ICIEMC 2020

International Conference on Innovation and Entrepreneurship in Marketing and Consumer Behaviour, May 7-8, 2020, Aveiro, Portugal

Iniciativas de empreendedorismo após a entrada na reforma: Empreender para não morrer!

Belém Barbosa [1], Fernando Costa [2], Cláudia Santos Amaral [3] & Sandra Filipe [4]

[1] Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro, belem.barbosa@ua.pt
[2] Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro, fernando.costa@ua.pt
[3] Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro, claudia.amaral@ua.pt
[4] Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro, sandrafilipe@ua.pt

Resumo

O empreendedorismo sénior tem merecido atenção acrescida por parte dos académicos e da sociedade em geral. A literatura recente demonstra a relevância do tema e salienta as oportunidades de pesquisa que deverão ser exploradas para se compreender os comportamentos dos reformados em relação ao empreendedorismo, e assim contribuir para o desenvolvimento deste nicho de negócio. Este artigo tem por objetivo analisar as razões que motivam o empreendedorismo após a reforma. Após sintetizar os principais contributos presentes na literatura, apresentam-se resultados de um estudo qualitativo conduzido pelos autores e com a participação de seis empreendedores Portugueses que iniciaram as suas atividades de negócio após entrarem na reforma. As entrevistas foram realizadas em 2019 e os participantes são homens entre os 49 e os 78 anos. Enquanto alguns participantes se enquadram no *bridge employment*, definido enquanto atividade por conta própria de indivíduos que se reformaram mais cedo do que o habitual (i.e., antes dos 65 anos), outros mencionaram que anteciparam propositadamente a reforma para poderem tornar-se empresários. Adicionalmente, apesar de alguns entrevistados terem reconhecido a importância das vantagens financeiras que resultam de uma atividade profissional complementar à sua pensão de reforma, a principal vantagem frisada pelos participantes foi evitar e esmorecimento, seguindo o provérbio tradicional 'parar é morrer'. O artigo oferece pistas relevantes para investigadores interessados no tema do empreendedorismo, bem como para profissionais diversos, designadamente os envolvidos na prestação de serviços a empreendedores, ou outros que possam estar a considerar reformar-se.

Palavras-chave: *Bridge employment*, empreendedorismo cinzento, empreendedorismo sénior, motivações dos empreendedores.

Abstract

Senior entrepreneurship has received increasing attention from both academics and society at large. Recent literature highlights the relevance of this topic and points to research opportunities that should be explored in order to better understand retirees' behaviours regarding entrepreneurship, thereby contributing to the development of this niche market. This article aims to analyse the motivations behind entrepreneurship after retirement. Following a synthesis of key contributions from the literature, the article presents findings from a qualitative study conducted by the authors, involving six Portuguese entrepreneurs who started their businesses after retiring. The interviews were conducted in 2019, and the participants were men aged between 49 and 78. While some participants fall into the category of bridge employment—defined as self-employment undertaken by individuals who retired earlier than usual (i.e., before the age of 65)—others stated that they had deliberately anticipated their retirement in order to become entrepreneurs. Although some interviewees acknowledged the financial benefits of professional activity as a supplement to their pension, the main advantage highlighted by participants was the desire to avoid stagnation, in line with the traditional proverb "to stop is to die". This article offers relevant insights for researchers interested in entrepreneurship, as well as for practitioners, particularly those involved in providing support services to entrepreneurs or considering retirement themselves.

