uma fraca correlação entre as duas e por isso não se verifica uma correlação entre a antiguidade da empresa e o nível de LF percebido pelo empreendedor.

Assim, uma vez que não se verifica esta correlação e que a hipótese de estudo também não se verifica, a antiguidade da empresa poderá não ser considerada como um fator relevante que influencia o nível de LF dos empreendedores da amostra.

Por outro lado, a dimensão da empresa também faz parte de uma das hipóteses a testar, a saber:

H6: A literacia financeira do empreendedor aumenta com a dimensão da empresa.

A influência da dimensão da empresa será testada com base em duas variáveis: número de trabalhadores e volume de faturação.

Em primeiro lugar iremos verificar se um número mais elevado de trabalhadores (que está associado a uma maior dimensão da empresa) verifica um nível de LF superior dos empreendedores.

Para tal, os empreendedores foram divididos em grupos de acordo com o número de trabalhadores da empresa, tendo os grupos as seguintes características: 1 trabalhador, 2 a 3 trabalhadores, entre 4 a 10 trabalhadores e mais de 10 trabalhadores.

Número de trabalhadores	Frequência Absoluta
1	30
[2;3]	37
[4;10]	30
[11;+inf[21
Total	118

Tabela 32 - Distribuição da amostra pelos grupos de número de trabalhadores

Uma vez que os 4 grupos formados não têm todos uma dimensão superior a 30 indivíduos é necessário recorrer ao teste da Normalidade de Shapiro-Wilk.

Trabalhadores		Shapiro-Wilk		
		Statistic	Df	Sig.
Respostas corretas	1	0,893	30	0,006
	[2;3]	0,886	37	0,001
	[4;10]	0,9	30	0,009
	[11;+inf]	0,929	21	0,134

Tabela 33 - Teste da Normalidade para os grupos de número de trabalhadores

Através da tabela 33 e assumindo um nível de significância de 0.05, conclui-se que não se verifica a normalidade de todos os grupos, pelo que é necessário recorrer a um teste não paramétrico (Kruskal-Wallis) com as seguintes hipóteses:

H_0 : A distribuição do número de respostas corretas é idêntica para os empreendedores dos 4 grupos.

H_1 : Existe pelo menos um grupo com diferente distribuição para o número de respostas corretas.

	Respostas corretas
Kruskal-Wallis H	9,3
Df	3
Asymp. Sig.	0,026

Tabela 34 – Teste de Kruskal-Wallis

Uma vez que $Sig = 0.026 < \alpha = 0.05$, rejeita-se a hipótese nula e conclui-se que existe pelo menos um grupo com um nível de LF estatisticamente diferente dos restantes.

Posto isto, é importante perceber quais grupos têm uma distribuição diferente para o número de respostas corretas. Para isso, será executado o teste de comparações múltiplas de forma a apurar quais os grupos com distribuições significativamente diferentes.

Grupos	Test Statistic	Std. Error	Std. Test Statistic	Sig.	Adj. Sig. ^a
1-[2;3]	-17,847	8,308	-2,148	0,032	0,19
1-[4;10]	-19,417	8,731	-2,224	0,026	0,157
1-[11;+inf[-26,976	9,621	-2,804	0,005	0,03
[2;3]-[4;10]	-1,57	8,308	-0,189	0,85	1
[2;3]-[11;+inf[-9,129	9,239	-0,988	0,323	1
[4;10]-[11;+inf[-7,56	9,621	-0,786	0,432	1

Each row tests the null hypothesis that the Sample 1 and Sample 2 distributions are the same.

Asymptotic significances (2-sided tests) are displayed. The significance level is ,05.

a. Significance values have been adjusted by the Bonferroni correction for multiple tests.

Tabela 35 – Testes de comparações múltiplas para os vários grupos de número de trabalhadores

Através da análise da tabela 35 com as comparações múltiplas, uma vez que as comparações que envolvem o grupo 1 têm sempre um $Sig < \alpha$, é possível concluir que este grupo tem uma distribuição diferente dos restantes. Analisando a média de respostas corretas verifica-se que este grupo apresenta um valor inferior aos restantes, o que significa que os empreendedores cujas empresas são unipessoais apresentam um nível de literacia financeira inferior aos restantes.

Em segundo lugar, será testado se um volume de faturação superior (também associado a uma dimensão superior da empresa) verifica um nível de LF superior do empreendedor.

Para tal, os empreendedores foram divididos em grupos de acordo com o volume de faturação, tendo os grupos as seguintes características: até 50.000€ anuais, até 250.000€ e superior a 250.000€.

Volume de Negócios	Frequência Absoluta
[0;50 000]	47
]50 000; 250 000]	40
]250 000; + inf[31
Total	118

Tabela 36 – Distribuição da amostra pelos grupos de volume de negócios

Como estamos perante 3 grupos o teste utilizado será o One-Way ANOVA. Uma vez que cada um dos 3 grupos tem uma dimensão superior a 30, o pressuposto da normalidade dos grupos está verificado. Por outro lado, as amostras são independentes. Relativamente às variâncias populacionais estas são desconhecidas mas é necessário saber se são iguais.

		Levene Statistic	df1	df2	Sig
Respostas corretas	Based on Mean	1,071	2	115	0,346
	Based on Median	0,638	2	115	0,53
	Based on Median and with adjusted df	0,638	2	112,609	0,53
	Based on trimmed mean	0,89	2	115	0,414

Tabela 37 - Teste de Levene para os grupos de volume de negócios

Através da análise da tabela 37, uma vez que $Sig = 0.346 > \alpha$, a hipótese nula não é rejeitada e verifica-se a igualdade das variâncias, o que significa que é possível prosseguir com o teste principal, com as seguintes hipóteses a serem testadas:

$$H_0: \mu_1 = \mu_2 = \mu_3$$

$$H_1: \mu_i \neq \mu_j \forall (i, j) \text{ com } i \neq j, i, j = 1, 2, \dots, k$$

Com μ_1 = média de respostas corretas do grupo de empreendedores pertencente ao grupo com volume de faturação [0;50.000], μ_2 = média de respostas corretas do grupo de empreendedores pertencente ao grupo com volume de faturação]50.000;250.000[e μ_3 = média de respostas corretas do grupo de empreendedores pertencente ao grupo com volume de faturação]250.000;+inf[.

