



PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO: QUEM DEFINE OS LIMITES DA 'ZONA DE POSSÍVEL ACORDO'?

Sónia Maria Duarte dos Santos Neves Oliveira

Dissertação apresentada para cumprimento parcial dos requisitos para a obtenção do grau de Mestre em Gestão Aplicada (Applied Management) na Universidade Católica Portuguesa.

Fevereiro 2019

Tese escrita sob a supervisão do Professor Doutor João César das Neves

Prefácio

Levar a cabo uma dissertação para cumprimento parcial dos requisitos para a obtenção do grau de Mestre em Gestão Aplicada na Universidade Católica Portuguesa e, simultaneamente, manter o ritmo de trabalho executivo que a minha atividade profissional exige foi, sem dúvida, um desafio interessante neste último ano da minha vida. Dou por enriquecedor o esforço que despendi com esta tarefa e espero que outros possam igualmente usufruir de alguma forma do tempo que lhe dediquei.

Durante o *'Executive Master in Management - Leadership Development'* foram muitos os assuntos debatidos em aula que poderiam ter estado na origem do tema desta minha dissertação. A escolha de um tema relacionado com a área da negociação prende-se com o facto de essa ser uma ferramenta que tenho de utilizar com frequência no âmbito da minha atividade profissional e por entender que muitos dos seus mecanismos merecem aprofundamento e reflexão.

As minhas principais motivações ao escolher o tema do presente estudo foram (1) investigar a intenção de resposta de negociadores, em ambiente profissional, perante cenários negociais concretos, (2) promover algum tipo de reflexão acerca deste tema por parte das pessoas a quem pudesse solicitar respostas a um inquérito escrito bem como a todos aqueles que tivessem acesso à leitura do resultado da minha investigação e (3) estimular futuros trabalhos que aprofundassem este assunto e/ou outros que pudessem estar com ele relacionados.

Deixo aqui um agradecimento a todos aqueles que acederam responder ao inquérito que esteve na base deste trabalho. Deixo também um registo e um agradecimento póstumo sentido ao Professor Doutor Manuel Leite Monteiro que me orientou na construção da estrutura do inquérito e ao Professor Fernando Machado a quem recorri com algumas questões na fase final da análise e tratamento dos dados estatísticos. Agradeço muito ao Professor João Matos que me inspirou e apoiou em temas concretos de negociação e com quem todos os momentos de reunião se revelaram amplamente enriquecedores para mim porque sei que dedicou do seu tempo a procurar conceitos e estudos que pudessem ser úteis ao meu trabalho. Por último, e não menos importante, quero agradecer ao Professor Doutor João César das Neves por ter acedido a ser meu orientador, mais especificamente pela sua rapidez de resposta, compreensão e respeito pelas minhas ideias, elevado sentido prático e metódico e porque foi para mim um privilégio ouvir todos os seus comentários, reflexões e incentivos.

Resumo

Título: Processo de Negociação: Quem Define os limites da 'Zona de Possível Acordo'?

Autor: Sónia Maria Duarte dos Santos Neves Oliveira

A presente investigação pretende analisar o comportamento dos limites da 'zona de possível acordo' em processos negociais que ocorram em circunstâncias em que uma das partes apresente evidentes vulnerabilidades que possam ser aproveitadas de forma flagrante pela outra parte. Através de um inquérito com seis cenários negociais específicos, em que o vendedor começa por lançar um preço abaixo do mínimo que o comprador – experiente e conhecedor do mercado - estaria disposto a pedir se estivesse na posição de vendedor, analisamos a proporção de vezes em que o limite mínimo da 'zona de possível acordo' deixaria de ser definido pelo vendedor e passaria a ser marcado pelo comprador. As conclusões mostram que, perante estas situações delicadas, alguns compradores passam a ter dois pontos de resistência – um máximo a partir do qual não aceitam comprar e um mínimo abaixo do qual, por alguma razão, não procuram fechar negócio. As motivações éticas e morais que possam estar na base de tal atitude, bem como a sua associação a aspetos sociodemográficos e culturais, carecem de maior aprofundamento em futuras investigações.

Abstract

Title: Negotiation Process: Who defines the limits of the 'Possible Agreement Zone'?

Author: Sónia Maria Duarte dos Santos Neves Oliveira

This research intends to analyze the behavior of the 'possible agreement zone' limits in business processes occurring in circumstances where one of the parties presents evident vulnerabilities that can be seized in a flagrant manner by the other party. Through an inquiry with six specific business scenarios, in which the seller starts by launching a price below the minimum that the buyer – experienced and knowledgeable in the market – would be willing to ask if he were in the seller's position, we analyzed the proportion of times when the minimum limit of the 'possible agreement zone' would cease to be defined by the seller and would be marked by the purchaser. The conclusions show that, in the face of these delicate situations, some buyers start to have two points of resistance – a maximum from which they do not accept buying and a minimum below which, for some reason, do not seek to close business. The ethical and moral motivations that may be on the basis of such attitude, as well as its association with socio-demographic and cultural aspects, lack further deepening in future investigations.

Índice

Prefácio.....	i
Resumo.....	ii
Abstract	iii
Índice	iv
Índice de figuras e tabelas.....	v
1 Introdução	1
2 Revisão de Literatura.....	4
2.1 Conceitos ligados ao processo de negociação	4
2.1.1 'Zona de Possível Acordo' (ZOPA) e Pontos de Resistência	4
2.1.2 Orientações Motivacionais.....	6
2.1.3 Contraproposta	7
2.2 Outros conceitos relevantes.....	7
2.2.1 Ilusão de Superioridade.....	7
2.2.2 Prova Social	8
3 Metodologia e Recolha de Dados	9
4 Análise de Resultados.....	13
4.1 O inquirido na posição de comprador.....	13
4.2 Qual seria, na perspetiva do inquirido, a resposta da maioria das pessoas	20
4.3 Comparação de respostas entre grupos diferentes de inquiridos.....	27
4.3.1 Homens vs Mulheres	28
4.3.2 Inquiridos em Portugal vs Inquiridos em Espanha	32
4.4 Aceita-se a primeira proposta?.....	38
5 Conclusões.....	40
6 Bibliografia.....	44
7 ANEXOS	46

Índice de figuras e tabelas

Figura 1.1: Reflexão acerca do funcionamento da 'Zona de Possível Acordo'.....	1
Figura 2.1: Esquema ilustrativo do funcionamento da 'Zona de Possível Acordo'.....	4
Figura 3.1: Resumo dos cenários estudados (com sua referência ao inquérito realizado).....	9
Figura 4.1: Resumo dos cenários estudados.....	13
Figura 4.2: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q2.1, Q3.1 e Q4.1.....	14
Figura 4.3: Tabela de sucessos cruzada (A1 vs A2) e respetivos resultados do Teste <i>McNemar</i>	15
Figura 4.4: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q5.1, Q6.1 e Q7.1.....	16
Figura 4.5: Tabela de sucessos cruzada (A1 vs B1) e respetivos resultados do Teste <i>McNemar</i>	18
Figura 4.6: Tabela de sucessos cruzada (B1 vs B2) e respetivos resultados do Teste <i>McNemar</i>	19
Figura 4.7: Tabela de sucessos cruzada (B1 vs B3) e respetivos resultados do Teste <i>McNemar</i>	20
Figura 4.8: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q2.1 e Q2.2.....	21
Figura 4.9: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q3.1 e Q3.2.....	21
Figura 4.10: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q4.1 e Q4.2.....	22
Figura 4.11: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q5.1 e Q5.2.....	23
Figura 4.12: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q6.1 e Q6.2.....	23
Figura 4.13: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q7.1 e Q7.2.....	24
Figura 4.14: Gráfico com proporção de respostas em que preço final procurado pelo comprador seria superior ao preço oferecido pelo vendedor.....	25
Figura 4.15: Resultados Teste <i>McNemar</i> 'Próprio' vs 'Maioria' nos cenários A1, A2, B1, B2 e B3.....	26
Figura 4.16: Resultado Teste <i>McNemar</i> 'Próprio' vs 'Maioria' no cenário A3.....	27
Figura 4.17: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q2.1: 'Homens' vs 'Mulheres'.....	28
Figura 4.18: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q3.1: 'Homens' vs 'Mulheres'.....	29
Figura 4.19: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q4.1: 'Homens' vs 'Mulheres'.....	29
Figura 4.20: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q5.1: 'Homens' vs 'Mulheres'.....	30
Figura 4.21: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q6.1: 'Homens' vs 'Mulheres'.....	30
Figura 4.22: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q7.1: 'Homens' vs 'Mulheres'.....	31
Figura 4.23: Resultado Teste <i>Chi-Quadrado</i> 'Homens' vs 'Mulheres' no cenário A1.....	31
Figura 4.24: Resultado Teste <i>Chi-Quadrado</i> 'Homens' vs 'Mulheres' no cenário A2.....	32
Figura 4.25: Resultado Teste <i>Chi-Quadrado</i> 'Homens' vs 'Mulheres' no cenário A3.....	32

Figura 4.26: Resultado Teste <i>Chi-Quadrado</i> ‘Homens’ vs ‘Mulheres’ no cenário B1.....	32
Figura 4.27: Resultado Teste <i>Chi-Quadrado</i> ‘Homens’ vs ‘Mulheres’ no cenário B2.....	32
Figura 4.28: Resultado Teste <i>Chi-Quadrado</i> ‘Homens’ vs ‘Mulheres’ no cenário B3.....	32
Figura 4.29: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q2.1: ‘Portugal’ vs ‘Espanha’.....	33
Figura 4.30: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q3.1: ‘Portugal’ vs ‘Espanha’.....	33
Figura 4.31: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q4.1: ‘Portugal’ vs ‘Espanha’.....	34
Figura 4.32: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q5.1: ‘Portugal’ vs ‘Espanha’.....	35
Figura 4.33: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q6.1: ‘Portugal’ vs ‘Espanha’.....	35
Figura 4.34: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q7.1: ‘Portugal’ vs ‘Espanha’.....	36
Figura 4.35: Resultado Teste <i>Chi-Quadrado</i> ‘Portugal’ vs ‘Espanha’ no cenário A1.....	37
Figura 4.36: Resultado Teste <i>Chi-Quadrado</i> ‘Portugal’ vs ‘Espanha’ no cenário A2.....	37
Figura 4.37: Resultado Teste <i>Chi-Quadrado</i> ‘Portugal’ vs ‘Espanha’ no cenário A3.....	37
Figura 4.38: Resultado Teste <i>Chi-Quadrado</i> ‘Portugal’ vs ‘Espanha’ no cenário B1.....	37
Figura 4.39: Resultado Teste <i>Chi-Quadrado</i> ‘Portugal’ vs ‘Espanha’ no cenário B2.....	37
Figura 4.40: Resultado Teste <i>Chi-Quadrado</i> ‘Portugal’ vs ‘Espanha’ no cenário B3.....	38
Figura 4.41: Gráfico com proporção de inquiridos que responderam que o primeiro preço proposto pelo vendedor seria aceite pelo comprador sem contraproposta.....	39
Tabela 4.1: Tabela de frequências absolutas e relativas das respostas a Q2.1, Q3.1 e Q4.1.....	15
Tabela 4.2: Tabela de frequências absolutas e relativas das respostas a Q5.1, Q6.1 e Q7.1.....	17

1 Introdução

A presente dissertação procura aprofundar um tema concreto no âmbito do processo de negociação em contexto profissional.

O problema a investigar está relacionado com os limites da 'zona de possível acordo' (ZOPA) num processo de negociação, mais concretamente, em identificar quem os define quando se está perante cenários em que existem vulnerabilidades evidentes em uma das partes.

Em suma, a nossa investigação procura responder à seguinte questão:

Quem define os limites da 'zona de possível acordo' num processo de negociação?

No contexto profissional, a negociação é utilizada em áreas tão diversas como as relações laborais, acordos comerciais, gestão de financiamentos, entre outras, pelo que o aprofundamento dos critérios que podem estar na base da definição dos limites da ZOPA nos parece de interesse prático ao nível da gestão e também academicamente relevante.

Será verdade que o limite inferior da ZOPA é sempre definido pelo mínimo valor pelo qual o vendedor está disposto a vender? Ou será possível que um negociador, em cenários concretos, quando está em posição de comprador, opte por não comprar abaixo de determinado valor, podendo até não estar disponível para pagar um valor tão baixo quanto o apresentado pelo vendedor?

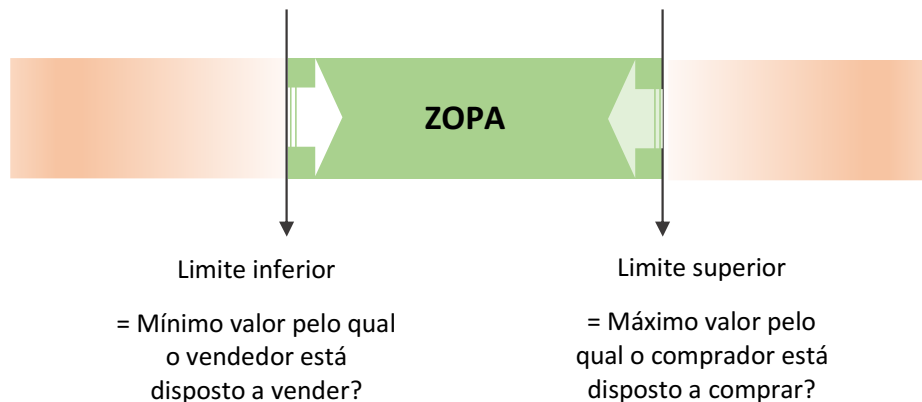


Figura 1.1: Reflexão acerca do funcionamento da 'Zona de Possível Acordo'

E será verdade que o limite superior da ZOPA é sempre definido pelo máximo valor pelo qual o comprador está disposto a comprar? Ou será possível que um negociador, em cenários concretos,

quando está em posição de vendedor, opte por não vender acima de determinado valor, podendo até não estar disponível para receber um valor tão alto quanto o apresentado pelo comprador?

Consoante as respostas, a teoria da ZOPA fica sujeita a uma reflexão acerca dos valores que a balizam, já que o limite máximo pode ser inferior ao máximo que o comprador está disposto a dar e o limite mínimo pode ser superior ao mínimo que o vendedor está disposto a pedir.

Pela simetria existente na análise dos dois limites da ZOPA, e por considerarmos que o estudo ficaria um pouco repetitivo, optámos por focar a nossa atenção na análise do limite inferior da ‘zona de possível acordo’.

No esquema anterior, a seta branca representa um qualquer motivo que possa levar o comprador a fixar um mínimo pelo qual está disposto a comprar. Nesse caso, o limite inferior da ZOPA poderia deixar de ser definido pelo vendedor, mas sim pelo comprador. As razões de tal motivação, a existirem, podem ser diversas e, seguramente, dariam material para inúmeras teses de mestrado. O nosso desafio foi simplesmente construir seis cenários negociais concretos em que o vendedor apresenta diversas vulnerabilidades e perante os quais os inquiridos se deveriam colocar na posição de compradores informando qual o preço que procurariam obter no final de cada um dos negócios/contextos.

Trabalhámos com dados primários, uma vez que elaborámos um inquérito, utilizando a ferramenta informática *Qualtrics*, que foi respondido *online*, de forma completa e anónima, por 110 inquiridos.

As questões centrais do inquérito apresentam todas a mesma estrutura e baseiam-se em seis cenários negociais para os quais solicitámos (1) que o inquirido se colocasse no lugar de comprador e respondesse qual o preço de compra que procuraria alcançar no final dessa negociação e (2) qual acreditaria ser o preço de compra que a maioria das pessoas procuraria alcançar em idêntico cenário.

As respostas obtidas não nos informam acerca da decisão que essas pessoas teriam tomado na realidade perante tais cenários e, apesar dos inquéritos terem sido respondidos de forma anónima, as suas respostas são apenas a manifestação da intenção que cada pessoa quis deixar registada neste estudo. Cada inquirido respondeu ainda qual seria, na sua opinião, a resposta dada pela maioria das pessoas se estivesse na posição de comprador. Neste caso, as respostas podem traduzir já expectativas dos inquiridos face ao comportamento da sociedade nestes cenários.

Comum a todos os cenários está o facto de ser o vendedor a fazer a primeira proposta de preço e desse preço ser inferior ao mínimo que o comprador estaria disposto a pedir se estivesse ele mesmo na posição de vendedor.

Todos os cenários apresentam alguma vulnerabilidade por parte do vendedor que poderia ser aproveitada pelo comprador. Pode ser um vendedor que, apesar de ter igual experiência que o comprador, lhe apresenta, como primeira oferta, um preço bastante abaixo do preço de mercado. Pode ser um vendedor inexperiente. Pode ser ainda um vendedor que apresenta sinais evidentes de embriaguez ou que está a vender uma empresa pela primeira vez sendo que a mesma é fruto do trabalho da sua família durante 30 anos ou então porque necessita com urgência de dinheiro para um tratamento médico de um filho. São estas circunstâncias mais ou menos “delicadas” que procuramos analisar, no sentido de entender até que ponto os inquiridos se sentem moralmente impelidos a não tirar proveito económico de tais vulnerabilidades.

No próximo capítulo apresentaremos alguma revisão de literatura no âmbito dos conceitos de negociação que consideramos relevantes neste caso – ‘Zona de Possível Acordo’ e ‘Pontos de Resistência’, ‘Orientações Motivacionais em Negociação’, ‘Contraproposta’ – bem como um par de conceitos extra negociação que nos ajudaram a orientar a dissertação – ‘Ilusão de Superioridade’ e ‘Prova Social’.

Recorremos ao método indutivo de análise, uma vez que não colocámos qualquer hipótese à partida, tentando construir uma teoria a partir dos resultados obtidos. Não obstante, à medida que fomos analisando os resultados do inquérito, encontraremos testes para concluir acerca da significância estatística de diferenças obtidas em várias das respostas ou para verificar se as respostas dependem do sexo do inquirido ou do país onde trabalha. O tratamento estatístico dos dados passou também pela análise e apresentação de tabelas e gráficos de frequências porque a nossa variável, apesar de ser o preço de compra, passou a variável categórica ordinal, pela forma como estruturámos a escala de resposta.

No final da dissertação apresentamos as conclusões que entendemos possíveis bem como pistas para futuras investigações que possam promover o conhecimento nesta área.

2 Revisão de Literatura

A negociação é uma ferramenta fundamental de relação interpessoal e de gestão (Hart and Schweitzer 2017) que tem sido alvo de inúmeros estudos científicos. Por regra, a negociação envolve a discussão entre partes com o objetivo de chegar a um acordo (Carnevale 1992).

Para além de preocupações económicas, os negociadores têm também preocupações não-económicas como sejam os sentimentos em relação a si mesmos, ao processo negocial e à relação estabelecida (Curhan et al. 2006; Thompson, Wang and Gunia 2010).

O presente estudo incide num tema relacionado com o processo negocial, pelo que, seguidamente, se aprofundam alguns conceitos úteis à posterior explanação da investigação levada a cabo. Apesar do foco de análise estar relacionado com a 'zona de possível acordo' e com a definição dos seus limites, interessa visitar conceitos relacionados com as orientações motivacionais dos negociadores, com as melhores alternativas para um acordo negociado e com as contrapropostas. Já num contexto mais amplo interessa recordar as noções de ilusão de superioridade e de prova social, uma vez que o estudo levado a cabo solicita não só que o inquirido se coloque no papel de comprador mas que dê também a sua opinião acerca de qual seria a resposta da maioria das pessoas em situações idênticas.

2.1 Conceitos ligados ao processo de negociação

2.1.1 'Zona de Possível Acordo' (ZOPA) e Pontos de Resistência

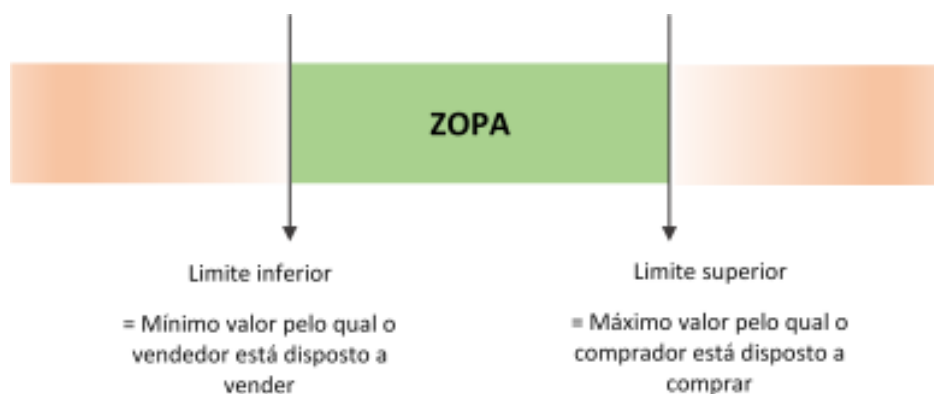


Figura 2.1: Esquema ilustrativo do funcionamento da 'Zona de Possível Acordo'

“A ‘zona de possível acordo’ é o intervalo entre os pontos de resistência dos negociadores. Entre um comprador e um vendedor, a ‘zona de possível acordo’ estará entre o preço mais alto que o comprador estiver disposto a pagar e o preço mais baixo que o vendedor estiver disposto a receber”¹ (Thompson, Wang and Gunia 2010).

“É normalmente aceite (Fisher and Ury 1981; Bazerman and Neale 1991; Raiffa 1982) que os negociadores racionais colocarão os seus limites junto ao valor de não acordo, isto é, não conceberão obter menos do que a melhor alternativa para um acordo negociado (por vezes chamado MAPAN)” (Carnevale 1992).

A MAPAN (Melhor Alternativa para um Acordo Negociado) - em inglês BATNA (*Best Alternative To a Negotiated Agreement*) - determina o ponto em que um negociador está disposto a desistir e abandonar a mesa de negociação. Na prática, significa que os negociadores deveriam aceitar qualquer conjunto de condições melhores do que a sua MAPAN e rejeitar condições piores do que essa mesma MAPAN (Thompson, Wang and Gunia 2010). “Uma das fontes de poder em negociação prende-se com a qualidade e valor relativo das alternativas que cada uma das partes possui” (Pinkley, Neale and Bennett 1994).

O inquérito levado a cabo no presente estudo não esclarece quais as MAPAN dos negociadores em cada um dos cenários. Não sabemos qual seria o mínimo valor aceite pelo vendedor. Sabemos apenas qual o valor da primeira proposta realizada pelo mesmo. Já em relação ao comprador, tão pouco se conhece a sua MAPAN, estando todavia claro qual o preço máximo que o mesmo está disposto a pagar em cada um dos negócios (de forma indireta podemos ser levados a concluir que possui alternativa(s) de compra situada(s) nesse valor). É ainda conhecido o mínimo valor pelo qual o comprador estaria disposto a vender o bem, se estivesse na posição de vendedor, devido à sua grande experiência e conhecimento do sector em questão.

Estudos demonstram que uma ou ambas as partes podem ficar bloqueadas numa procura irrealista através de estratégias deficientes ou incompreensão dos constrangimentos da outra parte (Bartos 1974; Carnevale 1992). Pode também acontecer que os pontos de resistência das partes não permitem a criação de uma ‘zona de possível acordo’. Esses negócios estão muitas vezes condenados ao fracasso. Mas existem também situações em que uma das partes é surpreendida por uma proposta bastante mais favorável do que aquela que esperava à partida ou em que uma das partes apresenta alguma vulnerabilidade capaz de influenciar a perceção e decisão da outra. A forma como a vulnerabilidade da outra parte é gerida por parte do negociador está no cerne deste trabalho de investigação. Será

¹ Original em inglês: tradução livre para o português levada a cabo pela autora da dissertação; válido também para as restantes transcrições apresentadas no estudo

possível que alguém opte deliberadamente por prescindir de uma parte do benefício económico que lhe está a ser oferecido? Poderá o limite inferior da ZOPA ser ajustado, para cima, pelo comprador? Ou o limite superior da ZOPA ajustado, para baixo, pelo vendedor?

2.1.2 Orientações Motivacionais

Nem todos os negociadores apresentam iguais orientações motivacionais (Carnevale 1992). O mesmo autor, nesse mesmo estudo, agrupou e listou as diferentes orientações motivacionais da seguinte forma:

- Orientação Individualista: com preocupação exclusiva com os benefícios próprios;
- Orientação Altruísta: com preocupação exclusiva pelos resultados da outra parte;
- Orientação Cooperativa: com preocupação pelos resultados de ambas as partes;
- Orientação Competitiva: desejo de conseguir mais do que a outra parte.

