



Paula Cristina Areias Santos Barbosa

# DETERMINANTES DO SUCESSO INDIVIDUAL E DA INTENÇÃO EMPREENDEDORA ATRAVÉS DA PROPENSÃO EMPREENDEDORA

Dissertação de Mestrado em Gestão

Agosto de 2015



UNIVERSIDADE DE COIMBRA





• U • C •

FEUC FACULDADE DE ECONOMIA  
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Paula Cristina Areias Santos Barbosa

## Determinantes do sucesso individual e da intenção empreendedora através da propensão empreendedora.

Dissertação de Mestrado em Gestão, apresentada à Faculdade de  
Economia da Universidade de Coimbra para obtenção do grau de  
Mestre

Orientador: Professor Doutor Arnaldo Coelho

Coimbra, 2015



## DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho à minha família:

Aos meus queridos pais, Romão e Eugénia,  
pelo constante apoio e incentivo;

Ao meu irmão Nuno pela união e  
companheirismo;

Ao meu padrinho, Filipe Areias, pela sua  
referência e conselhos sábios.

A todos vós dedico este trabalho que se  
tornou mais uma grande conquista e que  
agora partilho convosco.



## **AGRADECIMENTOS**

Com a alegria de poder ter contado com o incentivo de muitos na realização deste trabalho, deixo gravados nesta página os meus sinceros agradecimentos:

Em especial ao Domingos, meu namorado e companheiro de todas as horas, pela orientação, apoio, incentivo, paciência e amor demonstrado durante o curso e realização deste trabalho.

Ao meu orientador Professor Doutor Arnaldo Coelho, pela sua orientação e oportunidade de aprendizagem contínua até ao termo deste trabalho.

Ao Programa do Mestrado em Gestão da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra pela oportunidade da realização do mesmo.

A todos os participantes da pesquisa pelo apoio e disponibilidade em responder ao questionário.

Reitero as minhas palavras de que sendo este um trabalho individual, não o teria empreendido sem o apoio de todos os que me rodeiam e me querem bem.

A todos vós, o meu muito obrigado!



## RESUMO

Atualmente, vivem-se tempos críticos, de crise e recessão, por toda a Europa, embora mais críticos nos países do Sul. Em Portugal, a crise dos últimos anos, sobretudo a partir de 2008, deixou as suas marcas: a recessão da economia portuguesa, a elevada taxa de desemprego jovem e a histórica taxa de “mortalidade das empresas”. Vários estudos sobre o empreendedorismo comprovam que este desempenha um papel fundamental no desenvolvimento económico e social da sociedade, promovendo a criação de novas empresas, a empregabilidade e, conseqüentemente, a dinamização do tecido empresarial e o crescimento económico do país. Assim sendo, a presente dissertação possui como objetivo a análise dos determinantes do sucesso individual e da intenção empreendedora, através da propensão empreendedora entre os jovens portugueses mais afetados pelo desemprego em que o contexto e a formação académica poderão influenciar de um modo mais notório. Baseado na revisão da literatura, o modelo de investigação proposto procura identificar e esclarecer a natureza da influência dos fatores contextuais, das características pessoais e da inteligência emocional na propensão empreendedora, bem como a relação entre a propensão empreendedora e o sucesso individual, assim como a relação entre a propensão empreendedora e a intenção empreendedora. Foram aplicados inquéritos, entre janeiro e março de 2015, a 321 portugueses, com idade superior a 20 anos e residentes nas regiões da NUTS II do Norte, Centro e Lisboa. Os resultados, obtidos através da modelagem de equações estruturais, sugerem que a propensão empreendedora seja um constructo multidimensional. No entanto, os mesmos revelaram que o ambiente educacional, os fatores políticos e económicos, a necessidade de realização e a inteligência emocional exercem um impacto significativo na propensão empreendedora. Conclui-se, portanto, que a propensão empreendedora influencia positivamente o sucesso individual e a intenção empreendedora.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo, Inteligência Emocional; Propensão Empreendedora; Sucesso Individual.



## **ABSTRACT**

Nowadays, we are facing crisis and recession times all across Europe, felt in a more critical way in the southern countries. In Portugal, recent year's crisis, mainly since 2008, has taken its toll: the recession of the Portuguese economy, the high rate of youth unemployment and the historical rate of enterprise mortality. Several studies on entrepreneurship reveal that it plays a key role in economic and social development of society, promoting the creation of new companies, employability and, consequently, the dynamics of business environment and economic growth of the country.

Therefore, the present dissertation aims to analyze the determinants of individual success and entrepreneurial intention, through entrepreneurial propensity amongst the Portuguese youngsters most affected by unemployment, where the context and academic training can influence in a more aggressive way. Based on a literature review, the present research model seeks to identify and clarify the nature of contextual factors' influence, personal characteristics and emotional intelligence in the entrepreneurial propensity. It also aims to analyse the relationship between entrepreneurial propensity, individual success, the relationship between entrepreneurial inclination and entrepreneurial intention. Inquiries were applied, between January and March, to 321 Portuguese respondents, aged over 20 years old, living in the NUTS II regions of north and centre Portugal.

The results suggest that entrepreneurial propensity is a multidimensional construct, being obtained by structural equation modeling. Nevertheless, they also revealed that the educational environment, political and economic factors, the need for achievement and emotional intelligence have a significant impact on entrepreneurial propensity. Therefore, it was concluded that entrepreneurial propensity has a positively influence on individual success and entrepreneurial intention.

**Keywords:** Entrepreneurship, Emotional Intelligence; Entrepreneurial Propensity; Individual Success.



## INDICE DE TABELAS

Tabela 1- Resumo das hipóteses de pesquisa. ....	34
Tabela 2 - Amostra por idade.....	37
Tabela 3 - Amostra por género .....	37
Tabela 4 - Amostra por estado civil.....	37
Tabela 5 - Amostra por rendimento.....	38
Tabela 6 - Amostra por escolaridade .....	38
Tabela 7 - Amostra por curso superior .....	39
Tabela 8 - Amostra por experiência profissional .....	39
Tabela 9 - Amostra por empregabilidade .....	39
Tabela 10 - Amostra por familiares empreendedores .....	40
Tabela 11 - Variáveis dos Fatores Sóciodemográficos .....	41
Tabela 12 - Escala dos Fatores Contextuais. ....	42
Tabela 13 - Escala das Características Pessoais. ....	43
Tabela 14 - Escala da Inteligência Emocional. ....	44
Tabela 15 - Escala da Propensão Empreendedora. ....	45
Tabela 16 - Escala do Sucesso Individual. ....	46
Tabela 17 - Escala da Intenção Empreendedora. ....	46
Tabela 18 - Análise Fatorial - <i>Ambiente Educacional</i> .....	53
Tabela 19 - Análise Fatorial – <i>Fatores Políticos e Económicos</i> .....	54
Tabela 20 - Análise Fatorial - <i>Autoconhecimento</i> .....	55
Tabela 21 - Análise Fatorial - <i>Autogestão</i> .....	55
Tabela 22 - Análise Fatorial – <i>Consciência Social</i> .....	56
Tabela 23 - Análise Fatorial – <i>Gestão de Relacionamentos</i> .....	57
Tabela 24 - Análise Fatorial – <i>Necessidade de Realização</i> .....	58
Tabela 25 - Análise Fatorial – <i>Internal Locus of Control</i> .....	59
Tabela 26 - Análise Fatorial – <i>Capacidade de Inovação</i> .....	60
Tabela 27 - Análise Fatorial – <i>Risk Taking</i> .....	60
Tabela 28 - Análise Fatorial – <i>Proatividade</i> .....	61
Tabela 29 - Análise Fatorial – <i>Sucesso Individual</i> .....	62
Tabela 30 - Análise Fatorial – <i>Intenção Empreendedora</i> .....	63

Tabela 31 - Caracterização das variáveis.....	63
Tabela 32 - Medidas de ajuste do modelo de mensuração .....	68
Tabela 33 - Resultados da AFC.....	72
Tabela 34 - Desvio Padrão, Matriz de Correlações e Alfa de Cronbach - AFC final .....	74
Tabela 35 - Análise descritiva das variáveis .....	79
Tabela 36 - Medidas do modelo estrutural.....	82
Tabela 37 - Resumo do teste de hipóteses .....	84

## **INDICE DE ILUSTRAÇÕES**

Ilustração 1 – Modelo de investigação.....	30
Ilustração 2 – Desenho do modelo de medidas.....	69
Ilustração 3 – Desenho do modelo estrutural. ....	81

## ÍNDICE

DEDICATÓRIA.....	iii
AGRADECIMENTOS.....	v
RESUMO.....	vii
ABSTRACT.....	ix
INDICE DE TABELAS.....	xi
INDICE DE ILUSTRAÇÕES.....	xii
1. INTRODUÇÃO.....	1
2. REVISÃO DA LITERATURA.....	5
2.1. Introdução.....	5
2.2. Definições do Conceito de Empreendedorismo.....	5
2.3. Relação entre Empreendedorismo e Crescimento Económico.....	7
2.4. Empreendedor.....	8
2.4.1. Principais Características do Empreendedor.....	9
2.4.2. Principais Motivações do Empreendedor.....	10
2.5. Propensão Empreendedora.....	11
2.5.1. Capacidade de Inovação.....	12
2.5.2. <i>Risk Taking</i> .....	13
2.5.3. Proatividade.....	14
2.6. Fatores Sociodemográficos e a Propensão Empreendedora.....	15
2.7. Fatores Contextuais e a Propensão Empreendedora.....	18
2.7.1. Ambiente Educacional.....	18
2.7.2. Fatores Políticos e Económicos.....	19
2.8. Características Pessoais.....	20
2.8.1. Necessidade de Realização.....	21
2.8.2. Internal Locus of Control.....	21

2.9.	Inteligência Emocional.....	23
2.10.	Consequentes da Propensão Empreendedora .....	25
2.10.1.	Sucesso Individual .....	25
2.10.2.	Intenção Empreendedora .....	26
2.11.	Conclusão .....	27
3.	MODELO E HIPÓTESES .....	29
3.1.	Introdução.....	29
3.2.	Modelo de Investigação.....	29
3.3.	Hipóteses de Investigação.....	30
3.3.1.	Fatores Contextuais .....	30
3.3.2.	Inteligência Emocional .....	31
3.3.3.	Características Pessoais.....	31
3.3.4.	Sucesso Individual .....	32
3.3.5.	Intenção Empreendedora.....	33
3.4.	Conclusão.....	33
4.	METODOLOGIA DA INVESTIGAÇÃO .....	35
4.1.	Introdução.....	35
4.2.	População e Amostra .....	36
4.3.	Descrição das Variáveis Operacionais .....	40
4.3.1.	Fatores Sociodemográficos.....	40
4.3.2.	Fatores Contextuais .....	42
4.3.3.	Características Pessoais.....	42
4.3.4.	Inteligência Emocional .....	43
4.3.5.	Propensão Empreendedora .....	45
4.3.6.	Sucesso Individual .....	45
4.3.7.	Intenção Empreendedora.....	46

4.4.	Instrumento de Recolha de Dados.....	46
4.5.	Métodos de Análise dos Dados .....	47
4.5.1.	Análise Fatorial Exploratória (AFE) .....	50
4.5.2.	Análise Fatorial Confirmatória (AFC).....	64
4.6.	Conclusão .....	75
5.	RESULTADOS.....	77
5.1.	Introdução .....	77
5.2.	Análise Descritiva .....	77
5.3.	Análise do Modelo Estrutural .....	79
5.4.	Teste de Hipóteses .....	82
5.5.	Discussão dos Resultados.....	86
5.6.	Conclusão .....	88
6.	CONCLUSÕES.....	91
6.1.	Introdução .....	91
6.2.	Conclusões .....	91
6.3.	Contributos Teóricos.....	92
6.4.	Contribuições Práticas .....	93
6.5.	Limitações e Futuras Linhas de Investigação .....	94
7.	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	97
	APÊNDICES .....	117
	Apêndice A – Questionário .....	117



# 1. INTRODUÇÃO

O mundo atual carece de mudança: novas ideias, novos processos, novos produtos ou serviços, ou seja, de empreendedorismo. O processo empreendedor introduz dinamismo nos mercados estagnados, através da mudança tecnológica, da inovação e da reengenharia de processos, conduzindo a uma nova reestruturação do mercado. Por consequência, o empreendedorismo tem impacto na criação de novos empregos, bem como na produtividade e no ciclo de vida das empresas, contribuindo fortemente para o desenvolvimento socioeconómico.

Em Portugal, o combate ao desemprego, através da promoção de novos empregos, a revitalização do tecido empresarial e o incentivo ao investimento privado, são medidas que podem ser fomentadas com a atividade empreendedora. No entanto, a atividade empreendedora não é igual em todos os países, regiões e cidades, sendo condicionada por diversos fatores, tais como: o comportamento, as motivações e o conhecimento do indivíduo mas também as oportunidades, os recursos disponíveis e as condições do meio envolvente, nomeadamente, fatores sociais, económicos e financeiros.

Para Birley (1989) a criação de novas empresas é uma importante alternativa estratégica de recuperação e crescimento económico. Lumpkin e Ireland (1988) consideram que as novas empresas nos EUA compreendem um importante fator para a criação de empregos. Ainda que um vasto número de empresas criadas paralistem as suas atividades no primeiro ano de vida, constata-se que o seu número tem vindo a aumentar em consequência do excesso de criação de empresas no que refere à extinção das mesmas (Samuelson e Nordhaus, 1988).

Estes potenciais empresários poderão ser englobados na categoria de empreendedores ou fundadores de negócios, sendo fundamental para o sucesso das suas empresas, uma forte propensão empreendedora e, simultaneamente, determinadas características individuais para o desempenho da função empresarial.

Diversas pesquisas realizadas nos últimos anos comprovam o crescente interesse pelo estudo da propensão empreendedora, entre outros, Audet (2000), Delmar e Davidsson (2000), Krueger *et al.* (2000), Autio *et al.* (2001), Raijman (2001), Brice (2002), Douglas e Shepperd (2002), Lüthje e Franke (2003), Peterman e Kennedy (2003), Kristiansen e Indarti (2004), Lee e Wong (2004), Cuervo (2005), Lee *et al.* (2005), Veciana, Aponte e Urbano (2005), Choo e Wong (2006), Lee *et al.* (2006), Gupta e Bhawe (2007), Langowitz e Minniti (2007), Martínez, Mora e Vila (2007), Teixeira (2007), Liñan (2008), Shook e Bratianu (2008). A decisão final de iniciar um negócio reflete, provavelmente, um processo no qual atitudes e intenções evoluem, baseadas no desenvolvimento da competência individual, experiências e relações com o contexto empresarial (Davidsson, 1991; Katz, 1992). As decisões sobre a carreira são claramente planejadas (Krueger *et al.*, 2000). Tendo em conta que para Kristiansen e Indarti (2004) o processo de identificação de oportunidade é intencional, a propensão empreendedora merece toda a atenção na pesquisa sobre o empreendedorismo.

Desta forma, reconhecendo a importância que o empreendedorismo possui dentro das sociedades, e apesar de existirem diversos estudos sobre empreendedorismo, torna-se crucial o estudo de “Os Determinantes do Sucesso Individual e da Intenção Empreendedora através da Propensão Empreendedora”.

Assim, o presente estudo possui como principais objetivos:

1. Identificar quais os fatores que influenciam o comportamento empreendedor em Portugal;
2. Verificar se os fatores identificados têm impacto na propensão empreendedora;
3. Verificar, especificamente, qual o impacto da inteligência emocional na propensão empreendedora;
4. Analisar se a propensão empreendedora tem impacto sobre o sucesso individual e a intenção empreendedora.

De modo a testar as hipóteses de investigação formuladas, utilizar-se-á o método de modelagem de equações estruturais realizado no software estatístico AMOS, versão 22.0. Em primeira instância, as variáveis independentes da

propensão empreendedora serão analisadas através de dois métodos de análise de dados, a análise fatorial exploratória e a análise fatorial confirmatória, de forma a verificar a contribuição de cada uma delas para o modelo de investigação. A posteriori, será elaborada uma análise do modelo estrutural na qual será avaliado o ajuste geral do modelo de medidas para certificação de que se trata realmente de uma representação adequada do conjunto de relações causais. Salienta-se que o presente modelo estrutural, para além de analisar as relações causais de vários fatores antecedentes da propensão empreendedora, tenta compreender igualmente a relação entre a propensão empreendedora, o sucesso individual e a intenção empreendedora.

Os resultados obtidos permitirão obter ilações sobre quais as características se encontram intimamente ligadas à atividade empreendedora, isto é, que conduzem ao sucesso do empreendedorismo, assim como as características que impedem a atividade empreendedora, ou seja, que conduzem ao insucesso do empreendedorismo. Adicionalmente, serão realizadas comparações entre os resultados obtidos através do presente estudo com os resultados de outros estudos realizados sobre a temática do empreendedorismo em Portugal.



## **2. REVISÃO DA LITERATURA**

### **2.1. Introdução**

“Imaginar é o princípio da criação. Nós imaginamos o que desejamos, queremos o que imaginamos e, finalmente, criamos aquilo que queremos.”

*George Bernard Shaw (n.d.)*

Neste capítulo será abordado o tema do empreendedorismo, do conceito à sua importância no contexto socioeconômico, bem como o empreendedor, salientando as suas principais características e motivações. Além disso, será apresentada uma revisão de literatura sobre a propensão empreendedora e as variáveis que a condicionam, assim como os fatores sociodemográficos, os fatores contextuais, as características pessoais e a inteligência emocional. Por fim, será efetuada uma descrição sobre o sucesso individual e a intenção empreendedora, estabelecendo uma relação de consequência com a propensão empreendedora.

### **2.2. Definições do Conceito de Empreendedorismo**

Desde há algumas décadas que investigadores de diversas áreas do conhecimento se têm debruçado e inquietado com o estudo do empreendedorismo. Este tema tem sido abordado e pesquisado, ainda que a sua multifatorialidade compreenda uma ampla complexidade na sua análise.

O estudo do empreendedorismo poderá ser caracterizado essencialmente por duas categorias: a econômica e a sociopsicológica. Richard Cantillon (1680-1734), Jean Baptiste Say (1767-1832) e Joseph A. Schumpeter (1883-1950) estudaram o empreendedorismo como se tratando de um mecanismo gerador de novas oportunidades, de processos inovadores e de desenvolvimento

económico. Por outro lado, David McClelland (1987) centrou-se no comportamento do empreendedor, mais especificamente no impacto das características socioculturais e psicológicas da própria atividade empreendedora.

Segundo vários autores (Hébert e Link, 1989; Arthur e Hisrich, 2011) o primeiro investigador a introduzir o conceito de “empreendedor” foi Richard Cantillon (1680-1734), através da obra “Ensaio sobre a Natureza de Comércio em Geral”, em 1755, na qual os empreendedores surgem como novos influenciadores da economia. Segundo Van Praag, para Cantillon “o empreendedor apresenta um papel central no sistema económico pois é responsável por toda a troca e circulação na economia”<sup>1</sup> (Van Praag, 1999:313).

Jean-Baptiste Say (1767-1832) amplia a definição de empreendedor de Cantillon, considerando na obra “Um Tratado de Economia Política ou da Produção, Distribuição e Consumo da Riqueza”, que o empreendedor será um líder ou um gestor. Segundo Van Praag, “Say é o primeiro economista que salienta este papel de gestor para o empreendedor”<sup>2</sup> (*ibid.*, 1999:314).

Através da sua obra “A Teoria do Desenvolvimento Económico”, Joseph Schumpeter contribuiu significativamente para o estudo do empreendedorismo, definindo o empreendedor como uma pessoa inovadora. Segundo Van Praag, Schumpeter descreveu que “a tarefa de um empreendedor é inovar e liderar”<sup>3</sup> (*ibid.*, 1999:320). Tal como Drucker, Schumpeter associou a inovação ao empreendedorismo e argumenta que apenas os negócios inovadores são considerados como empreendedores.

A inovação é a ferramenta específica dos empreendedores, o meio pelo qual são exploradas as alterações como oportunidades de negócio ou de diferentes serviços (Drucker, 1993). Segundo o autor, os empreendedores necessitam procurar fontes de inovação, alterações, assim como os seus sintomas reveladores de oportunidades para o sucesso da inovação.

---

<sup>1</sup> Tradução livre do autor. No original “*The entrepreneur has a central role in this system because he is responsible for all the exchange and circulation in the economy*” (Van Praag, 1999: 313).

<sup>2</sup> Tradução livre do autor. No original “*Say is the first economist who stresses this managerial role for the entrepreneur*” (Van Praag, 1999: 314).

<sup>3</sup> Tradução livre do autor. No original “*The entrepreneur’s task is to innovate and to lead [...]*” (Van Praag, 1999: 320).

Atualmente, o conceito que reúne mais consenso no meio académico é aquele segundo o qual o empreendedorismo é identificado como a prossecução de uma oportunidade sem olhar para quem controla os recursos (Stevenson *et al.*, 1994).

### **2.3. Relação entre Empreendedorismo e Crescimento Económico**

Nos últimos anos, tem-se verificado um crescente interesse pelo empreendedorismo, devido à importância que este assume no desenvolvimento das economias por parte dos políticos, dos investidores e da sociedade portuguesa em geral.

O crescimento económico, o aumento das exportações, o aumento da competitividade, a promoção de empregos e a atribuição de novas respostas para as necessidades são algumas das inúmeras vantagens associadas ao empreendedorismo para a economia de um país. Desta forma, o empreendedorismo poderá assumir um papel primordial no combate a esta conjuntura económica depressiva.

Davis Birch (1979) realçou o empreendedorismo como um motor do crescimento económico. Previamente ao autor, os políticos, em geral, assumiam que as grandes empresas geravam a maioria dos postos de trabalho. Contudo, as estatísticas de Birch revelaram o inverso, pois no período compreendido entre 1981 e 1985, as pequenas empresas (1 a 19 trabalhadores), criaram 88% dos novos postos de trabalho. Desta forma, os estudos de Birch, tal como Kirchhoff e Phillips (1988), Reynolds (1992), Acs (1999), ou Reynolds *et al.* (1999), revelaram que o impacto económico do empreendedorismo não é apenas ao nível da formação de negócios, mas também no crescimento dos mesmos. Para Reynolds *et al.* (1999) cerca de 15% das empresas que mais cresceram em 1996 conduziram a um aumento de 94% no que refere a novos empregos.

Como tal, o empreendedorismo revela-se como uma arma crucial para a recuperação e desenvolvimento económico de Portugal, sendo urgente a criação

de políticas e medidas incentivadoras, novas ou complementares para o fomento desta atividade em Portugal.

## 2.4. Empreendedor

O empreendedor é aquele que empreende, um indivíduo repleto de iniciativa e vontade para iniciar novos projetos, mesmo quando arriscados; ativo, energético, dinâmico e arrojado.<sup>4</sup>

Baumol (1993) descreve não apenas um, mas dois perfis de empreendedor. O primeiro refere-se ao perfil em que o empreendedor cria, organiza e conduz ao funcionamento de uma nova empresa, independentemente da existência, ou não, de algo inovador no ato; o segundo refere-se ao empreendedor como um inovador, alguém que transforma invenções e ideias em entidades economicamente viáveis, independentemente de que durante o processo exista a eventualidade de criação de uma empresa.

De acordo com Lowry (2003), o empreendedor é como um agente económico, embora possa diferir profundamente nos seus papéis, nas suas influências e no tipo de análise que requer. Um indivíduo foca-se na gestão para a sobrevivência, rotina e *status quo*, enquanto o outro está direcionado para a criação de vantagens para a empresa, para o crescimento e para a dinâmica.

Por fim, Casson (1990) sugere que há quatro principais abordagens para o conceito de empreendedor: o empreendedor como um especialista em correr riscos (Knight, 1921; Cantillon, 1979); o empreendedor como um intermediário no processo de mercado (Kirzner, 1973); o empreendedor como um inovador (Schumpeter, 1934); o empreendedor como um especialista em tomar decisões (Casson, 1990).

---

<sup>4</sup> (empreendedor in Dicionário da Língua Portuguesa com Acordo Ortográfico. Porto: Porto Editora, 2003-2015. Disponível na Internet: <http://www.infopedia.pt/dicionarios/lingua-portuguesa/empreendedor>).

### 2.4.1. Principais Características do Empreendedor

“O empreendedorismo está ligado a uma atitude mental que engloba a motivação e capacidade de um indivíduo, isolado ou integrado num organismo, para identificar uma oportunidade e para concretizar com o objetivo de produzir um novo valor ou um resultado económico.”

*(Livro Verde – Espírito Empresarial na Europa, 2003, p.6)*

Será que todos nós poderemos ser empreendedores? Ou será que alguns indivíduos nascem com uma maior apetência para o empreendedorismo do que outros?

Estas questões têm constituído um grande desafio para os investigadores, não apenas por razões académicas mas pela sua relevância em termos de políticas a seguir para promoção do empreendedorismo.

Todos os anos em economias de mercado, milhões de novas empresas são abertas a nível mundial. Existe uma forte suspeita de que aqueles que iniciam novas empresas são indivíduos com características iguais ou em situações distintas (Reynolds, 1997).

McClelland realizou um estudo, em 1987, sobre empreendedores na Índia, tendo identificado nove características que distinguem os empreendedores de sucesso dos empreendedores medianos:

- Iniciativa;
- Capacidade de comunicação;
- Entendimento das oportunidades;
- Orientação eficaz;
- Preocupação com a qualidade do trabalho;
- Planeamento sistemático;
- Monitorização;
- Cumprimento do contrato de trabalho;
- Reconhecimento das relações nos negócios.

Em 2003, ao cruzar vários estudos psicológicos, Hansemark (2003) identificou igualmente características empreendedoras, tais como:

- Grau de adaptabilidade e impulsividade;
- Intensidade de desejo de independência;
- Necessidade de realização;
- A sorte e outros fatores estão fora do controlo do indivíduo.

Stevenson *et al.* (1985) concluíram que esforços têm sido feitos com o objetivo de compreender os recursos psicológicos e sociológicos de um empreendedor. Segundo Bernadette e Travaglione (2003), estudos detetaram algumas características comuns entre empreendedores, tais como: a propensão para a tomada de risco, criatividade, persistência, consciência, prontidão para enfrentar a incerteza, capacidade de inovação, adaptabilidade, resiliência, conhecimento do mercado e capacidade em lidar com a adversidade (Osborne, 1995; Busenitz, 1999; Kecharananta e Baker, 1999; Wooten *et al.*, 1999; Littunen, 2000; McCarthy, 2000; Stewart e Roth, 2001).

#### **2.4.2. Principais Motivações do Empreendedor**

As motivações de um empreendedor são aquelas que o conduzem ao desenvolvimento de uma atividade empreendedora. A motivação humana é o principal motor de pesquisa de oportunidades empreendedoras, contribuindo significativamente para o sucesso empresarial (Santos, Currel, e Caetano, 2010). Santos *et al.* (2010) salientam três principais forças motrizes que poderão expressar a motivação empreendedora: o desejo de independência, a motivação económica e a autoeficácia empreendedora.

##### *Desejo de independência*

Os empreendedores reconhecem que se movem pelo desejo de independência e pela possibilidade de tomada de decisões importantes. A independência implica a responsabilidade de usar o próprio julgamento, ao invés de seguir cegamente as afirmações dos outros (Shane *et al.*, 2003).

Deste modo, para Hisrich (1985), o desejo de independência é uma das principais motivações para iniciar um negócio.