Literacia Financeira e Empreendedorismo

	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	17,669	2	8,835	1,535	0,22
Within Groups	662,093	115	5,757		
Total	679,763	117			

Tabela 38 – Teste ANOVA para a igualdade das médias dos grupos de volume de negócios

Uma vez que $\text{Sig} > \alpha$, não se rejeita a hipótese nula e por isso verifica-se que as médias populacionais das respostas corretas dos 3 grupos são iguais.

Ou seja, o fator dimensão da empresa tem influência na LF do empreendedor se apenas se considerar o número de trabalhadores. O volume de vendas da empresa não influencia a LF do empreendedor. No entanto, o facto de não haver uma relação com o volume de vendas pode estar associado ao facto de que algumas empresas, pela atividade que desenvolvem, terem um volume de vendas muito superior. Ou seja, uma empresa comercialização de pedra com um determinado número de clientes consegue um maior volume de vendas do que uma empresa de comercialização de vegetais com o mesmo número de clientes. O estudo do volume de vendas estava relacionado com um crescimento da empresa, mas tendo em conta a variedade de setores de atividade presentes na amostra não se verifica o que a revisão da literatura defende.

Em suma, verifica-se que na amostra em estudo os empreendedores do género masculino apresentam um nível de LF superior, que a idade do empreendedor e a antiguidade da empresa não influenciam o nível de LF do empreendedor, que a formação superior apenas tem influência no nível de literacia caso esta esteja relacionada com a área empresarial/financeira e que os empreendedores das empresas com mais trabalhadores têm um nível de LF superior relativamente aos restantes.

4. Conclusão

Apesar de a LF ser um tema bastante abordado na literatura, ainda não existe uma definição que seja consensual entre os vários autores. O conceito foi evoluindo ao longo dos anos e verifica-se que algumas das definições apresentadas são bastante semelhantes. De uma forma geral, é possível definir a LF como a capacidade dos indivíduos para obter, perceber e avaliar a informação relevante e necessária para tomar decisões, tendo em conta as prováveis consequências financeiras das mesmas.

Por outro lado, o empreendedorismo é um conceito muito mais antigo e cuja evolução acompanhou as alterações económicas que o mundo atravessou. Se anteriormente os empreendedores eram os comerciantes, os indivíduos que incentivavam às lutas ou os que dirigiam operações militares, hoje em dia os empreendedores são indivíduos que veem uma oportunidade por explorar e trazem uma novidade para o mercado. De certa forma, esta acaba por ser a única forma de o empreendedor conseguir sobreviver na atual economia, uma vez que há muita concorrência em todos os setores de atividade. Se o empreendedor conseguir oferecer algo que diferencie o seu produto dos restantes poderá obter uma vantagem competitiva sustentável.

A vantagem competitiva dos empreendedores também pode ser obtida se estes tiverem capacidade e conhecimento para analisar as informações contabilísticas e financeiras das suas empresas. De facto, através da análise das demonstrações financeiras, é possível antecipar alterações nos comportamentos dos consumidores e prever a rentabilidade e os fluxos de caixa da empresa. De acordo com alguns autores, a capacidade do empreendedor para analisar as demonstrações financeiras da sua empresa e tomar decisões de acordo com o que verifica reflete-se no sucesso da PME e muitas vezes o insucesso deve-se ao pouco conhecimento que o empreendedor tem.

A população portuguesa caracteriza-se por baixos níveis de LF. Relativamente ao grupo dos empreendedores portugueses não foram encontrados estudos oficiais que aferissem o seu nível de LF. Desta forma, o presente estudo inclui uma avaliação do nível de LF dos empreendedores através da amostra selecionada. Esta amostra foi recolhida através da partilha de um questionário junto de incubadoras de empresas e de grupos de empreendedores. O questionário continha questões de caracterização da amostra e da empresa, de comportamentos e de conhecimentos financeiros.

A amostra em estudo era composta por 118 empreendedores, com a maioria dos indivíduos do género masculino (72.9%), com idade compreendida entre os 35 e os 44 anos (43.2%), com origem nas cidades de Lisboa (22%), Leiria (10.2%) ou Santarém (10.2%), com a licenciatura (35.6%) ou com o mestrado (34.7%) na área empresarial ou financeira (43.2%) e com a empresa pertencente ao setor terciário (75%). As empresas dos inquiridos têm maioritariamente sede em Lisboa (19.5%), Leiria (16.1%), Santarém ou Coimbra (ambas com 11.19%). Verifica-se, então, que alguns empreendedores trocaram a sua cidade de origem por outra para a criação de uma empresa. Tal facto pode dever-se às condições de alguns distritos que são mais propícios ao desenvolvimento de determinados negócios. Não se verificou um padrão entre as cidades que acolhem empreendedores e aquelas de onde estes saem, mas este facto poderá estar relacionado com o tipo de atividade que o empreendedor pretende desenvolver.

O objetivo deste trabalho, para além de avaliar o nível de literacia da amostra em estudo, passava por estudar a possível relação de algumas características da amostra com o nível de LF. O nível de LF foi apurado com base no número de respostas corretas obtidas na secção dos conhecimentos financeiros do questionário. Em média os indivíduos acertaram aproximadamente 9 em 12 questões, o que demonstra um nível bom de LF. Estes valores estão em linha com o nível percecionado de LF dos empreendedores cuja maioria das respostas foi o nível bom (44.1%). No entanto, também um grande número de empreendedores (28.8%) considera ter um nível médio de LF, o que pode revelar alguma falta de confiança nos seus conhecimentos e capacidades financeiros.

