



Revista Pensamento Contemporâneo em  
Administração

E-ISSN: 1982-2596

[jmoraes@id.uff.br](mailto:jmoraes@id.uff.br)

Universidade Federal Fluminense  
Brasil

Ferreira, Ana Cristina; de Castro Alcântara, Valderi; Machado Freitas, Fernanda  
ADAPTAÇÃO, VALIDAÇÃO E DISCUSSÕES DA APLICAÇÃO DE UMA ESCALA DE  
MEDIDA DO POTENCIAL EMPREENDEDOR EM UNIVERSITÁRIOS  
Revista Pensamento Contemporâneo em Administração, vol. 7, núm. 3, julio-septiembre,  
2013, pp. 115-138  
Universidade Federal Fluminense  
Rio de Janeiro, Brasil

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=441742850008>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais artigos
- Home da revista no Redalyc

redalyc.org

Sistema de Informação Científica

Rede de Revistas Científicas da América Latina, Caribe, Espanha e Portugal

Projeto acadêmico sem fins lucrativos desenvolvido no âmbito da iniciativa Acesso Aberto



# ADAPTAÇÃO, VALIDAÇÃO E DISCUSSÕES DA APLICAÇÃO DE UMA ESCALA DE MEDIDA DO POTENCIAL EMPREENDEDOR EM UNIVERSITÁRIOS

## ADAPTATION, VALIDATION AND DISCUSSIONS APPLYING A MEASUREMENT SCALE OF ENTREPRENEURIAL POTENTIAL IN UNIVERSITY STUDENTS

Recebido em 21.02.2013. Aprovado em 08.09.2013

Avaliado pelo sistema *double blind review*

**Ana Cristina Ferreira**

[ana-cristina18@hotmail.com](mailto:ana-cristina18@hotmail.com)

Universidade Federal de Viçosa (UFV) - Campus Rio Paranaíba - Rio Paranaíba - MG - Brasil.

**Valderi de Castro Alcântara**

[valderi.alcantara@ufv.br](mailto:valderi.alcantara@ufv.br)

Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Lavras (UFLA) - Lavras - MG - Brasil.

**Fernanda Machado Freitas**

[fmfprojeto@hotmail.com](mailto:fmfprojeto@hotmail.com)

Universidade Federal de Viçosa (UFV) - Campus Rio Paranaíba - Rio Paranaíba - MG - Brasil.

### Resumo

Os empreendedores são fundamentais para o desenvolvimento de um país, já que estes impulsionam a economia através da inovação. No Brasil, em questão, surge a necessidade das instituições de ensino incentivarem e 'ensinarem' o empreendedorismo, já que é possível aprender a ser empreendedor. Neste contexto, ganha relevância a existência de instrumentos que possam mensurar o potencial empreendedor. Assim, este trabalho buscou adaptar, validar e mensurar o potencial empreendedor dos alunos de uma Instituição de Ensino Superior (IES) pública, bem como analisar as implicações do perfil do aluno neste constructo. Utilizou-se de uma escala em formato Likert composta de 30 itens. Para análise dos dados, utilizou de técnicas estatísticas destacando a análise fatorial exploratória com o método de extração dos componentes principais e rotação ortogonal varimax (*varimax with kaiser normalization*), coeficiente de confiabilidade Alfa de Cronbach e testes não paramétricos - Teste U de Mann-Whitney e o Teste de Kruskal-Wallis (*k samples*). O pacote estatístico utilizado foi o *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS 17.0). A análise fatorial extraiu 7 fatores - com alto valor de confiabilidade interna - e explicam 73,75% da variância total: "Planejamento, Metas e Controle" (3,66); "Intenção de empreender" (3,89); "Persistência" (4,44); "Oportunidade" (3,94); "Persuasão" (4,07); "Eficiência" (4,35) e "Informações" (4,36). Quanto aos fatores pessoais, não houve diferença significativa: sexo ( $p=0,41$ ); período ( $p=0,41$ ); atividade profissional ( $p=0,23$ ); curso ( $p=0,17$ ); idade ( $p=0,82$ ); renda ( $p=0,64$ ); profissão do pai ( $p=0,38$ ) e profissão da mãe ( $p=0,32$ ). Sugere-se em pesquisas futuras utilizar do modelo em equações estruturais para confirmação da escala e com uma amostragem sistemática por cursos.

**Palavras-chave:** Potencial empreendedor. Empreendedorismo. Instituições de Ensino Superior (IES).

### Abstract

Entrepreneurs are key to the development of a country, as they drive the economy through innovation. In Brazil, a question arises the need for educational institutions to encourage and "teach" entrepreneurship, since you can learn to be an entrepreneur. In this context it becomes relevant to the existence of instruments that can measure the potential entrepreneur. Thus, the work in question sought to adapt, validate and measure the entrepreneurial potential of students of a Higher Education Institution (HEI), as well as analyze the implications of this construct profile of the student, used a Likert scale format consists of 30 items. For data analysis, statistical techniques used for highlighting the exploratory factor analysis with the extraction method of principal components and varimax rotation (*varimax with Kaiser normalization*), reliability coefficient Cronbach Alpha and nonparametric tests -

Test U of Mann-Whitney and Kruskal-Wallis (k samples). The statistical package used was the SPSS 17.0. Factor analysis extracted seven factors - high value of internal reliability - that explain 73.75% of the total variance: "Planning, Goals and Control" (3.66) "Intention to undertake" (3.89) "Persistence" (4.44) "Opportunity" (3.94) "Persuasion" (4.07) "Efficiency" (4.35) and "Info" (4.36). Regarding personal factors, no significant differences for any of the items: gender ( $p = 0.41$ ); period ( $p = 0.41$ ); professional activity ( $p = 0.23$ ), stroke ( $p = 0.17$ ), age ( $p = 0.82$ ), income ( $p = 0.64$ ), father's occupation ( $p = 0.38$ ) and mother's occupation ( $p = 0.32$ ). It is suggested that in future research using structural equation model to confirm the scale and with a more diverse sample of courses.

**Keywords:** Potential entrepreneur. Entrepreneurship, Institution of Higher Education.

## **Introdução**

O empreendedorismo ganha cada vez mais relevância nos últimos anos, principalmente devido a sua relação com o desenvolvimento econômico e social (GONÇALVES FILHO, VEIT e GONÇALVES, 2007). Para Drucker (2003) e Schumpeter (1961), os empreendedores impulsionam a economia dos países, através de novos bens de consumo e métodos de produção, gestão e comercialização inovadores. Nas palavras de Nascimento *et al.* (2010, p. 68): "a atividade empreendedora e a própria figura do empreendedor, cada vez mais, ganham destaque no turbulento ambiente econômico em que se depara a sociedade, como alternativa para geração de emprego e renda".

A temática empreendedorismo é cada vez mais discutida em trabalhos científicos. Como afirmam Gonçalves Filho, Veit e Gonçalves (2007) o empreendedorismo tem sido um tema amplamente difundido no ambiente acadêmico, em livros, artigos e conferências e têm inspirado pesquisadores a buscar identificar o perfil e o potencial empreendedor. Nesse cenário, ganha importância a existência de instrumentos que mensure de forma confiável o potencial, as características e o perfil dos empreendedores. Tais instrumentos podem ser utilizados por escolas, centros de treinamento e incubadoras (SANTOS, 2008). No Brasil, em questão, não existem muitas escalas validadas que cumpram este fim, e a maioria das existentes sofre influências diversas do público em que está sendo aplicada. Consoante a Santos (2004) a maioria dos instrumentos, quando comparados, apresenta resultados distintos. Na concepção de Hull, Bosley e Udell (1980) a identificação do potencial empreendedor é importante ao ponto que pode encorajar novos empreendedores e para Frese e Rauch (2002) é importante instigar potenciais empreendedores, e um bom local para isso é a universidade.

Existem diversas correntes que estudam o empreendedorismo, sendo que David C. McClelland foi um dos primeiros autores a procurar identificar e avaliar o potencial empreendedor, ou seja, as características que os empreendedores possuem (OLIVEIRA *et al.*, 2006). Dos trabalhos desenvolvidos, algumas características são ressaltadas como marcantes aos empreendedores de sucesso: iniciativa, busca de informação, comprometimento, capacidade de assumir riscos, capacidade de inovar, busca por mudanças, criatividade, liderança, capacidade de negociação e necessidade de sucesso (LEITE, 2000; OLIVEIRA *et al.*, 2006; DRUCKER, 2004; PEDROSO, MASSUKADO-NAKATANI e MUSSI, 2009; SANTOS, 2008).

Outro ponto bastante discutido é que no Brasil ainda existe, de forma geral, pouco estímulo ao empreendedorismo nas instituições de ensino (SANTOS, 1995). Conforme Winslow, Solomon e Tarabishy (1997), foi somente na década de 1960 que surgiu os primeiros cursos acadêmicos em empreendedorismo, e ainda hoje existem diversos desafios para as universidades conseguirem formar pessoas com características empreendedoras (DOLABELA, 2000), não somente aquelas que cursam administração. Na mesma linha de pensamento, Leite (2000)

afirma que o ensino superior brasileiro precisa se basear no empreendedorismo. Ainda em relação ao ensino do empreendedorismo, Dolabela (1999, p. 23) discute que “ainda não existe resposta científica sobre se é possível ensinar alguém a ser empreendedor. Mas sabe-se que é possível aprender a sê-lo”. A mesma ideia é vista em Fillion (2000), para o qual as pessoas podem aprender a ser empreendedoras.

Diante deste contexto, o presente artigo tem por objetivo adaptar, validar e mensurar o potencial empreendedor dos alunos de uma Instituição de Ensino Superior (IES), analisar as implicações do perfil do aluno no potencial empreendedor e a relevância dos resultados para o futuro profissional dos mesmos. O instrumento de mensuração utilizado foi uma escala, em formato *Likert*, formada por 30 itens, adaptados do trabalho de Santos (2008).