### *Motivação económica*

Devido ao seu desejo em obter um lucro económico, os empreendedores procuraram novas oportunidades. Deste modo, a motivação económica, ou a necessidade de ganhar dinheiro, tem sido uma das características mais comuns entre os empreendedores bem-sucedidos. De um modo geral, os empreendedores perceberam o seu trabalho como mais rentável do que trabalhar para outros (Santos *et al.*, 2010).

### *Autoeficácia empreendedora*

Acreditar nas nossas capacidades para atingir um determinado objetivo é crucial em diversas atividades e o empreendedorismo não é uma exceção à regra. Segundo Baum e Locke (2004) a autoeficácia é uma característica central para os empreendedores, já que eles devem confiar nas suas habilidades para executar tarefas diferentes e, muitas vezes, inesperadas.

Adicionalmente, os indivíduos com elevados índices de autoeficácia são mais persistentes quando enfrentam os problemas, procurando ativamente desafios, nomeadamente oportunidades desafiantes, tendo-se relacionado a autoeficácia com o lançamento e o sucesso de negócios de risco e com a dinâmica em torno do desempenho empresarial (Santos *et al.*, 2010).

## **2.5. Propensão Empreendedora**

O espírito empreendedor está relacionado com um conjunto de características encontradas num indivíduo, estando estas associadas a uma maior probabilidade de sucesso na ação empreendedora. A propensão empreendedora (PE) refere-se a uma série de características presentes no desempenho de um empreendedor de sucesso (Robinson *et al.*, 1991).

Um empreendedor é, usualmente, considerado como uma pessoa inovadora e criativa, adequada para gerir uma empresa centrada na inovação (Ferreira e Azevedo, 2008).

A propensão empreendedora foi inicialmente apresentada ao nível da empresa (Covin e Slevin, 1991; Lumpkin e Dess, 1996), caracterizando o negócio nos seus anos iniciais, e revelou ser crucial para o sucesso da empresa. No entanto, a propensão empreendedora é, de facto, uma medida psicológica, tendo sido usada como um conceito ao nível individual dos proprietários ou gestores de topo (Kraus *et al.*, 2005).

Assim, o conceito de orientação (ou propensão) empreendedora é visto como,

[...] uma combinação de três dimensões: (1) capacidade de inovação – preocupação em apoiar e incentivar novas ideias, experimentação e criatividade, que possam resultar em novos produtos, serviços ou processos; (2) *risk taking* - o grau em que os indivíduos diferem a sua vontade de assumir riscos é controverso; e (3) proatividade - preocupação com primeiro passo [...] e com ações prospetivas, antecipando o futuro (Miller, 1983:771).

### **2.5.1. Capacidade de Inovação**

A capacidade de inovação encontra-se presente na descrição de Schumpeter (1934) relativamente ao empreendedor. O empreendedor é um catalisador da mudança, um indivíduo de ideias e ações, instrumental na identificação de novas oportunidades de negócio (Schumpeter, 1934). Similarmente, para Marvel e Lumpkin (2007) uma das principais características dos empreendedores é a capacidade de inovação.

Drucker (1985) analisa o papel inovador do empreendedor e descreve a inovação como tratando-se da ferramenta específica do empreendedor e o meio que lhe permite a exploração das mudanças. Desta forma, é possível efetuar a distinção entre empreendedores e empresários, com base no poder de realização, autoestima, autocontrolo e inovação (Robinson *et al.*, 1991).

O processo de destruição criativa implica que o empreendedor abandone os seus paradigmas atuais em detrimento de novas formas de concretização das coisas. Ou seja, a inovação implica que o empreendedor tenha um espírito positivo com vista a criar novas ideias, produtos, serviços, tecnologias ou processos. As novas ideias poderão não ser necessariamente novidades absolutas mas novas para um determinado segmento alvo ou para um mercado.

O empreendedorismo é a dimensão chave deste ciclo económico: a entrada competitiva de combinações inovadoras que relançam a evolução dinâmica da economia. Assim, a inovação é um fator importante na caracterização do empreendedorismo (Schumpeter, 1934).

Complementarmente, Wiklund e Shepherd (2005) argumentam que a inovação é importante para a performance, sendo as práticas de estratégias inovadoras do empreendedor necessárias para a performance das *start-ups* (Carland *et al.*, 1988).

### **2.5.2. Risk Taking**

Brockhaus (1980) define o *risk taking* como a perceção da probabilidade de receber benefícios associados ao sucesso de uma ação empreendedora, em vez das consequências associadas ao insucesso da mesma ação.

Pesquisas anteriores já apontaram a aspetos interpessoais por parte da população a aversão aos riscos, como um aspeto influenciador do nível de atividade empreendedora de um país (Mueller e Thomas, 2000; Wennekers *et al.*, 2002; Noorderhaven *et al.*, 2004). Além disso, verifica-se um elevado número de estudos na literatura sobre a personalidade dos empreendedores, incluindo o *risk taking* (Cunningham e Lischeron, 1991; Ho e Koh, 1992; Carland *et al.*, 1996; Koh, 1996; Cromie, 2000; Stewart e Roth, 2001), retratando os empreendedores como *risk takers* que esperam lucros como recompensa por esta assunção do risco.

Deste modo, segundo Lumpkin e Dess (1996), os empreendedores são geralmente caracterizados por comportamentos de assunção de riscos, como o

elevado endividamento ou a aplicação dos seus recursos na perspectiva de obtenção de retornos elevados a partir da exploração de novos negócios.

O *risk taking* de um indivíduo não é facilmente estabelecido, visto que dependerá de *insights* relativos a novos negócios e da própria predisposição do indivíduo para a assunção de riscos. No entanto, apesar dos empreendedores não se considerarem como mais propensos ao risco relativamente a outros indivíduos, tendem a considerar as mesmas situações como menos arriscadas, encarando-as de uma forma mais positiva comparativamente a outros indivíduos. Esta perspectiva é consistente com a visão de que os empreendedores avaliam as oportunidades de negócio de maneira diferente comparativamente a indivíduos não empreendedores.

### **2.5.3. Proatividade**

A proatividade é um processo baseado na antecipação e atuação perante as necessidades futuras pela identificação de oportunidades que podem, ou não, estar relacionadas com o negócio inicial (Venkatraman, 1989a).

A importância do espírito de iniciativa no processo empreendedor tem sido largamente realçada no estudo do empreendedorismo (Lumpkin e Dess, 1996). Os empreendedores são considerados as peças fundamentais para a performance das empresas porque eles disseminam a sua visão e imaginação necessárias para a empresa lançar-se em novas oportunidades de negócio (Penrose, 1959). Assim, esta perspectiva pressupõe colocar a ênfase na vantagem de ser o primeiro a entrar no mercado como a melhor estratégia para capitalizar oportunidades de negócio.

O empreendedorismo é associado à tomada de iniciativa, à antecipação e à obtenção de novas oportunidades. Tal conduz ao facto de a proatividade constituir uma das principais características do empreendedor. A proatividade é, assim, parte integrante do constructo padrão da propensão empreendedora (Miller, 1983; Covin e Slevin, 1986; Venkatraman, 1989a; Lumpkin e Dess, 1996).

## 2.6. Fatores Sociodemográficos e a Propensão Empreendedora

Para além dos traços próprios de personalidade de cada indivíduo, diversas investigações colocam em relevância outros fatores de natureza sociodemográfica que poderão influenciar o comportamento empreendedor (Rubio *et al.*, 1999).

Um exame do comportamento empreendedor, realizado a nível mundial, revela a existência de uma diferença de géneros na criação de empreendimentos e na atividade de posse de negócio: os homens apresentam uma maior tendência no envolvimento na atividade empreendedora comparativamente às mulheres (Capontes, 2012). Tal como sucede na maioria dos países participantes no inquérito GEM 2007, Portugal apresenta uma maior proporção de empreendedores do sexo masculino relativamente ao sexo feminino (GEM, 2007). Este estudo revela igualmente que quase dois terços dos empreendedores *early-stage* pertencem ao sexo masculino - 5,8% num total de 8,8% da população adulta, entre 18 e os 64 anos, enquanto que os restantes 3,0% pertencem ao sexo feminino. Do mesmo modo, um estudo realizado na Escandinávia, revela que os homens apresentam uma propensão empreendedora significativamente maior que as mulheres (Kolvereid, 1996). Desta forma, a variável sexo poderá estar relacionada com a convicção para criar uma empresa e possuir alguma influência na intenção empreendedora (Davidsson, 1995).

Os estudos realizados sobre esta temática têm demonstrado que a idade é uma variável importante para a determinação da propensão para a criação de uma empresa (Brockhaus, 1982; Reynolds, 1995). A pessoa que toma a decisão de converter-se em empresário possui uma idade compreendida entre os 25 e 40 anos (Shapero, 1971). De acordo com o estudo de Petrof (1980) a idade média para a criação de uma empresa é de 30,1 anos. Segundo Davidsson (1995) a idade mais frequente para criar uma empresa situa-se ao redor dos 35 anos. Segundo Rosário (2012), ainda que os jovens empreendedores possuam uma sensibilidade elevada relativamente às novas oportunidades de negócio, eles apresentam conhecimentos informáticos e níveis de educação superiores comparativamente com os empreendedores não jovens (Meager *et al.*, 2003).

No que refere à importância da educação para a propensão empreendedora, Lee (1997) estudou mulheres empreendedoras em Singapura e constatou que a educação de nível pousia um impacto elevado na necessidade de realização delas. Em geral, os jovens possuem níveis mais elevados de educação comparativamente aos não jovens, contribuindo a mesma para o aumento dos conhecimentos e capacidades necessárias à atividade empreendedora, à inovação e à identificação, às oportunidades de negócio, assim como ao uso de novas tecnologias, produtos e serviços (Darby, 2001).

A experiência profissional poderá influenciar a decisão de início de negócio, mas possui igualmente um papel no crescimento e no seu eventual sucesso (Hisrich *et al.*, 2013). Mazzarol *et al.* (1999) constataram que os respondentes com experiência prévia de emprego no governo constituíam uma menor probabilidade de início de uma nova empresa quando comparados com empregados de empresas privadas. Kolvereid (1996) verificou que indivíduos com experiência empreendedora prévia apresentam, significativamente, uma maior propensão empreendedora quando comparados com aqueles que não possuíam qualquer tipo de experiência. É particularmente relevante possuir experiência nas seguintes áreas: finanças, desenvolvimento de serviços ou produtos, processo de fabrico e desenvolvimento de canais de distribuição (Hisrich *et al.*, 2013).

A formação académica dos empresários tem merecido especial atenção na literatura relacionada com a criação de empresas (DeCarlo e Lyons, 1979; Brockhaus, 1982; Gasse, 1982; Jacobowitz e Vidler, 1982; Hisrich e Brush, 1983; Cooper e Dumkelberg, 1984). O resultado verificado na análise da relação existente entre o nível de educação do empresário e o empreendedorismo é controverso (Davidsson, 1989; Storey, 1994). Contudo, é possível estabelecer uma relação positiva entre o nível de educação e a intenção empreendedora, ainda que devesse ser reconhecido que essa relação poderá estar dependente do custo de oportunidade (Wärneryd *et al.*, 1987), ou seja, os indivíduos que possuam um nível educacional mais elevado apresentam maiores hipóteses para conseguir atingir as suas metas pessoais, não apenas como empresários, mas também como trabalhadores por conta de outrem.

As investigações revelam que não é estritamente necessário possuir um nível de educação elevado para a criação de um negócio (*ibid.*,1987; Veciana, 1989a; Reynolds e Miller, 1990; Reynolds, 1995). Contudo, constata-se que um maior nível educacional, especialmente se relacionado com o campo das ciências empresariais, poderá pressupor uma vantagem de base para o potencial empresário (Hisrich, 1990).

Os conhecimentos adquiridos com a educação formal, juntamente com a experiência profissional prévia, são fatores cruciais na criação de empresas. Em relação à formação, o fato de se obterem mais conhecimentos e habilidades por parte dos indivíduos, poderá incrementar a sua capacidade para a conceção e início de atividades produtivas (Hagen, 1968). A experiência profissional como o trabalhador por conta de outrem permitirá uma aprendizagem sobre a função empresarial em termos práticos (Gibb, 1993).

Existe uma forte evidência empírica que revela que os empresários fundadores descendem em grande parte de famílias em que alguns dos seus membros, principalmente os pais, foram ou são ainda empresários ou auto-empregados (Collins e Moore, 1970; Jacobowitz e Vidler, 1982; Shapero e Sokol, 1982; Cooper e Dumkelberg, 1984; Wit e Van Widen, 1989; Davidsson, 1995; Rubio *et al.*, 1999). Desta forma, dever-se-á aguardar que os estudantes com progenitores ou familiares mais próximos que tenham estado envolvidos em atividades empreendedoras, possuam uma maior probabilidade de, eventualmente, se tornarem futuros empresários (Hisrich, 1990; Grant, 1996; Kets de Vries, 1996). Portanto, será possível considerar que os antecedentes familiares empreendedores poderão funcionar como um fator bastante revelante na intenção empreendedora.

Com base nos estudos anteriormente referidos, pretende-se avaliar o impacto dos fatores sóciodemográficos – género, idade, educação, área de estudos, experiência profissional, empregabilidade e familiares empreendedores – na propensão empreendedora dos portugueses.

## **2.7. Fatores Contextuais e a Propensão Empreendedora**

Apesar da importância das características individuais no processo empreendedor, assume-se que o empreendedorismo não é apenas o resultado das ações e das características de um indivíduo. Os fatores externos desempenham um papel igualmente relevante no processo de empreendedorismo, como é o exemplo do contexto político e económico, educacional, tecnológico, entre outros.

### **2.7.1. Ambiente Educacional**

Para a sociedade atual, as Instituições de Ensino Superior (IES) poderão ser consideradas como motor do desenvolvimento sustentável local, já que estas se encontram envolvidas no aprimoramento profissional das pessoas que, conseqüentemente, promoverão a evolução científica e o desenvolvimento social e humano.

O sistema educacional de um país é o espelho das suas preocupações com o desenvolvimento. Quanto maior a necessidade de modernizar a sociedade, maior a necessidade de adequação das IES à realidade. Uma universidade deverá reger-se pelas seguintes características: integrada, empreendedora e generosa (Marcovitch, 1994).

Segundo Arbigaus (1996), é da universidade que se espera a geração de novos conhecimentos através do ensino e que se ofereçam como um bem/serviço via extensão no meio socioeconómico.

Ainda de acordo com Arbigaus (1996), é preciso que a universidade esteja em dia com o estado da arte, através de uma reciclagem constante, quer nos conteúdos curriculares, quer no seu corpo docente.

Todavia, a transmissão de conhecimento adquirido não é suficiente, pois a universidade possui um contributo crucial para o desenvolvimento socioeconómico da sociedade. Desta forma, é necessário que a sociedade e as universidades estejam integradas na procura de objetivos comuns (Pantzier, 1999).

Uma economia alicerçada no empreendedorismo sustentável, através da implementação de uma disciplina sobre o tema em cada curso, aumentará a quantidade de novas empresas e postos de trabalho, propocionando uma maior igualdade de possibilidades para gerações futuras.

Deste modo, poder-se-á afirmar que a razão primordial para que uma universidade fomente o espírito empreendedor na sua cultura organizacional encontra-se na resposta que poderá dar relativamente aos anseios da sociedade, assegurando uma posição competitiva entre as suas concorrentes.

De acordo com Dornelas (2001), os empreendedores encontram-se a eliminar barreiras comerciais e culturais, a globalizar e a renovar conceitos económicos, criando novos empregos e riqueza para sociedade.

Assim, a disseminação da cultura empreendedora, a formação em técnicas de gestão de negócios, associada aos conhecimentos tecnológicos ministrados pelas Instituições de Ensino Superior, é considerada como relevante para a formação de um profissional mais preparado, seja como empreendedor ou mesmo como trabalhador inserido no competitivo mercado de trabalho.

### **2.7.2. Fatores Políticos e Económicos**

Na investigação sobre o empreendedorismo, autores como Miller (1983), Covin e Slevin (1991) e Lumpkin e Dess (1996) abordaram a inseparabilidade entre o ambiente externo e o processo de empreendedorismo. Entende-se por ambiente externo todas as forças e elementos externos que condicionam a atividade empreendedora, tais como a situação económica do país, os fatores socioculturais, políticos e tecnológicos. Além disso, a atividade empreendedora poderá ser condicionada pelo ambiente fiscal e regulamentar, bem como pelas forças político-legais vividas em determinado país.

A perceção do meio envolvente é consideravelmente subjetiva, dependendo das expectativas e necessidades do empreendedor e da adequação entre o indivíduo e o meio envolvente (Zhao, 2005), sendo que o empreendedor

acredita que o meio envolvente influencia a atividade empreendedora e a performance.

A literatura distingue quatro características para descrição do meio envolvente: (i) dinamismo; (ii) munificência; (iii) hostilidade e (iv) heterogeneidade.

O dinamismo refere-se apenas ao grau de previsibilidade, instabilidade ou turbulência relacionada com as mudanças contínuas e rápidas do meio envolvente. Covin e Slevin (1991) e Zahra (1991) concluem que os meios envolventes dinâmicos têm sido considerados factores que incentivam o espírito empreendedor, tendo em conta que criam novas oportunidades de negócio.

A munificência refere-se às condições que o meio envolvente proporciona ao desenvolvimento da atividade empreendedora, tais como recursos, oportunidades, incentivos governamentais (Zhao, 2005). O crescimento da indústria e o aumento da procura de novos produtos são também características da munificência (Antoncic e Hisrich, 2001) que incentivam a atividade empreendedora. Para Zahra (1993a), o declínio da indústria poderá influenciar os empreendedores a inovarem cada vez mais os produtos e serviços. Por outro lado, o crescimento dos mercados poderá proporcionar oportunidades conducentes à atividade empreendedora. Zhao (2005) argumenta que quanto mais dinâmico e menos munificente for o meio envolvente menor será a propensão empreendedora.

Com efeito, vários estudos indicam que a relação entre a propensão empreendedora e a performance das empresas é moderada pelas condições do meio envolvente (Covin e Slevin, 1991).

## **2.8. Características Pessoais**

O processo de empreendedorismo encontra-se profundamente ligado às características de um indivíduo, uma vez que ele é o principal agente no processo de decisão de implementação de iniciativas empreendedoras e assunção da responsabilidade pelas suas consequências (Santos *et al.*, 2010).

De facto, não existe empreendedorismo sem o indivíduo. Segundo McMullen e Shepherd (2006) empreendedorismo exige ação e ação requer indivíduos.

### **2.8.1. Necessidade de Realização**

A obra *The Achieving Society* (1967), de David McClelland, Professor de Psicologia da Universidade de Harvard, poderá ser considerada como um ponto de partida na associação das “necessidades de realização” dos indivíduos com o empreendedorismo e, extensivamente, com o desenvolvimento económico.

McClelland identificou três tipos de necessidades motivacionais: a necessidade de realização (*n-Achievement*), a necessidade de autoridade e poder (*n-Power*) e a necessidade de afiliação (ou relações de amizade) (*n-Affiliation*). De entre os vários tipos de necessidades motivacionais, McClelland depreendeu que a necessidade de realização encontra-se intimamente ligada ao empreendedorismo, revelando que:

[...] elevados *n-Achievement* devem fazer as pessoas particularmente interessadas e aptas para um negócio, porque os negócios requerem pessoas que tomem riscos moderados, assumam responsabilidades pessoais pela sua performance, tomem especial atenção ao *feedback* em termos de custos e lucros e encontrem maneiras novas e inovadoras de fazerem um novo produto ou serviço (McClelland, 1988:254).

Deste modo, a teoria da necessidade de realização de McClelland (1985) baseia-se no profundo desejo de realização pessoal como motivo para que os empreendedores extrapolem aquilo que é considerado como normal.

### **2.8.2. Internal Locus of Control**

O construto de *internal locus of control* de Rotter e adaptações posteriores tem sido vastamente utilizado em estudos organizacionais. Rotter (1966) afirma que as expectativas dos indivíduos são estabelecidas e fortalecidas através dos reforços, realçando, contudo, que o comportamento é influenciado não apenas

pelo próprio reforço mas, principalmente, pela percepção do indivíduo da relação entre o seu comportamento e o próprio reforço.

Similarmente, Stewart (2012) define o *locus of control* como um reforço adquirido pelo indivíduo através das suas próprias habilidades e esforços (ou seja, interno), ou através de fatores externos incontroláveis (ou seja, externo).

De acordo com Stewart (2012), alguns dos estudos mais revelantes caracterizam os indivíduos com *internal locus of control* como: controlando não apenas os seus próprios impulsos (Joe, 1971; Lefcourt, 1976) como os seus ambientes (Phares, 1976); alunos eficientes, sabendo discernir a informação (Seaman e Evans, 1962; Seaman, 1963; Lefcourt, 1966; Nowiki e Barnes, 1973); focados nos objetivos, ambiciosos, exercendo diversas atividades em simultâneo e apresentando um maior grau de iniciativa para atingir metas, ainda que o mesmo implique diferir recompensas a curto prazo (Joe, 1971; Nowiki e Barnes, 1973; Robinson e Shaver, 1973; Miller, 1978); habilidade para lidar com a frustração e vontade de resolução de problemas pessoais (Tolor e Reznikoff, 1967); orientação para realização (Freeman *et al.*, 1982); autoconfiança e fraco grau de ansiedade (Deery, 1983; Nunn, 1988); tendências de liderança e bom desempenho (Anderson e Schneier, 1978; McCullough *et al.*, 1994); trabalham ativamente para melhorar o seu ambiente (Deery, 1983); responsabilidade pelas suas próprias ações, independência (Nunn, 1988); focalização na relação positiva (Nowicki e Duke, 1983; Nunn, 1987)

O *internal locus of control* tem sido uma das características psicológicas que tem merecido um maior grau de atenção no estudo do empreendedorismo. Esta perspectiva é compatível com a visão de Krueger (1993) que refere que o *internal locus of control* poderá também ser concebido como um pré-requisito para a ação.

A associação entre o *internal locus of control* e o empreendedorismo tem sido validada. Recentemente, Mueller e Thomas (2000) encontraram correlações estatisticamente significativas entre o *internal locus of control* e a cultura. Por outro lado, Brockhaus (1975) concluiu igualmente que os estudantes com intenções empreendedoras apresentavam um elevado nível de *internal locus of*

*control* comparativamente a outros que não apresentavam intenções de criar uma empresa. De facto, os empreendedores tendem a exibir um grau elevado de *internal locus of control* relativamente à população em geral, devido à elevada confiança nas suas próprias competências (Zinga, 2007).

## **2.9. Inteligência Emocional**

A mente de um empreendedor encontra-se constantemente à procura de novas oportunidades. Uma procura de forma disciplinada, focada na execução e na capacidade de mobilizar as energias dos outros em direção a um objetivo comum.

A inteligência emocional é vista como uma perspetiva que emana uma nova luz sobre os principais aspetos do comportamento humano (Shane e Venkataraman, 2000), podendo contribuir substancialmente para a compreensão do processo através do qual os empreendedores reconhecem e desenvolvem novas oportunidades.

A inteligência emocional é definida por Salovey e Mayer (1990) como uma forma de inteligência social, ajudando no processo de reconhecimento, quer dos nossos próprios sentimentos, quer dos outros, para motivar, gerir as nossas próprias emoções, assim como emoções respeitantes às nossas relações com os outros (Rhee e White, 2007).

A literatura revela igualmente algumas características dos indivíduos emocionalmente inteligentes. Segundo Abraham e Rebecca (1999), estes indivíduos são mais aptos em lidar com as atividades da vida e têm um pensamento produtivo que, muitas vezes, abrange a consciência afetiva.

Khalili, A. (2011) acrescenta ainda que os indivíduos mais inteligentes emocionalmente têm maior satisfação com a vida, partilham as emoções dos outros, sendo, de modo geral, mais solicitados, calorosos, prósperos e otimistas.

Para Goleman (1995), a inteligência emocional é um ato de regulação ou de gestão das nossas próprias emoções e das dos outros, contribuindo para a nossa eficácia como líder.

Goleman (1998) define inteligência emocional como se tratando de competências pessoais nas seguintes áreas: autoconhecimento, autorregulação, motivação, empatia e habilidades sociais (*social skills*). O autoconhecimento envolve o conhecimento do estado interior, preferências, recursos e intuições. A autorregulação é a gestão do estado interior, impulsos e recursos e a gestão das emoções. A motivação é a tendência emocional que guia ou facilita alcançar os objetivos. A empatia é a consciência dos sentimentos, necessidades e problemas dos outros. Por fim, as *social skills* envolvem a habilidade em induzir respostas desejáveis "no outro".

A aplicação da Inteligência Emocional na vida profissional e pessoal daqueles que se propõem a uma atitude empreendedora é crucial para o sucesso do empreendimento (Ribeiro *et al.*, 2010).

Segundo Zampetakis *et al.* (2009) os sentimentos e emoções individuais determinam a atitude e a intenção empreendedora. Para além disso, os autores revelaram que os indivíduos com um grau elevado de autoeficácia na inteligência emocional demonstraram grande tolerância ao stress e aos fatores ambientais que os causam, assim como uma atitude mais positiva relativamente ao estabelecimento do próprio negócio.

Zampetakis *et al.* (2009) realizaram um estudo com o principal objetivo de determinar as relações entre a Inteligência Emocional, Criatividade, Proatividade e as Atitudes e Intenções em relação ao Empreendedorismo. Uma das hipóteses era a seguinte: "H1: Trait EI will be positively related to an individual's attitudes towards entrepreneurship". Para apoiar esta hipótese, é referido que os estudantes com elevada Inteligência Emocional tendem a ser mais tolerantes ao stress e adquirem um maior grau de confiança e controlo sobre as exigências de um primeiro negócio. De acordo com os resultados obtidos pelos autores, esta hipótese foi parcialmente sustentada, devido ao facto de se verificar uma relação indireta entre a Inteligência Emocional e as Atitudes Empreendedoras.

Similarmente, em 2010, Zakarevičius e Župerka desenvolveram uma investigação nesta área, pretendendo averiguar a relação existente entre os traços pessoais e inteligência emocional de cada indivíduo com o

empreendedorismo individual. Os resultados obtidos pelos autores sugerem que o desenvolvimento do empreendedorismo é influenciado pelas emoções e valores do indivíduo, sendo a relação entre empreendedorismo e a orientação emocional e dos valores individuais, em parte, significativa. Além disso, foram confirmadas quatro vertentes da Inteligência Emocional, já anteriormente definidas por Goleman (1998): autoconhecimento (*self-awareness*), autogestão (*self-control*), consciência social (*social consciousness*), gestão dos relacionamentos (*management of relations*). Concluiu-se que a autogestão, relacionada com o controlo e regulação das emoções, é importante na organização empresarial, pois auxilia no processo de adaptação a qualquer mudança. Um indivíduo que possua uma boa gestão dos relacionamentos desenvolverá uma relação positiva com o empreendedorismo e, conseqüentemente, com a criação do seu próprio negócio. Ficou comprovado que a relação entre estes quatro fatores é crucial para o desenvolvimento do processo empreendedor individual (Zakarevičius e Župerka, 2010).

## **2.10. Conseqüentes da Propensão Empreendedora**

### **2.10.1. Sucesso Individual**

Enquanto uma carreira é a seqüência de trabalhos que um indivíduo detém ao longo da sua vida, o seu sucesso não é tão facilmente definido ou determinável. No entanto, poder-se-á afirmar que o sucesso na carreira é “a realização de resultados desejáveis relacionados com o trabalho em qualquer ponto de experiências de trabalho de uma pessoa ao longo do tempo” (Arthur *et. al.* 2005:179).