A orientação individualista conduz a estratégias negociais de contenção enquanto a orientação altruística conduz a estratégias de concessão. E se, por um lado, uma baixa preocupação pelos interesses próprios e pelos interesses dos outros pode levar à inação e à ausência de estratégias negociais, por outro lado, elevadas preocupações pelos interesses de ambas as partes são aquelas que levam à resolução de problemas e à criação de valor (Carnevale 1992).

“Perante situações de conflito, os indivíduos têm a hipótese de negociar de uma forma distributiva (isto é, procurando ganhar pela maximização dos seus benefícios à custa do outro) ou integrativa (isto é, procurando resolver o problema alcançando um acordo mutuamente aceitável que maximize os benefícios para ambas as partes)” (Dudley, Johnson & Johnson 1996).

Independentemente da sua orientação motivacional habitual, um negociador pode apresentar sinais pontuais que alterem a sua performance. Investigadores identificaram que fatores contextuais como o meio de comunicação, o efeito do álcool, a quantidade de alternativas e o enquadramento dos recursos disponíveis podem afetar o acordo negocial (Hart and Schweitzer 2017). “Muitas vezes o álcool exerce uma influência considerável num processo de negociação. Em alguns casos, o consumo de álcool elimina a possibilidade de chegar a um acordo (Ruzicka 1995) e noutros ajuda a chegar a acordos que provavelmente não teriam sido alcançados de outra forma” (Schweitzer and Gomberg 2001).

Um dos cenários que analisaremos neste estudo retrata um vendedor que apresenta sinais evidentes de embriaguez. Mais à frente será possível analisar a intenção manifestada pelos inquiridos face a tal situação, nomeadamente a proporção de respostas que sugerem o adiamento do acordo para outro dia.

Relacionado com este tema das orientações motivacionais está a satisfação do negociador que conceptualmente tem sido estudada, através de inquéritos pós-negociação, como uma dimensão distinta do resultado obtido no momento do acordo (Curhan et al. 2006; Hart and Schweitzer 2017). Está demonstrado que estratégias negociais agressivas prejudicam as relações entre as partes, criam impressões negativas e reduzem a vontade dos negociadores em encetar novas interações (Novemsky and Schweitzer 2004; o'Connor and Arnald 2001).

2.1.3 Contraproposta

Num processo negocial, a existência de contrapropostas é claramente importante (Kray and Gelfand 2009), nomeadamente em resposta à forma de negociar integrativa mencionada anteriormente.

A inexistência de contrapropostas leva os indivíduos a experimentarem uma sensação de arrependimento (Kray and Gelfand 2009), levando mesmo a que negociadores se possam sentir insatisfeitos quando a outra parte aceita a sua primeira oferta (Galinsky et al. 2002). “Aparentemente, quando uma das partes aceita imediatamente a primeira proposta do outro, leva a que esse outro tenha um pensamento do tipo – ‘oh não, eu deveria ter pedido mais!’ (Thompson, Wang and Gunia 2010).

Em todos os cenários construídos para esta investigação existe a opção do comprador aceitar a primeira proposta oferecida pelo vendedor. Veremos em que proporção essa opção é escolhida.

2.2 Outros conceitos relevantes

2.2.1 Ilusão de Superioridade

Apesar do tema central deste estudo estar relacionado com o processo negocial, o facto de termos questionado os inquirido acerca da forma como atuariam em determinados cenários e também acerca da forma como consideram que a maioria das pessoas atuaria em iguais circunstâncias, leva-nos a

considerar oportuno apresentar aqui o conceito de ‘ilusão de superioridade’, que pode, no nosso entender, ajudar a explicar, mais adiante, as respostas obtidas.

“A maioria dos indivíduos avalia-se a si mesmo como superior à média” (Yamada and all 2013). De facto, “a maioria das pessoas acredita fortemente que é justa, virtuosa e moral, considerando os outros menos justos, virtuosos e morais” (Tappin and Mckay 2017). Esta tendência cognitiva é conhecida por ‘ilusão de superioridade’ e ajuda-nos a ter esperança no futuro, estando profundamente enraizada no processo de evolução da humanidade (Yamada and all 2013).

2.2.2 Prova Social

A ‘prova social’ é um princípio relacionado com a influência social (Cialdini and All 1999) segundo o qual uma das formas dos indivíduos determinarem comportamentos apropriados para si mesmos, numa determinada situação, passar por examinar o comportamento dos seus pares em situações semelhantes (Cialdini 1993, Goethals and Darley 1977).

É através da comparação social com os seus pares que as pessoas validam a correção das suas opiniões e decisões (Festinger 1954).

A ‘prova social’ poderá ajudar a deixar pistas para futuras investigações na sequência do presente estudo.

3 Metodologia e Recolha de Dados

Para levar a cabo o presente estudo, trabalhamos com dados primários. Elaborámos um inquérito, utilizando a ferramenta informática *Qualtrics*, que foi respondido *online*, de forma anónima, por 140 inquiridos.

As questões centrais do inquérito (Q2 a Q7) apresentam todas a mesma estrutura e baseiam-se em seis cenários negociais em que o vendedor apresenta sempre alguma vulnerabilidade e para os quais solicitámos (1) que o inquirido se colocasse no lugar de comprador e respondesse qual o preço de compra que procuraria alcançar no final dessa negociação e (2) qual acreditaria ser o preço de compra que a maioria das pessoas procuraria alcançar em idêntico cenário.

Metade dos cenários está ligada à compra/venda de um artigo e a outra à compra/venda de uma empresa. Comum a todos os cenários estão os seguintes fatores:

- Ser sempre o vendedor a efetuar a primeira oferta e não chegarmos a conhecer o seu ponto de resistência ou a sua MAPAN;
- O comprador ser muito experiente e conhecedor do sector em questão;
- Sabermos que, se o comprador estivesse no lugar de vendedor, jamais venderia o bem por um preço tão baixo quanto a primeira oferta apresentada pelo vendedor.

O mapa seguinte sistematiza a forma como os cenários foram delineados e organizados no inquérito:

Cód. Cenário	Negócio	Contexto	Ref. Inquérito
Cenário A.1	A - Compra/Venda de um produto; o comprador tem vários anos de experiência, não está disposto a dar mais de 10.000€ pelo produto e, se estivesse na posição de vendedor, e porque conhece bem o custo de produção do artigo em causa, nunca aceitaria vendê-lo por menos de 9.000€. A primeira proposta é efetuada pelo vendedor, que pede 8.000€ pelo produto.	1 - Comprador acredita que o vendedor também tem vários anos de experiência a negociar neste setor.	Q2
Cenário A.2		2 - Comprador sabe que o vendedor é totalmente inexperiente e sem conhecimento aprofundado do sector.	Q3
Cenário A.3		3 - Comprador acredita que o vendedor também tem vários anos de experiência a negociar neste sector; o vendedor evidencia comportamentos claros de embriagem; o preço acordado dará lugar, de imediato, à assinatura de um documento entre as partes.	Q4
Cenário B.1	B - Compra/Venda de uma empresa; o comprador tem vários anos de experiência, não está disposto a dar mais de 20 milhões de euros pela empresa e, se estivesse na posição de vendedor, e porque conhece bem o setor em que a empresa está inserida, nunca aceitaria vendê-la por menos de 18 milhões de euros. A primeira proposta é efetuada pelo vendedor, que pede 16 milhões de euros pela empresa.	1 - Comprador sabe que o vendedor também tem vários anos de experiência a negociar compra e venda de empresas.	Q5
Cenário B.2		2 - Comprador sabe que é a primeira vez que o vendedor está a vender uma empresa e que a mesma é o resultado do trabalho da sua família durante 30 anos.	Q6
Cenário B.3		3 - Comprador sabe que o vendedor está a vender a própria empresa porque necessita urgentemente de dinheiro para pagar um tratamento médico de um filho.	Q7

Figura 3.1: Resumo dos cenários estudados (com sua referência no inquérito realizado)

Para além das seis questões principais do inquérito, solicitámos dados de caracterização dos inquiridos, a saber:

- Utiliza ou já utilizou a negociação no âmbito da sua atividade profissional (Sim/Não) – Q1
- Área de negociação predominante (Comercial/ Financeira/ Laboral/Outra:Qual?) – Q8
- Sexo (M/F) – Q9
- Idade (Até 24 anos/Entre 25 e 34 anos/Entre 35 e 44 anos/Entre 45 e 54 anos/Acima de 55 anos) – Q10
- Nacionalidade (Portuguesa/Espanhola/Outra), uma vez que enviámos o inquérito a profissionais em Portugal e Espanha. – Q11

Nos casos do negócio A – compra/venda de um artigo – as possibilidades de resposta eram as seguintes:

- 1- Procurava comprar o artigo por menos de 8.000€
- 2- Aceitava comprar o artigo pelos 8.000€ solicitados
- 3- Procurava comprar o artigo por um valor entre 8.000€ e 9.000€
- 4- Procurava comprar o artigo por 9.000€
- 5- Procurava comprar o artigo por um valor entre 9.000€ e 10.000€
- 6- Não sabe/não responde

No caso específico do cenário A.3, existia ainda, antes da opção 'Não sabe/não responde', a opção 'Tentaria concluir a negociação num dia em que o vendedor estivesse sóbrio'.

Nos casos do negócio B – compra/venda de uma empresa - as possibilidades de resposta eram as seguintes:

- 1- Procurava comprar a empresa por menos de 16 milhões de euros
- 2- Aceitava comprar a empresa pelos 16 milhões de euros solicitados
- 3- Procurava comprar a empresa por um valor entre 16 e 18 milhões de euros
- 4- Procurava comprar a empresa por 18 milhões de euros
- 5- Procurava comprar a empresa por um valor entre 18 e 20 milhões de euros
- 6- Não sabe/não responde

A variável em análise é o preço que o comprador procuraria obter da negociação em cada um dos cenários. Ao agrupar as possibilidades de resposta em valores ou intervalos de valor de diferente amplitude, transformámos a variável em categórica ordinal.

Pelo exposto, a análise estatística levada a cabo e apresentada no próximo capítulo foca-se na comparação de frequências relativas obtidas (1) entre os vários cenários, (2) entre as respostas dadas pelos inquiridos enquanto estando na posição de comprador ou enquanto *'opinators'* acerca de qual acreditam que seria a resposta da maioria das pessoas em igual cenário ou (3) entre grupos diferentes de inquiridos; sempre com recurso a tabelas de frequências e/ou representações gráficas. Em alguns casos recorreremos a testes estatísticos para comparar as respostas dadas pela globalidade dos inquiridos em dois cenários diferentes (neste caso utilizámos o Teste McNemar em que passámos as variáveis a dicotómicas para testar (1) se a intenção do inquirido em comprar por um preço superior ao inicialmente pedido pelo vendedor é igual entre dois cenários ou (2) se a intenção do inquirido em comprar por um preço superior ao inicialmente pedido pelo vendedor é igual à que ele considera ser a da maioria das pessoas). Quando comparamos respostas dadas por homens e mulheres e por inquiridos em Portugal e em Espanha recorreremos ao teste estatístico Chi-Quadrado para verificar se existe alguma associação entre as respostas dadas e o sexo ou o país do inquirido.

Pela forma como a escala de respostas foi contruída, tivemos também oportunidade de analisar a proporção de compradores que aceitariam a primeira proposta do vendedor (opção 2 da escala de respostas) uma vez que, como vimos no capítulo anterior, a existência de contrapropostas em negociação é muito importante para acrescentar valor ao resultado da mesma.

As respostas foram dadas entre os meses de julho e setembro de 2018, em Portugal e Espanha.

Foram excluídas da análise de resultados, 16 respostas incompletas bem como 14 respostas em que os inquiridos afirmaram, à partida, que não utilizavam a negociação no âmbito da sua atividade profissional. Desta forma, o número de respostas completas de inquiridos que afirmaram utilizar a negociação no âmbito da sua atividade profissional, ascendeu a 110, sendo essa a dimensão da amostra deste trabalho.

Responderam de forma completa ao inquérito 63 homens e 47 mulheres.

Do total da amostra, 75% corresponde a respostas obtidas em Portugal e as restantes a negociadores localizados em Espanha.

As 82 respostas obtidas em Portugal correspondem em 97,6% dos casos a negociadores portugueses que trabalham em diversas empresas e que negociam em áreas como a comercial (48%), a laboral

(28%) ou a financeira e outras (24%). A maioria destes inquiridos (79%) tem idade compreendida entre os 35 e os 55 anos.

As 28 respostas obtidas em Espanha correspondem em 89,3% dos casos a negociadores espanhóis que trabalham todos numa mesma empresa da região da Catalunha. Também 79% destes inquiridos têm idade compreendida entre os 35 e os 55 anos e as suas áreas de negociação vão da comercial (39%) à laboral (29%), financeira (10%) e outras (21%).

Apesar da amostra recolhida em Portugal ser mais representativa do que a recolhida em Espanha, vou, ainda assim, apresentar a comparação dos resultados obtidos com cada um dos grupos.

É possível consultar em anexo (ANEXO 1) o texto integral do inquérito lançado em Portugal e (ANEXO 2) o texto integral do inquérito lançado em Espanha.

A análise de dados que se segue pretende ser de fácil visualização, mas pode ser complementada pela consulta integral das frequências absolutas e relativas obtidas no estudo (ANEXOS 3 e 4).

4 Análise de Resultados

Antes de nos debruçarmos sobre os resultados da análise dos dados primários obtidos através do inquérito que esteve na base desta investigação, recordemos as especificidades de cada um dos cenários em apreço:

Cód. Cenário	Negócio	Contexto
Cenário A.1	A - Compra/Venda de um produto; o comprador tem vários anos de experiência, não está disposto a dar mais de 10.000€ pelo produto e, se estivesse na posição de vendedor, e porque conhece bem o custo de produção do artigo em causa, nunca aceitaria vendê-lo por menos de 9.000€. A primeira proposta é efetuada pelo vendedor, que pede 8.000€ pelo produto.	1 - Comprador acredita que o vendedor também tem vários anos de experiência a negociar neste setor.
Cenário A.2		2 - Comprador sabe que o vendedor é totalmente inexperiente e sem conhecimento aprofundado do sector.
Cenário A.3		3 - Comprador acredita que o vendedor também tem vários anos de experiência a negociar neste sector; o vendedor evidencia comportamentos claros de embriagem; o preço acordado dará lugar, de imediato, à assinatura de um documento entre as partes.
Cenário B.1	B - Compra/Venda de uma empresa; o comprador tem vários anos de experiência, não está disposto a dar mais de 20 milhões de euros pela empresa e, se estivesse na posição de vendedor, e porque conhece bem o setor em que a empresa está inserida, nunca aceitaria vendê-la por menos de 18 milhões de euros. A primeira proposta é efetuada pelo vendedor, que pede 16 milhões de euros pela empresa.	1 - Comprador sabe que o vendedor também tem vários anos de experiência a negociar compra e venda de empresas.
Cenário B.2		2 - Comprador sabe que é a primeira vez que o vendedor está a vender uma empresa e que a mesma é o resultado do trabalho da sua família durante 30 anos.
Cenário B.3		3 - Comprador sabe que o vendedor está a vender a própria empresa porque necessita urgentemente de dinheiro para pagar um tratamento médico de um filho.

Figura 4.1: Resumo dos cenários estudados

Recordemos ainda que, em cada um dos cenários, o inquirido foi chamado a colocar-se em duas perspetivas distintas: primeiro teve de informar qual seria a sua resposta se estivesse na posição do comprador e depois teve de informar qual considera que seria a resposta da maioria das pessoas, em igual circunstância.

4.1 O inquirido na posição de comprador

Em todos os cenários apresentados no inquérito existe uma linha comum que se prende com o facto de ser sempre o vendedor quem avança com a primeira oferta e desta se situar abaixo do menor valor pelo qual o comprador – muito experiente e conhecedor do mercado - estaria disposto a vender, se estivesse na posição de vendedor.

O primeiro negócio trata da compra/venda de um artigo, pelo qual o comprador não está disposto a dar mais de 10.000€ e que, se estivesse na posição de vendedor, nunca aceitaria vender por menos de 9.000€. A primeira oferta é realizada pelo vendedor, que pede apenas 8.000€. No primeiro cenário,

ambas as partes têm igual experiência, no segundo cenário surge um vendedor inexperiente e, no terceiro cenário, temos um vendedor com sinais evidentes de embriaguez. Serão as vulnerabilidades do vendedor aproveitadas pelo comprador ou estará este disposto a abdicar de parte do benefício económico que o vendedor lhe está a proporcionar?

As respostas obtidas podem ser visualizadas no gráfico seguinte.

Negócio A - Compra/Venda de um produto; o comprador tem vários anos de experiência, não está disposto a dar mais de 10.000€ pelo produto e, se estivesse na posição de vendedor, e porque conhece bem o custo de produção do artigo em causa, nunca aceitaria vendê-lo por menos de 9.000€. A primeira proposta é efetuada pelo vendedor, que pede 8.000€ pelo produto.

Questão: Se estivesse na posição do comprador, qual seria a sua resposta mais provável?

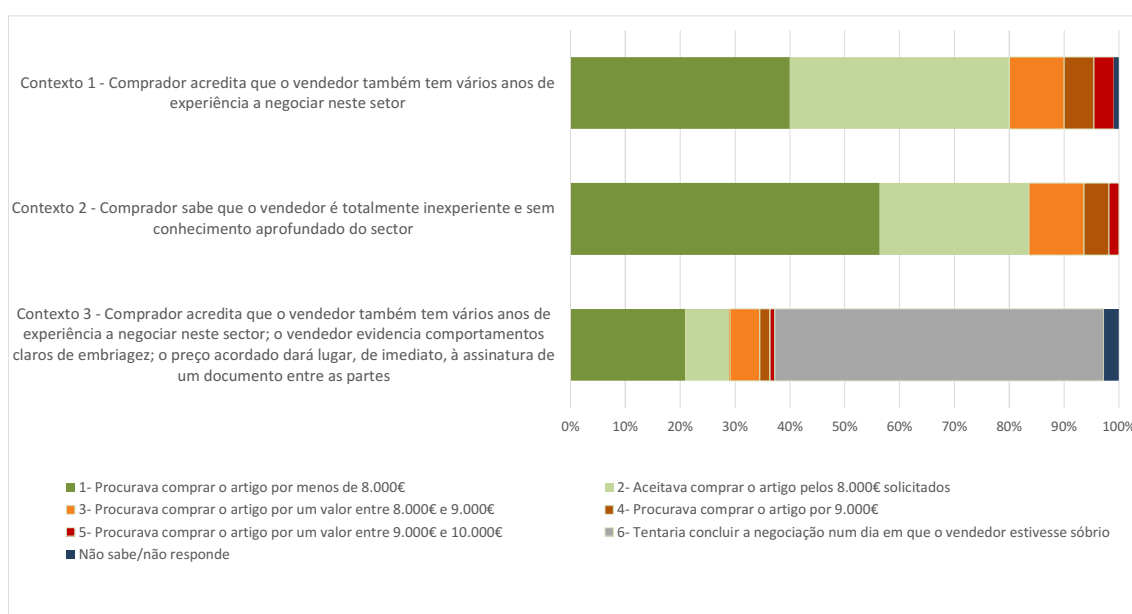


Figura 4.2: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q2.1, Q3.1 e Q4.1

No primeiro cenário existem tantas pessoas a manifestarem intenção de aceitar a primeira proposta do vendedor quanto aquelas que dizem que tentariam um preço ainda mais baixo. Em 19,1% das respostas, o inquirido admite procurar fechar o negócio por um preço superior ao solicitado pelo vendedor.

Quando o vendedor passa de experiente a inexperiente, a quantidade de inquiridos que manifesta intenção de procurar um preço ainda mais baixo do que o oferecido aumenta. Neste cenário, a proporção de inquiridos que responde que aceitaria a primeira proposta baixa 12,7 pontos percentuais e, ainda assim, existem 16,4% de inquiridos que dizem que procurariam comprar por um preço superior ao solicitado pelo vendedor.

No contexto em que o vendedor evidencia comportamentos claros de embriaguez, a grande maioria (60%) indica que tentaria concluir a negociação num dia em que o vendedor estivesse sóbrio. Ainda assim, 20% dos inquiridos procuraria baixar ainda mais o preço da compra. Só 8,2% manifestam intenção de procurar comprar o artigo por um valor entre os 8.000€ e os 10.000€.

	Cenário A.1		Cenário A.2		Cenário A.3	
	Fi	fi	Fi	fi	Fi	fi
1- Procurava comprar o artigo por menos de 8.000€	44	40,0%	62	56,4%	23	20,9%
2- Aceitava comprar o artigo pelos 8.000€ solicitados	44	40,0%	30	27,3%	9	8,2%
3- Procurava comprar o artigo por um valor entre 8.000€ e 9.000€	11	10,0%	11	10,0%	6	5,5%
4- Procurava comprar o artigo por 9.000€	6	5,5%	5	4,5%	2	1,8%
5- Procurava comprar o artigo por um valor entre 9.000€ e 10.000€	4	3,6%	2	1,8%	1	0,9%
6- Tentaria concluir a negociação num dia em que o vendedor estivesse sóbrio	n.a.	0,0%	n.a.	0,0%	66	60,0%
Não sabe/não responde	1	0,9%	0	0,0%	3	2,7%
Total de respostas	110	100%	110	100%	110	100%
% Respostas 3, 4 e 5	19,1%		16,4%		8,2%	

Tabela 4.1: Tabela de frequências absolutas e relativas das respostas a Q2.1, Q3.1 e Q4.1

Podemos testar se a intenção do inquirido em comprar por um preço superior ao inicialmente oferecido pelo vendedor no cenário A1 (manifestada em 19,1% dos casos) é estatisticamente diferente da do cenário A2 (16,4% dos casos). Utilizando o Teste *McNemar* que testa a diferença de proporções em amostras emparelhadas, temos as seguintes hipóteses:

H0: A intenção do inquirido em comprar por um preço superior ao inicialmente proposto pelo vendedor é igual em A1 e A2

H1: A intenção do inquirido em comprar por um preço superior ao inicialmente proposto pelo vendedor é diferente em A1 e A2

A tabela de sucessos cruzada para estes dois cenários, em que o 'Sim' corresponde ao número de respostas em que o preço de compra procurado é superior ao inicialmente proposto pelo vendedor, e que está na base do cálculo deste teste é a seguinte:

		A2		
		Sim	Não	
A1	Sim	12	9	21
	Não	6	83	89
		18	92	110

$p\text{-value} = 0,6056$ (superior a 0,05)

Chi-Quadrado = 0,267 (inferior ao chi-quadrado crítico de 3,841, para um nível de significância de 0,05, com 1 grau de liberdade)

Figura 4.3: Tabela de sucessos cruzada (A1 vs A2) e respetivos resultados do Teste *McNemar*

Pelo exposto, não rejeitamos a hipótese de que a intenção do inquirido em comprar por um preço superior ao inicialmente proposto pelo vendedor é igual em A1 e A2. Entende-se assim que as diferenças obtidas no inquérito em relação a estes dois cenários estão longe de ser estatisticamente significativas, para um nível de significância de 0,05.

A comparação efetuada anteriormente entre A1 e A2 não faz sentido para A3 já que a possibilidade de adiar o fecho do negócio para outro dia inviabiliza a comparação direta desse cenário com os dois anteriores.

O segundo negócio trata da compra/venda de uma empresa, pela qual o comprador não está disposto a dar mais de 20 milhões de euros e que, se estivesse na posição de vendedor, nunca venderia por um preço abaixo de 18 milhões de euros. A primeira oferta é realizada pelo vendedor, que pede 16 milhões de euros. Este negócio acaba por traduzir uma situação semelhante à do negócio anterior, com a diferença de que, aqui, a relevância da transação e o montante envolvido são muito maiores.

Negócio B - Compra/Venda de uma empresa; o comprador tem vários anos de experiência, não está disposto a dar mais de 20 milhões de euros pela empresa e, se estivesse na posição de vendedor, e porque conhece bem o setor em que a empresa está inserida, nunca aceitaria vendê-la por menos de 18 milhões de euros. A primeira proposta é efetuada pelo vendedor, que pede 16 milhões de euros pela empresa.

Questão: Se estivesse na posição do comprador, qual seria a sua resposta mais provável?