Keywords: Bridge employment, grey entrepreneurship, senior entrepreneurship, entrepreneurial motivations

1. INTRODUÇÃO

O empreendedorismo sénior é um tema que tem merecido recentemente uma atenção acrescida por parte dos académicos (Matos, Amaral, & Baptista, 2018), mantendo-se, no entanto, ainda insuficientemente estudado (Ratten, 2019). Também designado por empreendedorismo cinzento, é genericamente definido na literatura como as iniciativas empresariais levadas a cabo por indivíduos em idade madura, com cinquenta ou mais anos de idade (e.g., Harms, Luck, Kraus, & Walsh, 2014; Kautonen, 2008; Martin & Welsch, 2019; Perenyi, Zolin & Maritz, 2018; Stypinska, Franke & Myrczik, 2019), criando seu próprio emprego e contribuindo assim para a produção de riqueza do seu país. Ratten (2019) salienta que o conceito ainda carece de uma definição precisa, designadamente quanto às idades consideradas para este grupo. A evolução recente da demografia, incluindo o aumento da esperança média de vida e o envelhecimento da população, por exemplo, em países Europeus, tem tornado mais relevante o estudo deste segmento, apontado como uma tendência atual do empreendedorismo (Ratten, 2019).

Contudo, a literatura científica produziu resultados ainda insuficientes para a compreensão deste fenómeno. Um estudo recente conduzido por Ratten (2019) demonstra que o número de artigos científicos sobre o tema do empreendedorismo sénior é bastante reduzido. Esta autora identificou apenas 46 artigos publicados até julho de 2017 sobre este tema. Desde então, mais alguns estudos têm sido publicados para fazer face à lacuna evidente em relação ao empreendedorismo sénior, continuando muito escassos os estudos especificamente voltados para o segmento dos empreendedores reformados.

Uma das razões para a literatura nesta matéria ser ainda escassa é tratar-se de um fenómeno que se tornou mais expressivo recentemente. Ratten (2019) explica que, no passado, não era expectável que uma pessoa voltasse ao mercado de trabalho depois de entrar na reforma. Tal aconteceria, essencialmente, entre pessoas que se reformavam precocemente. De facto, Singh e DeNoble (2003) identificaram as pessoas que se reformam cedo como uma nova geração de empreendedores, referindo-se ao designado *bridge employment*, termo que se poderá traduzir por emprego de transição, e que é definido como o auto-emprego criado por pessoas que se reformam antes dos tradicionais 65 anos de idade, e que criam o seu próprio negócio, adiando a saída da vida ativa. Como é salientado por Martin e Welsch (2019), em muitos casos estes empreendedores foram forçados a uma situação de reforma prematura, tendo um elevado potencial de carreira e liberdade para finalmente concretizarem sonhos antigos de criação de negócios.

O presente estudo contribui para colmatar a lacuna identificada na literatura ao incluir uma componente empírica com a participação de empresários que materializaram a sua primeira iniciativa empreendedora após a entrada na reforma. Tal como explica Kautonen (2008), a literatura tem demonstrado diferenças entre as primeiras iniciativas de empreendedorismo após a reforma e casos de empresários reformados que criaram pelo menos um negócio antes da reforma. Estes últimos terão a vantagem dos conhecimentos e competências previamente adquiridos que facilitam a iniciativa empreendedora, apesar de não estar demonstrado que tal contribua para um maior sucesso (Kautonen, 2008). Por outro lado, este artigo adota uma abordagem qualitativa, complementando a literatura sobre as motivações dos empreendedores em geral, área particularmente dominada por estudos quantitativos. Como alertam Kirkwood e Campbell-Hunt (2007), a combinação com estudos de natureza qualitativa é necessária para dar novas perspetivas e aprofundar a compreensão das motivações dos empreendedores, apesar da literatura que o tema tem produzido. O entendimento dos autores deste artigo é que esta metodologia é particularmente aplicável ao estudo do empreendedorismo sénior.

De facto, conhece-se pouco sobre as especificidades do processo de decisão e da própria experiência de iniciativas empreendedoras iniciadas após o fim previsto da vida ativa. Matos *et al.* (2018) salientam que dois dos principais focos da investigação sobre empreendedorismo sénior são: (i) os determinantes do empreendedorismo, e (ii) os fatores explicativos do desempenho destes empreendedores. O presente artigo foca-se nos determinantes e motivações do empreendedorismo, tendo por objetivo analisar as razões que levam reformados a tornarem-se empresários. Com base nos principais contributos presentes na literatura, os autores realizaram um estudo empírico de natureza qualitativa, através de entrevistas semi-estruturadas a seis empreendedores Portugueses que criaram o seu primeiro negócio após a reforma. As entrevistas foram realizadas em 2019 com indivíduos do género masculino com idades compreendidas entre os 49 e os 78 anos.