Esta falta de confiança leva alguns empreendedores a recorrer a ajuda externa em algumas áreas, tanto no início do processo de criação da empresa como no decorrer da sua atividade. Na amostra em estudo verifica-se que aquando da criação da empresa os empreendedores recorreram principalmente a ajuda externa na área de contabilidade, com apenas 31.4% dos empreendedores a não recorrerem a este tipo de ajuda. O mesmo se verifica no decorrer do desenvolvimento da atividade empresarial, com um número ainda superior de empreendedores a solicitar ajuda externa na área da contabilidade.

No entanto, apesar de os empreendedores recorrerem a terceiros na área da contabilidade, 20% nunca elabora a previsão dos fluxos de caixa e outros 20% apenas o faz anualmente. Relativamente à frequência da análise da evolução da rentabilidade, 12.7% dos empreendedores afirma que nunca o faz e 22.9% apenas o faz anualmente. Já no que diz respeito à frequência

da disponibilização da informação contabilística, 44.1% dos empreendedores tem este tipo de informação uma vez por mês e 34.7% tem uma vez por trimestre.

Apesar de a contabilidade das empresas poder ser da responsabilidade de terceiros, é importante que os empreendedores estejam atentos aos indicadores que a informação contabilística pode revelar, de forma a tomarem as decisões mais indicadas para o futuro da empresa.

Relativamente à influência das características da amostra na LF verifica-se que os empreendedores do género masculino têm níveis superiores de LF relativamente aos empreendedores do género feminino. Por outro lado, na amostra em estudo verificou-se que a idade do empreendedor não influencia o nível de LF, com os empreendedores pertencentes aos 3 escalões etários a não verificarem diferenças significativas na média de respostas corretas. Já o tipo de formação do empreendedor influencia o seu nível de LF. Apesar de não existirem diferenças significativas entre os empreendedores com ensino superior e aqueles sem este tipo de ensino, os empreendedores com formação na área empresarial/financeira têm níveis superiores relativamente aos empreendedores com formação noutras áreas.

Já no que diz respeito às características da empresa, verifica-se que a antiguidade da empresa não influencia o nível de LF do empreendedor. No entanto, em contacto com alguns empreendedores verificou-se que a experiência adquirida ao longo dos anos permite aprender a tomar melhores decisões, tendo em conta as consequências de decisões tomadas anteriormente. Por outro lado, verifica-se que existe relação entre a dimensão da empresa e o nível de LF do empreendedor quando a dimensão é analisada pelo número de trabalhadores. De facto, os empreendedores cuja atividade não é desenvolvida em termos unipessoais têm níveis de LF superiores.

Em suma, é impossível negar a importância da LF para a população em geral e, em particular, para os empreendedores. No entanto, os níveis de LF em Portugal são muito baixos, acabando por estar em linha com países com um desenvolvimento muito menor. Desta forma, é muito importante a criação de programas de educação financeira que fomentem o interesse da população em temas económicos e financeiros, e que ajudem a tomar as melhores decisões tendo em conta o bem-estar financeiro de longo-prazo.

Estas iniciativas poderiam, por exemplo, começar nas escolas de forma a que, no futuro, a população adulta pudesse tomar decisões financeiras mais conscientes. Relativamente aos empreendedores que estão inseridos em incubadoras de empresas, poderiam existir programas

Literacia Financeira e Empreendedorismo

de educação financeira específicos na área dos negócios (com foco na análise das demonstrações financeiras) com o objetivo de proporcionarem decisões mais adequadas às suas empresas.

Se estes programas de educação financeira fossem amplamente divulgados e realizados talvez as diferenças de LF entre gênero e entre diferentes níveis de formação pudessem diminuir. No entanto, para que isto aconteça é necessário que este tema ganhe cada vez mais relevância e que as consequências positivas de níveis de LF superiores sejam encaradas como uma forma de solucionar alguns problemas do país.

5. Referências Bibliográficas

- Abreu, M. & Mendes, V. 2010. Financial literacy and portfolio diversification. *Quantitative Finance*, 10(5):515-528.
- Amway. 2016. *Amway Global Entrepreneurship Report*. Global Report, Amway.
- Amway. 2018. *Amway Global Entrepreneurship Report*. Global Report, Amway.
- Atkinson, A. & Messy, F. 2012. *Measuring financial literacy: Results of the OECD*. Working Paper.
- Bayer, P., Bernheim, B. & Scholz, J. 1996. *The effects of financial education in the workplace: evidence from a survey of employers*. Working Paper. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Benavente, A., Rosa, A., Costa, F., & Ávila, P. 1996. *A literacia em Portugal. Resultados de uma pesquisa extensiva e monográfica*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Bernheim, B. & Garret, D. 2003. The effects of financial education in the workplace: evidence from a survey of households. *Journal of Public Economics*, 87: 1487-1519.
- Bernheim, B., Garrett, D. & Maki, D. 2001. Education and saving: The long-term effects of high school financial curriculum mandates. *Journal of Public Economics*, 80:435-465.
- Brown, R., Saunders, M. & Beresford, R. 2006. You owe it to yourselves: the financially literate manager. *Account Forum*. 30 (2): 179-191.
- Bruin, W., Vanderklaauw, W., Downs, J., Fischhoff, B., Topa, G & Armantier, O. 2010. Expectations of inflation: the role of demographic variables, expectation formations, and financial literacy. *The Journal of Consumer Affairs*, 44: 381-402.
- BNI. 2019. *BNI – A maior organização profissional de negócios e referência do mundo*. <http://bnlisboa.com/pt/index>, Acedido a 3 de setembro de 2019.
- Cantillon, R. 1755. *An essay on economic theory*. Whitefish: Kessinger Publishing.
- Costa, C. 2010. *Discurso de tomada de posse do Governador do Banco de Portugal*. <https://www.bportugal.pt/intervencoes/discurso-de-tomada-de-posse-do-governador-do-banco-de-portugal-0>, Acedido a 25 de setembro de 2018.
- Dahmen, P. & Rodríguez, E. 2014. Financial literacy and the success of small businesses: an observation from a small business development center. *Numeracy*, 7: Issue 1, Article 3.
- Delavande, A., Rohwedder, S. & Willis, R. 2008. *Preparation for Retirement, Financial Literacy and Cognitive Resources*. Working Paper. Michigan: Michigan Retirement Research Center, University of Michigan.
- Dickins, D. Gibson, S., Harris, M & McDowell, W. 2016. Financial Literacy in Family Firms: An Exploratory Examination and Opportunity for Business Owners and Student Learning. *Journal of Applied Management and Entrepreneurship*, 21 (3): 57-72.
- Duflo, E. & Saez, E. 2004. Implications of Pension Plan Features, Information, and Social Interactions for Retirement Saving Decisions, In O. S. Mitchell & S. Utkus (Eds.), *Pension*