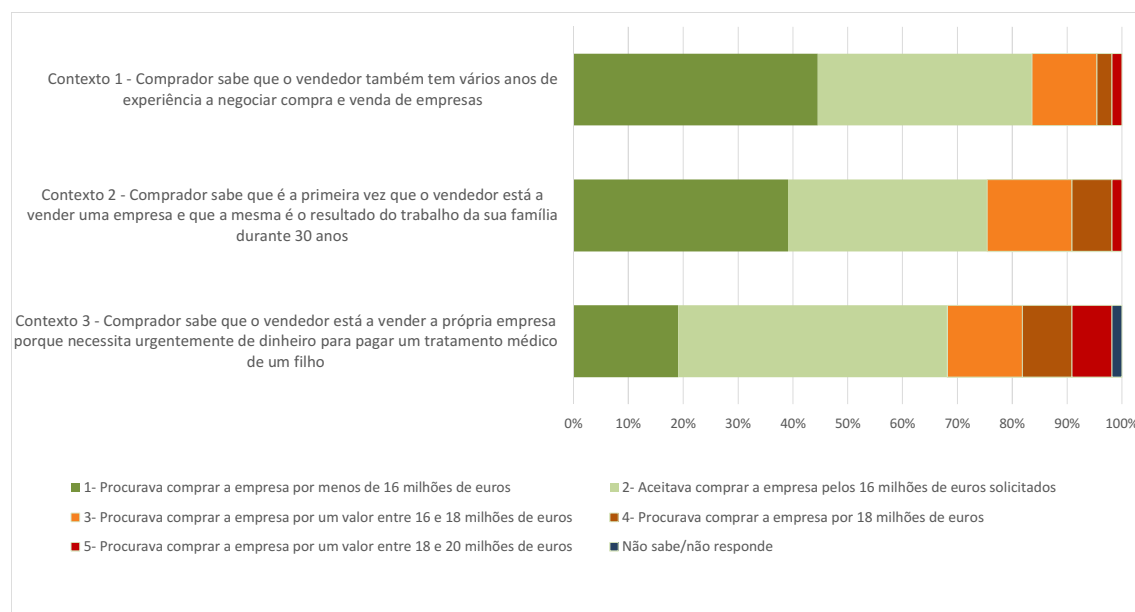


Figura 4.4: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q5.1, Q6.1 e Q7.1

Mais uma vez, no primeiro cenário, ambas as partes têm igual experiência, no segundo cenário surge um vendedor inexperiente que está a vender uma empresa que é fruto do trabalho da sua família durante 30 anos e, no terceiro cenário, temos um vendedor que está a vender a própria empresa porque necessita urgentemente de dinheiro para pagar um tratamento médico de um filho.

No primeiro cenário existem mais pessoas a procurar baixar o preço inicialmente solicitado pelo vendedor do que no caso que vimos antes, da compra/venda de um artigo. Também aqui a proporção de inquiridos que manifesta intenção de comprar a empresa por um preço acima do inicialmente proposto é menor do que no caso do negócio A, atingindo, ainda assim os 16,4%.

Quando passamos para o segundo cenário em que o vendedor é inexperiente e a empresa é fruto do trabalho da sua família durante 30 anos, e ao contrário do que aconteceu no negócio A, a proporção de inquiridos que manifesta intenção de comprar a empresa por um preço acima de 16 milhões de euros aumenta para 24,5%. Entre B.1 e B.2, diminui de 44,5% para 39,1% os que manifestam intenção de procurar um preço abaixo dos 16 milhões de euros e diminui também de 39,1% para 36,4% os que aceitariam os 16 milhões inicialmente propostos.

	Cenário B.1		Cenário B.2		Cenário B.3	
	Fi	fi	Fi	fi	Fi	fi
1- Procurava comprar a empresa por menos de 16 milhões de euros	49	44,5%	43	39,1%	21	19,1%
2- Aceitava comprar a empresa pelos 16 milhões de euros solicitados	43	39,1%	40	36,4%	54	49,1%
3- Procurava comprar a empresa por um valor entre 16 e 18 milhões de euros	13	11,8%	17	15,5%	15	13,6%
4- Procurava comprar a empresa por 18 milhões de euros	3	2,7%	8	7,3%	10	9,1%
5- Procurava comprar a empresa por um valor entre 18 e 20 milhões de euros	2	1,8%	2	1,8%	8	7,3%
Não sabe/não responde	0	0,0%	0	0,0%	2	1,8%
Total de respostas	110	100%	110	100%	110	100%
% Respostas 3, 4 e 5	16,4%		24,5%		30,0%	

Tabela 4.2: Tabela de frequências absolutas e relativas das respostas a Q5.1, Q6.1 e Q7.1

De todo o inquérito, o cenário em que o maior número de pessoas manifesta intenção de comprar por um preço acima do solicitado pelo vendedor é o B.3, em que o vendedor necessita urgentemente de dinheiro para um tratamento médico de um filho. Aqui, 30% manifesta essa intenção e 7,3% diz até que procuraria comprar a empresa por um valor entre os 18 e os 20 milhões de euros.

Voltamos a utilizar o Teste *McNemar* para concluir se há diferenças estatisticamente significativas entre as respostas dadas no cenário B1 face a A1 e também entre B2 e B1 e entre B3 e B1.

No caso da compra/venda de um produto entre negociadores com igual experiência (cenário A1 em que o inquirido manifestou interesse em comprar por um preço superior ao inicialmente proposto pelo vendedor em 19,1% dos casos) e a compra/venda de uma empresa também por negociadores com

igual experiência (cenário B1 em que tal manifestação ocorreu em 16,4% dos casos), temos a seguinte situação:

H0: A intenção do inquirido em comprar por um preço superior ao inicialmente proposto pelo vendedor é igual em A1 e B1

H1: A intenção do inquirido em comprar por um preço superior ao inicialmente proposto pelo vendedor é diferente em A1 e B1

A tabela de sucessos cruzada para estes dois cenários, em que o 'Sim' corresponde ao número de respostas em que o preço de compra procurado é superior ao inicialmente proposto pelo vendedor, e que está na base do cálculo deste teste é a seguinte:

		B1		
		Sim	Não	
A1	Sim	10	11	21
	Não	8	81	89
		18	92	110

$p\text{-value} = 0,6464$ (superior a 0,05)

Chi-Quadrado = 0,211 (inferior ao chi-quadrado crítico de 3,841, para um nível de significância de 0,05, com 1 grau de liberdade)

Figura 4.5: Tabela de sucessos cruzada (A1 vs B1) e respetivos resultados do Teste *McNemar*

Pelo exposto, não rejeitamos a hipótese de que a intenção do inquirido em comprar por um preço superior ao inicialmente proposto pelo vendedor é igual em A1 e B1. Entende-se assim que as diferenças obtidas no inquérito em relação a estes dois cenários estão longe de ser estatisticamente significativas, para um nível de significância de 0,05.

Já dentro do negócio da compra/venda da empresa, vejamos se há diferença significativa entre a circunstância em que os dois negociadores têm igual experiência (cenário B1 em que o inquirido manifestou interesse em comprar por um preço superior ao inicialmente proposto pelo vendedor em 16,4% dos casos) e a do vendedor que está a vender uma empresa pela primeira vez e a mesma é fruto do trabalho da sua família durante 30 anos (cenário B2 em que tal manifestação ocorreu em 24,5% dos casos):

H0: A intenção do inquirido em comprar por um preço superior ao inicialmente proposto pelo vendedor é igual em B1 e B2

H1: A intenção do inquirido em comprar por um preço superior ao inicialmente proposto pelo vendedor é diferente em B1 e B2

A tabela de sucessos cruzada para estes dois cenários, em que o 'Sim' corresponde ao número de respostas em que o preço de compra procurado é superior ao inicialmente proposto pelo vendedor, e que está na base do cálculo deste teste é a seguinte:

		B2		
		Sim	Não	
B1	Sim	13	5	18
	Não	14	78	92
		27	83	110

p-value = 0,0665 (superior a 0,05)

Chi-Quadrado = 3,368 (inferior ao chi-quadrado crítico de 3,841, para um nível de significância de 0,05, com 1 grau de liberdade)

Figura 4.6: Tabela de sucessos cruzada (B1 vs B2) e respetivos resultados do Teste *McNemar*

Pelo exposto, não rejeitamos a hipótese de que a intenção do inquirido em comprar por um preço superior ao inicialmente proposto pelo vendedor é igual em B1 e B2. Entende-se assim que as diferenças obtidas no inquérito em relação a estes dois cenários ainda não são estatisticamente significativas, para um nível de significância de 0,05.

Por fim, vamos também testar se, dentro do negócio da compra/venda da empresa, há diferença significativa entre a circunstância em que os dois negociadores têm igual experiência (cenário B1 em que o inquirido manifestou interesse em comprar por um preço superior ao inicialmente proposto pelo vendedor em 16,4% dos casos) e a do vendedor que está a vender a empresa porque necessita de dinheiro urgentemente para pagar o tratamento médico de um filho (cenário B3 em que tal manifestação ocorreu em 30% dos casos):

H0: A intenção do inquirido em comprar por um preço superior ao inicialmente proposto pelo vendedor é igual em B1 e B3

H1: A intenção do inquirido em comprar por um preço superior ao inicialmente proposto pelo vendedor é diferente em B1 e B3

A tabela de sucessos cruzada para estes dois cenários, em que o 'Sim' corresponde ao número de respostas em que o preço de compra procurado é superior ao inicialmente proposto pelo vendedor, e que está na base do cálculo deste teste é a seguinte:

		B3		
		Sim	Não	
B1	Sim	11	7	18
	Não	22	70	92
		33	77	110

p-value = 0,0093 (inferior a 0,05)

Chi-Quadrado = 6,759 (superior ao chi-quadrado crítico de 3,841, para um nível de significância de 0,05, com 1 grau de liberdade)

Figura 4.7: Tabela de sucessos cruzada (B1 vs B3) e respetivos resultados do Teste *McNemar*

Pelo exposto, rejeitamos a hipótese de que a intenção do inquirido em comprar por um preço superior ao inicialmente proposto pelo vendedor é igual em B1 e B3. Entende-se assim, nesta circunstância, que as diferenças obtidas no inquérito em relação a estes dois cenários são estatisticamente relevantes, para um nível de significância de 0,05. É perante a vulnerabilidade do vendedor que necessita de dinheiro urgentemente para pagar o tratamento de um filho que a disponibilidade do inquirido, enquanto comprador, para fechar o negócio por um preço mais alto ganha relevância.

4.2 Qual seria, na perspetiva do inquirido, a resposta da maioria das pessoas

No subcapítulo anterior estivemos a analisar as respostas dadas pelos inquiridos quando se colocaram na posição de comprador. Sabemos que se tratam apenas de manifestações de intenção. Agora vamos analisar aquilo que os inquiridos dizem acreditar que seria a resposta da maioria das pessoas, se estivessem na posição de comprador, em cada um dos cenários.

Cada um dos seguintes gráficos compara a proporção das respostas dadas, em cada cenário, entre aquilo que inquirido considera que seria a sua resposta se estivesse na posição de comprador e aquilo que ele diz acreditar ser a resposta da maioria das pessoas se fossem elas as compradoras.

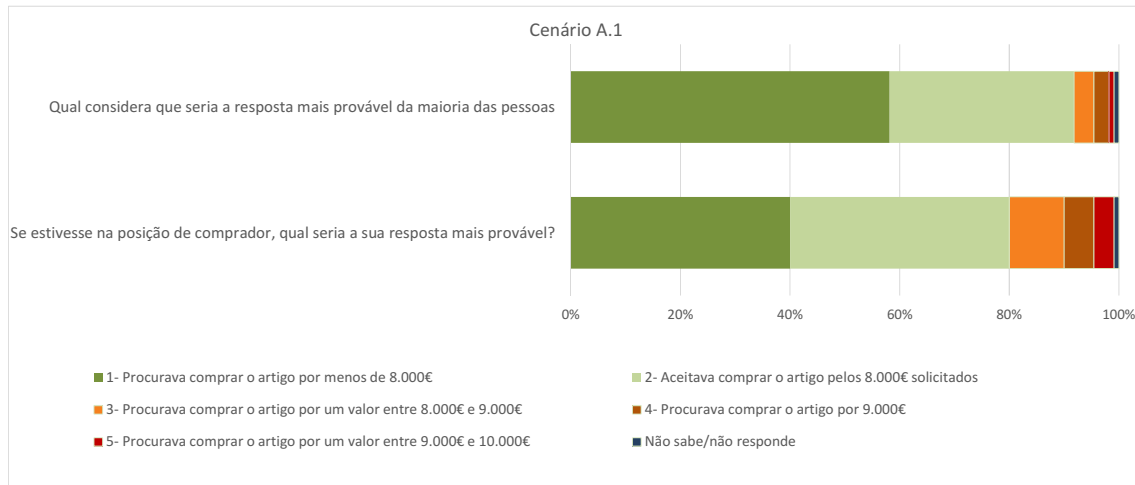


Figura 4.8: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q2.1 e Q2.2

No cenário A.1, os inquiridos dizem acreditar, em 58,2% dos casos, que a maioria das pessoas procuraria um preço final abaixo dos 8.000€ (quando estavam eles próprios na posição de comprador, essa proporção era de 40%). Em contrapartida, o peso dos inquiridos que dizem acreditar que a maioria das pessoas procuraria fechar o negócio por um valor acima dos 8.000€ é de 7,3% (enquanto que esse peso, quando o inquirido estava na posição de comprador, ascendia a 19,1%).

No cenário A.2, os inquiridos dizem acreditar, em 83,6% dos casos, que a maioria das pessoas procuraria um preço final abaixo dos 8.000€ (quando estavam eles próprios na posição de comprador, essa proporção era de 56,4%). A inexperiência do vendedor, neste tipo de negócio, leva a uma tentativa de obtenção de preço final mais baixo por parte do comprador.

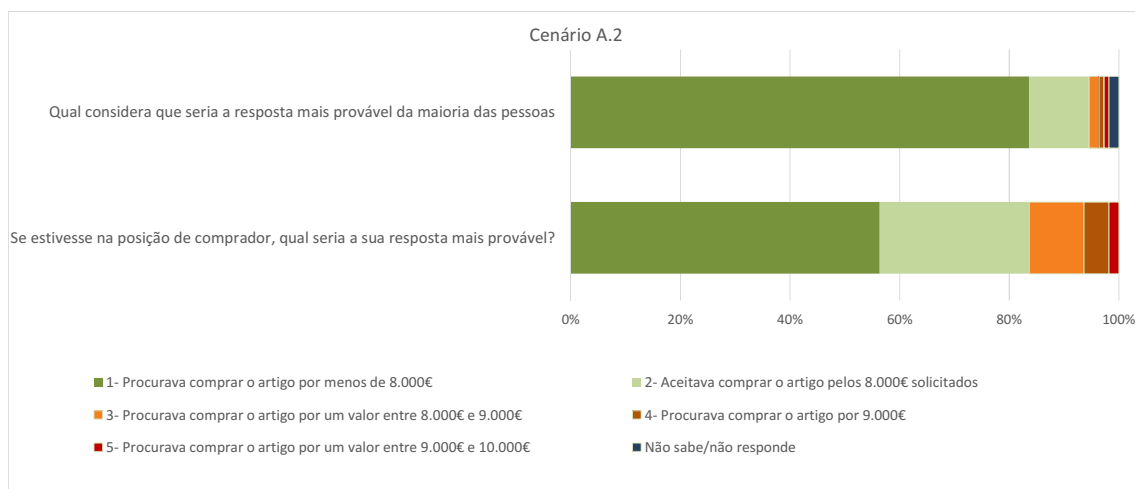


Figura 4.9: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q3.1 e Q3.2

Em contrapartida, o peso dos inquiridos que dizem acreditar que a maioria das pessoas procuraria fechar o negócio por um valor acima dos 8.000€ é de apenas 3,6% (enquanto que esse peso, quando o inquirido estava na posição de comprador, ascendia a 16,4%).

O cenário A.3 é distinto dos anteriores porque os inquiridos tinham aqui uma opção de resposta adicional que era a de concluir a negociação num dia em que o vendedor estivesse sóbrio. Aquilo que os inquiridos dizem acreditar sobre o comportamento da maioria das pessoas era que, em 63,6% dos casos, e apesar do vendedor apresentar sinais evidentes de embriaguez, tentariam obter dele um preço ainda mais baixo do que os 8.000€, sendo que em 20% dos casos, os inquiridos afirmam acreditar que a maioria das pessoas tentaria finalizar a negociação num outro dia.

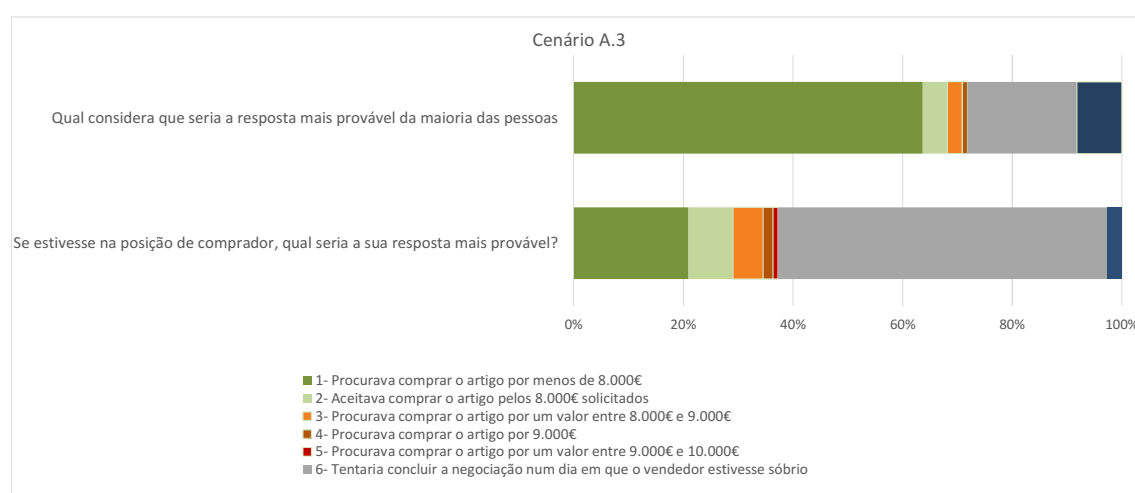


Figura 4.10: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q4.1 e Q4.2

Note-se que neste cenário A.3, quando os inquiridos se colocavam eles próprios na posição de comprador, manifestavam a intenção de adiar a negociação para outro dia em 60% dos casos e, apenas 20,9% manifestou intenção de conseguir, nesse dia, perante o vendedor embriagado, um preço abaixo dos 8.000€. As opções de procurar fechar o negócio por um preço acima dos 8.000€ seriam escolhidos pela maioria das pessoas, na opinião dos inquiridos, em apenas 3,6% das vezes.

No cenário B.1, os inquiridos dizem acreditar, em 69,1% dos casos, que a maioria das pessoas procuraria um preço final da empresa abaixo dos 16 milhões de euros (quando estavam eles próprios na posição de comprador, essa proporção era de 44,5%). Em contrapartida, o peso dos inquiridos que dizem acreditar que a maioria das pessoas procuraria fechar o negócio por um valor acima dos 16 milhões de euros é de 8,2% (enquanto que esse peso, quando o inquirido estava na posição de comprador, ascendia a 16,4%).

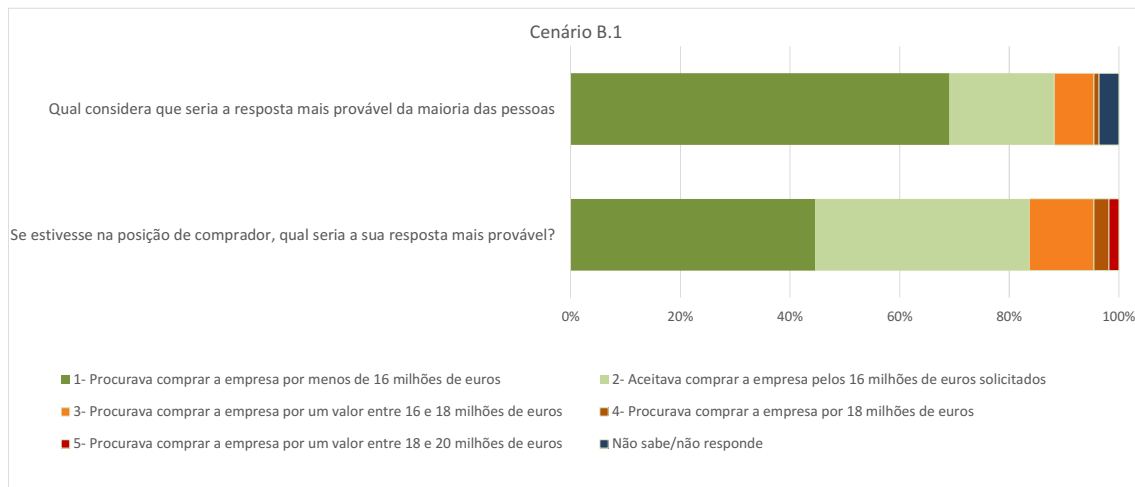


Figura 4.11: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q5.1 e Q5.2

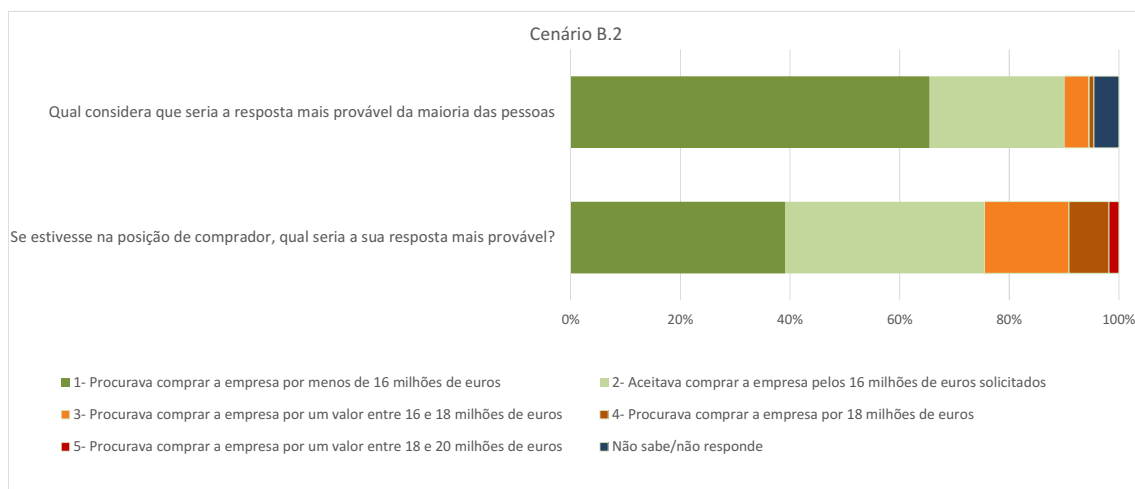


Figura 4.12: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q6.1 e Q6.2

No cenário B.2, os inquiridos dizem acreditar, em 65,5% dos casos, que a maioria das pessoas procuraria um preço final abaixo dos 16 milhões de euros (quando estavam eles próprios na posição de comprador, essa proporção era de 39,1%). A inexperiência do vendedor, neste caso concreto, não leva a uma tentativa de obtenção de preço final mais baixo do que no cenário B.1. Em contrapartida, o peso dos inquiridos que dizem acreditar que a maioria das pessoas procuraria fechar o negócio por um valor acima dos 16 milhões de euros é de apenas 5,5% (enquanto que esse peso, quando o inquirido estava na posição de comprador, ascendia a 24,5%).

O último cenário – B.3 – era aquele que tinha tido mais inquiridos a manifestarem intenção de procurar fechar o negócio por um preço superior a 16 milhões de euros (30,0%). É também aqui que a maioria

das pessoas, na opinião dos inquiridos, estaria mais disponível para pagar um preço acima de 16 milhões de euros pela empresa (os inquiridos dizem acreditar que a proporção de vezes em que a maioria das pessoas escolheria essa opção seria de 12,7%). Em nenhum outro cenário se regista uma proporção de respostas acima dos 10% relativamente ao inquirido acreditar que a maioria das pessoas estaria disposta a pagar um preço superior ao oferecido pelo vendedor. Ainda assim, eram menos de 20% os inquiridos que, neste cenário, manifestavam intenção de contrapropor um valor abaixo do inicialmente lançado pelo vendedor, caso estivessem na posição de comprador, mas sobe para 43,6% o peso das vezes em que os inquiridos dizem acreditar que a maioria das pessoas partiria em busca de um valor final inferior aos 16 milhões de euros.