O artigo está organizado da seguinte forma: na próxima secção são apresentados os principais contributos da literatura sobre o chamado empreendedorismo cinzento, com um foco particular nas motivações dos empreendedores; seguidamente, é descrita a metodologia adotada para a realização do estudo empírico e são apresentados os resultados do estudo; a conclusão do artigo inclui quer as as limitações do estudo, quer sugestões para investigação futura.

2. REVISÃO DE LITERATURA

A literatura sobre empreendedorismo sénior, também designada por empreendedorismo cinzento, destaca a particular relevância deste segmento de empreendedores tanto para a econonomia global, quanto para os investigadores e estudiosos do empreendedorismo. Harms *et al.* (2014) demonstraram que entre a camada sénior existe um grupo de profissionais com alto nível de ambição, que os leva a enveredar pelo empreendedorismo em detrimento das funções desempenhadas nas empresas em que colaboram. Em linha com a tradição dos estudos de empreendedorismo, também nos empreendedores mais velhos têm sido apontados traços de personalidade que os tornarão mais propensos à iniciativa empresarial, tais como a autoconfiança, (Stypinska, Franke & Myrczik, 2019), a paciência, a disponibilidade para aprender, e a tolerância (Ratten, 2019).

No seu estudo seminal, Singh e DeNoble (2003) concluíram que os empreendedores reformados podem ser agrupados em três segmentos distintos: empreendedores constrangidos, empreendedores racionais e empreendedores relutantes. Os empreendedores constrangidos são aqueles que demonstram uma elevada propensão a tornarem-se empreendedores, mas que não são capazes de se tornarem empreendedores durante a sua carreira profissional devido a vários constrangimentos. Podemos dizer que são empreendedores reformados movidos pelo sonho ou por um desejo antigo de ter o seu próprio negócio, e pela auto-realização que associam a esta decisão. Já os empreendedores racionais são aqueles que tomam a decisão de se tornarem empresários após a reforma com base numa decisão racional, isto é, comparando a sua situação atual com a situação de ser empresário em termos de prosperidade financeira. Estes empreendedores são guiados pela minimização de risco e maximização de retorno, mesmo que reconheçam outras vantagens de serem empresários (e.g., reconhecimento social). Finalmente, osempreendedores relutantes são aqueles que vêem a criação do próprio emprego como a solução para uma reforma forçada numa situação de falta de oportunidades de emprego.

Singh e DeNoble (2003) destacam diferenças entre estes três tipos de empreendedores, nomeadamente ao nível do risco que estão disponíveis a assumir e a similaridade entre o negócio que decidem desenvolver após a reforma e a atividade profissional anterior. De facto, os empreendedores relutantes serão aqueles menos propensos ao risco e que tendencialmente irão escolher atividades mais próximas da sua profissão anterior, optando também por negócios que possam facilmente ser fechados caso apareçam oportunidades de emprego (Singh & Noble, 2003), já que é este o principal motivo deste segmento de empresários. Já os empreendedores constrangidos serão mais propensos ao risco e também mais abertos a trabalhar em áreas de atividade em que não detenham experiência anterior.

2.1. MOTIVAÇÕES DOS EMPREEENDEDORES SENIORES

A literatura sobre as motivações associadas ao empreendedorismo é particularmente vasta. Como explicam Segal, Borgia e Schoenfeld (2005), uma das correntes dominantes é baseada em modelos económicos segundo os quais os empreendedores são motivados pelas recompensas económicas esperadas, designadamente os ganhos em termos de rendimento. Na realidade, o aumento de rendimento é uma motivação que aparece recorrentemente na literatura, e cuja importância é comprovada por diversos estudos empíricos, incluindo os que comparam vários países (e.g. Blais & Toulouse, 1990; Williams, 2008). Numa perspetiva mais holística sobre as motivações dos empreendedores, Blais e Toulouse (1990) identificaram cinco motivações básicas: o rendimento, a independência, a realização, o reconhecimento, e o comunitarismo. Assim, os resultados obtidos por estes autores combinam motivações de natureza iminentemente económica, com outras de âmbito social e psicológico, o que também tem sido desenvolvido por vários estudos (e.g., Knox *et al.*, 2019; Stewart & Roth, 2007)

