



UNIVERSIDADE DA BEIRA INTERIOR

Ciências Sociais e Humanas

Intenção empreendedora dos estudantes da Universidade da Beira Interior

José Orlando Freire Afonso

Dissertação para obtenção do Grau de Mestre em
Empreendedorismo e Criação de Empresas
(2º ciclo de estudos)

Orientadora: Prof. Doutora Maria José Madeira

Covilhã, outubro de 2014

Dedicatória

À minha esposa e aos meus filhos.

Agradecimentos

Agradeço, em primeiro lugar, à Prof^a. Doutora Maria José, minha orientadora, pela disponibilidade e ajuda que sempre expressou ao longo da investigação. Um muito obrigado pelo encorajamento, empenho e dedicação.

Por fim, agradeço acima de tudo à minha esposa pelo companheirismo, apoio e incentivo. Aos meus filhos que são o meu orgulho.

Muito obrigado a todos

RESUMO

O objetivo geral deste trabalho de investigação empírica, é produzir um conjunto de informações-base, com a finalidade de identificar e analisar quais são os principais fatores que podem ter influência na intenção empreendedora. Tendo em conta a revisão da literatura, foi desenvolvido um modelo fundamentado nas abordagens teóricas sobre o empreendedorismo. O modelo de investigação inclui as seguintes variáveis: propensão para assumir riscos, antecedentes pessoais e profissionais, motivações empreendedoras, autoeficácia empreendedora e envolvente institucional, sendo formuladas hipóteses de investigação relacionadas com estas variáveis. O estudo é composto por uma amostra de 47 alunos inscritos na Universidade da Beira Interior a frequentar diferentes Unidades Curriculares da responsabilidade do Departamento das Ciências Sociais e Humanas, nas áreas de Empreendedorismo, Gestão e Economia. Sendo os dados recolhidos através de um inquérito disponibilizado *on-line*, por forma a testar empiricamente as hipóteses. Os resultados obtidos mostram que a *propensão para assumir riscos*, a *necessidade de realização (motivação)*, os *antecedentes familiares e profissionais* e a *autoeficácia* afetam significativamente a intenção empreendedora dos alunos a frequentar o Ensino Superior na Universidade da Beira interior. Relativamente à *envolvente institucional* não se mostrou correlacionada com a intenção empreendedora. No capítulo sobre as conclusões deste estudo são apresentadas as implicações teóricas e práticas, assim como as limitações e sugestões para futuras investigações.

Palavras-chave: empreendedorismo; intenção empreendedora, propensão para assumir riscos, antecedentes pessoais e profissionais, motivações empreendedoras, autoeficácia empreendedora; envolvente institucional.

ABSTRACT

The aim of this empirical research is to produce a set of information-based, in order to identify and analyze what are the main factors that may affect the entrepreneurial intention. Having regard to the literature review, a model grounded in the theoretical approaches to entrepreneurship was developed. The research model includes the following variables: propensity to take risks, personal and professional background, entrepreneurial motivation, entrepreneurial self-efficacy and institutional environment. From the work drafted, hypotheses were formulated for the purpose of research these variables. The study consists of a sample of 47 students enrolled at the University of Beira Interior attending different Units maintained by the Department of Social and Human Sciences in the areas of Entrepreneurship, Management and Economics. The data was collected through a survey available online in order to empirically test the hypotheses. The results show that the propensity to take risks, the need for achievement (motivation), family and professional background and self-efficacy significantly affect entrepreneurial intention of students attending higher education at the University of Beira Interior. Regarding the institutional environment, there is correlation with entrepreneurial intention. In the chapter of the findings in this study, the theoretical and practical implications, as well the limitations and suggestions for future research are presented.

Keywords: entrepreneurship; entrepreneurial intention, propensity to take risks, personal and professional background, entrepreneurial motivation, entrepreneurial self-efficacy; institutional environment.

Índice

1. INTRODUÇÃO	1
1.1 Enquadramento do problema.....	1
1.2 Objetivo e questões da investigação.....	2
1.3 Estrutura da dissertação	3
2. REVISÃO DA LITERATURA	4
2.1 Intenção empreendedora	4
2.2 Propensão para assumir riscos	5
2.3 Antecedentes pessoais e profissionais	5
2.4 Motivações empreendedoras	8
2.5 Autoeficácia empreendedora.....	9
2.6 Envolvente institucional.....	10
3. METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO.....	11
3.1 População, amostra e unidade de análise.....	11
3.2 Questionário e operacionalização de variáveis.....	11
3.3 Método e análise de dados.....	15
4. ANÁLISE DE DADOS E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	17
4.1 Análise de Dados.....	17
4.2 Resultados	18
4.3 Discussão de Resultados	27
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS, LIMITAÇÕES E SUGESTÕES PARA FUTURAS INVESTIGAÇÕES....	29
REFERÊNCIAS.....	29
ANEXOS.....	37

Lista de Figuras

Figura 1: Influência das variáveis independentes na variável dependente.....	12
--	----

Lista de Gráficos

Gráfico 1: Boxplot dos scores intenção empreendedora, propensão para assumir riscos, motivação, autoeficácia e envolvente institucional	19
Gráfico 2: Gráfico de Probabilidade Normal dos Erros.....	25
Gráfico 3: Scatter-plot dos resíduos.....	26

Lista de Quadros

Quadro 1 - Identificação das unidades curriculares por curso	11
Quadro 2 - Informação das variáveis presentes no questionário de recolha de dados.....	13
Quadro 1 - Análise de consistência interna.....	14

Lista de Tabelas

Tabela 1: Estatísticas descritivas dos scores intenção empreendedora	19
Tabela 2: Teste de normalidade aos scores intenção empreendedora	20
Tabela 3: Correlação entre os scores intenção empreendedora	20
Tabela 4: Caracterização dos antecedentes familiares empreendedores e experiência profissional dos alunos	21
Tabela 5: Comparação dos scores intenção empreendedora, propensão para assumir riscos, motivação e autoeficácia segundo antecedentes familiares empreendedores	21
Tabela 6: Comparação dos scores intenção empreendedora, propensão para assumir riscos, motivação e autoeficácia segundo experiência profissional	22
Tabela 7: Sumário do modelo de regressão: modelo inicial	22
Tabela 8: Anova: modelo inicial	23
Tabela 9: Coeficientes do modelo de regressão: modelo inicial	23
Tabela 10: Sumário do modelo de regressão: modelo inicial	24
Tabela 11: Anova: modelo final.....	24
Tabela 12: Coeficientes do modelo de regressão: modelo final	24

Lista de Acrónimos

EEP - ENTREPRENEURSHIP EDUCATION PROJECT

EUA - ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA

k-S - KOLMOGOROV - SMIRNOV

KR-20 - KUDER E RICHARDSON

R^2_a - COEFICIENTE DE DETERMINAÇÃO AJUSTADO

SPSS - STATISTICAL PACKAGE FOR THE SOCIAL SCIENCES

Capítulo 1

1. Introdução

1.1 Enquadramento do Problema

Na atual conjuntura económica e social, políticos e estudiosos procuram encontrar respostas e soluções para resolver os problemas que vêm atormentando Portugal, os países da Europa e os Estados Unidos. Para ajudar a resolver esta crise, nada melhor que os empreendedores, para além disso, é difícil imaginar uma sociedade avançada, sem o crescimento da atividade empresarial, onde os empresários têm um papel fundamental como agentes empreendedores.

Ter-se o conhecimento da perceção dos estudantes do ensino superior face à criação da sua própria empresa é um passo importante para despertar, estimular e apoiar o interesse dos estudantes em seguir uma atividade empresarial. Segundo Veciana (1999) na atual sociedade do conhecimento as fontes mais prometedoras de empresários são os estudantes do ensino superior.

Neste sentido as instituições de ensino superior, no cumprimento da sua função de formação, devem habilitar e estimular as iniciativas empreendedoras dos alunos, levando-os à criação de empresas de modo a poderem ser geradores de emprego e desenvolvimento económico.

Na atual conjuntura económica, a criação de novos negócios é uma alternativa para as dificuldades que os alunos encontram em arranjar emprego compatível com as suas habilitações (e.g., Santarelli, Carree e Verheul, 2009; Remeikiene e Startiene, 2009).

É fundamental que os futuros empreendedores tenham conhecimentos em empreendedorismo, e devam reunir determinadas características individuais para o desempenho da função empresarial e tenham uma forte intenção empreendedora para que as suas empresas possam ter sucesso (Krueger, 1993) , (Krueger e Carsrud, 1993; Krueger e Brazeal, 1994; Davidsson, 1995; Reitan, 1996, Niittykangas e Laukkanen, 1996).

A intenção empreendedora é um assunto muito importante para o estudo da temática do empreendedorismo. Pois é a partir da intenção empreendedora que se poderá prever se um indivíduo criará ou não um negócio. Qualquer comportamento requer um certo planeamento, o ato de criação de um novo negócio pode ser assim previsto de acordo com a intenção adotada por um determinado indivíduo (Ajzen e Fishbein, 1980; Ajzen, 1987; Ajzen, 1991). Liñán, Rodriguez e Guzmán (2008) definem intenção empreendedora como os esforços de uma pessoa para realizar o comportamento empreendedor. 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 um caminho,

a fim de conseguir algo (meio). Este conceito é o que melhor se adequa a esta investigação, sendo portanto o conceito que será adotado para tal.

1.2 Objetivo e questões de investigação

O propósito deste trabalho de investigação consiste em gerar um conjunto de informações-base, para alcançar o principal objetivo, o qual visa identificar e analisar os principais fatores que podem influenciar a intenção empreendedora. Deste modo, dentro deste objetivo geral, cinco objetivos específicos podem ser enunciados, a saber:

- i) Analisar se a propensão para assumir riscos tem influência na intenção empreendedora;
- ii) Identificar a existência de antecedentes pessoais e profissionais que possam ter influência na intenção empreendedora;
- iii) Identificar motivações para a intenção empreendedora;
- iv) Analisar a existência da percepção acerca do nível de autoeficácia empreendedora;
- v) Analisar a percepção individual acerca da influência da envolvente institucional;

No final da investigação, após a revisão de literatura, e o estudo empírico, procura-se ter respondido as seguintes questões:

- A propensão para assumir riscos influencia a intenção empreendedora dos estudantes do ensino superior da Universidade da Beira Interior?
- Os antecedentes pessoais e profissionais dos estudantes do ensino superior na Universidade da Beira Interior estão relacionadas à intenção empreendedora dos mesmos?
- Os fatores motivacionais dos estudantes do ensino superior na Universidade da Beira Interior estão relacionados à intenção empreendedora dos mesmos?
- A autoeficácia influencia a intenção empreendedora dos estudantes do ensino superior da Universidade da Beira Interior?
- A envolvente institucional influencia a intenção empreendedora dos estudantes do ensino superior da Universidade da Beira Interior?

1.3 Estrutura da dissertação

Após o Capítulo 1, com a apresentação do enquadramento do problema, juntamente com a descrição dos objetivos do trabalho e questões de investigação, esse trabalho será dividido da forma que se apresenta a seguir.

No Capítulo 2, serão apresentados os principais conceitos e definições importantes para o entendimento do trabalho, juntamente com a revisão de literatura de cada conceito que interliga o trabalho. O trabalho é composto por 6 conceitos base: (1) intenção empreendedora; (2) propensão para assumir riscos; (3) antecedentes pessoais e profissionais; (4) Necessidade de realização (motivação); (5) autoeficácia empreendedora; (6) envolvente institucional. A descrição da intenção empreendedora é baseada nos fatores/elementos que constituem as variáveis da mesma. Para finalizar a parte teórica desse trabalho, é feita uma revisão de literatura sobre os fatores que influenciam a intenção empreendedora, a qual é fundamentada pelas principais características e motivações presentes nos empreendedores. É nessa parte que são formuladas as hipóteses desta investigação.