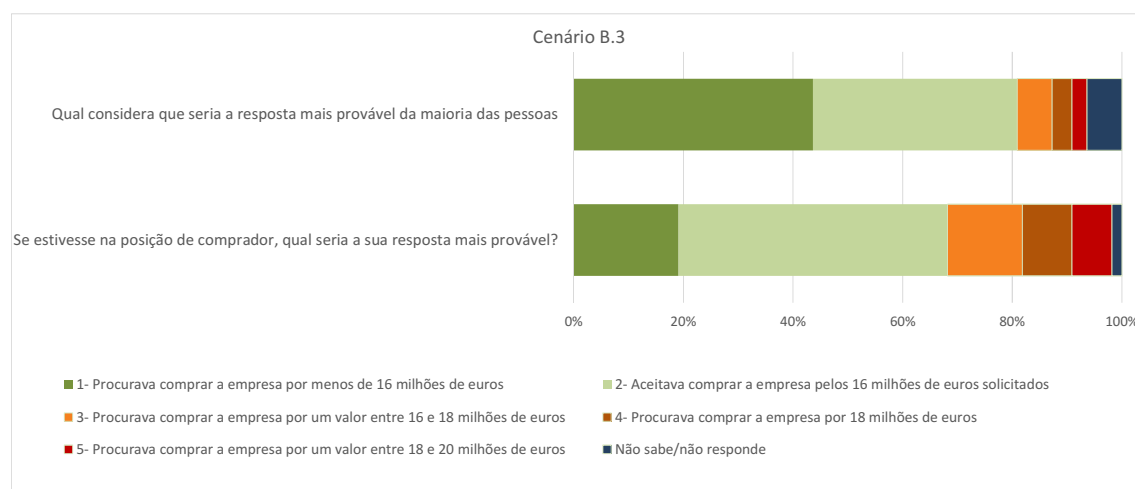


Figura 4.13: Gráfico de frequências relativas das respostas a Q7.1 e Q7.2

O gráfico seguinte sintetiza a proporção de respostas em que o preço final procurado pelo comprador seria superior ao inicialmente lançado pelo vendedor. Estas respostas são as que se podem desviar da sabedoria estabelecida em relação à 'zona de possível acordo' uma vez que, ao serem confirmadas na prática, levariam a que o limite inferior da ZOPA não fosse o ponto de resistência do vendedor mas sim um ponto de resistência do comprador equivalente a um preço abaixo do qual ele não procuraria fechar o negócio.

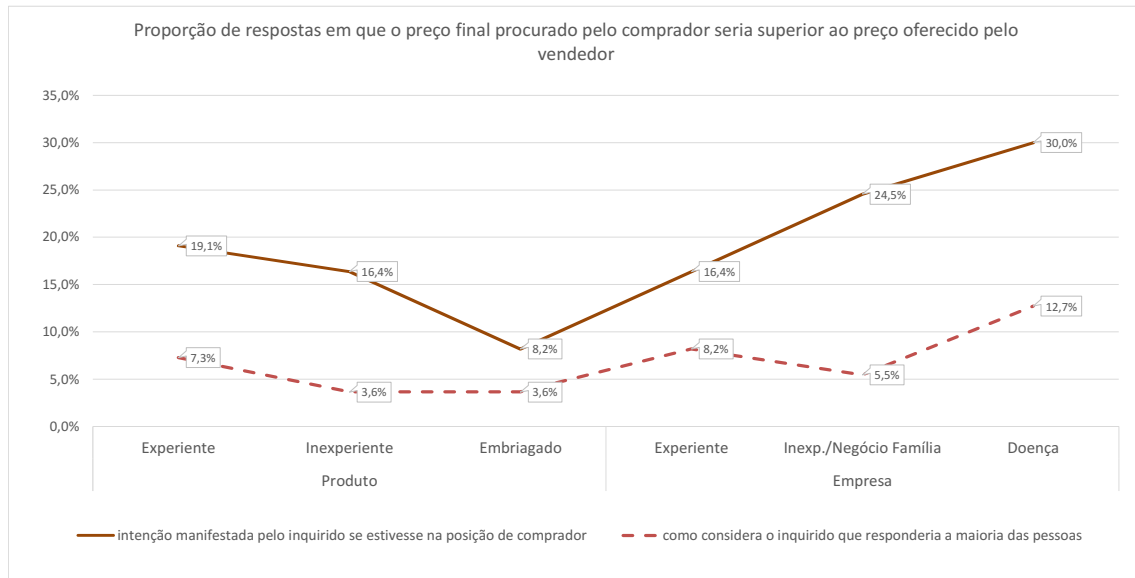


Figura 4.14: Gráfico com proporção de respostas em que preço final procurado pelo comprador seria superior ao preço oferecido pelo vendedor

Na proporção apresentada neste gráfico para o cenário A.3, em que o vendedor evidencia sinais óbvios de embriaguez, não foi contabilizada a opção de resposta 'Tentaria concluir a negociação num dia em que o vendedor estivesse sóbrio'. Se essa opção de resposta fosse incluída, a proporção passaria de 8,2% para 68,2% no caso da intenção manifestada pelo inquirido se estivesse na posição de comprador e de 3,6% para 23,6% no caso de como considera o inquirido que seria a resposta da maioria das pessoas.

Em todos os cenários, a proporção destas respostas quando o inquirido se coloca na posição de comprador é superior àquela que se obtém quando o inquirido informa aquilo que, na sua opinião, a maioria das pessoas faria. Mas será que essa diferença é estatisticamente significativa?

Utilizando novamente o Teste *McNemar*, para amostras emparelhadas, vamos analisar se a resposta dada pelo inquirido quando se coloca na posição de comprador é igual ao que ele acredita que seria a resposta da maioria das pessoas em igual circunstância. Para todos os cenários, exceto o do vendedor embriagado, as hipóteses a testar são as seguintes:

H0: A intenção do inquirido em comprar por um preço superior ao inicialmente proposto pelo vendedor é igual à que ele considera que seria a da maioria das pessoas

H1: A intenção do inquirido em comprar por um preço superior ao inicialmente proposto pelo vendedor é diferente da que ele considera que seria a da maioria das pessoas

Apresentam-se de seguida as tabelas de sucessos cruzadas para estas duas perspetivas, em que o 'Sim' corresponde ao número de respostas em que o preço de compra procurado é superior ao inicialmente proposto pelo vendedor, bem como o *p-value* obtido em cada um dos casos:

		A1 - Maioria		
		Sim	Não	
A1 -	Sim	8	13	21
Próprio	Não	0	89	89
		8	102	110

p-value = 0,0009 (inferior a 0,05)

		A2 - Maioria		
		Sim	Não	
A2 -	Sim	4	14	18
Próprio	Não	0	92	92
		4	106	110

p-value = 0,0005 (inferior a 0,05)

		B1 - Maioria		
		Sim	Não	
B1 -	Sim	8	10	18
Próprio	Não	1	91	92
		9	101	110

p-value = 0,0159 (inferior a 0,05)

		B2 - Maioria		
		Sim	Não	
B2 -	Sim	6	21	27
Próprio	Não	0	83	83
		6	104	110

p-value < 0,0001 (inferior a 0,05)

		B3 - Maioria		
		Sim	Não	
B3 -	Sim	13	20	33
Próprio	Não	1	76	77
		14	96	110

p-value < 0,0001 (inferior a 0,05)

Figura 4.15: Resultados Teste McNemar 'Próprio' vs 'Maioria' nos cenários A1, A2, B1, B2 e B3

Em todas as cinco circunstâncias aqui retratadas podemos dizer que se rejeita a hipótese de que a intenção do inquirido em comprar por um preço superior ao inicialmente proposto pelo vendedor é igual à que ele considera que seria a da maioria das pessoas. Entende-se assim, em todos estes cenários, que as diferenças entre a intenção manifestada pelo inquirido se estivesse na posição de comprador e aquela que ele considera que seria a resposta da maioria das pessoas é estatisticamente muito significativa, com especial relevância nos cenários em que o vendedor tem vulnerabilidades ao nível de ter uma 'questão pessoal' associada ao negócio (em B2 quando está a vender, sem experiência, uma empresa que é fruto do trabalho da sua família durante 30 anos e em B3 quando está a vender a empresa para pagar o tratamento de um filho).

No caso do cenário A2 (vendedor embriagado), creio que o teste de hipóteses mais interessante é o seguinte:

H0: A intenção do inquirido em adiar o fecho da negociação para um dia em que o vendedor estivesse sóbrio é igual à que ele considera que seria a da maioria das pessoas

H1: A intenção do inquirido em adiar o fecho da negociação para um dia em que o vendedor estivesse sóbrio é diferente da que ele considera que seria a da maioria das pessoas

A tabela de sucessos cruzada, neste caso, para as duas perspetivas em análise, em que o ‘Sim’ corresponde ao número de respostas em que há intenção de adiar o fecho do negócio para um dia em que o vendedor estivesse sóbrio, bem como o *p-value* obtido são os seguintes:

		A3 - Maioria		
		Sim	Não	
A3 - Próprio	Sim	22	44	66
	Não	0	44	44
		22	88	110

p-value < 0,0001 (inferior a 0,05)

Figura 4.16: Resultado Teste McNemar ‘Próprio’ vs ‘Maioria’ no cenário A3

Também neste cenário se rejeita a hipótese de que a intenção do inquirido em adiar o fecho da negociação para um dia em que o vendedor estivesse sóbrio é igual à que ele considera que seria a da maioria das pessoas. A diferença entre a intenção manifestada pelo inquirido se estivesse na posição de comprador e aquela que ele considera que seria a resposta da maioria das pessoas é estatisticamente muito significativa.

Analisando detalhadamente as 660 respostas obtidas em todos os cenários (110 inquiridos acerca de 6 cenários), sem qualquer agrupamento de categorias de resposta, verificamos que 50% das vezes, o preço que o inquirido procuraria obter se estivesse na posição de comprador seria igual ao que ele considera que seria a resposta da maioria das pessoas em igual cenário. Em 43% das respostas, o inquirido afirma que considera que a maioria das pessoas procuraria obter um preço final inferior ao que ele mesmo procuraria, se estivesse na posição de comprador, em igual cenário. Fica assim com a parcela mais pequena, de 7%, a proporção de respostas em que o inquirido considera que a maioria das pessoas procuraria finalizar o negócio por um preço superior ao que ele mesmo procuraria em igual cenário.

4.3 Comparação de respostas entre grupos diferentes de inquiridos

O estudo realizado permite comparar as respostas dadas por grupos diferentes de inquiridos, uma vez que todos preencheram os campos relativos à caracterização da amostra. Assim, vamos dedicar este subcapítulo à comparação das respostas dadas entre homens e mulheres e entre inquiridos em Portugal e inquiridos em Espanha.

Os gráficos seguintes apresentam essa comparação no que respeita à questão de qual seria a intenção do inquirido, em cada cenário, se estivesse na posição de comprador. Para comparar as respostas dadas, por cada grupo de inquiridos, à questão de qual consideram que seria a resposta da maioria das pessoas em cada cenário é possível consultar o ANEXO 4.

4.3.1 Homens vs Mulheres

A amostra é composta por 63 homens e 47 mulheres. Em todos os cenários estudados, a proporção de mulheres que manifesta intenção de contrapropor um preço abaixo do inicialmente lançado pelo vendedor é inferior à dos homens.

Há maior peso de mulheres que homens a dizer que aceitariam a primeira oferta do vendedor, exceto nos cenários A.3 e B.3 em que a essa opção é escolhida em menor proporção pelas mulheres do que pelos homens. No caso do cenário A.3 isso acontece porque ganha enorme peso, no caso das mulheres, a opção de deixar a negociação para um dia em que o vendedor estivesse sóbrio (70,2% de mulheres manifesta essa intenção contra 52,4% dos homens). Já no cenário B.3, o peso de mulheres e homens que diz que aceitaria a primeira proposta do vendedor é semelhante (48,9% e 49,2% respetivamente).

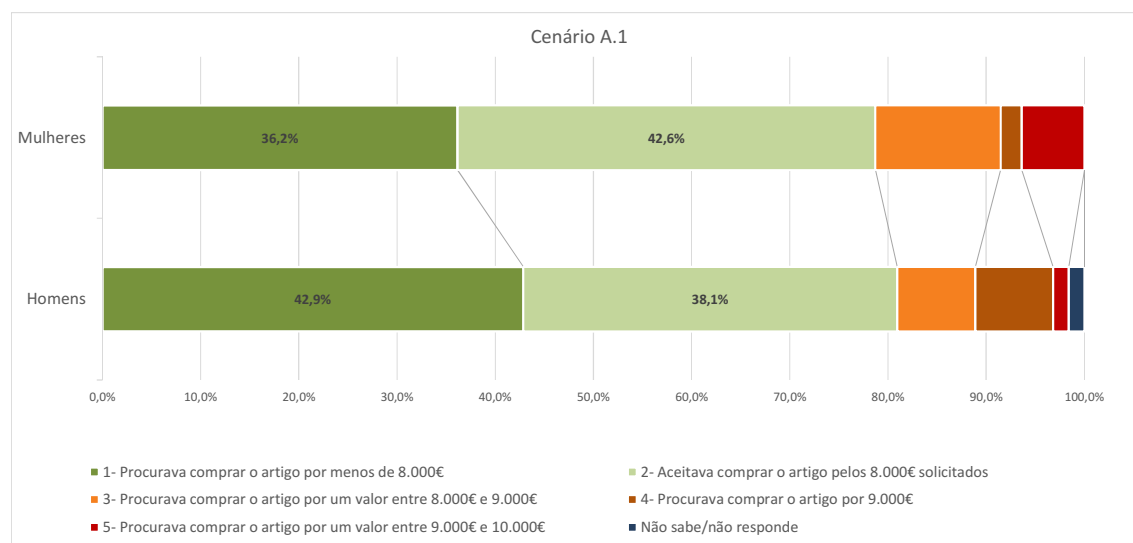


Figura 4.17: Gráfico de Frequência Relativas das respostas a Q2.1: 'Homens' vs 'Mulheres'

Quando analisamos os 3 cenários relacionados com a compra/venda de um artigo, a proporção de mulheres que diz que procuraria comprar o artigo por um preço acima do lançado pelo vendedor (ou que esperaria por um dia em que o vendedor estivesse sóbrio, no caso do A.3) é sempre superior à dos homens.

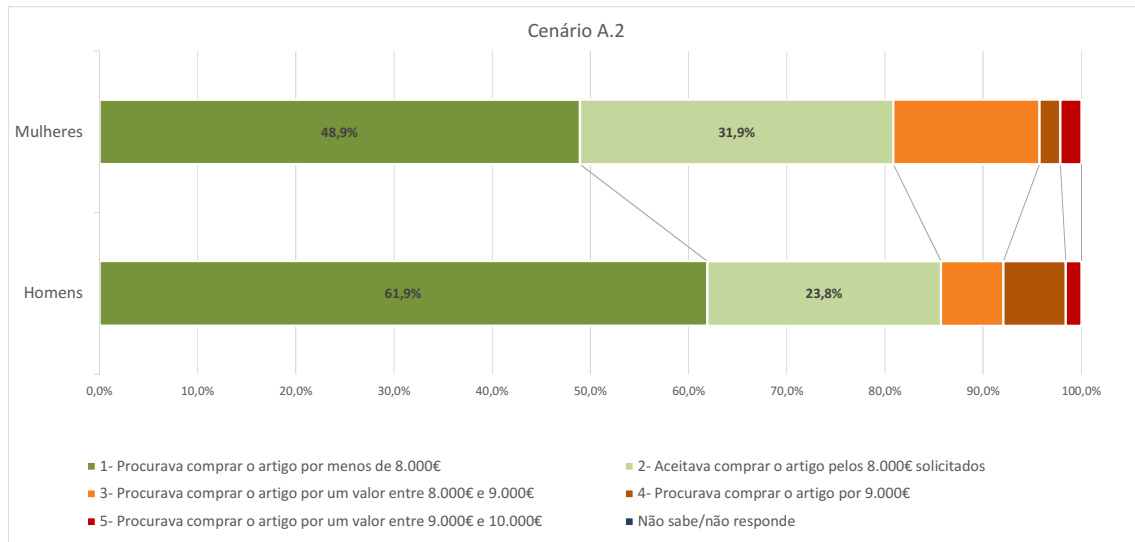


Figura 4.18: Gráfico de Frequência Relativas das respostas a Q3.1: 'Homens' vs 'Mulheres'

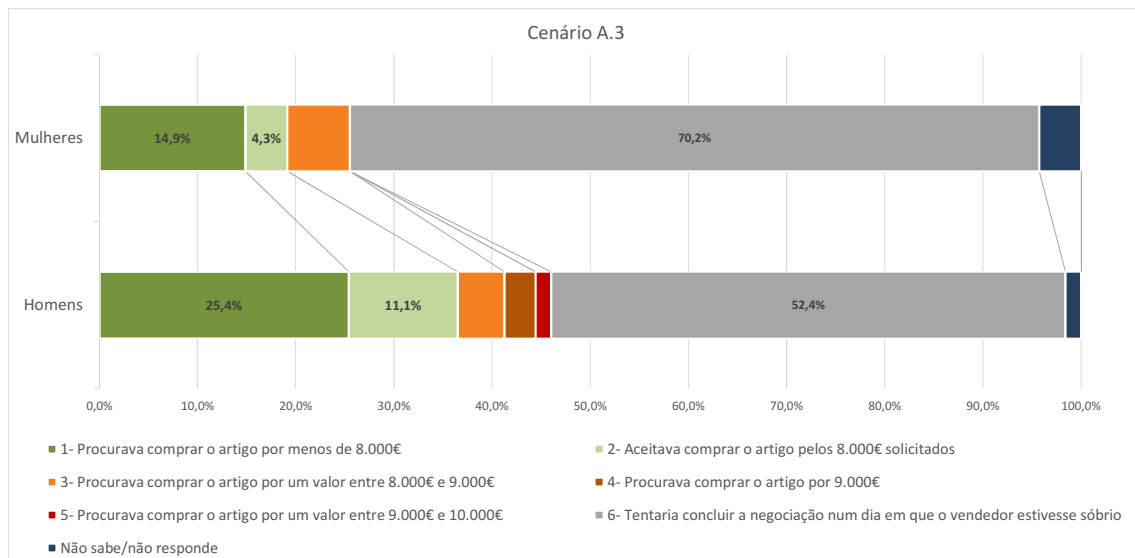


Figura 4.19: Gráfico de Frequência Relativas das respostas a Q4.1: 'Homens' vs 'Mulheres'

Quando passamos ao negócio de compra/venda de uma empresa, encontramos pela primeira vez, no contexto de igual experiência entre comprador e vendedor (B.1) mais homens do que mulheres a manifestarem intenção de finalizar o negócio por um preço superior ao lançado pelo vendedor. Inclusivamente, neste cenário, nenhuma mulher diz que procuraria comprar a empresa por um valor entre os 18 e os 20 milhões de euros, enquanto 3,2% dos homens o fazem.

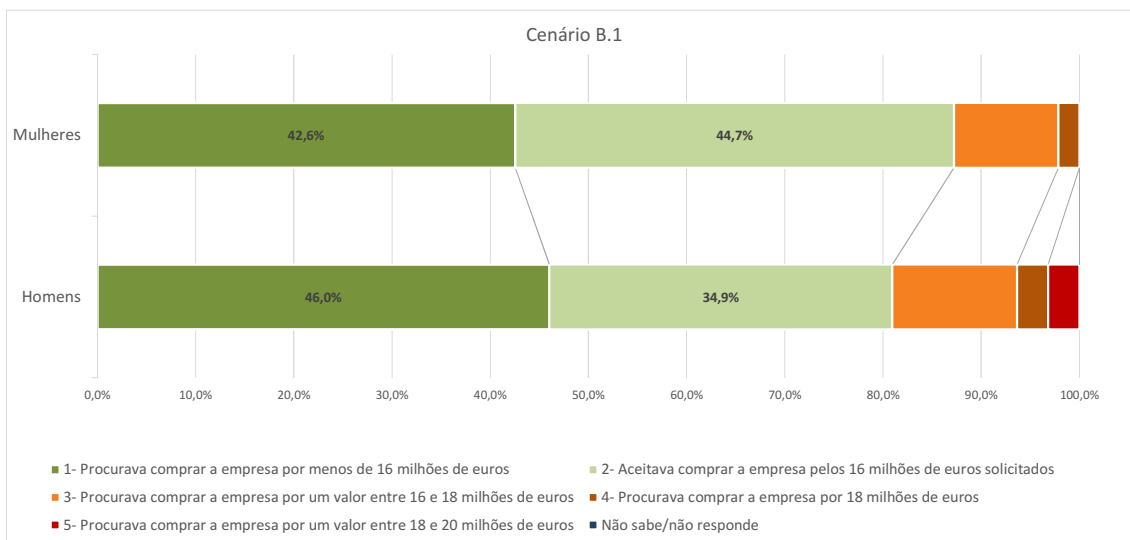


Figura 4.20: Gráfico de Frequência Relativas das respostas a Q5.1: 'Homens' vs 'Mulheres'

Nestes 3 cenários, quando a vulnerabilidade do vendedor aumenta (menor experiência aliada à venda de um bem importante na sua vida ou urgência em obter dinheiro para o tratamento de um filho), a proporção de mulheres que diz que procuraria finalizar o negócio por um preço superior ao lançado pelo vendedor volta a ser superior à dos homens.

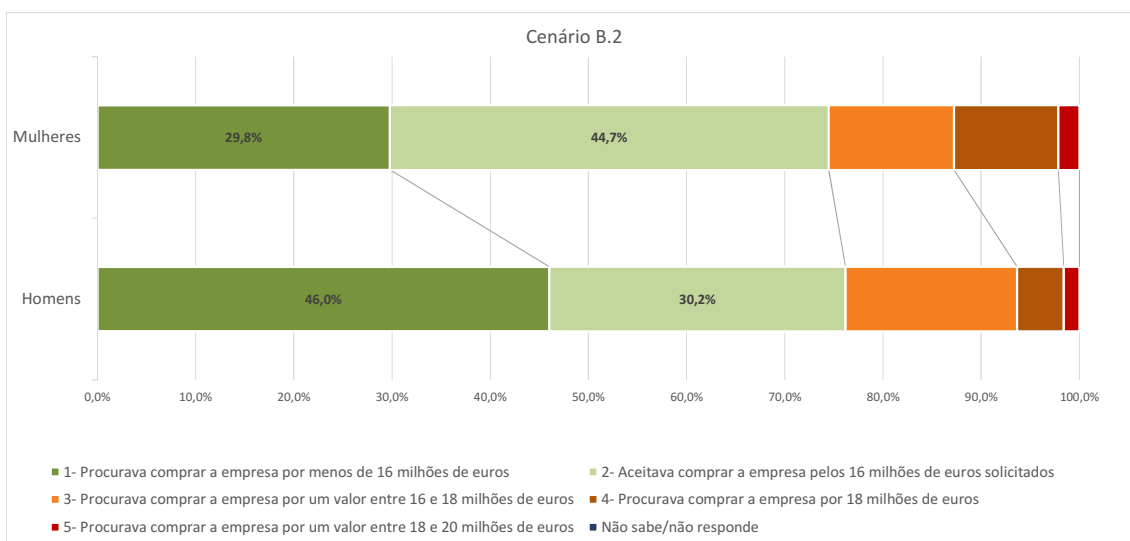


Figura 4.21: Gráfico de Frequência Relativas das respostas a Q6.1: 'Homens' vs 'Mulheres'

No cenário B.3, ainda que exista maior proporção de mulheres do que homens a responder que procuraria um preço superior ao inicialmente lançado pelo vendedor, é maior a proporção de homens do que de mulheres a escolher a opção de preço mais elevado. Também no cenário B.1 existia maior proporção de homens que mulheres neste escalão de preço mais elevado.