Segundo Supangco (2011), o sucesso na carreira é resultante de fatores psicológicos, assim como fatores relacionados com mudanças ao nível da organização. Complementarmente, Mirvis e Hall referem que o sucesso individual é “a experiência de alcançar os objetivos que são pessoalmente significativos para o indivíduo, em vez dos que são estabelecidos pelos pais, colegas, organizações ou a sociedade” (Mirvis e Hall, 1994:366).

Tendo em conta que o sucesso individual depende de fatores objetivos e subjetivos, torna-se difícil de avaliar, tendo em conta que depende amplamente de uma avaliação pessoal que o indivíduo realiza à sua carreira, ao analisar as dimensões importantes para si mesmo. No entanto, no presente estudo importa averiguar a possível influência positiva da propensão empreendedora sobre o sucesso individual.

### **2.10.2. Intenção Empreendedora**

A intenção de possuir determinado comportamento poderá ser afetada por vários fatores, tais como necessidades, valores, desejos, hábitos e crenças (Bird, 1988).

Fini *et al.* (2009) definem a intenção empreendedora como se tratando de uma representação cognitiva das ações a serem implementadas pelos indivíduos, quer para o estabelecimento de novos empreendimentos independentes, quer para a criação de novo valor dentro das empresas existentes.

Por outro lado, Bird (1988) define intenção empreendedora como um estado de espírito, direcionando a atenção de uma pessoa (e, portanto, experiência e ação) em direção a um objeto específico (objetivo), ou caminho, para conseguir algo (meio).

De acordo com Liñán (2005), verifica-se uma estreita relação entre a intenção de se tornar num empresário e o seu desempenho efetivo. O autor refere ainda que a intenção torna-se o elemento fundamental para explicação do comportamento, indicando o esforço que o indivíduo executa para esse mesmo comportamento empreendedor (Liñán, 2004).

Ajzen (1991) aborda os três fatores motivacionais que influenciam o comportamento: o controlo comportamental, que pode ser definido como a perceção da facilidade ou dificuldade na realização do comportamento de interesse (tornar-se empreendedor); a atitude em relação ao comportamento, que se refere ao grau no qual o indivíduo apresenta uma avaliação positiva ou negativa pessoal sobre o facto de ser um empreendedor; e a perceção das

normas sociais, que medem a pressão social percebida para realizar ou não realizar o comportamento empreendedor. Como tal, segundo Liñán (2005), estes três elementos constituem as variáveis explicativas da intenção empreendedora.

## **2.11. Conclusão**

O empreendedorismo é muito mais que a mera criação de empresas. Porém, esta é, sem dúvida, uma das facetas importantes mas não a imagem completa. O empreendedorismo é um conceito integrado que coloca a ênfase nas capacidades do indivíduo. A conceptualização ou operacionalização do empreendedorismo continua a ser baseada, fundamentalmente, nos valores e atributos pessoais, isto é, mediante determinadas características “inatas” ou decorrentes da aprendizagem ao longo da vida, nomeadamente a propensão ao risco (*risk taking*), a capacidade inovadora, a proatividade, o *internal locus of control*, entre outras. As motivações do indivíduo e a sua necessidade de realização têm sido inclusivamente incluídas neste rol de valores que influenciam o indivíduo a iniciar-se em atividades empreendedoras. Para além disso, a literatura identifica outros fatores que poderão influenciar o comportamento empreendedor, como por exemplo, o meio envolvente, a cultura, ambiente educacional e os fatores políticos e económicos das respetivas sociedades.

Finalmente, convém igualmente reter que o comportamento empreendedor poderá ser desenvolvido dentro e fora de uma organização, com ou sem fins lucrativos, em atividades empresariais ou não empresariais com o propósito de criação de novas ideias.



### **3. MODELO E HIPÓTESES**

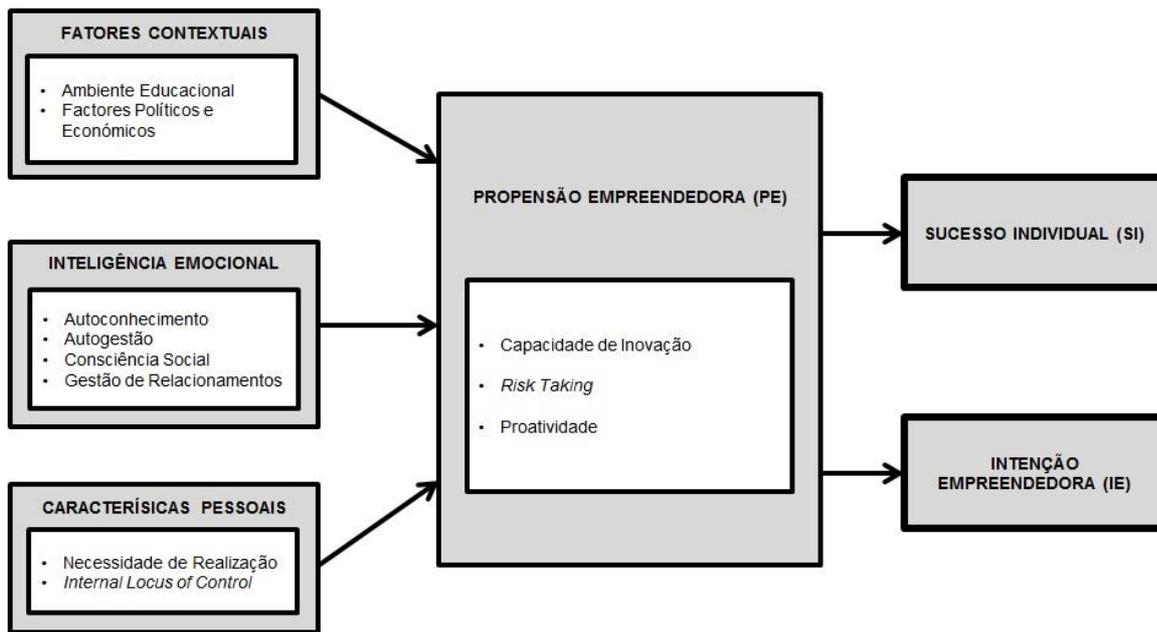
#### **3.1. Introdução**

Neste terceiro capítulo, será apresentado todo o quadro conceptual referente à pesquisa, isto é, o modelo de investigação e as suas hipóteses com a caracterização das dimensões teóricas, de modo a operacionalizá-las e testá-las empiricamente.

#### **3.2. Modelo de Investigação**

Com base na literatura existente sobre a busca de atividades empreendedoras (ex. McClelland e Burnham, 1976; Brockhaus e Horwitz, 1986; Langan-Fox e Roth, 1995; Green *et al.*, 1996; Lee, 1997; De Noble *et al.*, 1999; Kristiansen e Indarti, 2004), modelamos a propensão empreendedora com três grupos de determinantes – contextuais, características pessoais e inteligência emocional, sendo considerados de grande relevância para a avaliação da propensão empreendedora.

Em termos gerais, este modelo possui como principal objetivo avaliar a propensão empreendedora dos portugueses com idade superior a vinte anos, bem como avaliar o efeito da propensão empreendedora no sucesso individual e na intenção empreendedora.



**Ilustração 1** – Modelo de investigação.

Com base no modelo apresentado, será apresentado o significado das dimensões que o compõem: *fatores contextuais*, *inteligência emocional*, *características pessoais*, *propensão empreendedora*, *sucesso individual* e *intenção empreendedora*.

### **3.3. Hipóteses de Investigação**

#### **3.3.1. Fatores Contextuais**

Três fatores têm sido amplamente utilizados para a medição da tendência empreendedora: dados demográficos, traços de personalidade (Robinson, 1987) e fatores contextuais (Naffziger *et al.*, 1994).

Neste estudo serão analisados os fatores contextuais: ambiente educacional e fatores políticos e económicos percebidos como barreiras ou como apoio à atividade empreendedora.

Vários estudos indicam que o meio ambiente relacionado com a instituição de ensino superior pode influenciar as aspirações empreendedoras dos

alunos (Robinson *et al.*, 1991; Dyer, 1994; Krueger e Brazeal, 1994; Autio *et al.*, 1997; Souitaris *et al.*, 2007).

A existência de um ambiente político e económico (ex. a situação da economia, a disponibilidade de capital de risco, a concorrência e regulamentação governamental) que apoiem a atividade empreendedora é reconhecida na literatura como capaz de estimular a propensão empreendedora (Tsai *et al.*, 1991; Birley e Westhead, 1993; Aldrich, 2000). Assim, propõe-se que:

H<sub>1</sub>: *O ambiente educacional tem um impacto positivo na propensão empreendedora.*

H<sub>2</sub>: *Os fatores políticos e económicos atuais têm um impacto negativo na propensão empreendedora.*

### **3.3.2. Inteligência Emocional**

A inteligência emocional é um ato de regulação ou de gestão das nossas próprias emoções, assim como as dos outros e que contribui para a nossa eficácia global como um líder (Goleman, 1995).

Vários estudos indicam que a inteligência emocional poderá influenciar as aspirações empreendedoras (Shane e Venkataraman, 2000; Mikolajczak *et al.*, 2006; Bouranta *et al.*, 2009; Zampetakis *et al.*, 2009; Ribeiro *et al.*, 2010; Zakarevičius e Župerka, 2010). Assim, propõe-se que:

H<sub>3</sub>: *A inteligência emocional tem um impacto positivo na propensão empreendedora.*

### **3.3.3. Características Pessoais**

Atributos pessoais como independência, necessidade de controlo, autoconfiança, segurança, iniciativa e desenvoltura foram frequentemente citados como estreitamente associados com valores e comportamentos empreendedores (Hornaday e Aboud, 1971; Timmons, 1978; McClelland, 1987; Solomon e Winslow, 1988). Vários teóricos argumentaram que algumas características ou

traços de personalidade definem o empreendedor e são instrumentais para motivar o comportamento empreendedor.

Neste estudo serão examinadas duas características de personalidade, citadas na literatura e frequentemente associadas ao potencial empreendedor, a necessidade de realização e o *internal locus of control*.

Diversos estudos sobre as características de personalidade identificaram a necessidade de realização e o *internal locus of control* como atributos consistentes associados com o comportamento empreendedor (McClelland, 1961; Rotter, 1966; Shapero, 1975; Brockhaus, 1982; Strickland, 1989; Johnson, 1990; Krueger, 1993; Collins *et al.*, 2000). Deste modo, propõe-se que:

H<sub>4</sub>: *A necessidade de realização tem um impacto positivo na propensão empreendedora.*

H<sub>5</sub>: *O internal locus of control tem um impacto positivo na propensão empreendedora.*

#### **3.3.4. Sucesso Individual**

O sucesso individual é “a experiência de alcançar os objetivos que são pessoalmente significativos para o indivíduo, em vez dos que são estabelecidos pelos pais, colegas, organizações ou a sociedade” (Mirvis e Hall, 1994:366).

Diversos estudos sobre o sucesso na carreira, ou sucesso individual, demonstraram a pertinência deste tema (*ibid.*, 1994; Arthur *et al.*, 2005; Supangco, 2011).

Embora o sucesso individual dependa de fatores objetivos e subjetivos que tornam difícil de avaliar o mesmo, tendo em conta a dependência da avaliação pessoal que o indivíduo realiza à sua carreira, neste estudo importa investigar a eventual influência da propensão empreendedora no sucesso individual. Desta forma, propõe-se que:

H<sub>6</sub>: *A propensão empreendedora tem um impacto positivo no sucesso individual.*

### **3.3.5. Intenção Empreendedora**

A intenção empreendedora é central para o entendimento do processo de empreendedorismo pois constitui a base para a criação de novas organizações (Krueger, 1993).

O fator intenção empreendedora tem sido diferentemente abordado nos trabalhos de investigação sobre o tema. No seu estudo, Krueger utilizou uma variável dicotômica, sim ou não, com a seguinte pergunta: Pensa em criar o seu próprio negócio?

Por outro lado, Davidsson (1995) utilizou uma metodologia diferente, através da análise da intenção empreendedora utilizando para o efeito um conjunto de três questões: Já alguma vez pensou em criar o seu próprio negócio? Considera que dentro de um ano vai criar a sua própria empresa? Considera que dentro de cinco anos vai criar a sua própria empresa?

No presente estudo, a intenção empreendedora será avaliada diretamente, solicitando o grau de concordância/discordância numa escala de 1 (discordo totalmente) a 7 (concordo totalmente) com várias afirmações sobre a intenção de iniciar o próprio negócio ou trabalhar por conta própria. Assim, propõe-se que:

*H<sub>7</sub>: A propensão empreendedora tem um impacto positivo na intenção empreendedora.*

### **3.4. Conclusão**

Após uma apresentação do modelo de investigação que caracteriza este estudo, bem como da apresentação e respetiva justificação das hipóteses que se pretendem investigar, apresenta-se, na Tabela 1, um resumo das hipóteses de pesquisa.

**Tabela 1-** Resumo das hipóteses de pesquisa.

	<b>Ambiente Educacional</b>
H <sub>1</sub>	<i>O ambiente educacional tem um impacto positivo na propensão empreendedora</i>
	<b>Fatores Políticos e Económicos</b>
H <sub>2</sub>	<i>Os fatores políticos e económicos atuais têm um impacto negativo na propensão empreendedora</i>
	<b>Inteligência emocional</b>
H <sub>3</sub>	<i>A inteligência emocional tem um impacto positivo na propensão empreendedora</i>
	<b>Necessidade de Realização</b>
H <sub>4</sub>	<i>A necessidade de realização tem um impacto positivo na propensão empreendedora</i>
	<b>Internal Locus of Control</b>
H <sub>5</sub>	<i>O internal locus of control tem um impacto positivo na propensão empreendedora</i>
	<b>Sucesso Individual</b>
H <sub>6</sub>	<i>A propensão empreendedora tem um impacto positivo no sucesso individual</i>
	<b>Intenção Empreendedora</b>
H <sub>7</sub>	<i>A propensão empreendedora tem um impacto positivo na intenção empreendedora</i>

## 4. METODOLOGIA DA INVESTIGAÇÃO

### 4.1. Introdução

Neste capítulo, serão apresentados os métodos e técnicas de pesquisa, com a descrição da população, a amostra e as variáveis operacionais e respectivas escalas. Apresentam-se ainda os métodos de recolha de dados e os métodos de análise de dados.

Numa primeira instância, este estudo baseou-se numa pesquisa bibliográfica, tendo sido realizada a revisão de literatura para fundamentação teórico-empírica. A pesquisa bibliográfica compreende o primeiro passo de qualquer pesquisa científica, visto tratar-se da revisão da literatura existente sobre o assunto, procurando assegurar a originalidade do tema, e não a sua redundância (Macedo, 1996:13).

Numa segunda instância, a recolha de dados foi realizada através de um questionário autoaplicado. Neste tipo de pesquisa, procede-se à solicitação de informações a um grupo significativo de indivíduos acerca de um problema estudado para, mediante a análise quantitativa, obterem-se conclusões sobre os dados recolhidos (Gil, 2002).

De modo geral, as pesquisas quantitativas focam-se na análise das diferentes características numéricas entre dois ou mais grupos, procurando estabelecer relação entre as variáveis (Silveira *et al.*, 2004). Assim, o processo analítico será dedutivo, partindo do geral para o específico, e a validade da pesquisa construída com base nos indicadores estatísticos.

Deste modo, este estudo apresenta o formato de pesquisa descritiva que se apoia fundamentalmente na pesquisa de campo, elaborada através de uma abordagem quantitativa, na qual foi aplicado um questionário estruturado, autoaplicado e constituído apenas por perguntas fechadas para o levantamento das informações.

## **4.2. População e Amostra**

A população é constituída pela população portuguesa, incluindo Portugal Continental e Ilhas da Madeira e Açores.

Segundo Malhotra (2004), população é o somatório de elementos que apresentam características similares e censo são todos os elementos de uma determinada população. Diversos autores, como Richardson (1989), Mattar (1999) e Aaker *et al.* (2001), corroboram estas definições apresentadas por Malhotra (2004).

A amostra é formada por cidadãos portugueses com, pelo menos, 20 anos de idade e pertencentes às regiões da NUTS II do Norte, Centro e Lisboa.

Existem duas razões principais para a seleção desta amostra. A primeira deve-se ao facto dos jovens a partir dos 20 anos se encontrarem próximos da decisão de escolha da sua carreira profissional. A segunda, avaliar se os estudantes do ensino superior pertencem empiricamente ao segmento da população com maior propensão empreendedora (Reynolds *et al.*, 2002). Isto é, os indivíduos com idade entre os 20 e 30 anos, com elevado nível educacional, tendem a revelar uma maior propensão para o empreendedorismo.

### **4.2.1. Caracterização da Amostra**

Depois de eliminados os questionários com respostas incompletas ou inconsistentes (n=9), a amostra ficou constituída por 321 portugueses com, pelo menos, 20 anos de idade e pertencentes às regiões da NUTS II do Norte, Centro e Lisboa.

Na Tabela 2 observa-se que a maior parte dos portugueses encontra-se na faixa etária compreendida entre 25 – 30 anos (34,3%), seguida pela faixa etária compreendida entre 20 – 24 anos (21,2%). Estes dados evidenciam que uma parcela considerável dos portugueses (55,5%) possui idade superior à idade desejável para a conclusão do ensino superior (22 – 23 anos).

**Tabela 2 - Amostra por idade**

<b>Idade</b>	<b>n</b>	<b>%</b>
20-24 anos	68	21,2
25-30 anos	110	34,3
31-35 anos	57	17,8
36-40 anos	25	7,8
Mais de 40 anos	61	19,0
Total	321	100,0

Na Tabela 3 encontra-se evidenciada a maior frequência de distribuição de portugueses de sexo masculino, representando 58,6% da amostra.

**Tabela 3 - Amostra por género**

<b>Género</b>	<b>n</b>	<b>%</b>
Feminino	133	41,4
Masculino	188	58,6
Total	321	100,0

Na Tabela 4 observa-se que a maioria dos portugueses inquiridos são solteiros (67,0%).

**Tabela 4 - Amostra por estado civil**

<b>Estado Civil</b>	<b>n</b>	<b>%</b>
Solteiro	215	67,0
Casado	94	29,3
Divorciado	11	3,4
Viúvo	1	0,3
Total	321	100,0

Na Tabela 5 encontra-se evidenciada a maior frequência de distribuição de portugueses sem remuneração, representando 23,1% da amostra, seguida de uma remuneração compreendida entre os 501€ e 700€ (19,9%). Salienta-se ainda a representatividade da remuneração até 500€ (11,8%). Este facto poderá

revelar-se como um indício de que 54,8% dos inquiridos são estudantes ou recém-diplomados, estando em fase de estágio profissional.

**Tabela 5 - Amostra por rendimento**

<b>Rendimento</b>	<b>n</b>	<b>%</b>
Sem remuneração	74	23,1
Até 500€	38	11,8
De 501€ a 700€	64	19,9
De 701€ a 900€	40	12,5
De 901€ a 1100€	48	15,0
De 1101€ a 2000€	44	13,7
Mais de 2001€	13	4,0
Total	321	100,0

Na Tabela 6 observa-se que 58,3% dos portugueses inquiridos concluíram o ensino superior: Bacharelato (3,1%), Licenciatura (29,9%), Pós-Graduação (6,9%) e Mestrado (18,4%).

**Tabela 6 - Amostra por escolaridade**

<b>Escolaridade</b>	<b>n</b>	<b>%</b>
1º-4º ano	6	1,9
5º-6º ano	7	2,2
7º-9º ano	19	5,9
10º-12º ano	102	31,8
Bacharelato	10	3,1
Licenciatura	96	29,9
Pós-graduação	22	6,9
Mestrado	59	18,4
Total	321	100,0

Na Tabela 7 evidencia-se uma maior frequência de distribuição de portugueses com curso superior na área da Engenharia (17,8%), seguidamente a área da Economia e Gestão (11,5%), área de Saúde (6,5%) e área de Ciências e Tecnologia (6,5%).

**Tabela 7 - Amostra por curso superior**

<b>Área do Curso</b>	<b>n</b>	<b>%</b>
Sem curso	145	45,2
Economia e gestão	37	11,5
Direito	5	1,6
Saúde	21	6,5
Engenharia	57	17,8
Ciências e Tecnologia	21	6,5
Educação	15	4,7
Outra	20	6,2
Total	321	100,0

Na Tabela 8 observa-se que 43,6% dos portugueses inquiridos possuem mais de 6 anos de experiência profissional. No entanto, a representatividade dos portugueses com experiência profissional até 3 anos é superior (44,5%).

**Tabela 8 - Amostra por experiência profissional**

<b>Experiência Profissional</b>	<b>n</b>	<b>%</b>
Não tem experiência	29	9,0
Menos de 1 ano	45	14,0
De 1 a 3 anos	69	21,5
De 4 a 6 anos	38	11,8
Mais de 6 anos	140	43,6
Total	321	100,0

Na Tabela 9 evidencia-se uma maior frequência de distribuição de portugueses atualmente empregados, com uma representatividade de 68,2%.

**Tabela 9 - Amostra por empregabilidade**

<b>Empregabilidade</b>	<b>n</b>	<b>%</b>
Sim	219	68,2
Não	102	31,8
Total	321	100,0

Na Tabela 10 observa-se que todos os portugueses inquiridos possuem familiares empreendedores (pais, irmãos, tios, primos), sendo que a maioria destes possuem 2 familiares empreendedores (86,3%).

**Tabela 10** - Amostra por familiares empreendedores

<b>Familiares Empreendedores</b>	<b>n</b>	<b>%</b>
2 familiares	277	86,3
Mais de 4 familiares	44	13,7
Total	321	100,0

### **4.3. Descrição das Variáveis Operacionais**

Neste ponto pretende-se operacionalizar os construtos incluídos no modelo de pesquisa proposto. Assim, para medir estes construtos deu-se preferência às escalas já existentes, previamente testadas em outros estudos, ainda que na presente análise possam ter sofrido algumas adaptações. Nos casos em que se verificou a inexistência de medidas para medição do conceito, desenvolveram-se medidas de acordo com a revisão da literatura.

No próximo subcapítulo, serão definidas as variáveis operacionais da pesquisa para um melhor entendimento do âmbito do estudo, seguindo os objetivos estipulados.

#### **4.3.1. Fatores Sociodemográficos**

Neste trabalho, os fatores sóciodemográficos dos portugueses são medidos mediante um conjunto de indicadores, nos quais são indicados: o género, a idade, o estado civil, o rendimento mensal, o nível de escolaridade, a área do curso (caso tenha frequentado o ensino superior), a experiência profissional, a empregabilidade e a presença de familiares empreendedores (Tabela 11). Todas estas variáveis foram medidas de forma direta.

**Tabela 11 - Variáveis dos Fatores Sócio-demográficos**

<b>FATORES SÓCIO-DEMOGRÁFICOS</b>
<b>Gênero</b>
Masculino
Feminino
<b>Idade</b>
20 - 24 anos
25 - 30 anos
31 - 35 anos
36 - 40 anos
Mais de 40 anos
<b>Estado Civil</b>
Solteiro(a)
Casado(a)
Divorciado(a)
Viúvo(a)
<b>Rendimento Mensal</b>
Sem remuneração
Até 500 Euros
De 501 a 700 Euros
De 701 a 900 Euros
De 901 a 1100 Euros
De 1101 a 2000 Euros
Mais de 2001 Euros
<b>Nível de Escolaridade</b>
1 - 4º ano
5 - 6º ano
7 - 9º ano
10 - 12º ano
Bacharelato
Licenciatura
Pós-Graduação
Mestrado
Doutoramento
<b>Área do Curso</b>
Economia e Gestão
Direito
Saúde
Engenharia
Ciências e Tecnologia
Educação
Outro, qual?
<b>Experiência Profissional</b>
Não tenho experiência profissional
Menos de 1 ano
De 1 a 3 anos
De 4 a 6 anos
Mais de 6 anos
<b>Empregabilidade</b>
Sim
Não
<b>Familiares Empreendedores</b>
Não tenho familiares empresários
1
2
3
4
Outro, qual?

### 4.3.2. Fatores Contextuais

De forma a operacionalizar os fatores contextuais foram consideradas as dimensões *Ambiente Educacional* e *Fatores Políticos e Económicos*, utilizando como medida uma escala tipo *Likert* de sete pontos. Solicita-se ao inquirido a indicação do grau de concordância de 1 - discordo totalmente a 7 – concordo totalmente de acordo com as questões formuladas.

A escala utilizada na avaliação dos fatores contextuais foi baseada em *Autio et al.* (1997) e *Kristiansen e Indarti* (2004), com adaptações.

Deste modo, os fatores contextuais são avaliados através de nove (9) questões, sendo quatro (4) referentes ao ambiente educacional e cinco (5) sobre os fatores políticos e económicos. As escalas utilizadas para avaliar o ambiente educacional e os fatores políticos e económicos são apresentadas na Tabela 12.

**Tabela 12** - Escala dos Fatores Contextuais.

Escola	FATORES CONTEXTUAIS
	<b>Ambiente Educacional</b>
1-7	O meu curso fornece / forneceu as ferramentas e conhecimentos essenciais para criar um negócio por conta própria
1-7	No meu curso temos / tivemos a oportunidade de assistir a palestras de empresários bem-sucedidos
1-7	No meu curso os alunos são / foram incentivados a colocar em prática as suas próprias ideias
1-7	No meu curso há / houve muitas pessoas com boas ideias para criar uma nova empresa
	<b>Fatores Políticos e Económicos</b>
1-7	Sinto que há falta de apoio institucional para criar um negócio
1-7	Sinto que o processo administrativo é muito complexo
1-7	Sinto que há pouca informação sobre como fazê-lo
1-7	Sinto que o clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do meu próprio negócio
1-7	Sinto que há falta de apoio financeiro

### 4.3.3. Características Pessoais

Os fatores psicológicos foram medidos através de duas (2) dimensões: *necessidade de realização* e *internal locus of control*. A escala utilizada para medição da necessidade de realização foi adaptada de *McClelland* (1972) e para

medição do *internal locus of control* foi utilizada a escala de Levenson (1974), adaptada por Chen, Greene e Crick (1998), ainda que com algumas adaptações.

Desta forma, a escala das características pessoais (Tabela 13) inclui sete (7) itens no total: quatro (4) itens relativos à *necessidade de realização* e três (3) itens relativos ao *internal locus of control*.

**Tabela 13 - Escala das Características Pessoais.**

<b>Escala</b>	<b>CARACTERÍSTICAS PESSOAIS</b>
	<b>Necessidade de Realização</b>
1-7	Antes de começar qualquer negócio, defino os meus objetivos pessoais
1-7	Uma boa forma para medir o sucesso individual é o património acumulado
1-7	Gosto de ter responsabilidades para resolver problemas
1-7	Gosto de receber <i>feedback</i> sobre o meu desempenho
	<b>Internal Locus of Control</b>
1-7	O sucesso na vida, como nos negócios, depende em grande parte das minhas competências
1-7	Quando atinjo os meus objetivos pessoais e/ou profissionais é porque trabalhei arduamente
1-7	A minha vida é o resultado das minhas ações

#### **4.3.4. Inteligência Emocional**

A variável inteligência emocional foi medida através de quatro (4) dimensões: *autoconhecimento*, *autogestão*, *consciência social* e *gestão de relacionamentos*. A escala utilizada para medição da inteligência emocional foi adaptada de Goleman (1995), com algumas alterações.