Design and Structure: New Lessons from Behavioral Finance: 137-153. Oxford: Oxford University Press.

EY. 2016. *Does disruption drive job creation?* EY Global Job Creation Survey 2016, [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-job-creation-survey-2016/\\$FILE/ey-job-creation-survey-2016.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-job-creation-survey-2016/$FILE/ey-job-creation-survey-2016.pdf), Acedido a 26 de Agosto de 2019.

Fernandes, A., Dinis, A. e Ussmane, A. 2011. *O impacto dos incentivos fiscais regionais na taxa de criação de empresas: estudo aplicado às regiões portuguesas do interior*. Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional.

Ferreira, P. L. 2005. *Estatística descritiva e inferencial*. Breves notas, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

Financial Literacy & Education Commission. 2006. *Taking Ownership of the Future: The National Strategy for Financial Literacy*, <https://www.treasury.gov/about/organizational-structure/offices/Domestic-Finance/Documents/Strategyeng.pdf>, Acedido a 12 de dezembro de 2018.

Fossen, F. & Buttner, T. 2013. The returns to education for opportunity entrepreneurs, necessity entrepreneurs and paid employees. *Economics of Education Review*, 37: 66-84.

Fox, J., Bartholomae, S. & Lee, J. 2005. Building the Case for Financial Education. *The Journal of Consumer Affairs*, 39 (1): 195-214.

Gartner, W., Carland, J., Hoy, F. & Carland, J. 1989. "Who Is na Entrepreneur?" Is the Wrong Question. *American Journal of Small Business*, 12 (4): 11-32.

Ghiglione, R & Matalon, B. 1992. *O inquérito – teoria e prática*. Oeiras: Celta Editora.

Global Entrepreneurship Monitor. 2013. *GEM Portugal 2013*. Project Report, GEM.

Global Entrepreneurship Monitor. 2017. *Global Report 2016/17*. Global Report, GEM.

Hanna, M., Hill, R. & Perdue, G. 2010. School of Study and Financial Literacy. *Journal of Economics and Economic Education Research*, 11 (3): 29-37.

Hisrich, R. H. & Peters, M. O. 1992. *Entrepreneurship: starting, developing, and managing a new enterprise*. Boston, MA: Irwin.

Hogarth, J. & Hilgert, M. 2002. Financial knowledge experience and learning preferences: preliminary results from a new survey on financial literacy. *Consumer Interest Annual*. 48: 1-7.

Hung, A., Parker, A. & Yoong, J. 2009. *Defining and Measuring Financial Literacy*. Working Paper. RAND.

Huston, S. 2010. Measuring Financial Literacy. *The Journal of Consumer Affairs*, 44 (2): 296-316.

Jornal de Negócios. 2019. *O tecido empresarial português*. Jornal de Negócios: <https://www.jornaldenegocios.pt/negocios-em-rede/pme-2019/detalhe/o-tecido-empresarial-portugues>, Acedido a 1 de Setembro de 2019.

Kaplowitz, M. D., Hadlock, T. D. & Levine, R. 2004. A comparison of web and mail survey response rates. *Public Opinion Quarterly*, 68 (1): 94-101.

Kirsch, Irwin. 2001. *The international adult literacy survey (IALS): Understanding what was measured*. Research Report, Statistics & Research Division, Princeton.

Klapper, L., Lusardi, A. & Oudheusden, P. 2014. *Financial literacy around the world*. Report. Standard & Poor's Ratings Services.

Leite, E. 2018. *A importância do empreendedorismo*, *Jornal Económico*: <https://jornaleconomico.sapo.pt/noticias/a-importancia-do-empreendedorismo-265215>, Acedido a 27 de Agosto de 2019.

Lusardi, A. & Mitchell, O. 2007. Baby Boomer retirement security: The roles of planning, financial literacy, and housing wealth. *Journal of Monetary Economics*, 54: 205-224.

Mandell, L. 2007. Financial literacy of high school students. In J. J. Xiao (Ed), *Handbook of Consumer Finance Research*. 163-183. Kingston: Springer.

Mason, C. & Wilson, R. 2000. *Conceptualising financial literacy*. Occasional Paper, Loughborough University Business School, Loughborough.

Mertler, C. 2002. Demonstrating the potencial for web-based survey methodology with a case study. *American Secondary Education*, 30(2): 49-61.

Monk, R. 2000. Why small business fail. *CMA Management*, 74 (6):12-13.

Monticone, C. 2010. How Much Does Wealth Matter in the Acquisition of Financial Literacy? *Journal of Consumer Affairs*, 44(2): 403-422.

