



**UNIVERSIDADE DA BEIRA INTERIOR**  
**Ciências Sociais e Humanas**

**Determinantes da Intenção Empreendedora, da  
Auto-Eficácia e da Criação de Empresa**  
**Estudo Aplicado aos Estudantes do Ensino Superior**

**Dina da Conceição da Fonseca Baptista Teixeira**

Tese para obtenção do grau de Doutor em  
**Gestão**

(3º Ciclo de estudos)

Orientador: Prof. Doutora Maria José Aguilar Madeira

Co-orientador: Prof. Doutor Jorge Manuel Marques Simões

**Covilhã, janeiro 2019**

# Agradecimentos

É de elementar justiça enumerar e agradecer a todas as pessoas que estiveram envolvidas, de algum modo, na realização deste estudo e que sem o seu contributo não teria sido possível chegar ao fim desta longa e sinuosa empreitada.

À minha orientadora, Professora Doutora Maria José Aguilar Madeira, pela sua total disponibilidade, empenho e apoio. A sua competência, as suas ideias, sugestões e críticas foram fatores fundamentais para a conclusão deste trabalho. Agradeço-lhe, ainda, a confiança que sempre depositou em mim e a motivação que me incutiu ao longo das diferentes fases do trabalho.

Ao Professor Doutor Jorge Manuel Marques Simões, pelo seu saber, competência, disponibilidade que sempre manifestou, pela sua orientação e incentivo, principalmente nos momentos em que nem eu própria acreditava.

Agradeço ainda todos os que colaboraram nesta investigação através da resposta ao questionário que serve de base ao desenvolvimento empírico deste trabalho.

Por último, mas não menos importante, agradeço à minha família, sempre presente e compreensiva com a minha ausência. Ao João, amigo e companheiro, pelo inestimável apoio e carinho com que sempre me ouviu. A ele e aos meus filhos, João e Leonor, dedico este trabalho com todo o meu amor.

# Resumo

A presente investigação tem como objetivo analisar os determinantes da intenção empreendedora, da autoeficácia e da criação de empresas dos estudantes do ensino superior português. Com base neste propósito apresenta um estudo conceptual e 4 estudos empíricos. O estudo 1 apresenta a evolução conceptual do empreendedorismo e revela uma relação predominante entre a auto-eficácia, a intenção empreendedora e o empreendedorismo. O estudo 2 contribui para se determinar o efeito que a experiência pessoal, motivação, género e expectativa de resultados tem na auto-eficácia académica dos estudantes do Ensino Superior português que participaram no EEP (*Entrepreneurship Education Project*). O estudo 3 representa uma contribuição original, uma vez que propõe um modelo conceptual para avaliar a importância da auto-eficácia empreendedora dos estudantes do ES português que participaram no EEP. O estudo 4 contribui para determinar o efeito que a expectativa de resultados e a intenção empreendedora têm na intenção de criação de um novo projeto empresarial dos estudantes do ES português que participaram no EEP. O último estudo desta investigação, estudo 5, visa analisar o efeito que o ensino do empreendedorismo (EE), experiência profissional, antecedentes familiares e a propensão ao risco têm na intenção empreendedora dos formandos do projeto “Apreender 3.0” da Região Centro de Portugal.

Para testar empiricamente as hipóteses, foram utilizados dados secundários extraídos do EEP aplicado em Portugal e dados primários obtidos pelo projeto “Apreender 3.0” Região Centro. Do EEP foi utilizada uma amostra de 2052 estudantes do ensino superior português. Do projeto “Apreender 3.0” Região Centro foi utilizada uma amostra de 150 formandos. Este trabalho faz, por um lado, uma análise dos dados do EEP com uma especificidade em relação à autoeficácia dos estudantes do ensino superior português, e por outro, é feita uma análise dos dados do projeto “Apreender 3.0” Região Centro, com uma especificidade em relação aos determinantes da intenção empreendedora dos formandos.

Para se proceder à análise dos dados foram utilizados testes estatísticos de regressão logística, regressão categorial, análise fatorial e regressão linear. Como resultados identifica-se que a Motivação e a Expectativa de Resultados tem um impacto relevante na auto-eficácia académica dos estudantes portugueses. Identifica-se ainda que o Ensino do Empreendedorismo e a Propensão ao Risco têm um impacto relevante na intenção empreendedora dos formandos.

**Palavras-Chave:** Empreendedorismo, Instituições de Ensino Superior, Autoeficácia, Intenção Empreendedoras.

# Abstract

This research aims to analyze the determinants of entrepreneurial intention, self-efficacy and the creation of companies of the Portuguese higher education students. On the basis of this purpose presents a conceptual study and empirical studies 4. The study presents the conceptual evolution 1 entrepreneurship and reveals a predominant relationship between self-efficacy, entrepreneurial intention and entrepreneurship. The study contributes 2 to determine the effect that the personal experience, motivation, and expectation of results has on academic self-efficacy of the students who participated in the Portuguese EEP (Entrepreneurship Education Project). The 3 study represents an original contribution, since it proposes a conceptual model to evaluate the importance of entrepreneurial self-efficacy of the students who participated in the Portuguese EEP. The study 4 contributes to determine the effect that the expectation of entrepreneurial intention and results are intent on creating a new business project of the Portuguese higher education students who participated in the EEP. The last study of this research, 5, study aims to analyze the effect of entrepreneurship education (EE), work experience, family history and the propensity to risk have on entrepreneurial intention of trainees of the project "Apreender 3.0" in the region center of Portugal.

To test empirically the chances were used secondary data extracted from EEP applied in Portugal and primary data obtained by the project "Apreender 3.0" Center. The EEP was used a sample of Portuguese higher education students 2052. The project "Seize 3.0" center was used a sample of 150 trainees. This work is, on the one hand, a data analysis of the EEP with a specificity in relation to the self-efficacy of the students Portuguese, and on the other, is made an analysis of the data of the project "Apreender 3.0" the central region, with a specific relation to determinants of entrepreneurial intention of trainees.

To carry out the analysis of the data has been used logistic regression statistical tests, categorical regression, factor analysis and linear regression. As as result identifies that the motivation and the Expectation of results has a relevant impact on academic self-efficacy of the students. Identifies that the Teaching of Entrepreneurship and the Propensity to Risk have a relevant impact on Entrepreneurial Intention of trainees.

*Keywords:* Entrepreneurship, Self-efficacy, Entrepreneurial Intention, Higher Education Institutions.

# Índice

1	Introdução	1
1.1	Enquadramento do Tema	1
1.2	Questões de Investigação	3
1.3	Estratégia Metodológica de Investigação	4
1.4	Estrutura da Tese	5
2	Empreendedorismo, Intenção Empreendedora e Autoeficácia	7
2.1	Introdução	7
2.2	Revisão da Literatura	8
2.2.1	Empreendedorismo	8
2.2.2	O Empreendedorismo no Século XX	12
2.2.3	Definições do Empreendedorismo	19
2.3	Auto-eficácia e Intenção Empreendedora	22
2.3.1	Estudos sobre Auto-eficácia e Intenção Empreendedora	24
2.4	Conclusão	26
3	Auto-eficácia nos Alunos que frequentam Instituições de Ensino Superior	27
3.1	Introdução	27
3.2	Fundamentação Teórica	28
3.2.1	Auto-eficácia	28
3.2.2	Auto-eficácia na Transição para o Mercado de Trabalho	32
3.3	Modelo Conceptual	33
3.4	Metodologia	37
3.4.1	Amostra e Recolha de Dados	37
3.4.2	Metodologia Utilizada	37
3.5	Análise de Dados e Discussão de Resultados	40
3.6	Conclusão e Proposta de Trabalho Futuro	44
4	A Auto-eficácia Empreendedora nas Instituições de Ensino Superior	47
4.1	Introdução	47
4.2	Fundamentação Teórica	48
4.3	Modelo Conceptual	52
4.4	Conclusão	55
5	A Intenção Empreendedora nos Alunos do Ensino Superior	57
5.1	Introdução	57

5.2	Fundamentação Teórica	58
5.3	Modelo Conceptual	62
5.4	Amostra e Recolha de Dados	67
5.5	Análise de Dados e Discussão de Resultados	68
5.6	Conclusão e Proposta de Trabalho Futuro	72
6	Determinantes Da Intenção Empreendedora: O caso do projeto Apreender 3.0	73
6.1	Introdução	73
6.2	Fundamentação Teórica	74
6.2.1	Intenção Empreendedora	74
6.2.2	Ensino do Empreendedorismo	76
6.2.3	Antecedentes Familiares	78
6.2.4	Experência Profissional Prévia	79
6.2.5	Propensão para o Risco	80
6.3	Modelo de Análise	81
6.4	Amostra e Recolha de Dados	82
6.5	Variáveis Consideradas	83
6.5.1	Variável Dependente	83
6.5.2	Variáveis Independentes	84
6.6	Método Utilizado	85
6.7	Análise de Dados e Discussão de Resultados	86
6.7.1	Intenção Empreendedora	87
6.7.2	Ensino do Empreendedorismo	88
6.7.3	Antecedentes Familiares	89
6.7.4	Experência Profissional Prévia	89
6.7.5	Propensão ao Risco	89
6.7.6	Análise de Regressão	91
6.10	Conclusão	92
7	Conclusão e Perspetivas de Trabalho Futuro	95
7.1	Conclusões Gerais	95
7.2	Perspetivas de Trabalho Futuro	97
	Bibliografia	101
	Anexo - I Artigos Publicados	121

# Lista de Figuras

Figura 1.1 Relação entre os capítulos e os <i>papers</i> elaborados	5
Figura 2.1 Eras do Pensamento Empreendedor	11
Figura 2.2 Economia de Fluxo Circular	12
Figura 3.1 Modelo Conceptual	33
Figura 4.1 Modelo Conceptual	52
Figura 5.1 Modelo Conceptual	62
Figura 6.1 Proposta de Modelo Conceptual	82

## Lista de Tabelas

Tabela 2.1 Perspetivas sobre a Natureza do Empreendedorismo	14
Tabela 2.2 Perspetiva Histórica sobre a Evolução do Empreendedorismo	14
Tabela 2.3 Escolas do Pensamento Empreendedor	17
Tabela 2.4 Definições do Empreendedorismo	19
Tabela 3.1 Fiabilidade - <i>Alpha de Cronbach</i>	38
Tabela 3.2 <i>KMO and Bartlett's Test</i>	38
Tabela 3.3 Análise Confirmatória	39
Tabela 3.4 Adequação do Ajuste	41
Tabela 3.5 Tolerância e <i>Variance Inflation Factor</i>	42
Tabela 3.6 Teste de Linhas Paralelas	42
Tabela 3.7 Estimativas do Parâmetro	43
Tabela 5.1 Regressão Logística do Modelo ER	69
Tabela 5.2 Regressão Logística do Modelo IE	70
Tabela 6.1 Análise Fatorial para Intenção/Capacidade Empreendedora	87
Tabela 6.2 Variação Total Explicada	88
Tabela 6.3 Análise Fatorial a Propensão ao Risco	90
Tabela 6.4 Variação Total Explicada	90
Tabela 6.5 Coeficientes de Variação	91



## Lista de Acrónimos

AFE	Análise Fatorial Exploratória
EE	Ensino do Empreendedorismo
EEP	<i>Entrepreneurship Education Project</i>
ES	Ensino Superior
GEM	<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>
IES	Instituições de Ensino Superior
IE	Intenção Empreendedora
KMO	<i>Kaiser-Meyer-Olkin</i>
QIE	Questionário de Intenção Empreendedora

# 1 Introdução

## 1.1 Enquadramento do tema

Embora o empreendedorismo seja um conceito que surgiu no séc. XVIII por Richard Cantillon que definiu o empreendedor como alguém que comprava bens num local para os vender num local diferente a um preço mais atrativo, foi a partir das últimas décadas do séc. XX que se tem verificado um desenvolvimento acentuado do empreendedorismo e a sua importância não passa despercebida quer à comunidade empresarial, quer à comunidade académica.

O dinamismo internacional face à globalização tem causado mudanças sociais e económicas no cenário mundial, onde são exigidas novas atitudes aos profissionais e uma maior agilidade às empresas. Para responder a estes novos desafios de competitividade global e de inovação tecnológica é necessário um novo profissional que seja, segundo Schumpeter (1982) "um empreendedor, um contínuo inovador". Empreender é explorar as oportunidades e elas existem, mesmo em tempos de crise, é assumir riscos e não ter medo do fracasso. O empreendedorismo é vulgarmente associado a iniciativa, inovação, possibilidade de fazer coisas novas e/ou de maneira diferente, assim como a capacidade de assumir risco através do auto-emprego, ou seja, através da criação do próprio negócio. Pressupõe-se, portanto, que os empreendedores são pessoas que estão sempre prontos para agir, desde que existam condições favoráveis e o apoio necessário. Os empregos para toda a vida já não existem e as rápidas mudanças tecnológicas criam um desafio para os novos profissionais, que para dar resposta às exigências impostas pelo mercado de trabalho necessitam de formação permanente.

De acordo com o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2014), este contexto implica a implementação de mudanças das relações entre o ensino superior e o mercado de trabalho, implica a necessidade de aceitar que a incerteza e a imprevisibilidade estão cada vez mais presentes. Se no passado possuir um diploma de um curso do ensino superior representava uma porta aberta para a entrada no mercado de trabalho, o mesmo já não se verifica. Neste momento, com a massificação do ensino superior, um diploma não é mais do que um recurso que os indivíduos dispõem no acesso ao emprego

Em Portugal o empreendedorismo tem sido encarado como uma alternativa de acesso ao mercado de trabalho, podendo mesmo constituir uma modalidade alternativa de transição profissional, particularmente importante para os jovens com qualificações superiores (Marques e Moreira, 2011).

O desenvolvimento dos efeitos negativos da crise económico-financeira internacional tem afetado significativamente a atividade económica portuguesa, com particular impacto na taxa de desemprego do país e nas condições de funcionamento da atividade económica. Neste contexto, a degradação, no que toca a alguns parâmetros de atividade económica e das

políticas governamentais necessárias ao empreendedorismo, poderá estar associada a uma conjuntura mais depressiva provocada pela crise internacional. No entanto, é necessário combater estes fatores, dado que a recuperação e o desenvolvimento da economia nacional passam fortemente pelo surgimento de empreendedores, capazes de identificar e aproveitar oportunidades, investir e gerar riqueza e emprego.

Neste âmbito, e porque as empresas são consideradas como um dos fatores mais importantes e como uma das principais soluções para o problema do desemprego e para desenvolvimento económico e social de um país, a criação de novas empresas é frequentemente encarada como um importante fator na definição de estratégias de recuperação e crescimento económico em que se exige um novo perfil de administradores. O auto-emprego pode ser encarado como a única opção dos futuros profissionais como forma de fugir ao desemprego. Deste modo, o empreendedorismo tem assumido um papel preponderante na promoção do crescimento económico, competitividade e criação de emprego. As características empreendedoras são fundamentais para quem pretende iniciar um negócio ou permanecer no mercado de trabalho, já que este mercado, altamente competitivo, exige pessoas cada vez mais criativas, que saibam assumir riscos, com iniciativa e persistência quanto aos seus objetivos pois podem surgir negócios através de oportunidades percebidas pelos empreendedores a partir da atratividade do mercado.

Assim, e porque o espírito empreendedor pode ser desenvolvido e aperfeiçoado, o sistema de ensino e as Instituições de Ensino Superior em particular, assumem um papel importante no desenvolvimento de competências essenciais, capacidades e atitudes em relação ao empreendedorismo nos alunos que frequentam este nível de ensino e que podem contribuir para comportamentos empreendedores. Perante esta realidade será útil conhecer as características dos alunos do ensino superior uma vez que eles serão o futuro do país, sendo a escola responsável pela formação ou deformação do aluno e, as consequências sentidas pela sociedade. Investigar o perfil do aluno como potencial empreendedor, como alguém que identifica oportunidades, cria um novo negócio e é capaz de reunir os recursos necessários face ao risco e incerteza, com o objetivo de obter lucro e expandir o negócio é algo que se reveste de particular interesse. Torna-se igualmente importante identificar as características empreendedoras predominantes assim como conhecer as expectativas que os alunos têm em relação ao seu futuro profissional uma vez que o futuro da economia de um país depende muito da atividade empreendedora e empresarial dos jovens e da renovação da classe empresarial.

## 1.2 Questões de Investigação

Com base na revisão da literatura efetuada procuraram-se identificar questões de investigação relacionadas com a relação entre a autoeficácia e intenção empreendedora dos estudantes do ensino superior e a repercussão que estas dimensões poderão ter ao nível do empreendedorismo e da criação de empresas. Apesar dos esforços realizados neste domínio, permanecem, contudo, algumas questões por responder e outras por clarificar. Se em alguns casos não existem respostas concretas em termos de trabalho científico, noutros, os resultados revelam ausência de concordância nas conclusões apresentadas pelos investigadores. Neste contexto, podem apontar-se duas questões centrais para esta investigação:

- 1) Que relação existe entre autoeficácia dos estudantes do ensino superior e o empreendedorismo e a criação de empresas?
- 2) Que relação existe entre a intenção empreendedora e o empreendedorismo e a criação de empresas?

A primeira questão de investigação centra-se na possibilidade de a autoeficácia ter impacto no empreendedorismo e criação de empresas por estudantes do Ensino Superior. A segunda questão centra-se na possibilidade de a intenção empreendedora ter impacto no empreendedorismo e criação de empresas.

O objetivo central desta investigação é, portanto, estudar a relação entre a autoeficácia dos estudantes do ensino superior e o empreendedorismo e criação de empresas e estudar a relação entre a intenção empreendedora e o empreendedorismo e criação de empresas. Face à abrangência deste objetivo central, são definidos objetivos específicos aos quais este trabalho procurou dar resposta. Assim, para a primeira questão de investigação podem enumerar-se os seguintes objetivos específicos:

- 1) Avaliar se a experiência pessoal influencia a autoeficácia dos estudantes do ensino superior e como é que essa influência acontece;
- 2) Avaliar se a motivação pessoal influencia a autoeficácia dos estudantes do ensino superior e como é que essa influência acontece;
- 3) Avaliar se o género influencia a autoeficácia estudantes do ensino superior e como é que essa influência acontece;
- 4) Avaliar se a expectativa de resultados influencia a autoeficácia estudantes do ensino superior e como é que essa influência acontece.

Similarmente, para a segunda questão podem enumerar-se os seguintes objetivos específicos:

- 1) Avaliar se as expectativas de resultados influenciam a intenção de criar um novo projeto empresarial dos estudantes do ensino superior e como é que essa influência acontece;

- 2) Avaliar se a intenção empreendedora influencia a intenção de criar um novo projeto empresarial dos estudantes do ensino superior e como é que essa influência acontece;
- 3) Avaliar se o ensino do empreendedorismo influencia a intenção empreendedora dos formandos do projeto “Aprender 3.0” da Região Centro e como é que essa influência acontece;
- 4) Avaliar se a experiência profissional prévia influencia a intenção empreendedora dos formandos do projeto “Aprender 3.0” da Região Centro e como é que essa influência acontece;
- 5) Avaliar se os antecedentes familiares influenciam a intenção empreendedora dos formandos do projeto “Aprender 3.0” da Região Centro e como é que essa influência acontece;
- 6) Avaliar se a propensão ao risco influencia a intenção empreendedora dos formandos do projeto “Aprender 3.0” da Região Centro e como é que essa influência acontece.

É oportuno referir que tanto a autoeficácia como a intenção empreendedora podem ter diferentes efeitos nos diversos aspetos do empreendedorismo.

### **1.3 Estratégia Metodológica da Investigação**

Os trabalhos conducentes à elaboração da presente tese podem ser agrupados em duas fases de desenvolvimento distintas. A primeira fase consistiu num levantamento do estado da arte acerca dos conceitos associados às três dimensões em estudo (autoeficácia empreendedora; intenção empreendedora e empreendedorismo) e também sobre a existência de relações entre estas dimensões. Esta fase encontra-se desenvolvida ao longo do capítulo 2.

A segunda fase do trabalho focou-se especificamente na primeira questão central de investigação. A partir de um modelo concetual proposto no âmbito desta questão de investigação, o trabalho procurou identificar as variáveis independentes determinantes da autoeficácia dos estudantes do ensino superior. Assim, foram considerados quatro conceitos associados à autoeficácia como variáveis independentes. A partir da análise de regressão logística foi possível avaliar o impacto de cada variável independente do modelo conceptual proposto na autoeficácia dos estudantes do ensino superior. Os capítulos 3 e 4 apresentam detalhadamente a investigação desenvolvida neste âmbito.

O capítulo 5 corresponde à terceira e última fase do trabalho e foca-se na segunda questão central de investigação. A intenção empreendedora. Nesta fase da investigação foi proposto um modelo conceptual que visa avaliar o de cada variável independente na intenção empreendedora dos formandos do projeto “Aprender 3.0” da Região Centro. Para se proceder à análise dos dados foi utilizada uma regressão linear simples.

Nos capítulos 3, 5 e 6 foram utilizados dados empíricos recolhidos através de um questionário. Para os capítulos 3 e 5 foram utilizados dados secundários obtidos pelo EEP - *Entrepreneurship Educational Project*, aplicado a Instituições de Ensino Superior (IES) portuguesas participantes no projeto. O questionário permitiu recolher informação acerca da autoeficácia dos estudantes do Ensino Superior (ES) português e foi aplicado para ser *self-selection*, no qual o participante escolhe participar ou não no projeto. Foi obtida uma amostra constituída por 2052 respostas de estudantes de IES portuguesas. Os dados referem-se ao ano letivo de 2010/2011. A recolha foi efetuada *online* através da plataforma *SurveyMonkey* entre os dias 30/09/2010 e 1/02/2011.

Para o capítulo 6 foram utilizados dados primários recolhidos através de um questionário dirigido aos formandos do projeto “Aprender 3.0” da Região Centro, que realizaram as formações no ano letivo 2017/2018. A recolha dos dados foi efetuada *online* através da plataforma *Google Forms* e decorreu entre o dia 15 de janeiro e o dia 15 de março de 2018. Foi obtida uma amostra de 150 respostas.

## 1.4 Estrutura da Tese

Para além deste capítulo introdutório, a tese é composta por mais 6 capítulos. Os capítulos 2, 3, 4, 5 e 6 foram desenvolvidos em formato de artigo pelo que podem ser lidos individualmente. Finalmente, no capítulo 6, são apresentadas as conclusões gerais da tese, discutidas as principais observações decorrentes do trabalho empírico realizado, apontadas limitações gerais da investigação efetuada e sugeridas propostas de investigação futura.

### Questões de Investigação 1 e 2

Capítulo 2	Teixeira, Dina; Madeira, Maria José e Simões, Jorge (2018) “Autoeficácia, Intenção Empreendedora e Empreendedorismo” - a submeter
Capítulo 3	Teixeira, Dina; Silva, Maria José e Simões, Jorge (2017) “A autoeficácia nos dos alunos que frequentam Instituições de Ensino Superior” Jornadas Luso Espanholas de Gestão Científica 7-9 fevereiro, Guarda, Portugal
Capítulo 4	Teixeira, Dina; Silva, Maria José and Simões, Jorge (2012) “Self-efficacy of students attending higher education institutions” proceeding of <i>7th European Conference on Innovation and Entrepreneurship - ECIE</i> , edited by, Polytechnic Institute of Santarém, 20-21 September, Santarém, Portugal
Capítulo 5	Teixeira, Dina; Madeira, Maria José e Simões, Jorge (2018) “A Intenção Empreendedora dos Alunos do Ensino Superior - a submeter
Capítulo 6	Teixeira, Dina e Madeira, Maria José (2018) “Determinantes da Intenção Empreendedora: O caso do projeto “Aprender 3.0” - a submeter

Figura 1.1 Relação entre os capítulos da tese e os *papers* elaborados

No capítulo 7 e último, são apresentadas as conclusões gerais da tese, discutidas as principais observações decorrentes do trabalho empírico realizado, apontadas limitações gerais da investigação efetuada e sugeridas propostas de investigação futura.