Deste modo, a escala da inteligência emocional (Tabela 14) inclui vinte e sete (27) itens no total: seis (6) itens relativos ao *autoconhecimento*, oito (8) relativos à *autogestão*, cinco (5) relativos à *consciência social* e oito (8) relativos à *gestão de relacionamentos*.

**Tabela 14 - Escala da Inteligência Emocional.**

<b>Escala</b>	<b>INTELIGÊNCIA EMOCIONAL</b>
	<b>Autoconhecimento</b>
1-7	Eu confio nas minhas capacidades
1-7	Eu aceito as minhas incapacidades e os meus fracassos
1-7	Eu percebo o meu entusiasmo quando tenho de avançar
1-7	Eu noto o impacto que os meus comportamentos têm sobre os outros
1-7	Eu percebo o impacto emocional que as outras pessoas têm sobre o meu estado de humor
1-7	Eu tenho algo a fazer quando me deparo com situações difíceis
	<b>Autogestão</b>
1-7	Eu conto comigo mesmo
1-7	Eu lido bem com o stress
1-7	Eu aceito rapidamente a mudança
1-7	Eu tolero a decepção sem ficar incomodado
1-7	Eu tenho diferentes soluções em mente antes de tomar uma decisão
1-7	Eu tento manter-me optimista em qualquer situação fácil ou difícil
1-7	Quando estou chateado(a), ajo e depois arrependo-me
1-7	Quando estou em baixo, aborreço as pessoas que estão ao meu redor
	<b>Consciência Social</b>
1-7	Eu aceito facilmente críticas
1-7	Eu compreendo os sentimentos dos outros
1-7	Eu entendo rapidamente a atmosfera dentro de uma sala
1-7	Eu percebo verdadeiramente o propósito do meu oponente
1-7	Eu apresento-me como pouco sociável e solitário(a) quer na sociedade quer num grupo
	<b>Gestão de Relacionamentos</b>
1-7	Em situações difíceis, eu sou frontal com os outros
1-7	Eu tenho uma boa relação com as outras pessoas
1-7	Eu comunico de forma clara e eficaz com os outros
1-7	Eu indico aos outros que o que sinto é importante
1-7	Eu resolvo conflitos e problemas de forma eficaz
1-7	Eu consigo gerir as minhas emoções em prol de uma boa interação com os outros
1-7	Eu procuro mais informações sobre os outros para poder lidar melhor com eles
1-7	Eu explico a minha intenção e os meus sentimentos aos outros

#### 4.3.5. Propensão Empreendedora

A variável da propensão empreendedora foi medida por três (3) dimensões: *capacidade de inovação*, *risk taking* e *proatividade*. A escala utilizada para medição da propensão empreendedora foi adaptada de Covin e Slevin (1986, 1989a, 1991), com algumas adaptações.

Desta forma, a escala da propensão empreendedora (Tabela 15) inclui doze (12) itens no total: quatro (4) itens relativos à *capacidade de inovação*, quatro (4) relativos ao *risk taking* e quatro (4) relativos à *proatividade*.

**Tabela 15** - Escala da Propensão Empreendedora.

Escala	PROPENSÃO EMPREENDEDORA
	<b>Capacidade de Inovação</b>
1-7	Eu tenho uma grande tendência a fazer coisas de modo diferente das outras pessoas
1-7	Eu procuro novos métodos e rotinas para realizar tarefas
1-7	Eu procuro criar novas soluções para os problemas existentes
1-7	Eu desenvolvo novas ideias para a solução de problemas
	<b>Risk Taking</b>
1-7	Eu receio investir as minhas poupanças no meu próprio negócio e, em caso de insucesso, poder vir perdê-lo
1-7	A incerteza de uma remuneração fixa impede-me de criar o meu próprio negócio
1-7	Eu receio trabalhar por conta própria porque considero que seja um emprego instável
1-7	Eu tenho medo de não ser capaz de gerir uma organização e entrar em falência
	<b>Proatividade</b>
1-7	Estou atento(a) às mudanças no mercado
1-7	Eu procuro constantemente novas ideias de negócio
1-7	Eu tenho ideias de novos produtos/ serviços que respondem a necessidades nas quais os outros não pensaram
1-7	Eu sou muito participativo(a) na resolução de problemas e na busca de soluções

#### 4.3.6. Sucesso Individual

A variável do sucesso individual foi medida diretamente pelo grau de concordância com três (3) afirmações sobre o sucesso na carreira (Tabela 16), utilizando-se uma escala de *Likert* de sete pontos, sendo solicitada a indicação do grau de concordância numa escala de 1 – muito mal sucedida a 7 – muito bem-sucedida.

A escala utilizada na avaliação do sucesso individual foi baseada em Turban e Dougherty (1994), com ajustamentos. A presente escala foi utilizada em diversos estudos, entre outros, Seibert, Kraimer e Robert (2001), Arthur *et. al.* (2005) e Ng, Sorensen e Eby (2006).

**Tabela 16** - Escala do Sucesso Individual.

Escala	SUCESSO INDIVIDUAL
1-7	Quão bem sucedida tem sido a sua carreira?
1-7	Em comparação com os seus colegas de trabalho, quão bem sucedida tem sido a sua carreira?
1-7	Quão bem sucedida os outros acham que a sua carreira tem sido?

#### 4.3.7. Intenção Empreendedora

A variável intenção empreendedora foi medida diretamente pelo grau de concordância com cinco (5) afirmações sobre a intenção de iniciar o próprio negócio ou trabalhar por conta própria (Tabela 17). Esta escala baseia-se na generalidade das escalas de intenções, como as intenções de uso, de compra ou outras (Fishbein e Ajzen, 1975). Utilizou-se uma escala de *Likert* de sete pontos, sendo solicitada a indicação do grau de concordância numa escala de 1 – muito pouco provável a 7 – extremamente provável.

**Tabela 17** - Escala da Intenção Empreendedora.

Escala	INTENÇÃO EMPREENDEDORA
1-7	Eu pretendo iniciar o meu próprio negócio ou trabalhar por conta própria
1-7	Eu estou a desenvolver competências para vir a trabalhar por conta própria
1-7	Eu estou a criar uma rede de contactos para iniciar o meu próprio negócio
1-7	Eu pretendo desenvolver ideias e soluções passíveis de futuras patentes
1-7	Num futuro próximo, estarei a trabalhar por conta própria

#### 4.4. Instrumento de Recolha de Dados

Na presente pesquisa aplicou-se o método de recolha de dados. Segundo Malhotra (2004), um questionário é um conjunto formal de perguntas cujo objetivo reside na obtenção de informações dos entrevistados.

O questionário é aplicado quando se pretende atingir um número considerável de pessoas (Cruz e Ribeiro, 2003). Deste modo, a linguagem utilizada requer objetividade e simplicidade, possibilitando que o entrevistado entenda com clareza todas as questões.

Desta forma, na presente pesquisa é utilizado o método de quantificação através da aplicação de questionário, utilizando a escala tipo *Likert* de atitude. Esta escala é utilizada para verificação do nível de concordância do sujeito com uma série de afirmações que expressam algo de favorável ou desfavorável relativamente a um objeto (Cooper e Schindler, 2003).

O questionário foi impresso em três (3) folhas de papel A4, frente e verso. Na primeira página, faz-se referência à instituição de ensino e ao título da pesquisa, sendo garantido ao inquirido o anonimato das suas respostas, bem o tratamento dos dados de forma agregada, unicamente para fins académicos. O questionário é constituído por seis (6) blocos: Fatores Sócio-demográficos, Fatores Contextuais, Características Pessoais, Inteligência Emocional, Sucesso Individual e Intenção Empreendedora.

#### **4.4.1. Procedimentos de Recolha de Dados**

A aplicação do questionário foi iniciada no dia 19 de janeiro de 2015, através da entrega de um questionário impresso ao inquirido. A recolha de dados foi concluída no dia 23 de março de 2015. Obteve-se um total de 330 respostas.

No entanto, após a análise detalhada dos questionários preenchidos, nove (9) foram descartados por preenchimento incompleto ou por apresentarem respostas inconsistentes, sendo a amostra final constituída de 321 portugueses.

#### **4.5. Métodos de Análise dos Dados**

A análise de dados possui como objetivo dar informações que ajudem a enfrentar e resolver o problema em estudo. Diversos fatores, como o tipo de

dados, o modelo de pesquisa e as premissas do teste estatístico, influenciaram a seleção da técnica mais adequada para a análise de dados.

Tendo em conta o tipo de dados e as hipóteses consideradas para atingir o objetivo deste estudo, para as variáveis sociodemográficas foram escolhidas as estatísticas descritivas (a frequência). Para as restantes variáveis foram aplicadas estatísticas multivariadas, das quais se destacam a análise fatorial exploratória e a modelagem de equações estruturais.

A Modelagem de Equações Estruturais, ou *Structural Equation Modeling* (SEM), é uma técnica multivariada que permite o uso de relações separadas para cada conjunto de variáveis dependentes. A Modelagem de Equações Estruturais é uma técnica de estimação mais apropriada e eficiente do que um conjunto de equações de regressão múltipla separadas, mas interdependentes, que devem ser simultaneamente estimadas (Hair *et al.*, 2005).

Esta técnica estatística é entendida por autores do campo (Klem, 2002; Thompson, 2002; Ullman, 2007) como uma mistura de análise fatorial e análise de regressão, que permite aos pesquisadores testar estruturas fatoriais de instrumentos de medida psicométrica, por meio da análise fatorial confirmatória. A SEM não permite apenas o teste confirmatório da estrutura psicométrica de escalas de medida, mas também pode ser utilizada para analisar relações explicativas entre múltiplas variáveis simultaneamente, sejam essas latentes ou observadas. Deste modo, segundo Hox e Bechger (1998), a SEM proporciona um arcabouço geral e conveniente de procedimentos de análise de dados que incluem vários procedimentos tradicionais de análise de dados multivariados.

A SEM resulta, assim, de uma evolução da modelagem de múltiplas equações desenvolvida, principalmente, nas ciências econométricas. Em termos simples, este método combina aspetos de regressão múltipla com análise fatorial para estimar uma série de relações de dependência interrelacionadas simultaneamente.

Segundo Hair *et al.* (2005), o pesquisador deverá usar a modelagem de equações estruturais para atingir os objetivos delineados no estudo proposto, escolhendo uma das seguintes estratégias de modelagem: a estratégia de

modelagem confirmatória, os modelos concorrentes e o desenvolvimento de modelos.

No presente estudo, optou-se pela estratégia de modelagem confirmatória, na qual o pesquisador especifica apenas um modelo e a modelagem de ação estrutural é usada para avaliação da sua significância estatística. Os autores advertem para o facto de que nessa situação o pesquisador apenas indicará se o modelo funciona ou não, sem conhecimento prévio do comportamento e dos resultados que, eventualmente, poderiam ser alcançados com um modelo concorrente. Todavia, o modelo inicial foi sujeito a um conjunto de reespecificações e de testes com variáveis alternativas, que permitiram conciliar a sua validade estatística com o conteúdo conceitual.

De acordo com os autores, a estruturação simultânea do modelo estrutural e do modelo de mensuração estabelece o verdadeiro benefício do uso da modelagem de equações estruturais como método confirmatório, mais orientado pela teoria do que por resultados empíricos. Neste sentido, é importante que o pesquisador desenvolva etapas que o ajudem na escolha de técnicas apropriadas para a construção do modelo de investigação e para a modelagem das equações estruturais.

De modo a atender a finalidade deste estudo, desenvolveram-se as seguintes etapas: desenvolvimento do modelo e das medidas; a escolha da matriz de dados; das medidas de qualidade e de ajuste do modelo de mensuração e do modelo estrutural.

A escolha da matriz de dados é uma das técnicas utilizadas na modelagem de equações estruturais em que o pesquisador utiliza matrizes de variância/covariância ou a correlação como entrada de dados. Ainda nesta etapa, conhece-se a técnica de estimação de parâmetros que deverá ser usada no cálculo do modelo estrutural. Tendo em conta que a modelagem de equações estruturais poderá ser mais sensível às características da distribuição dos dados, em particular, ao desvio da normalidade multivariada ou a uma forte curtose, Hair *et al.*, recomendam o uso da técnica da máxima verossimilhança que gera

parâmetros mais robustos. Todavia, os autores referem que, a nível global, a SEM é robusta a violações da normalidade multivariada.

Após a escolha da matriz de dados, dever-se-á avaliar a qualidade geral do ajuste do modelo através da combinação de três tipos de medidas: medidas de ajuste absoluto, medidas de ajuste incremental e medidas de ajuste parcimonioso.

Hair *et al.* recomendam que assim que o ajuste geral do modelo tenha sido avaliado, a mensuração de cada construto pode então ser avaliada quanto à unidimensionalidade e à confiabilidade.

A avaliação do modelo estrutural consiste em verificar no modelo proposto se este se encontra de acordo com a base de dados recolhida, bem como efetuar o teste das hipóteses propostas no modelo. Para verificação da sustentação das hipóteses que compõem a modelagem de equações estruturais do modelo proposto, serão calculados os valores críticos (t), assim como o erro padrão para cada coeficiente que possibilite a examinação das forças de relações entre os construtos.

Ainda no que tange ao ajuste de modelo estrutural, Hair *et al.* sugerem que poder-se-á calcular o coeficiente geral de determinação ( $R^2$ ), semelhante ao que é encontrado em regressão múltipla como uma medida de equação estrutural inteira.

Utilizaram-se os softwares *Statistical Package for the Social Sciences* - SPSS, versão 22.0 para análise descritiva e para análise dos relacionamentos entre as hipóteses do modelo confirmatório proposto, o software *Analysis of Moment Structure* – AMOS, versão 22.0.

#### **4.5.1. Análise Fatorial Exploratória (AFE)**

O objetivo desta análise consiste em oferecer o conjunto de técnicas estatísticas para explicação da correlação entre as variáveis observadas no modelo de investigação, assim como a apresentação dos resultados da dimensionalidade de cada construto. Tal, servirá de base para a análise fatorial confirmatória, a ser tratada nos próximos capítulos.

Segundo Aaker *et al.* (2001), a análise fatorial é uma técnica utilizada para identificação dos construtos ou dimensões básicas nos dados e redução do número de variáveis através da eliminação da redundância. Neste sentido, a premissa mais significativa é a de que existem fatores que dão suporte às variáveis e de que estas representam, de forma completa e adequada, esses mesmos fatores. Os mesmos autores advertem para as limitações da análise fatorial, por se tratar de um processo bastante subjetivo. A determinação do número de fatores, a sua interpretação e a seleção do tipo de rotação, não satisfazendo o investigador, poderá renovar-se até à obtenção de um resultado desejável.

Por outro lado, Malhotra (2006) recomenda que, em primeiro lugar, o investigador formule o problema da análise fatorial e identifique as variáveis que serão analisadas. Seguidamente, proceder-se-á à construção de uma matriz de correlação dessas variáveis, assim como ao processo de seleção do método de análise, decidindo nesse exato momento o número de fatores a serem extraídos e o método de rotação. A terceira etapa compreende a interpretação dos fatores rotacionados em que, de acordo com o objetivo da análise fatorial, poder-se-ão calcular os scores fatoriais ou selecionar as variáveis substitutas para representação dos fatores em análise subsequente. Por fim, recomenda-se o ajuste do modelo da análise fatorial.

As dimensões selecionadas para este tipo de análise foram selecionadas com base no modelo de investigação definido no Capítulo 3. Para testar a conveniência do modelo fatorial, Malhotra (*ibid.*) sugeriu a aplicação do teste de esfericidade de Bartlett para testar a hipótese nula, caso as variáveis não se encontrem correlacionadas com a população, isto é, em que a matriz de correlação populacional é uma matriz de identidade. O teste de esfericidade baseia-se numa transformação qui-quadrado do determinante da matriz de correlação. Um valor elevado referente a esta estatística teste favorecerá a rejeição da hipótese nula.

O autor refere igualmente o uso da medida de adequação da amostra de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) com a finalidade de comparação das magnitudes dos

coeficientes correlação observadas com as magnitudes dos coeficientes de correlação parcial. Caso os valores encontrados na estatística KMO sejam inferiores a 0,5, a análise fatorial pode ser inapropriada.

Pestana e Gageiro (2008) afirmam que Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) é uma estatística que varia entre zero e um. Os valores estabelecidos entre 0,9 e 1,0 são considerados como muito bons; valores entre 0,8 e 0,9 são considerados como bons; valores entre 0,7 e 0,8 encontram-se classificados como valores médios; valores entre 0,6 e 0,7 são imputados como razoáveis, sendo que a faixa de 0,5 a 0,6 foi adjetivada como má; valores inferiores a 0,5 são inaceitáveis para a análise fatorial.

Para análise da consistência interna dos itens desta investigação, adotaram-se as medidas de correlação item-total cujas normas práticas recomendam que as correlações item-total devam exceder os 0,50 (Hair *et al.*, 2005). Adotou-se igualmente como medida de consistência interna o alfa de Cronbach, uma das medidas mais usadas para verificação da consistência interna de grupo de itens. O mesmo poderá definido como a correlação que se espera obter entre a escala usada e outra escala hipotética do mesmo universo, com igual número de itens que meçam a mesma característica. Os valores de alfa superiores a 0,9 são considerados como muito bons; valores entre 0,8 a 0,9 são considerados como bons; valores entre 0,7 e 0,8 são considerados como razoáveis; valores entre 0,6 a 0,7 são considerados como aceitáveis; valores inferiores a 0,6 são considerados como inaceitáveis (Pestana e Gageiro, 2008).

## **Fatores Contextuais**

As escalas utilizadas para medição dos fatores contextuais, através do ambiente educacional e dos fatores políticos e económicos, são apresentadas nas tabelas 11 e 12.

### *Ambiente Educacional*

O ambiente educacional refere-se à disseminação da cultura empreendedora, à formação em técnicas de gestão de negócios, sendo associada aos conhecimentos tecnológicos tradicionalmente ministrados pelas instituições educacionais. Segundo Autio *et al.* (1997), a percepção individual acerca da influência do meio ambiente relacionado com a instituição de ensino superior, poderá demonstrar o nível em que este fator influenciará as aspirações empreendedoras dos alunos.

A análise fatorial revela a existência de uma correlação entre as variáveis (KMO = 0,883; Bartlett = 3152,172; sig. <0.001; gl=6,000), o que permitirá prosseguir com a análise fatorial.

Na Tabela 18, poder-se-á observar que os quatro itens iniciais são extraídos num único fator, com pesos significativos (> 0,50). Os quatro itens são explicados em 98,21% pelo fator extraído, tendo um coeficiente Alfa de 0,994.

**Tabela 18** - Análise Fatorial - *Ambiente Educacional*

Item	Fator 1
AE1	0,990
AE2	0,992
AE3	0,993
AE4	0,990
Eigenvalues	3,928
% total da variância explicada	98,207
Notas: N = 321	
Com um só fator extraído e não houve rotação	
Variância explicada acumulada = 98,207	

### *Fatores Políticos e Económicos*

Os fatores políticos e económicos referem-se à situação da economia, à disponibilidade de capital de risco, à concorrência e à regulamentação governamental que apoiem a atividade empreendedora (Tsai *et al.*, 1991; Birley e Westhead, 1993; Aldrich, 2000).

A análise fatorial revela a existência de uma correlação entre as variáveis (KMO = 0,910; Bartlett = 2436,554; sig. <0.001; gl=10,000), o que permitirá prosseguir com a análise fatorial.

Quanto a esta variável, verifica-se que os cinco itens iniciais são extraídos num único fator, com pesos significativos (> 0,50) (Tabela 19). Os cinco itens são explicados em 91,57% pelo fator extraído, tendo um coeficiente Alfa de 0,977.

**Tabela 19** - Análise Fatorial – *Fatores Políticos e Económicos*

Item	Fator 1
FP1	0,954
FP2	0,963
FP3	0,959
FP4	0,958
FP5	0,951
Eigenvalues	4,578
% total da variância explicada	91,569
Notas: N = 321	
Com um só fator extraído e não houve rotação	
Variância explicada acumulada = 91,569	

## Inteligência Emocional

As escalas utilizadas para medição da inteligência emocional, através do autoconhecimento, autogestão, consciência social e gestão de relacionamentos, são apresentadas nas Tabelas 20, 21, 22 e 23.

### *Autoconhecimento*

A análise fatorial revela a existência de uma correlação entre as variáveis (KMO = 0,924; Bartlett = 2202,696; sig. <0.001; gl=15,000), o que permitirá prosseguir com a análise fatorial.

Quanto a esta variável, verifica-se que os seis itens iniciais são extraídos num único fator, com pesos significativos (> 0,50) (Tabela 20). Os seis itens são explicados em 84,09% pelo fator extraído, tendo um coeficiente Alfa de 0,962.

**Tabela 20 - Análise Fatorial - Autoconhecimento**

Item	Fator 1
AC1	0,914
AC2	0,928
AC3	0,926
AC4	0,920
AC5	0,911
AC6	0,903
Eigenvalues	5,046
% total da variância explicada	84,092
Notas: N = 321	
Com um só fator extraído e não houve rotação	
Variância explicada acumulada = 84,092	

### *Autogestão*

A análise fatorial ilustra a existência de uma correlação entre as variáveis (KMO = 0,950; Bartlett = 3224,995; sig. <0.001; gl=28,000), o que permitirá prosseguir com a análise fatorial.

Quanto a esta variável, verifica-se que os oito itens iniciais são extraídos num único fator, com pesos significativos (> 0,50) (Tabela 21). Os oito itens são explicados em 83,16% pelo fator extraído, tendo um coeficiente Alfa de 0,971.

**Tabela 21 - Análise Fatorial - Autogestão**

Item	Fator 1
AG1	0,932
AG2	0,927
AG3	0,914
AG4	0,911
AG5	0,919
AG6	0,920
AG7	0,884
AG8	0,887
Eigenvalues	6,652
% total da variância explicada	83,155
Notas: N = 321	
Com um só fator extraído e não houve rotação	
Variância explicada acumulada = 83,155	

## *Consciência Social*

A análise fatorial ilustra a existência de uma correlação entre as variáveis (KMO = 0,890; Bartlett = 1683,981; sig. <0.001; gl=10,000), o que permitirá prosseguir com a análise fatorial.

Quanto a esta variável, verifica-se que os cinco itens iniciais são extraídos num único fator, com pesos significativos (> 0,50) (Tabela 22). Os cinco itens são explicados em 83,68% pelo fator extraído, tendo um coeficiente Alfa de 0,950.

**Tabela 22** - Análise Fatorial – *Consciência Social*

Item	Fator 1
CS1	0,876
CS2	0,943
CS3	0,942
CS4	0,922
CS5	0,888
Eigenvalues	4,184
% total da variância explicada	83,683
Notas: N = 321	
Com um só fator extraído e não houve rotação	
Variância explicada acumulada = 83,683	

## *Gestão de Relacionamentos*

A análise fatorial revela a existência de uma correlação entre as variáveis (KMO = 0,954; Bartlett = 3377,176; sig. <0.001; gl=28,000), o que permitirá prosseguir com a análise fatorial.

Quanto a esta variável, verifica-se que os oito itens iniciais são extraídos num único fator, com pesos significativos (> 0,50) (Tabela 23). Os oito itens são explicados em 84,60% pelo fator extraído, tendo um coeficiente Alfa de 0,974.

**Tabela 23** - Análise Fatorial – *Gestão de Relacionamentos*

Item	Fator 1
GR1	0,907
GR2	0,924
GR3	0,932
GR4	0,927
GR5	0,919
GR6	0,922
GR7	0,911
GR8	0,916
Eigenvalues	6,768
% total da variância explicada	84,603

Notas: N = 321  
Com um só fator extraído e não houve rotação  
Variância explicada acumulada = 84,603

### **Características Pessoais**

As escalas utilizadas para medição das características pessoais, através da necessidade de realização e do *internal locus of control*, são apresentadas nas 24 e 25.

#### *Necessidade de realização*

As pesquisas de McClelland, segundo Brockhaus (1982), demonstram que os indivíduos com elevada necessidade de realização são propensos para a resolução de problemas e para o alcance das metas em função dos seus esforços. Deste modo, o autor sugeriu que empreendedores poderiam ser portadores de alta necessidade de realização, ou nAch.

A análise fatorial revela que a existência de uma correlação entre as variáveis (KMO = 0,886; Bartlett = 2884,769, sig. <0.001, gl=21,000), o que permitirá prosseguir com a análise fatorial.

Quanto a esta variável, verifica-se que os quatro itens iniciais são extraídos em dois fatores, com pesos significativos (> 0,50) (Tabela 24). Os quatro itens são explicados em 91,48% pelos fatores extraídos, tendo um coeficiente Alfa de 0,963.

**Tabela 24** - Análise Fatorial – *Necessidade de Realização*

Tem	Fator 1
NR1	0,884
NR2	0,882
NR3	0,890
NR4	0,901
Eigenvalues	5,300
% total da variância explicada	91,482
Notas: N = 321 Com dois fatores extraídos e não houve rotação Variância explicada acumulada = 91,482	

### *Internal locus of control*

Os empreendedores aventuram-se em ações empreendedoras, apostando nas suas competências como fatores chave de sucesso para o novo empreendimento. Julgam-se capazes de controlar o seu destino e influenciar o meio (Rotter, 1966), sendo os fatores externos, como sorte ou ajuda de terceiros, considerados pouco efetivos.

A análise fatorial revela a existência de uma correlação entre as variáveis (KMO = 0,886; Bartlett = 2884,769, sig. <0.001, gl=21,000), o que permitirá prosseguir com a análise fatorial.

A Tabela 25 apresenta a análise fatorial referente à dimensão *internal locus of control*. Como é possível observar, os três itens são extraídos em dois fatores, com pesos significativos (> 0,50). Os três itens são explicados em 91,48% pelos fatores extraídos. O coeficiente Alfa do fator obtido é de 0,963.

**Tabela 25** - Análise Fatorial – *Internal Locus of Control*

Item	Fator 1
IL1	0,845
IL2	0,848
IL3	0,839
Eigenvalues	1,104
% total da variância explicada	91,482
Notas: N = 321 Com dois fatores extraídos e não houve rotação Variância explicada acumulada = 91,482	

### **Propensão empreendedora**

As escalas utilizadas para medição da propensão empreendedora, através da capacidade de inovação, *risk taking* e proatividade, são apresentadas nas Tabelas 26, 27 e 28.

#### *Capacidade de inovação*

Schumpeter destaca a ênfase que o empreendedor confere à inovação como uma das características que o distingue dos demais (1942,1976), através da criação de um novo negócio é como se ao empreendedor fosse requerido a exploração de ideias novas e originais, usando a sua criatividade para resolução de problemas ainda não enfrentados e assunção de uma abordagem inovadora para produtos, métodos de negócios ou estratégias (Weber, 1947).

A análise fatorial ilustra a existência de uma correlação entre as variáveis (KMO = 0,897; Bartlett = 6241,594; sig. <0.001; gl=66,000), o que permitirá prosseguir com a análise fatorial.

A Tabela 26 apresenta os dados da análise fatorial da inovação. Os quatro itens são extraídos em três fatores. Os quatro itens são explicados em 93,66% pelos fatores extraídos. O coeficiente Alfa do fator obtido é de 0,973.