No entanto, e dada a boa capacidade preditiva demonstrada pela abordagem dualista necessidade-oportunidade, a maioria dos estudos sobre a motivação dos empreendedores adota um modelo *push-pull*, distinguindo entre a necessidade de aumentar o rendimento, de fugir ao desemprego ou a um emprego não satisfatório que 'empurra' os indivíduos para iniciativas empresariais, e a oportunidade (i.e., oportunidades de negócio) que 'atrai' o indivíduo para o desenvolvimento de uma iniciativa empresarial (e.g., Casson & Wadeson, 2007; Maritz, 2014; Plummer, Haynie & Godesiabois, 2007; Shuvam & Mohanty, 2020; Williams, 2008). Williams (2008) salienta que a perspetiva necessidade-oportunidade deve ser vista de forma dinâmica. Num estudo alargado a três países e com mais de 1500 participantes, Williams (2008) encontrou um conjunto de motivações entre empreendedores informais: obter rendimento suficiente para a sua vida, obter rendimento adicional, alcançar a sua independência, concretizar o desejo de criar o seu próprio negócio, e preencher uma oportunidade do mercado. Este autor verificou que numa fase inicial das iniciativas de negócio, os empreendedores são movidos pela combinação entre necessidade e oportunidade, e que, com o desenvolvimento do negócio, o foco passa a ser o das oportunidades. Jafari-Sadeghi (*in press*) recentemente confirmou o dinamismo das motivações num estudo que realizou em vinte e quatro países europeus, ao verificar a existência de uma motivação mista além das relacionadas com oportunidade e necessidade, em que a motivação de oportunidade passa a ser a dominante entre homens empreendedores na fase em que os seus negócios já estão bem estabelecidos. Puente *et al.* (2019) acrescentam que a motivação da necessidade muitas vezes coexiste com, por exemplo, elevados graus de aspiração, dando indicações adicionais para a abrangência das motivações dos empreendedores nem sempre representadas pela visão mais simplista do modelo *push-pull*.

Relativamente ao empreendedorismo cinzento, os contributos sobre as motivações que lhe estão associadas são relativamente escassos, como já enfatizado na secção anterior. Sem surpresas, a abordagem *push-pull* é uma das referenciadas para categorizar as motivações dos empreendedores seniores. Como explica Kautonen (2008), as motivações *pull* incluem independência, aumento do rendimento, e oportunidade para concretizar as suas ideias de negócio, manter-se ativos, aumentar a inclusão social, e gerar benefícios do seu capital humano e social para a sociedade. Kautonen (2008) aponta como motivações *push* dos empreendedores seniores a falta de alternativas para a carreira profissional, a insatisfação com o emprego, e a insuficiência da pensão de reforma. De facto, as motivações dos empreendedores seniores apontadas pela literatura incluem desemprego, rendimento insuficiente, insatisfação no trabalho, reforma forçada ou prematura, insuficiente pensão de reforma, autonomia, oportunidades de negócio, desejabilidade social e perceção de controlo comportamental (Harms *et al.*, 2014), refletindo, assim, em grande parte os modelos *push-pull* e necessidade-oportunidade que dominam a literatura sobre empreendedorismo. Contrariamente à ênfase que a literatura geral sobre empreendedorismo coloca nas motivações económicas, Van Solinge (2014) verificou que as iniciativas empreendedoras são mais frequentes entre reformados com elevado capital financeiro e humano, concluindo que são mais explicadas pelas oportunidades do que pelas necessidades. Aliás, vários autores (e.g., Matos *et al.*, 2018; Stypinska, Franke & Myrczik, 2019) afirmam que as principais motivações dos empresários seniores não têm uma natureza monetária.