# 2 Empreendedorismo, Intenção Empreendedora e Autoeficácia

## 2.1 Introdução

Conhecer como as pessoas pensam e agem de maneira empreendedora tornou-se uma questão importante para investigadores, educadores e políticos procurando apoiar atividades empreendedoras realizadas independentemente por indivíduos ou dentro de organizações (Hisrich, et al, 2007). Nas investigações o empreendedorismo é tipicamente definido como o processo de descoberta/cocriação, avaliação e exploração de oportunidades para produzir bens e serviços (Shane, 2012). O empreendedorismo tem vindo a ser visto não só como uma forma de criar novos negócios, mas, também, como uma nova forma de pensamento e comportamento (Kirby e Ibraim, 2010). De acordo com Landström e Harirchi (2018), o empreendedorismo tornou-se um “slogan”, enquanto os políticos e decisores de políticas públicas consideram o empreendedorismo como uma solução para resolver problemas sociais, as instituições de ensino superior consideram que é uma área próspera e bem sucedida. O notável desenvolvimento do empreendedorismo como foco disciplinar nas universidades e instituições de ensino superior, nos últimos quarenta anos leva-nos a imaginar que o futuro prometa ainda mais do empreendedorismo como um campo académico e científico em expansão (Kuratko e Morris, 2018).

É geralmente reconhecido que a autoeficácia se refere à crença de um indivíduo na sua capacidade de desempenhar tarefas e funções destinadas a resultados empresariais (Chen et al., 1998), desempenha um papel crucial na determinação se os indivíduos procuram carreiras empreendedoras e se envolvem em comportamentos empreendedores (Newman et al., 2018). A intenção empreendedora é, segundo Boyd e Vozikis (1994), um estado mental que dirige e guia as ações do empreendedor para o desenvolvimento e implementação do conceito de negócio, pelo que é um processo orientado, direcionando as atenções para uma complexidade de relações em torno das ideias empreendedoras e nos resultados dessas ideias. Estes autores defendem também que a autoeficácia é uma variável explicativa de grande importância pois permite determinar a força das intenções empresariais e determinar igualmente se essas intenções resultam ou não em ações empreendedoras.

McGee, et al. (2009) demonstraram que a autoeficácia empreendedora tem uma forte relação com as intenções empreendedoras. Também Hallak et al. (2011) conclui que a autoeficácia está relacionada com a performance empreendedora pelo que torna a autoeficácia num bom preditor da performance empreendedora pessoal e empresarial. A perspetiva da agência, informada pela pesquisa de autoeficácia (Bandura, 1986, 1997), é vista como uma meta-



abordagem líder para o empreendedorismo que nos ajuda a entender as ações de um empreendedor e as crenças relacionadas com a ação (Frese, 2009). O empreendedorismo não envolve apenas riscos, incerteza, criatividade, liderança e proatividade, mas também exige persistência e paixão.

A ação empreendedora é impulsionada pelas intenções empreendedoras orientadas, pelo que é importante compreender os fatores que influenciam as intenções dos indivíduos que pretendem iniciar uma atividade empreendedora pela primeira vez. Os fatores que influenciam o indivíduo a tornar-se empreendedor são inúmeros e consistem em várias combinações de atributos, antecedentes, experiência e predisposições McGee, et al. (2009).

Portanto, é de grande relevância utilizar o empreendedorismo, a autoeficácia e a intenção empreendedora para explicar o processo dinâmico e de escolhas que envolvem as intenções empreendedoras e que por sua vez levam ao comportamento empreendedor (Boyd e Vozikis, 1994). Assim, neste estudo será efetuada uma revisão da literatura de aspetos relevantes sobre o empreendedorismo, e autoeficácia empreendedora.

Este estudo encontra-se dividido em três secções. Na primeira secção, é feita uma breve introdução, indicando a justificação do tema, assim como o objetivo de investigação. Na segunda secção, é feita revisão da literatura, são apresentados os conceitos principais à compreensão desta investigação sendo eles o empreendedorismo, a intenção empreendedora e a autoeficácia. Na terceira secção apresenta-se as principais conclusões e indicando depois as futuras linhas de investigação conforme o presente estudo.

## **2.2 Revisão da Literatura**

Esta investigação tem como principal objetivo rever várias literaturas sobre o empreendedorismo e autoeficácia empreendedora, ou seja, rever os principais contributos sobre os estudos sobre essa temática que têm sido investigados até o presente momento. Assim, torna-se importante estudar este tema, onde neste capítulo, será feita uma abordagem teórica sobre os referidos conceitos.

### **2.2.1. Empreendedorismo**

O empreendedorismo é um fenómeno atual e multifacetado que tem vindo a ganhar particular importância como objeto de estudo e tem sido, desde há muito, reconhecido como um campo de pesquisa multidisciplinar que começou a destacar há cerca de 30 ou 40 anos (Langström et al., 2012) e nos últimos anos um considerável número de investigadores têm desenvolvido a sua investigação na área do empreendedorismo (Estay et al., 2013). É um conceito heterogéneo,

em parte devido à sua complexidade (Busenitz, 2003), não existindo consenso quanto à sua definição como área de estudo de negócios ou como uma atividade individual (Shane, 2011).

O significado social do empreendedorismo é incontestável no mundo contemporâneo porque o empreendedorismo está fortemente ligado ao progresso económico e social dentro de um estado nacional. Através da criação de novas atividades, os empresários ajudam um país a adquirir uma posição em um mercado global progressivo, fornecendo uma vantagem com a inovação e iniciativas colaborativas internacionais (Pandit et al., 2018).

O empreendedorismo é considerado uma fonte de crescimento e poder competitivo. Tornou-se uma importante agenda para universidades e governos promover o empreendedorismo entre os estudantes (Ling et al., 2011). O empreendedorismo tornou-se uma característica que visa ser melhorada em pessoas que são destacadas em todo o mundo (Ocak e Su, 2016). Portanto, é uma necessidade aumentar o número de atividades de empreendedorismo, criar ambientes onde os empreendedores se expressam e tornar o empreendedorismo internalizado em todas as etapas da educação (Pan e Akay, 2015). É uma parte do sistema de educação para criar empreendedores (Duman, 2018). Muitos estudos realizados revelaram que o empreendedorismo é um componente importante no desenvolvimento socioeconómico (Pan e Akay, 2015).

Segundo Deakins (1996), o empreendedorismo pode ser interpretado sob três visões. A primeira diz respeito à importância do empreendedorismo na economia e ao seu contributo no desenvolvimento económico das regiões; a segunda, enquadrada no campo da psicologia, estuda as características e a personalidade do próprio empreendedor; e, por fim, a terceira visão aborda a questão da influência do ambiente social sob as características pessoais. O desenvolvimento do campo de pesquisa do empreendedorismo está relacionado com as circunstâncias da sua evolução, que só podem ser plenamente compreendidas dentro de um contexto histórico e de um contexto cultural. Fayolle et al. (2005), referem que a pesquisa sobre o empreendedorismo resultou de dois períodos de transição principais. No primeiro período também conhecido como período de transição moderna, que decorreu durante o período de industrialização (final do século XIX e primeira metade do século XX), o empreendedorismo foi estudado essencialmente a partir de uma perspectiva económica. O desenvolvimento do carácter cultural do empreendedorismo dessa fase foi diferente de país para país (Fayolle et al., 2005).

É neste período que surgem as noções básicas do empreendedorismo. O trabalho de Schumpeter é fundamental para o desenvolvimento do empreendedorismo devendo-se a ele o moderno conceito de empreendedorismo (Carton et al., 1998). Schumpeter (1934), descreveu o empreendedor como um inovador e como alguém que utiliza recursos de forma inovadora, causando desequilíbrio no mercado. Eles, os empreendedores, são os instrumentos para a introdução inovadora da mudança na economia - eles são os agentes que instigam a destruição criativa em economias estáticas, eliminando produtos e processos obsoletos através da introdução da inovação” (Russell, 1997). Também nesta primeira fase, Knight (1942), introduziu

a incerteza e o risco para descrever o contexto de ação empreendedora (Caetano et al. 2012; Landström e Lohrke, 2010).

Após este primeiro período, no início dos anos 70 o mundo enfrentou uma crise económica que travou o ritmo de crescimento dos países industrializados. A imprevisibilidade e a complexidade dos sistemas económicos caracterizaram esse período. Também a noção de que as pequenas empresas eram mais capazes de criar novos empregos do que as grandes empresas teve um impacto profundo no campo da pesquisa do empreendedorismo que representou duas alterações principais. Em primeiro lugar, as noções de empreendedorismo desenvolvidas na Europa perderam relevância e esta pesquisa encontrou novos caminhos nos Estados Unidos da América. Em segundo lugar, a pesquisa sobre o empreendedorismo que até aqui se centrava nas grandes empresas passa a centrar-se nos pequenos negócios e nos indivíduos. O empreendedorismo passou a ser abordado sob diferentes perspetivas científicas tais como a sociologia e a psicologia visando identificar as características pessoais do empreendedor e os seus antecedentes assim como compreender as diferentes funções nas pequenas empresas (Fayolle et al., 2005; Landström e Lohrke, 2010).

Nesta fase verifica-se uma mudança na investigação do empreendedorismo que contrasta com a apresentada por Shumpeter, que se centra na gestão. Kirzner (1973) define os empreendedores como alguém que consegue identificar oportunidades com base em lacunas entre a oferta e a procura. Essas pessoas além de identificarem as oportunidades devem persegui-las para obterem lucro. Posteriormente, Kirzner (1997), reconheceu que a inovação pode, igualmente, estar envolvida no processo empreendedor. É ainda neste período que a psicologia ganhou força na explicação do empreendedorismo.

McClelland (1961), introduziu uma abordagem baseada em competências para explicar o empreendedorismo e enfatizou a importância dos aspetos motivacionais no empreendedorismo. Estudou as motivações dos empreendedores quando começam um novo negócio ou desenvolvem negócios existentes e concluiu que os empreendedores se caracterizam por apresentarem altos níveis de realização (achievement). As pesquisas de McClelland salientam a associação da necessidade de realização com o crescimento económico. No entanto, foi a Teoria dos Traços de Personalidade, baseada numa perspetiva psicológica, que representou uma tentativa de descrever o empreendedor individual do não empreendedor (Rauch e Frese, 2007). A questão central dessa pesquisa foi “quem é o empreendedor?” e, segundo a mesma, os traços de personalidade podem prever o comportamento empreendedor.

Embora alguns investigadores como Rauch e Frese (2000), defendam que a personalidade pode prever o comportamento empreendedor, existem outros como Gartner (1988), que consideram que esses traços, para explicar o comportamento são inúteis, uma vez que nenhuma diferença vai ser encontrada entre eles. Segundo este autor o estudo deve focar-se no comportamento e não nas características dos empreendedores. Gartner (1988) foi o principal oponente da teoria dos traços de personalidade defendendo que os estudos se deviam centrar naquilo que o

empreendedor faz e não naquilo que o empreendedor é uma vez que o empreendedorismo está associado a uma grande heterogeneidade. Gartner (1988) considerou ainda que o empreendedorismo ocorre de diversas formas e demonstrou que a literatura da época não apresentava uma definição consensual do empreendedor e que os estudos empíricos mostravam que existia uma maior heterogeneidade entre os empreendedores do que entre os não empreendedores. Estes aspetos constituem a base da abordagem comportamental na pesquisa do empreendedorismo.

Uma terceira fase do empreendedorismo - era pós moderna - como campo de pesquisa ocorreu entre os anos 70 e o final do século XX, numa transição pós moderna (Fayolle et al., 2005). Este período foi caracterizado pelo ressurgimento, na Europa, de uma perspectiva do empreendedorismo fortemente influenciada pela perspectiva americana. Além dos campos de pesquisa que já haviam surgido no cenário empresarial tais como o campo da economia, psicologia e sociologia, neste momento começa a ganhar força uma perspectiva de gestão e de marketing (Figura 2.1). Assim, os objetivos da pesquisa do empreendedorismo passaram a ser os processos organizacionais, o aumento da eficiência das organizações e o estímulo ao crescimento. O empreendedorismo passou a ser definido como um processo onde ocorrem diferentes estágios e onde todos os contextos e a dinâmica do ambiente desempenham um papel na criação de novos empreendimentos. Nesta linha, o trabalho de Peter Drucker assumiu particular importância. Drucker (1985) considerou que o empreendedorismo é uma competência que pode ser aprendida. Estas noções foram essenciais para a evolução do campo do empreendedorismo como o conhecemos atualmente.

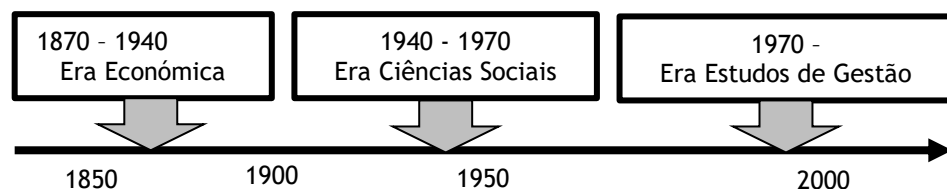


Figura 2.1 Eras do Pensamento Empreendedor  
Fonte: Adaptado de Landström e Lohrke (2010)

A origem da palavra empreendedora é classicamente atribuída a Richard Cantillon, um banqueiro e empresário francês, autor da obra “Essai sur la Nature du Commerce en Général” (Ensaio sobre a Natureza do Comércio em Geral). A sua abordagem para a economia baseou-se na sua visão prática e focou-se na estrutura e processo da economia de mercados emergentes. O papel dos governos nesta economia empresarial foi descrito como moderadamente passivo, sendo que o participante mais ativo e central foi o empreendedor que motiva todo o sistema económico. A importância que o empreendedor assumiu na teoria de Cantillon contribuiu para o nomear “pai da economia empresarial”. Baseada num processo de troca Cantillon definiu uma economia de fluxo circular constituída por cinco agentes económicos que eram os artesãos, os

trabalhadores, os empresários, os proprietários e os agricultores (Figura 2.2). Na sua obra é, ainda, feita referência ao risco associado ao empreendedorismo, aos concorrentes e à incerteza. Foi igualmente pioneiro na identificação de variáveis, atualmente consideradas fundamentais no desenvolvimento do empreendedorismo como o risco, a concorrência e a incerteza. Para Cantillon o empreendedor era um especialista em assumir riscos.

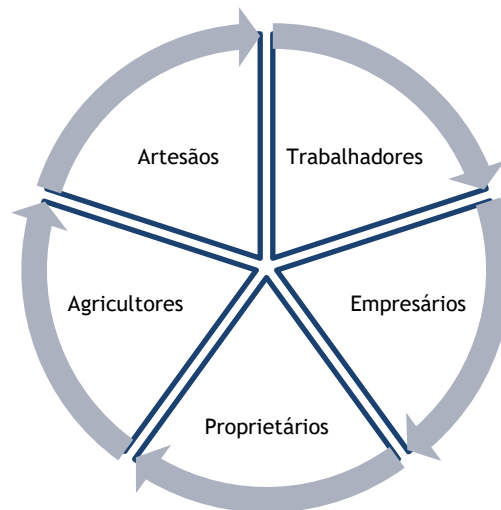


Figura 2.2 Economia de fluxo circular

Jean Baptiste Say escreveu “Um tratado sobre economia política” que se tornou uma importante contribuição no campo do empreendedorismo, porque estabeleceu as diferenças entre o capitalista e o empreendedor. Segundo Say, o empreendedor era uma agente fundamental e ativo que mediava a relação entre consumidores e trabalhadores. Say reconheceu algumas características do empreendedor tais como competências morais e intelectuais, habilidades organizacionais, risco e desenvolvimento de formas mais inovadoras de produção. Além disso, considerou o empreendedor um agente que transforma recursos económicos de um setor produtivo para um setor de maior produtividade, como um problema criativo.

### 2.2.2 O Empreendedorismo no Século XX

Os anos 80 do Séc. XX representam um ponto de viragem para o empreendedorismo e para a investigação em empreendedorismo (Carlsson et al., 2013). O campo do empreendedorismo expandiu-se para outras áreas (Filion, 1999). Durante a década de 70 muitas empresas encontraram dificuldades começando assim a proliferar pequenos negócios que conseguiam competir diretamente com as grandes empresas em termos tecnológicos e oferta de produtos e/ou serviços (Carlsson et al., 2013) provavelmente devido à crise económica que se sentiu na

altura. Para Landström e Lohrke (2010), é a partir desta década que as pesquisas no campo do empreendedorismo entraram no campo da gestão. Surgem organizações profissionais como o *International Council of Small Business* e o *Small Business Center* e são introduzidas diversas fontes de publicações científicas, com abrangência internacional. Dada a importância do empreendedorismo, em 1997 é criado o relatório *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* pela Babson College e pela London Business School. Nesse período, o empreendedorismo passou a ser discutido com um fenómeno complexo e heterogéneo (Davidsson, 2008) sendo o empreendedor o iniciador de um processo complexo (Hernandez (1999), que requer persistência (Frese (2009).

O empreendedor é caracterizado como alguém que identifica oportunidades (Shane, 2012), que adquire e acumula conhecimentos e tem motivação para a criação de valor que capacita os indivíduos a explorarem oportunidades tornando-se empreendedores (McMullen e Shepard, 2006). As habilidades e as motivações estão associadas à criação de valor (Julien, 2010). O empreendedor é um agente social ativo que cria valor, identifica e explora oportunidades, constrói artefactos ou mercados (Sarasvathy, 2008). Ele desenvolve oportunidades com base em redes de contactos sociais e em conhecimentos e experiências anteriores (Ardichvili et al., 2003). Para Timmons (1990), o empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século XXI mais do que a Revolução Industrial foi para o século XX.

Apesar da introdução de Cantillon, o empreendedorismo é utilizado pela primeira vez por Joseph Schumpeter, sendo ele o primeiro economista a evidenciar a importância do empreendedorismo no desenvolvimento económico (Carlsson et al., 2013) e que foi um dos contributos mais importantes para o desenvolvimento da economia e do empreendedorismo (Caetano et al., 2012). Assim, os empreendedores são pessoas que perseguem algum benefício, trabalham individual e/ou coletivamente. Nesse contexto, podem ser definidos, segundo Mori et al. (1998), como indivíduos que inovam, identificam e criam oportunidades de negócios, concebem e coordenam novas combinações de recursos para extrair os melhores benefícios das suas inovações num meio em constante mudança.

Enquanto disciplina académica, os primeiros cursos sobre empreendedorismo surgiram, nos Estados Unidos da América, no início dos anos sessenta do século XX. Seguiu-se um período de rápido crescimento do número de cursos oferecidos por várias universidades (Sexton e Bowman, 1990). Contudo, apesar de já terem decorrido mais de quatro décadas desde a sua formação enquanto disciplina académica, ainda não existe consenso sobre a definição de empreendedorismo (Hirish e Peters, 2002).

Também no que ao contexto empresarial diz respeito, subsistem ainda consideráveis discordâncias quanto ao seu significado (Morris, Lewis e Sexton, 1994), para se definir empreendedor não basta apenas abrir ou comprar um negócio. Das inúmeras perspetivas que foram surgindo sobre o empreendedorismo estes autores destacam as sete que consideram mais relevantes conforme a (Tabela 2.1).

Tabela 2.1 Perspetivas sobre a Natureza do Empreendedorismo

Perspetivas	Descrição
Criação de riqueza	O empreendedorismo envolve o assumir de riscos associados à facilitação da produção em troca de lucro.
Criação de Empreendimentos	O empreendedorismo implica a criação de um novo negócio, investindo onde antes não existia nenhum.
Criação de Inovação	O empreendedorismo preocupa-se com as combinações únicas de recursos que transformam os métodos existentes ou os produtos obsoletos.
Criação de Mudança	O empreendedorismo envolve a criação de mudança através do ajustamento, adaptação e modificação da abordagem pessoal, abordagens e habilidades para reconhecer as diferentes oportunidades disponíveis na envolvente.
Criação de Emprego	O empreendedorismo preocupa-se com o emprego, a gestão e o desenvolvimento de fatores de produção, incluindo a força de trabalho.
Criação de Valor	O empreendedorismo é um processo de criação de valor para os clientes, através da exploração das oportunidades desconhecidas.
Criação de crescimento	O empreendedorismo é definido como estando forte e positivamente orientado para o crescimento das vendas, da renda, dos ativos e do emprego.

Fonte: Adaptado de Morris, Lewis e Sexton (1994)

A tabela 2.2 apresenta a evolução do empreendedorismo e da definição do termo empreendedor contemplando as principais contribuições dos diferentes pesquisadores desde o século XVIII até aos nossos dias.

Tabela 2.2 Perspetiva Histórica sobre a Evolução do Empreendedorismo

Data	Conceito
Idade Média	O empreendedor é visto como participante e pessoa encarregada de projetos de produção em grande escala.
Séc. XVII	O empreendedor é a pessoa que assume riscos (lucro ou prejuízo) em contrato de valor fixo com o governo.
Richard Cantillon (1755)	Os empreendedores eram pessoas que aproveitavam as oportunidades com a perspetiva de obterem lucros, assumindo os riscos inerentes. Reconhece a incerteza associada aos empreendedores. O indivíduo que assume riscos é diferente do que fornece capital.
Jean Baptiste Say (1803)	Distinção entre empreendedores e capitalistas e entre os lucros de cada um. Associou os empreendedores à inovação e via-os como agentes de mudança.
Francis Walker (1876)	Distinguiu-se entre os que forneciam fundos e recebiam juros daqueles que obtinham lucro com habilidades administrativas.
Joseph Schumpeter (1934)	Empreendedor é a pessoa que destrói a ordem económica existente graças à introdução no mercado de novos produtos/serviços, pela criação de novas formas de gestão ou pela exploração de novos recursos, materiais e tecnologias. Associou os empreendedores à inovação e mostrou a sua importância no desenvolvimento económico.
David McClelland, (1961)	O empreendedor é alguém que exerce controlo sobre a produção que não seja exclusivamente para seu uso pessoal.
Peter Drucker (1964)	O empreendedor maximiza oportunidades.
Albert Shapero (1975)	O empreendedor toma iniciativa, organiza alguns mecanismos sociais e económicos e aceita riscos de fracasso.