Com o Capítulo 3, inicia-se a segunda parte do trabalho com a elaboração da parte empírica. Esse capítulo é denominado Metodologia de investigação, e está dividido em 3 partes, a saber: (i) População, amostra e unidade de análise; (ii) Questionário e operacionalização das variáveis; (iii) Método utilizado e análise de dados.

O Capítulo 4 é composto pela Análise e discussão dos resultados, e está dividido em 3 partes: (i) Análise de dados, no qual se utiliza dados obtidos através do questionário para caracterizar a amostra utilizada no trabalho; (ii) Resultados no qual se analisa as variáveis independentes; (iii) Discussão de resultados.

Finaliza-se o trabalho com o Capítulo 5, Conclusões finais, limitações e sugestões para futuras investigações, onde se apresentam as principais conclusões, cita-se as limitações encontradas neste trabalho e sugere-se futuras linhas de investigação a partir do que foi alcançado neste trabalho.

Neste trabalho apresentam-se às Referências, contendo todos os autores utilizados e citados neste trabalho, seguido dos Anexos, contendo o questionário utilizado, nomeadamente as perguntas que foram utilizadas para essa investigação.

Capítulo 2

2. Revisão da literatura

2.1 Intenção empreendedora

A intenção de possuir determinado comportamento pode ser afetada por vários fatores, tais como necessidades, valores, desejos, hábitos e crenças (Bird, 1988). Fini, Grimaldi, Marzocchi, e Sobrero (2009) definem intenção empreendedora como sendo uma representação cognitiva das ações a serem implementadas pelos indivíduos, quer para estabelecer novos empreendimentos independentes ou para criar novo valor dentro das empresas existentes.

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 um caminho, a fim de conseguir algo (meio).

De acordo com Liñán (2005), uma estreita relação existiria entre a intenção de ser um empresário, e seu desempenho efetivo. O mesmo autor afirma que a intenção se torna o elemento fundamental para explicar o comportamento, ela indica o esforço que a pessoa vai fazer para realizar esse comportamento empreendedor (Liñán, 2005). Ajzen (1991) apresenta os três fatores motivacionais que influenciam o comportamento:

- Controle comportamental percebido: é apresentado como a percepção que um indivíduo tem da facilidade ou dificuldade na execução do comportamento empreendedor.
- Atitude em relação ao comportamento: refere-se à capacidade de um indivíduo se auto avaliar, positiva ou negativamente, face ao comportamento empreendedor.
- Percepção de normas sociais: trata-se da percepção que um indivíduo tem para perceber a influência dos grupos sociais na execução do comportamento empreendedor.

Segundo Liñán (2005), esses três elementos constituem as variáveis explicativas da intenção empreendedora.

2.2 Propensão para assumir riscos

Uma das características individuais mais referenciadas quando se fala em intenção empreendedora é, sem dúvida, a capacidade dos indivíduos lidarem com o risco. A aversão ao risco é um dos maiores entraves ao processo empreendedor, pelo que a propensão para assumir risco é uma das características de personalidade mais valorizadas (Brockhaus, 1987; Koh, 1996; Lüthje e Franke, 2003). Esta não é mais do que a medida de predisposição de um indivíduo em envolver-se numa atividade de risco. Assim sendo, os indivíduos com maior capacidade de assumir risco terão uma maior probabilidade de empreender (Shane, 2003).

Dada a incerteza relativamente ao futuro, nenhum indivíduo, aquando do lançamento de um produto ou serviço, poderá saber com exatidão se estes serão aceites no mercado, se irão satisfazer plenamente as necessidades dos consumidores, gerar proveitos, ou obter lucro face à concorrência existente. Logo, o empreendedor terá, por natureza, de assumir risco (Wu,1989). Estes riscos, resultantes da exploração de oportunidades, não podem ser assegurados ou eliminados (Amit *et al.*, 1993).

A partir da revisão de literatura a respeito da propensão para assumir riscos, é formulada a primeira hipótese desse trabalho:

H1: a propensão para assumir riscos influencia positivamente a intenção empreendedora dos estudantes da Universidade da Beira Interior.

2.3 Antecedentes pessoais e profissionais

Para Stanworth (1989), Blythe (1989), Granger e Stanworth,(1989), Parker (2004) e Naia (2013) há uma relação entre determinadas variáveis referentes aos antecedentes pessoais e a intenção empreendedora. Segundo diversos investigadores para além das características pessoais de cada indivíduo, mostram a importância de outros fatores de natureza sociodemográfica, a idade, a escolaridade, antecedentes familiares empreendedores, origem, e experiência profissional anterior que podem influenciar o comportamento empreendedor (Rubio López, Cordon Pozo e Agote Martín, 1999). O presente estudo terá por base, a envolvente familiar e social.

Relacionado com a criação de empresas a formação académica dos empresários tem merecido especial atenção na literatura (Brockhaus, 1982; Gasse, 1982; Dumkelberg,1984; Jacobowitz e Vidler, 1982; Hisrish e Brusck, 1983; Cooper e Dumkelberg,1984).

Não obstante os fatores enunciados, há ainda outras variáveis que a literatura científica sobre o tema coloca em evidência, designadamente: a área científica, o ano frequentado pelo aluno e o seu estatuto de estudante.

Estudos realizados por Davidsson, (1989) e Storey, (1994) mostram que é controversa a relação entre o nível de educação do empresário e o empreendedorismo. Segundo Wärneryd, Davidsson e Wahlund, (1987) na Suécia o nível académico dos fundadores de empresas é baixo. No entanto, atualmente, neste país os fundadores de novas empresas já apresentam um nível académico mais elevado. Por outro lado, Reynolds e Miller, (1990) e Reynolds, (1995) mostram que nos EUA quanto mais elevado é o nível é o académico menor interesse para seguir uma carreira empresarial. Todavia, pode-se estabelecer uma relação de coerência entre o nível académico e a intenção empreendedora, embora se admita que tal relação pode estar dependente do custo de oportunidade (Wärneryd, Davidsson e Wahlund, 1987), ou seja, as pessoas com um nível académico mais elevado têm maiores probabilidades de conseguirem atingir as suas metas pessoais não só como empresários, mas também como trabalhadores por conta de outrem. Por outro lado, Veciana (1989) mostra uma perspetiva diferente afirmando que os empresários deixam precocemente a escola. Embora a formação seja cada vez mais necessária, este autor considera que o nível de formação não é uma característica particular que caracterize o empresário do resto da população, nem é um garante do sucesso da empresa.

As investigações revelam que não é estritamente necessário ter um nível de académico elevado para criar um negócio. Contudo, pode constatar-se que um nível académico mais elevado, possibilita uma mais valia para o potencial empresário (Hisrich, 1990). Investigações feitas por Brenner, (1991) e Pringle e Greenhaus, (1991) mostram que para os alunos do ensino superior a criação de uma empresa é valorizada e perspetivada como carreira de futuro. Em última análise, espere-se que os futuros alunos manifestem uma maior tendência para a intenção empreendedora.

Na literatura encontram-se um conjunto de variáveis sobre a informação acerca dos empresários, como são por exemplo a idade, o género, a situação como filho e a experiência profissional anterior.

Estudos sobre o tema mostram que a idade é uma variável importante para determinar a propensão para criar uma empresa (Brockhaus, 1982; Reynolds, 1995). A pessoa que toma a decisão de tornar-se empresário tem uma idade compreendida entre os 25 e 40 anos (Shaper, 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 por volta dos 35 anos.

No que diz respeito ao género existem estudos que encontram evidências empíricas que mostram a existência de diferenças de personalidade entre géneros, o que pode influenciar a intenção empreendedora (Rubio López, Cordón Pozo e Agote Martín, 1999). Segundo Brenner (1992), os homens são mais empreendedores e estão mais vocacionados para a necessidade de realização pessoal. Em termos gerais pode-se considerar que os homens tem mais apetência para a criação empresas, tendo em conta os estudos desenvolvidos em vários países (Wit e van Winden, 1989, na Holanda; Reynolds, 1995 nos EUA; Carvalho, 1997 em Portugal, etc.). A explicação deste facto encontra-se nas diferenças entre homens e mulheres no que diz respeito à valorização do trabalho (Brenner, Pringle e Greenhaus, 1991) e também em relação às características psicológicas (Sexton e Bowman-Upton, 1990). A variável género pode estar relacionada com a convicção para criar uma empresa e, deste modo, ter alguma influência na intenção empreendedora (Davidsson, 1995).

Segundo Petrof (1980) relativamente à situação como filho, na maior parte das vezes, o empresário é o irmão mais velho. Na maior parte dos casos constata-se que os empresários pertencem a famílias muito numerosas, como se pode averiguar no estudo de Carvalho (1997) que, em média, os empresários tinham três irmãos. Veciana (1989), considera que as pessoas desempregadas e os estudantes do ensino superior com dificuldades em encontrar emprego, são pessoas inseguras sendo levadas a tomar uma decisão sobre o seu futuro profissional, que passa em muitas situações pela criação de uma empresa ou negócio.

Para Hagen (1968) os conhecimentos adquiridos com a educação formal, juntamente com a experiência profissional anterior, são fatores bastante importantes na criação de empresas. Também para Gibb (1993) a experiência profissional de um trabalhador por conta de outrem facilita a aprendizagem sobre a função empresarial em termos práticos, porque o indivíduo aprende por ele próprio, a observar as pessoas a fazer as coisas, quando e com quem fazer as coisas; familiarizando-se com os clientes, fornecedores, entidades financeiras, etc., num processo de interação pessoal que vai mais além da simples instrução formal, o que indica a importância da experiência profissional anterior no futuro empresário.

Dos fatores apontados na literatura sobre o tema como tendo influência na intenção empreendedora destacam-se os fatores relacionados com os antecedentes familiares (Rubio López, Cordón Pozo e Agote Martín, 1999).

Os estudantes que têm na família, familiares empreendedores, têm uma maior probabilidade de virem ser empresários no futuro, ou seja, pode-se considerar que a intenção empreendedora dos estudantes é influenciada pelos antecedentes familiares empreendedores (Hisrich, 1990; Grant, 1996; Ketsde Vries, 1996;). Há estudos empíricos que põem em evidência que grande parte de empresários fundadores descendem de famílias em que alguns dos seus membros, principalmente os pais, foram ou ainda são empresários ou auto-

empregados (Collins e Moore, 1970; Jacobowitz e Vidler, 1982; Shapero 1982; Cooper e Dumkelberg, 1984; Davidsson, 1985; Wit e van Widen, 1989; Rubio López, Cordón Pozo e Agote Martín, 1999).

A partir da revisão de literatura a respeito dos antecedentes pessoais, é formulada a segunda hipótese desse trabalho:

H2: os antecedentes pessoais e profissionais influenciam positivamente a intenção empreendedora dos estudantes da Universidade da Beira Interior.

2.4 Motivações empreendedoras

Com o objetivo de saber quais os motivos que levam os empresários a criarem a sua própria empresa encontram-se na literatura vários estudos sobre o tema. Trabalhos realizados por Dubini (1988), Scheinberg e MacMillan (1988), Alänge e Scheinberg (1988), Jesuíno, Reis e Cruz (1988), Carvalho(1997), e Pereira (2001), sobre as motivações dos empresários para criarem o seu próprio negócio abordam fundamentalmente a componente das competências tendo em conta quatro fatores motivacionais, a necessidade de independência, a necessidade de realização, a motivação económica e a necessidade de reconhecimento social.