**Tabela 26** - Análise Fatorial – *Capacidade de Inovação*

Item	Fator 1
CI1	0,809
CI2	0,816
CI3	0,831
CI4	0,832
Eigenvalues	6,875
% total da variância explicada	93,662
Notas: N = 321 Com três fatores extraídos e não houve rotação Variância explicada acumulada = 93,662	

### *Risk Taking*

O *risk taking* refere-se à tendência de assunção de ações arriscadas, tais como a entrada em novos mercados, investimento em recursos elevados com resultados incertos e/ou endividamento.

A análise fatorial ilustra a existência de uma correlação entre as variáveis (KMO = 0,897; Bartlett = 6241,594; sig. <0.001; gl=66,000), o que permitirá prosseguir com a análise fatorial.

Quanto à escala do *risk taking*, poder-se-á verificar na Tabela 27 que os quatro itens iniciais são extraídos em três fatores, com pesos significativos (> 0,50). Os quatro itens são explicados em 93,66% pelos fatores extraídos, tendo o coeficiente Alfa de 0,981.

**Tabela 27** - Análise Fatorial – *Risk Taking*

Item	Fator 1
RT1	0,955
RT2	0,967
RT3	0,968
RT4	0,954
Eigenvalues	3,186
% total da variância explicada	93,662
Notas: N = 321 Com três fatores extraídos e houve rotação Variância explicada acumulada = 93,662	

## *Proatividade*

A proatividade é um processo baseado na antecipação e atuação às necessidades futuras pela identificação de oportunidades que poderão, ou não, encontrar-se relacionadas com o negócio inicial (Venkatraman, 1989a).

A análise fatorial ilustra a existência de uma correlação entre as variáveis (KMO = 0,897; Bartlett = 6241,594; sig. <0.001; gl=66,000), o que permitirá prosseguir com a análise fatorial.

Quanto à escala da proatividade, poder-se-á verificar na Tabela 28 que os quatro itens iniciais são extraídos em três fatores, com pesos significativos (> 0,50). Os quatro itens são explicados em 93,66% pelos fatores extraídos, tendo o coeficiente Alfa de 0,977.

**Tabela 28** - Análise Fatorial – *Proatividade*

Item	Fator 1
PR1	0,858
PR2	0,876
PR3	0,861
PR4	0,865
Eigenvalues	1,179
% total da variância explicada	93,662
Notas: N = 321 Com três fatores extraídos e não houve rotação Variância explicada acumulada = 93,662	

## **Sucesso Individual**

O sucesso individual é a experiência de alcance dos objetivos pessoalmente significativos para o indivíduo, ao invés daqueles que são estabelecidos pelos pais, colegas, organizações ou a sociedade (Mirvis e Hall, 1994).

A análise fatorial ilustra a existência de uma correlação entre as variáveis (KMO = 0,781; Bartlett = 1349,470; sig. <0.001; gl=3,000), o que permitirá prosseguir com a análise fatorial.

Quanto à escala do sucesso individual, poder-se-á verificar na Tabela 29 que os três itens iniciais são extraídos num único fator, com pesos significativos (>0,50). Os três itens são explicados em 95,17% pelo fator extraído, tendo o coeficiente Alfa de 0,975.

**Tabela 29 - Análise Fatorial – Sucesso Individual**

Item	Fator 1
SI1	0,971
SI2	0,980
SI3	0,975
Eigenvalues	2,855
% total da variância explicada	95,168
Notas: N = 321	
Com um só fator extraído e não houve rotação	
Variância explicada acumulada = 95,168	

### **Intenção Empreendedora**

A intenção empreendedora consiste na intenção de criação d um negócio ou uma empresa para si próprio.

A análise fatorial ilustra a existência de uma correlação entre as variáveis (KMO = 0,909; Bartlett = 4508,822; sig. <0.001; gl=10,000), o que permitirá prosseguir com a análise fatorial.

Quanto à escala da intenção empreendedora, poder-se-á verificar na Tabela 30 que os cinco itens iniciais são extraídos num único fator, com pesos significativos (> 0,50). Os cinco itens são explicados em 98,32% pelo fator extraído, tendo o coeficiente Alfa de 0,996.

**Tabela 30** - Análise Fatorial – *Intenção Empreendedora*

Tem	Fator 1
IE1	0,991
IE2	0,994
IE3	0,993
IE4	0,989
IE5	0,991
Eigenvalues	4,916
% total da variância explicada	98,315

Notas: N = 321  
Com um só fator extraído e não houve rotação  
Variância explicada acumulada = 98,315

Seguidamente na Tabela 31, é apresentada uma síntese dos resultados da análise fatorial e coeficiente Alfa de Cronbach das variáveis incluídas no modelo de pesquisa proposto.

**Tabela 31** - Caracterização das variáveis

Variável	N.º de itens	KMO	Variância Explicada (%)	Alfa de Chronbach
<b>Fatores Contextuais (FC)</b>	-	0,896	94,568	-
Ambiente Educacional (AE)	4	0,883	98,207	0,994
Fatores Políticos (FP)	5	0,910	91,569	0,977
<b>Inteligência Emocional (IE)</b>	-	0,969	84,153	-
Autoconhecimento (AC)	6	0,924	84,092	0,962
Autogestão (AG)	8	0,950	83,155	0,971
Consciência Social (CS)	5	0,890	83,683	0,950
Gestão de Relacionamentos (GR)	8	0,954	84,603	0,974
<b>Características Pessoais (CP)</b>	-	0,886	91,482	-
Necessidade de Realização (NR)	4	0,886	91,482	0,963
Internal Locus of Control (IL)	3	0,886	91,482	0,963
<b>Propensão Empreendedora (PE)</b>	-	0,897	93,662	-
Capacidade de Inovação (CI)	4	0,897	93,662	0,973
Risk Taking (RT)	4	0,897	93,662	0,981
Proatividade (PR)	4	0,897	93,662	0,977
<b>Sucesso Individual (SI)</b>	3	0,781	95,168	0,975
<b>Intenção Empreendedora (IE)</b>	5	0,909	98,315	0,996

p = 0,1

Os resultados obtidos demonstram que, de um modo geral, todas as escalas aplicadas no questionário apresentam um nível ótimo de fiabilidade interna.

O alfa de Cronbach, coeficiente de confiabilidade mais amplamente usado para avaliar a consistência de uma escala, tem como limite inferior geralmente aceite o valor de 0,70, apesar de poder diminuir para 0,60 em pesquisas exploratórias (Hair *et al.*, 2005).

Na Tabela 31, observa-se que todos os coeficientes alfa de Cronbach são superiores a 0,9, isto é, aproximadamente 1, demonstrativo de que as variáveis encontram-se bem relacionadas e agrupadas. Para além disso, como o alfa de Cronbach quantifica a confiabilidade do questionário, poder-se-á afirmar que o questionário utilizado nesta pesquisa é considerado como bastante confiável, já os valores de alfa são aproximadamente 1.

#### **4.5.2. Análise Fatorial Confirmatória (AFC)**

A análise fatorial confirmatória (AFC) possui como objetivo a verificação da estrutura fatorial proposta e a exploração, caso modificações significantes sejam necessárias (*ibid.*, 2005). De modo geral, o objetivo do AFC é semelhante ao da análise fatorial exploratória (AFE). No entanto, na AFE o número de fatores e as cargas das variáveis observadas relacionadas com os fatores não são conhecidos *a priori*, enquanto que na AFC o número de fatores é determinado *a priori*, bem como as cargas específicas relacionadas com as variáveis e fatores. Assim sendo, a AFC é parte integrante da Modelagem de Equações Estruturais ou *Structural Equation Modeling* (SEM) que trabalha com modelos de mensuração, ou seja, com o relacionamento entre as variáveis observadas e as suas respetivas variáveis latentes.

A Modelagem de Equações Estruturais é uma técnica que combina elementos de regressão múltipla com os de análise fatorial, permitindo ao pesquisador não apenas avaliar as relações de dependência bastante complexas mas também incorporar simultaneamente os efeitos dos erros de mensuração sobre os coeficientes estruturais (*ibid.*, 2005).

Desta forma, de acordo com Hair *et al.*, o verdadeiro valor da Modelagem de Equações Estruturais provém dos benefícios do uso dos modelos estruturais e da mensuração simultânea, desempenhando diferentes papéis na análise geral.

#### **4.5.2.1. Análise Geral dos Índices do Modelo Inicial de Mensuração**

Seguidamente serão apresentados os índices correspondentes a três tipos de medidas de qualidade de ajuste do desempenho do modelo, sugerido por Hair *et al.* com suas respectivas medidas de ajuste absoluto, medidas de ajuste incremental e medidas de ajuste parcimonioso, a saber:

a) Medidas de ajuste absoluto procuram determinar o grau com que o modelo proposto prediz a matriz de covariância observada. São indicadores desta categoria:

-  $\chi^2$  (Qui-quadrado): um valor alto do  $\chi^2$  relativamente ao número de graus de liberdade significa que a matriz de covariância observada e a estimada são consideravelmente diferentes. Este indicador avalia a significância das diferenças entre a matriz observada e estimada para o modelo observado. O  $\chi^2$  isoladamente é sensível à inexistência de normalidade dos dados, ao número de parâmetros e, principalmente, ao tamanho da amostra. Verifica-se a tendência para a rejeição dos modelos para amostras relativamente grandes e para a distribuição de dados anormais. Deste modo, este deverá tratar-se de um indicador importante, mas não determinante, na aceitação/rejeição do modelo em teste. Consideram-se os valores iguais ou inferiores a 5 como aceitáveis.

- GFI (*Goodness of Fit Index*): este indicador representa o grau de ajustamento global (diferenças entre os quadrados dos resíduos do modelo predito e aqueles que foram obtidos a partir dos dados). Valores elevados revelam melhores ajustamentos. Este indicador varia entre 0 (péssimo ajuste) e 1 (ajuste perfeito). Não existe um limite de aceitação mas estima-se que valores superiores a 0,90 indiquem um bom ajuste (Tanaka, 1993).

- RMR (*Root Mean Square Residual*): indica a média dos quadrados dos resíduos (diferenças entre os resíduos das matrizes estimadas e observadas).

Este indicador é útil aquando da aplicação da matriz de correlação com referência para a estimação. Valores baixos indicam um bom ajustamento.

- RMSEA (*Root Mean Square Error of Approximation*): indicador que procura corrigir a tendência que o teste de qui-quadrado tem em rejeitar modelos especificados a partir de grandes amostras. É calculado para representar a diferença entre as matrizes observadas e a estimada de acordo com os graus de liberdade alcançados. Os valores apresentam-se entre 0 e 1, sendo valores abaixo de 0,08 considerados como aceitáveis.

b) Medidas comparativas ou de ajuste incremental procuram comparar o modelo proposto ao modelo isento de relações estruturais (modelo nulo). Os indicadores desta categoria são os seguintes:

- AGFI (*Adjusted Goodness of Fit*): é o GFI, anteriormente descrito, ajustado pela relação entre os graus de liberdade do modelo proposto e os graus de liberdade do modelo nulo. Não existe um limite de aceitação mas estima-se que valores superiores que 0,90 indiquem um bom ajuste.

- TLI (*Tucker-Lewis Index*) ou NNFI (*NonNormed Fit Index*): este indicador combina com o índice comparativo entre os modelos proposto e nulo, resultando em valores entre 0 e 1. O NNFI mede os graus de liberdade do modelo proposto comparativamente com os graus de liberdade do modelo nulo. Consideram-se aceitáveis valores iguais ou superiores a 0,90.

- NFI (*Normed Fit Index*): este indicador resulta da subtração do  $\chi^2$  do modelo nulo e do  $\chi^2$  do modelo proposto, dividido pelo primeiro. Varia entre 0 e 1, sendo este último valor um indicativo de ajuste perfeito. Consideram-se aceitáveis iguais ou superiores a 0,90.

- CFI (*Comparative Fit Index*): medida comparativa entre os modelos estimados e nulos (Hair *et al.*, 2005). Este índice provém de uma estimativa do ajuste do modelo, corrigido pelo tamanho da amostra, sendo recomendado para avaliação do ajuste geral do modelo em teste (Bentler, 1990). Consideram-se aceitáveis valores iguais ou superiores a 0,90.

c) Medidas de Ajustamentos Parcimoniosos são medidas que relacionam os ajustamentos de um modelo ao número de coeficientes a serem estimados. São semelhantes ao  $R^2$  dos modelos de regressão (Hair *et al.*, 2005):

- PNFI (*Parcimonious Normed Fit Index*): este indicador é uma medida semelhante ao NFI. Corresponde à multiplicação do NFI pela relação entre o número de graus de liberdade do modelo proposto e o número de graus de liberdade do modelo nulo. Quanto mais próximo de 1 melhor o desempenho do modelo. Este indicador é utilizado, principalmente, na comparação entre modelos rivais. Diferenças de 0,06 a 0,09 poderão ser consideradas como significativas em modelo rivais.

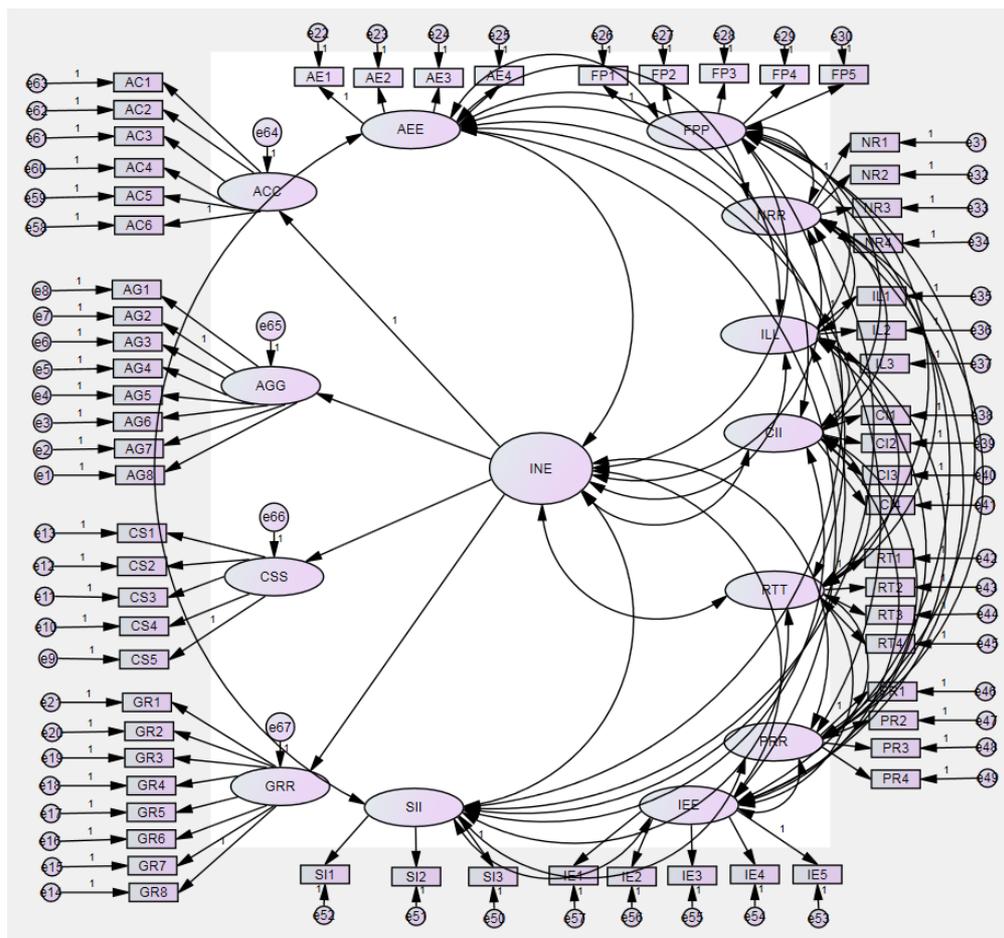
- PGFI (*Parcimonious Goodness Fit Index*): este indicador corresponde a um ajuste do GFI, considerando a multiplicação deste pela relação entre o número de graus de liberdade e a multiplicação do número de variáveis observáveis mais 1 dividido por 2. Quanto maior o valor mais parcimonioso será o modelo proposto.

- AIC (*Akaike Information Criterion*): este indicador avalia a comparação de dois modelos com diferentes parâmetros. É calculado pela multiplicação do valor do  $\chi^2$  pelo número de parâmetros estimados do modelo. Valores próximos a 0 corresponderão a modelos com melhor ajustamento e um grau mais elevado de parcimónia.

A Tabela 32 apresenta as medidas de ajustamento do modelo de mensuração proposto. Quanto aos índices de ajustamento absoluto, o valor CMIN/DF é de 1,560, encontrando-se no intervalo entre ]1;2], pelo que poderá considerar-se como um bom ajustamento (Marôco, 2010). Esta estatística corrobora a crença de que as diferenças entre as matrizes prevista e real não são significantes, ou seja, existe um ajuste aceitável. Observa-se igualmente que o valor de GFI, sendo de 0,785 e, portanto superior a 0,5, é revelador de um bom ajuste mas não significativo para a parcimónia do modelo. Por outro lado, o valor de RMR é de 0,048 e, por isso, considerado baixo e revelando um bom ajustamento. Por fim, o valor de RMSEA é de 0,042, valor inferior a 0,05, indica um ajustamento bastante bom (*ibid.*, 2010).

**Tabela 32** - Medidas de ajuste do modelo de mensuração

<b>Medidas</b>	<b>Resultados</b>
<b>Ajuste absoluto</b>	
Qui-Quadrado (CMIN)	2872,553
Graus de Liberdade (DF)	1841
CMIN/DF	1,560
Nível de significância ( <i>p value</i> )	0,000
GFI	0,785
RMR	0,048
RMSEA	0,042
<b>Ajuste incremental</b>	
AGFI	0,765
CFI	0,968
TLI ou NNFI	0,966
IFI	0,968
NFI	0,916
<b>Ajuste parcimonioso</b>	
PNFI	0,864
PGFI	0,717
AIC	3222,553



**Ilustração 2 – Desenho do modelo de medidas.**

Para além das medidas de ajuste absoluto, a Tabela 32 apresenta igualmente cinco medidas de ajuste incremental que avaliam o ajuste incremental do modelo proposto, comparado com o modelo nulo. O valor de AGFI é de 0,765, podendo ser considerado como um ajustamento aceitável, tendo em conta que não existe um limite de aceitação. Já o valor obtido para o CFI é de 0,968 e para o TLI ou NNFI é de 0,966, valores estes superiores a 0,95 e indicando um ajuste muito bom do modelo (Marôco, 2010). O valor de IFI é de 0,968, valor superior a 0,95, sendo considerado pela literatura como um ajustamento muito bom (Lisboa *et al.*, 2012). Por fim, o valor NFI, sendo de 0,916 e superior a 0,90, revelando um ajuste muito bom do modelo.

A Tabela 32 apresenta as medidas de ajuste parcimoniosos. Os índices de PNFI e de PGFI, cujos valores são 0,864 e 0,717, respetivamente, indicam um

bom ajuste parcimonioso, tendo em conta que os valores encontram-se relativamente próximos de 1. O terceiro e último índice de ajuste parcimonioso é o AIC, no qual os valores positivos menores indicam parcimónia quando usados na comparação de modelos alternativos.

Em suma, este modelo (Ilustração 2) apresenta medidas de ajustamento boas a muito boas, demonstrativo da boa qualidade do modelo de investigação.

#### **4.5.2.2. Análise das Medidas**

Segundo Hair *et al.* (2005), assim que o modelo de ajuste geral tenha sido analisado, a mensuração de cada construto poderá ser avaliada quanto à unidimensionalidade e à confiabilidade.

A unidimensionalidade é uma suposição inerente ao cálculo da confiabilidade, sendo demonstrada quando os indicadores de um construto apresentam um ajuste aceitável sobre o modelo de um fator apenas (unidimensional). O uso de medidas de confiabilidade, como o alfa de Cronbach, por si só não garante unidimensionalidade mas assume que ela existe (*ibid.*, 2005). Complementarmente, dever-se-á igualmente examinar a matriz dos resíduos normalizados (ou ajustados). Um resíduo elevado indica que a covariância das variáveis manifestas correspondentes não é bem explicada pelo modelo. Tendo em conta que estes deveriam seguir aproximadamente uma distribuição normal padrão ou distribuição Z, os valores que excederem  $\pm 2,58$ , ou valores muito discrepantes de uma distribuição simétrica, deverão ser cautelosamente tratados (Byrne, 2001; Hair *et al.*, 2005).

A confiabilidade composta é uma medida da consistência interna dos indicadores do construto, descrevendo o grau em que estes “indicam” o construto latente (não observado) em comum. Um valor de referência normalmente usado para uma confiabilidade aceitável é 0,70, ainda que este não se trate de um padrão absoluto e que valores abaixo de 0,70 sejam considerados como aceitáveis se a pesquisa for de natureza exploratória (*ibid.*, 2005). A confiabilidade composta (CC) de um construto é calculada através da seguinte equação:

$$\text{Confiabilidade composta} = \frac{(\sum \text{cargas padronizadas})^2}{(\sum \text{cargas padronizadas})^2 + \sum \text{erros}}$$

A variância extraída é outra medida de confiabilidade que reflete a quantia geral da variância nos indicadores, explicada pelo construto latente. A literatura sugere que a variância extraída (VE) deverá exceder 0,50 para um construto. A medida de variância é calculada pela seguinte equação:

$$\text{Variância extraída} = \frac{\sum(\text{cargas padronizadas}^2)}{\sum(\text{cargas padronizadas}^2) + \sum \text{erros}}$$

A partir da avaliação dos índices de ajustamento do modelo de mensuração, dar-se-á continuidade à análise dos construtos e à sua validade e confiabilidade.

a) Fiabilidade de cada indicador

Na Tabela 33 verifica-se que os valores de SRW para cada indicador são bastante superiores a 0,25. Deste modo, poder-se-á concluir que todos os indicadores do modelo têm elevados índices de fiabilidade.

**Tabela 33 - Resultados da AFC**

Indicadores		SRW	C.R.
<b>AE</b>	<b>Ambiente Educacional</b>		
AE1	O meu curso fornece / forneceu as ferramentas e conhecimentos essenciais para criar um negócio por conta própria	0,979	24,246
AE2	No meu curso temos / tivemos a oportunidade de assistir a palestras de empresários bem sucedidos	0,985	24,521
AE3	No meu curso os alunos são / foram incentivados a colocar em prática as suas próprias ideias	0,984	24,511
AE4	No meu curso há / houve muitas pessoas com boas ideias para criar uma nova empresa	0,969	23,774
<b>FP</b>	<b>Fatores Políticos e Económicos</b>		
FP1	Sinto que há falta de apoio institucional para criar um negócio	0,943	22,569
FP2	Sinto que o processo administrativo é muito complexo	0,956	23,120
FP3	Sinto que há pouca informação sobre como fazê-lo	0,950	22,890
FP4	Sinto que o clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do meu próprio negócio	0,945	22,637
FP5	Sinto que há falta de apoio financeiro	0,935	22,227
<b>NR</b>	<b>Necessidade de Realização</b>		
NR1	Antes de começar qualquer negócio, defino os meus objetivos pessoais	0,913	21,251
NR2	Uma boa forma para medir o sucesso individual é o património acumulado	0,924	21,696
NR3	Gosto de ter responsabilidades para resolver problemas	0,945	22,582
NR4	Gosto de receber feedback sobre o meu desempenho	0,946	22,618
<b>IL</b>	<b>Internal Locus of Control</b>		
IL1	O sucesso na vida, como nos negócio, depende em grande parte das minhas competências	0,939	22,312
IL2	Quando atinjo os meus objetivos pessoais e/ou profissionais é porque trabalhei arduamente	0,972	23,762
IL3	A minha vida é o resultado das minhas ações	0,933	22,086
<b>AC</b>	<b>Autoconhecimento</b>		
AC1	Eu confio nas minhas capacidades	0,900	23,799
AC2	Eu aceito as minhas incapacidades e os meus fracassos	0,915	24,732
AC3	Eu percebo o meu entusiasmo quando tenho de avançar	0,915	24,736
AC4	Eu noto o impacto que os meus comportamentos têm sobre os outros	0,902	23,892
AC5	Eu percebo o impacto emocional que as outras pessoas têm sobre o meu estado de humor	0,888	23,095
AC6	Eu tenho algo a fazer quando me deparo com situações difíceis	0,875	-
<b>AG</b>	<b>Autogestão</b>		
AG1	Eu conto comigo mesmo	0,924	29,734
AG2	Eu lido bem com o stress	0,921	-
AG3	Eu aceito rapidamente a mudança	0,907	27,980
AG4	Eu tolero a decepção sem ficar incomodado	0,900	27,332
AG5	Eu tenho diferentes soluções em mente antes de tomar uma decisão	0,910	28,311
AG6	Eu tento manter-me otimista em qualquer situação fácil ou difícil	0,908	28,126
AG7	Quando estou chateado(a), ajo e depois arrependo-me	0,855	23,798
AG8	Quando estou em baixo, aborreço as pessoas que estão ao meu redor	0,859	24,108

<b>CS</b>	<b>Consciência Social</b>		
CS1	Eu aceito facilmente críticas	0,832	18,803
CS2	Eu compreendo os sentimentos dos outros	0,938	23,357
CS3	Eu entendo rapidamente a atmosfera dentro de uma sala	0,945	23,684
CS4	Eu percebo verdadeiramente o propósito do meu oponente	0,903	21,726
CS5	Eu apresento-me como pouco sociável e solitário(a) quer na sociedade quer num grupo	0,840	-
<b>GR</b>	<b>Gestão de Relacionamentos</b>		
GR1	Em situações difíceis, eu sou frontal com os outros	0,894	25,333
GR2	Eu tenho uma boa relação com as outras pessoas	0,914	26,887
GR3	Eu comunico de forma clara e eficaz com os outros	0,924	27,736
GR4	Eu indico aos outros que o que sinto é importante	0,916	27,059
GR5	Eu resolvo conflitos e problemas de forma eficaz	0,908	26,380
GR6	Eu consigo gerir as minhas emoções em prol de uma boa interação com os outros	0,910	26,543
GR7	Eu procuro mais informações sobre os outros para poder lidar melhor com eles	0,896	25,466
GR8	Eu explico a minha intenção e os meus sentimentos aos outros	0,901	-
<b>CI</b>	<b>Capacidade de Inovação</b>		
CI1	Eu tenho uma grande tendência a fazer coisas de modo diferente das outras pessoas	0,938	22,331
CI2	Eu procuro novos métodos e rotinas para realizar tarefas	0,947	22,704
CI3	Eu procuro criar novas soluções para os problemas existentes	0,962	23,376
CI4	Eu desenvolvo novas ideias para a solução de problemas	0,949	22,818
<b>RT</b>	<b>Risk Taking</b>		
RT1	Eu receio investir as minhas poupanças no meu próprio negócio e, em caso de insucesso, poder vir perdê-lo	0,951	22,937
RT2	A incerteza de uma remuneração fixa impede-me de criar o meu próprio negócio	0,971	23,850
RT3	Eu receio trabalhar por conta própria porque considero que seja um emprego instável	0,977	24,149
RT4	Eu tenho medo de não ser capaz de gerir uma organização e entrar em falência	0,957	23,217
<b>PR</b>	<b>Proatividade</b>		
PR1	Estou atento(a) às mudanças no mercado	0,959	23,267
PR2	Eu procuro constantemente novas ideias de negócio	0,977	24,136
PR3	Eu tenho ideias de novos produtos/ serviços que respondem a necessidades nas quais os outros não pensaram	0,952	22,977
PR4	Eu sou muito participativo(a) na resolução de problemas e na busca de soluções	0,935	22,242
<b>SI</b>	<b>Sucesso Individual</b>		
SI1	Quão bem sucedida tem sido a sua carreira?	0,950	22,877
SI2	Em comparação com os seus colegas de trabalho, quão bem sucedida tem sido a sua carreira?	0,977	24,077
SI3	Quão bem sucedida os outros acham que a sua carreira tem sido?	0,962	23,385
<b>IE</b>	<b>Intenção Empreendedora</b>		
IE1	Eu pretendo iniciar o meu próprio negócio ou trabalhar por conta própria	0,989	24,756
IE2	Eu estou a desenvolver competências para vir a trabalhar por conta própria	0,993	24,969
IE3	Eu estou a criar uma rede de contactos para iniciar o meu próprio negócio	0,991	24,856
IE4	Eu pretendo desenvolver ideias e soluções passíveis de futuras patentes	0,985	24,551
IE5	Num futuro próximo, estarei a trabalhar por conta própria	0,988	24,704

b) Fiabilidade de cada variável latente

A Tabela 34 apresenta o quadro de correlações que indica a variância explicada (AVE) para cada variável latente superior a 0,5 e a confiabilidade composta (CR) superior a 0,7, valores de referência sustentados na literatura. Sendo assim, poder-se-á aferir que todas as variáveis latentes do modelo apresentam elevados índices de fiabilidade.