Karl Vesper (1980)	O empreendedor é visto de modo diferente por economistas, psicólogos, comerciantes e políticos.
Albert Shapero Lisa Sokol (1982)	Elaboram o Modelo do Acontecimento Empreendedor, mostrando que a intenção de empreender provém das percepções de desejabilidade ( <i>desirability</i> ), da percepção da viabilidade ( <i>feasibility</i> ) e da predisposição à ação.
Gifford Pinchot (1985)	Define o intra-empreendedor como um empreendedor que atua dentro de uma organização já estabelecida sendo o empreendedor aquele que transforma sonhos em realidade.
Robert Hirsch (1985)	O empreendedorismo é um processo de criar algo diferente e com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica e pessoal.
Albert Bandura (1986)	Publica o livro <i>Social Foundations of Thought and Action: A Social Cognitive Theory</i> , concedendo um papel importante a fatores cognitivos, autorregulatórios e autorreflexivos na adaptação e na mudança do comportamento humano.
Barbara Bird (1988)	Elabora o Modelo para Implementação de Ideias Empreendedoras, evidenciando como contextos pessoais e sociais interagem com o pensamento racional e intuitivo durante a formulação das intenções de empreender.
Icek Ajzen (1991)	Concebe a Teoria do Comportamento Planeado, identificando três antecedentes da intenção de empreender: atitude pessoal em relação a resultados, percepção de normas sociais e a percepção de controlo de comportamento que se refere a percepção do comportamento que o indivíduo pode controlar.
Israel Kirzner (1992)	O empreendedorismo é um processo que permite descobrir a manifestação ou acentuação de ineficiências temporais e espaciais de uma economia.
Sankaran Venkataraman (1997)	Empreendedorismo é uma atividade que envolve a descoberta, avaliação e exploração de oportunidades para introduzir novos bens e serviços, modo de organizar, mercados, processos e matérias-primas por esforços que não existiam anteriormente.
Scott Shane Sankaran Venkataraman (2000)	O campo do empreendedorismo apresenta grande promessa de pesquisa e visa entender como surgem as oportunidades para criar um produto ou serviço; por que algumas pessoas específicas descobrem e exploram essas oportunidades e quais os modos de ações que elas utilizam para se beneficiarem dessa conjuntura.
Norris Krueger Micheal Reilly Alan Carsrud (2000)	Testam empiricamente os modelos de intenção empreendedora oriundos da psicologia social (Shapero, 1982 e Ajzen, 1991) e argumentam que modelos de intenção são bons preditores de ações empreendedoras.
Francisco Liñán Yiwén Chen (2009)	A Teoria do Comportamento Planeado é testada em duas culturas diferentes (Espanha e Taiwan) e é salientado o papel da cultura no empreendedorismo.

Fonte: Adaptado de Hisrich e Peters (2002)

O empreendedorismo pode ser visto sob diferentes perspectivas. Assim, Fillion (1999) propõe que os pensadores desta área sejam classificados em dois grandes grupos: os economistas e os comportamentalistas. Existe consenso de que os que os economistas foram os pioneiros nos estudos relacionados com o pensamento sobre empreendedorismo (Hisrich e Peters, 2002; Aveni, 2014)



Pensadores economistas: Os economistas associam o empreendedorismo à inovação. Quem pela primeira vez utilizou o termo empreendedor foi Richard Cantillon, economista irlandês a viver em França. Foi Cantillon que introduziu o conceito de empreendedor na literatura económica. Segundo ele, deve realçar-se a previsão e a confiança para atuar em condições de incerteza. Associou o risco e a incerteza com a tomada de decisão do empreendedor. Para Cantillon o empreendedor é alguém que junta recursos humanos, financeiros e materiais para criar uma empresa. Além disso, um empreendedor é alguém capaz de identificar uma oportunidade e inovar para a alcançar (Wickham, 2004). O economista francês Jean-Baptiste Say, que foi possivelmente o primeiro professor de economia na Europa, descreve o empreendedor como alguém que combina e coordena vários fatores de produção para reagir aos imprevistos e triunfar (Bridge et al, 2010).

Sumpeter (1934) associou o empreendedorismo ao desenvolvimento económico e mostrou como é que as ações inovadoras podem introduzir descontinuidades cíclicas na economia e defende que os papéis centrais do empreendedorismo se centram em três princípios que são a inovação, a assunção de riscos e a permanente exposição da economia ao estado de desequilíbrio. Drucker (1992) analisa o empreendedor como aquele que pratica a inovação sistematicamente. O empreendedor procura as fontes de inovação e cria oportunidades. De acordo com Drucker (1992), uma oportunidade inovadora pode ter origem em aspetos muito distintos tais como o inesperado, uma contradição entre o que é e o que deveria ser, uma necessidade, uma mudança estrutural, mudanças demográficas, mudança na perceção e conhecimento científico novo.

Pensadores comportamentalistas (não economistas): Os comportamentalistas concentram-se nos aspetos criativo e intuitivo. Segundo Fillion (1999), David McClelland, psicólogo, foi quem lançou as bases para a vertente comportamentalista dos estudos do empreendedorismo, no início dos anos 60 do século XX. Nesta altura surge a necessidade de se compreender melhor a pessoa empreendedora ou seja, definir o empreendedor e as suas características pessoais. Filard et al. (2014), destacam que os estudos de McClelland (1961), como os trabalhos mais relevantes ao versar sobre características empreendedoras.

A necessidade de definir de forma universalmente aceite o empreendedorismo levou Cunningham e Lischeron (1991) a sistematizar os estudos do empreendedorismo em seis escolas de pensamento (Tabela 2.3), cada uma com uma abordagem diferente, não antagónicas mas complementares. Para estes autores as escolas são categorizadas por classes segundo a avaliação das qualidades pessoais (Escola da “Grande Pessoa” e Escola das Características Psicológicas); o reconhecimento das oportunidades (Escola Clássica); a ação e gestão (Escola da Gestão e Escola da Liderança) e por último segundo a reavaliação e adaptação (Escola do Intra-empreendedorismo). A apresentação destas escolas permite compreender melhor as diferentes abordagens sobre o empreendedorismo e conhecer o papel do empreendedor.

Tabela 2.3 Escolas do Pensamento Empreendedor

Escola	Interpretação central	Pressuposto	Habilidades e comportamentos do empreendedor	Estágio do empreendedorismo
<b>“Grande Pessoa”</b>	O empreendedor possui intuição, traços e instintos inatos.	A intuição inata é a chave do sucesso.	Intuição, vigor, energia, perseverança e autoestima.	Inicial
<b>Características Psicológicas</b>	O empreendedor possui valores, atitudes e necessidades que o impulsiona.	As pessoas agem orientadas pelos seus valores e comportamentos para satisfazer suas necessidades.	Valores pessoais, propensão e aceitação do risco. Necessidades de realizações.	Inicial
<b>Clássica</b>	A característica básica do Empreendedor é a inovação.	As pessoas contrapõem ao possuir.	Inovação, criatividade e descoberta.	Inicial e crescimento
<b>Gestão</b>	O Empreendedor organiza, possui e administra empreendimentos económicos. O risco é assumido.	Transformar pessoas em empreendedores por meio de formação.	Planeamento, organização, direção e controlo.	Crescimento e maturidade
<b>Liderança</b>	O Empreendedor é um líder. Adapta o seu estilo de liderança às necessidades das pessoas.	Para atingir seus objetivos, o empreendedor precisa e depende do concurso de outras pessoas.	Capacidade de motivação e liderança.	Crescimento e maturidade.
<b>Intra-empendedorismo</b>	As habilidades do Empreendedor são úteis em organizações complexas. Criam unidades autónomas para geração, comercialização e expansão de negócios.	A adaptação é fundamental para a sobrevivência das organizações complexas. O Empreendedorismo resulta na criação de organizações e na transformação de empreendedores em administradores.	Capacidade de decisão e alerta às oportunidades.	Maturidade e mudança.

Fonte: Adaptado de Cunningham e Liescheron (1991)

**Escola da “Grande Pessoa”:** De acordo com esta linha de pensamento, o empreendedor, a “grande pessoa”, possui intuição, traços e instintos inatos que permitem reconhecer uma oportunidade e tomar a decisão adequada pelo que a intuição inata é a chave do sucesso. As

principais características que o empreendedor apresenta são a intuição, vigor, energia, perseverança e autoestima (Cunningham e Liescheron, 1991).

**Escola das Características Psicológicas:** Os estudiosos desta escola acreditam que o empreendedor possui valores, atitudes e necessidades únicas que o motivam para aproveitar oportunidades. As pessoas agem orientadas por valores e comportamentos pessoais para satisfazerem as suas necessidades. Os valores pessoais, a propensão e aceitação do risco assim como a necessidade de realização são habilidades e comportamentos do empreendedor.

Esta escola mostra três características de personalidade sendo a primeira os valores pessoais, relacionados com o comportamento ético. São esses valores que vão guiar o comportamento empreendedor. A Escola das Características Psicológicas afirma que não é possível transformar pessoas comuns em empreendedores porque essas pessoas não possuem determinadas características psicológicas. A segunda característica é a propensão e aceitação do risco. Segundo esta escola os empreendedores são capazes de aceitar riscos moderados. A terceira e última característica é o desejo de realização. Esta escola defende que os empreendedores têm uma necessidade de realização superior às restantes pessoas.

**Escola Clássica:** Nesta escola a inovação é apresentada como a característica central do empreendedor. As pessoas contrapõem ao possuir. A inovação, criatividade e descoberta são as principais habilidades e comportamentos do empreendedor. A função do empreendedor é distinta da função do administrador salientando que uma pessoa deixa de ser empreendedor caso permaneça à frente do empreendimento após a fase de inovação e criatividade no ciclo de vida do negócio.

**Escola da Gestão:** Os estudiosos desta escola focalizam o empreendedor como dono do negócio. O risco é assumido. O pressuposto no qual a Escola da Gestão assenta é o de transformar pessoas em empreendedores através de formação. Para levar a cabo este pressuposto será necessário que o planeamento, a organização, a direção e o controlo sejam comportamentos do empreendedor. Trata dos aspetos técnicos da administração e baseia-se na crença de que é possível formar pessoas comuns para se tornarem empreendedores. As atividades empreendedoras que podem ser aprendidas correspondem a funções centrais desempenhadas na administração de uma empresa. Segundo Cunningham e Lischeron (1991), o objetivo desta escola consiste em melhorar a capacidade administrativa de uma pessoa através do desenvolvimento de uma visão racional, analítica e de causa e efeito.

**Escola da Liderança:** De acordo com esta linha de pensamento o empreendedor é visto como um líder. Adapta o seu estilo de liderança às necessidades pessoais. Assim, para atingir os seus objetivos o empreendedor necessita e depende de outras pessoas. Ele deverá possuir capacidade de motivação e liderança.

**Escola do Intraempreendedorismo:** Esta escola sugere que habilidades empreendedoras assim como inovação podem ser úteis dentro do ambiente organizacional. Esta escola assenta no

pressuposto de que a adaptação é fundamental para a sobrevivência das organizações complexas. O empreendedorismo resulta na criação de organizações e na transformação de empreendedores em administradores. Nesta perspectiva, o empreendedor deve ter capacidade de decisão e estar atento às oportunidades. O intraempreendedor é o agente que, dentro da organização, tem liberdade para desenvolver e implementar inovações que não têm necessariamente origem em ideias suas, uma vez que elas pertencem à organização.

### 2.2.3 Definições do Empreendedorismo

Como resultado do debate em torno do empreendedorismo como campo de pesquisa, a definição de empreendedorismo foi sofrendo alterações ao longo do tempo e foram apresentadas diferentes propostas para definir este conceito (tabela 2.4). Assim, as definições para o campo do empreendedorismo são muitas e não existe consenso entre os autores e estudiosos do tema (Queiroz e Paradela, 2017). Efetivamente é referido por Shneor, Jenssen e Vissak, (2016) e Johara et. al., (2017) que é amplamente reconhecido que o futuro da prosperidade económica está intimamente relacionado com o empreendedorismo. Empreendedorismo é considerado aqui como um fenómeno que é uma atividade humana consideravelmente mais geral e profunda do que trazer inovações radicais para o mercado, só foi associada a essa atividade de jogo para aceitar com respeito aos atributos pessoais e os diferentes tipos de capitais, além de humanos e financeiros, social e cultural (Johannisson, 2016).

Tabela 2.4. Definições do Empreendedorismo

Schumpeter, (1934)	O empreendedorismo é um motor de crescimento económico com a introdução de novas tecnologias e o conseqüente potencial para a obsolescência servindo para disciplinar as empresas na sua luta pela sobrevivência.
Gartner (1988)	Empreendedorismo é a criação das empresas.
Stevenson e Jarillo, (1990)	Empreendedorismo é um processo pelo qual indivíduos e/ou organizações procuram oportunidades em relação aos recursos que controlam.
Drucker (1998)	O empreendedorismo refere-se não ao tamanho ou à idade de uma empresa, mas a um determinado tipo de atividade. A base dessa atividade é a inovação: o esforço para criar uma mudança focalizada no ambiente económico ou social de uma empresa.
Trigo (2003)	O empreendedorismo associa-se por um lado a questões ligadas com a procura de novas oportunidades e, por outro lado, ao comportamento ou ações necessárias que um empreendedor tem de colocar em prática para passar da oportunidade à execução de negócio.
Comissão Europeia (2003)	O empreendedorismo é acima de tudo uma atitude mental que engloba a motivação e a capacidade de um indivíduo, isolado ou integrado numa organização, para identificar uma oportunidade e para concretizar com o objetivo de produzir um determinado valor ou resultado económico.
Venkataraman (2004)	O empreendedorismo é detentor de importância em dois aspetos primordiais do desenvolvimento e da criação de riquezas, a individual e a regional.

Robert Hirisch, (2004)	O empreendedorismo é um processo de criar algo diferente e com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação económica e pessoal.
Bruce Bachenheimer, (2005)	Empreendedorismo é muito mais do que a criação de um novo negócio. Na sua essência, é uma mentalidade - uma maneira de pensar e agir. Trata-se de imaginar novas maneiras de resolver problemas e criar valor.
Baron e Shane, (2007)	O empreendedorismo tem como função identificar oportunidades de negócios com objetivo de criar algo novo, sejam produtos, serviços, mercados, processos, formas de organização das tecnologias existentes.
Baron, (2013)	Empreendedorismo é a aplicação da criatividade humana, engenhosidade, conhecimento, habilidades e energia para o desenvolvimento de algo novo, útil e melhor do que aquilo que existe atualmente - algo que cria algum tipo de valor (económico, social ou outro)
Baggio e Baggio, (2014)	O empreendedorismo pode ser entendido como a arte de fazer acontecer com criatividade e motivação, onde o empreendedor assume um comportamento proactivo em questões a serem solucionadas e que procura o prazer de realizar com sinergismo e inovação, qualquer projeto pessoal ou organizacional, sempre com a linha ténue entre oportunidade e riscos.

Considerando as diferentes definições apresentadas o empreendedorismo pode ser entendido como a arte de criar algo novo e rentável a partir de oportunidades, que surgem num meio em constante mutação, ou necessidades, baseadas na falta de emprego ou na falta de realização pessoal do empreendedor, utilizando a criatividade e a proatividade para superar obstáculos, ou seja, é a capacidade de realizar projetos pessoais ou organizacionais estando consciente dos riscos e desafios associados aos respetivos projetos.

Enquanto, que, o empreendedorismo sempre foi a vanguarda da inovação e crescimento económico, nesta época de globalização, o comportamento empreendedor tornou-se imperativo para indivíduos, empresas e até nações (Bachenheimer, 2015). No entanto o empreendedor pode ter origens distintas (Bernardi, 2009) e que são:

O empreendedor nato: é a personalização integral do empreendedor que, normalmente, por razões pessoais ou influências familiares, demonstra traços de personalidade comuns de um empreendedor;

O herdeiro: pode ou não possuir as características do empreendedor. Se for empreendedor por afinidade e vocação, dá continuidade ao empreendimento em que se encontra. Não tendo características empreendedoras, pode vir a ser um problema para continuidade da empresa;

O empregado: podendo possuir características empreendedoras, sente ao longo do tempo falta de reconhecimento ou falta de interesse pelas suas ideias. Frustrado, em algum momento pode partir para um negócio próprio;

Excelentes técnicos: com características de empreendedor, dispõe do conhecimento, de *know-how* sobre algum produto ou serviço e, possuidor de experiência no ramo, decide iniciar um negócio próprio;

Vendedores: normalmente, entusiasmados pela dinâmica das suas funções quotidianas, como conhecem o mercado e têm experiência do ramo, iniciam um negócio próprio na indústria, comércio ou serviços;

Opção de emprego: o empreendimento é visto como uma opção de emprego, pode ser finalizada ao encontrar outra possibilidade de recolocação no mercado;

Desenvolvimento paralelo: o funcionário, como alternativa futura, tendo características empreendedoras, estrutura-se entre amigos ou familiares e desenvolve um negócio derivado de sua experiência ou não, ou associa-se a outro ramo de atividades como sócio capitalista;

Reforma/aposentação: com experiência adquirida inicia um negócio próprio, normalmente no comércio ou serviços, se não é oriundo da área de vendas ou produção.

Apesar das diferentes causas que dão origem ao empreendedor existe consenso quanto ao seu comportamento (Hisrich, 2007). Segundo este autor todos os empreendedores tomam decisões, organizam e reorganizam mecanismos sociais e económicos com o objetivo de transformar recursos e situações para benefício pessoal, assim como aceitar o risco ou o fracasso associado a essas decisões. Os estudos na área do empreendedorismo mostram que as pessoas com características ou espírito empreendedor têm um novo diferente sobre o mundo, à medida que presenciam a evolução das características do mesmo. Os empreendedores tendem a valorizar mais suas experiências, tentando tomar as decisões acertadas face ao contexto onde estão inseridos. Exploram novos conhecimentos, definem objetivos e não têm medo de dar o primeiro passo independentemente do risco associado às suas decisões.

A literatura sugere que o empreendedorismo contribua positivamente com o desenvolvimento económico através da criação de emprego e do crescimento inclusivo (Urban, 2018). Consequentemente, os governos estão canalizando esforços, desenvolvendo políticas e direcionando recursos para aumentar a atividade empresarial tanto a nível regional como nacional (Valliere, 2016).

O empreendedorismo engloba a criação de novas empresas ou desenvolvimento de novas oportunidades de negócio em organizações já existentes. Empreendedorismo está no cerne da política económica regional e nacional, contribuindo para a criação de uma cultura empresarial inovadora e dinâmica, onde as empresas procuram subir na cadeia de valor num ambiente económico global. De facto, o empreendedorismo é considerado um importante mecanismo de desenvolvimento económico através da criação de emprego, inovação e bem-estar social. Os empreendedores são entidades que criam novos negócios, impulsionam e moldam a inovação, aceleram as mudanças estruturais, aumentam a competição no mercado e contribuem para a saúde fiscal da economia (Schøtt, et al. 2015).

Os autores Singh et al. (2016) argumentaram que o empreendedorismo é específico do contexto, e, portanto, a intenção empreendedora é afetada por fatores individuais e socioculturais.

Tal como é possível constatar, através da análise das definições anteriores, a objetivação de uma definição única e comumente aceite relativamente ao conceito de empreendedorismo apresenta-se como uma tarefa difícil, uma vez que cada autor, em função da sua própria perspectiva, apresenta uma visão que aparenta contornos de parcialidade em função da complexidade do próprio conceito (Kuratko et. al., 2015).

Numerosos estudos realizados revelaram que o empreendedorismo é um componente importante no ensino superior (Pan e Akay, 2015). Alunos da faculdade de também se espera que a educação tenha características e abordagens “empreendedoras” como resultado do número crescente de empresas privadas e negócios no setor de educação (Ocak e Su, 2016).

### **2.3 Auto-eficácia e Intenção Empreendedora**

A pesquisa sobre a intenção empreendedora aumentou drasticamente nos últimos anos (Arroyo et al., 2016). Uma revisão da literatura identificou mais de 400 publicações sobre o papel das intenções no processo empreendedor (Liñán e Fayolle, 2015). Estudos anteriores sugeriram que a criatividade dos alunos afeta positivamente intenções empresariais (Chia e Liang, 2016). Pode-se argumentar que uma pessoa com intenção empreendedora bem desenvolvida tem uma maior probabilidade de encontrar fatores que determinam a intenção empreendedora (Kusmintarti et al., 2016).

Existem várias investigações que analisam os fatores que impulsionam as intenções empreendedoras, um desses fatores de investigação centra-se na autoeficácia empreendedora. Evidências empíricas mostram que a autoeficácia representa um alto fator explicativo na intenção empreendedora do indivíduo e na probabilidade de essa intenção ser concretizada por meio da efetivação de uma ação empreendedora (Boyd e Vozikis, 1994; Kolvereid e Isaksen, 2006; Krueger e Brazeal, 1994).

A autoeficácia é a variável mais estudada sob o domínio do empreendedorismo, que é visto como influência da capacidade de um indivíduo em produzir um resultado antecipado (Pandit et al., 2018). Portanto, possuir autoeficácia intensifica a intenção de iniciar um negócio (Singh et al., 2016). A autoeficácia está diretamente ligada à crença na confiança pessoal para realizar uma determinada tarefa (Bandura e Wood, 1989; Shane et al., 2003). Indivíduos tendem a evitar situações nas quais não se consideram seguros a realizar e, por outro lado, visam atividades e contextos que acreditam poderem ser bem-sucedidos (Bandura, 1977). A escolha de seguir uma carreira empreendedora ou a intenção de empreender é influenciada pela autoeficácia individual (Boyd e Vozikis, 1994). Cabe salientar que a autoeficácia é um importante componente da Teoria Social Cognitiva, tendo impacto nos processos individuais de avaliação e de decisão, influenciando o comportamento individual (Zhao et al., 2005). Segundo Arroyo

(2016), a autoeficácia é um aspecto-chave da teoria cognitiva social e refere-se às crenças nas habilidades pessoais para organizar e executar as ações necessárias para produzir certas conquistas (Bandura, 1997). Embora alguns investigadores tenham conceituado a autoeficácia como uma característica geral (Boyd e Vozikis, 1994, Markman et al., 2002), outros focalizaram domínios específicos de auto-crenças associadas ao empreendedorismo (Chen et al., 1998, Moriano et al. 2006). No contexto do empreendedorismo, a autoeficácia é conceituada como autoeficácia empreendedora e definida como a força da crença de uma pessoa na sua capacidade de desempenhar as funções e tarefas necessárias para ser empreendedora (Boyd e Vozikis, 1994, Chen et al., 1998).

A autoeficácia é capaz de influenciar não somente o grau de esforço e persistência requerido para uma dada tarefa, mas a própria escolha dessa tarefa e o momento oportuno para essa ação (Bellò, 2017). Conforme Bandura (1977, 1986), a autoeficácia depende de quatro fontes (mecanismos) de informação individual: (i) experiência direta; (ii) experiência vicária; (iii) persuasão social e (iv) estados fisiológicos e afetivos. Esses mecanismos permitem um modelo conceitual para o estudo de mudanças comportamentais. A capacidade de exercer desafios a si próprio através de estabelecimento de metas pessoais, assim como, ter uma capacidade de autoavaliação do seu próprio desempenho, fornece um importante mecanismo de motivação e direcionamento. De acordo com Bandura (2000), a autoeficácia refere-se às crenças que as pessoas têm nas suas próprias capacidades em executar uma determinada tarefa.

A autoeficácia é um dos pré-requisitos fundamentais a empreendedores em potencial (Krueger e Brazeal, 1994), dado que em certos contextos a maioria dos empreendedores principiantes não tem experiência comercial suficiente (Luthans e Ibrayeva, 2006). Os resultados das pesquisas empíricas mostraram que a autoeficácia é um preditor da intenção empreendedora (Barbosa et al. 2007; Paço et al. 2011). Da mesma forma, a pesquisa também mostrou que a autoeficácia é um dos fatores que melhor explicam as intenções do empreendedorismo social (Urban e Teise, 2015).