Para análise dos dados, utilizou de técnicas estatísticas multivariadas destacando a análise fatorial exploratória com o método de extração dos componentes principais e rotação ortogonal varimax (*varimax with kaiser normalization*), coeficiente de confiabilidade Alfa de Cronbach e testes não paramétricos.

## Empreendedorismo

Inicialmente deixa-se claro que o termo 'empreendedorismo' não possui um conceito exato, diante disso, procura-se aqui apenas elucidar algumas definições e discussões relacionadas a temática. As diversas perspectivas que giram em torno deste conceito podem ser analisadas no Quadro 1.

**Quadro 1:** Sete perspectivas na natureza do empreendedorismo

Perspectiva	Descrição
Geração de riqueza	Empreendedorismo envolve assumir riscos associados com a atividade produtiva em troca de lucro.
Criação da empresa	Empreendedorismo requer criação de um novo negócio em um local onde não existia antes nenhum desse tipo.
Geração de inovação	Empreendedorismo é preocupação com combinações, sem igual, de recursos que farão os métodos ou produtos existentes ficarem obsoletos.
Geração de mudança	Empreendedorismo envolve criação de mudanças ajustando, adaptando e modificando o repertório pessoal, abordagens e habilidade, para encontrar oportunidades diferentes disponíveis no ambiente.
Geração de emprego	Empreendedorismo é preocupação com emprego, administração e desenvolvimento dos fatores de produção, inclusive da força de trabalho.
Criação de valor	Empreendedorismo é um processo de criação de valor para os clientes, utilizando oportunidades não exploradas.
Geração de crescimento	Empreendedorismo pode ser definido como uma orientação forte e positiva para o crescimento em vendas, recursos, e emprego.

Fonte: Adaptado de Morris, Lewis e Sexton (1994, p. 21-29).

O pioneiro no uso do termo empreendedorismo, segundo Hisrich (2004), é Marco Pólo como responsável por uma rota comercial para o oriente. Na Idade Média, o termo era utilizado para aqueles que eram responsáveis por grandes projetos de produção. Ferreira (1997) apresenta que com origem francesa (*entrepreneur*), foi criado por volta de 1800 por Jean-Baptiste Say, economista francês, para identificar o indivíduo que transfere recursos econômicos de um setor

de produtividade baixa, para um setor de produtividade mais elevada e com maiores rendimento. Segundo Nascimento *et al.* (2010), Jean-Baptiste Say pode ser considerado o “pai” do termo empreendedorismo.

O termo *entrepreneur* é difícil de traduzir para o inglês; a palavra correspondente, *undertaker*, tem abrangência limitada. Significa o mestre manufactureiro na fábrica, o fazendeiro na agricultura, e o comerciante no comércio; e geralmente em todas as três atividades, a pessoa que toma a seu encargo a responsabilidade imediata, o risco, e a preocupação com a condução das atividades, quer tenha empregado o seu próprio capital ou de terceiros (SAY, 1832, p. 18 *apud* SANTOS, 2008, p. 41).

O termo empreendedor ganhou um novo significado no século XX com a publicação da obra *A teoria do desenvolvimento econômico*, de Joseph A. Schumpeter. Agora o conceito de inovação passa a estar diretamente relacionado com o empreendedor *schumpeteriano* que tem foco em gerar recursos econômicos, sendo que este encontra novas oportunidades, novas possibilidades, modificando totalmente ou revolucionando parte dos padrões até então manifestados no mercado, e conseqüentemente, tal empreendedor é capaz de criar novos nichos, novos consumidores, enfim, reorganiza o setor em que atua.

Schumpeter (1997) considera o empreendedor o indivíduo responsável pelo desenvolvimento econômico por meio de inovações, estas que podem ser relacionadas a produção, gestão, comercialização e envolve tanto produtos quanto processos. O empreendedor é capaz de 'destruição criadora' que leva ao desenvolvimento do mercado.

Outros autores também discutem a relação entre empreendedorismo e desenvolvimento, a exemplo de McClelland (1961).

Através de um grande número de estudos construídos experimentalmente, McClelland mostrou a ligação entre o desenvolvimento de uma nação e seu desenvolvimento econômico. Ele concluiu que os países que são economicamente mais desenvolvidos são caracterizados por um forte direcionamento nas normas institucionais e pela abertura em direção a outros povos e seus valores, bem como para as comunicações entre pessoas. Nesse contexto os empreendedores são reconhecidos como uma força importante direcionada para o desenvolvimento (CORNELIUS, LANDSTROM e PERSSON, 2006, p. 381).

Seguindo a mesma linha de raciocínio, Peter Drucker alega que o empreendedor deve possuir características especiais que o auxiliem na transformação de algo, onde a inovação é a transformação dos recursos que o homem detém em uma respectiva riqueza.

Empreendedores inovam. Inovação é o instrumento específico do empreendedorismo. É o ato que dota os recursos com uma nova capacidade para criar riqueza. Inovação, portanto, cria um recurso. Não há algo como um 'recurso' até que o homem encontre um uso para alguma coisa na natureza e a dote com valor econômico (DRUCKER, 1993, p. 30).

De forma sucinta, Drucker (2003, p. 36) define o empreendedor como “alguém que está sempre buscando a mudança, reage a ela e a explora como sendo uma oportunidade”. De maneira que o empreendedorismo envolve iniciativa, descoberta e exploração de novas possibilidades (SHANE e VENKATARAMAN, 2000). Para Hashimoto (2010, p. 56) “o empreendedor é um misto dos dois estilos. Incorpora a visão tão bem quanto à realização. É hábil em transformar sonhos em realidade, mas faz isso arregaçando as mangas e acreditando que é o trabalho duro que o leva a construir o caminho para o futuro desejado”.

Para ressaltar a importância do empreendedorismo, vale as palavras de Schmidt e Bohnenberger (2009):

O estudo do empreendedorismo tem atraído maior interesse nos últimos anos,

principalmente em virtude da sua forte relação com o desenvolvimento regional. Com intuito de promover o comportamento empreendedor, unem-se governos, instituições de ensino e afins; investindo esforços e grandes quantidades de recursos financeiros. Além do empenho no desenvolvimento do perfil empreendedor, com foco no indivíduo, mecanismos de suporte à empresa nascente são colocados à disposição de quem deseja abrir seu próprio negócio. Estes mecanismos abrangem desde linhas de crédito e incubadoras tecnológicas, até consultorias subsidiadas e eventos para a promoção de redes de negócios (SCHMIDT e BOHNENBERGER, 2009, p. 452).

Adiante, o Quadro 2 apresenta as diversas compreensões sobre o termo empreendedor ao longo dos anos.

**Quadro 2:** Diversas compreensões sobre o termo empreendedor

<b>Autor</b>	<b>Entendimento do termo empreendedor</b>
Say (1803)	Agente propulsor de mudanças. Os rendimentos do empreendedor deviam ser separados do lucro do capital.
Walker (1876)	Distinção entre os que forneciam fundos e recebiam juros e aqueles que obtêm lucro com suas habilidades administrativas.
Schumpeter (1934)	Empreendedor associado à atividade inovativa. Promove o rompimento do fluxo circular. Pode ser considerado um líder.
McClelland (1961)	Indivíduo com necessidades de realização e poder, dinâmico e assume riscos moderados.
Drucker (1964)	Indivíduo que maximiza oportunidades.
Hayek (1974)	Pessoa que capta e utiliza informações que lhe permitem encontrar oportunidades. Considerado um ator-chave para o desenvolvimento.
Shapero (1975)	Indivíduo que toma iniciativa, organiza mecanismos sociais e econômicos e aceita riscos.
Pinchot (1983)	Conceito de intraempreendedor como aquele indivíduo que atua dentro da organização já estabelecida.
Hisrich (1985)	Indivíduo que cria algo diferente e com valor, e, para tal, dedica tempo e esforço necessários; assume riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebe as consequentes recompensas de satisfação econômica e pessoal.
Gartner (1989)	O empreendedor é aquele que cria organizações. Quando estas são criadas, ele deixa de ser empreendedor.
Henderson (2002)	Empreendedor é aquele que descobre e desenvolve oportunidades de criar valor por meio da inovação.
Adaman e Devine (2002)	Empreendedor participativo como aquele que promove ações inovadoras que trazem retornos não apenas financeiros, mas também de bem-estar social para a coletividade que envolve o indivíduo.
Lounsbury e Crumley (2007)	Empreendedor institucional como o indivíduo que introduz e promove a adoção e legitimação de novas práticas reconhecidas como melhores e mais eficientes que as práticas anteriores.

## ADAPTAÇÃO, VALIDAÇÃO E DISCUSSÕES DA APLICAÇÃO DE UMA ESCALA DE MEDIDA DO POTENCIAL EMPREENDEDOR EM UNIVERSITÁRIOS

Fonte: Adaptado de Pedroso, Massukado-Nakatani e Mussi (2009, p. 112-113).

Segundo Mariano (2008), mesmo que uma pessoa se encontre diante de uma oportunidade nada consegue garantir que a mesma abandone a intenção e parta para ação, pois existem diversas restrições. No Brasil, muitos empreendedores não agem conforme o plano traçado para o empreendimento devido às altas taxas de tributação e juros e dificuldade em ingressar no mercado formal. A solução encontrada por muitos desses empreendedores é atuar no mercado informal, comprometendo o resultado esperado. Outra dificuldade do empreendedor brasileiro é que uma parcela considerável da sociedade julga as metas do empreendedor como atitudes que não condizem com os parâmetros sociais, fazendo com que este altere seus planos e em alguns casos até mesmo desista do empreendimento.

Outra realidade é que no Brasil grande parte dos empreendedores são denominados de empreendedores por necessidade (NASCIMENTO *et al.*, 2010). Àqueles que se encontram diante de uma necessidade e utilizam de recursos disponíveis para superarem os desafios a curto e médio prazos. Alguns são os recém desempregados que utilizam, por exemplo, do FGTS (Fundo de Garantia por Tempo de Serviço) como capital inicial do empreendimento. Em contrapartida, existe também o empreendedor por oportunidade que é aquele que traça metas, que estuda o mercado e programa um resultado, avaliando sempre as ações.