Moore, D. 2003. *Survey of financial literacy in Washington state: knowledge, behavior, attitudes, and experiences*. Technical Report. Washington: Washington State University.

National Numeracy Organization. 2019. *What is numeracy?*, <https://www.nationalnumeracy.org.uk/what-numeracy>, Acedido a 15 de setembro de 2019.

Noctor, M., Stoney, S., & Stradling, R. 1992. *Financial literacy: a discussion of concepts and competences of financial literacy and opportunities for its introduction into young people's learning*. Londres: National Foundation for Educational Research.

Nunn, L. & McGuire, B. 2010. The importance of a good business plan. *Journal of Business & Economics Research*. 8 (2): 95-105.

OCDE. 2005. *Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness*. Recommendation of the Council.

Oliveira, A. 2018. *Novas empresas em Portugal atingem recorde em 2018*. *Jornal de Negócios*: <https://www.jornaldenegocios.pt/empresas/detalhe/novas-empresas-em-portugal-atingem-recorde-em-2018>, Acedido a 30 de Setembro de 2019.

Oseifuah E.K. 2010. Financial literacy and youth entrepreneurship in South Africa. *African Journal of Economic and Management Studies*. 1(2), 164-182.

Paru, J. 2012. The tool of the turnaround: the importance of cash-flow forecasting. *American Bankruptcy Institute Journal*. 30: 38-61.

Patrick, C. 2015. *The effect of financial literacy on performance of small and medium enterprises in trans nzoia county*. Research Project. Nairobi: University of Nairobi.

Perry, V. & Morris, M. 2005. Who is in control? The role of self-perception, knowledge, and income in explaining consumer financial behaviour. *Journal of Consumer Affairs*, 39 (Winter): 299-313.

Plano Nacional de Formação Financeira. 2015. *Relatório do Inquérito à Literacia Financeira da população portuguesa*. Lisboa: Conselho Nacional de Supervisores Financeiros.

Plano Nacional de Formação Financeira. 2016. *Linhas de Orientação 2016-2020*. Lisboa: Conselho Nacional de Supervisores Financeiros.

President's Advisory Council on Financial Literacy. 2008. *2008 Annual Report to the President*, https://www.treasury.gov/about/organizational-structure/offices/Domestic-Finance/Documents/PACFL_Draft-AR-0109.pdf, Acedido a 28 de novembro de 2018.

Quivy, R. e Campenhoudt, L. 2005. *Manual de Investigação em Ciências Sociais*, Lisboa: Gravida.

Rahmandoust, M., Shah, I., Norouzi, M., Hakimpour, H. & Khani, N. 2011. Teaching Financial Literacy to Entrepreneurs for Sustainable Development. *OIDA International Journal of Sustainable Development*, 2, 61-66

Redmund, D. 2010. Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy. *The Journal of Consumer Affairs*, 44 (2): 276-295.

Robinson, S. 2014. Business incubators: what services do business owners really use?. *International Journal of Entrepreneurship*. 18: 29-39.

Sage. 2012. *Canadian Small Business Financial Literacy Survey*. Survey Report, Sage.

Salas-Fumás, V. e Sanchez-Asin, J. 2013. The management function of entrepreneurs and countries' productivity growth. *Applied Economics*, 45: 2349-2360.

Say, J. 1816. *De l'Angleterre et des Anglais*, Paris: Arthur Bertrand.

Sim-Sim, I. & Ramalho, G. 1993. *Como lêem as nossas crianças? Caracterização do nível de literacia da população escolar portuguesa*. Lisboa: Ministério da Educação, GEP.

Smith, A. 1776. *The wealth of nations*. Scotts Valley: Createspace Independent Publishing Platform.

Schumpeter, J. 1934. *The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. New Jersey: Transaction Books.

Usama, M. & Yusoff, W. 2018. The relationship between entrepreneurs' financial literacy and business performance among entrepreneurs of Bauchi state Nigeria. *International Journal of Entrepreneurship and Business Innovation*. 1: 15-26.

Venkataraman, S. 1997. The distinctive domain of entrepreneurship research. *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*: 119-138. JAI Press Inc.

Vitt, L., Anderson, C., Kent, J, Lyter, D., Siegenthaler, J & Ward, J. 2000. *Personal finance and the rush to competence: Financial literacy education in the U.S.* National Field Study. Middleburg: Institute for Socio-Financial Studies.

West, J., Drew, M., Walk, A. & Bianchi, R. 2013. Financial product complexity and the limits of financial literacy: a special issue of the journal of financial services marketing. *Journal of Financial Services Marketing*, 18: 153-157.

Williams, O. & Satchell, S. 2011. Social welfare issues of financial literacy and their implications for regulation. *Journal of Regulatory Economics*, 40 (1): 1-40.

6. Anexos

6.1 Anexo 1 - Inquérito

Literacia Financeira e Empreendedorismo

O presente inquérito insere-se numa investigação desenvolvida no âmbito de uma dissertação do mestrado em Gestão do ISCTE- Instituto Universitário de Lisboa. O seu objetivo consiste em estudar a relação que a Literacia Financeira pode ter nos empreendedores e nas suas empresas.

A sua contribuição é anónima e as informações recolhidas apenas serão usadas para fins académicos.

O questionário tem uma duração de cerca de 5 minutos.

Muito obrigada pela sua colaboração!