Na literatura que analisa os antecedentes da intenção empreendedora, a autoeficácia é vista como um fator essencial a ser considerado, dado que, para empreender, o indivíduo deve estar confiante na sua capacidade de realizar tarefas diferentes e, muitas vezes, estar preparado para enfrentar situações de incerteza (Baum e Locke, 2004; Krueger, 2007). A autoeficácia pode explicar, inclusive, uma maior parcela das intenções que a dimensão cultural e social (Pruett, 2009). Os investigadores argumentaram que fatores como cultura, condições económicas, instituições, avanço tecnológico e nível educacional são determinantes importantes da intenção empreendedora em um país (Williams e Youssef, 2015).

De maneira geral, a intenção é o resultado das atitudes face ao comportamento empreendedor, da norma subjetiva e do controle comportamental percebido autoeficácia (Oliveira et al., 2016). O desenvolvimento de intenção empreendedora depende da combinação de fatores pessoais e de fatores sociais (Besutti e Angonese, 2017). Segundo esses mesmos autores quando



se parte do pressuposto de que alguns indivíduos que empreendem são diferentes de outros porque apresentam traços de personalidade diversos, está se adotando uma abordagem psicológica e individual. Entende-se, assim, que algumas pessoas demonstram interesse, motivação e intenção em empreender, enquanto outras não.

### **2.3.1 Estudos sobre Auto-eficácia e Intenção Empreendedora**

Constata-se que muitos estudos têm investigado o efeito mediador da autoeficácia na intenção de empreender. Estudos, tais como os desenvolvidos por Krueger (1993) e Krueger et al. (2000) identificaram a autoeficácia como um dos principais influentes da intenção empreendedora (Wang, Lu, & Millington, 2011). Bandura (1997) apresentou a teoria da autoeficácia, considerada fator-chave para o sucesso da gestão comportamental, sendo testada e comprovada em vários estudos acadêmicos, que evidenciaram o potencial preditivo da autoeficácia em relação às variáveis motivação, competência e intenção empreendedora. Chen, et al. (1998) consideram que a autoeficácia se relaciona com a execução de uma ação, e não com o seu resultado. Portanto o controlo do comportamento centra-se na capacidade de uma pessoa para realizar um determinado comportamento (Ajzen, 2002). Isto é, o comportamento das pessoas é fortemente influenciado pela confiança na capacidade de realizá-lo (Ajzen, 1991).

No seu estudo, McGee et al., (2009), concluem que os empreendedores emergentes apresentam elevados níveis de autoeficácia. É possível supor que quanto maior for a autoeficácia empreendedora, maior será a probabilidade de um indivíduo deter uma intenção positiva, em relação à vontade de criar o seu próprio negócio (Carvalho e González, 2006).

O estudo de Zhao, Hills et Siebert (2005) identificou o papel mediador da autoeficácia no desenvolvimento da intenção empreendedora, utilizando uma amostra de 265 estudantes de MBA de 5 universidades norte-americanas. O papel mediador da autoeficácia empreendedora foi testado na relação entre as dimensões de inteligência emocional e a intenção empreendedora por Mortan, (2014), com uma amostra de 394 estudantes espanhóis e portugueses, indicando que duas dimensões de inteligência emocional (regulação e utilização das emoções) afetam positivamente a referida autoeficácia, que, por sua vez, medeia a relação entre inteligência emocional e a intenção empreendedora.

A investigação de Lee, Wong, Der Foo e Leung (2011) demonstra que a autoeficácia pode influenciar as intenções empreendedoras. Setiawan (2014) desenvolveu um estudo para perceber de que forma a autoeficácia empreendedora, de estudantes do ensino superior, seria afetada após frequentarem uma cadeira de empreendedorismo no seu curso. Os resultados demonstraram que a grande maioria, cerca de 60%, dos estudantes detinha o nível de autoeficácia empreendedora alto e direcionado para a criação de projetos empresariais.

Na perspectiva de Boyd e Vozikis (1994) a autoeficácia parece ser um constructo mais amplo, permitindo o desenvolvimento de intenções e ações empreendedoras. Neste sentido, Armitage e Conner (2001) consideram que o constructo preferível é a autoeficácia, uma vez que claramente é melhor definida e mais fortemente correlacionada com a intenção empreendedora. Na investigação levada a cabo pelos autores, é feita esta distinção. Autoeficácia é definida como a confiança na própria capacidade para realizar determinado comportamento e controlo do comportamento como a facilidade ou dificuldade de realizar um comportamento. Uma vez que a autoeficácia está mais relacionada com intencionalidade e ação, pode também ser utilizada na previsão de comportamentos empreendedores (Bird, 1988). As relações entre autoeficácia empreendedora e as escolhas de carreira têm vindo a ser analisado por um conjunto significativo de investigadores (Wilson et al., 2007). Boyd e Vozikis (1994) sugerem que a autoeficácia afeta a escolha e desenvolvimento da carreira empreendedora. Pesquisas empíricas levadas a cabo por diversos autores como Chen et al., (1998), Krueger et al., (2000) concluíram que indivíduos com maior autoeficácia empreendedora têm intenção empreendedora mais elevada.

Akmaliah e Hisyamuddin (2009) realizaram uma pesquisa com estudantes da Malásia, em que a autoeficácia apresentou um impacto superficial na intenção de abrir uma empresa. Enquanto os estudantes investigados demonstraram um elevado grau de confiança, os estudantes da Malásia não apresentaram confiança suficiente para ingressar na carreira empreendedora. Tal resultado implica a compreensão de que para empreender se exige mais do que ideias e oportunidades, sendo essencial que o indivíduo tenha perceção, crença e expectativa das suas ações.

Um estudo de Hashim (2017) aponta a personalidade do indivíduo como preditora da intenção de empreender. Embora muitos traços de personalidade sejam pesquisados, características como proatividade, criatividade oportunismo e visão são consistentemente reconhecidas como importantes para a geração de intenções empreendedoras. É na fase de planeamento desse novo negócio que a intenção empreendedora se situa. Tal intenção está na fase de pré-lançamento e é o antecedente mais estudado na criação de empresas (Oliveira et al., 2016). Ainda para esse autor e maneira geral, a intenção é o resultado das atitudes face ao comportamento empreendedor, da norma subjetiva e do controle comportamental percebido (autoeficácia).

Com a revisão da literatura constatou-se que é possível prever, que quanto maior for o nível individual acerca da autoeficácia, mais elevada será possibilidade de um indivíduo deter uma intenção favorável relativamente à sua intenção em empreender.

## 2.4 Conclusão

Com este trabalho pretendeu efetuar-se uma revisão da bibliografia sobre as variáveis empreendedorismo e autoeficácia e a intenção empreendedora. A escolha das variáveis deve-se à relevância desses fatores como determinantes da intenção empreendedora. Com a revisão da literatura foi possível constatar a evolução dos vários estudos efetuados até o momento sobre o empreendedorismo a autoeficácia e a intenção empreendedora, o que revela o aumento de interesse pelo tema. A maioria dos autores confirmam a relevância da influência desses fatores na intenção de empreender dos indivíduos.

Pelos resultados dos estudos defendidos pelos vários autores na revisão da literatura, pode considerar-se que o empreendedorismo e a autoeficácia fatores significativos na intenção empreendedora embora estejam sempre correlacionados com outros fatores, aumentando a crença e a motivação mencionados pelos autores na revisão da literatura.

A autoeficácia empreendedora e o empreendedorismo constituem umas ferramentas comportamentais decisivas para uma bem-sucedida atuação empreendedora. Assim, quanto maior a confiança do indivíduo na sua capacidade para desenvolver uma atividade, mais fácil será a sua execução. As crenças da autoeficácia são construídas à medida que o indivíduo acredita no seu potencial de ação assim, as decisões são baseadas de acordo com sua predição em relação ao seu desempenho. Nesse sentido, os indivíduos com mais percepção da sua autoeficácia tornam-se capazes de perseguir e persistir numa determinada atividade, por se considerarem com competência para a efetivação de tal ação.

Assim, o empreendedorismo e a autoeficácia empreendedora revelam que a crença do indivíduo está vinculada não só à motivação, mas também à sua capacidade e potencialidade de planeamento, organização e execução, que influenciam a intenção para a realização de determinada ação, que, ao ser efetivada, promove independência, auto-realização e equilíbrio empresarial e pessoal.

Como perspectivas de investigação para futuros trabalhos, ao considerar a importância da intenção empreendedora na atualidade, tanto como um ideal formativo quanto como uma alternativa de inserção no mundo do trabalho diante de sucessivas problemas económicos, políticas e sociais com as quais o mundo se depara, torna-se de grande importância estimular estudos que permitam compreender melhor os antecedentes e consequentes da intenção empreendedora, visando empreender ações de investigação e de elaboração de políticas públicas que potencializem seus benefícios pessoais, sociais e organizacionais.

# 3 Autoeficácia nos Alunos que frequentam Instituições de Ensino Superior

## 3.1 Introdução

A importância da autoeficácia como fator determinante do comportamento dos indivíduos tem sido abordada nos trabalhos de investigação de diversos autores (Bandura, 2006; Scholz et al. 2002; Chen et al, 2004, Judge e Bono, 2001).

As crenças da autoeficácia definidas como as percepções da capacidade pessoal para manifestar os comportamentos necessários para alcançar determinados objetivos, constituem um importante fator motivacional, atuando como mediadores entre as capacidades do indivíduo e o seu desempenho. Estas crenças são entendidas por Bandura (1993) como um julgamento que o indivíduo faz das suas capacidades para executar cursos de ação exigidos para se atingir um certo grau de performance e não se associam apenas ao “acreditar”, estas tornam-se as regras internas que regulam o comportamento, ajustam o nível de esforço, a persistência e a perseverança com que são utilizadas as estratégias que o sujeito possui (Pajares, 1999). Desta forma, os sujeitos com o elevado sentido de autoeficácia tendem a encarar tarefas difíceis como desafiantes e promotoras de maiores níveis de competência, em vez de as entenderem como ameaçadoras ou intimidantes, apresentando elevados níveis de interesse, envolvimento e investimento em tais atividades.

Diferentes elementos da autoeficácia vão, contudo, ter diferentes impactos sobre o comportamento. A influência da autoeficácia no comportamento dos indivíduos depende do seu nível de ensino, género ou expectativas de resultados.

A autoeficácia, geralmente compreendida como um domínio específico, significa que o indivíduo pode ter convicções mais firmes em diferentes domínios ou situações particulares. Investigadores como Schwarzer et al. (2005) defendem que a autoeficácia aponta para um sentido amplo e estável de competência pessoal para lidar efetivamente com uma variedade de situações de maior ou menor ansiedade.

No contexto académico, um aluno sente-se motivado quando se envolve nas atividades de aprendizagem em que acredita que, com os seus conhecimentos, talentos e habilidades, poderá adquirir novos conhecimentos e melhorar as suas habilidades. Perante a proximidade da conclusão de um curso superior, os jovens deparam-se com algumas variáveis, umas

controláveis e outras não controláveis, que podem influenciar a sua futura escolha profissional. As expectativas em relação ao futuro profissional podem estar associadas às crenças de autoeficácia.

Assim, o objetivo deste artigo é determinar a importância do conceito de autoeficácia no meio acadêmico. Para além desta secção introdutória o presente artigo é constituído por mais três secções. Na secção 2 é apresentada uma revisão da literatura que considera os diferentes conceitos associados às dimensões em estudo. A secção 3 descreve o modelo conceptual proposto. As conclusões e perspectivas de trabalho futuro são apresentadas na secção 4.

## **3.2 Fundamentação Teórica**

### **3.2.1 Auto-eficácia**

O comportamento humano é condicionado por um sentimento de controlo. Se as pessoas acreditam que podem tomar medidas para resolver um problema sentem-se tendencialmente mais inclinados para o fazer e mais comprometidos com a sua decisão (Schwarzer et al., (1995). Também Scholz et al. (2002) defendem que a pessoa que acredite ser capaz de produzir um efeito desejado pode ser mais autodeterminada e ter uma vida mais ativa. A cognição do “poder fazer” espelha um sentimento de controlo do indivíduo e reflete a sua crença na capacidade de controlar determinados desafios. Este poder fazer pode ser considerado como uma visão otimista e confiante na sua capacidade de lidar com certas pressões ao longo da vida (Scholz et al., 2002)

A perceção de autoeficácia está relacionada com as crenças das pessoas na sua capacidade de influenciar os acontecimentos que afetam as suas vidas. Essa crença é a base da motivação humana, realizações, desempenho e bem-estar emocional (Bandura, 2006). Se as pessoas não acreditam que podem atingir determinados resultados através das suas ações, terão pouco incentivo para realizar qualquer atividade face a dificuldades percebidas (Bandura, 2006).

A autoeficácia é uma fonte motivacional relacionada com a confiança de um indivíduo na sua capacidade para realizar uma atividade (Harrison et al 1996; Van Oudenhoven e Van der Zee, 2002; Kuoa et al 2003). Também Bandura (1993) considera que a auto-eficácia é uma variável cognitiva com uma função motivacional. A crença na autoeficácia reflete a confiança de um indivíduo nas suas capacidades, sendo uma espécie de autoavaliação que afeta a determinação e os esforços necessários para ultrapassar os obstáculos e para tomar decisões relacionadas com as atividades a executar (Hsu e Chiu, 2004). Assim, pode dizer-se que a autoeficácia inclui tanto as crenças sobre a competência individual que afeta o trabalho como as crenças no sucesso das atividades a realizar (Tsang, 2001). Se as crenças são positivas, o indivíduo organiza as atividades de maneira a ser bem-sucedido. Pelo contrário, quando as crenças são negativas,

mesmo que o indivíduo tenha as habilidades exigidas, vai sentir ansiedade e dúvidas quanto às suas capacidades e será provável que não execute o comportamento adequado àquela situação (Hartsfield, 2003), pelo que a autoeficácia pode ser entendida como a crença para compreender a razão pela qual os indivíduos com conhecimentos semelhantes agem de forma diferente (Milstein, 2005).

Segundo Greenberg e Baron, (2000), quando considerada no contexto de uma determinada tarefa, a autoeficácia não pode ser considerada como um aspeto da personalidade. No entanto, as pessoas também desenvolvem crenças generalizadas sobre as suas capacidades, que são estáveis ao longo do tempo, relacionando-as com as tarefas, sendo que nesta perspetiva essas crenças podem ser vistas como um aspeto da personalidade do indivíduo (Henry et al, 2003). Também para Bandura (1982) a autoeficácia é um traço de personalidade que afeta a motivação para realizar com sucesso uma tarefa específica, a escolha de uma carreira profissional ou o grau de tolerância para enfrentar situações adversas assim como a perceção individual acerca do risco. A autoeficácia é um conceito importante para explicar o comportamento humano uma vez que desempenha um papel influente nas escolhas do indivíduo, nível de esforço e perseverança (Chen et al, 2004).

Neste contexto Bandura (2000) salienta que o conceito de autoeficácia se refere ao juízo das pessoas nas suas capacidades para organizar e executar os cursos e as ações necessárias para alcançar determinadas performances na medida em que o seu nível de motivação, estados afetivos e ações se baseiam mais naquilo em que os indivíduos acreditam do que naquilo que é objetivamente real. Mais especificamente, a autoeficácia refere-se às expectativas de que é possível, através do esforço pessoal, dominar uma determinada situação e alcançar um resultado desejado (Bandura, 2001). Também Drost (2010) define a autoeficácia como a crença de um indivíduo para realizar com sucesso as funções e tarefas de um empresário. Ainda segundo Drost (2010), quando as pessoas estão confiantes de que podem iniciar um negócio, podem decidir fazê-lo em vez de procurar alternativas de emprego.

Com base na experiência passada e antecipação de obstáculos futuros, a autoeficácia afeta a perceção do indivíduo acerca da possibilidade de concretização dos objetivos (Gist e Mitchell, 1992). Uma vez definidos os objetivos, a crença de uma pessoa no seu nível de autoeficácia em relação a esse mesmo objetivo ajuda a determinar o grau de perseverança, esforço e resistência que ele irá exercer para o concretizar face a obstáculos que surjam.

Além disso, quando os objetivos são atingidos a autoeficácia é reforçada o que eleva as expectativas do indivíduo para desempenhos futuros (Herron e Sapienza, 1992). As expectativas ou crenças de autoeficácia referem-se assim a um julgamento pessoal das próprias capacidades para executar as ações necessárias para atingir certo objetivo sendo que o conceito de autoeficácia não diz respeito, às reais capacidades apresentadas pelos indivíduos, mas a uma perceção subjetiva das mesmas, envolvendo ainda uma avaliação pessoal da eficiência

para utilizá-las adequadamente, com vistas à solução de determinados problemas, tarefas ou situações (Bzuneck, 2001).

Alguns estudos têm demonstrado que a autoeficácia apresenta benefícios significativos (Judge e Bono, 2001; Stajkovic e Luthans, 1998). Por exemplo, indivíduos com elevada autoeficácia definem metas mais desafiadoras e são mais persistentes para a concretização dos seus objetivos, mesmo em situações difíceis e normalmente recuperam mais rapidamente de um fracasso, mesmo face a condições adversas (Bandura, 2000). Também Schwarzer et al. (1995) defendem que diferentes níveis de autoeficácia vão condicionar a motivação do indivíduo pelo que os indivíduos vão antecipar cenários otimistas ou pessimistas de acordo com o seu nível de autoeficácia.

Também Tsang (2001) salienta que indivíduos com elevados níveis de autoeficácia acreditam na sua capacidade para superar obstáculos, assumir desafios e lidar com a incerteza. Ainda segundo o mesmo autor, eles tendem a persistir em expor novos comportamentos mesmo que os seus esforços não sejam bem sucedidos pois quanto maior for a tentativa de expor esses comportamentos maior será a probabilidade de receber feedback positivo ou negativo, permitindo um ajuste do comportamento em função da informação recebida.

Assim, pode afirmar-se que a autoeficácia faz a diferença na forma como as pessoas se sentem, pensam e agem, pelo que um baixo sentimento de autoeficácia está associado à depressão, impotência e ansiedade enquanto que um forte sentimento de autoeficácia facilita os processos cognitivos e de desempenho, onde se inclui a qualidade da tomada de decisões e desempenho académico (Schwarzer et al., 1995). Ainda segundo este autor a autoeficácia não pode ser sinónimo de ilusões positivas ou de otimismo irrealista uma vez que se baseia na experiência e não implica uma tomada de risco excessivo. Implica sim um comportamento arriscado que deve estar ao alcance e capacidades de cada um (Schwarzer et al., 1995).

A autoeficácia pode ser promovida em estudantes de todos os níveis de ensino, com a orientação de professores e recursos de suporte e através do fomento de atividades empreendedoras fora das salas de aula. (Florin, et al., 2007). Deste modo, a autoeficácia é um constructo influente na motivação e no comportamento humano, assumindo uma função orientadora da ação e levando as pessoas, por um lado a escolher situações em que acreditam poder e ser possível realizar bem, e por outro lado, a evitar situações que percecionem como estando para além das suas capacidades e em que não têm condições para realizar bem (Bandura, 2000).

Embora a autoeficácia seja normalmente entendida como domínio específico, ou seja, pode ter-se crenças mais ou menos firmes em diferentes domínios ou situações específicas, para alguns investigadores a autoeficácia refere-se a uma confiança global na capacidade de enfrentar uma ampla variedade de situações.

O conceito de autoeficácia refere-se às crenças ou percepções do indivíduo sobre sua capacidade de desempenho em atividades específicas. No entanto, a autoeficácia pode ser mais ou menos específica, sendo que a autoeficácia mais generalizada, corresponde às crenças na eficácia pessoal para lidar positivamente com desafios futuros em geral (Fontaine, 2005).

Bandura (1977) salienta a importância dos processos cognitivos na aquisição e regulação do comportamento humano, considerando que as possibilidades de controlo do indivíduo sobre a realidade e sobre o próprio comportamento são fortemente influenciadas por dois fatores: as expectativas de resultado e as expectativas de eficácia pessoal. As expectativas de resultado são definidas como uma estimativa pessoal de que um dado comportamento levará à obtenção de certo resultado, referem-se à percepção das consequências de uma possível ação (Scholz et al., 2002) enquanto as expectativas de autoeficácia são definidas como a convicção sobre a própria capacidade para realizar com sucesso os comportamentos requeridos para produzir determinado resultado (Scholz et al., 2002). As expectativas ou crenças de autoeficácia referem-se, assim, a um julgamento pessoal das próprias capacidades para executar as ações necessárias para atingir certo objetivo (Bandura, 2000), ou seja as expectativas de autoeficácia correspondem à convicção que um indivíduo tem de poder executar um comportamento necessário para produzir resultados com sucesso (Bandura, 1977). Ainda segundo Bandura (1977), a autoeficácia pode ser considerada uma crença, ou seja, uma regra para a ação sendo que estas crenças podem afetar o desempenho das atividades escolhidas pelo indivíduo, o estabelecimento de metas e a perseverança perante as dificuldades que encontra durante a sua execução.

Bandura (1993) considera que os efeitos das crenças de autoeficácia nos processos cognitivos assumem diferentes formas. Estas crenças são responsáveis pela ativação dos processos que controlam a forma como as pessoas utilizam os seus conhecimentos e capacidades. Deste modo, o sucesso numa tarefa não depende apenas de se possuir as capacidades necessárias, mas também uma autoeficácia resiliente quanto à capacidade para exercer controlo sobre os acontecimentos essenciais, de modo a atingirem-se os objetivos pretendidos (Samssudin, 2009).

As realizações e o bem-estar da pessoa requerem, assim, um sentido otimista da autoeficácia pessoal, uma vez que estas crenças ajudam o indivíduo a lidar com uma realidade social que implica um confronto constante com dificuldades, obstáculos e impedimentos (Ribeiro, 1995).

Deste modo, a confiança que o indivíduo tem na sua capacidade para desempenhar com sucesso uma tarefa ou um conjunto de tarefas, ajuda a determinar se esse indivíduo irá iniciar, prosseguir e ter sucesso nos seus desempenhos (Lent et al., 1999) considerando-se, contudo, que a autoeficácia é um conceito específico, na medida em que um indivíduo pode ter a crença que irá ser bem-sucedido numa tarefa, mas não possuir essa mesma crença noutra tarefa totalmente diferente pelo que autoeficácia é entendida como a crença nas capacidades pessoais para executar com sucesso uma determinada tarefa Shane et al. (2003).



### **3.2.2 Auto-eficácia na transição do ensino superior para o mercado de trabalho**

A fase final do percurso académico dos jovens, com a proximidade da sua entrada no mercado de trabalho, é propícia à reflexão acerca de questões relacionadas com a capacidade para conseguir um emprego e/ou para assumir de forma competente o desempenho profissional (Vieira et al., 2007).

Ainda segundo os mesmos autores, considerando a influência da autoeficácia na autorregulação comportamental e, mais precisamente, na persistência perante a confrontação com obstáculos, prevê-se que se um jovem confiar na sua capacidade para lidar com a transição para o mercado de trabalho, provavelmente será mais proactivo, determinado e perseverante nas suas estratégias de procura de emprego, pelo que a autoeficácia na transição para o mercado de trabalho é definida como a crença na própria capacidade para organizar e executar ações de procura de emprego e de adaptação ao mundo do trabalho.

Nesta linha de pensamento, vários estudos (Moynihan et al., 2003; Wanberg et al., 1999), verificaram que fortes crenças de autoeficácia se relacionam com resultados positivos na procura de emprego, pelo que os jovens adultos que acreditam possuir os meios para alcançar os seus objetivos profissionais e a competência para o fazer, quando ainda estão a frequentar o sistema educativo, evidenciam maior probabilidade de, no futuro, ter sucesso na transição para o trabalho ao contrário daqueles que não acreditam nas suas capacidades.