3. METODOLOGIA

Este estudo assume uma natureza exploratória, adotando uma metodologia qualitativa sob a forma de entrevistas semiestruturadas e em profundidade. Os participantes no estudo são empresários Portugueses que criaram a sua própria empresa após a reforma. Apesar de se tratar de uma amostra intencional e por conveniência, os participantes apresentam caraterísticas diversificadas, designadamente em termos de idade, habilitações literárias, experiência profissional anterior, setor de atividade da sua empresa, ter ou não experiência de gestão anterior, e número de anos enquanto empreendedor reformado. As caraterísticas dos participantes são detalhadas na Tabela 1.

Adotou-se a análise de conteúdo como técnica de análise de dados. Todas as entrevistas foram gravadas em áudio e as gravações das entrevistas foram totalmente transcritas, tendo sido codificadas autonomamente por dois investigadores. Concretamente, adotou-se uma codificação *theory-driven*, ou seja, uma abordagem dedutiva, em que uma lista de categorias foi previamente desenvolvida com base nos contributos da literatura – não apenas a referente ao empreendedorismo após a reforma, mas também os contributos relativos ao empreendedorismo sénior em geral. Essa lista incluiu motivações, facilitadores e barreiras ao

empreendedorismo após a reforma. A codificação foi posteriormente comparada, as diferenças encontradas foram verificadas por um terceiro investigador e discutidas para resolução de divergências.

Tabela 1 – Caraterização da amostra

Participantes	Idade	Anos de reforma	Habilitações literárias	Profissão antes da reforma	Setor de atividade do Empreendedor	Tipo de Empreendedor
Entrevistado 1	64	2	6º ano	Metalúrgico	Comércio de bebidas	Constrangido
Entrevistado 2	72	10	12º ano	Bancário	Venda de produtos de manutenção industrial	Relutante
Entrevistado 3	56	4	Mestrado	Militar	Venda e reciclagem de consumíveis de escritório	Racional
Entrevistado 4	49	6	Mestrado	Polícia	Formação	Racional
Entrevistado 5	66	14	Licenciatura	Professor	Agricultura	Constrangido
Entrevistado 6	78	13	12º ano	Encarregado de construção civil	Alojamento local	Racional

4. RESULTADOS

Um dos fatores tradicionalmente associados a iniciativas de criação do próprio emprego por parte de reformados é o desejo de aumentar o rendimento, complementando a reforma que recebem. No presente estudo, apesar dos participantes salientarem a importância de ganhar algum dinheiro adicional, apenas um número limitado assumiu questões financeiras como fator despoletador da iniciativa empreendedora. Um exemplo mais evidente foi dado pelo Entrevistado 2, que mencionou o facto de ter filhos ainda crianças como a razão para sentir necessidade de aumentar o seu rendimento mensal.

> *Sabe que pouca gente está na minha situação de ter de criar filhos com esta idade, está a perceber? Isto é uma necessidade... (...) o meu grande receio é que a minha filha está no 10º ano... [É os meus filhos] chegarem à fase universitária e eu não ter meios para continuar a pagar-lhes os estudos. Isso é a minha grande preocupação, e que mexe comigo, e que me põe ... que me faz nunca cair (...) porque essa preocupação domina a minha vida, está a perceber? Eu tenho de reagir sempre. (Entrevistado 2)*

De facto, uma minoria dos participantes deste estudo reconhece que o aumento do rendimento é um fator importante para a iniciativa de se tornarem empresários após a reforma. Os resultados encontrados estão de acordo com Matos *et al.*, (2018) e Stypinska, Franke e Myrczik (2019) que destacaram que as principais motivações dos empresários seniores não têm uma natureza monetária e também vão de encontro à conclusão de Van Solinge (2014) de que as iniciativas empreendedoras são mais explicadas pelas oportunidades do que pelas necessidades.