Habitualmente, os empresários não gostam de trabalhar com estruturas hierárquicas, a não ser que estes estejam no topo dessa hierarquia, uma vez que isso os impediria de exercer a sua própria liderança que lhes é intrínseca, bem como, expor as suas próprias ideias empresariais (Collins e Moore, 1964; Shapero, 1975; Genesca e Veciana, 1984; Bamberger, 1986;).

Por conseguinte, a necessidade de independência e de realização são fatores inerentes à motivação do empresário empreendedor (Cromie, 1988; Hamilton, 1988; Scheinberg e MacMillan, 1988; Scott e Twomey, 1988).

A necessidade de realização é um fator motivacional que aparece referido em muitos trabalhos de investigação sobre empresários (Dubini, 1988; Alänge e Scheinberg, 1988; Jesuíno Reis e Cruz, 1988; Carvalho, 1997). Mas foi McClelland (1961) que primeiro iniciou a investigação sobre este fator referindo que os empresários têm uma grande necessidade de realização, isto é, têm a necessidade de realizar bem as suas tarefas, alcançando a excelência, não para obter prestígio social mas sim para alcançar um sentimento de realização pessoal (McClelland, 1961; McClelland e Winter, 1969). A esta grande necessidade de realização que os empresários têm, estão associados os seguintes atributos: capacidade de inovação; capacidade de avaliar o resultado das suas ações; capacidade de planear a longo prazo; tendência de correr riscos moderados (McClelland e Winter, 1969).

È geralmente aceite que a motivação económica é um fator importante na decisão de criar uma empresa, mas estudos empíricos realizados por Veciana (1989) mostram que a obtenção de lucro não é um dos principais fatores motivacionais do empresário. Shapero (1982) considera que a criação de uma empresa deve-se mais à insatisfação pessoal do empresário, do que propriamente à obtenção de lucro.

O fator da necessidade de reconhecimento social, está relacionado com o valor que o empresário tem na sociedade (Davidsson, 1995). Um elevado reconhecimento social da figura do empresário numa determinada sociedade tem influência na criação de novas empresas (Wilken, 1979; Carvalho, 1997). A figura do empresário tem enorme prestígio e importância na maior parte das sociedades tornando-se este fator motivacional, bastante importante na tomada de decisão de criar uma empresa. Pode-se então referir que quanto mais elevadas forem as motivações empreendedoras, maior será a intenção empreendedora. O mesmo é válido para o inverso.

A partir da revisão da literatura a respeito da motivação empreendedora, é formulada a terceira hipótese desse trabalho:

H3: a motivação empreendedora influencia positivamente a intenção empreendedora dos estudantes da Universidade da Beira Interior.

2.5 Autoeficácia Empreendedora

Bandura (1977) define autoeficácia como a crença que o indivíduo tem sobre a sua capacidade de realizar com sucesso determinada atividade. A convicção que temos na nossa autoeficácia influencia a forma como nos empenhamos e tomamos decisões quando perseguimos um objetivo e como agimos quando encontramos obstáculos à realização desse mesmo objetivo (Bandura, 1977). Dessa forma, quanto maior é a perceção de autoeficácia, maior é o empenho para atingir os objetivos (Bandura, 1977).

Tendo em conta a teoria da autoeficácia que é, um *conceito restritivo*, na medida em que um individuo pode ter a crença que irá ser bem sucedido numa tarefa, mas não possuir essa mesma crença noutra tarefa totalmente diferente (Bandura, 1977). Tendo por base esta especificidade, faz todo o sentido falar de autoeficácia empreendedora que segundo Mcgee et al (2009), representa a crença do individuo em ser bem sucedido no lançamento de um projeto empreendedor, é uma variável importante, pois é um forte preditor das intenções empreendedoras. É importante estudar esta variável, uma vez que é uma característica que distingue os empreendedores dos não empreendedores (Chen, Green e Crick, 1998).

Apesar de ser uma característica que distingue os empreendedores dos não empreendedores, esta pode sofrer alterações de acordo com o ambiente envolvente ao indivíduo, uma vez que os indivíduos percecionam a sua capacidade empreendedora de acordo com a perceção dos recursos, oportunidades e obstáculos existentes no ambiente. Se o ambiente de suporte é favorável, irá aumentar, os níveis de autoeficácia empreendedora (Chen et al, 1998).

Estudos desenvolvidos por (Boyd e Vozikis, 1994; Chen et al, 1998; Zhao, Seibert e Hills, 2005), através da variável autoeficácia empreendedora, comprovam que esta variável está positivamente relacionada com a intenção empreendedora, ou seja, se um indivíduo apresenta níveis elevados de autoeficácia empreendedora, apresenta também níveis elevados de intenção empreendedora e por conseguinte, tem mais probabilidade de desenvolver atividades empreendedoras. Tendo por base os resultados de estudos anteriores nesta área, formula-se a quarta hipótese de investigação:

H4: A autoeficácia empreendedora influencia positivamente a intenção empreendedora dos estudantes da Universidade da Beira Interior.

2.6 Envolveinte institucional

A predisposição empreendedora de cada aluno condiciona a perceção que este tem sobre o modo como a instituição de ensino superior fomenta o próprio empreendedorismo. Por outro lado, o modo como os alunos percecionam a relação que existe entre o meio empresarial envolvente e a universidade vai influenciar as expetativas empreendedoras de cada aluno. Assim, resulta evidente que as universidades que disponham de mecanismos promotores do empreendedorismo, parcerias; protocolos, etc, contribuirão a produção de conhecimento científico sobre esta área, bem como influenciarão inequivocamente, a dimensão empreendedora dos seus alunos. (Autio, Keeley, Klofsten e Ulfstedt, 1997). Deste modo, é relevante perceber se a instituição de ensino superior, é ou não, promotora de um espírito empreendedor nos seus alunos. Pelo que foi dito anteriormente, pode-se extrapolar para a afirmação seguinte: Quanto maior for a perceção do aluno face à universidade, que esta é possuidora de um dinamismo empreendedor, maior é a probabilidade de o aluno se tornar empreendedor. O mesmo é válido se se considera inversamente.

A partir da revisão da literatura a respeito da envolvente institucional, é formulada a quinta hipótese deste trabalho:

H5: a envolvente institucional influencia positivamente a intenção empreendedora dos estudantes da Universidade da Beira Interior.

Capítulo 3

3. Metodologia de investigação

O presente estudo tem como objetivo principal, identificar e analisar os principais fatores que podem influenciar a intenção empreendedora de alunos do Ensino Superior, na Universidade de Beira Interior, a frequentarem unidades curriculares relacionadas com Empreendedorismo. Pretende ainda analisar a intenção empreendedora destes alunos em função dos seus antecedentes familiares empreendedores, experiência profissional, propensão para assumir riscos, motivação para o empreendedorismo, perceção de autoeficácia e a papel da envolvente institucional.

Quanto ao modelo de investigação, trata-se de um estudo de natureza quantitativa, do tipo de estudo descritivo e correlacional, ou seja, centrado na descrição e caracterização de variáveis e na compreensão e análise de fenómenos através da formulação de hipóteses sobre as relações entre variáveis (Almeida e Freire, 2007).

3.1 População, amostra e unidade de análise

O estudo reporta-se a uma amostra de 47 alunos inscritos na Universidade da Beira Interior, no ano letivo 2013/2014, dos 72 alunos a frequentar diferentes Unidades Curriculares da responsabilidade do Departamento das Ciências Sociais e Humanas. O Quadro 1 resume as unidades curriculares às quais os alunos estão inscritos, bem como a designação dos respetivos cursos que frequentam e o ciclo de estudos.

Quadro 1. Identificação das Unidades Curriculares por Curso

Unidade Curricular	Curso
Empreendedorismo Tecnológico	2ºCiclo Biotecnologia
	2ºCiclo Ciências Biomédicas
Empreendedorismo	2ºCiclo Empreendedorismo e Criação de Empresas
Organização de Empresas e Empreendedorismo	2ºCiclo Engenharia Eletromecânica

3.2 Questionário e operacionalização das variáveis

O instrumento de recolha de dados é um questionário de autorresposta, de fácil preenchimento, constituído maioritariamente por questões de resposta fechada que visam medir a perceção ou intenção empreendedora de diferentes alunos a frequentar unidades curriculares relacionadas com Empreendedorismo e Criação de empresas, Economia e Gestão, do Departamento das Ciências Sociais e Humanas.

O quadro 2 apresenta cada uma das questões presentes no questionário, associadas às variáveis em estudo, a dimensão que visam avaliar, bem como a natureza e o tipo de escala de medida das respostas:

Quadro 1. Informação das variáveis presentes no questionário de recolha de dados

Dimensão	Descrição	Escala de Medida	Tipo de Escala
Intenção Empreendedora	Não procura oportunidades para um novo negócio	Ordinal	Concordância de 5 níveis
	Está a poupar dinheiro para começar um novo projeto empresarial	Ordinal	
	Não lê livros sobre como implementar um novo projeto empresarial	Ordinal	
	Não tem planos para criar o seu próprio projeto empresarial	Ordinal	
	Despende tempo a aprender sobre como criar um novo projeto empresarial	Ordinal	
	Não tem imaginação para novos produtos	Ordinal	
	Tem facilidade em identificar necessidades de novos produtos	Ordinal	
	Gostaria de gerir uma empresa	Ordinal	
	Gostaria de criar algo novo	Ordinal	
	Tem intenção de criar um novo projeto empresarial no futuro	Ordinal	
Propensão para assumir riscos	Quando escolho um emprego ou uma empresa para quem trabalhar, não estou disposto a correr riscos	Ordinal	Concordância de 5 níveis
	Prefiro um emprego de baixo risco / elevada segurança e com um salário fixo, do que um emprego que tenha um elevado risco / elevada remuneração associada.	Ordinal	
	Prefiro manter-me num emprego em que lide com problemas que já conheça, do que assumir os riscos associados a um novo emprego com novos e desconhecidos problemas, mesmo que esse novo emprego ofereça grandes recompensas	Ordinal	
	Vejo o risco no emprego como sendo uma situação a ser evitada, a todo o custo	Ordinal	
Motivação Empreendedora	Ganhos financeiros (riqueza pessoal, aumento do rendimento pessoal, etc.)	Ordinal	Importância de 5 níveis
	Independência/Autonomia (liberdade pessoal, ser o seu próprio patrão, etc.)	Ordinal	
	Ganhos pessoais (reconhecimento público, desenvolvimento pessoal, provar que sou capaz de fazer coisas, etc.)	Ordinal	
	Segurança familiar (assegurar o futuro dos membros da família, construir um negócio que possa passar para a geração seguinte, etc.)	Ordinal	
	Ganhos de tempo (ficando, assim, mais disponível para fazer outras coisas.)	Ordinal	
Autoeficácia	Consegue sempre resolver problemas difíceis se se esforçar o suficiente	Ordinal	Concordância de 5 níveis
	Se alguém se lhe opuser, consegue encontrar os meios e as formas necessárias para conseguir o que quer	Ordinal	
	É fácil manter-se fiel aos seus objectivos e atingi-los.	Ordinal	
	É confiante de que consegue lidar de forma eficiente com os eventos inesperados	Ordinal	
	Graças às suas competências e capacidades, sabe que consegue lidar com situações imprevistas	Ordinal	
	Consegue resolver a maioria dos problemas se investir o esforço necessário	Ordinal	
	Quando confrontado com situações difíceis, consegue permanecer calmo(a) porque pode confiar na sua capacidade em estar à altura da situação	Ordinal	
	Quando confrontado com um problema, consegue, normalmente, encontrar várias soluções	Ordinal	
	Se está com dificuldades, consegue, normalmente, pensar numa solução	Ordinal	
Normalmente, consegue lidar com qualquer coisa que se depare no seu caminho	Ordinal		

Antecedentes Familiares Empreendedores		Nominal	Sim/Não
Experiência Profissional		Ordinal	
Envolvente Institucional	Encontram-se muitos alunos que criaram a sua própria empresa	Nominal	Sim/Não
	Os alunos são encorajados a porem em prática as suas próprias ideias	Nominal	
	Encontram-se muitos alunos com boas ideias para criar novas empresas	Nominal	
	Estou bem preparado para seguir no futuro uma carreira de empresário	Nominal	
	É permitida muita autonomia durante a realização dos trabalhos práticos	Nominal	
	Existe uma envolvente favorável para a criação de novas empresas.	Nominal	

Após o preenchimento e submissão dos questionários, os dados foram guardados informaticamente num ficheiro de Excel. Posteriormente estes dados primários foram tratados (recodificados e agregados) e analisados por recurso a *software SPSS (Statistical Package for the Social Sciences)*, versão 21.0.