A razão entre empreendedorismo por oportunidade e por necessidade do Brasil apresentou um pequeno aumento de 0,06 unidades de 2010 para 2011. Já em relação à oportunidade como percentual da TEA, o aumento foi de quase 1 ponto percentual. Tais indicadores são importantes, pois revelam uma mudança no perfil do empreendedor brasileiro. Se no início da pesquisa GEM, há 12 anos, a razão oportunidade/necessidade era próxima de 1, hoje o indicador já está bem mais próximo dos países mais desenvolvidos. Os resultados da pesquisa GEM 2011 mostram que o empreendedorismo por oportunidade no Brasil de 2002 até 2011 vem oscilando ano a ano, obtendo uma média proporcional de 7,83% por oportunidade e 5,52% por necessidade (GEM, 2011, p. 9).

O *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) é o maior estudo contínuo sobre a dinâmica empreendedora no mundo (GRECO *et al.*, 2010). A pesquisa começou como uma parceria entre a *London Business School* e o *Babson College*, sendo iniciado em 1999 com 10 países. Em 2010, houve participação de 59 países. Conforme Greco *et al.* (2010), o GEM tem por objetivo mensurar a diferença entre o nível empreendedor entre os países e ainda descobrir os fatores favoráveis e limitantes à atividade empreendedora. A evolução das taxas de empreendedores iniciais (TEA) do ano de 2002 à 2011 revelam a tendência de crescimento da atividade empreendedora no Brasil. Neste período a TEA média foi de 13,53%, e sendo assim, o Brasil é um país considerado empreendedor (ZEN e FRACASSO, 2008). Para uma análise do perfil do jovem empreendedor brasileiro ver o trabalho de Zouain, Oliveira e Barone (2007).

**Tabela 1:** Evolução das taxas de empreendedores por estágio – Brasil

Estágio	2002	2004	2006	2008	2010	2011	Média*
Empreendedores nascentes	05,68	04,98	03,50	02,93	05,79	04,09	04,67
Empreendedores novos	08,46	08,88	08,62	09,29	11,83	11,04	09,17
Empreendedores iniciais	13,52	13,48	11,65	12,02	17,50	14,89	13,53
Empreendedores estabelecidos	07,76	10,11	12,09	14,59	15,26	12,23	11,15

\*A média refere-se a todos os anos de 2002 a 2011.

Fonte: *Global Entrepreneurship Monitor* - GEM (2011, p. 9).

Um fato importante, é que no Brasil, o sistema de ensino universitário vem sofrendo uma

revolução, onde as universidades estão intencionadas em ofertar ao mercado um estudante empreendedor, capaz de criar, adaptar e evoluir suas ideias.

Apesar das limitações, a responsabilidade social adquirida pela universidade brasileira vem gerando resultados positivos, pois recentemente é possível encontrar diferentes trabalhos científicos acerca do tema. Hoje, dentre outras ações, a universidade propõe ao estudante um ambiente propício à mentalidade empreendedora, trabalhando com incubadoras, empresas juniores, *spin-offs* acadêmicos, entre outras modalidades que requerem dos estudantes um perfil empreendedor (PEREIRA, 2007).

### **Discussões sobre perfil e potencial empreendedor**

O ponto crucial ao definir o empreendedor e suas variações terminológicas é estabelecer os traços pessoais e técnicos que um indivíduo deve possuir para ser um 'empreendedor de sucesso'. Nesta abordagem comportamentalista os principais teóricos afirmam que o empreendedor almeja sua realização pessoal. Como expõe Nascimento *et al.* (2010, p. 71): "na abordagem comportamental o empreendedor é visto como aquela pessoa capaz de criar uma visão, persuadir terceiros, atrair sócios, envolver colaboradores, convencer investidores, desenvolver pessoas com energia e perseverança".

McClelland (1961) realizou estudos empíricos com o objetivo de descobrir as características psicológicas do empreendedor. O pesquisador defendeu a alta necessidade de realização como ponto atenuante no caráter dos empreendedores e realizou um *survey* com empreendedores de 32 países, utilizando de um teste de avaliação motivacional (*Thematic Aperception Test*) e testes de resolução de problemas. Os resultados revelaram que o empreendedor possui estrutura motivacional diferenciada, com forte presença da necessidade de realização.

Ampliando a discussão, Shane (1996) apresenta que a exploração das oportunidades por parte do empreendedor depende de fatores psicológicos (personalidade, fatores centrais de autoavaliação e cognitivos) e não psicológicos (educação, experiência, idade, posição social e custo de oportunidade).

Dessa forma, como características dos empreendedores são citadas comumente na literatura: capacidade de transformar crise em oportunidade, capacidade de empreender sem ter capital, capacidade de negociação, visão de futuro, persistência, coragem de assumir riscos, liderança e criatividade. Dessa forma, para ser empreendedor, afirma Leite (2000, p. 11): é "necessário ter capacidade de iniciativa, imaginação fértil para conceber as ideias, flexibilidade para adaptá-las, criatividade para transformá-las em oportunidade de negócio, motivação para pensar conceitualmente, e a capacidade para ver, perceber a mudança como uma oportunidade".

O Quadro 3 apresenta um resumo das principais características dos empreendedores e seus respectivos autores.



**ADAPTAÇÃO, VALIDAÇÃO E DISCUSSÕES DA APLICAÇÃO DE UMA ESCALA DE MEDIDA DO POTENCIAL EMPREENDEDOR EM UNIVERSITÁRIOS**

**Quadro 3:** Resumo das características dos empreendedores

<b>Ano</b>	<b>Autor(es)</b>	<b>Características</b>
1755	R. Cantillon	Tende a lidar com incertezas e toma decisões racionais, assume riscos
1848	J. S. Mill	Capacidade de enfrentar riscos
1917	M. Weber	Fonte de autoridade formal
1934	J. A. Schumpeter	Inovação, iniciativa
1954	F. X. Sutton	Ânsia por responsabilidade
1959	H. Hartman	Fonte de autoridade formal
1961	D. C. McClelland	Assume riscos, tem necessidade de realização
1963	L. E. Davids	Ambição, desejo de ser independente, responsabilidade, autoconfiança
1964	H. B. Pickle	Direção pelo intelecto, relações humanas, habilidade de comunicação, conhecimento técnico
1971	M. Palmer	Mede os riscos
1971	J. A. Homaday e J. Abound	Necessidade de realização, autonomia, agressão, poder, reconhecimento, inovativo/independente
1973	D. G. Winter	Necessidade de poder
1974	C. Borland	<i>Locus</i> interno de controle
1974	P. R. Liles	Necessidade de realização
1977	Y. Gasse	Orientado por valores pessoais
1978	J. A. Timmons	Direcionado/auto-confiante, orientado por metas, assume riscos moderados; <i>locus</i> de controle; criatividade/inovação
1980	D. L. Sexton	Energizado/ambicioso, recuos positivos
1981	J. A. Welsh e J. F. White	Necessidade de controlar, busca responsabilidades, autoconfiante/direcionado, aceita desafios, assume riscos
1982	W. C. Dunkelberg e A. C. Cooper	Direcionado ao crescimento, direcionado à independência a fazer as coisas com suas próprias mãos
1982	F. Hoy e D. Hellriegel	Preferências por tarefas técnicas em vez de tarefas administrativas
1983	C. M. Pavett e A. W. Lau	Conceitual, humano e politicamente competente, familiarizado tecnicamente em um campo especializado
1985	P. F. Drucker	Inovador, criador de novos mercados e novos consumidores
1987	E. H. Schein	Fortes habilidades de gestão com altos níveis de responsabilidade e autoridade, especialista <i>versus</i> gestor geral
1987	J. A. Timmons, D. F. Muzyka	Habilidade para pressentir e reconhecer vantagens durante a busca de oportunidades
1989	T. L. Wheelen e J. D. Hunger	Habilidade para implementar estratégias
1992	G. N. Chandler e E. Jansen	Habilidade pessoal para reconhecer oportunidade
1994	N. G. Boyd e G. S. Vozikis	Auto-eficácia
2005	S. Beugelsdijk e N. Noorderhaven	Mais individualmente orientado do que o resto da população
2006	K. R. G. Nair e Anu Pandey	Inovativo

Fonte: Adaptado de Santos (2008, p. 123).

Drucker (2003) apresenta algumas características que identificam o comportamento do empreendedor (PEDROSO, MASSUKADO-NAKATANI e MUSSI, 2009): Busca de mudança, Capacidade de inovar, Senso de missão e Estabelecimento da cultura.

Pedroso, Massukado-Nakatani e Mussi (2009) apresentam também com base em Bom Ângelo (2003), alguns elementos que caracterizam o perfil de um empreendedor:

- a) Criatividade e inovação: empreendedores conseguem identificar oportunidades antes das outras pessoas.
- b) Habilidade: direcionam seus esforços criativos para objetivos determinados e claros.
- c) Força de vontade e fé: acreditam fervorosamente em sua habilidade de mudar as coisas e com perseverança buscam seus objetivos.
- d) Foco na geração de valor: buscam fazer as coisas da melhor forma possível, do modo mais rápido e com os menores custos.
- e) Correr riscos: quebram regras preestabelecidas, arriscam e buscam formas diferentes de fazer as coisas (PEDROSO, MASSUKADO-NAKATANI e MUSSI, 2009, p. 110).

Nesse ponto, discute-se de forma breve vários trabalhos que abordam a temática empreendedorismo, com foco nas discussões sobre, potencial, perfil ou intenção empreendedora.

Santos (2008), ao tratar de instrumentos quantitativos para mensurar o potencial empreendedor, afirma que não existe uma escala, produzida no Brasil, para auxiliar a identificação de potencial empreendedor em estudantes, para o treinamento de empresários ou para a seleção de candidatos ao ingresso em incubadoras de empresas. Posto isso, o autor validou, através de análise fatorial, um instrumento de mensuração do potencial empreendedor que pode ser replicada com outras amostras.