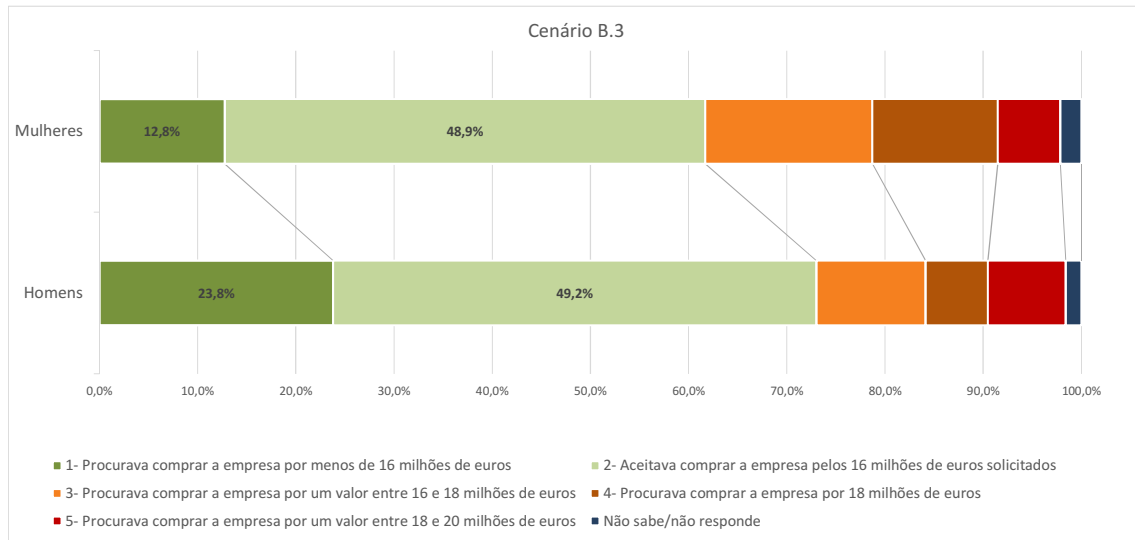


Figura 4.22: Gráfico de Frequência Relativas das respostas a Q7.1: 'Homens' vs 'Mulheres'

Apesar destas diferenças que se verificam entre as respostas de homens e mulheres, será que podemos estabelecer alguma associação entre as respostas dadas e o sexo do inquirido ou serão essas duas variáveis independentes.

Para testar a associação entre as respostas dadas e o sexo do inquirido, utilizámos o Teste Chi-Quadrado, para amostras não emparelhadas, com 2 graus de liberdade já que passámos a variável preço de compra a três categorias (preço < oferecido; preço = oferecido; preço > oferecido) e nível de significância de 0,05. Neste caso, o resultado crítico de chi-quadrado, a partir do qual se rejeita a hipótese nula é de 5,991.

As hipóteses testadas foram as seguintes:

H0: A intenção de preço de compra é independente do sexo do inquirido

H1: A intenção de preço de compra não é independente do sexo do inquirido

Conforme se pode ver de seguida, em todos os cenários, para um nível de significância de 0,05, não se rejeita a hipótese de independência entre a intenção de preço a pagar e o sexo do inquirido:

A1_HvsM					
	Frequências Observadas				
	H	M			
Preço < oferecido	27	17	44	X2	0,632 (como menor que 5,991 rejeitamos que estejam associadas)
Preço = oferecido	24	20	44		
Preço > oferecido	11	10	21		
	62	47	109	p-value	0,729 (como maior que 0,05 rejeitamos que estejam associadas)

Figura 4.23: Resultado Teste Chi-Quadrado 'Homens' vs 'Mulheres' no cenário A1

A2_HvsM					
	Frequências Observadas				
	H	M			
Preço < oferecido	39	23	62	X2 1,841 (como menor que 5,991 rejeitamos que estejam associadas)	p-value 0,398 (como maior que 0,05 rejeitamos que estejam associadas)
Preço = oferecido	15	15	30		
Preço > oferecido	9	9	18		
	63	47	110		

Figura 4.24: Resultado Teste *Chi-Quadrado* 'Homens' vs 'Mulheres' no cenário A2

A3_HvsM					
	Frequências Observadas				
	H	M			
Preço < oferecido	16	7	23	X2 3,815 (como menor que 5,991 rejeitamos que estejam associadas)	p-value 0,148 (como maior que 0,05 rejeitamos que estejam associadas)
Preço = oferecido	7	2	9		
Preço > oferecido	39	36	75		
	62	45	107		

* Neste cenário, as respostas de 'adiar para outro dia' foram consideradas em 'preço>oferecido'

Figura 4.25: Resultado Teste *Chi-Quadrado* 'Homens' vs 'Mulheres' no cenário A3

B1_HvsM					
	Frequências Observadas				
	H	M			
Preço < oferecido	29	20	49	X2 1,378 (como menor que 5,991 rejeitamos que estejam associadas)	p-value 0,502 (como maior que 0,05 rejeitamos que estejam associadas)
Preço = oferecido	22	21	43		
Preço > oferecido	12	6	18		
	63	47	110		

Figura 4.26: Resultado Teste *Chi-Quadrado* 'Homens' vs 'Mulheres' no cenário B1

B2_HvsM					
	Frequências Observadas				
	H	M			
Preço < oferecido	29	14	43	X2 3,411 (como menor que 5,991 rejeitamos que estejam associadas)	p-value 0,182 (como maior que 0,05 rejeitamos que estejam associadas)
Preço = oferecido	19	21	40		
Preço > oferecido	15	12	27		
	63	47	110		

Figura 4.27: Resultado Teste *Chi-Quadrado* 'Homens' vs 'Mulheres' no cenário B2

B3_HvsM					
	Frequências Observadas				
	H	M			
Preço < oferecido	15	6	21	X2 2,763 (como menor que 5,991 rejeitamos que estejam associadas)	p-value 0,251 (como maior que 0,05 rejeitamos que estejam associadas)
Preço = oferecido	31	23	54		
Preço > oferecido	16	17	33		
	62	46	108		

Figura 4.28: Resultado Teste *Chi-Quadrado* 'Homens' vs 'Mulheres' no cenário B3

4.3.2 Inquiridos em Portugal vs Inquiridos em Espanha

Cumpre-nos lembrar, nesta fase, que o número de inquiridos que respondeu ao inquérito a partir de Espanha é apenas 28 contra os 82 que responderam a partir de Portugal. Essa limitação é agravada

pelos factos desses 28, ao contrário dos 82 de Portugal, trabalhem todos numa mesma empresa, da região da Catalunha, ainda que em diferentes áreas negociais.

Em todos os cenários, é sempre maior o peso de inquiridos em Espanha que diz que procuraria um preço inferior ao proposto inicialmente pelo vendedor do que o dos inquiridos em Portugal. Já no que diz respeito à proporção de inquiridos que manifesta intenção de aceitar a primeira proposta do vendedor, esta é, em todos os cenários, inferior no caso dos inquiridos em Espanha relativamente aos inquiridos em Portugal.

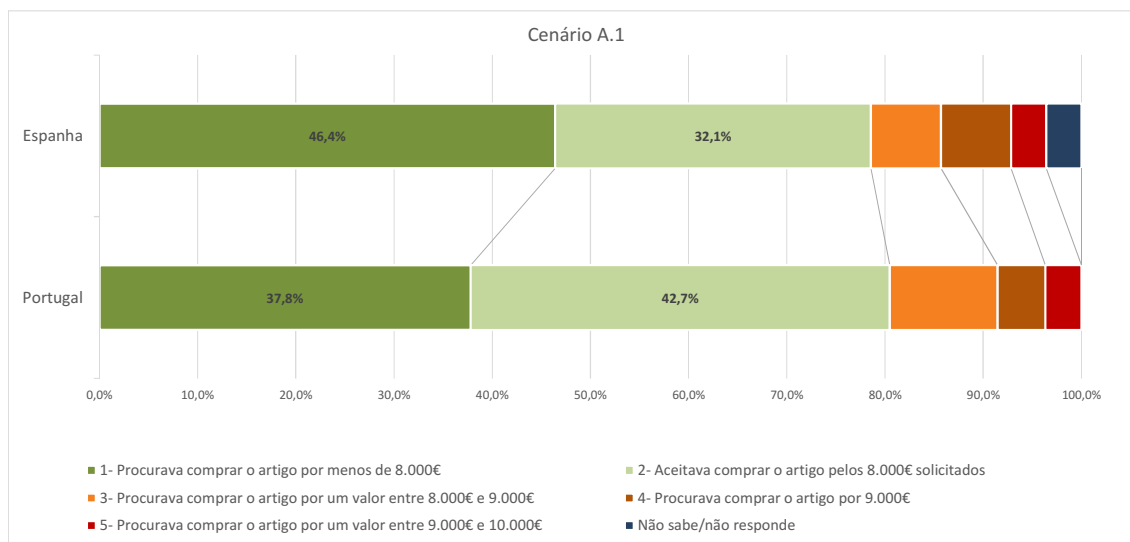


Figura 4.29: Gráfico de Frequência Relativas das respostas a Q2.1: 'Portugal' vs 'Espanha'

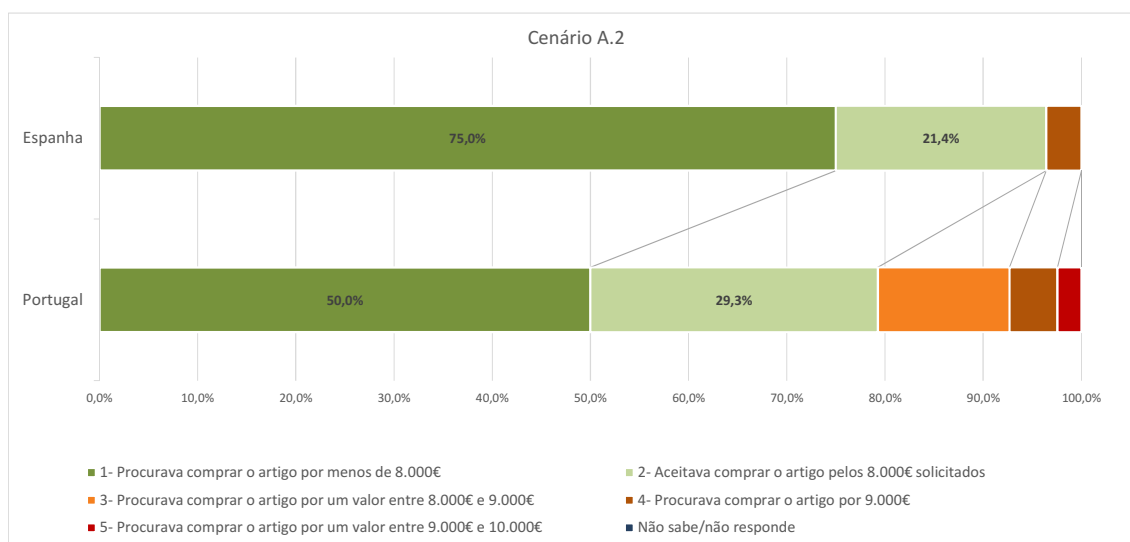


Figura 4.30: Gráfico de Frequência Relativas das respostas a Q3.1: 'Portugal' vs 'Espanha'

Quando analisamos os 3 cenários relacionados com a compra/venda de um artigo, a proporção de inquiridos em Espanha que diz que procuraria comprar o artigo por um preço acima do lançado pelo vendedor é sempre inferior à dos inquiridos em Portugal.

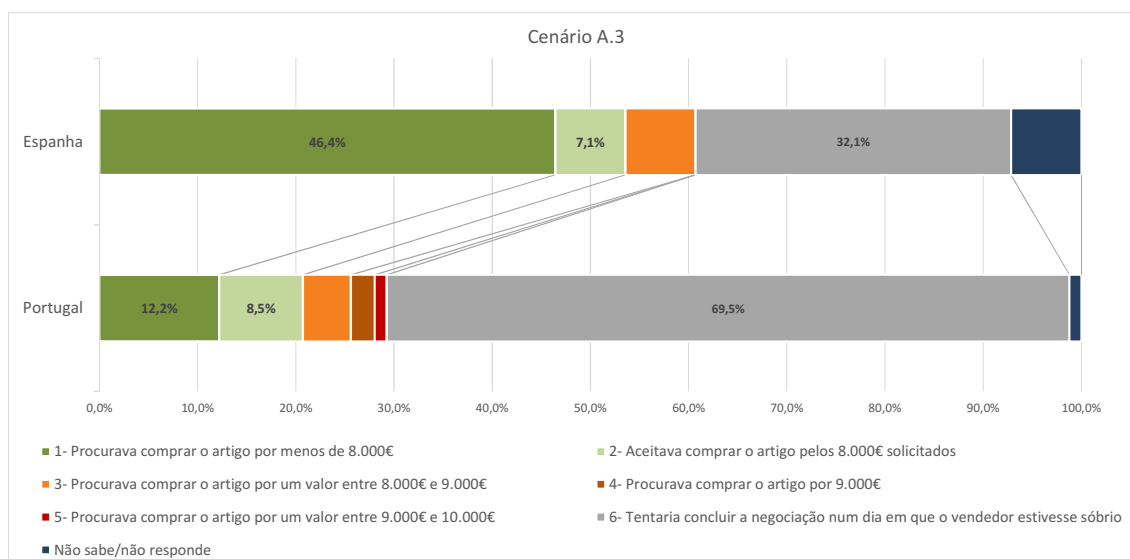


Figura 4.31: Gráfico de Frequência Relativas das respostas a Q4.1: 'Portugal' vs 'Espanha'

No cenário concreto do vendedor que apresenta sinais óbvios de embriaguez, a proporção de inquiridos em Portugal que manifesta intenção de adiar o negócio para outro dia em que o vendedor estivesse sóbrio é mais do dobro da dos inquiridos em Espanha (69,5% vs 32,1%). Neste cenário, 46,4% dos inquiridos em Espanha diz que procuraria um preço ainda inferior ao inicialmente lançado pelo vendedor (contra 12,2% dos inquiridos em Portugal). Nenhum dos inquiridos em Espanha manifesta intenção de procurar comprar o artigo, neste contexto, por um preço igual ou superior a 9.000€.

Apesar de, neste subcapítulo, não estarmos a comparar as respostas que cada grupo de inquiridos deu à questão 'Qual considera que seria a resposta mais provável da maioria das pessoas', deixo aqui ficar a informação de que, a essa pergunta, a proporção de inquiridos em Portugal que disse acreditar que a negociação seria adiada para outro dia em que o vendedor estivesse sóbrio foi menos do dobro da dos inquiridos em Espanha (22% vs 14,3%) (cf. mais detalhe em ANEXO 4).

Quando passamos ao negócio de compra/venda de uma empresa encontramos, pela primeira e única vez, um cenário – o de igual experiência entre comprador e vendedor (B.1) – em que há mais peso de inquiridos em Espanha do que inquiridos em Portugal a manifestarem intenção de finalizar o negócio por um preço superior ao lançado pelo vendedor (21,5% vs 14,7%).

Em contrapartida, em todos estes cenários de compra/venda da empresa, a proporção de inquiridos em Espanha que manifesta intenção de baixar ainda mais o preço inicialmente lançado pelo vendedor é sempre maior do que a dos inquiridos em Portugal (57,1% vs 40,2% no B.1; 67,9% vs 29,3% no B.2; 46,4% vs 9,8% no B.3).

Menor é também a proporção de inquiridos em Espanha face aos inquiridos em Portugal que diz que aceitaria o primeiro preço lançado pelo vendedor.

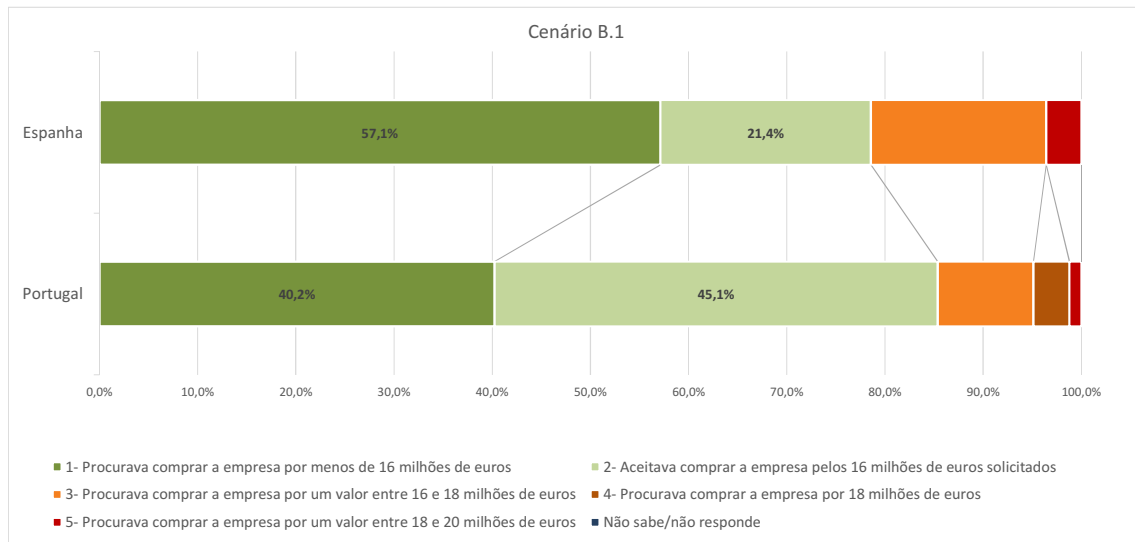


Figura 4.32: Gráfico de Frequência Relativas das respostas a Q5.1: 'Portugal' vs 'Espanha'

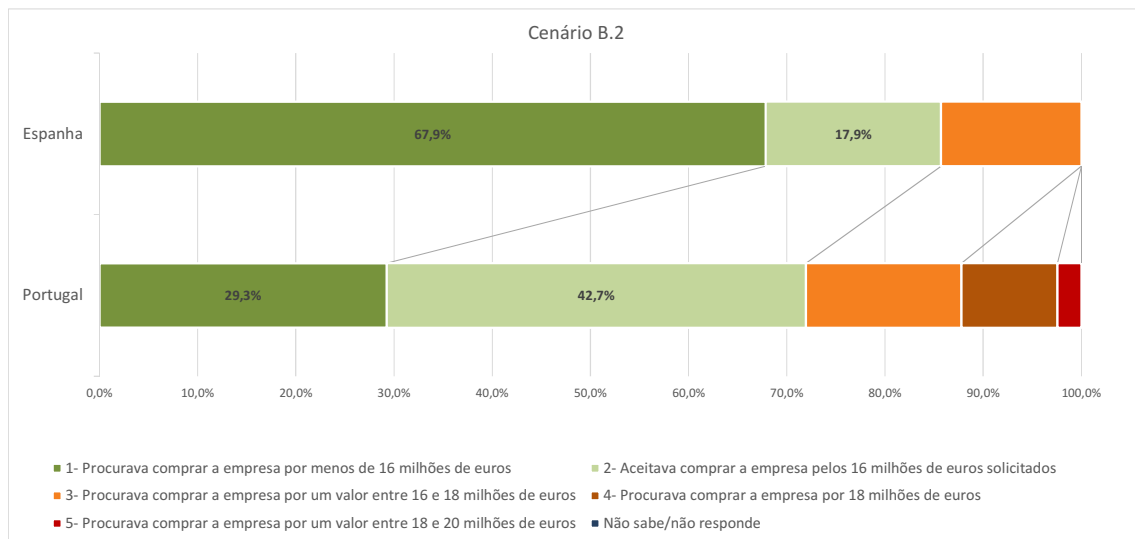


Figura 4.33: Gráfico de Frequência Relativas das respostas a Q6.1: 'Portugal' vs 'Espanha'

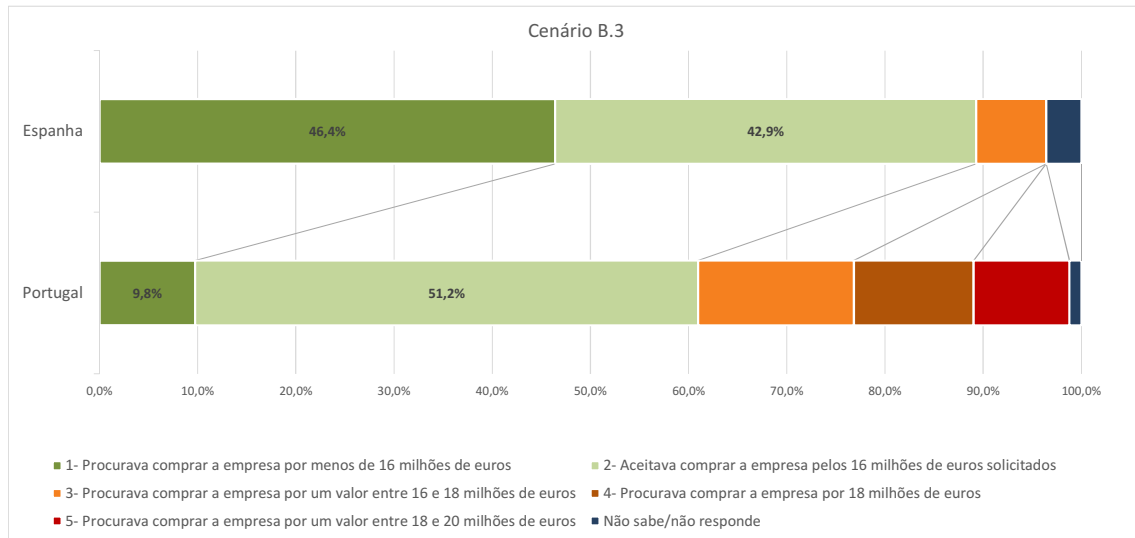


Figura 4.34: Gráfico de Frequência Relativas das respostas a Q7.1: 'Portugal' vs 'Espanha'

Nestes 3 cenários, quando a vulnerabilidade do vendedor aumenta (menor experiência aliada à venda de um bem importante na sua vida ou urgência em obter dinheiro para o tratamento de um filho), a reação manifestada por inquiridos em Portugal face aos inquiridos em Espanha diverge. Enquanto nos cenários B.2 e B.3, a proporção de inquiridos em Portugal que manifesta intenção de procurar fechar o negócio por um preço superior ao inicialmente lançado pelo vendedor aumenta face a B.1, no caso dos inquiridos em Espanha, a proporção de respostas que manifestam uma procura de preço superior aos 16 milhões de euros vai sendo cada vez mais baixa entre B.1 e B.3.

Apesar das diferenças que se verificam entre as respostas dos inquiridos em Portugal e dos inquiridos em Espanha, será que podemos estabelecer alguma associação entre as respostas dadas e o país do inquirido ou serão essas duas variáveis independentes?

Para testar a associação entre as respostas dadas e o país do inquirido, utilizámos mais uma vez o Teste Chi-Quadrado, para amostras não emparelhadas, com 2 graus de liberdade já que passámos a variável preço de compra a três categorias (preço < oferecido; preço = oferecido; preço > oferecido) e nível de significância de 0,05. O resultado crítico de chi-quadrado, a partir do qual se rejeita a hipótese nula volta a ser de 5,991. Apesar dos inquiridos em Espanha serem menos do que os inquiridos em Portugal, ainda assim essa amostra está próxima de 30, pelo que arriscamos avançar com os resultados do teste.