Do primeiro grupo de questões algumas variáveis tiveram que ser invertidas (“*Não procura oportunidades para um novo negócio*”, “*Não lê livros sobre como implementar um novo projeto empresarial*”, “*Não tem planos para criar o seu próprio projeto empresarial*” e “*Não tem imaginação para novos produtos*”) para poder ser quantificada a Intenção Empreendedora dos alunos envolvidos no estudo. Já para a dimensão propensão para assumir riscos foi invertida a escala de concordância no sentido de valores elevados nestas questões refletirem uma maior propensão para arriscar.

Foi analisado ainda a consistência interna de cada grupo de questões dentro da dimensão de análise a que pertencem. Os valores de *alpha de Cronbach* calculado para o conjunto de variáveis de natureza ordinal e os valores do coeficiente *KR-20* utilizado para as questões de natureza nominal dicotômicas encontram-se sumariados no quadro 3. Os valores de consistência interna obtidos permitem concluir que o conjunto de variáveis em análise são consistentes com o que se pretende medir, conforme (Pestana e Gageiro 2005: 526). De facto, como os valores obtidos variaram entre 0,6 e 0,915 são adjetivados como admissíveis (sendo valores próximos de 0,6 fracos e próximos de 0,9 muito bons).

Quadro 2. Análise de Consistência Interna

Dimensão	Nº de Itens	Coeficiente de Consistência interna
Intenção Empreendedora	10	0,844
Propensão para assumir riscos	4	0,855
Motivação Empreendedora	5	0,707
Autoeficácia	10	0,915
Envolvente Institucional	6	0,600

Garantida a consistência interna dos itens que compõem cada dimensão em análise e devido ao tamanho reduzido da amostra, optamos pela redução do número de variáveis em análise através de criação de índices ou *scores* (de natureza quantitativa) que são médias simples das variáveis que pesam dentro de cada *score*.

Assim, obtém-se os *scores intenção empreendedora*, *propensão para assumir riscos*, *motivação empreendedora* e *autoeficácia* que podem variar entre 0 e 5, indicando valores próximos de cinco maior intenção para empreender, maior propensão para assumir riscos, maior necessidade de autorrealização e maior autoeficácia. O *score envolvente Institucional* pode variar entre 0 e 1, indicando valores próximos de 1 uma envolvente institucional mais favorável e valores próximos de 0 uma envolvente mais desfavorável.

3.3 Método utilizado e análise de dados

Iniciou-se o processo de análise de dados com a verificação da consistência interna do conjunto de questões originais que visam avaliar a *intenção empreendedora*, *propensão para assumir riscos* e *motivação empreendedora*, *autoeficácia* e a *envolvente institucional*, através do cálculo dos coeficientes *alpha de Cronbach* (para os cinco primeiros casos) e *KR-20* (para o último caso). Este último coeficiente, desenvolvido por Kuder e Richardson, é uma medida usada para verificar a consistência interna de um grupo de itens de natureza dicotômica (Sim/Não), já o coeficiente *alpha de Cronbach* é usado para verificar a confiabilidade de um grupo de itens de natureza ordinal. Ambos permitem medir a proporção da variabilidade nas respostas que resulta de diferenças nos sujeitos inquiridos. Os valores destes coeficientes variam entre 0 e 1 considerando-se: muito bons - valores superiores a 0,9; bons - valores de *alpha* entre 0,7 e 0,8; razoáveis - para valores de *alpha* entre 0,6 e 0,7; e fracos ou inadmissíveis valores inferiores a 0,6 (Pestana e Gageiro, 2005: 526). Verificada a consistência interna deste conjunto de questões optou-se pela criação de *scores* que possibilitassem quantificar as percepções empreendedoras dos estudantes inquiridos.

De seguida, recorreu-se à análise descritiva de cada uma destes *scores*, bem como à descrição dos antecedentes familiares empreendedores e experiência profissional dos alunos, recorrendo a frequências absolutas e relativas, a medidas de localização central e de dispersão. Procedeu-se também à análise da normalidade de cada uma das distribuições (dos *scores*), por recurso ao teste de Kolmogorov-Smirnov, sendo um dos testes mais utilizados para amostras com um *n* superior a 30 (Pestana e Gageiro, 2005: 118).

Na análise bivariada, a comparação de médias de duas amostras independentes fez-se recorrendo ao teste t-Student. A intensidade e direção da associação entre os *scores* foi feita por recurso ao coeficiente de correlação de *Pearson*. Segundo D'Hainaut (1992: 78), "este

coeficiente de correlação varia entre -1 (correlação negativa perfeita) e 1 (correlação positiva perfeita), passando por zero (ausência de relação)”.

No sentido de analisar a *intenção empreendedora* dos alunos a frequentar o Ensino Superior na Universidade da Beira Interior em função de *antecedentes familiares empreendedores*, *experiência profissional*, *propensão para assumir riscos*, *motivação empreendedora*, *autoeficácia* e *envolvente institucional* recorreu-se à regressão linear múltipla. Nos modelos ajustados, a estimação dos coeficientes foi feita com base no método dos mínimos quadrados. Para avaliar a qualidade de ajuste do modelo aos dados utilizou-se o coeficiente de determinação ajustado (R^2_a), já para avaliar a significância do modelo recorreu-se à análise de variância (ANOVA). Testou-se os coeficientes do modelo de regressão com base na estatística de teste *t-Student* e respetiva probabilidade de significância. Foram ainda avaliados os pressupostos de normalidade e homocedasticidade dos resíduos, bem como a existência de autocorrelação, problemas de multicolinearidade e o diagnóstico de observações influentes no modelo de regressão linear múltipla (Pestana e Gageiro, 2005: 575-585).

Como nível de significância (α) para decidir se algo é estatisticamente significativo foi usado o valor 0,05 e 0,01 (isto é, 5% e 1%). Assim, considerou-se a regra de rejeitar a hipótese nula sempre que o se p-valor (sig) $\leq \alpha$. Todo o procedimento estatístico foi feito por recurso ao *software* SPSS.

Capítulo 4

4. Análise de Dados e Discussão do Resultados

4.1 Análise de Dados

Iniciou-se o processo de análise de dados com a verificação da consistência interna do conjunto de questões originais que visam avaliar a *intenção empreendedora*, *propensão para assumir riscos* e *motivação empreendedora*, *autoeficácia* e *envolvente institucional*, através do cálculo dos coeficientes *alpha de Cronbach* (para os cinco primeiros casos) e *KR-20* (para o último caso). Este último coeficiente, desenvolvido por Kuder e Richardson, é uma medida usada para verificar a consistência interna de um grupo de itens de natureza dicotômica (Sim/Não), já o coeficiente *alpha de Cronbach* é usado para verificar a confiabilidade de um grupo de itens de natureza ordinal. Ambos permitem medir a proporção da variabilidade nas respostas que resulta de diferenças nos sujeitos inquiridos. Os valores destes coeficientes variam entre 0 e 1 considerando-se: muito bons - valores superiores a 0,9; bons - valores de *alpha* entre 0,7 e 0,8; razoáveis - para valores de *alpha* entre 0,6 e 0,7; e fracos ou inadmissíveis valores inferiores a 0,6 (Pestana e Gageiro, 2005: 526). Verificada a consistência interna deste conjunto de questões optou-se pela criação de *scores* que possibilitassem quantificar as percepções empreendedoras dos estudantes inquiridos.

De seguida, recorreu-se à análise descritiva de cada uma destes *scores*, bem como à descrição dos antecedentes familiares empreendedores e experiência profissional dos alunos, recorrendo a frequências absolutas e relativas, a medidas de localização central e de dispersão. Procedeu-se também à análise da normalidade de cada uma das distribuições (dos *scores*), por recurso ao teste de Kolmogorov-Smirnov, sendo um dos testes mais utilizados para amostras com um *n* superior a 30 (Pestana e Gageiro, 2005: 118).

Na análise bivariada, a comparação de médias de duas amostras independentes fez-se recorrendo ao teste t-Student. A intensidade e direção da associação entre os *scores* foi feita por recurso ao coeficiente de correlação de *Pearson*. Segundo D'Hainaut (1992: 78), “este coeficiente de correlação varia entre -1 (correlação negativa perfeita) e 1 (correlação positiva perfeita), passando por zero (ausência de relação)”.

No sentido de analisar a *intenção empreendedora* dos alunos a frequentar o Ensino Superior na Universidade da Beira Interior em função de *antecedentes familiares empreendedores*, *experiência profissional*, *propensão para assumir riscos*, *motivação empreendedora*, *autoeficácia* e *envolvente institucional* recorreu-se à regressão linear múltipla. Nos modelos ajustados, a estimação dos coeficientes foi feita com base no método dos mínimos quadrados.

Para avaliar a qualidade de ajuste do modelo aos dados utilizou-se o coeficiente de determinação ajustado (R^2_a), já para avaliar a significância do modelo recorreu-se à análise de variância (ANOVA). Testou-se os coeficientes do modelo de regressão com base na estatística de teste *t-Student* e respetiva probabilidade de significância. Foram ainda avaliados os pressupostos de normalidade e homocedasticidade dos resíduos, bem como a existência de autocorrelação, problemas de multicolinearidade e o diagnóstico de observações influentes no modelo de regressão linear múltipla (Pestana e Gageiro, 2005: 575-585).

Como nível de significância (α) para decidir se algo é estatisticamente significativo foi usado o valor 0,05 e 0,01 (isto é, 5% e 1%). Assim, considerou-se a regra de rejeitar a hipótese nula sempre que o seu p-valor ($\text{sig} \leq \alpha$). Todo o procedimento estatístico foi feito por recurso ao *software* SPSS.