Dados Pessoais

1. Género

Feminino

Masculino

2. Idade: _____

3. Qual o seu distrito de origem?

Aveiro

Beja

Braga

Bragança

Castelo Branco

Coimbra

Évora

Faro

Guarda

Leiria

Lisboa

Portalegre

Porto

Santarém

Literacia Financeira e Empreendedorismo

- Setúbal
- Viana do Castelo
- Vila Real
- Viseu
- Região Autónoma da Madeira
- Região Autónoma dos Açores
- Outra: _____

4. Nível de Escolaridade

- Ensino Primário
- Ensino Básico
- Ensino Secundário
- Licenciatura
- Mestrado
- Doutoramento
- Outro: _____

5. A sua formação está relacionada com a área empresarial/financeira?

- Sim
- Não

6. Se não, qual a sua área de formação? _____

7. Numa escala de 1 a 5, qual considera que é o seu nível de Literacia Financeira?

Entenda-se por Literacia Financeira a capacidade dos indivíduos para obter, perceber e avaliar a informação relevante e necessária para tomar decisões, considerando as prováveis consequências financeiras das mesmas.

- | | | | | | | |
|-----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-----------|
| Muito Mau | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Muito Bom |
| | <input type="checkbox"/> | |

Dados da Empresa

1. Em que ano foi criada a sua empresa? _____

2. Em que distrito se encontra a sede da sua empresa?

- Aveiro
- Beja
- Braga
- Bragança
- Castelo Branco
- Coimbra
- Évora
- Faro
- Guarda
- Leiria
- Lisboa
- Portalegre
- Porto
- Santarém
- Setúbal
- Viana do Castelo
- Vila Real
- Viseu
- Região Autónoma da Madeira
- Região Autónoma dos Açores

3. Em que setor de atividade se insere a empresa?

- Agricultura, caça, pesca, silvicultura e exploração florestal
- Indústrias Extrativas
- Indústria da alimentação, bebidas e tabaco
- Indústrias têxteis, do vestuário e do couro
- Indústrias da madeira e da cortiça
- Indústrias do papel, artes gráficas e edição de publicações
- Indústrias metalúrgicas de base
- Fabrico de produtos metálicos e de máquinas, equipamento e material de transporte
- Outras indústrias transformadoras
- Construção e obras públicas

Literacia Financeira e Empreendedorismo

- Comércio por grosso
- Comércio a retalho
- Restaurantes e hotéis
- Transportes e armazenagem
- Comunicações
- Bancos, seguros e outras instituições monetárias e financeiras
- Operações sobre imóveis e serviços prestados às empresas
- Administração pública e defesa nacional
- Serviços de saneamento e limpeza
- Serviços sociais e similares prestados à coletividade
- Serviços recreativos e culturais
- Serviços pessoais e domésticos
- Outro: _____

4. A que tipo de recursos recorreu para o financiamento da sua empresa?

Pode assinalar mais do que uma opção.

- Capitais Próprios
- Crédito Bancário
- Crowdfunding
- Capital de Risco
- Business Angels
- Bootstrapping
- Leasing
- Factoring
- Outra: _____

5. No início do negócio, procurou ajuda externa em quais das seguintes áreas?

Pode assinalar mais do que uma opção.

- Área Técnica
- Contabilidade
- Plano de Negócios
- Marketing
- Fiscalidade
- Investimentos

Outra: _____

6. Atualmente recorre a ajuda externa em quais das seguintes áreas?

Pode assinalar mais do que uma opção.

Área Técnica

Contabilidade

Plano de Negócios

Marketing

Fiscalidade

Investimentos

Outra: _____

7. Por quantos trabalhadores é constituída a empresa?

Inclua-se também na contagem do número de trabalhadores.

8. Qual o volume de negócios da sua empresa no ano 2017?

Caso o ano de criação da empresa seja posterior a 2018, por favor responda a esta questão com "0".

0

Até 50.000€

Entre 50.001€ e 100.000€

Entre 100.001€ e 250.000€

Entre 250.001€ e 500.000€

Entre 500.001€ e 1.000.000€

Superior a 1.000.000€

Comportamentos Financeiros

1. Foi elaborado um plano de negócios no início da empresa?

Sim

Não

2. Com que frequência é elaborada a previsão dos fluxos de caixa da sua empresa?

Nunca

Literacia Financeira e Empreendedorismo

- Anualmente
 - Semestralmente
 - Mensalmente
 - Outra: _____
3. Com que frequência é elaborada a análise da evolução da rentabilidade da sua empresa?
- Nunca
 - Anualmente
 - Semestralmente
 - Mensalmente
 - Outra: _____
4. Sabe o valor das taxas de juro das aplicações de poupança ou dos empréstimos que tem?
- Sim, no valor exato
 - Sim, no valor aproximado
 - Informo-me apenas quando contrato o produto
 - Não
 - Não tenho aplicações financeiras com taxas de juro
5. Como realiza a gestão da tesouraria de curto-prazo?
- Conta caucionada
 - Cartão de crédito
 - Descoberto bancário
 - Factoring
 - Crédito Bancário
 - Outra: _____
6. Com que frequência lhe é disponibilizada a informação contabilística?
- Pelos menos 1 vez por semana
 - Pelo menos 1 vez por mês
 - Pelo menos 1 vez por trimestre
 - Pelo menos 1 vez por semestre

Literacia Financeira e Empreendedorismo

Pelo menos 1 vez por ano

Outra: _____

7. Que tipo de documentos ou informações da contabilidade utiliza?

Pode assinalar mais do que uma opção.