As hipóteses testadas foram as seguintes:

H0: A intenção de preço de compra é independente do país do inquirido

H1: A intenção de preço de compra não é independente do país do inquirido

Ao contrário do que aconteceu na análise das respostas entre homens e mulheres, neste caso, parece existir, em algumas circunstâncias, associação entre a intenção de preço a pagar e o país do negociador:

A1_PvsE			
	Frequências Observadas		
	P	E	
Preço < oferecido	31	13	44
Preço = oferecido	35	9	44
Preço > oferecido	16	5	21
	82	27	109

X2 0,989 (como menor que 5,991 rejeitamos que estejam associadas)
p-value 0,610 (como maior que 0,05 rejeitamos que estejam associadas)

Figura 4.35: Resultado Teste *Chi-Quadrado* 'Portugal' vs 'Espanha' no cenário A1

A2_PvsE			
	Frequências Observadas		
	P	E	
Preço < oferecido	41	21	62
Preço = oferecido	24	6	30
Preço > oferecido	17	1	18
	82	28	110

X2 6,541 (como maior que 5,991 não rejeitamos que estejam associadas)
p-value 0,038 (como menor que 0,05 não rejeitamos que estejam associadas)

Figura 4.36: Resultado Teste *Chi-Quadrado* 'Portugal' vs 'Espanha' no cenário A2

A3_PvsE			
	Frequências Observadas		
	P	E	
Preço < oferecido	10	13	23
Preço = oferecido	7	2	9
Preço > oferecido	64	11	75
	81	26	107

* Neste cenário, as respostas de 'adiar para outro dia' foram consideradas em 'preço>oferecido'

X2 16,787 (como maior que 5,991 não rejeitamos que estejam associadas)
p-value 0,0002 (como menor que 0,05 não rejeitamos que estejam associadas)

Figura 4.37: Resultado Teste *Chi-Quadrado* 'Portugal' vs 'Espanha' no cenário A3

B1_PvsE			
	Frequências Observadas		
	P	E	
Preço < oferecido	33	16	49
Preço = oferecido	37	6	43
Preço > oferecido	12	6	18
	82	28	110

X2 4,924 (como menor que 5,991 rejeitamos que estejam associadas)
p-value 0,085 (como maior que 0,05 rejeitamos que estejam associadas)

Figura 4.38: Resultado Teste *Chi-Quadrado* 'Portugal' vs 'Espanha' no cenário B1

B2_PvsE			
	Frequências Observadas		
	P	E	
Preço < oferecido	24	19	43
Preço = oferecido	35	5	40
Preço > oferecido	23	4	27
	82	28	110

X2 13,100 (como maior que 5,991 não rejeitamos que estejam associadas)
p-value 0,0014 (como menor que 0,05 não rejeitamos que estejam associadas)

Figura 4.39: Resultado Teste *Chi-Quadrado* 'Portugal' vs 'Espanha' no cenário B2

B3_PvsE	Frequências Observadas				
	P	E			
Preço < oferecido	8	13	21		
Preço = oferecido	42	12	54	X2	21,789 (como maior que 5,991 não rejeitamos que estejam associadas)
Preço > oferecido	31	2	33	p-value	0,00002 (como menor que 0,05 não rejeitamos que estejam associadas)
	81	27	108		

Figura 4.40: Resultado Teste *Chi-Quadrado* 'Portugal' vs 'Espanha' no cenário B3

Para os cenários em que há igual experiência entre comprador e vendedor, e para um nível de significância de 0,05, não se rejeita a hipótese de independência entre a intenção de preço a pagar e o país em que o inquérito foi realizado. No entanto, quando o vendedor começa a apresentar vulnerabilidades mais evidentes, a associação entre a intenção de preço a pagar e o país do inquirido não é de rejeitar. Os inquiridos que mais se desviam do normal funcionamento da ZOPA, não se aproveitando tanto, nestas circunstâncias tão delicadas, do vendedor, são os negociadores em Portugal. Essa associação assume a sua maior relevância no caso do vendedor que necessita de dinheiro urgentemente para pagar o tratamento médico de um filho.

4.4 Aceita-se a primeira proposta?

Antes de terminar a análise dos resultados do inquérito, e pela importância que sabemos existir na instituição da 'Contraproposta' durante o processo negocial, enquanto geradora de valor para ambas as partes, consideramos interessante verificarmos a proporção de respostas em que o comprador diz que aceitaria o primeiro preço proposto pelo vendedor como preço final do negócio e a proporção de respostas em que o mesmo considera que a maioria das pessoas escolheria igual desfecho.

O gráfico seguinte sintetiza a proporção de respostas em que o preço inicialmente lançado pelo vendedor seria aceite pelo comprador, sem contraproposta. Essa proporção atinge os valores mais baixos no cenário A.3 (vendedor com sinais evidentes de embriaguez) e os valores mais elevados no cenário B.3 (compra/venda da empresa por parte do vendedor que necessita de dinheiro urgentemente para o tratamento médico de um filho). Em todos os cenários, a proporção destas respostas quando o inquirido se coloca na posição de comprador é superior àquela que se obtém quando o inquirido informa aquilo que, na sua opinião, a maioria das pessoas faria.

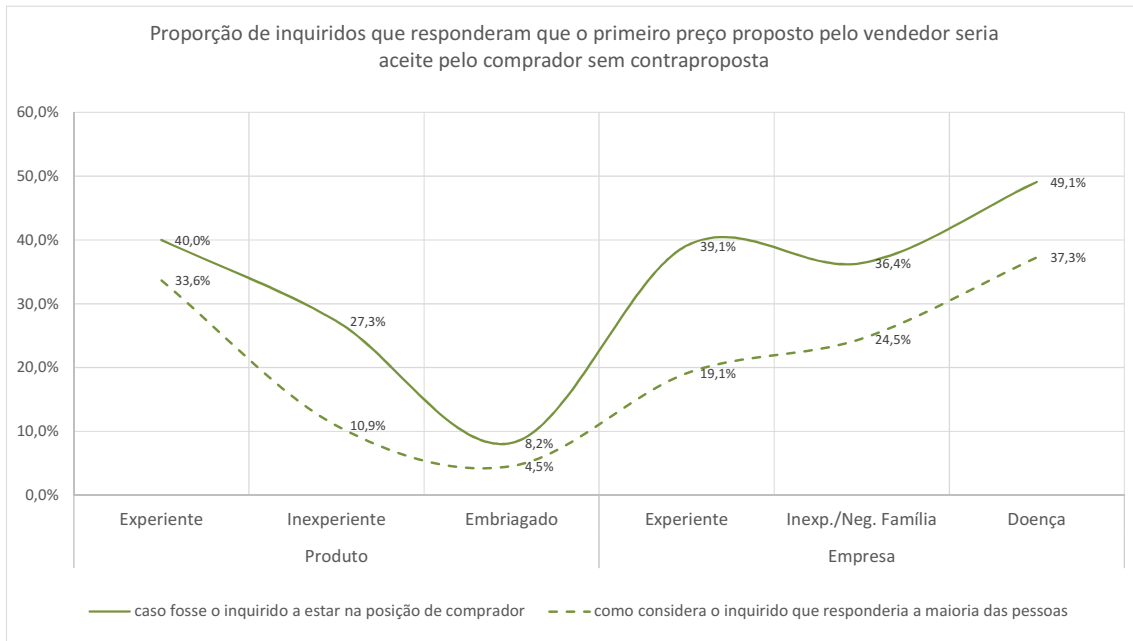


Figura 4.41: Gráfico com proporção de inquiridos que responderam que o primeiro preço proposto pelo vendedor seria aceite pelo comprador sem contraproposta

No caso do cenário A.3, e como vimos anteriormente, existe uma grande proporção de respostas que adiariam a conclusão do negócio para um dia em que o vendedor estivesse sóbrio. Não temos informação de que parte dos inquiridos aceitaria, nesse dia, o preço inicialmente lançado pelo vendedor.

5 Conclusões

A presente investigação pretende ser um contributo para a reflexão acerca dos limites da ‘zona de possível acordo’ quando uma das partes apresenta vulnerabilidades evidentes.

Todos os cenários construídos apresentam alguma vulnerabilidade por parte do vendedor que poderia ser aproveitada, de forma flagrante, pelo comprador já que, em todas as circunstâncias, o primeiro preço proposto vem precisamente do vendedor e é muito baixo.

No fundo, parece existir uma questão ética, qualquer que ela seja, que faz com que parte dos inquiridos esteja disposto a abdicar de um benefício económico que lhe está a ser oferecido e a acreditar inclusive, em alguns casos, que a sociedade teria igual atitude.

Nas circunstâncias delicadas apresentadas neste estudo, o limite inferior da ‘zona de possível acordo’ nem sempre é determinado pelo ponto de resistência do vendedor correspondente ao preço abaixo do qual ele deixaria de estar disposto a vender. Através de cenários em que o vendedor efetua a primeira proposta de preço e esta é inferior ao mínimo preço que o comprador, experiente e conhecedor do mercado, estaria disposto a receber se estivesse, ele próprio, no lugar de vendedor, foi possível analisar as respostas de 110 negociadores em Portugal e Espanha, relativamente à forma como procurariam concluir o negócio se estivessem na posição de compradores e como acreditam que a maioria das pessoas o faria.

Quando colocado na posição de comprador, nem sempre o negociador manifesta intenção de aceitar um preço tão baixo quanto o proposto pelo vendedor. Dependendo do cenário e da vulnerabilidade específica do vendedor nesse caso, esta percentagem de negociadores pode ascender a 30%.

Não são aprofundados os motivos que levam os negociadores, na posição de compradores, a trocar um preço oferecido por outro mais elevado. Podemos ainda assim constatar, na amostra, que essa disponibilidade é maior nos cenários em que o vendedor está pessoalmente ligado ao bem em transação, nomeadamente quando está em causa uma empresa fruto do trabalho da família do vendedor durante 30 anos ou quando o vendedor está a vender a própria empresa porque necessita de dinheiro urgentemente para pagar o tratamento médico de um filho. Já a vulnerabilidade associada à inexperiência do vendedor a vender um simples artigo não promove, no negociador, uma disponibilidade maior para comprar por um preço superior ao inicialmente oferecido pelo vendedor, antes aumenta nele a intenção de conseguir obter um preço ainda mais baixo (as diferenças entre as respostas não chega, ainda assim, a ser estatisticamente relevante).

Apesar das distintas orientações motivacionais que podem guiar os negociadores, passando pela altruísta e pela individualista, não podemos concluir que os negociadores que dizem estar dispostos a comprar por preços superiores aos solicitados pelo vendedor o fazem por terem maior preocupação com os interesses da outra parte. Aliás, fica por apurar o processo interno que levou o negociador a optar por cada uma das possíveis reações.

Sabemos que o resultado do estudo não nos esclarece qual seria a prática efetiva dos negociadores em situações reais. Analisámos as respostas como intenções manifestadas pelos negociadores, sem saber, em qualquer dos casos, até que ponto os mesmos acreditam ser aquelas as decisões que tomariam na prática ou, mesmo acreditando nelas, até que ponto conseguiriam concretizá-las. Estudos futuros mais experimentais deveriam ser levados a cabo para aprofundar este tema e também para correlacionar as respostas obtidas com aspetos motivacionais.

Em todos os cenários, excluindo o do vendedor embriagado em que a maioria dos inquiridos manifesta intenção de adiar a negociação para outro dia, a proporção de negociadores que, estando na posição de comprador, diz aceitar o primeiro preço lançado pelo vendedor ascende a valores entre os 27,3% e os 49,1%, conforme o cenário. Investigações futuras poderiam analisar se estas proporções são significativamente diferentes das apresentadas na generalidade dos cenários negociais. Dada a importância reconhecida das contrapropostas no âmbito da criação de valor em processos negociais, e estando amplamente estudada a sensação de arrependimento provocada no negociador que vê a sua primeira proposta ser aceite automaticamente, é pertinente refletir acerca da mais-valia de não aceitar de imediato uma primeira oferta, ainda que exista uma intenção de, em última análise, aceitar esse valor. A satisfação proporcionada à outra parte por ter tido necessidade de defender o seu preço é também um resultado positivo do processo negocial.

Carece também de adicional investigação futura a comparação de respostas entre negociadores masculinos e femininos, cruzando os cenários com questões como a de se estar a negociar por conta própria ou em representação de outrem, e também entre negociadores de diferentes nacionalidades, procurando correlações entre as respostas obtidas e aspetos culturais de cada país/região.

No presente estudo, em todos os cenários temos menor peso de mulheres do que de homens a manifestar intenção de contrapor um preço abaixo do inicialmente lançado pelo vendedor. Ainda assim, os testes estatísticos levados a cabo levam-nos a rejeitar que exista uma associação entre a intenção de preço a pagar e o sexo dos inquiridos.

Já no que se refere à independência entre a intenção de preço a pagar e o país de resposta ao inquérito, conclui-se que, nos cenários em que as vulnerabilidades do vendedor são mais prementes, não é de rejeitar que a intenção de preço a pagar esteja associada ao país onde o negociador trabalha. Os

inquéritos realizados em Portugal mostram intenções de preço a pagar superiores aos de Espanha, diferenças essas que são significativas nas circunstâncias de maior vulnerabilidade do vendedor. Ainda assim, a análise fica limitada pela dimensão e representatividade da amostra dos inquiridos em Espanha (28), pelo que se sugerem futuros inquéritos para aprofundamento deste tópico.

Comparação de respostas entre negociadores de diferentes faixas etárias, sobretudo nos contextos de diferentes graus de experiência negocial, ou entre negociadores de diferentes áreas de negociação, complementariam certamente a presente investigação.

Para além da manifestação de intenção registada pelos inquiridos caso estivessem na posição de comprador, o estudo revela ainda aquilo que os negociadores dizem acreditar ser a resposta da maioria das pessoas se fossem confrontadas, enquanto compradores, com cada um dos cenários em apreço. Aqui, ainda que as respostas possam não traduzir exatamente aquilo que os negociadores pensam que a maioria das pessoas faria, é interessante verificar que, aquilo que os inquiridos quiseram deixar registado foi que existiriam casos (que podem ir até 12,7% do total, consoante o cenário) em que a maioria das pessoas, se fosse compradora, estaria disposta a trocar o preço apresentado pelo vendedor por outro mais elevado. Os compradores que já se sentiram tentados a não aceitar um preço que consideraram, por algum motivo, demasiado baixo, devem saber que essa atitude não é totalmente inconcebível.

A investigação apenas se concentrou na análise do limite inferior da ZOPA. Não é possível concluir que também o limite superior da ZOPA possa estar sujeito, em determinadas circunstâncias, a um ponto de resistência do vendedor correspondente a um preço máximo que ele estaria disposto a receber. Estudos futuros poderão tentar aprofundar a possível simetria ou assimetria de comportamento em cada um dos limites.

Outras linhas passíveis de investigação estão ligadas à correlação das respostas obtidas com o facto de estarmos perante uma negociação pontual ou com expectativa de negociações futuras ou continuadas e também à importância do efeito de ancoragem provocada pela primeira oferta.

Quando, na amostra, apuramos que 43% das vezes, o negociador manifesta intenção de pagar um preço final superior ao que diz acreditar que a maioria das pessoas pagaria e apenas 7% das vezes manifesta intenção de pagar um preço final inferior ao que diz acreditar que a maioria das pessoas pagaria, não sabemos se ele considera que está a efetuar uma melhor negociação do que a que seria levada a cabo pela maioria das pessoas. O cruzamento destes dados com o conceito de 'ilusão de superioridade' pode indiciar, contudo, que existe algo de 'superior' na tendência de resposta de cada

inquirido quando se colocou na posição de comprador. Descobrir se assim é, ou qual a plena definição desse algo 'superior', caso exista, são desafios que deixo a investigadores na área da ética ou ciências comportamentais. Pudemos contudo apurar que, em todos os cenários, a intenção do inquirido em comprar por um preço superior ao proposto inicialmente pelo vendedor é significativamente superior à que ele considera ser a da maioria das pessoas.

Outra forma de avançar com investigações futuras é tentar compreender se o conceito de 'prova social' influenciou a resposta dos inquiridos. Por um lado, será que o negociador, colocado em situação real, acabaria por agir mais de acordo com aquilo que disse acreditar ser a resposta da maioria das pessoas, por ver aí o limite que valida a conformidade dos seus atos e a sua aceitação pelos seus pares ou, por outro lado, será que o negociador disse acreditar num comportamento da sociedade, perante estes cenários, 50% das vezes igual ao seu para, dessa forma, obter validação pessoal para aquilo que manifestou querer fazer, se estivesse na posição de comprador?

Acabamos esta dissertação com mais perguntas do que respostas, confiantes de que elas nos possam inspirar a levar a cabo mais e melhores estudos, nesta área, no futuro.

6 Bibliografia

- Bartos, O. J. (1974). *Process and outcome of negotiations*. Columbia University Press.
- Bazerman, M. H., & Neale, M. A. (1991). Negotiator rationality and negotiator cognition: The interactive roles of prescriptive and descriptive research. *Negotiation analysis*, 109-130.
- Carnevale, P. J., & Pruitt, D. G. (1992). Negotiation and mediation. *Annual review of psychology*, 43(1), 531-582.
- Cialdini, R. (1993). *The psychology of influence*. New York: William Morrow & Co.
- Cialdini, R. B., Wosinska, W., Barrett, D. W., Butner, J., & Gornik-Durose, M. (1999). Compliance with a request in two cultures: The differential influence of social proof and commitment/consistency on collectivists and individualists. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25(10), 1242-1253.
- Curhan, J. R., Elfenbein, H. A., & Xu, H. (2006). What do people value when they negotiate? Mapping the domain of subjective value in negotiation. *Journal of personality and social psychology*, 91(3), 493.
- Dudley, B. S., Johnson, D. W., & Johnson, R. T. (1996). Conflict-resolution training and middle school students' integrative negotiation behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 26(22), 2038-2052.
- Galinsky, A. D., & Mussweiler, T. (2001). First offers as anchors: the role of perspective-taking and negotiator focus. *Journal of personality and social psychology*, 81(4), 657.
- Galinsky, A. D., Mussweiler, T., & Medvec, V. H. (2002). Disconnecting outcomes and evaluations: the role of negotiator focus. *Journal of personality and social psychology*, 83(5), 1131.
- Goethals, G. R., & Darley, J. M. (1977). Social comparison theory: An attributional approach. *Social comparison processes: Theoretical and empirical perspectives*, 259-278.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human relations*, 7(2), 117-140.
- Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (1981). 1991. *Getting to yes: Negotiating agreement without giving in*.
- Hart, E., & Schweitzer, M. E. (2017). Getting Less: When Negotiating Harms Post-Agreement Performance.
- Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. In *Nebraska symposium on motivation*. University of Nebraska Press.
- Kray, L. J., & Gelfand, M. J. (2009). Relief versus regret: The effect of gender and negotiating norm ambiguity on reactions to having one's first offer accepted. *Social Cognition*, 27(3), 418-436.

- Lax, D. A., & Sebenius, J. K. (1985). The power of alternatives or the limits to negotiation. *Negotiation Journal*, 1(2), 163-179.
- Novemsky, N., & Schweitzer, M. E. (2004). What makes negotiators happy? The differential effects of internal and external social comparisons on negotiator satisfaction. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 95(2), 186-197.
- O'Connor, K. M., & Arnold, J. A. (2001). Distributive spirals: Negotiation impasses and the moderating role of disputant self-efficacy. *Organizational behavior and human decision processes*, 84(1), 148-176.
- Pinkley, R. L., Neale, M. A., & Bennett, R. J. (1994). The impact of alternatives to settlement in dyadic negotiation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 57(1), 97-116.
- Raiffa, H. (1982). *The art and science of negotiation*. Harvard University Press.
- Schweitzer, M. E., & Gomberg, L. E. (2001). The Impact of Alcohol on Negotiator Behavior: Experimental Evidence 1. *Journal of Applied Social Psychology*, 31(10), 2095-2126.
- Tappin, B. M., & McKay, R. T. (2017). The illusion of moral superiority. *Social psychological and personality science*, 8(6), 623-631.
- Thompson, L. L., Wang, J., & Gunia, B. C. (2010). Negotiation. *Annual review of psychology*, 61, 491-515.
- Yamada, M., Uddin, L. Q., Takahashi, H., Kimura, Y., Takahata, K., Kousa, R. & Higuchi, M. (2013). Superiority illusion arises from resting-state brain networks modulated by dopamine. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 110(11), 4363-4367.

7 ANEXOS

ANEXO 1 - Questionário (versão em português)

ANEXO 2 - Questionário (versão em espanhol)

ANEXO 3 – Frequências absolutas por sexo, nacionalidade do inquérito e amostra global

ANEXO 4 – Frequências relativas por sexo, nacionalidade do inquérito e amostra global

ANEXO 1 – Questionário (versão em português)

Por favor responda às seguintes questões relacionadas com um estudo na área da negociação. A sua resposta não deve levar mais de 10 minutos. Todas as respostas são confidenciais e serão mantidas de forma anónima e utilizadas apenas no âmbito do presente estudo.

Q1. Utiliza ou já utilizou a negociação no âmbito da sua atividade profissional?

1 – Sim

2 – Não

(se respondeu 'Sim' siga para a questão Q2; se respondeu 'Não' o seu inquérito termina aqui)

Considere agora os seguintes cenários negociais:

Q2. Duas partes encontram-se para negociar a compra de um produto. O comprador tem vários anos de experiência e não está disposto a dar mais de 10.000€ pelo produto em causa. Esse mesmo comprador, se estivesse na posição de vendedor, e porque conhece bem o custo de produção do artigo em causa, nunca aceitaria vendê-lo por menos de 9.000€. O comprador acredita que o vendedor também tem vários anos de experiência a negociar neste setor. A primeira proposta é efetuada pelo vendedor, que pede 8.000€ pelo produto.

Q2.1. Se estivesse na posição do comprador, neste cenário, qual seria a sua resposta mais provável:

- 1- Procurava comprar o artigo por menos de 8.000€
- 2- Aceitava comprar o artigo pelos 8.000€ solicitados
- 3- Procurava comprar o artigo por um valor entre 8.000€ e 9.000€
- 4- Procurava comprar o artigo por 9.000€
- 5- Procurava comprar o artigo por um valor entre 9.000€ e 10.000€
- 6- Não sabe/não responde

Q2.2. E qual considera que seria, neste cenário, a resposta mais provável da maioria das pessoas:

- 1- Procurava comprar o artigo por menos de 8.000€
- 2- Aceitava comprar o artigo pelos 8.000€ solicitados
- 3- Procurava comprar o artigo por um valor entre 8.000€ e 9.000€
- 4- Procurava comprar o artigo por 9.000€
- 5- Procurava comprar o artigo por um valor entre 9.000€ e 10.000€
- 6- Não sabe/não responde

Q3. Suponha agora o cenário da questão anterior, mas considere que o comprador sabe que o vendedor é totalmente inexperiente e sem conhecimento aprofundado do sector.

Q3.1. Se estivesse na posição do comprador, neste cenário, qual seria a sua resposta mais provável:

- 1- Procurava comprar o artigo por menos de 8.000€
- 2- Aceitava comprar o artigo pelos 8.000€ solicitados
- 3- Procurava comprar o artigo por um valor entre 8.000€ e 9.000€
- 4- Procurava comprar o artigo por 9.000€
- 5- Procurava comprar o artigo por um valor entre 9.000€ e 10.000€
- 6- Não sabe/não responde

Q3.2. E qual considera que seria, neste cenário, a resposta mais provável da maioria das pessoas:

- 1- Procurava comprar o artigo por menos de 8.000€
- 2- Aceitava comprar o artigo pelos 8.000€ solicitados
- 3- Procurava comprar o artigo por um valor entre 8.000€ e 9.000€
- 4- Procurava comprar o artigo por 9.000€
- 5- Procurava comprar o artigo por um valor entre 9.000€ e 10.000€
- 6- Não sabe/não responde

Q4. Considerando ainda o cenário inicial (questão Q2) em que ambas as partes têm idêntica experiência negocial, suponha agora que o vendedor evidencia comportamentos claros de embriaguez. O preço acordado dará lugar, de imediato, à assinatura de um documento entre as partes.

Q4.1. Se estivesse na posição do comprador, neste cenário, qual seria a sua resposta mais provável:

- 1- Procurava comprar o artigo por menos de 8.000€
- 2- Aceitava comprar o artigo pelos 8.000€ solicitados
- 3- Procurava comprar o artigo por um valor entre 8.000€ e 9.000€
- 4- Procurava comprar o artigo por 9.000€
- 5- Procurava comprar o artigo por um valor entre 9.000€ e 10.000€
- 6- Tentaria concluir a negociação num dia em que o vendedor estivesse sóbrio
- 7- Não sabe/não responde

Q4.2. E qual considera que seria, neste cenário, a resposta mais provável da maioria das pessoas:

- 1- Procurava comprar o artigo por menos de 8.000€
- 2- Aceitava comprar o artigo pelos 8.000€ solicitados
- 3- Procurava comprar o artigo por um valor entre 8.000€ e 9.000€
- 4- Procurava comprar o artigo por 9.000€
- 5- Procurava comprar o artigo por um valor entre 9.000€ e 10.000€
- 6- Tentaria concluir a negociação num dia em que o vendedor estivesse sóbrio

7- Não sabe/não responde

Q5. Considere agora que o bem em disputa é uma empresa. O comprador tem vários anos de experiência e não está disposto a dar mais de 20 milhões de euros pela empresa em causa. Esse mesmo comprador, se estivesse na posição de vendedor, e porque conhece bem o setor onde a mesma está inserida, nunca aceitaria vendê-la por menos de 18 milhões de euros. O comprador sabe que o vendedor também tem vários anos de experiência a negociar compra e venda de empresas. A primeira proposta é efetuada pelo vendedor, que pede 16 milhões de euros pela empresa.