O trabalho de Oliveira *et al.* (2006) é um dos que buscam identificar o potencial empreendedor de universitários. O instrumento, adaptado pelos autores, foi composto, em sua versão final, pelos seguintes itens: “visão geral para investigar a intenção empresarial”, “iniciativa”, “busca de informação”, “comprometimento com o negócio”, “tenacidade”, “capacidade de planejamento”, “autoconfiança”, “capacidade de decisão”, “criatividade”, “capacidade de assumir riscos” e “poder de persuasão”.

A pesquisa de Nascimento *et al.* (2010) procurou analisar a intenção empreendedora entre estudantes através de metodologia proposta por Kristiansen e Indarti (2004) formada por 5 constructos (necessidade de realização, *locus* de controle, auto eficácia, busca por informações e intenção empreendedora). Nascimento *et al.* (2010, p. 72) esclarecem que o instrumento propõe “verificar fatores determinantes da intenção empreendedora, através do estabelecimento de 5 constructos teórico-empíricos (...) subdivididos em 15 variáveis”. Nesse contexto, a intenção empreendedora é uma medida de comportamento de um indivíduo que pode resultar em uma atividade empresarial (KRISTIANSEN e INDARTI, 2004). Outro trabalho sobre intenção empreendedora em Santos *et al.* (2009).

Um instrumento bastante utilizado em pesquisas para medir o potencial empreendedor de um indivíduo é o do CEI – *Carland Entrepreneurship Index*, desenvolvido por Carland, Carland e Hoy (1992). O CEI é formado por cinco elementos: necessidade de realização, criatividade, propensão à inovação, ao risco e à postura estratégica, relacionada pelos autores como a busca de oportunidade. Os dados são coletados através de trinta e três frases combinadas e afirmativas em pares e como resultado classifica os empreendedores em: micro empreendedor, empreendedor e macro empreendedor (CARLAND e CARLAND, 1991; CARLAND, CARLAND, HOY, 1992). Tal instrumento foi utilizado em pesquisa nacionais na sua versão em português por Inácio Junior e Gimenez (2004).

Um outro trabalho é o de Gonçalves Filho, Veit e Gonçalves (2007) que elaboraram e validaram a escala PPE (Perfil do Potencial Empreendedor) com a aplicação de 965 questionários. Como resultado, constatou que o perfil empreendedor foi responsável por explicar 25% do desempenho das empresas, ressaltando a importância do empreendedor para o crescimento e desenvolvimento das empresas.

Nessa mesma direção, Schmidt e Bohnenberger (2009) procuraram analisar a relação do perfil e da intenção empreendedora com o desempenho organizacional através da construção e validação de um instrumento de medida (escala *Likert*). O estudo foi realizado com 1.122 estudantes selecionados de forma aleatória e os autores utilizaram de modelo em equações estruturais. Como resultados encontraram seis características do perfil empreendedor e que apenas 'auto-realização' se relacionou com o desempenho. Schmidt e Bohnenberger (2009, p. 465) consideram que "a auto-realização propulsiona e movimenta o empreendedor", de forma que a "auto-realização como relacionada à proatividade e à agressividade competitiva, na medida em que agrega itens que medem a atitude em face de novas oportunidades de mercado, controle sobre os fatores de sucesso e persistência" e que o "estudo apontou uma associação não significativa entre desempenho e o perfil planejador" (SCHMIDT e BOHNENBERGER, 2009, p. 464). Estudos com resultados diferentes em Dutra e Previdelli (2003), Paiva Junior, Leão e Mello (2003) e Vidal e Santos Filho (2003).

Por fim, Alves e Bornua (2011) desenvolveram trabalho onde elaboraram uma escala para medir o potencial empreendedor utilizando a teoria da resposta ao item (o instrumento possuía 103 itens e foi aplicado a uma amostra de 764 pessoas). A pesquisa desenvolvida seguiu a linha dos que acreditam que o empreendedor tem características e traços de personalidade que os difere dos demais. De forma geral, os resultados mostraram que a escala é mais adequada para avaliar indivíduos com baixo até moderadamente alto potencial empreendedor (ALVES e BORNUA, 2011).

O Quadro 4 apresenta algumas técnicas utilizadas nas pesquisas de características empreendedoras e os respectivos autores. Para outras discussões sobre personalidade, características, perfil empreendedor em Santos (2008).

**Quadro 4:** Técnicas utilizadas na pesquisa de características empreendedoras

<b>Pesquisador(es)</b>	<b>Características</b>	<b>Técnicas utilizadas</b>
Koen, Peter A. <i>et al.</i> (2001)	Habilidades cognitivas	Correlação, regressão
Hoehn, Manuela N, <i>et al.</i> (2002)	Persuasão e habilidades sociais	Análise fatorial, variância e teste t
Smith, Robert (2002)	Propagação de valores	Histórias
Ucbasaran, Deniz; Westhead, Paul (2002)	Identificação de oportunidades	Análise fatorial, variância
Baum, J. Robert; Bird, Barbara; Chardavoyne, Nicole A. (2003)	Inteligência prática	Equações estruturais
Wiklund, Johan; Delmar, Frédéric; Sjöberg, Karin (2004)	Capital humano	Análise de eventos históricos
Hmieleski, Keith M.; Corbett, Andrew (2006)	Propensão à improvisar	Correlação, regressão, análise fatorial
Kikul, Jill; Gundry, Lisa K. (2002)	Personalidade proativa	Correlação, regressão, análise fatorial
Phan, Phillip H.; Wong, Poh Kam; Wang, Cliement K. (2002)	Crenças, propensão à empreender	Correlação, regressão, análise fatorial
Schmitt-Rodermund, Eva; Vondracek, Fred W. (2002)	Propensão à empreender	Correlação, regressão
Stewart Junior, Wayne H. <i>et al.</i> (2003)	Necessidade de realização, propensão a lidar com riscos e preferências por inovação	Correlação, regressão
Luthans, Fred; Ibrayevam Elina S. (2006)	Auto-eficácia	Equações estruturais
Gurol, Yonca; Atsan, Nuray (2005)	Propensão ao risco, tolerância à ambiguidade, <i>locus</i> de controle, necessidade de realização, inovação, auto-confiança	Teste t
Beugelsdijk, Sjoerd; Noorderhaven, Niels (2005)	Responsabilidade, esforço	Regressão

Fonte: Santos (2008, p. 127).

Borba, Hoeltgebaum e Silveira (2011), através de pesquisa exploratória, analisaram a produção científica da área de empreendedorismo apresentada no *Academy of Management Meeting* de 1954 a 2005. Destacaram-se artigos nas áreas de administração de pequenas empresas, empreendedorismo e inovação e psicologia.

Vale citar também o trabalho de Henrique e Cunha (2008) que analisaram o estado da arte das práticas de ensino voltadas para o empreendedorismo e concluíram que ainda persiste as metodologias tradicionais de ensino e que as incubadoras são essenciais para o ensino e prática do empreendedorismo. Os autores esclarecem que o início do ensino de empreendedorismo teve origem nos Estados Unidos.

O ensino de administração e o de empreendedorismo no Brasil data de período bem

mais recente se comparado aos norte-americanos e europeus, devido a sua tardia industrialização que somente a partir de 1950 apresentou um crescimento mais exponencial. A década de 1990, por sua vez, implicou uma grande expansão dos cursos de administração, atingindo a quantia de 1.941 cursos com cerca de 110 habilitações e mais de 38 mil concluintes no ano de 1998. Em 1999 estavam matriculados nas IES (Instituições de Ensino Superior) cerca de 2 milhões e 700 mil alunos e aproximadamente 288 mil cursavam administração, ou seja, 10% do total dos alunos do País (DUTRA *et al.*, 2001) (HENRIQUE e CUNHA, 2008, p. 116).

O presente referencial teórico procurou elucidar alguns conceitos sobre empreendedorismo e ainda, algumas características plenamente discutidas sobre o perfil dos empreendedores de sucesso, bem como os atributos do potencial empreendedor e outros constructos apresentados. Na seção seguinte apresenta-se os procedimentos metodológicos da presente pesquisa.

## **Procedimentos metodológicos**

### **Natureza e tipo da pesquisa**

A presente pesquisa é considerada de natureza quantitativa priorizando assim técnicas estatísticas (GIL, 2007). Pode ser considerada, na visão de Triviños (1987) e Gil (2007), como do tipo descritiva, já que busca mensurar, registrar, analisar e correlacionar as variáveis.

### **Instrumento de medida do potencial empreendedor**

A escala utilizada no presente trabalho é do tipo *likert* e foi adaptada de Santos (2008) e suas dimensões do potencial empreendedor. Uma escala tipo *likert* é para Cunha (2007, p. 24) “composta por um conjunto de frases (itens) em relação a cada uma das quais se pede ao sujeito que está a ser avaliado para manifestar o grau de concordância, desde o discordo totalmente (nível 1), até ao concordo totalmente (nível 5, 7 ou 11)”. A escala utilizada possui 30 itens (V1 até V30) e 5 níveis de avaliação. Outros trabalhos com utilização da escala de Santos (2008) em Santos *et al.* (2009) e Santos e Cruz (2010). A escala foi aplicada para 62 alunos de uma instituição de ensino superior pública.

A tabulação e análises dos dados ocorreram no *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS 17.0). Utilizou-se para análise dos dados métodos estatísticos multivariados e testes de hipóteses.

### **Análise fatorial**

A análise fatorial é uma técnica utilizada, essencialmente, para redução e sumarização de dados, em pesquisas que trabalham com grande número de variáveis correlacionadas. A técnica identifica poucos fatores subjacentes que explicam as correlações entre um conjunto de variáveis (BEZERRA, 2009). Em geral, para Manly (2008) é utilizado para a redução dos dados, facilitar a interpretação através da descoberta de relacionamentos não suspeitos previamente e ainda, explorar dimensões inerentes aos dados originais. Mingoti (2005) destaca que estas variáveis devem ser correlacionadas.