Balancetes

Balanço

Demonstração de Resultados

Demonstração dos Fluxos de Caixa

Demonstração das alterações no Capital Próprio

Outra: _____

Conhecimentos Financeiros

1. Pressuponha que tem algum dinheiro guardado. É mais seguro:

Alocar este dinheiro num único investimento

Alocar o dinheiro em múltiplos investimentos

Não sei

2. Suponha que a taxa de juro da sua conta-poupança é 1% por ano e que a inflação é 2% por ano. Ao fim de um ano, quanto será capaz de comprar:

Menos do que consegue comprar hoje

O mesmo que consegue comprar hoje

Mais do que consegue comprar hoje

Não sei

3. Na aquisição de bens/serviços para a atividade normal do seu negócio, qual das seguintes opções fica mais económica?

210€

200€ + 3%

Não sei

4. Imagine que pretende adquirir um bem/serviço por 100€. Tem a possibilidade de pagar a pronto hoje ou pagar em 10 prestações mensais constantes de 10€. Qual das formas de pagamento lhe garante mais vantagens financeiras?
- Pagar a pronto hoje
 - Pagar em prestações
 - Do ponto de vista financeiro é indiferente
 - Não sei
5. Suponha que coloca dinheiro num banco por 2 anos e o banco concorda em adicionar 15% por ano à sua conta. Que quantia de dinheiro vai o banco adicionar no 2º ano?
- Mais do que no 1º ano
 - O mesmo que no 1º ano
 - Menos do que no 1º ano
 - Não sei
6. Suponha que tem 100€ numa conta poupança e que o banco adiciona 10% por ano. Que quantia terá na conta após 5 anos se não retirar nenhum dinheiro da mesma?
- Mais de 150€
 - Exatamente 150€
 - Menos de 150€
 - Não sei
7. Se as taxas de juros aumentarem, o que normalmente acontecerá com os preços dos títulos?
- Deverão descer
 - Deverão aumentar
 - Deverão manter-se estáveis
 - Não existe relação entre os dois
 - Não sei

8. Uma hipoteca de 15 anos normalmente requer pagamentos mensais mais altos do que uma hipoteca de 30 anos, mas o total de juros pagos durante a vida do empréstimo será menor.

- Verdadeiro
 Falso
 Não sei

9. Considere uma aplicação financeira feita hoje pelo prazo de 1 ano com uma taxa de juro anual de 1%. Se o valor do capital investido duplicasse quanto teria de ser a taxa de juro para que o valor do juro se mantivesse igual?
-

10. Considere uma aplicação financeira feita hoje, pelo prazo de um ano, em regime de juro simples e a uma taxa de juro de 1%. Se a duração da aplicação financeira duplicasse, quanto teria de ser a taxa de juro para que o valor do juro se mantivesse igual?
-

11. Qual das seguintes informações pode ser obtida através do Balanço da empresa?

- Número de colaboradores
 A posição financeira de uma entidade (ativos, passivos e capitais próprios)
 Previsão do desempenho da empresa
 O resultado operacional de uma empresa
 Não sei

12. Qual das seguintes demonstrações financeiras mostra de forma mais precisa se uma empresa teve um bom desempenho ao longo de um determinado período de tempo?

- Demonstração de Fluxo de Caixa
 Balanço
 Demonstração de Resultados
 Demonstração de Alterações no Capital Próprio
 Não sei

6.2 Anexo 2 - Entidades acreditadas do Vale Incubação do IAPMEI

Entidade	Concelho	Distrito
ANJE	Porto	Porto
	Porto	Porto
	Évora	Évora
	Faro	Faro
	Lisboa	Lisboa
	Gondomar	Porto
ADRAL	Évora	Évora
AEBA	Trofa	Porto
AEL	Vouzela	Viseu
AEP	Porto	Porto
DNA Cascais	Alcabideche	Lisboa
StartUp Lisboa	Lisboa	Lisboa
Caldas Empreende	Caldas da Rainha	Leiria
Amadora Tech	Amadora	Lisboa
Amorim Cork Ventures	Mozelos	Aveiro
Liftoff	Braga	Braga
BLC3	Lagares	Coimbra
Incubadora ACIS	Torres Novas	Santarém
AIBAP	Mira	Coimbra
AICP	Pombal	Leiria
ACRAL	Faro	Faro
AIRV	Viseu	Viseu
AEA Business Center	Águeda	Aveiro
InCubo	Arcos de Valdevez	Viana do Castelo
Regia Douro Park	Vila Real	Vila Real
Incubadora de Empresas do IPV	Viseu	Viseu
Madan Parque	Caparica	Setúbal
Startup Incubation Network	Coimbra	Coimbra
BETA – I	Torres Vedras	Lisboa
Bright Pixel	Maia	Porto
ISPGAYA	Vila Nova de Gaia	Porto
CATAA	Castelo Branco	Castelo Branco
CTCV	Coimbra	Coimbra
CAR – IDT	Vila Nova de Famalicão	Braga
DESMOR	Rio Maior	Santarém
Level Up	Tavira	Faro
Fábrica de Startups	Lisboa	Lisboa

Literacia Financeira e Empreendedorismo

Entidade	Concelho	Distrito
Tec Labs	Lisboa	Lisboa
NIDE	Porto	Porto
IEUA	Aveiro	Aveiro
Healthcare City	Estoril	Lisboa
StartUp Braga	Braga	Braga
Ideia Atlântico	Braga	Braga
IEFF	Figueira da Foz	Coimbra
IMB Makers	Barreiro	Setúbal
IDDNET	Leiria	Leiria
IVSA	Penafiel	Porto
INOVAGAIA	São Felix da Marinha	Porto
INOVISA	Lisboa	Lisboa
IET	Telões	Vila Real
IPStartUp	Setúbal	Setúbal
IPN Incubadora	Coimbra	Coimbra
INL	Braga	Braga
Centro de Incubação e Desenvolvimento	Lisboa	Lisboa
MENTORTEC	Matosinhos	Porto
IERA	Murtosa	Aveiro
	Águeda	Aveiro
	Albergaria-A-Velha	Aveiro
	Oliveira do Bairro	Aveiro
	Vagos	Aveiro
Polo de Incubação do Município de Aveiro	Aveiro	Aveiro
Centro Investe	Figueiró dos Vinhos	Leiria
Incubadora do Município de Ílhavo	Ílhavo	Aveiro
Centro de Inovação da Mouraria	Lisboa	Lisboa
Ericeira e Mafra Business Factory	Mafra	Lisboa
CMM/CIDEM	Mangualde	Viseu
Incubadora Tua Start	Mirandela	Bragança
Espaço Empreendedor	Ovar	Aveiro
VougaPark	Sever do Vouga	Aveiro
Incubadora de Empresas Carmelitana	Tondela	Viseu
StartUp Alentejo	Vendas Nova	Évora
Fmalicão Made IN	Vila Nova de Famalicão	Braga
Living Lab da Cova da Beira	Fundão	Castelo Branco
Centro de Negócios e Incubadora do Alentejo	Évora	Évora
StartUp Santarém	Torres Novas	Santarém