4.2 Resultados obtidos

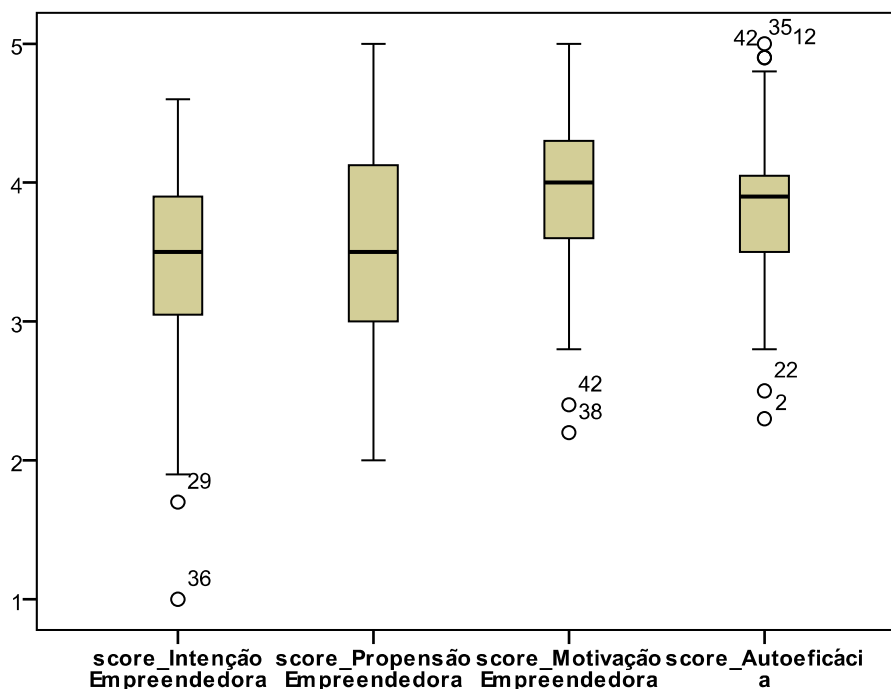
Os resultados obtidos mostram que os 47 alunos inquiridos denotam uma elevada perceção empreendedora em diferentes domínios. Constata-se que o score *intenção empreendedora* registou um valor médio de 3,36, o score *propensão para assumir riscos* regista o valor médio de 3,57, a *motivação para empreender* regista um valor médio ainda mais elevado do que os dois anteriores (3,88) assim como o score *autoeficácia* (3,84). No que diz respeito ao score que mede a envolvente institucional constata-se que o valor médio observado é de 0,54. Os valores de mediana obtidos são relativamente superiores aos valores médios para quase todos os scores. Neste sentido, constata-se que mais de 50% dos alunos pontuaram acima de: 3,50 nos scores *intenção empreendedora* e *propensão para assumir riscos*; 4,00 no score *motivação*; e 3,90 no score *autoeficácia*. Já no que se refere à envolvente institucional 50% dos alunos consideram esta envolvente favorável (0,66).

A análise conjunta da tabela 1 e do gráfico de extremos e quartis (gráfico 1) permite ainda constatar que os scores *intenção empreendedora* e *propensão para assumir riscos* foram os que apresentaram valores maiores de dispersão. Para todos os scores, com exceção do score *propensão para assumir riscos* regista-se a presença de possíveis casos *outliers*, no entanto essas observações atípicas não mostraram ter uma influência severa nos resultados obtidos, pelo que se optou por manter todos os casos em análise.

Tabela 1. Estatísticas descritivas dos scores *intenção empreendedora, propensão para assumir riscos, motivação, autoeficácia e envolvente Institucional*

		Score Intenção Empreendedora	Score Propensão para assumir riscos	Score Motivação Empreendedora	Score Autoeficácia	Score Envolvente Institucional
N	Válidos	47	47	47	47	46
	Omissos	0	0	0	0	1
Média		3,36	3,57	3,88	3,84	0,54
Moda		3,50	3,00	3,60	4,00	0,67
Desvio Padrão		0,80	0,85	0,67	0,58	0,27
Mínimo		1,00	2,00	2,20	2,30	,00
Máximo		4,60	5,00	5,00	5,00	1,00
Percentis	25	3,00	3,00	3,60	3,50	0,33
	50	3,50	3,50	4,00	3,90	0,66
	75	3,90	4,25	4,40	4,10	0,70

Gráfico 1. Boxplot dos scores *intenção empreendedora, propensão para assumir riscos, motivação, autoeficácia e envolvente Institucional*



No sentido de conhecer a forma das distribuições de cada um dos *scores* testou-se a sua normalidade por recurso à estatística de teste de Kolmogorov-Smirnov (K-S), sob a hipótese nula de normalidade da distribuição. De acordo com a tabela 2, as probabilidades de significância associada às estatísticas de teste de K-S são superiores a 0,05, pelo que se

conclui pela não rejeição da hipótese nula de normalidade da distribuição, ou seja, cada um dos *scores* criados segue distribuição normal.

Tabela 2. Teste de normalidade aos *scores intenção empreendedora, propensão para assumir riscos, motivação, autoeficácia e envolvente Institucional*

	score Intenção Empreendedora	score Propensão para assumir riscos	score Motivação Empreendedora	score Autoeficácia	score Envolvente Institucional
N	47	47	47	47	46
Kolmogorov-Smirnov	0,799	0,904	0,709	0,931	1,328
p-valor	0,545	0,387	0,697	0,352	0,059

Para avaliar a intensidade e direção da associação dos diferentes *scores* calculou-se o coeficiente de correlação de *Pearson* entre as variáveis. Os valores de correlação obtidos (Tabela 3) e respetiva probabilidade de significância permitem concluir que apenas o *score envolvente Institucional* não se encontra significativamente correlacionado com o *score intenção empreendedora* ($r=0,167$; $p>0,05$). A intenção empreendedora encontra-se significativamente correlacionada, em sentido positivo, com os restantes *scores*, sendo essas correlações moderadas (r a variar entre 0,366 e 0,496).

Tabela 3. Correlação entre os *scores intenção empreendedora, propensão para assumir riscos, motivação, autoeficácia e envolvente Institucional*

	Score Intenção Empreendedora
Coeficiente de Correlação de Pearson	
score Intenção Empreendedora	1
score Propensão para assumir riscos	,496**
score Motivação Empreendedora	,366*
score Autoeficácia	,412**
score Envolvente Institucional	0,167

Com o objetivo de avaliar se os antecedentes familiares dos alunos no que se refere ao empreendedorismo têm alguma influência na *intenção empreendedora, propensão para assumir riscos e motivação* para empreender, bem como na sua *autoeficácia* recorreu-se ao teste t-Student para comparar os valores médios registados por estes dois grupos independentes de alunos nos diferentes *scores* (Tabela 5).

Tabela 4. Caracterização dos antecedentes familiares empreendedores e experiência profissional dos alunos

		Frequência absoluta (n)	Frequência relativa (%)
Antecedentes Familiares Empreendedores	Não	42	89,4
	Sim	5	10,6
Experiência profissional	Menos de 3 meses	11	23,9
	3 a 6 meses	6	13,0
	6 a 9 meses	1	2,2
	9 a 12 meses	4	8,7
	1 a 2 anos	5	10,9
	2 a 3 anos	1	2,2
	3 a 4 anos	1	2,2
	>4 anos	17	37,0

De acordo com os valores médios obtidos, constata-se que os alunos que têm algum familiar próximo empreendedor apresentam em média uma maior *intenção empreendedora*, uma maior *propensão para assumir riscos* e uma maior *autoeficácia* comparativamente com os alunos que não têm antecedentes empreendedores na família. Porém, a análise dos p-valores obtidos, permite concluir que apenas para o score *propensão para assumir riscos* ($p=0,012<0,05$) e para o score *Autoeficácia* ($p=0,007<0,05$) estas diferenças são estatisticamente significativas. No que se refere ao score *motivação* os valores médios obtidos indicam que existe uma maior motivação no grupo de alunos que não têm referências familiares relacionados com empreendedorismo comparativamente com o grupo de alunos que tem familiares que criaram uma nova empresa, apesar de esta diferença não ser estatisticamente significativa ($p=0,401>0,05$).

Tabela 5. Comparação dos scores *intenção empreendedora*, *propensão para assumir riscos*, *motivação* e *autoeficácia* segundo antecedentes familiares empreendedores

Scores	Antecedentes Familiares Empreendedores				t-Student (p-valor)
	Não (n=42)		Sim (n=5)		
	Média	DP	Média	DP	
<i>score</i> Intenção Empreendedora	3,34	0,80	3,54	0,87	0,604
<i>score</i> Propensão para assumir riscos	3,46	0,81	4,45	0,72	0,012*
<i>score</i> Motivação Empreendedora	3,91	0,64	3,64	0,96	0,401
<i>score</i> Autoeficácia	3,76	0,55	4,48	0,45	0,007*

*p-valor<0,05

Ainda com o intuito de avaliar se existe uma intenção empreendedora e propensão para assumir riscos, necessidade de realização e autoeficácia diferenciadas nos alunos segundo a *experiência profissional* (categorizando esta última variável em mais ou menos de um ano de experiência) recorreu-se mais uma vez ao teste t-Student (Tabela 6). Assim, os p-valores obtidos ($p\text{-valor} > 0,05$) permitem concluir pela não rejeição da hipótese nula de não existirem diferenças estatisticamente significativas para cada um dos *scores* segundo a experiência profissional dos alunos. Isto é, a *intenção empreendedora*, a *propensão para assumir riscos*, a *necessidade de realização* e a *autoeficácia* é idêntica nos dois grupos de alunos (com mais ou menos experiência profissional).

Tabela 6. Comparação dos scores *intenção empreendedora*, *propensão para assumir riscos*, *motivação* e *autoeficácia* segundo a *experiência profissional*

		Experiência profissional	N	Média	DP	p-valor
score Empreendedora	Intenção	Até 1 ano	22	3,22	0,75	0,286
		> 1 ano	24	3,48	0,85	
score assumir riscos	Propensão para	Até 1 ano	22	3,36	0,80	0,166
		> 1 ano	24	3,71	0,85	
score Empreendedora	Motivação	Até 1 ano	22	3,93	0,61	0,552
		> 1 ano	24	3,81	0,73	
score Autoeficácia		Até 1 ano	22	3,69	0,58	0,124
		> 1 ano	24	3,95	0,56	

Por último, no sentido de analisar os principais fatores que determinam a intenção empreendedora dos alunos amostrados recorreu-se a um modelo de regressão linear múltipla.

Assim, o modelo em estudo visa a análise da variável dependente *intenção empreendedora* em função da propensão para assumir riscos, de fatores motivacionais e da autoeficácia (isto é, estas últimas variáveis foram introduzidas no modelo como variáveis independentes). As variáveis *envolvente institucional*, *antecedentes familiares empreendedores* e *experiência profissional* dos alunos não foram incluídas no modelo de regressão pois na análise bivariada não apresentaram um efeito estatisticamente significativo sobre a variável dependente.

A tabela 7 apresenta o sumário do modelo de regressão. O valor de R^2_a é de 0,35, ou seja, constata-se que o modelo de regressão linear múltiplo ajustado explica 35% da variabilidade total da *intenção empreendedora*.

Tabela 7. Sumário do modelo de regressão: modelo inicial

Modelo inicial	R	R ²	R ² ajustado	Erro padrão
	0,627 ^a	0,393	0,350	0,64556

A tabela da ANOVA (Tabela 8) permite avaliar se alguma das variáveis independentes pode ou não influenciar a variável dependente. O valor da estatística de teste F obtido ($F_{GL=3} = 9,272; p = 0,000$), permite concluir que pelo menos uma das variáveis independentes possui um efeito significativo sobre a variável dependente, ou seja, indica que o modelo em estudo é significativo.

Tabela 8. Anova: modelo inicial

Modelo inicial	Soma dos quadrados	gl	Quadrados Médios	F	p-valor
Regressão	11,591	3	3,864	9,271	,000 ^a
Resíduos	17,920	43	,417		
Total	29,511	46			

A tabela 9 contém os coeficientes do modelo de regressão ajustado, ou seja, apresenta os coeficientes não padronizados e padronizados, o valor da estatística t-Student e o p-valor correspondente.