No presente trabalho foi utilizada a análise fatorial exploratória que representa uma série de processos utilizados para redução de dados e identificação de uma quantidade menor de variáveis que se destacam, bem como suas interrelações (HAIR JUNIOR *et al.*, 2005). Dessa

forma, para  $p$  variáveis e  $m$  fatores procura-se encontrar um número de fatores  $m \leq p$  não correlacionados, estes fatores são variáveis não observáveis, com estrutura mais simples, pois são independentes e estão na direção de maior variabilidade.

Adicionalmente foi utilizado como método de extração o dos componentes principais (*principal components*). No presente trabalho serão apresentados, de forma pontual, os principais conceitos/técnicas necessárias à análise fatorial: comunalidades, critérios de determinação do número de fatores, Teste KMO e Teste de Esfericidade de *Bartlett*.

No que tange as comunalidades tem-se que elas são índices atribuídos às variáveis originais que expressam, em termos percentuais, o quanto da variabilidade de cada variável é explicada pelo modelo de análise fatorial. Deve-se avaliar se as comunalidades atendem aos níveis de explicação considerada como mínimo aceitável que é de 0,50 (BEZERRA, 2009).

Para a realização da análise fatorial faz-se necessário que exista relação entre as variáveis, já que é necessário que se identifiquem as possíveis associações entre as variáveis observacionais, de modo que se defina a existência de um fator comum entre elas. Esta análise pode ser realizada através da matriz de correlações ou de covariâncias. Neste trabalho utilizou-se a matriz de correlações. Dessa forma, realiza-se o Teste de esfericidade de *Bartlett* que testa a hipótese nula de que a matriz de correlação é uma matriz identidade, indicando assim que não há correlação entre as variáveis.

O Teste KMO (*Kaiser-Meyers-Olkin Measure of Sampling Adequacy*), por sua vez, é utilizado para testar a adequação dos dados à análise fatorial. Este retorna uma índice entre 0 e 1 que pode ser interpretado em níveis de adequação: 0,90 – 1,00: adequação excelente; 0,80 – 0,90: adequação ótima; 0,70 – 0,80: adequação boa; 0,60 – 0,70: adequação regular; 0,50 – 0,60: adequação baixa e 0,00 – 0,50: inadequado (MINGOTI, 2005).

Um dos desafios da análise fatorial é determinar o número de fatores a serem extraídos e para isso pode-se recorrer basicamente a três métodos: Critério de Kaiser, Critério da porcentagem da variância explicada e *Scree test*. Através do Critério de Kaiser determina-se o número de fatores, existindo tantos enquanto o autovalor (*eigenvalue*) for maior ou igual a 1, ou conforme expressa Mingoti (2005), consiste na eliminação dos fatores que apresentem os respectivos autovalores inferiores a uma unidade. Pelo Critério da porcentagem da variância explicada o número de fatores é determinado de modo que explique uma porcentagem pré definida da variabilidade global, sendo comum usar como corte 50% (HAIR JUNIOR *et al.*, 2005). E por fim, pelo Critério *Scree test*, seleciona-se o número de fatores que incrementam, de forma significativa, a variabilidade total.

Na maioria dos casos, para que as cargas fatoriais sejam significativas pode-se utilizar de rotação, seja ela oblíqua ou ortogonal. Neste trabalho foi utilizado o método de rotação ortogonal denominado *varimax*. Segundo Mingoti (2005), a rotação dos eixos em torno da origem permite redistribuir a variância dos primeiros fatores para os demais e atingir um padrão fatorial mais fácil de interpretar. Ribas e Vieira (2011, p. 42) explicam que o “procedimento de rotação *varimax* distribui as cargas das variáveis por fatores de tal sorte que são eliminadas as cargas intermediárias, possibilitando perceber claramente, qual o fator onde a carga da variável é mais elevada”.

Para discussões sobre os procedimentos para a realização da análise fatorial, suas características e modelo matemático nas obras de Mingoti (2005), Manly (2008) e Bezerra (2009).

### **Confiabilidade interna**

O Coeficiente  $\alpha$  de Cronbach é uma estatística comumente usada como indicador da consistência interna, ele mede o grau de covariância de uma série de itens e varia de 0 a 1 e, quanto mais elevada a contagem, maior a confiabilidade da escala (BARBETTA, 2003). De forma geral, valores superiores a 0,60 são considerados satisfatórios, mostrando que os dados são confiáveis e o instrumento tem boa qualidade para interpretação (CRONBACH, 1996).

## **Resultados e discussões**

### **Perfil da amostra**

No que tange ao sexo, 43,5% da amostra são do sexo feminino e 56,5% do sexo masculino. A maior parte possui de 20 a 25 anos (80,6%), 4,8% menos de 20 anos e 14,5% de 26 a 25 anos. Em relação a renda mensal própria, 46,2% possuem renda de até R\$ 500,00; 31% de R\$ 501,00 até R\$ 800,00 e apenas 22,8% possuem renda superior a R\$ 800,00.

Em relação a profissão do pai, observou-se que 24,2% trabalham para terceiros, 19,4% são profissionais liberais, 40,3% autônomos e 16,1% atuam especificamente como empresários. Em relação a profissão da mãe, 37,1% trabalham para terceiros, 22,6% são profissionais liberais, 30,6% são autônomas e 9,7% são especificamente empresárias.

Observou-se também que 40,3% dos alunos que participaram da pesquisa estavam na primeira metade do curso (do primeiro ao quinto período) e 59,7% estavam na segunda metade do curso. Constatou-se que 45,2% desenvolvem alguma atividade profissional e 54,8% não desenvolvem atividade profissional. Em relação a ter um negócio próprio, 85,5% afirmaram desejar ter o próprio negócio e 14,5% afirmaram que não. Por fim, 55% dos alunos que participaram da pesquisa são do curso de Administração e 45% de outros cursos (Agronomia, Sistemas de Informação e outros).

### **Confiabilidade da escala e normalidade**

Os resultados alcançados neste tópico revelam que a escala utilizada possui um alto valor de confiabilidade interna. A escala composta por 30 itens obteve um Coeficiente  $\alpha$  de Cronbach de 0,94 o que é considerado “excelente” (MINGOTI, 2005).

Em relação ao Coeficiente  $\alpha$  *se um item deletado*, observou-se que não houve a necessidade de excluir nenhum item, já que não haveria aumento da confiabilidade do instrumento. Em relação as correlações *item-total*, todas foram positivas e superiores a 0,30.

Através do Teste Kolmogorov-Smirnov ( $H_0$ : os itens seguem distribuição normal/Gauss) constatou-se que todas as 30 variáveis diferem da distribuição normal ( $p=0,00$ ). Este resultado não impossibilita a utilização da análise fatorial, já que esta técnica não exige normalidade dos dados. Porém, existe implicação na realização dos testes de hipóteses, dessa forma, optou-se pelos não paramétricos.

Por fim, o Teste  $T^2$  de Hotelling apresenta como hipótese nula que todos os itens (neste caso da escala) possuem médias iguais. Pelo  $T^2$  de Hotelling (*Hotelling's T-Squared* = 276,91;  $p=0,001$ ) constatou-se que a hipótese nula foi rejeitada, e assim tem-se que as médias não são todas iguais.

## Dimensões do potencial empreendedor

Reiterando os procedimentos, utilizou-se a análise fatorial exploratória com o método de extração dos componentes principais e rotação ortogonal varimax (*varimax with kaiser normalization*). O teste Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) apresentou o valor de 0,79 (boa adequação do instrumento) e o teste de esfericidade de Bartlett (*Bartlett's Test of Sphericity; Approx. Chi-Square* = 1.339,27) foi significativo ao nível de 1% de probabilidade, ou seja, rejeita-se a hipótese de nulidade (não existem correlações significativas entre as variáveis). Dessa forma, a análise fatorial pode ser realizada pela matriz de correlações.

Foram extraídos 7 fatores que explicam 73,75% da variância total (adequação ao Critério de Kaiser, critério da variância explicada e *Scree test*) sendo que o primeiro fator explica 38,25%, antes de qualquer rotação (*initial eigenvalues*). Os autovalores antes da rotação foram: F<sub>1</sub> (11,48), F<sub>2</sub> (2,41), F<sub>3</sub> (2,30), F<sub>4</sub> (1,88), F<sub>5</sub> (1,63), F<sub>6</sub> (1,25) e F<sub>7</sub> (1,17). A Tabela 2 apresenta os valores antes (autovalores iniciais) e depois da rotação (rotação soma do quadrado das cargas).

**Tabela 2:** Autovalores e Variância explicada

F	Initial Eigenvalues			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	11,48	38,25	38,25	4,82	16,07	16,07
2	2,41	8,03	46,28	3,48	11,61	27,67
3	2,30	7,67	53,95	3,42	11,38	39,06
4	1,88	6,28	60,23	2,89	9,64	48,70
5	1,63	5,44	65,67	2,72	9,08	57,78
6	1,25	4,16	69,84	2,47	8,22	66,00
7	1,17	3,91	73,75	2,33	7,75	73,75

Fonte: Elaborado pelos autores (2012).

Em relação as comunalidades (*Communalities*), todos os itens da escala apresentaram valores aceitáveis em estudos exploratórios, sendo a menor 0,57. O critério utilizado para a associação da variável a um fator F<sub>i</sub> foi a presença de maior carga fatorial em cada uma das variáveis em relação a cada um dos fatores. Assim, o número de variáveis em cada fator foi: F<sub>1</sub> (9), F<sub>2</sub> (4), F<sub>3</sub> (4), F<sub>4</sub> (4), F<sub>5</sub> (3), F<sub>6</sub> (2) e F<sub>7</sub> (4).

A Tabela 3 apresenta os fatores extraídos com suas denominações com base em Santos (2008), cargas fatoriais e médias ( $\bar{X}$ ).