Ao longo das entrevistas realizadas aos empreendedores, as razões mais evidenciadas pelos participantes como fatores motivadores para as iniciativas de empreendedorismo após a entrada na reforma foram de natureza psicológica e emocional.

Um dos motivos que se destacou nas entrevistas foi a concretização de um sonho antigo.

> *Isto já era um sonho que já existia desde criança, ter sempre um negócio próprio, independentemente do ramo que for... ... um desejo de ter algo onde pudesse dedicar o meu tempo a uma empresa que fosse nossa... Ambicionava, ambicionava [tornar-me empresário]... (Entrevistado 1)*

Curiosamente, enquanto alguns entrevistados reconheceram tratar-se de um sonho de ser empresário que a certa altura foi assumidamente transferido para 'depois da reforma', outros admitiram que só depois da reforma pensaram em tornar-se empresários.

> *Antes de me reformar, não, mas no fundo durante toda a minha vida esse foi de certo modo um sonho. O meu pai era comerciante, eu também gostava de ser comerciantes, de ter um negócio próprio (...) mas nunca foi o objetivo número um, porque trabalhava, tinha emprego. Depois de me reformar, é que sim. (Entrevistado 2)*

Outro aspeto particularmente salientado pelos participantes foi o passar a ter capacidade de se tornar empresário, designadamente entre aqueles que acalentavam o sonho de ter o seu próprio negócio. Tal como salientado por alguns dos participantes, a reforma permitiu-lhes passar das intenções aos atos, ao dar-lhes recursos (e.g., tempo) e liberdade para fazerem o que pretendiam.

> *[Ao estar reformado] tinha tempo. (Entrevistado 6)*

> *[Com a reforma] estou livre para fazer aquilo que quero. (...) É como se tivesse uma segunda vida, ao fim e ao cabo. (Entrevistado 2)*

Este aspeto referido pelos entrevistados foi a capacidade (e.g., física, intelectual) de ser empresário na idade da reforma.

> *... eu acho que uma pessoa reformada, não deixa de ser um ser humano capaz (...) por vezes podem achar que é complicado, que já têm alguma idade, que são reformados, que vão ter... há vezes em que devem superar primeiro em termos pessoais, em termos da mentalidade própria e depois em termos de sociedade... que são sempre pessoas válidas apesar de estarem na reforma. (Entrevistado 4)*

Apesar da diversidade de motivações indicadas pelos participantes, aquela que mais se destacou e que teve maior unanimidade é algo que não encontramos na literatura sobre empreendedorismo sénior: o 'medo de ficar parado'. Fazendo juz ao adágio popular 'parar é morrer', uma ideia muito presente nas narrativas dos entrevistados foi a importância de evitar ficar parado.

> *Não gosto de estar parado, e não consigo estar parado. (...) [O objetivo foi] estar ocupado. Eu não penso muito em lucro, em ganhar dinheiro (...) Gosto de ter objetivos e de os concretizar... (Entrevistado 3)*

> *A gente tem que ter um objetivo. (...) Eu preocupava-me em como iria passar o tempo depois de reformado, que não fosse sentado à mesa de um café. Isso preocupou-me, porque via alguns indivíduos que se reformaram primeiro que eu e criavam barriga, ficavam a dormir... (Entrevistado 6)*

Enquanto que a primeira razão apresentada pelos participantes relativa a aumento do rendimento se pode enquadrar nas motivações *push* dos empreendedores seniores identificadas por Kautonen (2008), estas últimas motivações relacionadas com a concretização de um sonho, a capacidade de se tornar empresário e a necessidade de se manter ativo incluem-se nas motivações *pull* de Kautonen (2008).

A figura 1 representa uma síntese dos quatro principais determinantes e motivações do empreendedorismo após a reforma, destacados pelos participantes no estudo.

Em síntese, face ao exposto na análise de resultados, as iniciativas para estes participantes se tornarem empresários após a reforma foram sobretudo de natureza psicológica e emocional, e ainda, numa minoria, foram apontadas razões de natureza financeira. Para além disso, verificou-se também que os empreendedores seniores são movidos pela combinação entre necessidade e oportunidade, tal como tinha sido defendido por Williams (2008), e que a motivação de oportunidade passa a ser a dominante entre homens empreendedores na fase em que os seus negócios estão desenvolvidos de acordo com Jafari-Sadeghi (*in press*).