Tabela 9. Coeficientes do modelo de regressão: modelo inicial

Modelo Inicial	Coeficientes não Padronizados		Coeficientes Padronizados	t	p-valor
	B	EP	Beta		
	Constante	-0,327	0,768		
score Propensão para assumir riscos	0,423	0,124	0,448	3,410	0,001*
score Motivação Empreendedora	0,391	0,153	0,327	2,559	0,014*
score Autoeficácia	0,173	0,193	0,124	0,893	0,377

*p-valor<0,05

EP: Erro padrão

Averigúe-se agora se todas ou apenas algumas variáveis independentes influenciam a variação da variável dependente. Analisando os valores da estatística t-Student e os respectivos p-valor para cada variável do modelo (Tabela 9), pode concluir-se que, para o nível de significância de 5%, apenas o regressor *Autoeficácia* ($p > 0,05$) não está a afetar significativamente a variável *intenção empreendedora* dos alunos. Por outras palavras, significa que a *propensão para assumir riscos* ($B=0,423; p=0,001$) e a *necessidade de realização* ($B=0,391; p=0,014$) influenciam positivamente a *intenção empreendedora* dos alunos.

Reajuste-se o modelo inicial, colocando apenas as variáveis estatisticamente significativas no modelo final. De acordo com o novo modelo obtido constata-se que o modelo explica 35,3% da variabilidade total e que o modelo é altamente significativo ($F_{GL=2} = 13,571$; $p < 0,001$), conforme pode ser observado nas tabelas 10 e 11.

Tabela 10. Sumário do modelo de regressão: modelo final

Modelo Final	R	R ²	R ² ajustado	Erro padrão	Durbin-Watson
	,618 ^a	,382	,353	,64407	2,167

Tabela 11. Anova: modelo final

Modelo final	Soma dos quadrados	gl	Quadrados Médios	F	Sig.
Regressão	11,259	2	5,629	13,571	,000 ^a
Resíduos	18,252	44	,415		
Total	29,511	46			

De seguida apresenta-se a tabela com os coeficientes do modelo de regressão final.

Tabela 1. Coeficientes do modelo de regressão: modelo final

Modelo Final	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	p-valor	Estatística Colinearidade	
	B	EP	Beta			Tolerance	VIF
Constante	-0,025	0,688		-0,036	0,971		
score Propensão para assumir riscos	0,470	0,112	0,498	4,197	0,000*	1,000	1,000
score Motivação Empreendedora	0,440	0,142	0,368	3,105	0,003*	1,000	1,000

* $p < 0,05$ EP: Erro padrão

De acordo com os coeficientes do modelo de regressão final (Tabela 12), o valor estimado da variável dependente *intenção empreendedora* (Y) é dado pela seguinte equação preditiva:

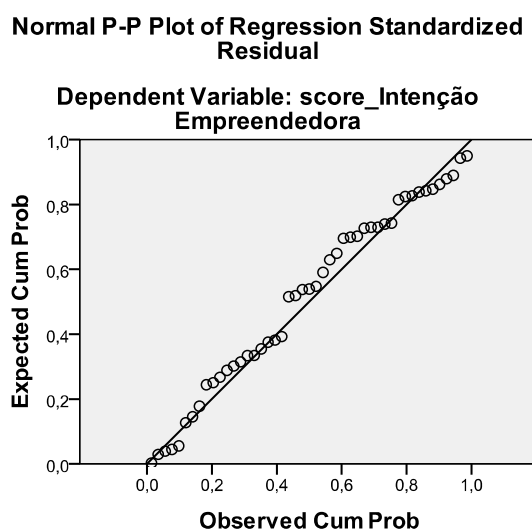
$$\hat{Y} = -0,025 + 0,470 \text{ Propensão para Assumir Riscos} + 0,440 \text{ Motivação}$$

Isto é, em termos das estimativas dos parâmetros significa que, em média, por cada unidade adicional de propensão para assumir riscos e motivação a *intenção empreendedora* dos alunos aumenta 0,470 e 0,440 pontos, respetivamente. O mesmo é dizer que, estar mais motivado e ter maior propensão para assumir riscos faz aumentar a *intenção empreendedora* dos alunos. Constata-se ainda que, a variável que mais afeta a intenção de empreender é a *propensão para assumir riscos* (Beta=0,498) comparativamente com a *motivação* (0,368).

Após a estimação dos coeficientes de regressão prossegue-se a análise com a verificação dos pressupostos relacionados com os resíduos. A falha destes pressupostos indicam que o modelo utilizado não é adequado, tendo que recorrer-se a um modelo alternativo.

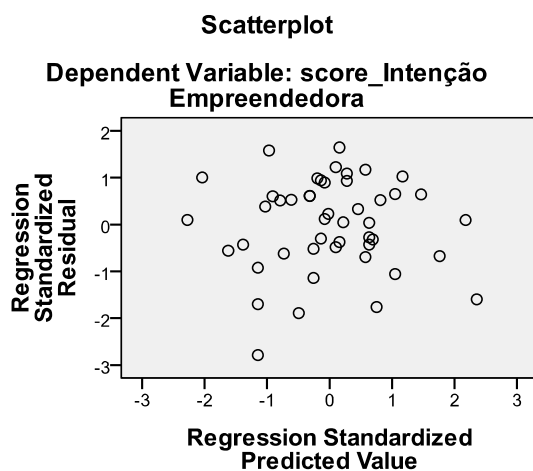
Inicie-se a análise dos resíduos, averiguando a normalidade dos erros. Para este efeito traçou-se o P-P Plot (Gráfico 2). Uma vez que a maioria dos pontos sobrepõe, mais ou menos, a diagonal principal, pode-se concluir, que os resíduos apresentam, pelo menos aproximadamente, a distribuição normal.

Gráfico 2. Gráfico de Probabilidade Normal dos Erros



De seguida proceda-se ao diagnóstico de homocedasticidade, através do ScatterPlot (Gráfico 3) entre os resíduos e os valores preditos. Como os pontos estão aleatoriamente distribuídos em torno do zero, sem nenhum comportamento ou tendência, temos indícios de que a variância dos resíduos é constante, conforme descrito em Pestana e Gageiro (2005, p. 578).

Gráfico 3. Scatter-plot dos resíduos



Avalie-se, a seguir, se existe independência das variáveis aleatórias residuais, por recurso à estatística de Durbin-Watson, presente na tabela 10. Para valores próximos de 2 conclui-se que não existe autocorrelação dos resíduos, conforme descrito em (Pestana e Gageiro 2005: 580). Uma vez que o valor obtido para esta estatística é de 2,167 conclui-se que os resíduos são independentes.

Posteriormente, com o intuito de diagnosticar a multicolinearidade, recorreu-se à análise da estatística VIF, presente na tabela 12. Considerou-se como indicativo de problemas de multicolinearidade valores de $VIF > 10$. Como os valores de VIF observados foram 1, conclui-se que o modelo de regressão ajustado não apresenta problemas de multicolinearidade.

Por último, analisou-se a influência de observações extremas no modelo ajustado. Utilizou-se a distância de Cook para medir a influência de observações atípicas. Assim, considerou-se a detecção de observações influentes quando essa distância é superior a 1. Uma vez que o intervalo de variação desta distância foi de 0,000 e 0,167 conclui-se que não existe a influência de observações extremas no modelo.

Deste modo, uma vez que se verificam as hipóteses relacionadas com a normalidade, a homocedasticidade, a inexistência de autocorrelação e problemas de multicolinearidade dos resíduos, bem como a ausência de observações influentes conclui-se que os pressupostos relacionados com a componente do erro, do modelo de regressão linear múltiplo ajustado são validados.

4.3 Discussão dos Resultados

O estudo empírico reportou-se a uma amostra de 47 alunos inscritos na Universidade da Beira Interior a frequentar unidades curriculares no âmbito do Empreendedorismo, Economia e Gestão.

Os resultados mostram que a maioria dos alunos apresenta uma *intenção empreendedora* elevada, bem como *propensão para assumir riscos*, *necessidade de autorrealização* e *autoeficácia* (valores medianos superiores 3,5, numa escala a variar entre 1 e 5). O score *envolvente institucional* registou um valor mediano de 0,66, o que significa que os alunos reconhecem a *envolvente institucional* pode favorecer a *intenção empreendedora* dos alunos no Ensino Superior.

Quando se analisou a influência de *antecedentes empreendedores na família e experiência profissional* também se encontraram diferenças estatisticamente significativas na *intenção empreendedora* dos alunos. Neste sentido, os dados obtidos estão em linha com as teses defendidas por (Hagen, 1968; Hisrich, 1990; Gibb, 1993; Grant, 1996; Ketsde Vries, 1996). Como apresentado anteriormente na revisão da literatura, estes autores defendem genericamente, que os antecedentes familiares e a experiência profissional estão positivamente relacionados com a *intenção empreendedora*.

Assim, a hipótese 2 formulada neste estudo, acabará por ser sustentada, uma vez que os dados empíricos apontam para essa mesma sustentabilidade. Por isso, constatou-se que, em média, se regista uma maior propensão para assumir riscos e maior autoeficácia em estudantes que conhecem alguém próximo que criou o próprio negócio (4,45 e 4,48, respetivamente) comparativamente com o grupo de alunos que não têm essa referência (3,46 e 3,76, respetivamente).

Na sequência do que temos vindo a analisar, existem quatro variáveis, a saber: propensão para assumir riscos; antecedentes familiares e profissionais; necessidade de realização (motivação) e autoeficácia que influenciam positivamente a *intenção empreendedora*. Na verdade, os resultados mostram que a *propensão para assumir riscos*, os *antecedentes familiares e profissionais*, a *necessidade de realização (motivação)* e a *autoeficácia* afetam significativamente a *intenção empreendedora* dos alunos a frequentar o Ensino Superior na Universidade da Beira Interior. Por conseguinte, os resultados obtidos estão de acordo com as teses defendidas por (McClelland 1961; Boyd e Vozikis, 1994; Chen et al, 1998; Shane, 2003; Zhao, Seibert e Hills, 2005). Neste sentido, as hipóteses 1, 2, 3 e 4, formuladas neste trabalho, encontram-se corroboradas por estes dados empíricos. O modelo de regressão ajustado mostra que, por cada unidade adicional de *propensão para assumir riscos* e *necessidade de realização*, a *intenção empreendedora* dos alunos aumenta 0,47 e 0,44

pontos, respetivamente. Isto é, quanto maior a propensão para assumir riscos e quanto maior for a motivação dos alunos maior é a sua intenção empreendedora.

Por sua vez, a envolvente institucional não se mostrou correlacionada com a intenção empreendedora ($r=0,167$) dos alunos, o que não está de acordo com o defendido por Autio, Keeley, Klofsten e Ulfstedt (1997), que genericamente, sustentam a ideia que a envolvente institucional influencia positivamente a intenção empreendedora. Deste modo, os dados obtidos com esta amostra, levam a rejeitar a hipótese 5 formulada neste trabalho.

Capítulo 5

5. Conclusões, limitações e sugestões para futuras investigações

O atual clima de incerteza, particularmente, no emprego dos jovens suscita uma constante preocupação, levando à procura de soluções para a resolução deste problema. O autoemprego bem como a criação de empresas, podem funcionar como soluções para resolver os problemas do desemprego e outros que assolam a nossa sociedade.

Apesar de já terem sido feitos diversos estudos empíricos sobre criação de empresas, poucos estudos foram realizados com o objetivo de conhecer a vocação empresarial, pelo que o presente trabalho, ainda que modesto, pretendeu acrescentar evidência empírica ao conhecimento sobre a intenção empreendedora. Considera-se inclusive que o modelo explicativo aqui utilizado sobre a intenção empreendedora poderia funcionar como meio para estimular potenciais empresários nas instituições de ensino superior, ou seja, pode ser um instrumento essencial para o lançamento de novos empresários com formação superior.