Efetivamente, as baixas crenças de autoeficácia poderão fazer-se acompanhar de um discurso interno negativo e de respostas de ansiedade, as quais interferem na concentração na tarefa a desempenhar, prejudicando o desempenho. (Betz, 2004). Também para Bandura (1993) as pessoas com uma forte perceção de autoeficácia poderão sentir menos ansiedade em situações que exijam mais esforço pessoal do que aquelas cuja perceção de autoeficácia é baixa. Ainda segundo este autor, as pessoas com baixas crenças de autoeficácia evitam as situações potencialmente ameaçadoras, não por estarem bloqueadas pela ansiedade, mas porque acreditam ser incapazes de lidar com as mesmas (Bandura, 1993).

A autoeficácia pode ser definida como o conjunto de crenças e expectativas acerca das capacidades pessoais para realizar atividades e tarefas, para concretizar objetivos e para alcançar resultados no domínio particular da realização escolar (Neves e Faria, 2007). Também para Schunk (1991), a autoeficácia refere-se às convicções dos indivíduos de poder realizar, com sucesso, atividades académicas específicas.

As preocupações que afetam os jovens no final do seu percurso formativo levam a que seja importante perceber em que consiste a empregabilidade que segundo Yorke (2004), a um

agrupamento de competências, conhecimentos e atributos pessoais que elevam a possibilidade dos diplomados encontrarem um emprego e terem sucesso nas profissões exercidas, obtendo benefícios pessoais e proporcionando benefícios para a entidade empregadora, bem como para a comunidade e para a economia em geral. Yorke e Knight (2007) conceberam o modelo USEM (*Understanding; Skills; Efficacy Beliefs; Metacognition*) que identifica quatro fatores que influenciam a empregabilidade, nomeadamente: (a) a compreensão (o conhecimento no domínio disciplinar do curso - produto importante da frequência de um curso no ensino superior); (b) as competências práticas - *practices* - (competências baseadas na consciência do contexto e na capacidade de lhe dar resposta); (c) as crenças de eficácia (crenças acerca de si próprio e da capacidade para ser-se eficaz quando confrontado com novos desafios); e (d) a metacognição (consciência da forma como se aprende, capacidade de reflexão na e sobre a ação e capacidade de autorregulação).

Tendo como base o modelo USEM, os autores abordam as possíveis formas de promoção da empregabilidade nos planos curriculares da formação de nível superior e alertam para a necessidade de se considerar o desenvolvimento de crenças de eficácia positivas e, mais especificamente, da autoconfiança dos estudantes para lidar com os desafios colocados pelo emprego e pela vida (Yorke e Knight, 2007).

### 3.3 Modelo Conceptual

O modelo proposto (Figura 3.1) pretende desenvolver e testar a influência de fatores determinantes na autoeficácia. Este modelo analisa a autoeficácia no contexto de uma futura escolha profissional tendo como amostra alunos do ensino superior. O desenvolvimento do modelo apresentado baseia-se numa revisão bibliográfica sobre o conceito de autoeficácia e equaciona um conjunto de variáveis que a podem influenciar.

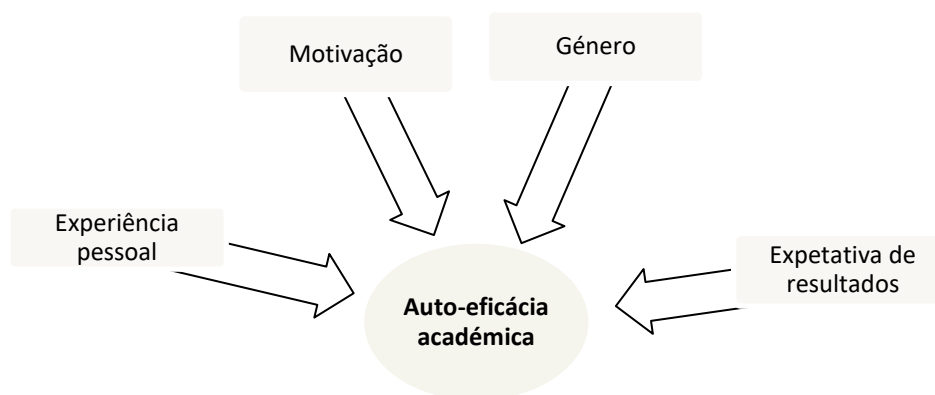


Figura 3.1 Modelo Conceptual

Considerando o modelo proposto segue-se a apresentação do significado de cada um dos elementos que o constituem.

**Autoeficácia (AE):** a autoeficácia é a convicção que uma pessoa detém relativamente à sua capacidade para mobilizar a motivação, os recursos cognitivos e os cursos de ação necessários para realizar com êxito uma tarefa num dado contexto (Bandura, 2000, Stajkovic e Luthans, 1998). A autoeficácia faz a diferença na forma como as pessoas se sentem, pensam e agem (Bandura, 1993) não sendo no entanto sinónimo de ilusões ou de otimismo irrealista porque se baseia na experiência e não implica um risco excessivo mas sim um comportamento arriscado que está ao alcance das capacidades do indivíduo.

Ainda segundo Bandura (1993) a autoeficácia representa as expectativas e convicções que os indivíduos têm em relação àquilo que podem realizar numa determinada situação e considera que o mais importante é o que os indivíduos acreditam poder fazer com as suas competências e habilidades. As pessoas evitam carreiras e ambientes que acreditem exceder as suas capacidades, independentemente dos benefícios que estes podem conter (Krueger e Dickson, 1994).

**Experiência pessoal (ExperPess):** a experiência pessoal é usada para desenvolver ou sustentar crenças sobre a capacidade para se envolver em certas tarefas, que posteriormente deverão influenciar na motivação e persistência para se inserir em tarefas do mesmo domínio (Pajares, 2002). Bandura (1993) aponta que essa é a fonte teoricamente considerada como a de maior influência, uma vez que é baseada numa experiência de sucesso autêntica. O autor destaca que o sucesso em dadas ações tende a aumentar ou fortalecer as apreciações sobre a eficácia pessoal, enquanto o fracasso repetido tende a diminuir a crença de autoeficácia, especialmente quando ocorre cedo no decorrer dos eventos e quando não refletem falta de esforço ou circunstâncias externas adversas.

A importância dada a novas experiências depende da natureza e da força das auto-perceções pré-existentes com as quais as experiências mais recentes devem ser integradas. Depois de ter um senso forte de autoeficácia por meio do sucesso repetido, o fracasso ocasional provavelmente terá pouco efeito no julgamento da própria capacidade. As pessoas que são seguras das suas capacidades tendem a levar em consideração fatores situacionais, esforço insuficiente ou estratégias inadequadas como causas para os fracassos isolados (Bandura, 2000).

Bandura (2000) e Lent e Brown (2006) salientam que não há uma equivalência simples entre a performance e a capacidade percebida. A extensão em que as avaliações de eficácia são afetadas por experiências pessoais depende, entre outros fatores, da dificuldade da tarefa, da quantidade de esforço despendido, da quantidade de ajuda externa recebida, das circunstâncias sob as quais se age e do padrão temporal dos sucessos e fracassos.

Mais especificamente, conseguir fazer uma tarefa fácil pouco acrescenta no que alguém sabe sobre sua capacidade, enquanto realizar uma tarefa difícil fornece nova informação de eficácia,

podendo aumentá-la. O sucesso atingido com ajuda externa, em geral, tem menor valor de eficácia pois pode-se atribuir o sucesso a fatores externos ao invés da capacidade pessoal. Do mesmo modo, uma performance pobre sob uma situação adversa terá um efeito menor na percepção de autoeficácia, do que se ocorresse em condições ótimas (Bandura, 1993).

**H1:** Indivíduos com uma experiência pessoal positiva têm níveis de autoeficácia mais elevados que os outros.

**Motivação (MOT):** sendo a autoeficácia a crença que o indivíduo tem na sua capacidade para executar com êxito uma tarefa e considerando que a percepção da autoeficácia é fundamental para o indivíduo uma vez que as ações se baseiam mais naquilo em que as pessoas acreditam do que naquilo que é objetivamente verdadeiro Chen et al (2001), o indivíduo que percebe ser capaz de realizar uma determinada tarefa, faz maior esforço para realizá-la, tem maior motivação para concluí-la e persevera mais tempo na sua realização do que o indivíduo com baixa autoeficácia (Bandura, 2000). Para este autor os benefícios decorrentes da adoção de determinado comportamento atuam como fatores motivacionais para a manutenção do mesmo pelo que o indivíduo realizará determinado comportamento de acordo com a percepção da sua eficácia e, em parte, pelos resultados específicos desse comportamento.

Ainda de acordo com Bandura (1993), a autoeficácia percebida é um importante fator que desempenha um papel determinante na motivação. É parcialmente com base nas crenças de autoeficácia que as pessoas escolhem de quais desafios tomar parte, quanto esforço despender e o quanto perseverar em face das dificuldades encontradas.

Pessoas com elevadas crenças de autoeficácia conseguem lidar melhor com as suas emoções, antecipam geralmente resultados positivos e têm percepções mais favoráveis quanto às suas capacidades atuais, o que resulta num padrão superior de motivação. O esforço se fará presente ao longo de todo o processo: mesmo na presença de obstáculos e fracassos, a persistência se fará presente até o cumprimento da tarefa. As crenças de autoeficácia geralmente afetam o funcionamento cognitivo, através da influência conjunta das operações motivacionais.

Pessoas que possuem dúvidas sobre as suas verdadeiras capacidades sentem-se debilitadas quanto aos seus esforços ou desistem mais facilmente de suas tentativas (Bandura, 1993). Para se cumprir uma tarefa não são exigidas apenas competências, mas também capacidade e autorregulação, controle dos pensamentos negativos e controle das emoções.

As elevadas taxas de insucesso ou evasão escolar são, muitas vezes, atribuídas à falta de interesse ou motivação dos alunos. No contexto escolar, um aluno motiva-se ao realizar as atividades acadêmicas, caso acredite que possua os conhecimentos e habilidades necessários para a sua realização, abandonando os objetivos que pensa não ter condições de alcançar. Nesse sentido, os julgamentos de autoeficácia tendem a atuar como mediadores entre as reais capacidades do indivíduo e o seu desempenho efetivo (Bzuneck, 2001).

**H2:** Existe uma relação direta entre motivação e autoeficácia.

**Gênero:** diferenças de gênero nas crenças de autoeficácia são sugeridas por Bandura (1993, 2000). Este autor propõe, por um lado, que as mulheres que têm orientações muito estereotipadas em função do gênero tendem a ser aquelas que têm dúvidas sobre as suas capacidades para objetivos ocupacionais não tradicionais. Por outro lado, aponta que aquelas que têm uma visão mais igualitária sobre os papéis da mulher, possuem uma tendência a desenvolver uma crença favorável de eficácia pessoal que se estende tanto às ocupações tradicionalmente femininas como masculinas.

Ao longo do tempo várias pesquisas (Pajares e Zeldin, 2000; Pajares e Hobbes, 2005; Williams e Subich, 2006), confirmam a existência de padrões diferenciados de autoeficácia para atividades ou campos profissionais específicos para homens e mulheres.

**H3:** Os estudantes masculinos têm crenças de autoeficácia mais elevadas que estudantes femininos.

**Expetativas de resultados (ExpRes):** as expetativas de resultados são crenças acerca das consequências ou das expetativas de determinado comportamento (Bandura, 1977, 1986) ou seja, são crenças de que um determinado comportamento conduzirá a determinados resultados (Bandura, 1977). Lent et al., 1994, 2002) especificam que enquanto a autoeficácia está relacionada com as crenças que o indivíduo tem das suas capacidades, as expetativas de resultados envolvem a imaginação das consequências. Estes autores referem ainda que estas expetativas são adquiridas através de experiências de aprendizagem semelhantes às das vias de informação da autoeficácia. Para Bandura (2002), os objetivos podem ser definidos como a determinação pessoal de compromisso com determinada atividade ou para influenciar resultados futuros.

Ao estabelecer objetivos pessoais o indivíduo organiza, orienta e sustenta o seu comportamento, mesmo no decorrer do tempo, sem haver recompensas externas. Deste modo, o indivíduo está a ser agente (Lent et al., 2002). Bandura (1986) indica que existe uma grande interação e influência mútua entre as variáveis autoeficácia e expetativas de resultados e objetivos na autorregulação do comportamento.

**H4:** Existe uma relação direta entre expetativas de resultados e autoeficácia.

## **3.4 Metodologia**

### **3.4.1 Amostra e Recolha de Dados**

A presente investigação tem como objetivo analisar a auto-eficácia dos estudantes do ensino superior. Para testar empiricamente as hipóteses foram utilizados dados secundários obtidos

pelo EEP - *Entrepreneurship Education Project*, aplicado a IES (Instituições de Ensino Superior) portuguesas. O EEP é um projeto internacional, coordenado por duas universidades norte americanas - *Illinois State University* e *University of Wisconsin*, no qual participaram mais de 400 instituições de ensino superior localizadas em mais de 80 países sendo o estudo mais abrangente realizado a nível internacional (Vanevenhoven e Liguori, 2013). Este questionário foi aplicado para ser *self-selection*, no qual o participante escolhe participar ou não no projeto.

Foi obtida uma amostra constituída por 2052 respostas de estudantes de IES portuguesas. A recolha foi feita *online* através da plataforma *SurveyMonkey*. Os dados utilizados referem-se ao ano letivo 2010/2011 e a recolha foi efetuada entre os dias 30/09/2010 e 1/02/2011.

As instituições de ensino superior que participaram neste projeto foram a Universidade da Beira Interior, Universidade de Aveiro, ISCTE *Business School*, ISEG - Universidade Técnica de Lisboa, Instituto Politécnico de Leiria, Instituto Politécnico do Porto, Instituto Politécnico de Setúbal, Instituto Politécnico de Santarém, Universidade Lusíada de Lisboa e ISCAP - Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto.

### 3.4.2 Metodologia Utilizada

Nesta investigação faz-se uma análise dos dados obtidos em Portugal no que diz respeito à autoeficácia dos alunos que frequentavam as IES e que colaboram neste projeto. Para a análise dos dados foi utilizada a análise fatorial e a regressão categorial.

Como se apresentou no modelo conceptual, consideraram-se quatro variáveis independentes (motivação, expectativa de resultados, experiência pessoal e género). Estas variáveis foram submetidas a testes de fiabilidade e de validade. A fiabilidade (medição do grau de consistência das afirmações/itens associados a cada variável) foi medida através do alfa de *Cronbach*. Este indicador estatístico tem limite inferior de referência igual a 0,70 podendo, no entanto, aceitar-se o valor de 0,60 em pesquisas exploratórias (Hair *et al*, 2006), desde que os resultados obtidos com esse instrumento sejam interpretados com precaução e tenham em conta o contexto de computação do índice (DeVellis, 1991). Um alfa negativo reflete normalmente um grave erro na codificação dos pontos dos itens e a solução passa pela recodificação (inversão) dos pontos de forma a assegurar que todos os itens estão codificados na mesma direção conceptual (Maroco e Marques, 2006). Na tabela 3.1 apresentam-se os valores de alfa *Cronbach* calculados através do *software SPSS - Statistics Package for the Social Sciences*, versão 23. O valor mais baixo é igual a 0,770, permitindo afirmar-se que o instrumento de medida é fiável.

Tabela 1 Fiabilidade *Alfa de Cronbach*

Variável	Afirmações	<i>Alfa de Cronbach</i>	Variável	Afirmações	<i>Alfa de Cronbach</i>
Auto eficácia	10	0.835	Motivação	6	0.925
			Expetativa de resultados	4	0.770
			Experiência pessoal remunerada (EPR)	3	0.892
			Experiência pessoal não remunerada (EPNR)	3	0.905
			Género		.*

\* Não aplicável

A validade permite medir se o conjunto de afirmações representa com precisão a variável (conceito) que interessa estudar (Hair et al., 2006). Vários autores (González-Alvarez e Nieto-Antolín, 2007; Abrunhosa e Sá, 2008) recomendam que seja feita uma análise aos fatores principais para se averiguar se os fatores e os respetivos itens (afirmações do questionário) estão em conformidade com a revisão da literatura e com os pressupostos considerados na elaboração do questionário.

O teste de esfericidade de Bartlett testa se a matriz de correlação é uma matriz identidade, o que indicaria que não há correlação entre os dados. Dessa forma, procura-se para um nível de significância assumido em 5% rejeitar a hipótese nula de matriz de correlação identidade. Em todos os casos teste de esfericidade de Bartlett apresenta um p-value <0.001 pelo que se rejeita  $H_0$  concluindo-se que as amostras estão correlacionadas significativamente e mostraram-se adequadas para a aplicação de análise fatorial (tabela 3.2).

Tabela 3.2 KMO and Bartlett's Test

	Autoeficácia	Motivação	Expetativa Resultados	Experiência Remunerda	Experiência não Remunerda	Género*
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	,873	,891	,769	,720	,722	
Approx. Chi-Square	2794,407	4495,006	1002,135	1674,030	1871,150	
Bartlett's Test of Sphericity						
df	45	15	6	3	3	
Sig.	,000	,000	,000	,000	,000	

\* Não aplicável

Na tabela 3.3 apresentam-se os resultados da análise fatorial realizada.

Tabela 3.3 Análise Confirmatória

Componente	Eigenvalue	% de variância	Loading item - fator		
			item	loading	
<b>Autoeficácia (Y1)</b> (KMO = 0.873)					
1	4,088	40,877	AE1	,762	-,144
2	1,022	10,223	AE2	,739	-,232
3	,865	8,653	AE3	,703	-,150
4	,769	7,695	AE4	,695	-,244
5	724	7,245	AE5	,667	-,045
6	,657	6,568	AE6	,611	-,273
7	609	6,093	AE7	,566	,171
8	,519	5,191	AE8	,482	-,046
9	,425	4,246	AE9	,549	,643
10	,321	3,209	AE10	,555	,587
<b>Motivação (X1)</b> (KMO = 0.891)					
1	4,373	72,876	M1	,907	
2	,598	9,964	M2	,879	
3	,321	5,351	M3	,869	
4	,300	5,002	M4	,832	
5	,213	3,557	M5	,821	
6	,195	3,250	M6	,809	
<b>Exp. Resultados (X2)</b> (KMO = 0.769)					
1	2,372	59,293	R1	,819	
2	,664	16,607	R2	,803	
3	,531	13,278	R3	,750	
4	,433	10,822	R4	,704	
<b>Experiência remunerada(X3)</b> (KMO = 0.720)					
1	2,469	82,288	ER1	,895	
2	,343	11,426	ER2	,937	
3	,189	6,286	ER3	,888	
<b>Experiência não remunerada(X4)</b> (KMO = 0.722)					
1	2,521	84,034	EnR1	,911	
2	,318	10,592	EnR2	,945	
3	,161	5,374	EnR3	,893	
<b>Gênero (X5)*</b>					
*não aplicável					

O teste *Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO) indica a proporção da variância dos dados que pode ser comum a todas as variáveis ou seja, que pode ser atribuída a um fator comum pelo que quanto mais próximo de um (unidade) melhor é o resultado e mais adequada é a amostra à aplicação da análise fatorial. O teste Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) efetuado permite concluir que a análise fatorial é perfeitamente adequada ao tratamento dos dados, sendo o valor mínimo obtido de 0.615. O valor mínimo de referência para este teste é 0.500 (Hair et al., 2006).

A partir dos dados da tabela conclui-se que apenas deve ser considerado um fator para o conjunto de itens associados às variáveis motivação, resultados esperados, experiência pessoal



remunerada e experiência pessoal não remunerada. Em relação à variável autoeficácia devem ser considerados dois fatores. Na análise fatorial devem ser considerados os fatores cujo valor de *eigenvalue* (variância total explicada pelo fator) seja superior a 1 (Hair et al., 2006). Face ao exposto pode afirmar-se que as variáveis *Motivação*, *Expetativas de Resultados*, *Experiência Pessoal Remunerada* e *Experiência Pessoal não Remunerada* são unidimensionais e que a variável autoeficácia é uma variável bidimensional.

Relativamente às cargas fatoriais (*loadings*), dos itens relativos à variável *Autoeficácia* verifica-se que apenas os itens AE1, AE2 e AE3, retirados na primeira iteração, são relevantes para os respetivos fatores, na medida que cumprem o valor de referência (maior de 0.70), sugerido por Hair et al. (2006). Em relação às variáveis *Motivação* e *Expetativa de Resultados*, *Experiência Pessoal Remunerada* e *Experiência Pessoal não remunerada* todos eles são relevantes.

Após a verificação dos pressupostos associados à fiabilidade e validade das variáveis, foram calculados os “componente scores” dos vários fatores e foi utilizada a técnica de regressão ordinal para se avaliar o impacto que cada uma das variáveis independentes tem na autoeficácia, uma vez que as classes da variável independente são ordenadas, ou seja, a variável dependente é ordinal. Os dados são analisados e discutidos na secção seguinte.

### 3.5 Análise de Dados e Discussão de Resultados

Na regressão ordinal assume-se que existe uma relação não linear entre uma variável Y (a variável dependente) e k variáveis independentes,  $X_j$  ( $j=1, \dots, k$ ). A regressão ordinal é o método de análise adequado quando a variável dependente é qualitativa e assume valores de classes discretas mutuamente exclusivas. A relação de ordens entre classes da variável dependente obriga a que a tarefa de modelar a probabilidade de ocorrência de uma das suas classes, seja feita em termos de probabilidades acumuladas (Marôco, 2014). O principal objetivo da sua aplicação é prever as mudanças na variável dependente de acordo com as variações na variável independente (Hair et al., 2006). Assim, no sentido de determinar o impacto das variáveis motivação, experiência pessoal remunerada, experiência pessoal não remunerada, expectativa de resultados e género na autoeficácia foi construído um modelo de regressão categorial ordinal (modelo de probabilidades cumulativas) de acordo com a equação:

$$\text{Ln}(-\text{Ln}(1-P)[Y \leq k])$$

Como em qualquer tipo de análise de regressão também na regressão logística ordinal é importante avaliar a qualidade do ajuste do modelo. De acordo com Marôco (2014), a qualidade do ajuste do modelo é avaliada pelo teste de Pearson e Desviance, que se baseiam na comparação das contagens observadas e esperadas entre as possíveis configurações das covariáveis do modelo e as categorias da resposta ordinal (Pulkstenis e Robinson, 2004). Os

resultados obtidos para verificação da qualidade do ajuste do modelo encontram-se na tabela seguinte:

Tabela 3.4 Adequação do Ajuste

	Qui-quadrado	gl	Sig.
Pearson	347,813	471	1,000
Deviance	270,505	471	1,000

Função de ligação: Log-log complementar.

Em ambos os testes, a não rejeição da hipótese nula indica o bom ajuste do modelo. Os resultados obtidos, *p-value* do teste de Pearson  $p = 1,000$  e *p-value* do teste da Desviância,  $p = 1,000$ , permitem concluir que o modelo se ajusta aos dados ou seja não se rejeita a  $H_0$ . No caso do teste da Desviância, como o valor encontrado foi alto,  $p = 1,000$ , o modelo apresenta um bom ajuste aos dados observados.