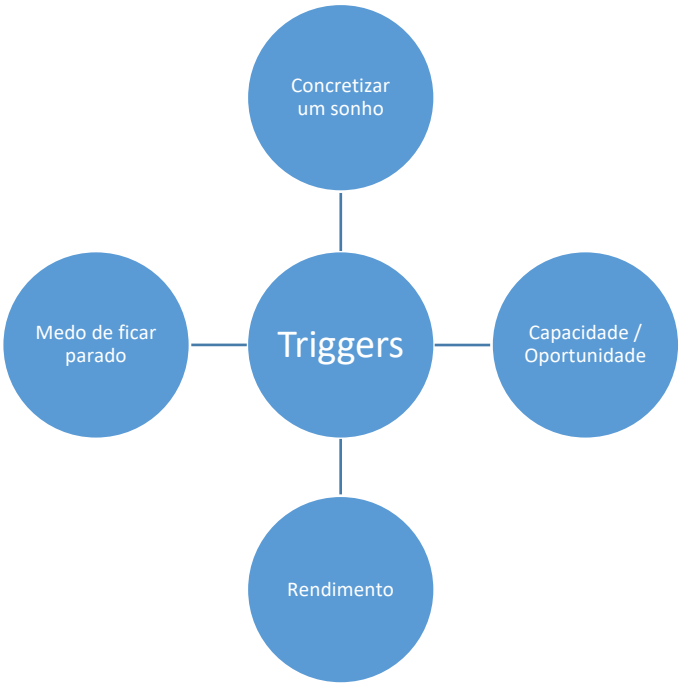

Figura 1 – Determinantes e motivações do empreendedorismo

5. CONCLUSÕES

Como ficou patente na secção anterior, os participantes neste estudo salientaram que as motivações para iniciarem um negócio após a reforma vão muito além dos benefícios financeiros esperados, confirmando as indicações da literatura (e.g., Matos *et al.*, 2018; Stypinska, Franke & Myrczik, 2019). Verificou-se que as motivações para a criação do próprio negócio depois da reforma variam entre os participantes, sendo uns movidos por sonhos antigos, outros por ambição de realização profissional e de prosperidade financeira, e quase todos dando particular destaque à vontade de se manterem ativos (i.e., não estar parado) e combaterem o esmorecimento. Este conjunto de motivações identificadas vão parcialmente ao encontro do que foi defendido por Puente *et al.* (2019) quando referiram que a motivação da necessidade muitas vezes coexiste com elevados graus de aspiração. Um dos principais deste artigo é oferecer evidência empírica da ênfase dada pelos participantes a aspetos psicológicos/emocionais, em particular salientando que "parar é morrer". Sugere-se, assim, que este trabalho contribui para o estado da arte, ao demonstrar a importância destes fatores, em especial o manter-se ativo, que vêm sendo menos explorados na literatura.

Assim, este trabalho demonstra que o empreendedorismo sénior merece um estudo cuidado para a compreensão do fenómeno. Dada a natureza eminentemente exploratória deste artigo, e a dimensão da amostra de empreendedores participantes, bem como o género dos participantes, a generalização dos resultados está fora do âmbito do presente estudo. Assim, recomenda-se que investigação futura explore as motivações dos empreendedores seniores, designadamente aqueles que na vida profissional antes da reforma nunca tenham sido empresários. Entre as recomendações para investigação futura inclui-se a análise mais aprofundada dos benefícios psicológicos que são percebidos pelos empresários reformados, adotando metodologias quantitativas, qualitativas ou mistas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Blais, R. A., & Toulouse, J. M. (1990). National, regional or world patterns of entrepreneurial motivation? An empirical study of 2,278 entrepreneurs and 1,733 non-entrepreneurs in fourteen countries on four continents. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 7(2), 3-20.