**Tabela 34 - Desvio Padrão, Matriz de Correlações e Alfa de Cronbach - AFC final**

	DP	AE	FP	NR	IL	CI	RT	PR	SI	IE	INE	CR	AVE
AE	1,584	<b>0,994</b>										0,989	0,959
FP	1,165	0,005	<b>0,977</b>									0,977	0,895
NR	0,918	0,010	0,127	<b>0,963</b>								0,964	0,869
IL	0,941	0,007	0,063	0,445	<b>0,963</b>							0,964	0,899
CI	1,062	0,033	0,030	0,226	0,216	<b>0,973</b>						0,973	0,901
RT	1,379	0,005	0,082	0,000	0,000	0,047	<b>0,981</b>					0,981	0,929
PR	1,258	0,012	0,015	0,187	0,122	0,473	0,105	<b>0,977</b>				0,977	0,914
SI	1,122	0,003	0,004	0,112	0,110	0,078	0,008	0,099	<b>0,975</b>			0,975	0,927
IE	1,958	0,008	0,001	0,118	0,077	0,277	0,276	0,444	0,038	<b>0,996</b>		0,996	0,979
INE	0,712	0,000	0,097	0,394	0,391	0,367	0,001	0,271	0,139	0,112	<b>0,871</b>	0,883	0,655

#### **4.5.2.3. Análise da validade discriminante dos construtos**

A validade discriminante avalia a extensão com que os indicadores afetos à medição de variáveis latentes diferentes se encontram correlacionadas entre si e, conseqüentemente, a extensão com que as variáveis latentes independentes se encontram correlacionadas entre si (Lisboa *et al.*, 2012). Portanto, tal permite avaliar se o instrumento ou escala de medida mede realmente a mensuração pretendida (Marôco, 2010).

De modo a avaliar a validade discriminante, os valores Estimate<sup>2</sup> de cada uma das correlações devem ser inferiores aos valores de variância extraída (AVE) de cada uma das variáveis. Na Tabela 34, poder-se-á observar que todos os valores Estimate<sup>2</sup> são inferiores aos valores de AVE para cada uma das correlações. Como tal, conclui-se que as escalas de medida do construto medem realmente as variáveis correspondentes, obtendo-se a mensuração pretendida.

#### **4.6. Conclusão**

Com o objetivo de testar o modelo de investigação proposto, empregou-se a modelação de equações estruturais. Esta modelação combinou a análise do modelo de medidas com os resultados do modelo estrutural. No presente estudo adotou-se a estratégia de modelação confirmatória combinada com um modelo, no qual o pesquisador especifica um modelo apenas. A modelagem da equação estrutural foi usada para avaliar a significância estatística, como sugerem Hair *et al.* (2005), com a finalidade de examinar, testar e verificar a sustentação das hipóteses.

A análise inicial dos resultados do modelo das medidas revelou uma boa qualidade de ajustamento. Quanto aos índices de ajuste absoluto, o valor CMIN/DF é de 1,560, encontrando-se no intervalo entre ]1;2], pelo que poder-se-á considerar um bom ajustamento (Marôco, 2010). O valor de GFI, sendo de 0,785 e, portanto, superior a 0,5, indica um bom ajuste, ainda que não seja significativa para a parcimónia do modelo. De forma semelhante, o valor de RMSEA é de 0,042, o valor é inferior a 0,05, revelando um ajustamento muito bom (Marôco,

2010). Por outro lado, os valores obtidos para o CFI é de 0,968 e para o TLI ou NNFI é de 0,966, sendo valores superiores a 0,95, indicando um ajuste muito bom do modelo (*ibid.*, 2010). O valor de IFI é de 0,968, valor superior a 0,95, sendo considerado pela literatura como um ajustamento muito bom (Lisboa *et al.*, 2012). Por fim, o valor NFI, sendo de 0,916 e superior a 0,90, revela um ajuste muito bom do modelo.

Em suma, este modelo apresenta medidas de ajustamento boas a muito boas, demonstrativo de uma boa qualidade do modelo de investigação.

## **5. RESULTADOS**

### **5.1. Introdução**

Com base na literatura existente sobre a busca de atividades empreendedoras (ex. McClelland e Burnham, 1976; Brockhaus e Horwitz, 1986; Langan-Fox e Roth, 1995; Green *et al.*, 1996; Lee, 1997; De Noble *et al.*, 1999; Kristiansen e Indarti, 2004), modelamos a propensão empreendedora com três grupos de determinantes – contextuais, características pessoais e inteligência emocional, sendo considerados de grande relevância para a avaliação da propensão empreendedora.

Em termos gerais, este modelo possui como principal objetivo avaliar a propensão empreendedora dos portugueses, bem como avaliar o efeito da propensão empreendedora no sucesso individual e na intenção empreendedora.

Assim, no presente capítulo, será elaborada a análise dos dados e a discussão dos resultados obtidos, nomeadamente os resultados da análise do modelo estrutural e do teste de hipóteses.

### **5.2. Análise Descritiva**

Seguidamente, apresenta-se uma análise descritiva das variáveis envolvidas neste estudo (Tabela 35).

De forma a operacionalizar as variáveis, utilizou-se como medida uma escala tipo *Likert* de sete pontos, em que se solicitou ao inquirido a indicação do grau de concordância de 1 - discordo totalmente a 7 – concordo totalmente de acordo com as questões formuladas.

Como se pode observar na Tabela 35, a variável do ambiente educacional (AE) apresenta uma média de 1,937 e desvio-padrão de 1,692. Assim, os inquiridos não sentiram que o ambiente educacional vivido nas suas Instituições de Ensino Superior como sendo muito relevante para a atividade empreendedora.

A variável dos fatores políticos e económicos (FP) apresenta uma média de 4,983 e desvio-padrão de 1,192. Desta forma, conclui-se que os inquiridos sentiram de forma modesta o impacto negativo que os fatores políticos e económicos expostos têm sobre a atividade empreendedora, apresentando-se como barreiras/ entaves ao empreendedorismo.

Quanto à inteligência emocional (INE), a variável INE tem uma média de 4,997 e desvio-padrão de 0,875. Como os inquiridos se sentem relacionados com as afirmações sobre INE e não houve dispersão nas suas respostas (desvio-padrão  $\approx 0$ ), pode-se concluir que os inquiridos revelaram ser inteligentes emocionalmente.

Relativamente às variáveis das características pessoais, a variável da necessidade de realização (NR) apresenta uma média de 5,258 e desvio-padrão de 0,986 e a variável do *internal locus of control* (IL) tem uma média de 5,666 e desvio-padrão de 0,971. Desta forma, conclui-se que os inquiridos demonstraram ter certas características pessoais como a necessidade de realização e o *internal locus of control*.

Quanto às variáveis constituintes da propensão empreendedora, a variável da capacidade de inovação (CI) tem uma média de 4,751 e desvio-padrão de 1,103, a variável do *risk taking* (RT) uma média de 4,539 e desvio-padrão de 1,408 e a variável da proatividade (PR) uma média de 4,273 e desvio-padrão de 1,264. Assim, pode-se concluir que, apesar dos inquiridos terem revelado ter capacidade de inovação e uma atitude de proatividade, os mesmos apresentaram ter aversão ao risco, já que estes sentem de forma moderada medo/ receio em empreender.

A variável do sucesso individual (SI) apresenta uma média de 4,718 e desvio-padrão de 1,150. Deste modo, pode-se afirmar que os inquiridos sentiram que a sua vida/ carreira era bem sucedida.

Finalmente, a variável intenção empreendedora (IE) tem uma média de 3,805 e desvio-padrão de 1,941. Assim, conclui-se que os inquiridos neste estudo consideraram provável tornarem-se empreendedores num futuro próximo.

**Tabela 35** - Análise descritiva das variáveis

Variável	Média	Desvio-padrão
Ambiente Educacional	1,9369	1,69192
Fatores Políticos e Económicos	4,9826	1,19235
Inteligência Emocional	4,9968	0,87457
Necessidade de Realização	5,2578	0,98581
<i>Internal Locus of Control</i>	5,6656	0,97129
Capacidade de Inovação	4,7508	1,10317
<i>Risk Taking</i>	4,5397	1,40832
Proatividade	4,2734	1,26392
Sucesso Individual	4,7175	1,15041
Intenção Empreendedora	3,8050	1,94074

### 5.3. Análise do Modelo Estrutural

Hair *et al.* recomendam que antes de avaliar o modelo estrutural, o pesquisador deverá avaliar o ajuste geral do modelo de medidas para certificar-se de que se trata de uma representação adequada do conjunto integral de relações causais. Neste sentido, este subcapítulo pretende apresentar os resultados das medidas de ajuste absoluto, incremental e parcimonioso do modelo estrutural (Tabela 36), o relacionamento das hipóteses validadas deste estudo (Tabelas 37) por meio do valor de estatístico de (t).

A avaliação dos critérios de qualidade ou ajuste do modelo estrutural é o primeiro passo para a análise do modelo. Para Hair *et al.*, o mais óbvio exame do modelo estrutural envolve a significância dos coeficientes estimados, os desvios padrão e os valores de t calculados para cada coeficiente.

Os autores demonstram que a escolha de um valor crítico (CR) ou (t), dependem igualmente da justificação teórica para as relações propostas, isto é, se uma relação positiva ou negativa for teorizada, então um teste de significância unicaudal poderá ser aplicado. Como tal, aos valores de t das variáveis, indicados na Tabela 36, será aplicado um teste de nível de significância de 0,05, sendo o valor crítico para um teste unicaudal de 1,65.

A Ilustração 3 esboça o desenho do modelo estrutural. Na Tabela 36 poder-se-á observar o desempenho geral do modelo estrutural, no qual as medidas absolutas de ajustamento CMIN, CMIN/DF e RMSEA são adequadas (apontam o grau em que o modelo prediz a matriz de covariância ou de correlação observada). O valor de CMIN/DF é de 1,642, encontrando-se inserido no intervalo ]1;2], o que significa um bom ajustamento do modelo (Marôco, 2010). Tendo em conta que o valor de RMSEA é inferior a 0,05 (RMSEA = 0,045), o mesmo será indicativo de um ajustamento muito bom do modelo (Marôco, 2010). No que se refere às medidas de ajuste incremental (que comparam o modelo proposto com o modelo nulo), verifica-se que os valores dos indicadores CFI, TLI e IFI são superiores a 0,95, revelando um ajustamento muito bom do modelo estrutural (Marôco, 2010; Lisboa *et al.*, 2012). Quanto aos indicadores de ajuste parcimonioso, a medida aplicável para avaliação de um único modelo é a medida de qui-quadrado normado, onde o limite superior é 5 (Hair *et al.*, 2005), sendo os valores encontrado de 1,855.

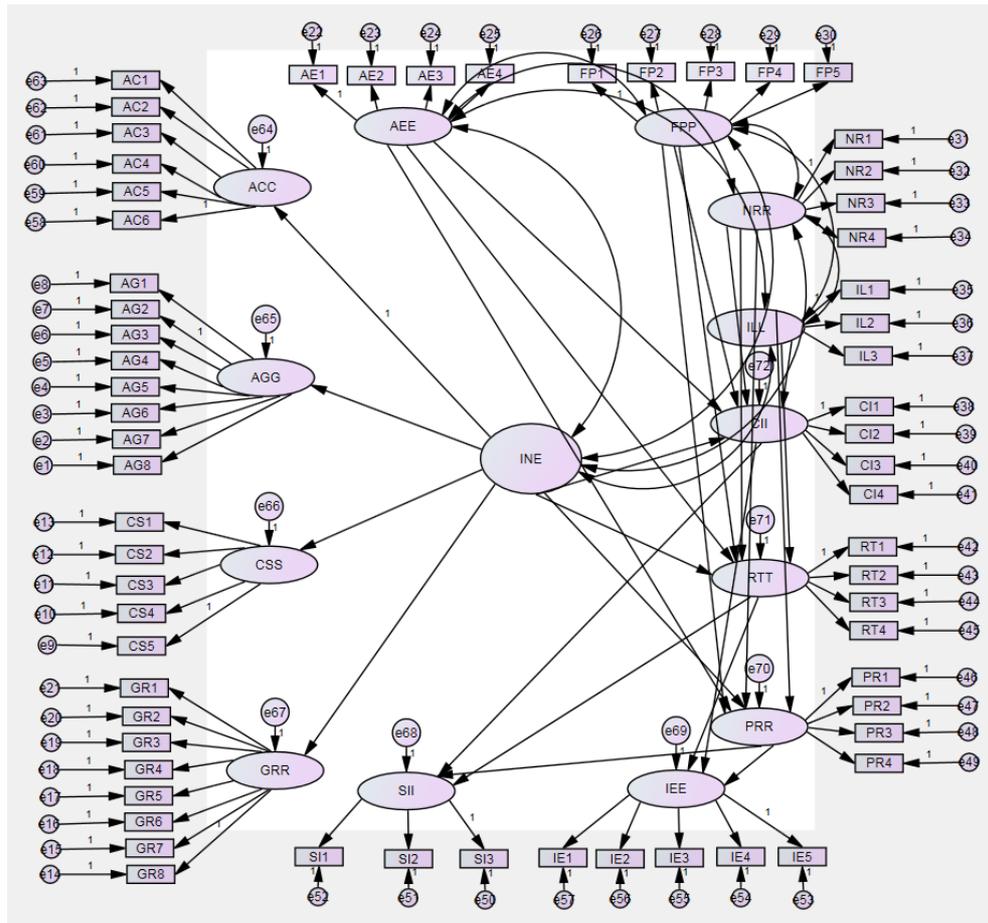


Ilustração 3 – Desenho do modelo estrutural.

**Tabela 36** - Medidas do modelo estrutural

<b>Medidas</b>	<b>Resultados</b>
<b>Ajuste absoluto</b>	
Qui-Quadrado (CMIN)	3.046,165
Graus de Liberdade (DF)	1.855
CMIN/DF	1,642
Nível de significância ( <i>p value</i> )	0,000
GFI	0,774
RMR	0,116
RMSEA	0,045
<b>Ajuste incremental</b>	
AGFI	0,754
CFI	0,963
TLI ou NNFI	0,961
IFI	0,963
NFI	0,911
<b>Ajuste parcimonioso</b>	
PNFI	0,866
PGFI	0,712
AIC	3.368,165

Uma breve revisão dos três tipos de medidas gerais de ajuste observadas na Tabela 36, revela um padrão consistente de apoio para o modelo estrutural em estudo.

#### **5.4. Teste de Hipóteses**

Seguidamente, serão analisados os parâmetros estimados do modelo proposto e elaborada a verificação das hipóteses. Para a análise das hipóteses da pesquisa utilizou-se o método de modelagem de equações estruturais.

De acordo com Hair *et al.* (2005), a escolha de um valor crítico dependerá igualmente da justificativa teórica para as relações propostas. Se uma relação teorizada é proposta de um modo positivo ou negativo, dever-se-á empregar um teste de significância unicaudal. Todavia, no caso de o pesquisador não especificar, antecipadamente, a direção da relação, será utilizado um teste de significância bicaudal. Para um teste unicaudal ao nível de significância de 0,05, o

valor crítico será de 1,645, ainda que no caso bicaudal esse valor aumente para 1,96.

Na Tabela 37 poder-se-á observar que as hipóteses  $H_{1b}$ ,  $H_{2a}$ ,  $H_{3b}$ ,  $H_{4a}$ ,  $H_{4b}$ ,  $H_{5a}$ ,  $H_{5b}$ ,  $H_{5c}$  e  $H_{6b}$  não são sustentadas para um valor  $t$  de 1,65 com um nível de significância de  $p < 0,05$ . No entanto, as hipóteses  $H_{1a}$ ,  $H_{1c}$ ,  $H_{2b}$ ,  $H_{2c}$ ,  $H_{3a}$ ,  $H_{3c}$ ,  $H_{4c}$ ,  $H_{6a}$ ,  $H_{6c}$ ,  $H_{7a}$ ,  $H_{7b}$  e  $H_{7c}$  são sustentadas, pois os valores encontrados são superiores para um valor  $t$  de 1,65 com um nível de significância de  $p < 0,05$ .

A variável *risk taking* (RT) foi medida no sentido da aversão ao risco, isto é, através da relação concordância com afirmações relacionadas com o receio em empreender. Assim, é expectável que o sinal deste coeficiente seja negativo, já que o mesmo não mede a propensão empreendedora, mas sim a aversão em empreender.

Da mesma forma, a variável dos fatores políticos e económicos (FP) foi medida através do grau de concordância com fatores políticos e económicos notados como barreiras ao empreendedorismo e não como fatores incitadores de ação empreendedora. Sendo assim, é esperado que esta variável apresente sinal negativo, pois a mesma não mede diretamente a propensão empreendedora.

**Tabela 37** - Resumo do teste de hipóteses

Hipóteses		SRW	C.R.	p	Conclusão
H <sub>1a</sub>	AE → CI (+)	0,174	3,884	**	Suportado
H <sub>1b</sub>	AE → RT (-)	-0,042	-0,764	≥ 0,05	Não suportado
H <sub>1c</sub>	AE → PR (+)	0,103	2,147	*	Suportado
H <sub>2a</sub>	FP → CI (-)	-0,042	-0,880	≥ 0,05	Não suportado
H <sub>2b</sub>	FP → RT (+)	0,340	5,703	**	Suportado
H <sub>2c</sub>	FP → PR (-)	-0,088	-1,697	*	Suportado
H <sub>3a</sub>	IN → CI (+)	0,604	7,943	**	Suportado
H <sub>3b</sub>	IN → RT (-)	-0,109	-1,286	≥ 0,05	Não suportado
H <sub>3c</sub>	IN → PR (+)	0,568	7,155	**	Suportado
H <sub>4a</sub>	NR → CI (+)	0,076	1,106	≥ 0,05	Não suportado
H <sub>4b</sub>	NR → RT (-)	-0,109	-1,299	≥ 0,05	Não suportado
H <sub>4c</sub>	NR → PR (+)	0,171	2,323	**	Suportado
H <sub>5a</sub>	IL → CI (+)	0,029	0,428	≥ 0,05	Não suportado
H <sub>5b</sub>	IL → RT (-)	0,071	0,868	≥ 0,05	Não suportado
H <sub>5c</sub>	IL → PR (+)	-0,106	-1,491	≥ 0,05	Não suportado
H <sub>6a</sub>	CI → SI (+)	0,129	2,146	*	Suportado
H <sub>6b</sub>	RT → SI (-)	0,014	0,249	≥ 0,05	Não suportado
H <sub>6c</sub>	PR → SI (+)	0,237	3,951	**	Suportado
H <sub>7a</sub>	CI → IE (+)	0,150	3,321	**	Suportado
H <sub>7b</sub>	RT → IE (-)	-0,377	-9,121	**	Suportado
H <sub>7c</sub>	PR → IE (+)	0,495	10,860	**	Suportado

Fonte: Dados de pesquisa. Valor de t usado 1,65 ao nível de significância  $p < 0,05$ .

Verificando os coeficientes de padronização (SRW) representados na Tabela 37, poder-se-á concluir a existência de uma relação positiva entre o ambiente educacional (AE) e a capacidade de inovação (CI), tendo um bom poder de explicação ( $b = 0,174$ ,  $0 < p < 0,01$ ). A variável do AE apresenta igualmente um impacto positivo na variável proatividade (PR), com um bom poder de explicação ( $b = 0,103$ ,  $0,01 < p < 0,05$ ). Apesar da variável do AE não ter impacto significativo na variável *risk taking* (RT), pode-se deduzir que a hipótese H<sub>1</sub>: *O ambiente educacional tem um impacto positivo na propensão empreendedora* foi parcialmente suportada.

Tendo em conta os fatores políticos e económicos (FP), verifica-se que estes possuem um impacto nas variáveis RT e PR, sendo o mesmo positivo na variável RT com um forte poder de explicação ( $b = 0,340$ ,  $0 < p < 0,01$ ) e negativo na variável PR com um fraco poder de explicação ( $b = -0,088$ ,  $0,01 < p < 0,05$ ).

Embora a variável dos FP não tenha impacto significativo na variável CI, pode-se deduzir que a hipótese H<sub>2</sub>: *Os fatores políticos e económicos atuais têm um impacto negativo na propensão empreendedora* foi parcialmente suportada.

Quanto à inteligência emocional (IN), a mesma apresenta uma relação positiva, quer com CI quer com PR, tendo um forte poder de explicação sobre ambas, com CI ( $b = 0,604, 0 < p < 0,01$ ) e PR ( $b = 0,568, 0 < p < 0,01$ ). Quanto à variável RT, a variável IN não tem impacto significativo nesta variável. Assim sendo, a hipótese H<sub>3</sub>: *A inteligência emocional tem um impacto positivo na propensão empreendedora* foi parcialmente sustentada.

A variável necessidade de realização (NR) possui um impacto positivo na PR, tendo um bom poder de explicação sobre a mesma ( $b = 0,171, 0 < p < 0,01$ ). Embora a variável NR não tenha impacto significativo nas variáveis CI e RT, a hipótese H<sub>4</sub>: *A necessidade de realização tem um impacto positivo na propensão empreendedora* foi parcialmente sustentada.

Por outro lado, as variáveis CI e PR possuem uma relação positiva e com um bom poder de explicação sobre a variável de sucesso individual (SI), sendo ( $b = 0,129, 0,01 < p < 0,05$ ) para CI e ( $b = 0,237, 0 < p < 0,01$ ) para PR, respetivamente. A variável RT não tem impacto significativo na variável SI. Deste modo, a hipótese H<sub>6</sub>: *A propensão empreendedora tem um impacto positivo no sucesso individual* foi parcialmente sustentada.

Finalmente, todas as variáveis constituintes da propensão empreendedora, CI, RT e PR, apresentam um impacto sobre a intenção empreendedora (IE). A variável CI possui uma relação positiva sobre IE, tendo um bom poder de explicação ( $b = 0,150, 0 < p < 0,01$ ); a variável RT tem uma relação negativa sobre IE com um forte poder de explicação sobre a mesma ( $b = -0,377, 0 < p < 0,01$ ); e a variável PR tem uma relação positiva sobre IE, tendo igualmente um forte poder de explicação ( $b = 0,495, 0 < p < 0,01$ ). Assim, a hipótese H<sub>7</sub>: *A propensão empreendedora tem um impacto positivo na intenção empreendedora* foi totalmente suportada.

## 5.5. Discussão dos Resultados

Neste estudo foram analisados os fatores contextuais: ambiente educacional e fatores políticos e económicos. O ambiente educacional trata-se de um apoio à atividade empreendedora e os fatores políticos e económicos compreendem as barreiras ou entraves à atividade empreendedora. Vários estudos indicam que o meio ambiente relacionado com a instituição de ensino superior poderá influenciar as aspirações empreendedoras dos alunos (Robinson *et al.*, 1991; Dyer, 1994; Krueger e Brazeal, 1994; Autio *et al.*, 1997; Souitaris *et al.*, 2007). Por outro lado, a existência de um ambiente político e económico (por exemplo, a situação da economia, a disponibilidade de capital de risco, a concorrência e a regulamentação governamental) que apoie a atividade empreendedora é reconhecido na literatura como capaz de estimular a propensão empreendedora (Tsai *et al.*, 1991; Birley e Westhead, 1993; Aldrich, 2000). Assim, o ambiente educacional e os fatores políticos e económicos influenciam a propensão empreendedora. Esta argumentação conduziu ao desenvolvimento das hipóteses H<sub>1</sub>: *O ambiente educacional tem um impacto positivo na propensão empreendedora* e H<sub>2</sub>: *Os fatores políticos e económicos atuais têm um impacto negativo na propensão empreendedora*. Nesta pesquisa, ambas as hipóteses foram parcialmente sustentadas, existindo uma relação positiva entre o ambiente educacional (AE) e a capacidade de inovação (CI) ( $b = 0,174$ ,  $0 < p < 0,01$ ) e a proatividade (PR) ( $b = 0,103$ ,  $0,01 < p < 0,05$ ). Já os fatores políticos e económicos (FP) possuem um impacto nas variáveis *risk taking* (RT) e proatividade (PR), sendo o mesmo positivo na variável RT ( $b = 0,340$ ,  $0 < p < 0,01$ ), devido ao facto de esta medir os entraves à atividade empreendedora através da aversão ao risco, e negativo na variável PR ( $b = -0,088$ ,  $0,01 < p < 0,05$ ).

A inteligência emocional é concebida como uma perspetiva que emana uma nova luz sobre os principais aspetos do comportamento humano (Shane e Venkataraman, 2000). Poderá contribuir substancialmente para a compreensão do processo através do qual os empreendedores reconhecem e desenvolvem novas oportunidades. Vários estudos revelaram que a inteligência emocional poderá influenciar as aspirações empreendedoras (Shane e Venkataraman, 2000;

Mikolajczak *et al.*, 2006; Zampetakis *et al.*, 2009; Ribeiro *et al.*, 2010; Zakarevičius e Župerka, 2010). Esta argumentação levou ao desenvolvimento da hipótese H<sub>3</sub>: *A inteligência emocional tem um impacto positivo na propensão empreendedora*. Nesta pesquisa, esta hipótese foi parcialmente sustentada, existindo uma relação positiva entre a inteligência emocional (IN) com CI ( $b = 0,604$ ,  $0 < p < 0,01$ ) e PR ( $b = 0,568$ ,  $0 < p < 0,01$ ).

Atributos pessoais como a independência, a necessidade de controlo, a autoconfiança, a segurança, a iniciativa e a desenvoltura foram frequentemente associados com valores e comportamentos empreendedores (Hornaday e Aboud, 1971; Timmons, 1978; McClelland, 1987; Solomon e Winslow, 1988). Diversos estudos sobre as características da personalidade identificaram a necessidade de realização e o *internal locus of control* como consistentes atributos associados ao comportamento empreendedor (McClelland, 1961; Rotter, 1966; Shapero, 1975; Brockhaus, 1982; Strickland, 1989; Johnson, 1990; Krueger, 1993; Collins *et al.*, 2000). Estes factos levaram ao desenvolvimento das hipóteses H<sub>4</sub>: *A necessidade de realização tem um impacto positivo na propensão empreendedora* e H<sub>5</sub>: *O internal locus of control tem um impacto positivo na propensão empreendedora*. Neste estudo, a hipótese H<sub>4</sub> foi parcialmente sustentada, visto que a variável necessidade de realização (NR) possui um impacto positivo na PR ( $b = 0,171$ ,  $0 < p < 0,01$ ). Por outro lado, a hipótese H<sub>5</sub> não foi sustentada para um valor (t) de 1,65 ao nível de significância  $p < 0,05$ .