Também Hair et al (2009) refere a necessidade de se verificar o cumprimento dos pressupostos associados a modelos de regressão ordinal, antes da obtenção do modelo, que são:

- 1 - Há uma variável dependente que corresponde a uma variável qualitativa ordinal;
- 2 - Há uma ou mais variáveis independentes que podem ser qualitativas nominais, qualitativas ordinais, quantitativas discretas ou quantitativas contínuas;
- 3 - Não há multicolinearidade;
- 4 - Homogeneidade dos declives.

O **primeiro pressuposto** refere-se à existência de uma variável dependente que corresponde a uma variável qualitativa ordinal. Este pressuposto foi validado na medida em que a variável dependente é expressa numa escala de intervalo do tipo *Likert*, na qual existe uma hierarquia entre as respostas.

O **segundo pressuposto** refere-se à existência de uma ou mais variáveis independentes que podem ser qualitativas nominais, qualitativas ordinais, quantitativas discretas ou quantitativas contínuas. Este pressuposto foi validado através das variáveis independentes “motivação”, “expectativa de resultados”, “posição remunerada”, “posição não remunerada” e “género”.

O **terceiro pressuposto** diz respeito à ausência de multicolinearidade que foi avaliada através de dois indicadores estatísticos: Tolerância e Variance Inflation Factor (VIF). A tolerância mede a quantidade de variância que numa variável independente não é explicada por outras variáveis independentes. Se as outras variáveis explicam grande parte da variância de uma variável independente em particular, existem problemas de multicolinearidade. O valor de referência para a tolerância é tipicamente 0.10 pelo que valores de tolerância inferiores a 0.10 indicam problemas de multicolinearidade. O VIF é o inverso da tolerância sendo o valor máximo

aceitável igual a 10 (Hair et al., 2006). Os valores de VIF para as variáveis independentes situam-se entre o valor mínimo de 1.019 e o máximo de 1.145 verificando-se a ausência de multicolinearidade (tabela 3.5).

Tabela 3.5 - Tolerância e *Variance Inflation Factor*

Variável	Estatísticas de colinearidade	
	Tolerância	VIF
Motivação	,973	1,145
Expetativa Resultados	,909	1,100
Experiência Remunerada	,903	1,107
Experiência não Remunerada	,897	1,115
Gênero	,981	1,019

O **quarto pressuposto** refere-se à homogeneidade dos declives. Este pressuposto foi verificado através do teste de linhas paralelas. A observação da tabela 3.6 permite verificar que  $X^2_{LP} (30) = 32,918$  e  $p = 0,326$ , pelo que não se rejeita a hipótese de que os declives são homogêneos, validando assim o pressuposto da homogeneidade dos mesmos.

Tabela 3.6 - Teste de linhas paralelas<sup>a</sup>

Modelo	Log da Verossimilhança			
	-2	Qui-quadrado	gl	Sig.
Hipótese nula	449,559			
Geral	416,640	32,918	30	,326

A hipótese nula declara que os parâmetros de localização (coeficientes de inclinação) são os mesmos entre categorias de resposta.

a. Função de ligação: Log-log complementar.

Para se avaliar se a experiência pessoal, motivação, gênero e expectativa de resultados, apresentavam um efeito significativo sobre as probabilidades de resposta à variável “autoeficácia” recorreu-se à regressão ordinal com função *Link Log-log complementar*. A escolha desta função foi feita de acordo com os critérios de distribuição de frequências das classes da variável dependente definidos em Marôco (2014). Embora se tenham considerado outras funções Link, nomeadamente a *Probit*, a *Log-log Complementar* foi a que apresentou melhor significância estatística.

Os coeficientes e a significância do modelo ordinal ajustado  $-\ln(-\ln(P(Y \leq k))) = \alpha_k - (-0,007 \text{ motivação}[1] + 0,000 \text{ motivação}[2] + 0,000 \text{ motivação}[3] + 0,005 \text{ resultados}[3] + 0,000 \text{ resultados}[4] + 0,000 \text{ resultados}[5])$  são apresentados na tabela 3.7. O modelo é estatisticamente

significativo ( $G^2(15) = 121,849$ ;  $p = 0,000$ , ainda que a dimensão do efeito seja reduzida ( $R^2_{MF} = 0,093$ ;  $R^2_N = 0,165$   $R^2_{CS} = 0,126$ ).

Tabela 3.7 Estimativas do Parâmetro

		Estimativa	Erro Padrão	Wald	gl	Sig.	Intervalo de Confiança 95%
Limite	[Autoeficacia=1]	-7,634	1,035	54,442	1	,000	]-9,662;-5,606[
	[Autoeficacia=2]	-3,866	,307	158,114	1	,000	]-4,468;-3,263[
	[Autoeficacia=3]	-,286	,265	1,158	1	,282	]-,805;,234[
Localização	[Resultados=1]	19,131	,000	.	1	.	]19,131;19,131[
	[Resultados=2]	-,946	,548	2,985	1	,084	]-2,020;,127[
	[Resultados=3]	-,797	,283	7,932	1	,005	]-1,352;- ,242[
	[Resultados=4]	-,640	,146	19,345	1	,000	]-,925;- ,355[
	[Resultados=5]	-,493	,102	23,234	1	,000	]-,693;- ,293[
	[Resultados=6]	0 <sup>a</sup>	.	.	0	.	..
	[Motivação=1]	-,539	,199	7,301	1	,007	]-,930;- ,148[
	[Motivação=2]	-,829	,135	37,922	1	,000	]-1,092;- ,565[
	[Motivação=3]	-,462	,115	16,048	1	,000	]-,689;- ,236[
	[Motivação=4]	0 <sup>a</sup>	.	.	0	.	..
	[Expnãore=1]	-,387	,399	,942	1	,332	]-1,169;,395[
	[Expnãore=2]	-,215	,306	,494	1	,482	]-,816;,385[
	[Expnãore=3]	-,225	,306	,543	1	,461	]-,825;,374[
	[Expnãore=4]	0 <sup>a</sup>	.	.	0	.	..
	[ExpRem=1]	,656	,397	2,724	1	,099	]-,123;1,434[
	[ExpRem=2]	,565	,309	3,343	1	,068	]-,041;1,172[
[ExpRem=3]	,212	,297	,506	1	,477	]-,371;,795[	
[ExpRem=4]	0 <sup>a</sup>	.	.	0	.	..	
[Gênero=1]	,104	,088	1,405	1	,236	]-,068;,276[	
[Gênero=2]	0 <sup>a</sup>	.	.	0	.	..	

Função de ligação: Log-log complementar.

a. Este parâmetro é configurado para zero porque é redundante.

Da análise da tabela anterior conclui-se que apenas as hipóteses H2: *Existe uma relação direta entre motivação e autoeficácia* e H4: *As expectativas de resultados estão diretamente relacionadas com a autoeficácia*, são suportadas pelos dados empíricos permitindo afirmar que a motivação e a expectativa de resultados têm impacto significativo sobre a autoeficácia dos estudantes de instituições de ensino superior. Em linha com outros trabalhos de investigação (Atkinson (1957), McClelland (1985) e Rotter (1982)) conclui-se que quer a motivação dos indivíduos quer a expectativa de resultados estão intimamente relacionada com a autoeficácia.

Não se provou estatisticamente o impacto da experiência pessoal remunerada ou não remunerada e o impacto do género na autoeficácia pelo que não foram comprovadas as hipóteses H1: *Indivíduos com uma experiência pessoal positiva têm níveis de autoeficácia mais elevados que os outros* e H3: *Estudantes masculinos têm crenças de autoeficácia mais elevadas que estudantes femininos*. Apesar deste resultado ser diferente do esperado, está de acordo com o trabalho de investigação desenvolvido por Bandura (1997), Albion (2001) e Pamuk e Peker (2009) onde os autores não confirmaram estatisticamente a existência de diferenças entre a autoeficácia e género quando a investigação é aplicada a uma população constituída por alunos do mesmo nível de ensino e/ou pertencentes à mesma faixa etária, ou seja, o facto de a amostra ser constituída por uma população jovem (média de idades de 23 anos) e com uma experiência pessoal reduzida pode justificar este resultado.

Embora vários autores como Pajares e Hobbes (2005) e Williams e Subich (2006) apontem a influência do género na autoeficácia dos estudantes de Instituições de Ensino Superior, essa influência não é corroborada pela amostra utilizada neste estudo. Estudos desenvolvidos por Pajares (2002) e Lent e Brown (2006) mostram que a experiência pessoal tem influência na autoeficácia, mas essa influência não é comprovada.

### **3.6 Conclusão e Proposta de Trabalho Futuro**

O presente estudo pretendeu analisar a existência de alguma relação entre a autoeficácia dos estudantes de Instituições de Ensino Superior portuguesas, que participaram no EEP, e o género, motivação, experiência pessoal e expectativa de resultados. Assim, consideraram-se variáveis independentes (Género, Motivação, Experiência Pessoal e Expectativa de Resultados) que levaram à formulação das hipóteses e como variável dependente a Autoeficácia. A escolha do tema de investigação deve-se à importância do estudo do empreendedorismo e dos contributos que o mesmo pode apresentar para esta área de estudo.

Para o efeito, e considerando a revisão da literatura apresentada foi possível elaborar as hipóteses de investigação que, posteriormente foram testadas na análise de dados. Foi possível determinar, ao testar as hipóteses, que as H2 e H4 foram comprovadas, ou seja a Motivação e a Expectativa de Resultados estão diretamente relacionadas com a Autoeficácia. As hipóteses H1 e H3, a Experiência Pessoal e o Género, não foram confirmadas, ou seja, essas variáveis não revelaram ter influência sobre a Autoeficácia.

Na sequência do que foi referido, para a análise das relações funcionais entre as variáveis recorreu-se à regressão categorial, onde foi possível identificar as variáveis independentes que predizem a autoeficácia. Os resultados obtidos permitem concluir que não existe uma relação positiva entre a experiência pessoal. Estes resultados são contrários ao exposto na literatura,

onde a maioria dos estudos concluem que a experiência profissional tem influência sobre a autoeficácia.

No que se refere à análise da relação entre a motivação e a autoeficácia académica é possível verificar que a motivação tem uma relação significativa com a autoeficácia dos estudantes que constituem a amostra. Esta conclusão é corroborada pela maioria da revisão da literatura.

Dos resultados obtidos entre o género e a autoeficácia académica, constatou-se não haver uma relação significativa entre as variáveis, o que é contraditório com a maioria da revisão da literatura. Os resultados obtidos entre a expectativa de resultados e a autoeficácia permitem verificar a existência de uma relação significativa entre as duas variáveis.

Quando se comparam estes resultados com o que foi apresentado na revisão da literatura, pode concluir-se que nem todos correspondem ao defendido por diversos autores. Este facto pode ser justificado pelas particularidades do local onde a investigação é aplicada. Variáveis sociais, económicas, políticas ou culturais podem condicionar os resultados obtidos. Assim, a atual situação pós crise, onde se verificam alterações significativas pode conduzir a resultados contrários aos apresentados pela revisão da literatura. Esta constatação torna evidente que durante os períodos de turbulência, alguns fatores podem não corresponder ao que era esperado como provável resultado de um estudo.

Uma limitação que este estudo apresenta refere-se ao facto de se tratar de uma amostra constituída unicamente por estudantes do mesmo nível de ensino e de os resultados obtidos poderem refletir alguma inexperiência dos mesmos. Nesse sentido, sugere-se a aplicação deste estudo a alunos de outros níveis de ensino, nomeadamente a alunos do 3º ciclo e a alunos do ensino secundário. Sugere-se ainda que futuras investigações explorem variáveis que este estudo não considerou nomeadamente área de formação (ciências empresariais ou outras áreas), contexto social como a classe social a que pertencem (baixa, média ou alta) e a zona de origem (rural, urbana ou suburbana).

Outra limitação que este trabalho apresenta refere-se ao facto de se basear apenas na perceção de autoeficácia dos alunos que pode não se transformar em comportamentos reais no futuro. O conhecimento dos resultados da autoeficácia dos alunos permite determinar as preferências em termos de atividade profissional como por exemplo saber se essa autoeficácia influenciou a escolha profissional dos alunos. Um aluno que, no momento em que respondeu ao inquérito, deu respostas num sentido, pode optar por uma carreira profissional completamente diferente no futuro. Desconhece-se igualmente se essa autoeficácia resulta da identificação de oportunidades ou se advém de necessidades sentidas pelos alunos o que poderá ser igualmente objeto de estudo em trabalhos futuros.

Acrescenta-se ainda que investigações futuras utilizem amostras que não sejam constituídas exclusivamente por estudantes. Será interessante perceber se com indivíduos que pertençam a contextos diferentes apresentam resultados semelhantes. Também se sugere como futura

linha de investigação, realizar o mesmo estudo diferenciando a situação profissional dos inquiridos. Comparar os resultados de pessoas que trabalham a tempo inteiro, em part-time ou desempregadas. Outra proposta de investigação futura, consiste na realização de um estudo comparativo entre os resultados obtidos em Portugal com os resultados obtidos noutros países, nomeadamente europeus, que responderam ao EEP.

# 4 A auto-eficácia Empreendedora nas Instituições de Ensino Superior

## 4.1 Introdução

Num contexto de crise internacional, o desemprego é um indicador económico que aumenta significativamente, sendo esse aumento mais acentuado entre os jovens recém-formados. Esses jovens enfrentam um mercado de trabalho cada vez mais precário e são afetados pelo desemprego de longa duração. Um diploma não oferece a garantia do acesso a um emprego e os chamados empregos para toda a vida já não existem. Neste contexto os licenciados enfrentam o desafio de aceitar a incerteza com a qual terão que lidar.

Assim, o empreendedorismo através da promoção do auto-emprego pode ser entendido como uma solução, e a promoção do empreendedorismo ser encarada como um fator estratégico para a economia, devido à sua capacidade de gerar riqueza e emprego. A promoção de uma cultura e criativa pode ser encarada como uma oportunidade. Por essa razão, as Instituições de Ensino Superior desempenham um papel importante na preparação desses jovens para ingressarem no mercado de trabalho.

No mercado de trabalho, em Portugal, não existe uma situação de equilíbrio entre a procura e a oferta de trabalho. Como consequência verifica-se uma elevada taxa de desemprego entre os jovens licenciados, e muitos dos que se encontram inseridos no mercado de trabalho vivem situações de precariedade laboral. Perante esta realidade, a criação do próprio emprego pode constituir uma forma alternativa de integração profissional, assumindo assim, o empreendedorismo um papel fundamental. O empreendedorismo pode ter origens distintas, pode ter origem numa necessidade ou numa oportunidade e para Mancio (2018), os estudantes do ensino superior são um público mais propenso ao empreendedorismo por oportunidade, pois têm maior facilidade de acesso à informação do que a maioria da população. Corroborando esta ideia, as Instituições de Ensino Superior têm assumido um papel fundamental no estímulo do empreendedorismo, através não só dos planos de estudos formais, mas também de outras iniciativas como os centros de inovação, os eventos e as formações contínuas.

Além disso, como a autoeficácia empreendedora é essencial e, como os empreendedores devem ter confiança nas suas habilidades para realizar diferentes tarefas e antecipar possíveis soluções, as Instituições de Ensino Superior devem proporcionar aos jovens estudantes a confiança necessária. Sem um nível mínimo de auto-eficácia empreendedora, é improvável que potenciais empreendedores se sintam suficientemente motivados para iniciar um novo projeto.

Nos últimos anos o empreendedorismo ganhou particular importância ao contribuir positivamente para o desenvolvimento económico através da inovação, criação de emprego e



crescimento económico, facto a que as Instituições de Ensino Superior não são alheias. Neste sentido, promover e valorizar a auto-eficácia empreendedora é um objetivo relevante em programas de empreendedorismo. Miao et al (2016), consideram a autoeficácia empreendedora um importante constructo na pesquisa do empreendedorismo.

O presente artigo está organizado em secções capítulos adicionais. A secção 2 apresenta uma revisão de algumas pesquisas anteriormente desenvolvidas sobre Autoeficácia Empreendedora. A secção 3 descreve o modelo conceitual. A Conclusão e Proposta para o Trabalho Futuro é revelada na secção 4.

## 4.2 - Fundamentação Teórica

A auto-eficácia explica o grau em que uma pessoa acredita nas suas próprias capacidades para desempenhar uma determinada tarefa (Bandura, 1982). Trata-se de um traço de personalidade que afecta a motivação para realizar com sucesso uma tarefa específica, a escolha de uma carreira profissional ou o grau de tolerância para enfrentar situações adversas assim como a percepção individual acerca do risco (Bandura, 1982), sendo um conceito importante para explicar o comportamento humano uma vez que desempenha um papel influente nas escolhas do indivíduo, nível de esforço e perseverança (Chen *et al*, 2004).

Com base na experiência passada e antecipação de obstáculos futuros, a auto-eficácia afecta a percepção do indivíduo acerca da possibilidade de concretização de objectivos específicos (Gist e Mitchel, 1992) uma vez que a meta foi definida, o julgamento em relação a essa meta ajuda a determinar o grau de perseverança, esforço e resistência que o indivíduo irá exercer para a realizar face aos obstáculos. Além disso, a auto-eficácia é reforçada quando os objectivos são atingidos, o que se traduz numa estimativa positiva e aspirações mais elevadas para o desempenho futuro (Herron e Sapienza, 1992).

Ainda segundo Bandura (1997) a auto-eficácia é uma forte crença pessoal na capacidade e habilidade para iniciar uma tarefa e concluí-la com sucesso As crenças pessoais de que a auto-eficácia tem capacidade para influenciar alguns acontecimentos que afectam as suas vidas é a base da motivação humana, realização pessoal, desempenho e bem-estar emocional (Bandura, 1997, 2006).

De acordo com Markham *et al* (2002) é a percepção da capacidade de auto-eficácia que motiva as pessoas para demonstrarem um comportamento empreendedor. A capacidade de identificar oportunidades de negócio, mercados e potenciais fontes de financiamento vai ajudar a determinar o sucesso inicial (Baughn *et al*, 2006). Ao contrário de outros factores como traços de personalidade do empreendedor que são relativamente estáticos, a auto-eficácia é

influenciada por factores contextuais tais como o nível de ensino e experiência pessoal (Hollenbeck e Hall, 2004).

Alguns autores acreditam que a auto-eficácia é semelhante a outras características pessoais, apesar de serem diferentes nalguns aspectos. “Locus de controlo” é a crença geral no poder sobre os resultados das acções, considerando que a auto-eficácia é a profunda auto-confiança na realização de tarefas específicas (Boyd e Vozikis, 1994). Além disso a auto-eficácia é um domínio específico que varia de acordo com as tarefas e situações (Wilson *et al*, 2007) e que pode ser generalizada a tarefas ou performances afins (Chen *et al* 1998). Mais interessante ainda, a auto-eficácia é um dos componentes centrais do modelo de intenção empreendedora e principalmente a viabilidade operacionalizada embora existem algumas diferenças técnicas subtis entre eles (Ajzen, 2002; Segal *et al*, 2005).

A auto-eficácia é um factor motivacional que influencia as escolhas de um indivíduo, os seus objectivos, a persistência e desempenho em diversos contextos. De acordo com a Teoria Social-Cognitiva (Bandura, 1986) o sentido de auto-eficácia de um indivíduo pode ser influenciado por quatro processos: (a) profundo conhecimento legal, (b) desenvolvimento e representação de modelos (c) convicção social e (d) julgamento sobre o seu estado psicológico tais como excitação e ansiedade. Ainda segundo esta teoria a auto-eficácia representa um mecanismo central no comportamento pessoal. Na teoria das intenções de Bagozzi (1992) a norma subjectiva e as atitudes são insuficientes para explicar a intenção.

Também para Naktiyok *et al* (2010), a auto-eficácia é uma estimativa cognitiva do indivíduo nas suas capacidades de mobilização de recursos, actividade e motivação que é necessária para controlar os acontecimentos da sua vida. Ainda segundo estes autores, as pessoas têm tendência a determinar e escolher planos de carreira de acordo com as suas perceções sobre as suas capacidades. Em certa medida, a avaliação da capacidade pessoal direciona o indivíduo para entrar em actividades nas quais se sentem eficazes e evitar aquelas nas quais se sentem incompetentes (Chen *et al*, 1998). Assim, a auto-eficácia é um conceito particularmente útil porque é um preditor de escolha de uma carreira (Bradeley e Roberts, 2004).

Atualmente, a auto-eficácia tornou-se uma variável particularmente importante para explicar o comportamento empreendedor (Sánchez *et al*, 2011). Shane *et al* (2003) enfatizam a auto-eficácia como um preditor robusto do resultado individual numa determinada atividade e a sua validade para explicar porque é que pessoas com características idênticas podem agir de maneira diferente.

O conceito de auto-eficácia empreendedora aparece assim como um elemento fundamental de influência da intenção empreendedora (Wilson *et al*, 2009; Krueger, 2007) que está relacionado

com a capacidade do empreendedor para obter os recursos necessários para iniciar, com sucesso, o seu negócio (Erikson, 2002).

Para Bandura (1997) a auto-eficácia empreendedora é uma variável que normalmente está presente em estudos psicológicos sobre a intenção empreendedora, sendo entendida como a crença que um indivíduo tem nas suas próprias capacidades para produzir determinados níveis de desempenho que influenciam acontecimentos que afectam a sua vida. É ainda utilizada para explicar a razão de alguns indivíduos terem mais propensão do que outros para se tornarem empreendedores.

De acordo com Chen *et al* (1998) e; De Noble *et al*, (1999) a auto-eficácia empreendedora é o grau de confiança que uma pessoa tem nas suas capacidades para desempenhar, com êxito, diferentes papéis e executar tarefas empreendedoras. Também (Sánchez *et al* 2011) entendem a auto-eficácia empreendedora como a crença na própria capacidade para adoptar um determinado papel e realizar as tarefas de um empresário com sucesso.

Num determinado contexto, os empreendedores percebem mais oportunidades do que os indivíduos que têm baixos níveis de auto-eficácia empreendedora, que percebem a mesma situação com mais custos e mais riscos (Lucas e Cooper, 2005; Vecchio, 2003). As pessoas que têm uma auto-eficácia mais elevada também se sentem mais competentes para superar obstáculos percebidos e antecipam resultados positivos (Vecchio, 2003) persistindo na organização e procura de actividades no meio da incerteza (Trevelyan, 2009).

A auto-eficácia é um determinante importante do comportamento humano (Forbes, 2005). Os indivíduos têm tendência a evitar tarefas sobre as quais têm baixa auto-eficácia e, inversamente, são atraídos por tarefas sobre as quais a auto-eficácia é elevada (Forbes, 2005). Além disso, indivíduos com elevada auto-eficácia numa determinada área são mais susceptíveis de se aproximarem de problemas mais complexos nessa área e menos propensos a serem dissuadidos por elevados níveis de complexidade ou dificuldade (Gist e Mitchell, 1992). Numa perspectiva afectiva uma elevada auto-eficácia está associada a sentimentos de serenidade e domínio no desempenho de tarefas complexas enquanto que uma baixa auto-eficácia pode originar stress, depressão e ansiedade (Pajares, 1997).