Assim, inicia-se este trabalho com o objetivo de identificar e analisar os fatores que influenciam a intenção empreendedora dos estudantes da Universidade da Beira Interior. A partir dos objetivos, desenvolve-se o trabalho do seguinte modo: a partir da revisão da literatura começa-se por escolher as variáveis utilizadas, pode-se constatar que as variáveis independentes (propensão para assumir riscos, antecedentes pessoais e profissionais, necessidade de realização (motivação), autoeficácia e envolvente institucional) poderiam relacionar-se com a variável dependente (intenção empreendedora), levando à formulação das hipóteses a serem testadas. Neste sentido, formulam-se cinco hipóteses que deveriam ser testadas por forma a serem fontes explicativas para a intenção empreendedora, a saber:

H1: a propensão para assumir riscos influencia positivamente a intenção empreendedora dos estudantes da Universidade da Beira Interior.

H2: os antecedentes pessoais e profissionais influenciam positivamente a intenção empreendedora dos estudantes da Universidade da Beira Interior.

H3: a motivação empreendedora influencia positivamente a intenção empreendedora dos estudantes da Universidade da Beira Interior.

H4: A autoeficácia empreendedora influencia positivamente a intenção empreendedora dos estudantes da Universidade da Beira Interior.

H5: a envolvente institucional influencia positivamente a intenção empreendedora dos estudantes da Universidade da Beira Interior.

Por forma a testar empiricamente as hipóteses atrás enunciadas, aplica-se um inquérito por questionário, disponibilizado on-line, aos alunos inscritos na Universidade da Beira Interior e a

frequentar diferentes Unidades Curriculares da responsabilidade do Departamento das Ciências Sociais e Humanas, nas áreas de Empreendedorismo, Gestão e Economia, tendo-se obtido 47 inquéritos válidos.

Os resultados alcançados que se encontram apresentados, analisados e discutidos no capítulo anterior, permitem constatar que das cinco hipóteses formuladas, apenas uma, a que se refere à envolvente institucional, deverá ser rejeitada, dado que os dados empíricos obtidos apontam para um resultado estatisticamente insignificante. Não obstante, esta hipótese não deverá ser considerada nula, uma vez que apresenta algum *score*. Por conseguinte, pode-se admitir que numa amostra substancialmente maior, esta variável poderia ter outra expressão.

Das quatro hipóteses restantes, todas elas se encontram empiricamente validadas, ou seja, pode-se concluir que a intenção empreendedora está diretamente correlacionada com a propensão para assumir riscos, antecedentes pessoais e profissionais, necessidade de realização (motivação) e autoeficácia. Saliente-se ainda que as variáveis propensão para assumir riscos e necessidade de realização (motivação) são aquelas que mais influenciam a intenção empreendedora. As variáveis autoeficácia e antecedentes familiares e profissionais, apresentam scores medianos. Não obstante, é indubitável que estas variáveis influenciam positivamente a intenção empreendedora.

No sentido de aprofundar cada vez mais o conhecimento em torno da intenção empreendedora, não se pode deixar de evocar aqui outros estudos que apontam para a utilização destas variáveis, bem como, outras que estarão correlacionadas com o empreendedorismo e que pela análise dos dados e dos resultados obtidos, este estudo corroborou com os estudos anteriores. Ainda na mesma linha, e tendo em vista uma melhoria constante do conhecimento da intenção empreendedora, propõem-se a introdução de uma unidade curricular de empreendedorismo, ainda que opcional, na estrutura curricular dos cursos superiores, seria com certeza, uma mais valia. Deste modo, não descurando outros, a variável envolvente institucional apresentaria, muito provavelmente um *score* bem acima daquele que aqui se apresenta.

Tendo em conta que o trabalho aqui apresentado se inscreve no âmbito de uma Dissertação de Mestrado tem-se a plena consciência que se está longe de esgotar todas as relações das variáveis utilizadas bem como, das interações que estas variáveis possam ter com estudos referentes à personalidade empreendedora. Efetivamente, assume-se aqui a natureza inicial e, portanto, exploratória do modelo explicativo utilizado neste trabalho. Se se acrescentar ao que foi referido, o número reduzido de respostas obtidas, constituindo portanto uma amostra reduzida, fica-se com a noção de que será um trabalho a replicar em amostras com um número superior no contexto do Ensino Superior e mais especificamente na Universidade da Beira Interior. No entanto, convictos de que saber mais permitirá fazer melhor, espera-se ter dado um pequeno contributo para o conhecimento constante e progressivo desta temática.

Referências

- Ajzen, I. (1987). Attitudes, traits and actions: Dispositional prediction of behavior in social psychology. *Advances in experimental Social Psychology*, Vol. 20, pp. 1-63.
- Ajzen, I., (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational behavior and human decision processes*. Vol. 50, pp. 179-211
- Ajzen, I. e Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Alänge, S., & Scheinberg, S. (1988). Swedish entrepreneurship in a cross-cultural perspective. In *Frontiers of Entrepreneurship Research, Proceedings of the 8th Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference* (pp. 1-15), Massachusetts.
- Almeida, L. S. e Freire, T (2007). *Metodologia da Investigação em Psicologia e Educação*. Psiquilibrios Edições, 4ª Edição.
- Amit, R., Glosten, L., e Muller, E. (1993). Challenges to theory development in entrepreneurship research. *Journal of Management Studies*, 30, 815-834.
- 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*.
- Bamberger, I. (1986). *The starts project: Theoretical bases and some first descriptive results*. Comunicação apresentada na 4th Nordic Research Conference on Small Business, Umeå/Vasa, June 4-6.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioural change. *Psychological Review*, Vol. 84, pp.191-215.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: Freeman.
- Boyd, N. G., Vozikis, G. S. (1994). The Influence of Self-Efficacy on the Development of Entrepreneurial Intentions and Actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 63-77.
- Bird, B., (1988). Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention. *The Academy of Management Review*. Vol. 13, N. 3. pp. 442-454.
- Brenner, O. C. (1992). Relationship of education to sex, managerial status, and the managerial stereotype. *Journal of Applied Psychology*, 67 (3), 380-383.
- Brenner, O. C., Pringle Ch., D., & Greenhaus, H. (1991). Perceived fulfillment of organizational employment versus entrepreneurship: Work values and career intentions of business college graduates. *Journal of Small Business Management*, 29 (3), 62-74.
- Brockhaus, R. H. (1982). The Psychology of the Entrepreneur. In *Encyclopedia of Entrepreneurship* (pp. 39-71). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Brockhaus, R. (1987). Entrepreneurial folklore. *Journal of Small Business Management*, 25/3, 1-6.
- Carvalho, P. M. R. (1997). Características e motivações dos empresários: O caso dos fundadores de pequenos negócios na cidade da Guarda. *Anais Universitários, Série de Ciências Sociais e Humanas*, 8, 107-136.

- Chen, C. C., Greene, P. G., Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13, 295-316.
- Colins, O. F., & Moore, D. G. (1964). *The enterprising man*. East Lansing, MI: University Press.
- Collins, O. F., & Moore, D. G. (1970). *The Organization Makers*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Cooper, A. C., & Dunkelberg, W. C. (1984). *Entrepreneurship and paths to business ownership*. Paper 846, Krannert Graduate School of Management, Perdue University.
- Cromie, S. (1988). Motivations of aspiring male and female entrepreneurs. *Journal of Occupational Behavior*, 4, 251-261.
- 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.
- D'Hainaut, L. (1997). *Conceitos e Métodos da Estatística*. Vol. I. 2ª Edição. Fundação Calouste Gulbenkian.
- Dubini, P. (1988). Motivational and environmental influences on business start-ups: Some hints for public policies. In *Frontiers of Entrepreneurship Research, Proceedings of the 8th Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference* (pp. 31-45), Massachusetts.
- Entrepreneurship Education Project: enhancing entrepreneurial self-efficacy and identity. Acedido em 10/02/2012. Disponível em: <http://entpeduc.org/>
- Fini R., Grimaldi R., Marzocchi G.L., e Sobrero M., (2009). The foundation of entrepreneurial intention, Academy of management Meeting.
- Gasse, Y. (1982). Elaborations on the psychology of the entrepreneur. In *Encyclopedia of Entrepreneurship* 57-71. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Genesca, E., & Veciana, J. M. (1984). Actitudes hacia la creación de empresas. *Información Comercial Española*, 611, Julio, 147-155.
- Gibb, A. (1993). The enterprise culture and education. Understanding enterprise education and its links with small business. Entrepreneurship and wider educational goals. *International Small Business*, 11 (3), 11-34.
- Grant, J. M. (1996). The proactive personality scale as a predictor of entrepreneurial intentions. *Journal of Small Business Management*, 34 (3), 42-49.
- Hamilton, R. T. (1988). Motivations and aspirations of business founders. *International Small Business Journal*, 6, 70-78.
- Hisrich, R. D. (1990). Entrepreneurship/Intrapreneurship. *American Psychologist*, 45 (2), 209-222.
- 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* (pp. 255-270), Massachusetts.
- Jacobowitz, A., & Vidler, D. C. (1982). Characteristics of Entrepreneurs: Implications for Vocational Guidance. *The Vocational Guidance Quarterly*, 30, 252-257.

- Jesuino, J. C., Reis, E., & Cruz, E. (1988). Motivações empresariais em Portugal, uma perspectiva transcultural. *Revista de Gestão*, 2/3, 43-50.
- Kets de Vries, M. F. R. (1996). The anatomy of entrepreneur: Clinical observations. *Human Relations*, 49 (7), 853-883.
- Koh, H. C. (1996). Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics: A study of Hong Kong MBA students. *Journal of Managerial Psychology* 11(3), 12-25.
- Krueger, N. F. Jr., & Brazeal, D. V. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18 (3), 91-104.
- Krueger, N. F. Jr., & Carsrud, A. L. (1993). Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behavior. *Entrepreneurship & Regional Development*, 5 (3), 315-330.
- Krueger, N. F. Jr. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18 (1), 5-21.
- Liñán, F., (2005). Development and validation of an Entrepreneurial Intention Questionnaire (EIQ). IntEnt, School of Management, University of Surrey.
- Liñán F., Rodríguez-Cohard J. C. e Guzmán J., (2008). Temporal stability of entrepreneurial intentions: A longitudinal study.
- Lüthje, C., e Franke, N. (2003). The "making" of an entrepreneur: testing a model of entrepreneurial intent among engineering students at MIT. *ReD Management*, 33 (2), 135-147.
- Maroco, J. (2007). *Análise Estatística com utilização do SPSS*. Edições Sílabo. 3ªEdição.
- McGee, J. E., Peterson, M., Mueller, S. L., Sequeira, J. (2009), «Entrepreneurial self-efficacy: Refining the measure». *Entrepreneurship: Theory and Practice*, vol.
- McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*. Princeton, NJ: Van Nostrand Reinold.
- McClelland, D. C., & Winter, D. G. (1969). *Motivating economic achievement*. New York, NY: Free Press.
- Naia, A. (2013). Entrepreneurship Education in Sport Sciences: Implications for Curriculum Development, Tese de Doutoramento. Universidade de Lisboa. Faculdade de Motricidade Humana. Lisboa, Portugal.
- Niittykangas, H., & Laukkanen, M. (1996). Potential entrepreneurs - Can they be located? In *RISE '96 Conference on Innovative Strategies and Entrepreneurship, Conference Proceedings* (pp. 204-223), June, Jyväskylä, Finland.
- Parker, S. (2004). *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*. Cambridge Books, Cambridge University Press.
- Pereira, F. C. (2001). *Representação social do empresário* (1.ª ed.). Lisboa: Edições Sílabo.
- Pestana, M. H. & Gageiro, J. (2005). *Análise de dados para ciências sociais: A complementaridade do SPSS*. (4ª ed.). Lisboa: Edições Sílabo
- Petrof, J. V. (1980). Entrepreneurial profile: A discriminant analysis. *Journal of Small Business Management*, 18 (4).