O sucesso individual é “a experiência de alcançar os objetivos que são pessoalmente significativos para o indivíduo, em vez dos que são estabelecidos pelos pais, colegas, organizações ou a sociedade” (Mirvis e Hall, 1994:366). Diversos estudos sobre o sucesso na carreira, ou sucesso individual, demonstraram a pertinência deste tema (*ibid.*, 1994; Arthur *et al.*, 2005; Supangco, 2011). Embora o sucesso individual dependa de fatores objetivos e subjetivos que tornam a sua avaliação num processo difícil, já que depende de uma avaliação pessoal que um indivíduo efetue à sua carreira, neste estudo analisou-se se a influência da propensão empreendedora sobre o sucesso individual. Assim, propôs-se a seguinte hipótese H<sub>6</sub>: *A propensão empreendedora tem um impacto positivo no sucesso individual*. Nesta pesquisa, a hipótese H<sub>6</sub> foi

parcialmente suportada, pois as variáveis CI e PR têm uma relação positiva sobre a variável de sucesso individual (SI), sendo ( $b = 0,129, 0,01 < p < 0,05$ ) para CI e ( $b = 0,237, 0 < p < 0,01$ ) para PR, respectivamente.

A intenção empreendedora é central para o entendimento do processo de empreendedorismo, pois constitui a base para a criação de novas organizações (Krueger, 1993). O fator intenção empreendedora tem sido abordado de forma diferente nos trabalhos de investigação sobre o tema (Krueger, 1993; Davidsson, 1995). Deste modo, propõe-se a seguinte hipótese  $H_7$ : *A propensão empreendedora tem um impacto positivo na intenção empreendedora*. Neste estudo, a hipótese  $H_7$  foi totalmente suportada, já que todas as variáveis constituintes da propensão empreendedora, CI, RT e PR, têm impacto sobre a intenção empreendedora (IE). A variável CI tem uma relação positiva sobre IE ( $b = 0,150, 0 < p < 0,01$ ); a variável RT tem uma relação negativa sobre IE ( $b = -0,377, 0 < p < 0,01$ ), já que a mesma diz respeito à aversão ao risco; e a variável PR tem uma relação positiva sobre IE ( $b = 0,495, 0 < p < 0,01$ ).

## 5.6. Conclusão

Nesta pesquisa os índices fornecidos pelo modelo estrutural demonstram uma boa qualidade no modelo de investigação, uma vez que as medidas absolutas de ajustamento CMIN/DF e RMSEA são adequadas. O valor de CMIN/DF é de 1,642, estando no intervalo compreendido entre ]1;2], o que significa um bom ajustamento do modelo. Quanto ao valor de RMSEA, como este é inferior a 0,05 (RMSEA = 0,045), é indicativo de um ajustamento muito bom do modelo (Ibid., 2010). Foram igualmente encontradas medidas apropriadas para os índices de ajuste incremental e parcimonioso do modelo estrutural. Os valores dos indicadores CFI, TLI e IFI são superiores a 0,95, indicando um ajustamento muito bom do modelo estrutural (Marôco, 2010; Lisboa *et al.*, 2012). Quanto aos indicadores de ajuste parcimonioso, a medida aplicável para avaliar um único modelo é a medida de qui-quadrado normado, onde o limite superior é 5 (Hair *et al.*, 2005), sendo o valor encontrado de 1,855. Deste modo, uma breve revisão

dos três tipos de medidas gerais de ajuste revela um padrão consistente de apoio para o modelo estrutural em estudo.



## 6. CONCLUSÕES

### 6.1. Introdução

Tendo em vista os objetivos inicialmente propostos e os resultados alcançados na presente dissertação, independentemente de algumas limitações, foram possíveis traçar algumas considerações, bem como delinear algumas sugestões específicas dirigidas ao universo empresarial e acadêmico.

Seguidamente, serão apresentadas as conclusões deste estudo empírico, as suas implicações para o sistema empresarial e educacional português, bem como as suas limitações e recomendações para futuras pesquisas.

### 6.2. Conclusões

Na presente investigação constatou-se que dos fatores contextuais – ambiente educacional e fatores político e económicos – apenas a variável ambiente educacional influencia positivamente a propensão empreendedora. Assim sendo, um ambiente educacional percebido como favorável à atividade empreendedora contribui para uma maior propensão empreendedora.

Em relação às características pessoais, que engloba a necessidade de realização e o *internal locus of control*, procedeu-se somente à aferição da necessidade de realização que influencia positivamente a propensão empreendedora. Quanto ao *internal locus of control*, não foi possível aferir a veracidade da hipótese H<sub>5</sub>: *O internal locus of control tem um impacto positivo na propensão empreendedora*, pois a mesma não foi sustentada para um valor (t) de 1,65 ao nível de significância  $p < 0,05$ .

Quanto à inteligência emocional e as suas variáveis – autoconhecimento, autogestão, consciência social e gestão de relacionamentos – verificou-se a existência de uma relação positiva entre a mesma e a propensão empreendedora, tal como referido na literatura.

A própria propensão empreendedora é composta por três variáveis - capacidade de inovação, *risk taking* e proatividade – sendo que cada uma delas possui um impacto diferente na propensão empreendedora. Neste estudo constatou-se que a capacidade de inovação e a proatividade influenciam de forma positiva, enquanto que o *risk taking* influencia de forma negativa a propensão empreendedora. O mesmo sucede devido ao facto de esta variável ter sido mensurada através da aversão ao risco e não através da propensão ao mesmo. Deste modo, evidenciou-se que quem apresentar uma atitude mais favorável à inovação e acreditar que os resultados poderão, de um modo geral, ser alcançados pelas suas próprias ações, possui maior propensão para empreender. A relação negativa entre o *risk taking* e a propensão empreendedora torna evidente que quanto maior a aversão ao risco, menor será a propensão empreendedora. Estas constatações são sustentadas pela teoria do empreendedorismo que evidencia a capacidade de inovação, o *risk taking* e a proatividade como características do comportamento empreendedor.

Relativamente ao sucesso individual, constatou-se que duas dimensões da propensão empreendedora, a capacidade de inovação e a proatividade, possuem um impacto positivo sobre o sucesso individual. Como tal, poder-se-á constatar que a propensão empreendedora influenciará positivamente o sucesso individual.

Por fim, verificou-se que todas as variáveis constituintes da propensão empreendedora - capacidade de inovação, *risk taking* e proatividade - apresentam um impacto sobre a intenção empreendedor. A capacidade de inovação e a proatividade possuem uma relação positiva sobre a intenção empreendedora, enquanto a variável *risk taking* tem uma relação negativa sobre a mesma.

### **6.3. Contributos Teóricos**

Apesar de se verificar a existência de uma investigação sobre o Empreendedorismo a nível mundial, o presente estudo contribui para o aumento do conhecimento científico em Portugal.

A inovação e, conseqüentemente, o interesse científico deste estudo centram-se no modelo de investigação aplicado. Embora este aplique variáveis anteriormente testadas e aprovadas pela literatura, a inovação reside na sua conjugação. Ou seja, este estudo reúne todas as variáveis que possuem um impacto significativo na propensão empreendedora – ambiente educacional, fatores políticos e económicos, necessidade de realização, *internal locus of control* e inteligência emocional. Para além disso, na presente análise foram inseridas duas variáveis conseqüentes, o sucesso individual e a intenção empreendedora, com o objetivo de testar a influência da propensão empreendedora, de modo significativo, no sucesso individual e na intenção empreendedora.

Em suma, esta pesquisa apresenta uma investigação mais completa e ampla sobre os determinantes do empreendedorismo e do sucesso individual, através da avaliação da propensão empreendedora dos portugueses.

#### **6.4. Contribuições Práticas**

Os resultados deste estudo empírico possuem importantes implicações para as diretrizes educacionais das Instituições de Ensino Superior e para o sistema empresarial português.

Segundo Dornelas (2001), o processo empreendedor poderá ser ensinado e entendido por qualquer pessoa. Para Kuratko (2004), uma “perspetiva empreendedora” poderá ser desenvolvida nos indivíduos.

Deste modo, é necessário aplicar o empreendedorismo no sistema educacional português. A educação empreendedora deverá focar-se na negociação, na capacidade de liderança, no desenvolvimento de novos produtos, no pensamento criativo e na inovação tecnológica. Desenvolver o perfil empreendedor é levar a que o indivíduo seja capaz de criar, conduzir e implementar o processo criativo de elaboração de novos planos de vida, de trabalho, de estudo e de negócios (Souza, 2004). Neste sentido, a disseminação do empreendedorismo deverá ser concebida como um processo de formação de

atitudes e características e não como uma forma de transmissão de conhecimento.

Estudos realizados por Kent (1990) e Hatten e Ruhland (1995) comprovaram que um número mais vasto de indivíduos poderá tornar-se num empreendedor de sucesso caso os potenciais empreendedores sejam identificados e fomentados durante todo o processo de educação. Demonstrou-se de igual modo que os estudantes possuem maiores probabilidades de se tornarem empreendedores após a participação num programa de empreendedorismo.

O crescimento económico, o aumento de exportações, o aumento da competitividade, a promoção de emprego e a atribuição de novas respostas para as necessidades, são algumas das inúmeras vantagens associadas ao empreendedorismo para a economia de um país. Assim, o empreendedorismo poderá assumir um papel primordial de apoio ao crescimento empresarial.

O empreendedor é um catalisador para a mudança, um indivíduo de ideias e ações, instrumental na identificação de novas oportunidades de negócio (Schumpeter, 1934). Os empreendedores possuem um espírito positivo com vista à criação de novas ideias, produtos, serviços, tecnologias ou processos. As novas ideias poderão não ser necessariamente novidades absolutas mas sim novas para um segmento alvo ou para um determinado mercado.

Sendo assim, os empreendedores poderão tratar-se da dimensão chave para as empresas de combate a este ciclo económico, através da entrada competitiva de novas combinações inovadoras que relançam a evolução dinâmica das empresas e da economia.

## **6.5. Limitações e Futuras Linhas de Investigação**

Na presente pesquisa optou-se por uma análise quantitativa, implicando que a análise estática da propensão empreendedora e do sucesso individual, num determinado momento no tempo, não permitisse avaliar a evolução do estudo.

Acrescenta-se ainda o facto da restrição do tamanho da amostra de portugueses que participaram no estudo, o que limita a generalização dos resultados desta pesquisa para outros contextos ou regiões de Portugal.

Assim, as limitações deste estudo oferecem oportunidades para pesquisas futuras, tal como o aumento da amostra de portugueses por região, visando identificar uma possível diferenciação na propensão empreendedora e no sucesso individual dos portugueses relativamente à sua localização geográfica.

Considerando que a amostra foi constituída apenas por estudantes de Instituições de Ensino Superior, maioritariamente, dos distritos de Braga e Coimbra, pesquisas futuras poderiam examinar a generalidade dos resultados através de uma amostra nacional que englobasse estudantes de todas as principais Universidades Portuguesas. A comparação de resultados entre países constitui-se como outra oportunidade de pesquisa futura.



## 7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aaker, D., Kumar, V., Day, G. S. (2001). Pesquisa de marketing. São Paulo: Atlas.
- Abraham, Rebecca (1999). Emotional intelligence in organizations: A conceptualization. *Genetic, Social and General Psychology Monographs*, 125, 2, 209-224.
- Acs, Z. J., Carlsson, B.; Karlsson, C. (1999). Entrepreneurship, Small & Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy. Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Aldrich H, (2000). Organizations Evolving. *Beverly Hills: Sage*.
- Antonicic, B.; Hisrich, R. D. (2001). Intrapreneurship: Construct refinement and crosscultural validation. *Journal of Business Venturing*, 16, 495–527.
- Arbigaus, J. O. (1996). Educação e desenvolvimento econômico: um estudo de caso no município de Mafra-SC. Blumenau: Furb, Dissertação.
- Arthur, M. B.; Khapova, S. N.; Wilderom, C. P. (2005). Career success in a boundaryless career world. *Journal of Organizational Behavior*, 26, 177-202.
- Arthur, Stephanie; Hisrich, Robert D. (2011). Entrepreneurship through the Ages: Lessons Learned, *Journal of Enterprising Culture*, 19(1), 1-40.
- Audet, J. (2000). "Evaluation of Two Approaches to Entrepreneurship Education Using an Intention-based Model of Venture Creation." *Academy of Entrepreneurship Journal*, 6(1): 57-63.
- Autio, E.; Keeley, R. H.; Klofsten, M.; Ulfstedt, T. (1997). Entrepreneurial intent among students. Testing an intent model in Asia, Scandinavia and USA. In *Frontiers of Entrepreneurship Research, Proceedings of the 17th Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference*.

Autio, E.; Keelley, R. H.; Klofsten, M.; Parker, G. G. C.; Hay, M. (2001). Entrepreneurial Intent among Students in Scandinavia and in the USA, *Enterprise and Innovation Management Studies*, 2(2), 145–160.

Baum, J. R.; Locke, E. A. (2004). The Relationship of Entrepreneurial Traits, Skills, and Motivation to Subsequent Venture Growth. *Journal of Applied Psychology*, 89, 4, 587–598.

Baumol, W. J. (1993). Entrepreneurship, management and the structure of payoffs. Cambridge, MA and London, England: MIT Press.

Bentler, P. M. (1990). Comparative fit indexes in structural equation. *Psychological Bulletin*, 107, 2: 238-246.

Bernadette, C.; Travaglione, A. (2003). The Untold Story: Is the Entrepreneur of the 21st Century defined by Emotional Intelligence?. *International Journal of Organizational Analysis*, 2003, 11, 3, 221-228.

Birch, D. (1979). The job generation process. Cambridge, MA: MIT Program on Neighborhood and Regional Change.

Birley, S. (1989). “The start-up”, em BURNS; Paul e Dewhurst, Jim (Eds), *Small business and entrepreneurship*, MacMillan, London, Pp.8-31.

Birley, S.; Westhead, P. (1993). A comparison of new businesses established by 'novice' and 'habitual' founders in Great Britain. *International Small Business Journal*, 12: 38-60.

Brice, J. Jr. (2002). The role of personality dimensions and occupational preferences on the formation of entrepreneurial intentions. Dissertação de doutoramento, Mississippi State University, USA (Ann Arbor, MI: UMI Dissertation Services).

Brockhaus, R. H. (1975). I-E locus of control scores as predictors of entrepreneurial intentions. *Proceedings of the Academy of Management*, 433–435.

Brockhaus, R.H. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23, 509-520.

Brockhaus, R. H. (1982). The psychology of the entrepreneur. In: Kent, Calvin A.; Sexton, Donald L.; Smilor, Raymond W. (Ed.). *Encyclopedia of entrepreneurship*. Englewood Cliffs, 39-71.

Brockhaus, R. H.; Horwitz, P. S. (1986). The psychology of the entrepreneur. In: Sexton, Donald L.; Smilor, Raymond W. (Ed.). *The art and science of entrepreneurship*. Cambridge: Ballinger. 25-48.

Busenitz, L.W. 1999, 'Entrepreneurial risk and strategic decision-making: It's a matter of perspective', *Journal of Applied Behavioural Science*, 35(3), pp. 325-340.

Byrne, B. M. (2001). *Structural Equation Modeling with AMOS: Basic concepts, applications, and programming*. Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Inc., Publishers.

Cantillon, R. (1979). *Essai sur la Nature du Commerce en Général*, Takumi Tsuda (ed.), Kinokuniya bookstore Co., Tokyo (First edition 1755).

enigma of entrepreneurship. *Journal of Small Business Strategy*, 7(1), 1-20.

Capontes, C. (2012), "Género e Empreendedorismo em Portugal: Estudo Empírico com base nos dados do *Global Entrepreneurship Monitor*", Dissertação de Mestrado, Instituto Politécnico de Bragança, Portugal.

Carland, J. W.; Hoy F.; Carland, J. A. C. (1988). Who is an entrepreneur? Is a question of asking. *American Journal of Small Business*, 13, 33–39.

Carland, J.A.; Carland, J.W.; Stewart W.H. (1996). Seeing what's not there: The Casson, M.C. (Ed.), 1990. *Entrepreneurship*. Edward Elgar, Aldershot.

Choo, S.; Wong, M. (2006). Entrepreneurial Intention: Triggers and Barriers to New Venture Creations In Singapore. *Singapore Management Review*, 28(2).

Collins, O. F.; Moore, D. G. (1970). *The Organization Makers*. New York: Appleton-Century-Crofts.

Collins, C.; Locke, E.; H., P. (2000). The relationship of need for achievement to entrepreneurial behavior: a meta-analysis In: working paper, *University of Maryland, US*.

Comissão Europeia, DG Empresa; “Livro Verde - Espírito Empresarial na Europa”; 2003.

Cooper, A. C.; Dunkelberg, W. C. (1984). Entrepreneurship and paths to business ownership. Paper 846, *Krannert Graduate School of Management, Perdue University*.

Cooper, D.; Schindler, P. (2003). *Métodos de Pesquisa em Administração*. Tradução Luciana de Oliveira da Rocha. 7. ed. Porto Alegre: Bookman.

Covin, J. G.; Slevin D. P. (1986). “The Development and testing of an organizational level entrepreneurship scale,” in *Frontiers of Entrepreneurship Research*, ed. by R. Ronstadt, J. A. Hornaday, R. Peterson e K. H. Vesper. Babson College, Wellesley, MA.

Covin, J. G.; Slevin, D. P. (1989a): Empirical Relationships Among Strategic Posture, Environmental Context Variables and New Venture Performance, in *Frontiers of Entrepreneurship Research*, ed. by R. H. Brockhaus, N. Churchill, J. Katz, B. Kirchoff, K. Vesper e W. Wetzel. Babson College, Wellesley, MA.

Covin, J. G., Slevin, D. P. (1991): A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16, 1, 7–24.

Cromie, S. (2000). Assessing entrepreneurial inclination: Some approaches and empirical evidence. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 9, 7-30.

Cruz, C.; Ribeiro, U. (2003). *Metodologia Científica – teoria e prática*. Rio de Janeiro: Gisella Narcisi.

- Cuervo, A. (2005). Individual and Environmental Determinants of Entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal* 1, 293–311.
- Cunningham, J.B.; Lischeron, J. (1991). Defining entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 29, 45-61.
- Dancey, C.; Reidy, J. (2006). Estatística sem matemática para psicologia: usando o SPSS para Windows. Porto Alegre: Artimed. 3.<sup>a</sup> Edição.
- Darby, G. (2001). The Young Entrepreneurs. *RSA ONIANS FELLOWSHIP*.
- Davidsson, P. (1989). Continued Entrepreneurship and Small Firm Growth. Stockholm: *The Economic Research Institute*.
- Davidsson, P. (1995). Determinants of entrepreneurial intentions. Comunicação apresentada na conferência Rent IX, Piacenza, Itália, 23-24 de Novembro.
- Davis, P. E.; Peake, W. O. (2014). The Influence of Political Skill and Emotional Intelligence on Student Entrepreneurial Intentions: An Empirical Analysis. *Small Business Institute Journal*, 2014, 10, 2, 19-34.
- DeCarlo, J.F. & Lyons, P.R. (1979). A Comparison of Selected Personality characteristics of minority and non-minority female entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 17, 22-28.
- De Noble, A.; Jung, D.; Ehrlich, S. (1999). Initiating new ventures: The role of entrepreneurial self-efficacy. Paper presented at the Babson Research Conference, *Babson College*, Boston, MA.
- Delmar, F.; Davidsson, P. (2000). Where Do They Come From? Prevalence and Characteristics of Nascent Entrepreneurs. *Entrepreneurship and Regional Development* 12(1), 1-23.
- Diáz-García, M. C.; Jiménez-Moreno, J. (2010). Entrepreneurial intention: the role of gender. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6, 3, 261-283.

Dornelas, J. C. A. (2001). *Empreendedorismo: Transformando idéias em negócios*. Rio de Janeiro: Campus.

Douglas, E. J.; Shepherd, D. A. (2002). *Self-Employment as a Career Choice: Attitudes, Entrepreneurial Intentions, and Utility Maximization*.

Drucker, P. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. Harper and Row, New York, USA.

Drucker, P. (1993). *Innovation and Entrepreneurship* (1.<sup>a</sup> ed). Collins.

Dyer Jr.; W. G. (1994). *Toward a theory of entrepreneurial careers. Entrepreneurship Theory and Practice*.

Ferreira, J.; Azevedo, S. (2008). Entrepreneurial orientation (EO) and growth of firms: key lessons for managers and business professionals. *Problems and Perspectives in Management*, 6, 1, 82-88.

Fishbein, M.; Ajzen I. (1975). *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. Addison-Wesley, Reading, MA, 1975.

Freire, D. A.; Corrêa, R.; Ribeiro, H. C. (2011). "Gênero e empreendedorismo: um olhar sobre a pesquisa do G.E.M. - Global Entrepreneurship Monitor". *Empreendedorismo e Inovação*.

Gasse, Y. (1982). *Elaborations on the psychology of the entrepreneur*. In *Encyclopedia of Entrepreneurship*, 57-71. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

GEM, (2007). *Avaliação do potencial empreendedor em Portugal - The Global Entrepreneurship Monitor, Projeto GEM Portugal 2007*.

Gibb, A. A. (1993). *Small Business Development in Central and Eastern Europe. Opportunity for a Rethink'*. In *Journal of Business Venturing*, 8, 461-486.

Gil, A. C. (2002). *Como elaborar projetos de pesquisa*. São Paulo: Atlas.

Goleman, D. (1995). *Inteligência emocional*. Lisboa: Temas e debates.

Goleman, D. (1998). *Trabalhar com a inteligência emocional*. Lisboa: Temas e debates.

Grant, J. M. (1996). The proactive personality scale as a predictor of entrepreneurial intentions. *Journal of Small Business Management*, 34, 3, 42-49.

Green, R.; David, J.; Dent, M. (1996). The Russian entrepreneur: a study of psychological characteristics. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 2, 1.

Gupta, V. K.; Bhawe, N. M. (2007). The Influence of Proactive Personality and Stereotype Threat on Women's Entrepreneurial Intentions. *Journal of Leadership and Organizational Studies*, 13(4).

Hagen, E. (1968). *La teoría económica del desarrollo*. Buenos Aires: Amorrortu Editores.

Hair, J. E.; Anderson, R. E.; Tatham, R. L.; Black, W. C. (2005). *Análise multivariada de dados*. Porto Alegre. Bookman. 5.<sup>a</sup> Edição.

Hansemark, O.C. (2003), "Need for achievement, locus of control and the prediction of business start-ups: A longitudinal study", *Journal of Economic Psychology*, Vol.24, No.2, pp. 301-319.

Hatten, T. S.; Ruhland, S. K. (1995). Student attitude toward entrepreneurship as affected by participation in an SBI program. *Journal of Education for Business*, 70(4), 224-227.

Hébert, R. F.; Link, A. N. (1989). "In search of the meaning of entrepreneurship". *Small Business Economics* 1: 39-49.

Hisrich, R. D.; Brush, C. (1983). The woman entrepreneur. Implications of family, educational, and occupational experience. In *Frontiers of Entrepreneurship Research, Proceedings of the 3rd Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference* 255-270, Massachusetts.

Hisrich, R. D. (1985). The Woman Entrepreneur in the United States and Puerto Rico: A Comparative Study. *Leadership and Organizational Development Journal*, 5, 5, 3–8.

Hisrich, R. D. (1990). Entrepreneurship/Intrapreneurship. *American Psychologist*, 45, 2, 209-222.

Hisrich, R. D.; Peters, M. P.; Shepherd, D. A. (2013). *Entrepreneurship* (9.<sup>a</sup> ed). New York: McGraw-Hill.

Ho, T.S.; Koh, H.C. (1992). Differences in psychological characteristics between entrepreneurially inclined and non-entrepreneurially inclined accounting graduates in Singapore. *Entrepreneurship, Innovation and Change: An International Journal*, 1, 43-54.

Hox, J. J., Bechger, T. M. (1998). An introduction to structural equation modeling. *Family Science Review*, 11, 354-373.

Hornaday, J. A.; Aboud, J. (1971). Characteristics of successful entrepreneurs. *Personnel Psychology*, 24, 141-153.

Jacobowitz, A.; Vidler, D. C. (1982). Characteristics of Entrepreneurs: Implications for Vocational Guidance. *The Vocational Guidance Quarterly*, 30, 252-257.

Johnson, B. (1990). Toward a multidimensional model of entrepreneurship: The case of achievement motivation and the entrepreneur. *In: Entrepreneur Theory and Practice*, 14, 3, 39-54.

Katz, J. (1992). Classification of auditory processing disorders. Em J. Katz, N. Stecker, & D. Henderson (Org.), *Central auditory processing: a transdisciplinary view*, 81-91. St. Louis, MO: Year Book.

Kecharananta, N.; Baker, H.G. (1999). 'Capturing entrepreneurial values', *Journal of Applied Social Psychology*, 29(4), pp. 820-833.

Kent, C. A. (1990). Introduction: Educating the heffalump. In C. A. Kent (Ed.), *Entrepreneurship education: Current developments, future directions* (pp. 1-27). New York: Quorum.

Kets de Vries, M. F. R. (1996). The anatomy of entrepreneur: Clinical observations. *Human Relations*, 49, 7, 853-883.

Khalili, A. (2011). Examining the Relevance of Emotional Intelligence and Organizational Commitment among Employees of Small and Medium Enterprise in Private Sector. *International Journal of Business and Management* 6, 12, 180-194.

Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: The University of Chicago Press.

Klem, L. (2002). Structural equation modeling. in L. G. Grimm & P. R. Yarnold (Eds.), *Reading and understanding more multivariate statistics* (pp. 227-260). Washington: American Psychological Association.

Knight, F. (1921). *Risk uncertainty and profit*. New York: Houghton-Mifflin.

Koh, H.C. (1996). Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics: A study of Hong Kong MBA students. *Journal of Managerial Psychology*, 11, 12-25.

Kolvereid, L. (1996). Prediction of employment status choice intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 21, 1, 47-57.

Krauss, S.; Frese, M.; Frederich, C.; Unger, J. (2005). Entrepreneurial orientation: A psychological model of success among southern African small business owners. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 14, 315-344.

Kristiansen, S.; Indarti, N. (2004). Entrepreneurial intention among Indonesian and Norwegian students. *Journal of Enterprising Culture*, 12, 1, 55-78.

Krueger, N. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and disability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 1, 5-21.