McGee *et al* (2009) consideram que a auto-eficácia empreendedora é fundamental uma vez que os empreendedores devem ter confiança nas suas capacidades para desempenhar diferentes tarefas e antecipar possíveis soluções. Sem um nível mínimo de auto-eficácia empreendedora é improvável que os potenciais empreendedores se sintam suficientemente motivados para iniciar um novo projecto (Boyd e Vozikis, 1994; Krueger e Brazeal, 1994; Markman *et al*, 2002; Zhao *et al*, 2005)

Vários estudos empíricos evidenciaram que a auto-eficácia empreendedora está relacionada com a intenção que um indivíduo tem de criar o seu próprio negócio, sendo uma característica distintiva do empreendedor (Zhao *et al*, 2005; McGee *et al*, 2009). Também Chen *et al* (1998) forneceram evidências empíricas de que a auto-eficácia empreendedora, definida como a confiança que um indivíduo tem na sua habilidade para atingir uma performance de sucesso, está directamente relacionada com a intenção que os estudantes têm para iniciar o seu próprio negócio.

A auto-eficácia pode ainda ser utilizada para identificar as razões pelas quais alguns indivíduos não se tornam empreendedores, uma vez que algumas pessoas evitam actividades empreendedoras não devido à sua falta de capacidade, mas por acreditarem que não têm capacidade (Sánchez *et al*, 2011). Além disso, a auto-eficácia pode ser utilizada para identificar áreas de força ou fraqueza para o desenvolvimento do potencial empreendedor do indivíduo e melhorar a performance dos empresários (Chen *et al*, 1998).

Estudos adicionais (Markman, *et al*, 2005) demonstraram que os empreendedores têm tendência a ter uma auto-eficácia mais elevada que as outras pessoas. Segundo estes autores, a auto-eficácia pode ser um factor importante na percepção do risco associado à criação de novos negócios. Esta lógica tem sido usada para explicar o facto de os homens terem mais propensão para se tornarem empreendedores do que as mulheres; eles têm mais confiança nas suas habilidades para conseguir um elevado nível de desenvolvimento das características relacionadas com o empreendedorismo (Kourilsky e Walstad, 1998; Mueller, 2004).

A auto-eficácia deve estar associada a um comportamento específico dado não existir uma auto-eficácia genérica. É por essa razão que a variável a estudar é a auto-eficácia empreendedora desenvolvida tal como Bandura sugere (1986), com relação a um domínio de medidas de auto-eficácia. Os comportamentos específicos são determinados pelo processo empreendedor que se pode agrupar em quatro fases: a) procura; b) planeamento; c) persuasão e d) implementação. Cada uma destas fases inclui comportamentos específicos que serão a base do desenho instrumental da auto-eficácia empreendedora. O estudo de Kickul e D'Intino (2005) mostra dois constructos de medida da auto-eficácia, a de De Noble (1999) de seis dimensões e a de Chen (1998) de cinco dimensões

A auto-eficácia é uma forte crença pessoal na capacidade e habilidade para iniciar uma tarefa e concluí-la com sucesso (Bandura, 1997). As crenças pessoais de que a auto-eficácia tem capacidade para influenciar alguns acontecimentos que afectam as suas vidas é a base da motivação humana, realização pessoal, desempenho e bem-estar emocional (Bandura, 1997, 2006).

O ensino aumenta a eficácia empreendedora transmitindo conhecimentos e habilidades para lidar com a complexidade empresarial (Pihie, 2009). Ainda segundo este autor, Pihie (2009), o ensino desempenha um papel crucial no desenvolvimento da auto-eficácia empreendedora ao envolver os alunos em atividades empreendedoras. Também para Wilson *et al*, (2007) e Florin (2007) o ensino do empreendedorismo aumenta a eficácia dos estudantes através da experiência dos docentes envolvendo-os em atividades de aprendizagem, desenvolvimento de planos de negócio e execução ou simulação dos mesmos. O ensino do empreendedorismo apresenta vários benefícios que não se limitam à criação de empresas inovadoras ou novos postos de trabalho, mas também na habilidade pessoal em transformar ideias em atividades económicas e, conseqüentemente, no aumento da competitividade, ajudando desta forma indivíduos jovens a serem mais criativos e autoconfiantes (Raposo et al, 2008). Maior auto-eficácia empreendedora está associada a uma maior intenção empreendedora do mesmo (Segal *et al*, 2005).

### 4.3 - Modelo Conceptual

O modelo proposto (Figura 4.1) pretende desenvolver e testar a influência de fatores determinantes na auto-eficácia empreendedora.

A investigação deve incidir sobre um meio onde existam potenciais empreendedores sendo por isso as instituições de ensino superior um bom exemplo. É nestas instituições que os estudantes passam os últimos anos antes de entrarem no mercado de trabalho. É também neste período que as preferências pessoais relativamente às pretensões profissionais ganham forma, tornando-se por isso interessante conhecer o atual aluno como potencial empreendedor.

Assim, este modelo analisa a auto-eficácia empreendedora no contexto de uma futura escolha profissional tendo como amostra alunos do ensino superior. O desenvolvimento do modelo apresentado baseia-se numa revisão bibliográfica sobre a auto-eficácia empreendedora e equaciona um conjunto de variáveis que a podem influenciar.

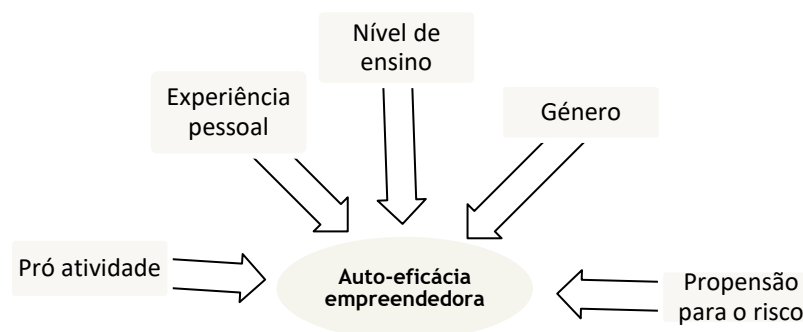


Figura 4.1 Modelo Conceptual

Considerando o modelo proposto segue-se a apresentação do significado de cada um dos elementos que o constituem.

***Auto-eficácia empreendedora:***

À medida que o ensino do empreendedorismo pode ter um efeito indirecto sobre as intenções dos alunos para iniciar um novo negócio Naktiyok *et al* (2010).

A percepção de que os cursos relacionados com a aprendizagem formal do empreendedorismo têm um relacionamento mais estreito com as intenções através da medição da auto-eficácia empreendedora (Zhao *et al*, 2005), sendo a auto-eficácia definida como a confiança dos alunos em executar com sucesso determinadas tarefas, tais como: identificação de novas oportunidades de negócio, desenvolvendo novos produtos e comercializando uma ideia ou um negócio (Izquierdo e Buelens, 2011). Zhao *et al* (2005) argumentam que as práticas actuais do ensino do empreendedorismo vão no sentido de reforçar a confiança dos alunos por terem um impacto positivo sobre os mecanismos associados à auto-eficácia. Para Wilson *et al* (2009), existe uma relação directa entre auto-eficácia empreendedora e o comportamento empreendedor ou seja, indivíduos com maior auto-eficácia são mais propensos a criar o seu negócio após a conclusão do curso. Segundo Esnard-Flavius (2010) a autoeficácia atua como mecanismo de regulação entre influências externas e as percepções dos indivíduos que interiorizam as suas próprias crenças no percurso para o próprio sucesso ou falha.

***Pró atividade:***

Os traços de personalidade dizem respeito às características individuais que definem um empreendedor (Cope, 2005). Traços de personalidade são características previsíveis e duradouras do comportamento individual que permitem explicar as diferenças nas acções individuais em situações semelhantes (Llewellyn e Wilson, 2003). Os traços de personalidade empreendedora do indivíduo traduzem a sua força de vontade e estão relacionados com a sua motivação (Goss, 2005, 2008; Kurucz *et al*, 2008). Traços de personalidade podem servir como catalisadores que influenciam a percepção de risco, dos empreendedores, na tomada de decisão (Chaucin *et al*, 2007 e Rauch e Frese 2007).

Deste modo, os traços de personalidade pró-activa pode ser um indicador significativo de intenções empreendedoras embora a sua influência se dilua com o tempo (Frank *et al*, 2007). Os empreendedores têm uma maior tolerância para a ambiguidade, locus de contolo, maior auto-eficácia e necessidade de realização do que aqueles que não são empreendedores (Ong e Ismail, 2008).

H1: Indivíduos com traços de personalidade pró-activa têm uma auto-eficácia empreendedora mais elevada do que os restantes.

### ***Experiência pessoal:***

As competências e estratégias necessárias ao bom desempenho são susceptíveis de serem adquiridas com a experiência anterior, mesmo no caso de insucesso (Minniti e Bygrave, 2001). Essa experiência pode ainda possibilitar ao indivíduo estabelecer contacto com empresários em diversas situações nomeadamente em acções de formação, reuniões ou negócios (Zhao *et al* 2005). No entender de Simões (2009), a experiência profissional poderá facultar competências úteis que serão extremamente importantes no processo de criação do negócio.

H2: A experiência pessoal está directamente relacionada com o nível de auto-eficácia empreendedora.

### ***Nível de ensino:***

O ensino desempenha um papel crucial no desenvolvimento da auto-eficácia empreendedora nos estudantes envolvendo-os em diversas atividades empreendedoras, destacando dessa forma as vantagens do empreendedorismo e tentando apoiá-los no início do seu próprio negócio (Segal *et al* 2005).

O ensino do empreendedorismo pode ter efeitos distintos (Graevenitz *et al*, 2010). As instituições de ensino superior orientam, normalmente, os cursos para o ensino de métodos, conceitos e factos. Ainda segundo estes autores, esta orientação reduz o custo dos alunos se tornarem empreendedores. Também para Simões (2009) o ensino pode ser o suporte do futuro empreendedor para a aquisição de competências gerais para o negócio, ter acesso a redes de investigação, inovação, sócios, entre outras e fortalecer o seu próprio negócio a constituir.

H3: A um nível de ensino mais elevado corresponde uma maior auto-eficácia empreendedora

### ***Género:***

Na análise das diferenças de género, a evidência empírica sugere que as mulheres têm tendência a ter expectativas de sucesso, mais baixas, para determinadas opções de carreira (Eccles, 1994), tradicionalmente associadas aos homens (Scherer *et al*, 1990).

O protótipo do empresário é aquele que possui traços masculinos (Baron *et al*, 2001) e a maioria dos empreendedores são, de facto, homens (Moore e Buttner, 1997). Para De Bruin *et al* (2007) a auto-eficácia é particularmente interessante para a compreensão de diferenças entre homens e mulheres no que diz respeito à intenção empreendedora. Várias pesquisas efectuadas referem que as mulheres têm menos experiências profissionais, apoio social ou modelos relacionados com o empreendedorismo que os homens (Dyer, 1994).

De acordo com Florin (2007) e Baughn (2006) as mulheres apresentam menor auto-eficácia do que os homens o que pode ser explicado pela sua menor formação (Baughn, 2006), existindo evidências que sugerem que as mulheres limitam as suas aspirações de carreira e interesses,

por não acreditarem ter as capacidades necessárias (Bandura, 1997). As mulheres têm uma menor auto-eficácia empreendedora e menos intenções empreendedoras (Chen et al, 1998; Chowdhury e Endres, 2005; Gatewood *et al*, 2002). Segundo Wagner (2004) existe uma percentagem mais elevada de empreendedores iniciais do género masculino do que do feminino, mas essa diferença vai-se diluindo com a idade.

H4: Os homens apresentam uma auto-eficácia empreendedora mais elevada do que as mulheres

#### ***Propensão para o risco:***

Embora Baum e Locke (2004) considerem que a auto-eficácia empreendedora é sempre benéfica, um estudo realizado por Hmieleski e Baron (2008) indica que, embora genericamente o seja, existem algumas situações em que pode ser prejudicial. Sem qualquer expectativa de que nenhum resultado negativo possa ocorrer, os empreendedores, com confiança exagerada, e na tentativa de obterem rapidamente resultados assumem riscos excessivos ou implementam estratégias inadequadas. Assim, ainda segundo Hmieleski e Baron (2008), existe uma preocupação especial com dois factos distintos. Em primeiro lugar, a combinação de alta eficácia e elevado optimismo está longe de ser rara entre os empreendedores; em segundo lugar os empreendedores com estas características são os mais atraídos para iniciarem negócios em ambientes mais dinâmicos. Assim, esta combinação tem efeitos negativos no desempenho empresarial.

H5: A propensão para o risco está directamente relacionada com a auto-eficácia empreendedora.

### **4.3 Conclusão**

Com esta pesquisa pretende-se identificar e analisar os fatores que influenciam a auto-eficácia empreendedora nos alunos que frequentam instituições de ensino superior, assim como determinar a perceção que estes alunos têm da aprendizagem formal sobre o empreendedorismo.

A revisão de literatura destacou a relação entre Auto-eficácia Empreendedora e Traços de Personalidade, Experiência Profissional, Nível de Ensino, Género e Propensão ao Risco. Pelos resultados apresentados por diferentes autores na revisão da literatura, pode considerar-se que a auto-eficácia empreendedora é essencial, uma vez que os empreendedores devem ter confiança nas suas habilidades para realizar diferentes tarefas e antecipar possíveis soluções, e as Instituições de Ensino Superior devem proporcionar aos jovens estudantes a formação necessária.



Propostas sugeridas neste trabalho devem ser confirmadas através de um estudo quantitativo. Posteriormente, propõe-se a recolha de dados para testar uma relação causal entre as variáveis referidas. O modelo conceptual proposto pode ser útil na medida em que sugere formas alternativas de melhorar a autoeficácia empreendedora dos estudantes de Instituições de Ensino Superior.

# 5 A Intenção Empreendedora nos Alunos do Ensino Superior

## 5.1 Introdução

Consideradas como uma das principais soluções para o problema do desemprego, as empresas são atualmente um dos fatores mais importantes para o desenvolvimento económico e social de um país. A criação de novas empresas é, frequentemente encarada como um importante fator na definição de estratégias de recuperação e crescimento económico (Birley, 1989), em que se exige um novo perfil de administradores. Uma das características deste novo perfil é a capacidade empreendedora, ou seja, aquele que imagina, desenvolve e realiza visões (Filion, 1991). Neste contexto, o empreendedorismo, considerado como um processo que ocorre ao longo do tempo (Reynolds et al., 2004; Santos e Líñan, 2007), tem assumido um papel preponderante na promoção do crescimento económico, competitividade e criação de emprego.

Atuando como agentes de inovação, os empresários são os elementos fundamentais no processo do empreendedorismo, embora se questione se é possível identificar as pessoas que numa sociedade iniciarão o seu próprio negócio (Audet, 2004).

Assim, e dado que o espírito empreendedor pode ser desenvolvido e aperfeiçoado, o sistema de ensino e as Instituições de Ensino Superior em particular, assumem um papel importante no desenvolvimento de competências essenciais, capacidades e atitudes em relação ao empreendedorismo nos alunos que frequentam este nível de ensino e que podem contribuir para comportamentos empreendedores. Estes potenciais empresários podem considerar-se empreendedores ou criadores de negócios, sendo essencial para o sucesso desses negócios serem pessoas com forte intenção empreendedora e, simultaneamente, reunir determinadas características pessoais para o desempenho da função empresarial.

Parece assim interessante investigar o perfil do aluno como potencial empreendedor, como alguém que identifica oportunidades, cria um novo negócio e é capaz de reunir os recursos necessários face ao risco e incerteza, com o objetivo de obter lucro e expandir o negócio (Scarboruogh e Zimmerer, 1993).

Palavras-chave: Empreendedorismo; Intenção empreendedora; Ensino do empreendedorismo; Instituições de Ensino Superior

## 5.2 Fundamentação Teórica

O empreendedorismo é um fenómeno atual e multifacetado que tem vindo a ganhar particular importância como objeto de estudo. Segundo Shane e Venkataraman (2000), o espírito empreendedor é importante para o desenvolvimento de um país, pois conduz ao crescimento económico, à inovação dos mercados e cria novos empregos. Segundo Liñán et al. (2005) a intenção de ser empresário seria o elemento mais importante para a criação de uma empresa e essa decisão não depende apenas do saber e de sentir-se capaz de o fazer. Nesse sentido, um empresário tomaria a sua decisão com base em três elementos: a preferência pessoal ou atração em relação ao empreendedorismo; a perceção de valorização social pela opção tomada e em terceiro lugar, a perceção da viabilidade da ideia (perceção de auto-eficácia). No entanto, e apesar de décadas de pesquisa vários investigadores têm apenas uma limitada compreensão dos fatores, processos e decisões que fazem com que um indivíduo se torne empreendedor (Markman et al., 2002). Também Audet (2004) refere existir uma grande lacuna no que diz respeito à orientação teórica porque as variáveis têm sido estudadas de forma isolada e, muitas vezes sem fundamentação teórica adequada. Bird (1988) estabelece que os fatores pessoais e sociais com potencial para influenciar um comportamento empreendedor o farão apenas através da formação de intenções empreendedoras. Ainda segundo Bird (1988), a intenção empreendedora deve ser considerada como o elemento chave para se compreender o processo de criação de uma empresa.

Mas o que é a intenção empreendedora? Para Thompson (2009) não existe uma definição clara e consistente de intenção empreendedora. A intenção duradoura de criar novas empresas é um instrumento fundamental e frequentemente utilizado em pesquisas sobre empreendedorismo (Carr e Sequeira, 2007; Krueger et al., 2000; Wilson et al., 2007). Intenção empreendedora tem sido utilizada como variável dependente ou variável independente em vários estudos (Davidsson, 1995; Hmieleski e Corbett, 2006), e é provável que se mantenha como um aspeto importante na investigação relativa às pessoas empreendedoras, suas cognições de oportunidade de negócio e as suas decisões face ao risco (Palich e Bagby, 1995).

O conceito de intenção empreendedora tem sido usado para abranger uma série de outros conceitos relacionados tais como orientação de carreira (Francis e Banning, 2001), aspirações profissionais (Schmitt-Rodermund e Vondracek, 2002), empreendedores iniciais (Korunka et al., 2003), perspectiva de auto-emprego (Singh e DeNoble, 2003) e o desejo do próprio negócio (Crant, 1996).

Krueger e Brazeal (1994) desenvolveram um modelo de potencial empreendedor baseado na perceção e intenções de um indivíduo. Para estes investigadores era importante que uma pessoa, para ser empreendedora, pudesse perceber o resultado dos seus esforços e acreditasse que era capaz de vencer. Krueger e Brazeal (1994) acreditam que antes que se possa falar da existência de empreendedorismo deve existir o potencial para um comportamento

empreendedor. Para estes autores o empreendedorismo não é algo místico e que as pessoas não nascem empreendedoras mas é algo que se vai construindo. No entanto, a sua criação e o seu sucesso dependem muito do apoio e percepções que recebem de outras pessoas e da forma como eles próprios percebem o processo empreendedor.

Para Ajzen e Driver (1992) intenção é uma indicação de como as pessoas estão dispostas a realizar um determinado esforço a fim de realizar um determinado comportamento. Katz e Gartner (1988) definem a intenção empreendedora como a procura de informação que pode ajudar a atingir o objetivo de criação de uma empresa. A intenção empreendedora visa tanto a criação de um novo negócio como a criação de novos valores nos negócios existentes (Bird, 1988).

Intenção empreendedora é a convicção e o auto-reconhecimento que uma pessoa tem de que pretende desenvolver um novo negócio e planejar conscientemente fazê-lo no futuro. Esse futuro pode estar iminente ou nunca ser alcançado (Thompson, 2009). Ainda segundo este autor, o facto de existir intenção empreendedora não implica a criação de um novo negócio porque existem fatores pessoais e ambientais adversos.

Segundo Bird (1988) intenção empreendedora pode ser vista como um estado de espírito em que a atenção da pessoa está dirigida para uma determinada situação, com vista a alcançar uma meta. Essa intenção visa quer a criação de um novo negócio quer a criação de novos valores em negócios já existentes.

A intencionalidade é um estado de espírito que dirige a atenção do indivíduo para um objetivo específico ou um caminho para alcançar um resultado (Bird, 1988; Bird e Jelinek, 1988). A análise da intenção empreendedora pode ser assumida como servindo para prever, embora de forma imperfeita, um determinado comportamento de um indivíduo em relação a constituir a sua própria empresa (Davidsson, 1995). A percepção e intenção empreendedora variam ao longo do tempo (Audet, 2004). E como a estabilidade temporal das intenções é condição para o estabelecimento de um modelo preciso baseado nas intenções empreendedoras, a ligação entre essas intenções e a existência de riscos pode ser difícil de estabelecer.

Para Liñán et al. (2005) intenção é definida como o conjunto de esforços de uma pessoa para realizar um comportamento empreendedor. É o resultado da percepção de controlo sobre o comportamento (capacidade percebida de executar um comportamento empreendedor); atitude em relação ao comportamento (grau com que uma pessoa tem uma avaliação positiva ou negativa do comportamento empreendedor); e normas sociais e subjetivas (percepção do quanto é importante o que os outros pensam sobre ser um empreendedor, a intensidade da motivação para a sua implementação e o apoio social para realizar o comportamento empreendedor). Estes elementos, no seu conjunto, atuam de forma a influenciar a motivação e fatores emocionais que têm uma influência direta sobre o comportamento empreendedor.

De acordo com Liñán et al. (2010) a intenção empreendedora é condicionada pelo conhecimento empreendedor e pela fiabilidade da percepção. A percepção das normas sociais, as atitudes pessoais e o desejo de percepção são também fatores que influenciam a intenção empreendedora. Estes autores defendem que a decisão de iniciar uma empresa não depende exclusivamente da viabilidade percebida.

Intenção empreendedora é a intenção de alguém iniciar um negócio sozinho ou com um ou mais parceiros (Pillis, 1997). Krueger et al. (2000) entendem que as intenções servem para prever o comportamento enquanto certas atitudes permitem prever a intenção. Assim, as intenções servem como um canal que permite uma melhor compreensão de determinado ato. Como tal, as intenções empreendedoras são um intermediário entre a influência de variáveis exógenas e o ato de iniciar um negócio.

Intenção empreendedora pode ser definida como a intenção de alguém iniciar o próprio negócio ou tornar-se independente, impulsionado pelo desejo de autonomia e expectativa de ganho económico.

As intenções são centrais para o pensamento empreendedor (Krueger e Kickul, 2006). Intenção empreendedora é o elo de ligação entre o indivíduo e o contexto (Bird e Jelinek, 1988). Para se conhecer as intenções empreendedoras será necessário conhecer as razões que estão por trás da decisão de se tornar um empreendedor. A este respeito as metodologias utilizadas foram mudando ao longo dos tempos (Rauch e Frese, 2007). Inicialmente olhava-se para a existência de certos traços da personalidade que poderiam estar associados com a atividade empreendedora, tais como a necessidade de realização (McClelland, 1961). Posteriormente, outros autores analisaram a importância de diferentes características tais como a idade, género, origem, religião, nível de formação e experiência laboral (Reynolds et al., 1994; Storey, 1994), as quais são normalmente chamadas de variáveis “demográficas” (Robinson et al, 1991). Estas duas linhas de análise têm permitido a identificação de importantes relações entre certos traços ou características demográficas de cada um e comportamentos. No entanto, a capacidade de previsão tem sido muito limitada (Reynolds, 1997). O ponto de vista teórico tem sido criticado (Santos e Liñán, 2007; Veciana et al., 2005) tanto pelas suas limitações metodológicas como pela sua fraca capacidade explicativa.

Gartner (1985) argumenta que estes empreendedores constituem um grupo amplamente heterogéneo que desafia uma definição comum, e portanto, indicadores comuns. Já Rauch e Frese (2007) sugerem que algumas características específicas podem estar ligadas a certas atitudes empresariais.