Q5.1. Se estivesse na posição do comprador, neste cenário, qual seria a sua resposta mais provável:

- 7- Procurava comprar a empresa por menos de 16 milhões de euros
- 8- Aceitava comprar a empresa pelos 16 milhões de euros solicitados
- 9- Procurava comprar a empresa por um valor entre 16 e 18 milhões de euros
- 10- Procurava comprar a empresa por 18 milhões de euros
- 11- Procurava comprar a empresa por um valor entre 18 e 20 milhões de euros
- 12- Não sabe/não responde

Q5.2. E qual considera que seria, neste cenário, a resposta mais provável da maioria das pessoas:

- 1- Procurava comprar a empresa por menos de 16 milhões de euros
- 2- Aceitava comprar a empresa pelos 16 milhões de euros solicitados
- 3- Procurava comprar a empresa por um valor entre 16 e 18 milhões de euros
- 4- Procurava comprar a empresa por 18 milhões de euros
- 5- Procurava comprar a empresa por um valor entre 18 e 20 milhões de euros
- 6- Não sabe/não responde

Q6. Considere ainda o cenário da compra da empresa (cenário da questão Q5), mas suponha agora que o comprador sabe que é a primeira vez que o vendedor está a vender uma empresa e que a mesma é o resultado do trabalho da sua família durante 30 anos.

Q6.1. Se estivesse na posição do comprador, neste cenário, qual seria a sua resposta mais provável:

- 1- Procurava comprar a empresa por menos de 16 milhões de euros
- 2- Aceitava comprar a empresa pelos 16 milhões de euros solicitados
- 3- Procurava comprar a empresa por um valor entre 16 e 18 milhões de euros
- 4- Procurava comprar a empresa por 18 milhões de euros
- 5- Procurava comprar a empresa por um valor entre 18 e 20 milhões de euros
- 6- Não sabe/não responde

Q6.2. E qual considera que seria, neste cenário, a resposta mais provável da maioria das pessoas:

- 1- Procurava comprar a empresa por menos de 16 milhões de euros

- 2- Aceitava comprar a empresa pelos 16 milhões de euros solicitados
- 3- Procurava comprar a empresa por um valor entre 16 e 18 milhões de euros
- 4- Procurava comprar a empresa por 18 milhões de euros
- 5- Procurava comprar a empresa por um valor entre 18 e 20 milhões de euros
- 6- Não sabe/não responde

Q7. Ainda no cenário da compra da empresa (cenário da questão Q5), suponha agora que o comprador sabe que o vendedor está a vender a própria empresa porque necessita urgentemente de dinheiro para pagar um tratamento médico de um filho.

Q7.1. Se estivesse na posição do comprador, neste cenário, qual seria a sua resposta mais provável:

- 1- Procurava comprar a empresa por menos de 16 milhões de euros
- 2- Aceitava comprar a empresa pelos 16 milhões de euros solicitados
- 3- Procurava comprar a empresa por um valor entre 16 e 18 milhões de euros
- 4- Procurava comprar a empresa por 18 milhões de euros
- 5- Procurava comprar a empresa por um valor entre 18 e 20 milhões de euros
- 6- Não sabe/não responde

Q7.2. E qual considera que seria, neste cenário, a resposta mais provável da maioria das pessoas:

- 1- Procurava comprar a empresa por menos de 16 milhões de euros
- 2- Aceitava comprar a empresa pelos 16 milhões de euros solicitados
- 3- Procurava comprar a empresa por um valor entre 16 e 18 milhões de euros
- 4- Procurava comprar a empresa por 18 milhões de euros
- 5- Procurava comprar a empresa por um valor entre 18 e 20 milhões de euros
- 6- Não sabe/não responde

Q8. Qual a sua área de negociação predominante?

- 1- Comercial
- 2- Financeira
- 3- Laboral
- 4- Outra. Qual? _____

As seguintes questões servem apenas o propósito de caracterização da amostra utilizada neste estudo.

Q9. Sexo

- 1- Masculino
- 2- Feminino

Q10. Idade

- 1- Até 24 anos
- 2- Entre 25 e 34 anos
- 3- Entre 35 e 44 anos
- 4- Entre 45 e 54 anos
- 5- Acima de 55 anos

Q11. Nacionalidade

- 1- Portuguesa
- 2- Espanhola
- 3- Outra

Muito obrigada pela colaboração!

ANEXO 2 – Questionário (versão em espanhol)

Por favor responda a las siguientes cuestiones relacionadas con un estudio en el área de la negociación. La duración de este cuestionario no debe superar los 10 minutos. Todas las respuestas son confidenciales y serán mantenidas de forma anónima y utilizadas únicamente en el ámbito del presente estudio.

Q1. ¿Utiliza o ha utilizado la negociación en el ámbito de su actividad profesional?

1 – Si

2 – No

(Si respondió 'Sí' continúe en la cuestión Q2; si respondió 'No' su cuestionario termina aquí)

Considere ahora los siguientes escenarios negociables:

Q2. Dos partes se encuentran para negociar la compra de un producto. El comprador tiene varios años de experiencia y no está dispuesto a dar más de 10.000€ por el producto en cuestión. Ese mismo comprador, si estuviera en la posición del vendedor, y porque conoce bien el coste de producción del artículo en cuestión, nunca aceptaría venderlo por menos de 9.000€. El comprador acredita que el vendedor también tiene varios años de experiencia negociando en este sector. La primera propuesta es efectuada por el vendedor, que pide 8.000€ por el producto.

Q2.1. Si estuviera en la posición del comprador, en este escenario, ¿cuál sería su respuesta más probable?:

- 1- Procuraría comprar el artículo por menos de 8.000€
- 2- Aceptaría comprar el artículo por los 8.000€ solicitados
- 3- Procuraría comprar el artículo por un valor entre 8.000€ y 9.000€
- 4- Procuraría comprar el artículo por 9.000€
- 5- Procuraría comprar el artículo por un valor entre 9.000€ y 10.000€
- 6- No sabe/no contesta

Q2.2. Y, ¿cual considera que sería, en este escenario, la respuesta más probable de la mayoría de las personas?:

- 1- Procuraría comprar el artículo por menos de 8.000€
- 2- Aceptaría comprar el artículo por los 8.000€ solicitados
- 3- Procuraría comprar el artículo por un valor entre 8.000€ y 9.000€
- 4- Procuraría comprar el artículo por 9.000€

- 5- Procuraría comprar el artículo por un valor entre 9.000€ y 10.000€
- 6- No sabe/no contesta

Q3. Suponga ahora el escenario de la cuestión anterior, pero considere que el comprador sabe que el vendedor es totalmente inexperto y sin conocimiento detallado del sector.

Q3.1. Si estuviera en la posición del comprador, en este escenario, ¿cuál sería su respuesta más probable?:

- 1- Procuraría comprar el artículo por menos de 8.000€
- 2- Aceptaría comprar el artículo por los 8.000€ solicitados
- 3- Procuraría comprar el artículo por un valor entre 8.000€ y 9.000€
- 4- Procuraría comprar el artículo por 9.000€
- 5- Procuraría comprar el artículo por un valor entre 9.000€ y 10.000€
- 6- No sabe/no contesta

Q3.2. Y, ¿cual considera que sería, en este escenario, la respuesta más probable de la mayoría de las personas?:

Procuraría comprar el artículo por menos de 8.000€

- 1- Procuraría comprar el artículo por menos de 8.000€
- 2- Aceptaría comprar el artículo por los 8.000€ solicitados
- 3- Procuraría comprar el artículo por un valor entre 8.000€ y 9.000€
- 4- Procuraría comprar el artículo por 9.000€
- 5- Procuraría comprar el artículo por un valor entre 9.000€ y 10.000€
- 6- No sabe/no contesta

Q4. Considerando todavía el escenario inicial (cuestión Q2) en que ambas partes tienen idéntica experiencia negociando, suponga ahora que el vendedor evidencia comportamientos claros de embriaguez. El precio acordado dará lugar, de inmediato, a la firma de un documento entre las partes.

Q4.1. Si estuviera en la posición del comprador, en este escenario, ¿cuál sería su respuesta más probable?:

- 1- Procuraría comprar el artículo por menos de 8.000€
- 2- Aceptaría comprar el artículo por los 8.000€ solicitados
- 3- Procuraría comprar el artículo por un valor entre 8.000€ y 9.000€
- 4- Procuraría comprar el artículo por 9.000€
- 5- Procuraría comprar el artículo por un valor entre 9.000€ y 10.000€
- 6- Intentaría concluir la negociación en un día en que el vendedor estuviera sobrio
- 7- No sabe/no contesta

Q4.2. Y, ¿cual considera que sería, en este escenario, la respuesta más probable de la mayoría de las personas?:

- 1- Procuraría comprar el artículo por menos de 8.000€
- 2- Aceptaría comprar el artículo por los 8.000€ solicitados
- 3- Procuraría comprar el artículo por un valor entre 8.000€ y 9.000€
- 4- Procuraría comprar el artículo por 9.000€
- 5- Procuraría comprar el artículo por un valor entre 9.000€ y 10.000€
- 6- Intentaría concluir la negociación en un día en que el vendedor estuviera sobrio
- 7- No sabe/no contesta

Q5. Considere ahora que el bien en disputa es una empresa. El comprador tiene varios años de experiencia y no está dispuesto a dar más de 20 millones de euros por la empresa en cuestión. Ese mismo comprador, si estuviera en la posición del vendedor, y porque conoce bien el sector donde la misma está insertada, nunca aceptaría venderla por menos de 18 millones de euros. El comprador sabe que el vendedor también es un experimentado negociador en compra y venta de empresas. La primera propuesta es efectuada por el vendedor, que pide 16 millones de euros por la empresa.

Q5.1. Si estuviera en la posición del comprador, en este escenario, ¿cuál sería su respuesta más probable?:

- 1- Procuraría comprar la empresa por menos de 16 millones de euros
- 2- Aceptaría comprar la empresa por los 16 millones de euros solicitados
- 3- Procuraría comprar la empresa por un valor entre 16 y 18 millones de euros
- 4- Procuraría comprar la empresa por 18 millones de euros
- 5- Procuraría comprar la empresa por un valor entre 18 e 20 millones de euros
- 6- No sabe/no contesta

Q5.2. Y, ¿cual considera que sería, en este escenario, la respuesta más probable de la mayoría de las personas?:

- 1- Procuraría comprar la empresa por menos de 16 millones de euros
- 2- Aceptaría comprar la empresa por los 16 millones de euros solicitados
- 3- Procuraría comprar la empresa por un valor entre 16 y 18 millones de euros
- 4- Procuraría comprar la empresa por 18 millones de euros
- 5- Procuraría comprar la empresa por un valor entre 18 e 20 millones de euros
- 6- No sabe/no contesta

Q6. Considere todavía el escenario de la compra de la empresa (escenario de la cuestión Q5), pero suponga ahora que el comprador sabe que es la primera vez que el vendedor realiza la venta de una empresa y que la misma es el resultado del trabajo de su familia durante 30 años.

Q6.1. Si estuviera en la posición del comprador, en este escenario, ¿cuál sería su respuesta más probable?:

- 1- Procuraría comprar la empresa por menos de 16 millones de euros
- 2- Aceptaría comprar la empresa por los 16 millones de euros solicitados
- 3- Procuraría comprar la empresa por un valor entre 16 y 18 millones de euros
- 4- Procuraría comprar la empresa por 18 millones de euros
- 5- Procuraría comprar la empresa por un valor entre 18 e 20 millones de euros
- 6- No sabe/no contesta

Q6.2. Y, ¿cual considera que sería, en este escenario, la respuesta más probable de la mayoría de las personas?:

- 1- Procuraría comprar la empresa por menos de 16 millones de euros
- 2- Aceptaría comprar la empresa por los 16 millones de euros solicitados
- 3- Procuraría comprar la empresa por un valor entre 16 y 18 millones de euros
- 4- Procuraría comprar la empresa por 18 millones de euros
- 5- Procuraría comprar la empresa por un valor entre 18 e 20 millones de euros
- 6- No sabe/no contesta

Q7. Todavía en el escenario de la compra de la empresa (escenario de la cuestión Q5), suponga ahora que el comprador sabe que el vendedor está vendiendo su propia empresa porque necesita urgentemente el dinero para pagar un tratamiento médico de un hijo.

Q7.1. Si estuviera en la posición del comprador, en este escenario, ¿cuál sería su respuesta más probable?:

- 1- Procuraría comprar la empresa por menos de 16 millones de euros
- 2- Aceptaría comprar la empresa por los 16 millones de euros solicitados
- 3- Procuraría comprar la empresa por un valor entre 16 y 18 millones de euros
- 4- Procuraría comprar la empresa por 18 millones de euros
- 5- Procuraría comprar la empresa por un valor entre 18 e 20 millones de euros
- 6- No sabe/no contesta

Q7.2. Y, ¿cual considera que sería, en este escenario, la respuesta más probable de la mayoría de las personas?:

- 1- Procuraría comprar la empresa por menos de 16 millones de euros

- 2- Aceptaría comprar la empresa por los 16 millones de euros solicitados
- 3- Procuraría comprar la empresa por un valor entre 16 y 18 millones de euros
- 4- Procuraría comprar la empresa por 18 millones de euros
- 5- Procuraría comprar la empresa por un valor entre 18 e 20 millones de euros
- 6- No sabe/no contesta

Q8. Cual es su área de negociación predominante?

- 1- Comercial
- 2- Financiera
- 3- Laboral
- 4- Otra. ¿Cuál? _____

Los datos que se piden a continuación únicamente serán utilizados para establecer el perfil de los encuestados en este estudio.

Q9. Sexo

- 1- Masculino
- 2- Femenino

Q10. Edad

- 1- Hasta los 24 años
- 2- Entre los 25 y los 34 años
- 3- Entre los 35 y los 44 años
- 4- Entre los 45 y los 54 años
- 5- Por encima de los 55 años

Q11. Nacionalidad

- 1- Portuguesa
- 2- Española
- 3- Otra

¡Muchas gracias por su colaboración!

ANEXO 3 – Frequências absolutas por sexo, nacionalidade do inquirido e amostra global

Nota Prévia: De seguida são apresentadas as frequências absolutas das respostas às questões que compunham o meu inquérito, com detalhe 'Inquérito em Portugal' vs 'Inquérito em Espanha' e 'Homens' vs 'Mulheres'. Em cada cenário é ainda apresentada a % de respostas que, por simplificação, apelidei de "Não ZOPA" e que correspondem ao peso das frequências registadas em respostas 3, 4 e 5. Em rigor, esta designação acaba por corresponder a um novo limite inferior de ZOPA, que já não será o menor valor solicitado pelo vendedor, mas sim um valor acima desse por algo percecionado pelo comprador e que o impede de querer comprar por um valor tão baixo quanto o pedido pelo vendedor. Sabemos que o inquérito apenas apresenta votos de intenção, ficando por apurar qual o compartamento efetivo dos inquiridos em casos práticos reais.

Q2. Duas partes encontram-se para negociar a compra de um produto. O comprador tem vários anos de experiência e não está disposto a dar mais de 10.000€ pelo produto em causa. Esse mesmo comprador, se estivesse na posição de vendedor, e porque conhece bem o custo de produção do artigo em causa, nunca aceitaria vendê-lo por menos de 9.000€. O comprador acredita que o vendedor também tem vários anos de experiência a negociar neste setor. A primeira proposta é efetuada pelo vendedor, que pede 8.000€ pelo produto.

Q2.1. Se estivesse na posição do comprador, neste cenário, qual seria a sua resposta mais provável:

	Inquérito realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquérito realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquéritos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Procurava comprar o artigo por menos de 8.000€	16	15	31	11	2	13	27	17
2- Aceitava comprar o artigo pelos 8.000€ solicitados	17	18	35	7	2	9	24	20	44
3- Procurava comprar o artigo por um valor entre 8.000€ e 9.000€	4	5	9	1	1	2	5	6	11
4- Procurava comprar o artigo por 9.000€	3	1	4	2	0	2	5	1	6
5- Procurava comprar o artigo por um valor entre 9.000€ e 10.000€	1	2	3	0	1	1	1	3	4
6- Não sabe/não responde	0	0	0	1	0	1	1	0	1
Total de respostas	41	41	82	22	6	28	63	47	110
% "Não ZOPA"	19,5%	19,5%	19,5%	13,6%	33,3%	17,9%	17,5%	21,3%	19,1%

Q2.2. E qual considera que seria, neste cenário, a resposta mais provável da maioria das pessoas:

	Inquérito realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquérito realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquéritos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Procurava comprar o artigo por menos de 8.000€	24	24	48	14	2	16	38	26
2- Aceitava comprar o artigo pelos 8.000€ solicitados	14	14	28	6	3	9	20	17	37
3- Procurava comprar o artigo por um valor entre 8.000€ e 9.000€	1	1	2	1	1	2	2	2	4
4- Procurava comprar o artigo por 9.000€	1	1	2	1	0	1	2	1	3
5- Procurava comprar o artigo por um valor entre 9.000€ e 10.000€	1	0	1	0	0	0	1	0	1
6- Não sabe/não responde	0	1	1	0	0	0	0	1	1
Total de respostas	41	41	82	22	6	28	63	47	110
% "Não ZOPA"	7,3%	4,9%	6,1%	9,1%	16,7%	10,7%	7,9%	6,4%	7,3%

Q3. Suponha agora o cenário da questão anterior, mas considere que o comprador sabe que o vendedor é totalmente inexperiente e sem conhecimento aprofundado do sector.

Q3.1. Se estivesse na posição do comprador, neste cenário, qual seria a sua resposta mais provável:

	Inquérito realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquérito realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquéritos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Procurava comprar o artigo por menos de 8.000€	22	19	41	17	4	21	39	23
2- Aceitava comprar o artigo pelos 8.000€ solicitados	11	13	24	4	2	6	15	15	30
3- Procurava comprar o artigo por um valor entre 8.000€ e 9.000€	4	7	11	0	0	0	4	7	11
4- Procurava comprar o artigo por 9.000€	3	1	4	1	0	1	4	1	5
5- Procurava comprar o artigo por um valor entre 9.000€ e 10.000€	1	1	2	0	0	0	1	1	2
6- Não sabe/não responde	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total de respostas	41	41	82	22	6	28	63	47	110
% "Não ZOPA"	19,5%	22,0%	20,7%	4,5%	0,0%	3,6%	14,3%	19,1%	16,4%

Q3.2. E qual considera que seria, neste cenário, a resposta mais provável da maioria das pessoas:

	Inquérito realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquérito realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquéritos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Procurava comprar o artigo por menos de 8.000€	33	35	68	20	4	24	53	39
2- Aceitava comprar o artigo pelos 8.000€ solicitados	5	3	8	2	2	4	7	5	12
3- Procurava comprar o artigo por um valor entre 8.000€ e 9.000€	0	2	2	0	0	0	0	2	2
4- Procurava comprar o artigo por 9.000€	1	0	1	0	0	0	1	0	1
5- Procurava comprar o artigo por um valor entre 9.000€ e 10.000€	1	0	1	0	0	0	1	0	1
6- Não sabe/não responde	1	1	2	0	0	0	1	1	2
Total de respostas	41	41	82	22	6	28	63	47	110
% "Não ZOPA"	4,9%	4,9%	4,9%	0,0%	0,0%	0,0%	3,2%	4,3%	3,6%

Q4. Considerando ainda o cenário inicial (questão Q2) em que ambas as partes têm idêntica experiência comercial, suponha agora que o vendedor evidencia comportamentos claros de embriaguez. O preço acordado dará lugar, de imediato, à assinatura de um documento entre as partes.

Q4.1. Se estivesse na posição do comprador, neste cenário, qual seria a sua resposta mais provável:

	Inquérito realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquérito realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquéritos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Procurava comprar o artigo por menos de 8.000€	6	4	10	10	3	13	16	7
2- Aceitava comprar o artigo pelos 8.000€ solicitados	5	2	7	2	0	2	7	2	9
3- Procurava comprar o artigo por um valor entre 8.000€ e 9.000€	2	2	4	1	1	2	3	3	6
4- Procurava comprar o artigo por 9.000€	2	0	2	0	0	0	2	0	2
5- Procurava comprar o artigo por um valor entre 9.000€ e 10.000€	1	0	1	0	0	0	1	0	1
6- Tentaria concluir a negociação num dia em que o vendedor estivesse sóbrio	25	32	57	8	1	9	33	33	66
7- Não sabe/não responde	0	1	1	1	1	2	1	2	3
Total de respostas	41	41	82	22	6	28	63	47	110
% "Não ZOPA" (não considera opção de adiamento para outro dia)	12,2%	4,9%	8,5%	4,5%	16,7%	7,1%	9,5%	6,4%	8,2%
% Adiamento negociação para outro dia	61,0%	78,0%	69,5%	36,4%	16,7%	32,1%	52,4%	70,2%	60,0%

Q4.2. E qual considera que seria, neste cenário, a resposta mais provável da maioria das pessoas:

	Inquérito realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquérito realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquéritos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Procurava comprar o artigo por menos de 8.000€	29	21	50	17	3	20	46	24
2- Aceitava comprar o artigo pelos 8.000€ solicitados	3	1	4	1	0	1	4	1	5
3- Procurava comprar o artigo por um valor entre 8.000€ e 9.000€	1	1	2	0	1	1	1	2	3
4- Procurava comprar o artigo por 9.000€	0	0	0	1	0	1	1	0	1
5- Procurava comprar o artigo por um valor entre 9.000€ e 10.000€	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6- Tentaria concluir a negociação num dia em que o vendedor estivesse sóbrio	6	12	18	3	1	4	9	13	22
7- Não sabe/não responde	2	6	8	0	1	1	2	7	9
Total de respostas	41	41	82	22	6	28	63	47	110
% "Não ZOPA" (não considera opção de adiamento para outro dia)	2,4%	2,4%	2,4%	4,5%	16,7%	7,1%	3,2%	4,3%	3,6%
% Adiamento negociação para outro dia	14,6%	29,3%	22,0%	13,6%	16,7%	14,3%	14,3%	27,7%	20,0%

Q5. Considere agora que o bem em disputa é uma empresa. O comprador tem vários anos de experiência e não está disposto a dar mais de 20 milhões de euros pela empresa em causa. Esse mesmo comprador, se estivesse na posição de vendedor, e porque conhece bem o setor onde a mesma está inserida, nunca aceitaria vendê-la por menos de 18 milhões de euros. O comprador sabe que o vendedor também tem vários anos de experiência a negociar compra e venda de empresas. A primeira proposta é efetuada pelo vendedor, que pede 16 milhões de euros pela empresa.

Q5.1. Se estivesse na posição do comprador, neste cenário, qual seria a sua resposta mais provável:

	Inquérito realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquérito realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquéritos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Procurava comprar a empresa por menos de 16 milhões de euros	16	17	33	13	3	16	29	20
2- Aceitava comprar a empresa pelos 16 milhões de euros solicitados	18	19	37	4	2	6	22	21	43
3- Procurava comprar a empresa por um valor entre 16 e 18 milhões de euros	4	4	8	4	1	5	8	5	13
4- Procurava comprar a empresa por 18 milhões de euros	2	1	3	0	0	0	2	1	3
5- Procurava comprar a empresa por um valor entre 18 e 20 milhões de euros	1	0	1	1	0	1	2	0	2
6- Não sabe/não responde	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total de respostas	41	41	82	22	6	28	63	47	110
% "Não ZOPA"	17,1%	12,2%	14,6%	22,7%	16,7%	21,4%	19,0%	12,8%	16,4%

Q5.2. E qual considera que seria, neste cenário, a resposta mais provável da maioria das pessoas:

	Inquérito realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquérito realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquéritos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Procurava comprar a empresa por menos de 16 milhões de euros	27	29	56	16	4	20	43	33
2- Aceitava comprar a empresa pelos 16 milhões de euros solicitados	11	7	18	3	0	3	14	7	21
3- Procurava comprar a empresa por um valor entre 16 e 18 milhões de euros	1	2	3	3	2	5	4	4	8
4- Procurava comprar a empresa por 18 milhões de euros	1	0	1	0	0	0	1	0	1
5- Procurava comprar a empresa por um valor entre 18 e 20 milhões de euros	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6- Não sabe/não responde	1	3	4	0	0	0	1	3	4
Total de respostas	41	41	82	22	6	28	63	47	110
% "Não ZOPA"	4,9%	4,9%	4,9%	13,6%	33,3%	17,9%	7,9%	8,5%	8,2%

Q6. Considere ainda o cenário da compra da empresa (cenário da questão Q5), mas suponha agora que o comprador sabe que é a primeira vez que o vendedor está a vender uma empresa e que a mesma é o resultado do trabalho da sua família durante 30 anos.