**ADAPTAÇÃO, VALIDAÇÃO E DISCUSSÕES DA APLICAÇÃO DE UMA ESCALA DE MEDIDA  
DO POTENCIAL EMPREENDEDOR EM UNIVERSITÁRIOS**

**Tabela 3:** Fatores (Agrupamento, carga fatorial e média)

Variáveis e Fatores		Carga	$\bar{X}$
<b>Planejamento, Metas e Controle</b>			<b>3,66</b>
V16	Não consigo fazer nada sem um planejamento bem detalhado.	0,62	3,31
V17	Quem não consegue planejar suas atividades tende a fracassar.	0,63	3,94
V18	Defino onde quero chegar e detalho todos os passos que devo seguir.	0,70	3,52
V19	O que pretendo alcançar está claramente definido.	0,61	3,63
V20	Sei determinar claramente quais são meus objetivos e metas.	0,63	3,76
V21	Gosto de estabelecer objetivos e metas para me sentir desafiado.	0,71	3,82
V22	Costumo fazer anotações e manter registros das minhas ações.	0,53	3,35
V23	Vejo o planejamento como um guia para controlar as minhas ações.	0,81	3,85
V24	Costumo verificar se as coisas estão acontecendo como planejei.	0,66	3,74
<b>Intenção de empreender</b>			<b>3,89</b>
V1	Com certeza um dia terei meu próprio negócio.	0,82	3,89
V2	Mesmo que eu trabalhe para outrem não abandonarei o desejo de ter meu negócio.	0,86	4,03
V3	Minha maior realização será ter o meu próprio negócio.	0,85	3,55
V28	Procurro manter contato constante com as pessoas de minha rede de relações.	0,48	4,10
<b>Persistência</b>			<b>4,44</b>
V7	Quando levo um tombo levanto e continuo.	0,84	4,32
V8	Quando cometo um erro de planejamento, redefino as coisas e vou em frente.	0,75	4,29
V9	Encaro o fracasso como fonte de aprendizado para não cometer o mesmo erro.	0,70	4,50
V15	O mundo é dinâmico e por isso preciso buscar novos conhecimentos.	0,59	4,66
<b>Oportunidade</b>			<b>3,94</b>
V4	Percebo as necessidades dos outros e como elas podem ser satisfeitas.	0,68	3,84
V5	Vivo em estado de alerta para alguma oportunidade que me possa surgir.	0,65	4,03
V6	Sinto-me capaz de identificar oportunidades de negócios e sair lucrando.	0,63	3,81
V29	Tenho como manter contato com as pessoas de minha rede de relações.	0,68	4,10
<b>Persuasão</b>			<b>4,07</b>
V25	Sou capaz de estimular as pessoas a realizarem tarefas.	0,60	4,13
V26	Tenho formas de convencer as pessoas a mudarem de opinião.	0,82	3,92
V27	Sei que sou capaz de liderar uma equipe e atingir metas.	0,80	4,16

Eficiência			4,3 5
V10	Gosto de cumprir prazos.	0,87	4,31
V11	Gosto de realizar meus trabalhos de forma correta e dentro dos prazos estabelecidos.	0,75	4,39
Informações			4,3 6
V12	Quando é preciso, faço as adaptações necessárias para que as coisas funcionem.	0,54	4,40
V13	Quero saber cada vez mais, pois só assim sairei na dianteira.	0,45	4,37
V14	Procuro estar informado sobre as coisas pertinentes ao que faço.	0,49	4,32
V30	Procuro sempre atender as solicitações que me fazem as pessoas.	0,76	4,34

Fonte: Elaborado pelos autores (2012).

Para cada uma das dimensões foram obtidos os seguintes coeficientes Alfa de Cronbach: “Planejamento, Metas e Controle” ( $\alpha=0,90$ ), “Intenção de empreender” ( $\alpha=0,84$ ), “Persistência” ( $\alpha=0,83$ ), “Oportunidade” ( $\alpha=0,80$ ), “Persuasão” ( $\alpha=0,86$ ), “Eficiência” ( $\alpha=0,81$ ) e “Informações” ( $\alpha=0,85$ ). Assim, segundo este critério a escala está avaliando o potencial empreendedor de forma consistente.

As médias em cada uma das dimensões foram: “Planejamento, Metas e Controle” (3,66), “Intenção de empreender” (3,89), “Persistência” (4,44), “Oportunidade” (3,94), “Persuasão” (4,07), “Eficiência” (4,35) e “Informações” (4,36). Observa-se, inicialmente, que as médias se mantiveram próximas. A maior média foi encontrada na dimensão “Persistência” (4,44) e a menor na dimensão “Planejamento, Metas e Controle” (3,66). O resultado para “Persistência” é satisfatório, uma vez que mostra que os alunos buscam enfrentar as dificuldades, os erros de planejamento, buscam novos conhecimentos e experiências, sendo fatores importantes para o empreendedor. Contudo, a pesquisa apresenta um ponto crítico como sendo a dimensão “Planejamento, Metas e Controle”, já que as atitudes e comportamento que compõem esta dimensão são essenciais para o sucesso dos empreendimentos, segundo consta na revisão de literatura. Dado o grande número de fracassos, principalmente de micro e pequenas empresas, desenvolver estas atitudes se torna condição *sine qua non* para o sucesso dos empreendimentos (SEBRAE, 2013).

O item “Intenção de Empreender” apresentou a segunda menor média, o que demonstra que os respondentes possuem opiniões variadas sobre ter o próprio negócio, destacando que o questionário foi aplicado para cursos diferentes, e assim, a perspectiva futura de negócio é diferenciada. Da mesma forma, “Oportunidade” apresentou uma média de 3,94, que refere a questão de perceber uma ocasião apropriada para abertura do próprio negócio; visão esta que pode se diferenciar de acordo com o objetivo do aluno questionado.

Já as dimensões “Persuasão”, “Eficiência” e “Informação”, apresentaram médias satisfatórias. Estas dizem respeito às características importantes do empreendedor, sendo o poder de persuadir, liderar pessoas, cumprir prazos e buscar informações.

## Análise comparativa

Neste ponto, analisou-se se existem diferenças entre o potencial empreendedor<sup>1</sup> e suas dimensões em relação ao perfil dos alunos. Utilizando, para tanto, testes não paramétricos, já

<sup>1</sup> Considerou-se o potencial empreendedor como a média aritmética simples das 7 dimensões (fatores extraídos), de forma que considerou-se importância igual das dimensões para a formação do empreendedor. Identificação dos fatores

que as variáveis não são aderentes à distribuição de Gauss. Foram usados o Teste U de Mann-Whitney e o Teste de Kruskal-Wallis (*k samples*).

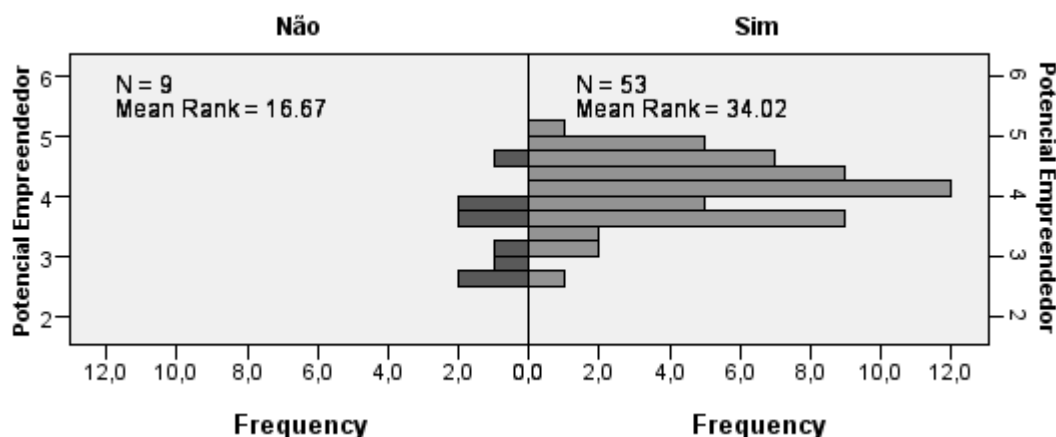
O Teste U de Mann-Whitney é um substituto para o Teste t para amostras independentes. O teste avalia a semelhança entre as duas séries por meio do grau de intersecção dos postos. O teste Mann-Whitney (conhecido como teste U) é utilizado para testar se dois grupos independentes foram extraídos da mesma população (SIEGEL e CASTELLAN JUNIOR, 2006).

Através do Teste U de Mann-Whitney, em todos os itens, aceitou-se a hipótese de nulidade (*Retain the null hypothesis*) ao nível de 5% de probabilidade: sexo ( $p=0,41$ ), período do curso<sup>2</sup> ( $p=0,41$ ), atividade profissional ( $p=0,23$ ) e curso<sup>3</sup> ( $p=0,17$ ). Ou seja, não encontrou-se diferenças em relação a estas variáveis independentes.

Em relação ao sexo, vale discutir que, segundo o GEM, a mulher brasileira é uma das que mais empreende no mundo (GRECO *et al.*, 2010). No Brasil as taxas de empreendedores iniciais apresentam-se próximas para homens e mulheres. Adicionalmente, observa-se que em 2010, 50,7% dos empreendedores iniciais eram homens e 49,3% mulheres. Para Greco *et al.* (2010, p. 48) “há uma tendência indicando que as mulheres buscam alternativa de empreendimentos para complementar a renda familiar, além do que nos últimos anos elas vêm assumindo cada vez mais o sustento do lar como chefes da família, ampliando a participação na economia do país”. No caso do presente trabalho, para a maioria das dimensões, as médias foram minimamente mais elevadas para os alunos do sexo masculino. De toda forma, se mantém equilíbrio entre os grupos. Sobre empreendedorismo feminino ver em Lages (2005) e Natividade (2009).

Em relação a questão “deseja ter o próprio negócio” (1: Sim; 2: Não) houve diferença significativa ao nível de 1%, de forma que rejeitou-se a hipótese nula (*reject the null hypothesis*). Conclui-se que os alunos que afirmam desejar possuir seu próprio negócio possuem maior potencial empreendedor (Figura 1).

**Figura 1:** Gráfico – *Mean Rank* – Teste U



Fonte: Elaborado pelos autores (2012).