- Krueger, N. F., Brazeal, D. V. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 91–104.
- Krueger, N.; Reilly, M.; Casrund, A. (2000), “Competing models of entrepreneurial intentions”, *Journal of Business Venturing*, Vol. 15, pp. 411-32.
- Kuratko, D. F.; Hodgetts, R. M. (2004). Entrepreneurship: theory, process and practice. Cincinnati: South-Western.
- Langan-Fox, J., Roth, S. (1995). Achievement motivation and female entrepreneurs. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 68, 3, 209-218.
- Langowitz, N.; Minniti, M. (2007). The Entrepreneurial Propensity of Women. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 341-364.
- Lee, J. (1997). The Motivation of Women Entrepreneurs in Singapore, *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 3, 2, 93-110.
- Lee, S.H.; Wong, P.K. (2004): An exploratory study of technopreneurial intentions: a career anchor perspective, *Journal of Business Venturing*, 19, 7-28.
- Lee, L.; Wong, P. K.; Chem J.; Chua, B. L. (2005). Antecedents for entrepreneurial propensity – Findings from Singapore, Hong Kong and Taiwan – NUS Entrepreneurship Centre Working Papers.
- Lee, S. M.; Lim, S.; Pathak R. D.; Chang, D.; Li, W. (2006). Influences on students attitudes toward entrepreneurship: A multi-country study. *Entrepreneurship Management*, 2, 351–366.
- Levenson, H. (1974) Activism and Powerful others: distinctions within the concept of internalexternal control. *Journal of Personality Assessment*, 38, 377-383.
- Liñán, F. (2008). Skill and value perceptions: how do they affect entrepreneurial intentions? Int Entrep Manag Springer Science + Business Media, LLC.

Littunen, H. (2000). Entrepreneurship and the characteristics of the entrepreneurial personality, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 6(6), pp. 295-309.

Lisboa, J. V. (2012). Estatística aplicada à gestão. Porto: Vida Económica.

Lowry, D. (2003). An investigation of student moral awareness and associated factors in two cohorts of an undergraduate business degree in a British university: Implications for business ethics curriculum design. *Journal of Business Ethics*, 48(1), 7-19.

Lumpkin, J. R.; Ireland, R. D. (1988). Screening practices of new business incubators: The evaluation of critical success factors. *American Journal of Small Business*, Spring, 59-81.

Lumpkin, G.; Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy Management Review*, 21, 1, 135–172.

Lüthje, C.; Franke, N. (2003), The 'Making' of an Entrepreneur: Testing a Model of Entrepreneurial Intent among Engineering Students at MIT, *R&D Management*, 33, 135- 147.

Macedo, N. D. (1996). Iniciação à pesquisa bibliográfica: guia do estudante para a fundamentação do trabalho de pesquisa. 2.ed.rev. São Paulo: Unimarco: Loyola.

Malhotra, N. K. (2004): *Marketing Research: An Applied Orientation*. Pearson Prentice Hall, Inc., Upper Saddle River, New Jersey, USA, 4 edn.

Marcovitch, J. (1994). (org.) *Cooperação Internacional: estratégia e gestão*. São Paulo: Universidade de São Paulo.

Maroco, J. (2010). *Análise de Equações Estruturais: Fundamentos teóricos, Software e Aplicações*. ReportNumber. Pêro Pinheiro.

Martinez, D.; Mora, J. G.; Vila, L. E. (2007). Entrepreneurs, the Self-employed and Employees amongst Young European Higher Education Graduates. *European Journal of Education*, 42(1).

Mattar, F. N. (1999). Tipos de pesquisa. In:\_\_\_\_. Pesquisa de marketing: metodologia, planejamento. 5. ed. São Paulo: Atlas, 3, 75-95.

Marvel, M. R.; Lumpkin, G. T. (2007). Entrepreneurs Human Capital and Its Effects on Innovation Radicalness. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 31, 6, 807–828.

Mazzarol, T.; Volery, T.; Doss, N.; Thein, V. (1999). Factors Influencing Small Business Start-Ups. A Comparison with Previous Research. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 5, 2, 48-63.

McCarthy, B. (2000). The cult of risk taking and social learning: a study of Irish entrepreneurs, *Management Decision*, 38(8), pp. 563-574.

McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*. Princeton: D. Van Nostrand.

McClelland, D. C.; Burnham, D. H. (1976) Power is the great motivator. *Harvard Business Review*, 54, 2, 100-110.

McClelland, D. C. (1987). Characteristics of successful entrepreneurs. *Journal of Creative Behavior*, 3, 219-233.

McClelland, D. C. (1988). *Human Motivation*. Cambridge University Press.

McMullen, J. S.; Shepherd, D. (2006). Entrepreneurial Action and the Role of Uncertainty in the Theory of the Entrepreneur. *Academy of Management Review*, 31, 1, 132–152.

Meager, N.; Bates, P.; Cowling, M. (2003). An Evaluation of Business Start-Up Support for Young People, *National Institute Economic Review*, 186, October, 70-83.

- Miller, D. (1983). The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management Science*, 29, 7, 770-791.
- Mirvis, H.P.; Hall, D.T. (1994). Psychological success and the boundaryless career, in Arthur, M.B. and Rousseau, D.M. (Eds), *The Boundaryless Career*, Oxford University Press, New York, NY, 237-55.
- Mueller, S. L.; Thomas, A. S. (2000). Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of Business Venturing*, 16, 51–75.
- Naffziger, D. W.; Hornsby, J. S.; Kuratko, D. F. (1994). A Proposed research model of entrepreneurial motivation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 3.
- Ng, T. W. H.; Sorensen, K. L.; Eby, L.T. (2006). Locus of control at work: a meta-analysis. *Journal of Organizational Behavior*, vol. 27, issue 8, 1057-1087, December 2006.
- Noorderhaven, N.; Thurik R.; Wennekers S.; van Stel A. (2004). The Role of Dissatisfaction and Per Capita Income in Explaining Self-Employment across 15 European Countries, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28 (5), 447-466.
- Osborne, R.L. (1995). The essence of entrepreneurial success, *Management Decision*, 33(7), pp. 4-9.
- Pantzier, R. (1999). Empreendedorismo Formação e Administradores: Uma Análise do Curso de Administração da Universidade Regional de Blumenau. Dissertação de mestrado.
- Penrose, E. T. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. John Wiley and Sons, New York.
- Pestana, M. E.; Gageiro, J. N. (2005). *Análise de dados para ciências sociais: A complementaridade do SPSS*. Lisboa: Silabo. 4.<sup>a</sup> Edição.

Peterman, N. E.; Kennedy, J. (2003). Enterprise Education: Influencing Students Perceptions of Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*.

Petrof, J. V. (1980). Entrepreneurial profile: A discriminant analysis. *Journal of Small Business Management*, 18, 4.

Pines, A. M.; Dvir, D.; Sadeh, A. (2012). Dispositional Antecedents, Job Correlates and Performance Outcomes of Entrepreneurs' Risk Taking. *International Journal of Entrepreneurship*, 16, 95-112.

Raijman, R. (2001). Determinants of Entrepreneurial Intentions: Mexican Immigrants in Chicago. *The Journal of Socio-Economics*, 30(2), 393-411.

Reynolds, P. D.; Miller, B. (1990). Race, gender, and entrepreneurship: Participation in new firm start-ups. Comunicação apresentada no American Sociological Association Annual Meeting, Washington D.C., USA.

Reynolds, P.; Miller, B. (1992). New firm gestation: conception, birth, and implications for research. *Journal of Business Venturing*, New York, v. 7, p. 405-417.

Reynolds, P. D. (1995). Who starts new firms? Linear additive versus interaction based models. Babson- Kauffman Entrepreneurship Research Conference, April 19-23, London Business School, England.

Reynolds, P. D. (1997). Who starts new firms? Preliminary explorations of firms-ingestation. *Small Business Economics*, 9, 449-462.

Reynolds, P. D.; Hay, M.; Camp, S. M. (1999). Global Entrepreneurship Monitor: 1999 - Executive Report. Babson College, London Business Scholl and the Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.

Reynolds, P.; Camp, M.; Hay, M. (2002). Global Entrepreneurship Monitor Report. E.M. Kauffamnn Foundation, Kansas City, MO.

- Rhee, K. S.; White, R. J. (2007). The Emotional Intelligence of Entrepreneurs. *Journal of Small Business and Entrepreneurship* 20, 4, 409-426.
- Ribeiro, L.; Boas, A. A.; Oliveira, G. J.; Magalhães, D. (2010). Empreendedorismo e Inteligência Emocional: uma Parceria de Sucesso. In VI Congresso Nacional de Excelência em Gestão (p.1-19). Niterói, Brasil.
- Richardson, R.J. (1989). Pesquisa social: métodos e técnicas. São Paulo: Atlas.
- Robinson, P. B. (1987). Prediction of entrepreneurship based on attitude consistency model. Unpublished doctoral dissertation, Brigham Young University. Dissertation Abstracts International, 48, 2807B.
- Robinson, P. B.; Stimpson, D. V.; Huefner, J. C.; Hunt, K. (1991). An Attitude Approach to the Prediction of Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 15, 4, 13–31.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized Expectancies for Internal versus External Control of Reinforcement. *Psychological Monographs*, 80, 609.
- Rubio, L. E. A.; Cordón, P. E.; Agote, M. A. L. (1999). Actitudes hacia la creación de empresas: Un modelo explicativo. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8, 3, 37-52.
- Salovey, P.; Mayer, J.D. (1990). Emotional Intelligence. *Imagination, Cognition, and Personality*, 9, 3, 185–211.
- Samuelson, P.; Nordhaus, W. (1988). Economia – Editora McGraw-Hill de Portugal, Lda.
- Santos, S. C., Caetano, A., Curreal, L. (2010). Psychosocial Aspects of Entrepreneurial Potential. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 1-25.
- Sarkar, S. (2014). Empreendedorismo e Inovação (3ª edição). Lisboa: Escolar Editora.

Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press, Cambridge, MA.

Seibert, S. E.; Kraimer, M. L.; Robert, C. L. (2001). A Social Capital Theory of Career. *Academy of Management Journal*, vol. 44, no. 2, 219-237, April 2001.

Shane, S.; Locke, E.; Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial Motivation. *Human Resources Management Review*, 13, 2, 257–279.

Shane, S.; Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review* 25, 1, 217–26.

Shapero, A. (1971). *An action programme for entrepreneurship*. Austin, TX: Multi-disciplinary Research Inc.

Shapero, A. (1975). The displaced, uncomfortable entrepreneur. *Psychology Today*, 9, 83-133.

Shapero, A.; Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. In C.A. Kent, D.L. Sexton, & K.H. Vesper (eds.), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, 72-90. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Shaw, G. B. (n.d.). BrainyQuote.com. Retrieved July 19, 2015, from: <http://www.brainyquote.com/quotes/quotes/g/georgebern113045.html>

Shook, C L.; Bratianu, C. (2008). Entrepreneurial intent in a transitional economy: an application of the theory of planned behaviour to Romanian students. *Int Entrep Manag J. Springer Science + Business Media*, LLC.

Silveira, A.; Moser, E. M.; Cristelli, N. D. L.; Jesus, A. P.; Rodrigues, L C.; Maccari, E. A. (2004). *Roteiro básico para apresentação e editoração de teses, dissertações e monografias*. 2.ed. rev., atual e ampl. Blumenau: Edifurb.

Solomon, G.T.; Winslow, E.K. (1988). Toward a descriptive profile of the entrepreneur. *Journal of Creative Behavior* 22, 162–171.

- Souitaris, V.; Zerbinati, S.; Al-Laham, A. (2007). Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources. *Journal of Business Venturing* 22, 4, 566-591.
- Souza, E. C. L. (2004). Métodos e Técnicas de Ensino e Recursos Didáticos para o Ensino do Empreendedorismo em IES Brasileiras; Anais do XXVIII ENANPAD: XXVIII ENANPAD 2004, Curitiba.
- Stanworth, J.; Blythe, S.; Granger, B.; Stanworth, C. (1989). Who becomes an entrepreneur? *International Small Business Journal*, 8, 11-22.
- Stevenson, H. H.; Roberts, M. J.; Grousbeck, H. I. (1985). *New Business Ventures and the Entrepreneur*. Homewood, IL: Irwin.
- Stevenson, R.J.; Crawley, R.A.; Kleinman, D. (1994). Thematic roles, focus and the representation of events. *Language and Cognitive Processes*, 9, 519–548.
- Stewart, W.H. Jr.; Roth, P.L. (2001). Risk propensity differences between entrepreneurs and managers: a meta-analytic review, *Journal of Applied Psychology*, 86(1), pp. 145-153.
- Stewart, T. (2012). Undergraduate Honors Service-Learning & Effects on Locus of Control. *Journal of Service-Learning in Higher Education*, 1, 1-86.
- Storey, D. J. (1994). Understanding the small business sector, *London: International Thomson Business Press*.
- Strickland, B.R. (1989). Internal-external control expectancies. *American Psychologist*, 44, 1, 1–12.
- Supangco, V. T. (2011). Organizational and Individual Determinants of Career Success. University of the Philippines.
- Tanaka, J. S. (1993). Multifaceted conception on fit in structural equation modeling. In: Bollen, K. A.; Long, J.S. (Ed.), *Testing structural equation models*, Newbury Park: Sage, 10-39.

Teixeira, A. A. C. (2007). Entrepreneurial potential in Business and Engineering courses ... why worry now? Fep Working Papers. Research Work in Progress. 256.

Thompson, B. (2002). Ten commandments of structural equation modeling. Em L. G. Grimm & P. R. Yarnold (Orgs.), Reading and understanding more multivariate statistics (pp. 261-283). Washington: American Psychological Association.

Timmons, J. A. (1978). Characteristics and role demands of entrepreneurship. *American Journal of Small Business*, 3, 1, 5-17.

Tsai, W.M.; MacMillan, I.C.; Low, M.B. (1991). Effect of strategy and environment on corporate venture success in industrial markets. *Journal of Business Venturing*, 6, 1: 9-28.

Turban, D.B.; Dougherty, T.W. (1994). The role of protege personality in receipt of mentoring and career success. *Academy of Management Journal*, Vol. 37, pp. 688-702.

Ullman, J. B. (2007). Structural Equation Modeling. Em B. G. Tabachnick & L. S. Fidell (Orgs.), Using multivariate statistics (5<sup>a</sup> ed.). Boston: Pearson Education.

Van Praag, C. M. (1999). Some Classic Views on Entrepreneurship. *Economist*, 147, 3, 311-344.

Veciana, J. M. (1989). Características del empresario en España. *Papeles de economía española*, 39, 19-36.

Veciana, J. M.; Aponte, M.; Urbano, D. (2005). University students attitudes towards entrepreneurship: a two countries comparison. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1, 165-182.

Venkatraman, N. (1989a). The concept of fit in strategy research: Toward verbal and statistical correspondence. *Academy of Management Review*, 14, 423-444.

- Wärneryd, K.E.; Davidsson, P.; Wahlund, R. (1987). Some characteristics of the Swedish selfemployed. *Research Paper, Stockholm: The Economic Research Institute*.
- Weber, M. (1947). The theory of social and economic organization (A. M. Parson e T. Parsons, Trans.) In: New York: Free Press.
- Wennekers, S.; Thurik, R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. *Small Business Economics*, 13(1), 27-55.
- Wiklund, J.; Shepherd, D. (2005). Entrepreneurial orientation and small business performance: A configuration approach. *Journal of Business Venturing*, 20, 5, 71–91.
- Wit, G.; Van W. (1989). An empirical analysis of self-employment in the Netherlands. *Small Business Economics*, 1, 263-272.
- Wooten, K.C.; Timmerman, T.A.; Folger, R. (1999). The use of personality and the five-factor model to predict new business ventures: from outplacement to start-up, *Journal of Vocational Behaviour*, 54, pp. 82-101.
- Zahra, S. A. (1991). Predictors and financial outcomes of corporate entrepreneurship: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 6, 4, 259–285.
- Zahra, S. A. (1993a). A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior: a critique and extension. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16, 5–21.
- Zakarevičius, P., Župerka, A. (2010). Expression of Emotional Intelligence in Development of Student's Entrepreneurship. *Economics and Management*, 15, 865-873.
- Zampetakis, L.; Kafetsios, K.; Bouranta, N.; Dewett, T.; Moustakis, V. (2009). On the relationship between emotional intelligence and entrepreneurial attitudes and intentions. *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 15, 6, 595-618.

Zhao, X. (2005). Active Development of Social Networks and Relationships to Chinese Small and Micro Business Owners' Success. Ph.D. thesis, Universität Gießen, Gießen, Germany.

Zinga, A. (2007), "Os Determinantes do Empreendedorismo - Um Estudo Empírico no Contexto Angolano", Dissertação de Mestrado, Universidade de Coimbra, Portugal.

Créditos de imagem da capa: <http://e27.co/smart-reasons-bring-entrepreneurship-singapore-20150423/>

## APÊNDICES

### Apêndice A – Questionário

# Universidade de Coimbra Faculdade de Economia

<p style="text-align: center;"><b>PROJECTO DE INVESTIGAÇÃO DETERMINANTES DO SUCESSO INDIVIDUAL E DA INTENÇÃO EMPREENDEDORA ATRAVÉS DA PROPENSÃO EMPREENDEDORA</b></p>
---

Este Projeto de Investigação destina-se à realização do Mestrado em Gestão na Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

O questionário é anónimo e os dados serão somente utilizados para fins académicos e serão tratados de forma agregada, salvaguardando a confidencialidade das respostas.

É importante que responda a todas as questões, caso contrário o questionário não poderá ser considerado válido para o tratamento estatístico.

Não existem respostas corretas nem incorretas. Apenas se pretende obter a sua opinião.

Não pense muito tempo sobre as questões.

Se alguma questão for difícil de responder, responda o melhor que puder sem deixar de responder às questões.

Agradecemos mais uma vez a preciosa colaboração que presta à nossa investigação.

Coimbra, janeiro de 2015

Paula Areias Barbosa  
Faculdade de Economia  
Universidade de Coimbra  
TLM: 912125088  
E-mail: paulabarbosa.pb89@gmail.com

As seguintes questões dizem respeito aos seus **dados sócio-demográficos**.

## I – FATORES SÓCIO-DEMOGRÁFICOS

### 1. Sexo

Masculino  Feminino

### 2. Idade

20 - 24 anos  25 - 30 anos  31 - 36 anos  36 - 40 anos  Mais de 40 anos

### 3. Estado civil

Solteiro(a)  Casado(a)  Divorciado(a)  Viúvo(a)

### 4. Rendimento mensal

Sem remuneração  Até 500 Euros  De 501 a 700 Euros  
 De 701 a 900 Euros  De 901 a 1100 Euros  De 1101 a 2000 Euros  
 Mais de 2001 Euros

### 5. Nível de escolaridade completo

1 - 4º ano  5 - 6º ano  7 - 9º ano  10 - 12º ano  Bacharelato  
 Licenciatura  Pós-Graduação  Mestrado  Doutoramento

### 6. Se tiver / estiver a tirar um curso superior, em que área é o seu curso?

Gestão / Economia  Direito  Saúde  
 Engenharia  Ciências e Tecnologia  Educação  
 Outro, qual? \_\_\_\_\_

### 7. Quantos anos de experiência profissional tem?

Não tenho experiência profissional  
 Menos de 1 ano  De 1 a 3 anos  De 4 a 6 anos  Mais de 6 anos

### 8. Atualmente, está empregado?

Sim  Não

### 9. Quantos familiares próximos (pais, irmãos, tios, primos) são empresários?

Não tenho empresários na família  1  2  3  4  
 Outro: \_\_\_\_\_

Por favor, faça um círculo (O) ou uma cruz (X) numa escala de 1 a 7, indicando o seu grau de concordância/ discordância com cada uma das afirmações, de acordo com a seguinte graduação: **1 – Discordo totalmente; 2 – Discordo; 3 – Discordo parcialmente; 4 – Não concordo nem discordo; 5 – Concordo parcialmente; 6 - Concordo; 7 – Concordo totalmente.**

As seguintes questões dizem respeito ao seu **ambiente educacional**. Caso não tenha frequentado o ensino superior, passe para as questões do grupo seguinte.

## II – FATORES CONTEXTUAIS

### Ambiente Educacional

10. O meu curso fornece / forneceu as ferramentas e conhecimentos essenciais para criar um negócio por conta própria	1	2	3	4	5	6	7
11. No meu curso temos / tivemos a oportunidade de assistir a palestras de empresários bem sucedidos	1	2	3	4	5	6	7
12. No meu curso os alunos são / foram incentivados a colocar em prática as suas próprias ideias	1	2	3	4	5	6	7
13. No meu curso há / houve muitas pessoas com boas ideias para criar uma nova empresa	1	2	3	4	5	6	7

As seguintes questões dizem respeito ao **ambiente político e económico** vivido em Portugal.

## II – FATORES CONTEXTUAIS

### Fatores Políticos e Económicos

14. Sinto que há falta de apoio institucional para criar um negócio	1	2	3	4	5	6	7
15. Sinto que o processo administrativo é muito complexo	1	2	3	4	5	6	7
16. Sinto que há pouca informação sobre como fazê-lo	1	2	3	4	5	6	7
17. Sinto que o clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do meu próprio negócio	1	2	3	4	5	6	7
18. Sinto que há falta de apoio financeiro	1	2	3	4	5	6	7

As seguintes questões dizem respeito a certos **fatores da sua vida**.

### III - CARACTERÍSTICAS PESSOAIS

#### Necessidade de Realização

19. Antes de começar qualquer negócio, defino os meus objetivos pessoais	1	2	3	4	5	6	7
20. Uma boa forma para medir o sucesso individual é o património acumulado	1	2	3	4	5	6	7
21. Gosto de ter responsabilidades para resolver problemas	1	2	3	4	5	6	7
22. Gosto de receber <i>feedback</i> sobre o meu desempenho	1	2	3	4	5	6	7

#### Internal Locus of Control

23. O sucesso na vida, como nos negócios, depende em grande parte das minhas competências	1	2	3	4	5	6	7
24. Quando atinjo os meus objetivos pessoais e/ou profissionais é porque trabalhei arduamente	1	2	3	4	5	6	7
25. A minha vida é o resultado das minhas ações	1	2	3	4	5	6	7

As seguintes questões dizem respeito à **forma como olha para si próprio**.

### IV - INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

#### Autoconhecimento

26. Eu confio nas minhas capacidades	1	2	3	4	5	6	7
27. Eu aceito as minhas incapacidades e os meus fracassos	1	2	3	4	5	6	7
28. Eu percebo o meu entusiasmo quando tenho de avançar	1	2	3	4	5	6	7
29. Eu noto o impacto que os meus comportamentos têm sobre os outros	1	2	3	4	5	6	7
30. Eu percebo o impacto emocional que as outras pessoas têm sobre o meu estado de humor	1	2	3	4	5	6	7
31. Eu tenho algo a fazer quando me deparo com situações difíceis	1	2	3	4	5	6	7

#### Autogestão

32. Eu conto comigo mesmo	1	2	3	4	5	6	7
33. Eu lido bem com o stress	1	2	3	4	5	6	7
34. Eu aceito rapidamente a mudança	1	2	3	4	5	6	7
35. Eu tolero a decepção sem ficar incomodado	1	2	3	4	5	6	7
36. Eu tenho diferentes soluções em mente antes de tomar uma decisão	1	2	3	4	5	6	7
37. Eu tento manter-me otimista em qualquer situação fácil ou difícil	1	2	3	4	5	6	7
38. Quando estou chateado(a), ajo e depois arrependo-me	1	2	3	4	5	6	7

39. Quando estou em baixo, aborreço as pessoas que estão ao meu redor	1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---	---

### **Consciência Social**

40. Eu aceito facilmente críticas	1	2	3	4	5	6	7
-----------------------------------	---	---	---	---	---	---	---

41. Eu compreendo os sentimentos dos outros	1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---	---

42. Eu entendo rapidamente a atmosfera dentro de uma sala	1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---	---

43. Eu percebo verdadeiramente o propósito do meu oponente	1	2	3	4	5	6	7
--	---	---	---	---	---	---	---

44. Eu apresento-me como pouco sociável e solitário(a) quer na sociedade quer num grupo	1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---	---

### **Gestão de Relacionamentos**

45. Em situações difíceis, eu sou frontal com os outros	1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---	---

46. Eu tenho uma boa relação com as outras pessoas	1	2	3	4	5	6	7
--	---	---	---	---	---	---	---

47. Eu comunico de forma clara e eficaz com os outros	1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---	---

48. Eu indico aos outros que o que sinto é importante	1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---	---

49. Eu resolvo conflitos e problemas de forma eficaz	1	2	3	4	5	6	7
--	---	---	---	---	---	---	---

50. Eu consigo gerir as minhas emoções em prol de uma boa interação com os outros	1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---	---

51. Eu procuro mais informações sobre os outros para poder lidar melhor com eles	1	2	3	4	5	6	7
--	---	---	---	---	---	---	---

52. Eu explico a minha intenção e os meus sentimentos aos outros	1	2	3	4	5	6	7
--	---	---	---	---	---	---	---

As seguintes questões dizem respeito à **sua forma de agir/ fazer as coisas.**

## **V - PROPENSÃO EMPREENDEDORA**

### **Capacidade de Inovação**

53. Eu tenho uma grande tendência a fazer coisas de modo diferente das outras pessoas	1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---	---

54. Eu procuro novos métodos e rotinas para realizar tarefas	1	2	3	4	5	6	7
--	---	---	---	---	---	---	---

55. Eu procuro criar novas soluções para os problemas existentes	1	2	3	4	5	6	7
--	---	---	---	---	---	---	---

56. Eu desenvolvo novas ideias para a solução de problemas	1	2	3	4	5	6	7
--	---	---	---	---	---	---	---

### **Risk Taking**

57. Eu receio investir as minhas poupanças no meu próprio negócio e, em caso de insucesso, poder vir perdê-lo	1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---	---

58. A incerteza de uma remuneração fixa impede-me de criar o meu próprio negócio	1	2	3	4	5	6	7
--	---	---	---	---	---	---	---

59. Eu receio trabalhar por conta própria porque considero que seja um emprego instável	1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---	---

60. Eu tenho medo de não ser capaz de gerir uma organização e entrar em falência	1	2	3	4	5	6	7
--	---	---	---	---	---	---	---

#### Proatividade

61. Estou atento(a) às mudanças no mercado	1	2	3	4	5	6	7
62. Eu procuro constantemente novas ideias de negócio	1	2	3	4	5	6	7
63. Eu tenho ideias de novos produtos/ serviços que respondem a necessidades nas quais os outros não pensaram	1	2	3	4	5	6	7
64. Eu sou muito participativo(a) na resolução de problemas e na busca de soluções	1	2	3	4	5	6	7

As questões seguintes dizem respeito à forma como perceciona **a evolução da sua vida/ carreira**. (1- Muito mal sucedida; ... ; 7- Muito bem sucedida)

#### VI – SUCESSO INDIVIDUAL

65. Quão bem sucedida tem sido a sua vida/ carreira?	1	2	3	4	5	6	7
66. Em comparação com os seus colegas de trabalho/ amigos, quão bem sucedida tem sido a sua vida/ carreira?	1	2	3	4	5	6	7
67. Quão bem sucedida os outros acham que a sua vida/ carreira tem sido?	1	2	3	4	5	6	7

Olhando para o **futuro, qual a probabilidade das seguintes situações ocorrerem?** (1- Muito pouco provável; ... ; 7- Extremamente provável)

#### VII – INTENÇÃO EMPREENDEDORA

68. Eu pretendo iniciar o meu próprio negócio ou trabalhar por conta própria	1	2	3	4	5	6	7
69. Eu estou a desenvolver competências para vir a trabalhar por conta própria	1	2	3	4	5	6	7
70. Eu estou a criar uma rede de contactos para iniciar o meu próprio negócio	1	2	3	4	5	6	7
71. Eu pretendo desenvolver ideias e soluções passíveis de futuras patentes	1	2	3	4	5	6	7
72. Num futuro próximo, estarei a trabalhar por conta própria	1	2	3	4	5	6	7

*Muito obrigada!*