Q6.1. Se estivesse na posição do comprador, neste cenário, qual seria a sua resposta mais provável:

	Inquérito realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquérito realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquéritos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Procurava comprar a empresa por menos de 16 milhões de euros	14	10	24	15	4	19	29	14
2- Aceitava comprar a empresa pelos 16 milhões de euros solicitados	16	19	35	3	2	5	19	21	40
3- Procurava comprar a empresa por um valor entre 16 e 18 milhões de euros	7	6	13	4	0	4	11	6	17
4- Procurava comprar a empresa por 18 milhões de euros	3	5	8	0	0	0	3	5	8
5- Procurava comprar a empresa por um valor entre 18 e 20 milhões de euros	1	1	2	0	0	0	1	1	2
6- Não sabe/não responde	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total de respostas	41	41	82	22	6	28	63	47	110
% "Não ZOPA"	26,8%	29,3%	28,0%	18,2%	0,0%	14,3%	23,8%	25,5%	24,5%

Q6.2. E qual considera que seria, neste cenário, a resposta mais provável da maioria das pessoas:

	Inquérito realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquérito realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquéritos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Procurava comprar a empresa por menos de 16 milhões de euros	27	23	50	17	5	22	44	28
2- Aceitava comprar a empresa pelos 16 milhões de euros solicitados	10	12	22	4	1	5	14	13	27
3- Procurava comprar a empresa por um valor entre 16 e 18 milhões de euros	1	3	4	1	0	1	2	3	5
4- Procurava comprar a empresa por 18 milhões de euros	1	0	1	0	0	0	1	0	1
5- Procurava comprar a empresa por um valor entre 18 e 20 milhões de euros	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6- Não sabe/não responde	2	3	5	0	0	0	2	3	5
Total de respostas	41	41	82	22	6	28	63	47	110
% "Não ZOPA"	4,9%	7,3%	6,1%	4,5%	0,0%	3,6%	4,8%	6,4%	5,5%

Q7. Ainda no cenário da compra da empresa (cenário da questão Q5), suponha agora que o comprador sabe que o vendedor está a vender a própria empresa porque necessita urgentemente de dinheiro para pagar um tratamento médico de um filho.

Q7.1. Se estivesse na posição do comprador, neste cenário, qual seria a sua resposta mais provável:

	Inquérito realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquérito realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquéritos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Procurava comprar a empresa por menos de 16 milhões de euros	5	3	8	10	3	13	15	6
2- Aceitava comprar a empresa pelos 16 milhões de euros solicitados	22	20	42	9	3	12	31	23	54
3- Procurava comprar a empresa por um valor entre 16 e 18 milhões de euros	5	8	13	2	0	2	7	8	15
4- Procurava comprar a empresa por 18 milhões de euros	4	6	10	0	0	0	4	6	10
5- Procurava comprar a empresa por um valor entre 18 e 20 milhões de euros	5	3	8	0	0	0	5	3	8
6- Não sabe/não responde	0	1	1	1	0	1	1	1	2
Total de respostas	41	41	82	22	6	28	63	47	110
% "Não ZOPA"	34,1%	41,5%	37,8%	9,1%	0,0%	7,1%	25,4%	36,2%	30,0%

Q7.2. E qual considera que seria, neste cenário, a resposta mais provável da maioria das pessoas:

	Inquérito realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquérito realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquéritos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Procurava comprar a empresa por menos de 16 milhões de euros	18	12	30	14	4	18	32	16
2- Aceitava comprar a empresa pelos 16 milhões de euros solicitados	16	17	33	7	1	8	23	18	41
3- Procurava comprar a empresa por um valor entre 16 e 18 milhões de euros	2	3	5	1	1	2	3	4	7
4- Procurava comprar a empresa por 18 milhões de euros	2	2	4	0	0	0	2	2	4
5- Procurava comprar a empresa por um valor entre 18 e 20 milhões de euros	1	2	3	0	0	0	1	2	3
6- Não sabe/não responde	2	5	7	0	0	0	2	5	7
Total de respostas	41	41	82	22	6	28	63	47	110
% "Não ZOPA"	12,2%	17,1%	14,6%	4,5%	16,7%	7,1%	9,5%	17,0%	12,7%

Q8. Qual a sua área de negociação predominante?									
	Inquérito realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquérito realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquéritos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Comercial	15	24	39	8	3	11	23	27
2- Financeira	6	4	10	3	0	3	9	4	13
3- Laboral	17	6	23	6	2	8	23	8	31
4- Outra	3	7	10	5	1	6	8	8	16
Total de respostas	41	41	82	22	6	28	63	47	110

Q10. Idade									
	Inquérito realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquérito realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquéritos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Até 24 anos	0	0	0	0	0	0	0	0
2- Entre 25 e 34 anos	5	8	13	3	0	3	8	8	16
3- Entre 35 e 44 anos	18	21	39	5	3	8	23	24	47
4- Entre 45 e 54 anos	16	10	26	11	3	14	27	13	40
5- Acima de 55 anos	2	2	4	3	0	3	5	2	7
Total de respostas	41	41	82	22	6	28	63	47	110

ANEXO 4 – Frequências relativas por sexo, nacionalidade do inquirido e amostra global

Nota Prévía: De seguida são apresentadas as frequências relativas das respostas às questões que compunham o meu inquirido, com detalhe 'Inquirido em Portugal' vs 'Inquirido em Espanha' e 'Homens' vs 'Mulheres'. Em cada cenário é ainda apresentada a % de respostas que, por simplificação, apelidei de "Não ZOPA" e que correspondem ao peso das frequências registadas em respostas 3, 4 e 5. Em rigor, esta designação acaba por corresponder a um novo limite inferior de ZOPA, que já não será o menor valor solicitado pelo vendedor, mas sim um valor acima desse por algo percecionado pelo comprador e que o impede de querer comprar por um valor tão baixo quanto o pedido pelo vendedor. Sabemos que o inquirido apenas apresenta votos de intenção, ficando por apurar qual o compartimento efetivo dos inquiridos em casos práticos reais.

Q2. Duas partes encontram-se para negociar a compra de um produto. O comprador tem vários anos de experiência e não está disposto a dar mais de 10.000€ pelo produto em causa. Esse mesmo comprador, se estivesse na posição de vendedor, e porque conhece bem o custo de produção do artigo em causa, nunca aceitaria vendê-lo por menos de 9.000€. O comprador acredita que o vendedor também tem vários anos de experiência a negociar neste setor. A primeira proposta é efetuada pelo vendedor, que pede 8.000€ pelo produto.

Q2.1. Se estivesse na posição do comprador, neste cenário, qual seria a sua resposta mais provável:

	Inquirido realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquirido realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquiridos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Procurava comprar o artigo por menos de 8.000€	39,0%	36,6%	37,8%	50,0%	33,3%	46,4%	42,9%	36,2%
2- Aceitava comprar o artigo pelos 8.000€ solicitados	41,5%	43,9%	42,7%	31,8%	33,3%	32,1%	38,1%	42,6%	40,0%
3- Procurava comprar o artigo por um valor entre 8.000€ e 9.000€	9,8%	12,2%	11,0%	4,5%	16,7%	7,1%	7,9%	12,8%	10,0%
4- Procurava comprar o artigo por 9.000€	7,3%	2,4%	4,9%	9,1%	0,0%	7,1%	7,9%	2,1%	5,5%
5- Procurava comprar o artigo por um valor entre 9.000€ e 10.000€	2,4%	4,9%	3,7%	0,0%	16,7%	3,6%	1,6%	6,4%	3,6%
6- Não sabe/não responde	0,0%	0,0%	0,0%	4,5%	0,0%	3,6%	1,6%	0,0%	0,9%
Total de respostas	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
% "Não ZOPA"	19,5%	19,5%	19,5%	13,6%	33,3%	17,9%	17,5%	21,3%	19,1%

Q2.2. E qual considera que seria, neste cenário, a resposta mais provável da maioria das pessoas:

	Inquirido realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquirido realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquiridos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Procurava comprar o artigo por menos de 8.000€	58,5%	58,5%	58,5%	63,6%	33,3%	57,1%	60,3%	55,3%
2- Aceitava comprar o artigo pelos 8.000€ solicitados	34,1%	34,1%	34,1%	27,3%	50,0%	32,1%	31,7%	36,2%	33,6%
3- Procurava comprar o artigo por um valor entre 8.000€ e 9.000€	2,4%	2,4%	2,4%	4,5%	16,7%	7,1%	3,2%	4,3%	3,6%
4- Procurava comprar o artigo por 9.000€	2,4%	2,4%	2,4%	4,5%	0,0%	3,6%	3,2%	2,1%	2,7%
5- Procurava comprar o artigo por um valor entre 9.000€ e 10.000€	2,4%	0,0%	1,2%	0,0%	0,0%	0,0%	1,6%	0,0%	0,9%
6- Não sabe/não responde	0,0%	2,4%	1,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,1%	0,9%
Total de respostas	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
% "Não ZOPA"	7,3%	4,9%	6,1%	9,1%	16,7%	10,7%	7,9%	6,4%	7,3%

Q3. Suponha agora o cenário da questão anterior, mas considere que o comprador sabe que o vendedor é totalmente inexperiente e sem conhecimento aprofundado do sector.

Q3.1. Se estivesse na posição do comprador, neste cenário, qual seria a sua resposta mais provável:

	Inquirido realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquirido realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquiridos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Procurava comprar o artigo por menos de 8.000€	53,7%	46,3%	50,0%	77,3%	66,7%	75,0%	61,9%	48,9%
2- Aceitava comprar o artigo pelos 8.000€ solicitados	26,8%	31,7%	29,3%	18,2%	33,3%	21,4%	23,8%	31,9%	27,3%
3- Procurava comprar o artigo por um valor entre 8.000€ e 9.000€	9,8%	17,1%	13,4%	0,0%	0,0%	0,0%	6,3%	14,9%	10,0%
4- Procurava comprar o artigo por 9.000€	7,3%	2,4%	4,9%	4,5%	0,0%	3,6%	6,3%	2,1%	4,5%
5- Procurava comprar o artigo por um valor entre 9.000€ e 10.000€	2,4%	2,4%	2,4%	0,0%	0,0%	0,0%	1,6%	2,1%	1,8%
6- Não sabe/não responde	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total de respostas	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
% "Não ZOPA"	19,5%	22,0%	20,7%	4,5%	0,0%	3,6%	14,3%	19,1%	16,4%

Q3.2. E qual considera que seria, neste cenário, a resposta mais provável da maioria das pessoas:

	Inquirido realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquirido realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquiridos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Procurava comprar o artigo por menos de 8.000€	80,5%	85,4%	82,9%	90,9%	66,7%	85,7%	84,1%	83,0%
2- Aceitava comprar o artigo pelos 8.000€ solicitados	12,2%	7,3%	9,8%	9,1%	33,3%	14,3%	11,1%	10,6%	10,9%
3- Procurava comprar o artigo por um valor entre 8.000€ e 9.000€	0,0%	4,9%	2,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	4,3%	1,8%
4- Procurava comprar o artigo por 9.000€	2,4%	0,0%	1,2%	0,0%	0,0%	0,0%	1,6%	0,0%	0,9%
5- Procurava comprar o artigo por um valor entre 9.000€ e 10.000€	2,4%	0,0%	1,2%	0,0%	0,0%	0,0%	1,6%	0,0%	0,9%
6- Não sabe/não responde	2,4%	2,4%	2,4%	0,0%	0,0%	0,0%	1,6%	2,1%	1,8%
Total de respostas	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
% "Não ZOPA"	4,9%	4,9%	4,9%	0,0%	0,0%	0,0%	3,2%	4,3%	3,6%

Q4. Considerando ainda o cenário inicial (questão Q2) em que ambas as partes têm idêntica experiência negocial, suponha agora que o vendedor evidencia comportamentos claros de embriaguez. O preço acordado dará lugar, de imediato, à assinatura de um documento entre as partes.

Q4.1. Se estivesse na posição do comprador, neste cenário, qual seria a sua resposta mais provável:

	Inquérito realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquérito realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquéritos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Procurava comprar o artigo por menos de 8.000€	14,6%	9,8%	12,2%	45,5%	50,0%	46,4%	25,4%	14,9%
2- Aceitava comprar o artigo pelos 8.000€ solicitados	12,2%	4,9%	8,5%	9,1%	0,0%	7,1%	11,1%	4,3%	8,2%
3- Procurava comprar o artigo por um valor entre 8.000€ e 9.000€	4,9%	4,9%	4,9%	4,5%	16,7%	7,1%	4,8%	6,4%	5,5%
4- Procurava comprar o artigo por 9.000€	4,9%	0,0%	2,4%	0,0%	0,0%	0,0%	3,2%	0,0%	1,8%
5- Procurava comprar o artigo por um valor entre 9.000€ e 10.000€	2,4%	0,0%	1,2%	0,0%	0,0%	0,0%	1,6%	0,0%	0,9%
6- Tentaria concluir a negociação num dia em que o vendedor estivesse sóbrio	61,0%	78,0%	69,5%	36,4%	16,7%	32,1%	52,4%	70,2%	60,0%
7- Não sabe/não responde	0,0%	2,4%	1,2%	4,5%	16,7%	7,1%	1,6%	4,3%	2,7%
Total de respostas	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
% "Não ZOPA" (não considera opção de adiamento para outro dia)	12,2%	4,9%	8,5%	4,5%	16,7%	7,1%	9,5%	6,4%	8,2%
% Adiamento negociação para outro dia	61,0%	78,0%	69,5%	36,4%	16,7%	32,1%	52,4%	70,2%	60,0%

Q4.2. E qual considera que seria, neste cenário, a resposta mais provável da maioria das pessoas:

	Inquérito realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquérito realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquéritos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Procurava comprar o artigo por menos de 8.000€	70,7%	51,2%	61,0%	77,3%	50,0%	71,4%	73,0%	51,1%
2- Aceitava comprar o artigo pelos 8.000€ solicitados	7,3%	2,4%	4,9%	4,5%	0,0%	3,6%	6,3%	2,1%	4,5%
3- Procurava comprar o artigo por um valor entre 8.000€ e 9.000€	2,4%	2,4%	2,4%	0,0%	16,7%	3,6%	1,6%	4,3%	2,7%
4- Procurava comprar o artigo por 9.000€	0,0%	0,0%	0,0%	4,5%	0,0%	3,6%	1,6%	0,0%	0,9%
5- Procurava comprar o artigo por um valor entre 9.000€ e 10.000€	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
6- Tentaria concluir a negociação num dia em que o vendedor estivesse sóbrio	14,6%	29,3%	22,0%	13,6%	16,7%	14,3%	14,3%	27,7%	20,0%
7- Não sabe/não responde	4,9%	14,6%	9,8%	0,0%	16,7%	3,6%	3,2%	14,9%	8,2%
Total de respostas	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
% "Não ZOPA" (não considera opção de adiamento para outro dia)	2,4%	2,4%	2,4%	4,5%	16,7%	7,1%	3,2%	4,3%	3,6%
% Adiamento negociação para outro dia	14,6%	29,3%	22,0%	13,6%	16,7%	14,3%	14,3%	27,7%	20,0%

Q5. Considere agora que o bem em disputa é uma empresa. O comprador tem vários anos de experiência e não está disposto a dar mais de 20 milhões de euros pela empresa em causa. Esse mesmo comprador, se estivesse na posição de vendedor, e porque conhece bem o setor onde a mesma está inserida, nunca aceitaria vendê-la por menos de 18 milhões de euros. O comprador sabe que o vendedor também tem vários anos de experiência a negociar compra e venda de empresas. A primeira proposta é efetuada pelo vendedor, que pede 16 milhões de euros pela empresa.

Q5.1. Se estivesse na posição do comprador, neste cenário, qual seria a sua resposta mais provável:

	Inquérito realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquérito realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquéritos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Procurava comprar a empresa por menos de 16 milhões de euros	39,0%	41,5%	40,2%	59,1%	50,0%	57,1%	46,0%	42,6%
2- Aceitava comprar a empresa pelos 16 milhões de euros solicitados	43,9%	46,3%	45,1%	18,2%	33,3%	21,4%	34,9%	44,7%	39,1%
3- Procurava comprar a empresa por um valor entre 16 e 18 milhões de euros	9,8%	9,8%	9,8%	18,2%	16,7%	17,9%	12,7%	10,6%	11,8%
4- Procurava comprar a empresa por 18 milhões de euros	4,9%	2,4%	3,7%	0,0%	0,0%	0,0%	3,2%	2,1%	2,7%
5- Procurava comprar a empresa por um valor entre 18 e 20 milhões de euros	2,4%	0,0%	1,2%	4,5%	0,0%	3,6%	3,2%	0,0%	1,8%
6- Não sabe/não responde	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total de respostas	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
% "Não ZOPA"	17,1%	12,2%	14,6%	22,7%	16,7%	21,4%	19,0%	12,8%	16,4%

Q5.2. E qual considera que seria, neste cenário, a resposta mais provável da maioria das pessoas:

	Inquérito realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquérito realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquéritos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Procurava comprar a empresa por menos de 16 milhões de euros	65,9%	70,7%	68,3%	72,7%	66,7%	71,4%	68,3%	70,2%
2- Aceitava comprar a empresa pelos 16 milhões de euros solicitados	26,8%	17,1%	22,0%	13,6%	0,0%	10,7%	22,2%	14,9%	19,1%
3- Procurava comprar a empresa por um valor entre 16 e 18 milhões de euros	2,4%	4,9%	3,7%	13,6%	33,3%	17,9%	6,3%	8,5%	7,3%
4- Procurava comprar a empresa por 18 milhões de euros	2,4%	0,0%	1,2%	0,0%	0,0%	0,0%	1,6%	0,0%	0,9%
5- Procurava comprar a empresa por um valor entre 18 e 20 milhões de euros	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
6- Não sabe/não responde	2,4%	7,3%	4,9%	0,0%	0,0%	0,0%	1,6%	6,4%	3,6%
Total de respostas	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
% "Não ZOPA"	4,9%	4,9%	4,9%	13,6%	33,3%	17,9%	7,9%	8,5%	8,2%

Q6. Considere ainda o cenário da compra da empresa (cenário da questão Q5), mas suponha agora que o comprador sabe que é a primeira vez que o vendedor está a vender uma empresa e que a mesma é o resultado do trabalho da sua família durante 30 anos.

Q6.1. Se estivesse na posição do comprador, neste cenário, qual seria a sua resposta mais provável:

	Inquérito realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquérito realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquéritos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Procurava comprar a empresa por menos de 16 milhões de euros	34,1%	24,4%	29,3%	68,2%	66,7%	67,9%	46,0%	29,8%
2- Aceitava comprar a empresa pelos 16 milhões de euros solicitados	39,0%	46,3%	42,7%	13,6%	33,3%	17,9%	30,2%	44,7%	36,4%
3- Procurava comprar a empresa por um valor entre 16 e 18 milhões de euros	17,1%	14,6%	15,9%	18,2%	0,0%	14,3%	17,5%	12,8%	15,5%
4- Procurava comprar a empresa por 18 milhões de euros	7,3%	12,2%	9,8%	0,0%	0,0%	0,0%	4,8%	10,6%	7,3%
5- Procurava comprar a empresa por um valor entre 18 e 20 milhões de euros	2,4%	2,4%	2,4%	0,0%	0,0%	0,0%	1,6%	2,1%	1,8%
6- Não sabe/não responde	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total de respostas	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
% "Não ZOPA"	26,8%	29,3%	28,0%	18,2%	0,0%	14,3%	23,8%	25,5%	24,5%

Q6.2. E qual considera que seria, neste cenário, a resposta mais provável da maioria das pessoas:

	Inquérito realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquérito realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquéritos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Procurava comprar a empresa por menos de 16 milhões de euros	65,9%	56,1%	61,0%	77,3%	83,3%	78,6%	69,8%	59,6%
2- Aceitava comprar a empresa pelos 16 milhões de euros solicitados	24,4%	29,3%	26,8%	18,2%	16,7%	17,9%	22,2%	27,7%	24,5%
3- Procurava comprar a empresa por um valor entre 16 e 18 milhões de euros	2,4%	7,3%	4,9%	4,5%	0,0%	3,6%	3,2%	6,4%	4,5%
4- Procurava comprar a empresa por 18 milhões de euros	2,4%	0,0%	1,2%	0,0%	0,0%	0,0%	1,6%	0,0%	0,9%
5- Procurava comprar a empresa por um valor entre 18 e 20 milhões de euros	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
6- Não sabe/não responde	4,9%	7,3%	6,1%	0,0%	0,0%	0,0%	3,2%	6,4%	4,5%
Total de respostas	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
% "Não ZOPA"	4,9%	7,3%	6,1%	4,5%	0,0%	3,6%	4,8%	6,4%	5,5%

Q7. Ainda no cenário da compra da empresa (cenário da questão Q5), suponha agora que o comprador sabe que o vendedor está a vender a própria empresa porque necessita urgentemente de dinheiro para pagar um tratamento médico de um filho.

Q7.1. Se estivesse na posição do comprador, neste cenário, qual seria a sua resposta mais provável:

	Inquérito realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquérito realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquéritos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Procurava comprar a empresa por menos de 16 milhões de euros	12,2%	7,3%	9,8%	45,5%	50,0%	46,4%	23,8%	12,8%
2- Aceitava comprar a empresa pelos 16 milhões de euros solicitados	53,7%	48,8%	51,2%	40,9%	50,0%	42,9%	49,2%	48,9%	49,1%
3- Procurava comprar a empresa por um valor entre 16 e 18 milhões de euros	12,2%	19,5%	15,9%	9,1%	0,0%	7,1%	11,1%	17,0%	13,6%
4- Procurava comprar a empresa por 18 milhões de euros	9,8%	14,6%	12,2%	0,0%	0,0%	0,0%	6,3%	12,8%	9,1%
5- Procurava comprar a empresa por um valor entre 18 e 20 milhões de euros	12,2%	7,3%	9,8%	0,0%	0,0%	0,0%	7,9%	6,4%	7,3%
6- Não sabe/não responde	0,0%	2,4%	1,2%	4,5%	0,0%	3,6%	1,6%	2,1%	1,8%
Total de respostas	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
% "Não ZOPA"	34,1%	41,5%	37,8%	9,1%	0,0%	7,1%	25,4%	36,2%	30,0%

Q7.2. E qual considera que seria, neste cenário, a resposta mais provável da maioria das pessoas:

	Inquérito realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquérito realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquéritos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Procurava comprar a empresa por menos de 16 milhões de euros	43,9%	29,3%	36,6%	63,6%	66,7%	64,3%	50,8%	34,0%
2- Aceitava comprar a empresa pelos 16 milhões de euros solicitados	39,0%	41,5%	40,2%	31,8%	16,7%	28,6%	36,5%	38,3%	37,3%
3- Procurava comprar a empresa por um valor entre 16 e 18 milhões de euros	4,9%	7,3%	6,1%	4,5%	16,7%	7,1%	4,8%	8,5%	6,4%
4- Procurava comprar a empresa por 18 milhões de euros	4,9%	4,9%	4,9%	0,0%	0,0%	0,0%	3,2%	4,3%	3,6%
5- Procurava comprar a empresa por um valor entre 18 e 20 milhões de euros	2,4%	4,9%	3,7%	0,0%	0,0%	0,0%	1,6%	4,3%	2,7%
6- Não sabe/não responde	4,9%	12,2%	8,5%	0,0%	0,0%	0,0%	3,2%	10,6%	6,4%
Total de respostas	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
% "Não ZOPA"	12,2%	17,1%	14,6%	4,5%	16,7%	7,1%	9,5%	17,0%	12,7%

Q8. Qual a sua área de negociação predominante?									
	Inquérito realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquérito realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquéritos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Comercial	36,6%	58,5%	47,6%	36,4%	50,0%	39,3%	36,5%	57,4%
2- Financeira	14,6%	9,8%	12,2%	13,6%	0,0%	10,7%	14,3%	8,5%	11,8%
3- Laboral	41,5%	14,6%	28,0%	27,3%	33,3%	28,6%	36,5%	17,0%	28,2%
4- Outra	7,3%	17,1%	12,2%	22,7%	16,7%	21,4%	12,7%	17,0%	14,5%
Total de respostas	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Q10. Idade									
	Inquérito realizado em Portugal (97,6% portugueses)			Inquérito realizado em Espanha (89,3% espanhóis)			Total Inquéritos Portugal + Espanha		
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
	1- Até 24 anos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
2- Entre 25 e 34 anos	12,2%	19,5%	15,9%	13,6%	0,0%	10,7%	12,7%	17,0%	14,5%
3- Entre 35 e 44 anos	43,9%	51,2%	47,6%	22,7%	50,0%	28,6%	36,5%	51,1%	42,7%
4- Entre 45 e 54 anos	39,0%	24,4%	31,7%	50,0%	50,0%	50,0%	42,9%	27,7%	36,4%
5- Acima de 55 anos	4,9%	4,9%	4,9%	13,6%	0,0%	10,7%	7,9%	4,3%	6,4%
Total de respostas	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%