Para os dados do perfil que apresentaram mais de dois níveis de análise, foi utilizado o teste de Kruskal-Wallis (*k samples*). O teste Kruskal-Wallis é aplicado para verificar se *k* amostras independentes provêm de populações iguais ou com a mesma mediana (SIEGEL e CASTELLAN JUNIOR, 2006). O Teste de Kruskal-Wallis é alternativa não paramétrica para a Análise de

mais relevantes poderia ser realizada através de procedimentos estatísticos. Todavia, considerou-se que isso foge ao escopo do presente trabalho.

<sup>2</sup> Considerou-se dois grupos: 1- Do primeiro ao quinto período; 2- Demais períodos.

<sup>3</sup> Considerou-se dois grupos: 1- Administração; 2- Demais cursos.

variância. Caso o teste seja significativo para determinar onde se encontra as diferenças entre os grupos, é necessário realizar o Teste de *Dunn* (alternativa não paramétrica do Teste de Tukey). No presente trabalho isso não foi necessário já que em todos os itens: idade ( $p=0,82$ ), renda ( $p=0,64$ ), profissão do pai ( $p=0,38$ ), profissão da mãe ( $p=0,32$ ), não houve diferença significativa entre os níveis, considerando um nível de significância de 5%.

Assim, neste trabalho, não houve diferença significativa do potencial empreendedor entre as faixas etárias, demonstrando que, de forma geral, todas as faixas mantiveram elevados escores. O GEM considera a importância das diversas faixas etárias na criação de empreendimentos.

A sociedade pode se beneficiar de empreendedores de todas as faixas etárias. Num extremo as pessoas jovens têm idéias holísticas, perspectivas diferentes de observar o ambiente e formação diferente dos seus pais. Comparativamente os jovens têm menos a perder em questões como pagamento de financiamentos imobiliários e sustento de famílias. No outro extremo as pessoas mais velhas possuem experiência, contatos e acumulam capital durante sua longa carreira. Apesar de a atividade empreendedora ser mais dinâmica nas idades intermediárias, os formuladores de políticas públicas não devem perder de vista o potencial empreendedor dos extremos das faixas etárias (GEM, 2010, p. 49 *apud* GRECO *et al.*, 2010, p. 49).

Adiante, os dados do GEM indicam que os brasileiros de renda mais elevada são mais empreendedores, isso se deve em parte a necessidade de capital para iniciar algum empreendimento (GRECO *et al.*, 2010,). Cabe destacar que a renda não é o único fator determinante, já que para ser empreendedor são relevantes aspectos também psicológicos, como personalidade, autoconfiança, automotivação, criatividade, controle, determinação e fatores pessoais como flexibilidade, organização, educação, experiência, idade, maturidade e outros.

### Considerações finais

Como visto, para Drucker (2003) e Schumpeter (1961), os empreendedores são fundamentais para o desenvolvimento de um país, já que estes impulsionam a economia através da inovação. No Brasil, em questão, surge a necessidade de as instituições de ensino incentivarem e “ensinarem” o empreendedorismo (SANTOS, 1995; DOLABELA, 2000; LEITE, 2000).

O presente trabalho buscou adaptar, validar e mensurar o potencial empreendedor dos alunos de uma Instituição de Ensino Superior (IES), analisar as implicações do perfil do aluno neste potencial empreendedor utilizado de uma escala em formato *likert* de 30 itens adaptada do trabalho de Santos (2008). Para análise dos dados utilizou de técnicas estatísticas multivariadas destacando a análise fatorial exploratória. Foram extraídos 7 fatores que explicam 73,75% da variância total. Os 7 fatores foram denominados de: “Planejamento, Metas e Controle” (3,66), “Intenção de empreender” (3,89), “Persistência” (4,44), “Oportunidade” (3,94), “Persuasão” (4,07), “Eficiência” (4,35) e “Informações” (4,36). Quanto ao perfil do aluno não houve diferença significativa para nenhum dos itens: sexo ( $p=0,41$ ), período ( $p=0,41$ ), atividade profissional ( $p=0,23$ ), curso ( $p=0,17$ ), idade ( $p=0,82$ ), renda ( $p=0,64$ ), profissão do pai ( $p=0,38$ ) e profissão da mãe ( $p=0,32$ ).

Houve diferença significativa em relação a questão “deseja ter o próprio negócio?” e assim pela análise os alunos que afirmaram desejar possuir seu próprio negócio são aqueles que possuem maior potencial empreendedor. Considera-se, entretanto, que estes resultados provêm de uma amostra pequena e uma pesquisa com uma amostra maior pode encontrar determinantes do potencial empreendedor no perfil familiar, econômico, social ou profissional do aluno.

Com relação a pesquisa de Santos (2008), esta encontrou diversas similaridades, como altos valores para ‘Informações’ e ‘Eficiência’. Em direção contrária, esta pesquisa encontrou, relativamente, valores mais baixos para ‘Intenção de empreendedora’ que em Santos (2008) -

maior índice dentre as dimensões validadas por ele. De toda forma, mesmo com algumas diferenças este trabalho corrobora o de Santos (2008) e outros visitados durante a pesquisa.

A habilidade de dar vida ao próprio negócio, tirando-o do papel e transformando-os em realidade, é atualmente uma qualidade muito valorizada. A identificação do potencial empreendedor é importante ao ponto que pode encorajar novos empreendedores, a partir do instante que se começa a conhecer as características empreendedoras, poderá caminhar no destino de fortalecê-las. Entende-se que o aprimoramento da escala do potencial empreendedor, bem como sua mensuração, pode contribuir de modo significativo, para o crescimento dos pequenos negócios, obtendo sucesso do empreendimento.

Ser empreendedor não significa apenas uma maneira de ganho material, as pessoas estão cada vez mais utilizando outros critérios nas suas escolhas relativas à carreira, tais como: segurança, independência, variedade de funções e o interesse pelo que faz. Fatores estes que permitem crescimento, antes de tudo, pessoal. É importante ressaltar também a relevância dos empreendedores para o desenvolvimento social de um país. Através deles, é possível geração de novos empregos, e conseqüentemente, trabalho e renda.

Contudo, vale lembrar as considerações de Santos (2004, p. 38) que diz “como as pesquisas nessa área ainda são não conclusivas, necessitando de avanços metodológicos quanto à representatividade dos resultados auferidos pelas mesmas, sugere-se a continuidade dos estudos com a aplicação de outros métodos estatísticos”. Da mesma forma, Inácio Junior e Gimenez (2004) alertam que é uma tarefa difícil quantificar um atributo subjetivo, seja ele o potencial, o perfil ou a intenção empreendedora, não existindo um teste ou instrumento que possa ser exato. Dessa forma, surgem lacunas para a realização de pesquisas qualitativas utilizando de histórias de vida e entrevistas em profundidade. Como referencial teórico-metodológico indica-se também pesquisas que utilizam da análise de discurso crítica (RESENDE e RAMALHO, 2013) no intuito de analisar as condições de produção, distribuição, consumo e as práticas sociais referentes aos discursos sobre empreendedorismo sejam dos empreendedores ou de instituições como universidades e o Governo.

Destaca-se também que esta pesquisa focou o empreendedorismo como gerador de crescimento e desenvolvimento empresarial e pessoal, cabendo destacar a possibilidade de realizar pesquisas sobre empreendedorismo social e empreendedorismo no setor público (VASCONCELOS e LEZANA, 2012; VALADARES e EMMENDOERFER, 2012). Como pesquisa futura sugere-se ainda analisar a influência do perfil, potencial ou intenção empreendedora no desempenho das empresas (SCHMIDT, BOHNENBERGER, 2009).

Referente a presente pesquisa, sugere a utilização de equações estruturais para validar as dimensões do potencial empreendedor em trabalhos futuros com uma amostra maior e mais diversificada (amostra estratificada por curso), já que nesta foram predominantes alunos do curso de Administração. E também a possibilidade de comparar potencial empreendedor de alunos de instituições de ensino superior públicas e privadas, no intuito de tentar encontrar diferenças entre as formas de ensino determinantes deste potencial.

## **Referências**

ALVES, L. R. R.; BORNIA, A. C. Desenvolvimento de uma escala para medir o potencial empreendedor utilizando a Teoria da Resposta ao Item (TRI). **Gestão e Produção**, v.18, n.4, p. 775-790, 2011.

- BARBETTA, P. A. **Estatística aplicada às Ciências Sociais**. 5. ed. Florianópolis: UFSC, 2003.
- BEZERRA, F. A. Análise Fatorial. In: CORRAR, L. J.; PAULO, E.; DIAS FILHO, J. M. **Análise Multivariada**: para os cursos de Administração, Ciências Contábeis e Economia. São Paulo: Atlas, 2009.
- BOM ÂNGELO, E. **Empreendedor corporativo?** A nova postura de quem faz a diferença. Rio de Janeiro: Campus, 2003.
- BORBA, M. L.; HOELTGEBAUM, M.; SILVEIRA, A. A produção científica em empreendedorismo: análise do academy of management meeting: 1954-2005. **Revista de Administração Mackenzie**, v.12, p. 169-206, 2011.
- CARLAND, J. W.; CARLAND, J. A. An empirical investigation into the distinctions between male and female entrepreneurs and managers. **International Small Business Journal**, v.9, n.3, p. 62-72, 1991.
- CARLAND, J. W.; CARLAND, J. A.; HOY, F. S. An entrepreneurship Index: an empirical validation. **Frontiers of Entrepreneurship Research**, v.25, n.3, p. 244-265, 1992.
- CORNELIUS, B.; LANDSTRÖM, H.; PERSSON, O. Entrepreneurial studies: the dynamic research front of a developing social science. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v.30, n.3, p. 375-398, 2006.
- CRONBACH, L. J. **Fundamentos da testagem psicológica**. 5. ed. Porto Alegre: Artes Médicas, 1996.
- CUNHA, L. M. A. **Modelos Rasch e Escalas de Likert e Thurstone na medição de atitudes**. Universidade de Lisboa Faculdade de Ciências. Dissertação de mestrado em Probabilidades e Estatística. Lisboa, 2007.
- DOLABELA, F. O ensino de empreendedorismo: panorama brasileiro. In: INSTITUTO EUVALDO LODI. **Empreendedorismo**: ciência, técnica e arte. 2. ed. Brasília, DF: CNI/IEL, 2000.
- DOLABELA, F. **O segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura, 1999.
- DRUCKER, P. F. **Innovation and entrepreneurship**. New York: Harper Business, 1993.
- DRUCKER, P. F. **Inovação e espírito empreendedor**: prática e princípios. São Paulo: Pioneira, 2003.
- DUTRA, I. S.; PREVIDELLI, J. J. Perfil do empreendedor versus mortalidade de empresas: estudo de caso do perfil do micro e pequeno empreendedor. In: ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 2003, Atibaia, **Anais...** Atibaia: 2003.
- FERREIRA, A. A. **Gestão Empresarial**: de Taylor aos nossos dias. São Paulo: Pioneira, 1997.
- FILION, L. J. O empreendedorismo como tema de estudos superiores. In: INSTITUTO EUVALDO LODI. **Empreendedorismo**: ciência, técnica e arte. 2. ed. Brasília, DF: CNI/IEL, 2000.
- FRESE, M.; RAUCH, A. The psychology of entrepreneurship. In: BALTES, P.B.; SMELSER, N.J. (Eds.), **International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences**. Oxford: Elsevier Science, 2002.
- GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR - GEM 2011. Disponível em: <[http://www.ibqp.org.br/img/projetos/downloads/arquivo\\_20120705122320.pdf](http://www.ibqp.org.br/img/projetos/downloads/arquivo_20120705122320.pdf)>. Acesso em: 26 de dez. de 2012.