- Reitan, B. (1996). *Entrepreneurial intentions: A combined models approach*. 9th Nordic Small Business Research Conference, May 29-31, Lillehammer, Norway.
- 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., & 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.
- Remeikiene, R. e Startiene, G. 2009. Does the interaction between entrepreneurship and employment exist?. *Economics and Management*, Vol. 14, pp. 903-911.
- Rubio López, E. A., Cordón Pozo, E., & Agote Martín, A. L. (1999). Actitudes hacia la creación de empresas: Um modelo explicativo. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8 (3), 37-52.
- Santarelli, E., Carree, M. e Verheul, I. 2009. Unemployment and firm entry and exit: an update on a controversial relationship. *Regional Studies*, Vol. 43, No. 8, pp. 1061-1073.
- Scott, M. G., & Twomey, D. F. (1988). The long-term supply of entrepreneurs: Students' career aspirations in relation to entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 26 (4), 5-13.
- Shane, S. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship - The Individual-Opportunity Nexus*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Sexton, D. L., & Bowman-Upton, N. B. (1990). Female and male entrepreneurs. Psychological characteristics and their role in gender-related discrimination. *Journal of Business Venturing*, 5 (1), 29-36.
- 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. (1982). The Social dimensions of entrepreneurship. In *Encyclopaedia of Entrepreneurship* (pp. 72-90). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall Inc.
- Scheinberg, S., & MacMillan, I. C. (1988). An 11 country study of motivations to start a business. In *Frontiers of Entrepreneurship Research, Babson College, Proceedings of the 8th Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference* (pp. 669-687). Massachusetts.
- Stanworth, J., Blythe, S., Granger, B., & Stanworth, C. (1989). Who becomes an entrepreneur? *International Small Business Journal*, 8, 11-22, 64.
- Storey, D. J. (1994). *Understanding the small business sector*. London: Routledge.
- Wärneryd, K-E., Davidsson, P., & Wahlund, R. (1987). *Some characteristics of the Swedish self-employed*. Research Paper, Stockholm: The Economic Research Institute.
- Wilken, P. H. (1979). *Entrepreneurship. A comparative historical study*. USA: Alex Publishing Corporation.
- Wit, G., & van Winden (1989). An empirical analysis of self-employment in the Netherlands. *Small Business Economics*, 1, 263-272.
- Wu, S.-y. (1989). *Production, entrepreneurship, and profits*. Cambridge, MA, US: Basil Blackwell.

Veciana, J. M. (1989). Características del Empresario en España. *Papeles de Economía Española*, 39, 19-36.

Veciana, J. M. 1999. Creación de Empresas como Programa de Investigación Científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 8, No.3, pp.11-36.

Zhao, H., Seibert, S., Hills, G. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, 90(6):1265-1272.

ANEXOS

ANEXO 1- Pergunta utilizada para avaliar a intenção empreendedora

5- Pensando em si próprio, até que ponto é verdade que:

Escaleta de resposta
1 = completamente falso.
2 = quase completamente falso.
3 = em certa medida é falso.
4 = nem falso, nem verdadeiro.
5 = em certa medida é verdadeiro.
6 = quase completamente verdadeiro
7 = completamente verdadeiro.

<i>Escaleta de resposta:</i>	1	2	3	4	5	6	7
a. Nunca procura oportunidades para criar um novo negócio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. Está a poupar dinheiro para começar um novo projecto empresarial.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. Não lê livros sobre como implementar um novo projecto empresarial.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d. Não tem planos para criar o seu próprio projecto empresarial.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e. Despende tempo a aprender sobre como criar um novo projecto empresarial.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f. Não tem imaginação para novos produtos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g. Tem facilidade em identificar necessidades de novos produtos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h. Gostaria de gerir uma empresa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i. Gostaria de criar algo novo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
j. Tem intenção de criar um novo projecto empresarial no futuro.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i. Porquê? (Responda p.f. independentemente da sua resposta na alínea j.)							

ANEXO 2 - Pergunta utilizada para avaliar a propensão para assumir risco

6- Indique, por favor, o seu nível de concordância em relação a cada uma das seguintes afirmações:

Escala de resposta
1= discorda muito.
2= discorda.
3= nem discorda, nem concorda.
4= concorda.
5= concorda muito.

<i>Escala de resposta:</i>	1	2	3	4	5
a. Quando escolho um emprego ou uma empresa para quem trabalhar, não estou disposto a correr riscos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. Prefiro um emprego de <u>baixo risco / elevada segurança</u> e com um salário fixo, do que um emprego que tenha um <u>elevado risco / elevada remuneração</u> associada.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. Prefiro <u>manter-me num emprego</u> em que lide com problemas que já conheça, do que assumir os riscos associados a um <u>novo emprego</u> com novos e desconhecidos problemas, mesmo que esse novo emprego ofereça grandes recompensas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d. Vejo o risco no emprego como sendo uma situação a ser evitada, a todo o custo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ANEXO 3 - Pergunta para avaliar a necessidade de realização

9- Até que ponto esperaria conseguir alcançar os seguintes resultados com a implementação de um novo projecto empresarial?

Escala de resposta
1= Nada.
2= Muito pouco.
3= Pouco.
4= Não sabe.
5= Moderadamente.
6= Bastante.
7= Muito.

<i>Escala de resposta:</i>	1	2	3	4	5	6	7
a. Ganhos financeiros (riqueza pessoal, aumento do rendimento pessoal, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. Independência/Autonomia (liberdade pessoal, ser o seu próprio patrão, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. Ganhos pessoais (reconhecimento público, desenvolvimento pessoal, provar que sou capaz de fazer coisas, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d. Segurança familiar (assegurar o futuro dos membros da família, construir um negócio que possa passar para a geração seguinte, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e. Ganhos de tempo (ficando, assim, mais disponível para fazer outras coisas.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f. Outros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i. (explícite por favor)							

ANEXO 4 - Pergunta para avaliar a autoeficácia

1- Indique, por favor, o seu nível de concordância em relação a cada uma das seguintes afirmações:

Escala de resposta
1= discorda muito.
2= discorda.
3= nem discorda, nem concorda.
4= concorda.
5= concorda muito.

<i>Escala de resposta:</i>	1	2	3	4	5
a. Consegue sempre resolver problemas difíceis se se esforçar o suficiente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. Se alguém se lhe opuser, consegue encontrar os meios e as formas necessárias para conseguir o que quer.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. É fácil manter-se fiel aos seus objectivos e atingi-los.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d. É confiante de que consegue lidar de forma eficiente com os eventos inesperados.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e. Graças às suas competências e capacidades, sabe que consegue lidar com situações imprevistas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f. Consegue resolver a maioria dos problemas se investir o esforço necessário.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g. Quando confrontado com situações difíceis, consegue permanecer calmo(a) porque pode confiar na sua capacidade em estar à altura da situação.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h. Quando confrontado com um problema, consegue, normalmente, encontrar várias soluções.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i. Se está com dificuldades, consegue, normalmente, pensar numa solução.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
j. Normalmente, consegue lidar com qualquer coisa que se depre no seu caminho.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ANEXO 5 – Pergunta para avaliar os antecedentes pessoais e profissionais

10- Interessa-nos a sua experiência e a experiência dos membros da sua família em projectos empreendedores.

10.1- Durante os últimos 365 dias os seus pais/tutores, irmãos ou avós criaram algum projecto empresarial?

(Nota: Se a resposta for "não" passe p.f. directamente à pergunta nº 10.2)

- i. Sim.
ii. Não.

I- Na primeira coluna, responda p.f. "Sim", "Não", ou "NA" (*i.e.* Não sei/Não aplicável) a cada uma das seguintes questões.

II- Indique, por favor, na segunda coluna, se essas experiências "aumentaram", "diminuíram", ou "não tiveram impacto" na sua própria confiança na capacidade de criar e gerir, com sucesso, um novo projecto empresarial. Se esta questão não lhe é aplicável, por não existir essa experiência, responda NA.

III - Na terceira coluna responda p.f. com "Sim", "Não", ou "NA" (*i.e.* Não sei/Não aplicável) se alguma dessas experiências envolveu um projecto empresarial que tenha falhado.

Nota: Entenda-se como estando nesta situação o projecto que teve de deixar de operar, enquanto organização, devido à falta de recursos e/ou problemas financeiros, o que exclui a venda, a fusão e o terminar operações porque existem melhores alternativas.)

Questão	Essas experiências a(na) sua própria confiança na capacidade de criar e gerir, com sucesso, um novo projecto empresarial.				Alguma dessas experiências envolveu um projecto empresarial que tenha falhado					
	Sim	Não	NA	Aumentaram	Diminuíram	Não tiveram impacto	NA	Sim	Não	NA
<i>Escala de resposta:</i>										
a. Os seus pais/tutores alguma vez criaram um projecto empresarial?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. O(s) seu(s) irmão(s) e/ou irmã(s) já alguma vez criaram um projecto empresarial?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. Os seus avós alguma vez criaram um projecto empresarial?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

10.2- Durante os últimos 365 dias, alguma vez deteve uma posição (remunerada ou não) numa nova empresa, ou num novo projecto empresarial?

(Nota: Se a resposta for "não" passe p.f. directamente à pergunta nº 11)

- i. Sim.
- ii. Não.

I- **Na primeira coluna**, responda p.f. "Sim", "Não", ou "NA" (*i.e.* Não sei/Não aplicável) a cada uma das seguintes questões.

II- Indique, por favor, **na segunda coluna**, se essas experiências "aumentaram", "diminuíram", ou "não tiveram impacto" na sua própria confiança na capacidade de criar e gerir, com sucesso, um novo projecto empresarial. Se esta questão não lhe é aplicável, por não existir essa experiência, responda NA.

III - **Na terceira coluna** responda p.f. com "Sim", "Não", ou "NA" (*i.e.* Não sei/Não aplicável) se alguma dessas experiências envolveu um projecto empresarial que tenha falhado.

Nota: Entenda-se como estando nesta situação o projecto que teve de deixar de operar, enquanto organização, devido à falta de recursos e/ou problemas financeiros, o que exclui a venda, a fusão e o terminar operações porque existem melhores alternativas.)

Questão	Essas experiências a(na) sua própria confiança na capacidade de criar e gerir, com sucesso, um novo projecto empresarial.				Alguma dessas experiências envolveu um projecto empresarial que tenha falhado					
	Sim	Não	NA	Aumentaram	Diminuíram	Não tiveram impacto	NA	Sim	Não	NA
<i>Escala de resposta:</i>										
a. Alguma vez deteve uma posição remunerada numa nova empresa ou num novo projecto empresarial?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. Alguma vez deteve uma posição não remunerada (como, por exemplo, estagiário) numa nova empresa ou num novo projecto empresarial?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

11- Quantos anos possui de experiência profissional (incluindo trabalho em *part-time* e a tempo inteiro)?

- a. Menos de 3 meses
- b. [3 meses - 6 meses)
- c. [6 meses - 9 meses)
- d. [9 meses - 12 meses)

- e. [1ano - 2 anos)
- f. [2 anos - 3anos)
- g. [3anos – 4 anos)

ANEXO 6 - Pergunta para avaliar a Envolvente institucional

1- Considero que na minha escola

- i. Sim.
ii. Não.

Questão – Considero que na minha escola		
	Sim	Não
<i>Escala de resposta:</i>		
a. Se encontram muitos alunos que criaram a sua própria empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. Os alunos são encorajados a porem em prática as suas próprias ideias	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. Se encontram muitos alunos com boas ideias para criar novas empresas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d. Sou bem preparado para seguir no futuro uma carreira de empresário	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e. É permitida muita autonomia durante a realização de trabalhos práticos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f. Existe uma envolvente favorável para a criação de novas empresas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