Casson, M., & Wadeson, N. (2007). The discovery of opportunities: Extending the economic theory of the entrepreneur. Small Business Economics, 28(4), 285-300.

Harms, R., Luck, F., Kraus, S., & Walsh, S. (2014). On the motivational drivers of gray entrepreneurship: An exploratory study. *Technological Forecasting and Social Change*, 89, 358-365.

Jafari-Sadeghi, V. (in press). The motivational factors of business venturing: Opportunity versus necessity? A gendered perspective on European countries. *Journal of Business Research*.

Kautonen, T. (2008). Understanding the older entrepreneur: Comparing third age and prime age entrepreneurs in Finland. International Journal of Business Science & Applied Management (IJBSAM), 3(3), 3-13.

Kirkwood, J., & Campbell-Hunt, C. (2007). Using multiple paradigm research methodologies to gain new insights into entrepreneurial motivations. *Journal of Enterprising Culture*, 15(03), 219-241.

Knox, A. J., Bressers, H., Mohlakoana, N., & De Groot, J. (2019). Aspirations to grow: when micro-and informal enterprises in the street food sector speak for themselves. Journal of global entrepreneurship research, 9(1), 38.

Lundstrom, A. & Stevenson, L. (2005). *Entrepreneurship Policy: Theory and Practice*. New York: Springer.

Maritz, A. (2004). New Zealand necessity entrepreneurs. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 1(3-4), 255-264.

Martin, W. F., & Welsch, H. (2019). Wasted talent: Battling exclusionary forces among senior entrepreneurs. International Journal of Entrepreneurship and Innovation, 20(2), 130-143.

Matos, C. S., Amaral, M., & Baptista, R. (2018). Senior Entrepreneurship: A Selective Review and a Research Agenda. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, *14*(5), 427-554.

Perenyi, A., Zolin, R., & Maritz, A. (2018). The perceptions of Australian senior entrepreneurs on the drivers of their entrepreneurial activity. International *Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 24(1), 81-103.

Plummer, L. A., Haynie, J. M., & Godesiabois, J. (2007). An essay on the origins of entrepreneurial opportunity. *Small Business Economics*, 28(4), 363-379.

Puente, R., González Espitia, C. G., & Cervilla, M. A. (2019). Necessity entrepreneurship in Latin America: it´ s not that simple. *Entrepreneurship & Regional Development*, 31(9-10), 953-983.

Ratten, V. (2019). Older entrepreneurship: a literature review and research agenda. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, *13*(1/2), 178-195.

Sahut, J. M., Gharbi, S., & Mili, M. (2015). Identifying factors key to encouraging entrepreneurial intentions among seniors. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 32(4), 252-264.

Segal, G., Borgia, D., & Schoenfeld, J. (2005). The motivation to become an entrepreneur. *International journal of Entrepreneurial Behavior & research*., 11(1), 42-57.

Shuvam, S., & Mohanty, P. C. (2020). Necessity or Opportunity Driven: Gender Differentials and Structural Changes of Proprietorship in the Indian Unorganized Enterprises. *Global Business Review*. doi:10.1177/0972150919895090

Singh, G., & Denoble, A. (2003). Early retirees as the next generation of entrepreneurs. *Entrepreneurship theory and practice*, 27(3), 207-226.

Stewart, W. H., & Roth, P. L. (2007). A meta-analysis of achievement motivation differences between entrepreneurs and managers. *Journal of Small Business Management*, 45(4), 401-421.

Stypinska, J., Franke, A., & Myrczik, J. (2019). Senior entrepreneurship–the unrevealed driver for social innovation. Frontiers in Sociology, 4, 30.

Van Solinge, H. (2014). Who opts for self-employment after retirement? A longitudinal study in the Netherlands. *European Journal of Ageing*, *11*(3), 261-272.

Williams, C. C. (2008). Beyond necessity-driven versus opportunity-driven entrepreneurship: a study of informal entrepreneurs in England, Russia and Ukraine. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 9(3), 157-165.