- GONÇALVES FILHO, C.; VEIT, M. R.; GONÇALVES, C. A. Mensuração do perfil do potencial empreendedor e seu impacto no desempenho das pequenas empresas. **Revista de Negócios**, v.12, n.3, p. 29 - 44, 2007.
- GRECO, S. M. S. S. *et al.* **Empreendedorismo no Brasil**: Curitiba: IBQP, 2010.
- HAIR JUNIOR, J. F. *et al.* **Análise multivariada de dados**. 5. ed. Porto Alegre, Bookman, 2005.
- HASHIMOTO, M. **Espírito Empreendedor nas Organizações**: aumentando a competitividade através do intraempreendedorismo. 2 ed.. São Paulo: Saraiva, 2010.
- HENRIQUE, D. C.; CUNHA, S. K. Práticas didático-pedagógicas no ensino de empreendedorismo em cursos de graduação e pós-graduação nacionais e internacionais. **Revista de Administração da Mackenzie**, v.9, n.5, p.112-136, 2008.
- HISRIC, R. D.; PETERS, M. P. **Empreendedorismo**. Porto Alegre: Bookman, 2004.
- HULL, D. L.; BOSLEY, J. J.; UDELL, G. G. Renewing the hunt for the heffalump: identifying potential entrepreneurs by personality characteristics. **Journal of Small Business Management**, v.18, n.1, p.11-18, 1980.
- INÁCIO JUNIOR, E.; GIMENEZ, F. A. P. Potencial Empreendedor: um instrumento para mensuração. **Revista de Negócios**, v.9, n.2, p. 107-116, 2004.
- KRISTIANSEN, S.; INDARTI, N. Entrepreneurial intention among Indonesian and Norwegian students. **Journal of Enterprising Culture**, v.12, n.1, p.55-78, 2004.
- LAGES, S. R. C. **Desafios do empreendedorismo feminino**: uma reflexão sobre as dificuldades das mulheres pobres na condução de projetos geradores de renda. Estação Científica, 2005.
- LEITE, E. F. **O fenômeno do empreendedorismo**. Recife: Bagaço, 2000.
- MANLY, B. J. F. **Métodos estatísticos multivariados**: uma introdução. 3. ed. Porto Alegre, Bookman, 2008.
- MARIANO, S. R. H. **Empreendedorismo e inovação**: criatividade e atitude empreendedora / Sandra R. H. Mariano; Verônica Feder Mayer. Rio de Janeiro: Fundação CEIERJ, 2008.
- McCLELLAND, D. C. **The Achieving society**. Princeton: Van Nostrand, 1961.
- MINGOTI, S. **Análise de dados através de estatística multivariada: uma abordagem aplicada**. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2005.
- MORRIS, M. H.; LEWIS, P. S.; SEXTON, D. L. Reconceptualizing entrepreneurship: an input-output perspective. **SAM Advanced Management Journal**, v.59, n.1, p.21-29, 1994.
- NASCIMENTO, T. C. *et al.* A Metodologia de Kristiansen e Indarti para Identificar Intenção Empreendedora em Estudantes de Ensino Superior: Comparando Resultados Obtidos na Noruega, Indonésia e Alagoas. **Revista de Negócios**, v.15, p.67-86, 2010.
- NATIVIDADE, D. R. Empreendedorismo feminino no Brasil: políticas públicas sob análise. **Revista de Administração Pública**, v.43, n.1, p.231-256, 2009.
- OLIVEIRA, E. S.; *et al.* Proposição de uma metodologia para avaliação do potencial Empreendedor. In: XXVI ENEGEP, 2006, Fortaleza, **Anais...** Fortaleza, 2006.
- PAIVA JUNIOR, F. G.; LEÃO, A. L. M. S.; MELLO, S. C. B. Competências empreendedoras em comportamentos de dirigentes de êxito socialmente reconhecido. In: Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, 2003, Atibaia. **Anais...**

Atibaia, 2003.

PEDROSO, J. P. P.; MASSUKADO-NAKATANI, M. S.; MUSSI, F. B. A relação entre o jeitinho brasileiro e o perfil empreendedor: possíveis interfaces no contexto da atividade empreendedora. **Revista de Administração Mackenzie**, v.10, n.4, 2009.

PEREIRA, L. B. **Empreendedor de Spin-offs universitárias**: principais fatores determinantes. 2007. Mestrado em Administração. Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2007.

RESENDE, V. M.; RAMALHO, V. **Análise de discurso crítica**. São Paulo: Contexto, 2013.

RIBAS, J. R.; VIEIRA, P. R. C. **Análise multivariada com o uso do SPSS**. Rio de Janeiro: Editora Ciência Moderna. 2011.

SANTOS, P. C. F. **Potencial empreendedor**: comparação prática das metodologias MSI/McBER e de Grande em alunos de escolas superiores de Maceió. Monografia Departamento de Administração e Contabilidade, Universidade Federal de Alagoas, Maceió, 2004.

SANTOS, P. C. F. **Uma escala para identificar potencial empreendedor**. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) - Curso de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2008.

SANTOS, P. C. F.; CRUZ, N. J. T. Identificação de potencial empreendedor em alunos da Universidade Federal de Alagoas. In: VII Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, 2010, Resende. **Anais....** Resende: Associação Educacional Dom Bosco, v.7. p.1-12. 2010.

SANTOS, P. C. F.; MINUZZI, J.; LEZANA, A. G. R.; GRZYBOVSKI, D. Intenção empreendedora: um estudo com empretecos catarinenses. **Revista de Estudos de Administração**, v.19, p.1-15, 2009.

SANTOS, S. A. A ação empreendedora em uma economia globalizada e competitiva. In: **Criando seu próprio negócio**: como desenvolver o potencial empreendedor. Brasília, DF: SEBRAE, 1995.

SCHMIDT, S.; BOHNENBERGER, M. C. Perfil empreendedor e desempenho organizacional. **Revista de Administração Contemporânea**, v.13, n.3, pp. 450-467, 2009.

SCHUMPETER, J. **Teoria do desenvolvimento econômico**: uma investigação sobre juros, capital, lucros e ciclo econômico. São Paulo: Nova Cultural, 1997.

SCHUMPETER, J. **The theory of economic development**. New York: Oxford University Press, 1961.

SEBRAE - SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. Disponível em: < <http://www.sebrae.com.br/>>. Acesso em: 20 de set. de 2013.

SHANE, S. A.; VENKATARAMAN, S. The promise of entrepreneurship as a field of research. **Academy of Management Review**, v.25, n.1, p. 217-226, 2000.

SHANE, S. Hybrid organizational arrangements and their implications for firm growth and survival: A study of new franchisors. **Academy of Management Journal**, v.39, n.1, 216-34, 1996.

SIEGEL, S.; CASTELLAN JÚNIOR, N. J. **Estatística não-paramétrica para ciências do comportamento**. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2006.

TRIVIÑOS, A. N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais**: a pesquisa qualitativa em educação. São Paulo: Atlas, 1987.

VALADARES, J. L.; EMMENDOERFER, M. L. Cargos de Livre Nomeação no Brasil: Reflexões com



Base no Empreendedor Público em um Estado Membro do Brasil. **Revista de Administração Contemporânea**, v.16, p.723/5-743, 2012.

VASCONCELOS, A. M.; LEZANA, Á. G. R. Modelo de ciclo de vida de empreendimentos sociais. **Revista de Administração Pública**, v.46, n.4, p.1037-1058, 2012.

VIDAL, F. A. B.; SANTOS FILHO, J. L. Comportamento empreendedor do gerente proprietário influenciando na vantagem competitiva de uma empresa varejista de médio porte. In: Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração 2003, Atibaia, **Anais...** Atibaia, 2003.

WINSLOW, E. K.; SOLOMON, G. T.; TARABISHY, A. **Empirical investigation into entrepreneurship education in the United States**: some results of the 1997 national survey of entrepreneurial education. George Washington University, 1997.

ZEN, A. C.; FRACASSO, E. M. Quem é o empreendedor? As implicações de três revoluções tecnológicas na construção do termo empreendedor. **Revista de Administração da Mackenzie**. v.9, n.8, p.135-150, 2008.

ZOUAIN, D. M.; OLIVEIRA, F. B.; BARONE, F. M. Construindo o perfil do jovem empreendedor brasileiro: relevância para a formulação e implementação de políticas de estímulo ao empreendedorismo. **Revista de Administração Pública**, v.41, n.4, pp. 797-807, 2007.