Literacia Financeira e Empreendedorismo

Entidade	Concelho	Distrito
NET	Porto	Porto
CETEC	Coimbra	Coimbra
Parque Tecnológico de Óbidos	Óbidos	Leiria
OPEN	Marinha Grande	Leiria
Parkubis	Tortosendo	Castelo Branco
Partnia	Gaeiras	Leiria
Incubadora Qualidade de Basto	Celorico de Basto	Braga
Caravela Startup Algarve	Loulé	Faro
CET	São João da Madeira	Aveiro
Sines Tecnopolo	Sines	Setúbal
StartUp Sintra	São João das Lampas	Lisboa
Tagus Valley	Abrantes	Santarém
Audax – ISCTE	Lisboa	Lisboa
UBI Medical	Covilhã	Castelo Branco
UTAD	Vila Real	Vila Real
Incubadora da UAlg	Faro	Faro
UPTEC	Porto	Porto
Village Underground	Lisboa	Lisboa
Curia Tecnoparque	Tamengos	Aveiro
Instituto Politécnico de Portalegre	Portalegre	Évora
CESAE	Porto	Porto
Município de Portimão	Portimão	Faro
MOVELTEX	Paços de Ferreira	Porto
Município de Santo Tirso	Santo Tirso	Porto
Município de Vieira do Minho	Vieira do Minho	Braga
Município de Loures	Loures	Lisboa
ANPME	Lisboa	Lisboa
INESC TEC	Porto	Porto
ADRAT	Outeiro Seco	Vila Real
Founders Founders	Porto	Porto
AIP – CCI	Lisboa	Lisboa
Município de Torres Novas	Torres Novas	Santarém
Centro Municipal de Cultura e Desenvolvimento de Idanha-A-Nova	Idanha-A-Nova	Castelo Branco
Município de Alvaiázere	Alvaiázere	Leiria
Associação Estufa - Plataforma Cultural	Torres Vedras	Lisboa
Incubadora Mercado de Inovação	Lisboa	Lisboa

6.3 Anexo 3 – Testes Post-Hoc

	(I) Escalões Antiguidade	(J) Escalões Antiguidade	Mean		Sig.	95% Confidence Interval	
			Difference (I-J)	Std. Error		Lower Bound	Upper Bound
Tukey HSD	[0;2]	[3;7]	,288	,517	,843	-,94	1,51
		[7;63]	-,842	,569	,304	-2,19	,51
	[3;7]	[0;2]	-,288	,517	,843	-1,51	,94
		[7;63]	-1,130	,547	,102	-2,43	,17
	[7;63]	[0;2]	,842	,569	,304	-,51	2,19
		[3;7]	1,130	,547	,102	-,17	2,43
Scheffe	[0;2]	[3;7]	,288	,517	,857	-,99	1,57
		[7;63]	-,842	,569	,338	-2,25	,57
	[3;7]	[0;2]	-,288	,517	,857	-1,57	,99
		[7;63]	-1,130	,547	,123	-2,49	,23
	[7;63]	[0;2]	,842	,569	,338	-,57	2,25
		[3;7]	1,130	,547	,123	-,23	2,49
LSD	[0;2]	[3;7]	,288	,517	,579	-,74	1,31
		[7;63]	-,842	,569	,142	-1,97	,29
	[3;7]	[0;2]	-,288	,517	,579	-1,31	,74
		[7;63]	-1,130*	,547	,041	-2,21	-,05
	[7;63]	[0;2]	,842	,569	,142	-,29	1,97
		[3;7]	1,130*	,547	,041	,05	2,21
Bonferroni	[0;2]	[3;7]	,288	,517	1,000	-,97	1,54
		[7;63]	-,842	,569	,425	-2,22	,54
	[3;7]	[0;2]	-,288	,517	1,000	-1,54	,97
		[7;63]	-1,130	,547	,123	-2,46	,20
	[7;63]	[0;2]	,842	,569	,425	-,54	2,22
		[3;7]	1,130	,547	,123	-,20	2,46
Sidak	[0;2]	[3;7]	,288	,517	,925	-,96	1,54
		[7;63]	-,842	,569	,368	-2,22	,54
	[3;7]	[0;2]	-,288	,517	,925	-1,54	,96
		[7;63]	-1,130	,547	,118	-2,45	,20
	[7;63]	[0;2]	,842	,569	,368	-,54	2,22
		[3;7]	1,130	,547	,118	-,20	2,45
Gabriel	[0;2]	[3;7]	,288	,517	,924	-,96	1,54
		[7;63]	-,842	,569	,365	-2,22	,53
	[3;7]	[0;2]	-,288	,517	,924	-1,54	,96
		[7;63]	-1,130	,547	,115	-2,45	,19
	[7;63]	[0;2]	,842	,569	,365	-,53	2,22
		[3;7]	1,130	,547	,115	-,19	2,45
Hochberg	[0;2]	[3;7]	,288	,517	,925	-,96	1,54
		[7;63]	-,842	,569	,366	-2,22	,54

Literacia Financeira e Empreendedorismo

[3;7]	[0;2]	-,288	,517	,925	-1,54	,96
	[7;63]	-1,130	,547	,118	-2,45	,19
[7;63]	[0;2]	,842	,569	,366	-,54	2,22
	[3;7]	1,130	,547	,118	-,19	2,45

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.