Para Liñán (2008) a noção de que o empreendedorismo é o resultado de um processo cognitivo é atualmente fortemente apoiada. Segundo este autor inúmeras pesquisas têm mostrado que a decisão de alguém se tornar empreendedor é complexa e é o resultado de um processo mental complicado. Neste sentido, a teoria do comportamento planeado (Ajzen, 1991) tem sido

frequentemente utilizada para explicar esse processo mental que leva à criação de empresas. Assim, de acordo com esta teoria, qualquer comportamento que envolva risco, deve ser previamente planejado e o risco previsto na intenção de adotar esse comportamento. Ajzen (1991) afirma que existem três variáveis a preceder a intenção: as atitudes em relação a um comportamento específico, a norma subjetiva entendida como a pressão social para realizar ou não esse comportamento e, por último, a percepção de controle sobre esse comportamento.

De modo semelhante, o modelo de Shapero sobre o acontecimento empreendedor (Shapero e Sokol, 1982) incide sobre o desejo social e a viabilidade percebida como antecedentes da intenção, e qualquer outra variável é medida por estas duas. O desejo percebido pode ser definido como a probabilidade percebida pelo indivíduo de obter resultados pessoalmente desejáveis mediante a realização de um comportamento. A viabilidade percebida deve ser entendida como o grau com que uma pessoa percebe a criação de uma empresa como um comportamento realizável, com grande probabilidade de êxito, isto é, a percepção que o indivíduo tem sobre a sua capacidade de realizar um determinado comportamento. Estas duas variáveis são bons indicadores da intenção empreendedora (Krueger et al., 2000). Por sua vez Bandura (1994), desenvolve o conceito de auto-eficácia empreendedora, que é a chave de todo o desenvolvimento das investigações das intenções empreendedoras. Tal como Bandura (2006) refere a auto-eficácia percebida é um importante determinante da intenção, mas os dois conceitos estão empírica e conceptualmente separados.

Em particular, autores como Krueger (Krueger et al., 2000; Krueger, 2007), Kolvareid (Kolvareid e Isaksen, 2006) e Fayolle (Fayolle e Gailly, 2005; Fayolle e DeGeorge, 2006) utilizaram a teoria do comportamento planejado (Ajzen, 1991) para explicar a criação de empresas. Ajzen (1991) parte do princípio que existe uma relação estreita entre a intenção de realizar um determinado comportamento e o por em prática esse mesmo comportamento, pelo que a intenção empreendedora se apresenta como um elemento prévio e determinante da conduta empreendedora (Jaén et al., 2010). De acordo com este pensamento, a intenção de ser empreendedor depende de atitudes pessoais, da sua percepção e controle sobre o comportamento de criação de uma empresa e de perceber a pressão social para se tornar (ou não) um empreendedor (Liñán, 2008).

Bird (1988) estabelece que os fatores pessoais e sociais com potencial para influenciar o comportamento empreendedor o farão apenas através da formação de intenções empreendedoras. Para Krueger et al. (2000), a decisão de alguém se tornar empreendedor deve ser considerada como voluntária e consciente. Neste sentido, a intenção empreendedora será um elemento determinante para o desempenho de comportamentos empreendedores (Fayolle e Gailly, 2005). A intenção de realizar um determinado comportamento dependeria da atitude da pessoa (Ajzen, 1991). Uma atitude mais favorável aumentaria a intenção de a realizar. Assim, as atitudes que medem o grau com que uma pessoa avalia algo positiva ou negativamente são relativamente estáveis mas mudam ao longo do tempo e com a situação (Liñán et al., 2005).

Para Davidsson (1995) e para Krueger e Brazeal (1994), a auto-eficácia é provavelmente um dos fatores que mais contribuem para a intenção empreendedora.

### 5.3 Modelo Conceptual

O modelo proposto (Figura 5.1) pretende desenvolver e testar a influência de fatores determinantes na intenção empreendedora. A investigação deve incidir sobre um meio onde existam potenciais empreendedores sendo por isso as instituições de ensino superior um bom exemplo. É nestas instituições que os estudantes passam os últimos anos antes de entrarem no mercado laboral. É também neste período que as preferências pessoais relativamente às pretensões profissionais ganham forma, tornando-se por isso interessante conhecer o atual aluno como potencial empreendedor.

Assim, este modelo analisa a intenção empreendedora no contexto de uma futura escolha profissional tendo como amostra alunos do ensino superior português. O desenvolvimento do modelo apresentado baseia-se numa revisão bibliográfica sobre as intenções empreendedoras e equaciona um conjunto de variáveis que podem influenciar a intenção de criar um novo projeto empresarial.

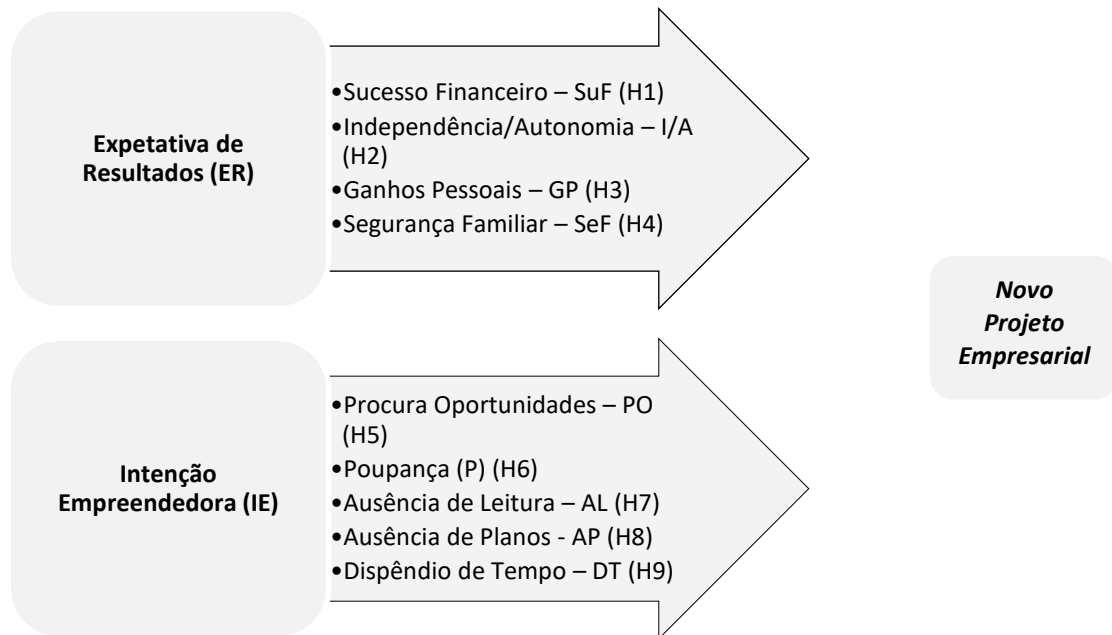


Figura 5.1 - Modelo Conceptual

Considerando o modelo proposto segue-se a apresentação do significado de cada um dos elementos que o constituem.

### ***Expetativa de resultados:***

De acordo com Lent et al. (2009), a expetativa de resultados positivos proporciona ao indivíduo uma sensação de satisfação e essa expetativa é um importante fator para determinar a sua intenção de criar um novo projeto empresarial. Também Townsend et al. (2010) defendem que indivíduos com elevadas expetativas de resultados apresentam uma intenção empreendedora mais elevada.

Estudos como o de Carter et al. (2003) defendem que quando um indivíduo tem intenção de empreender ele procura a sua auto-realização, independência e sucesso financeiro. Ainda nessa linha de pensamento, também Fillion (1999) e Zen e Fracasso (2008) definem os empreendedores como indivíduos que aproveitam as oportunidades com a perspectiva de obterem determinados resultados. Assim, a criação de um novo projeto empresarial está diretamente relacionada com a expetativa de resultados (Shepherd e Patzelt, 2011).

H1: O Sucesso Financeiro está diretamente relacionado com a Expetativa de Resultados na implementação de um novo projeto empresarial dos estudantes do ensino superior.

H2: A Independência/Autonomia está diretamente relacionado com a Expetativa de Resultados na implementação de um novo projeto empresarial dos estudantes do ensino superior.

H3: Os Ganhos Pessoais estão diretamente relacionados com a Expetativa de Resultados na implementação de um novo projeto empresarial dos estudantes do ensino superior.

H4: A Segurança Familiar está diretamente relacionada com a Expetativa de Resultados na implementação de um novo projeto empresarial dos estudantes do ensino superior.

### ***Intenção empreendedora:***

Se a intenção empreendedora pode ser vista como um estado de espírito em que a atenção da pessoa está dirigida para uma determinada situação, com vista a alcançar uma meta Bird (1988) então pode considerar-se que essa intenção se manifesta antes da concretização da ideia de criar o próprio negócio. Esta intenção pode ter sido planeada durante algum tempo, nalguns casos manifesta-se pouco antes da tomada de decisão e por vezes a intenção nunca coincide com a realização do comportamento. O empreendedorismo pode ainda ser voluntário quando é levado a cabo por alguém que se sente motivado para empreender ou involuntário quando o indivíduo é forçado a empreender por razões alheias à sua vontade como é o caso do desemprego.

De acordo com Birley e Muzyka (2001), os empreendedores existem para explorar oportunidades. Sem isto, perdem a sua razão de ser. Ninguém se pode chamar de empreendedor



até que tenha identificado e começado a explorar uma oportunidade independentemente das razões que lhe deram origem.

O empreendedor de sucesso procura constantemente novas oportunidades de negócios, descobrindo novos mercados, novos produtos ou utilizando novas tecnologias. Não será suficiente ver o que ou outros não vêem, é necessário quantificar, ou seja, atribuir um valor ao que se apresenta como uma oportunidade (Mori et al., 1998). O empreendedor deve ter a sensibilidade e a capacidade de fazer coisas novas e/ou coisas diferentes no momento e local certos. Deve ainda perceber e antecipar as mudanças que surgem no meio ambiente onde ele está inserido dado que possui um melhor nível de conhecimento, procura constantemente informações e, essencialmente, tem uma visão de futuro.

H5: A procura de oportunidades para criar um novo negócio está diretamente relacionada com a intenção empreendedora na implementação de um novo projeto empresarial dos estudantes do ensino superior.

H6: A poupança de dinheiro para começar um novo projeto empresarial está diretamente relacionada com a Intenção Empreendedora na implementação de um novo projeto empresarial dos estudantes do ensino superior.

H7: A leitura de livros sobre como implementar um novo projeto empresarial está diretamente relacionada com a intenção empreendedora na implementação de um novo projeto empresarial dos estudantes do ensino superior.

H8: A ausência de planos para criar o um negócio está diretamente relacionada com a intenção empreendedora na implementação de um novo projeto empresarial dos estudantes do ensino superior.

H9: O dispêndio de tempo para aprender sobre como criar um novo projeto empresarial está diretamente relacionado com a intenção empreendedora na implementação de um novo projeto empresarial dos estudantes do ensino superior.

### ***Variáveis de controlo***

No modelo proposto foram ainda utilizadas variáveis de controlo. Na literatura existente é identificado um conjunto de variáveis que fornecem informação relevante acerca dos empreendedores como a idade, o género, a origem e a experiência profissional.

Estudos realizados por Brockhaus (1995) e Reynolds (1995) apontam a idade como um fator importante para determinar a propensão para criar uma empresa. Segundo Davidsson (1995) a idade mais frequente para a criação de uma empresa situa-se à volta dos 35 anos. Embora esta variável seja incluída no perfil demográfico não será utilizada no modelo dado que a amostra

utilizada ser constituída por alunos do ensino superior com uma faixa etária muito estreita não é esperada uma relação estatisticamente significativa

Diferenças de género na atividade empreendedora são evidenciadas em vários estudos (Reynolds et al., 2004). O empresário modelo é ainda aquele que possui estereótipos masculinos (Baron et al., 2001) e a maioria dos empresários são efetivamente homens (Minniti et al., 2005; Davidsson, 2006). Verifica-se a tendência de valorizar os traços e características masculinas sobre as femininas (Crannie-Francis et al., 2003; Marlow e Patton, 2005).

Embora nos últimos anos o número de mulheres tenha aumentado significativamente (De Bruin et al., 2006), a evidência empírica mostra que o número de homens que se tornou empresário é quase o dobro do número de mulheres (De Bruin et al., 2006) e que essas diferenças são consistentes entre países (Acs, et al., 2005) justificando-se este facto pelas diferenças relativamente à valorização do trabalho (Brenner et al., 1991) e características psicológicas (Sexton e Bowman-Upton, 1990). Diferentes estudos revelam ainda que os homens consideram o empreendedorismo mais atrativo do que outras carreiras (Shaver et al., 2001; Veciana et al., 2005), têm uma maior perceção de eficácia pessoal para a realização de tarefas e uma maior preferência pela criação de empresas (Zhao et al., 2005; Veciana et al., 2005; Wilson et al., 2007). Relacionando estas características, outros estudos observam que o número de homens envolvidos em negócios é significativamente superior ao das mulheres (Minniti, 2005; Davidsson, 2006).

Apesar dessa constatação ainda existe uma compreensão limitada dos fatores e processos que influenciam a decisão de homens e mulheres se tornarem (ou não) empreendedores (Zhao et al., 2005). No que se refere aos alunos, Scherer et al., (1989) mostram, através de evidência empírica, que os estudantes do sexo feminino têm uma menor intenção empreendedora do que os estudantes do sexo masculino. Assim, pode dizer-se que:

As pessoas desempregadas, os imigrantes, certas minorias étnicas e até os próprios estudantes do ensino superior têm dificuldades em encontrar emprego, são pessoas por vezes socialmente “marginalizadas” e que geralmente se encontram numa posição insegura, são como que obrigadas a tomar uma decisão sobre o seu futuro profissional, que passa em muitas situações pela criação de uma empresa ou negócio (Veciana, 1989). Assim, pode considerar-se que qualquer deles pode dar origem a potenciais empresários. Em períodos em que a taxa de desemprego é elevada os indivíduos podem ser obrigados a iniciar um negócio, uma vez que encontrar um emprego pode ser muito difícil (Storey, 1991). Por outro lado, em períodos em que as condições de mercado são favoráveis, os indivíduos (empregados ou desempregados) são atraídos para criarem um negócio, uma vez que é possível a identificação de oportunidades de negócio (Storey, 1991). Ainda segundo este autor os efeitos gerais do desemprego na criação de novas empresas não é conclusivo com base apenas na análise das condições gerais de emprego e formação de novas empresas.

Um estudo, realizado nos EUA, permitiu concluir que os trabalhadores com salários mais baixos eram aqueles que tinham uma maior propensão para criarem o próprio emprego (Evans, 1989) e embora muitos fatores possam contribuir para o empreendedorismo, a ameaça do desemprego é, sem dúvida, o que mais contribui para a criação do auto-emprego (Lawrence e Hamilton 1997).

Criar o próprio negócio está a tornar-se uma nova condição de vida para os desempregados, o profissional necessita de uma nova característica na sua personalidade: a empreendedora. A característica empreendedora é vital para o profissional que deseja continuar no mercado de trabalho, já que o mesmo exige pessoas mais criativas, que saibam assumir riscos, que possuam iniciativa própria para a resolução dos conflitos e que sejam mais persistentes quanto aos seus objetivos. Essa característica deve estar presente na vida do funcionário, do empresário e, principalmente, da pessoa que quer entrar em um novo ramo de negócio. Diante de tais factos, surge a necessidade de estudar o empreendedorismo como abordagens psicossociais, com o intuito de identificar as características e o comportamento do empreendedor. De tal forma, o objetivo deste trabalho é apresentar o conceito de empreendedorismo, suas características e as atitudes do empreendedor, fundamentais para o desempenho de suas atividades profissionais.

A experiência profissional associada à educação formal é um fator relevante na intenção de criação de uma empresa. A possibilidade de se obterem mais conhecimentos e habilidades através da educação formal pode aumentar a capacidade das pessoas para conceberem e iniciarem atividades produtivas (Hagen, 1968), no entanto, Gibb (1993) considera que a experiência profissional como trabalhador por conta de outrem permite uma aprendizagem mais prática.

#### ***Contexto social:***

As disparidades de rendimento tendem a estimular os níveis de empreendedorismo, assim como os níveis de desemprego e/ou a falta de alternativas obrigam os indivíduos a criar os seus próprios empregos através de criação de empresas.

A importância do desemprego relativo à situação individual na tomada da decisão empreendedora é destacada nos modelos propostos por Bird (1993), Martin (1984) e Shapero e Sokol (1982). As relações entre o desemprego e a criação de empresas têm também vindo a ser estudadas pelos investigadores.

O que se verifica na maioria das investigações, é que em épocas em que a taxa de desemprego é elevada e o crescimento económico é baixo, pode aumentar a criação de novas empresas (Hisrich, 1990). A situação individual relativamente ao atual emprego é uma variável com uma influência bastante importante na intenção empreendedora, embora nem todos os estudos cheguem à mesma conclusão (Hamilton, 1988; Reynolds, 1991). Existem investigações que

concluem haver uma relação positiva entre desemprego e a criação de empresas (Davidsson et al., 1994; Reynolds et al., 1994; Storey, 1994).

#### ***Antecedentes pessoais:***

Segundo Stanworth et al., 1989, existe uma relação importante entre determinadas variáveis referentes aos antecedentes pessoais e o comportamento empreendedor. A existência de antecedentes familiares empresariais e o nível educacional e nível de rendimento dos pais são fatores importantes na intenção empreendedora.

Com base na forte evidência que mostra que os empresários fundadores descendem em grande parte de famílias em que alguns dos seus membros, principalmente os pais, foram ou são ainda empresários ou auto-empregados (Shapero e Sokol, 1982; Davidsson, 1995; Rubio López et al., 1999), é de esperar que os alunos com progenitores ou familiares mais próximos que tenham estado envolvidos em atividades empreendedoras, tenham uma maior probabilidade de vir a ser empresários no futuro (Hisrich, 1990; Kets de Vries, 1996; Grant, 1996), ou seja, pode considerar-se que os antecedentes familiares empreendedores, funcionem como um fator bastante importante na intenção empreendedora. Hisrich e Peters (2002) destacam a ocupação dos pais como fator influenciador do perfil empreendedor. Nesse sentido, pais que atuam por conta própria tendem a ser um fator de inspiração, pois aspetos como independência e flexibilidade no trabalho são absorvidos em idade precoce.

Para Shapero e Sokol (1982) um dos aspetos importantes para estimular o comportamento empreendedor e alavancar negócios está justamente relacionado ao núcleo familiar, ou seja, a experiência de parentes, atuando como modelos e referências. Desta forma, se torna necessário considerarmos a influência desse estímulo social no grupo pesquisado.

#### ***Área de formação:***

Os estudos existentes revelam que não é estritamente necessário ter um nível de educação elevado para criar um negócio, contudo, constata-se que um maior nível educativo, e especialmente se relacionado com o campo das ciências empresariais, pode pressupor uma vantagem de base para o potencial empresário (Hisrich, 1990). Assim, o facto deste estudo ser constituído por uma amostra composta de futuros diplomados, deve permitir determinar se o tipo de formação recebida durante o curso, (curso representativo da área tecnológica/curso representativo da área empresarial) influencia a intenção empreendedora.

## **5.4 Amostra e Recolha de Dados**

A investigação foi desenvolvida a partir da informação recolhida junto de Instituições de Ensino Superior portuguesas participantes neste projeto - Universidades e Institutos Politécnicos

através do projeto EPP - *Entrepreneurship Education Project*. A recolha dos dados foi feita *online* através da plataforma *SurveyMonkey*.

Para se proceder à análise dos dados foi utilizado o modelo de regressão logística dado que a variável dependente é nominal dicotómica (sim/não). A regressão logística é um tipo de regressão utilizada para explicar uma variável dependente quando ela é categórica e binária (Hair et al., 2006). O modelo de regressão logística tem sido muito utilizado na área da gestão (Silva et al., 2012; Silva, 2003) uma vez que permite analisar uma ou mais variáveis independentes para a obtenção de um resultado. Na regressão logística assume-se que existe uma relação não linear entre uma variável Y (a variável dependente) e k variáveis independentes,  $X_j$  ( $j=1, \dots, k$ ).

A análise dos dados e discussão de resultados é apresentada na secção seguinte.

## 5.5 Análise de Dados e Discussão de Resultados

No sentido de determinar o impacto das variáveis independentes na intenção de criar um novo projeto empresarial foi construído um modelo de regressão logística de acordo com a equação:

$$\text{Logit}(\widehat{\pi}) = \beta_0 + \beta_1 X_{1j} + \beta_2 X_{2j} + \beta_3 X_{3j} + \dots + \beta_p X_{pj}$$

$$\text{ER} = \beta_0 + \beta_1 X_{\text{SuF}} + \beta_2 X_{\text{Ind}} + \beta_3 X_{\text{GP}} + \beta_4 X_{\text{SeF}}$$

$$\text{IE} = \beta_0 + \beta_1 X_{\text{POF}} + \beta_2 X_{\text{PD}} + \beta_3 X_{\text{Livros}} + \beta_4 X_{\text{AP}} + \beta_5 X_{\text{Tempo}}$$

Como em qualquer tipo de análise de regressão também na regressão logística ordinal é importante avaliar a qualidade do ajuste do modelo. De acordo com Marôco (2014), a qualidade do ajuste do modelo é avaliada pelo teste de Pearson e Deviance, que se baseiam na comparação das contagens observadas e esperadas entre as possíveis configurações das covariáveis do modelo e as categorias da resposta ordinal (Pulkstenis e Robinson, 2004). Os resultados obtidos para verificação da qualidade do ajuste do modelo encontram-se na tabela seguinte:

Após a definição das hipóteses foi construído um modelo de regressão logística que permitisse testar os elementos propostos e definir um modelo final. Foi testado um modelo relativo às Expetativas de Resultados (ER) cujos resultados são apresentados na tabela 5.1.

Tabela 5.1 Regressão logística do modelo ER (Expetativas de Resultados)

Variável	Modelo ER					Modelo ER Ajustado				
	B	S.E.	X <sup>2</sup> <sub>Wald</sub>	p-value	Exp (B)	B	S.E.	X <sup>2</sup> <sub>Wald</sub>	p-value	Exp (B)
SuF	-,091	,309	,087	,769	,913	-	-	-	-	-
Ind	-,246	,359	,471	,493	,782	-	-	-	-	-
GP	-,120	,271	,197	,658	,887	-	-	-	-	-
SeF	,539	,229	5,527	,019	1,714	,464	,233	3,959	,047	1,590
Género	-	-	-	-	-	-,835	,148	31,727	0,000	,434
Origem	-	-	-	-	-	,383	,192	3,968	,046	1,466
Curso	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Constante	,579	,073	62,469	,000	1,785	,612	,241	6,469	,011	1,844

**Qualidade do ajuste do modelo**

Corretamente preditos	65%	65,3%
Qui-quadrado	5,971; 0,201 (Sig)	41,101; 0,000 (Sig)
-2 Log likelihood	1263,885	1048,503

Fonte: Elaboração própria

De acordo com os resultados obtidos para o modelo das Expetativas de Resultados, pode concluir-se que o Sucesso Financeiro ( $B_{SuF}=-0,091$ ;  $X^2_{Wald}=0,309$ ;  $p=0,769$ ), Independência ( $B_{Ind}=-0,246$ ;  $X^2_{Wald}=0,471$ ;  $p=0,493$ ) e os Ganhos Pessoais ( $B_{GP}=-0,120$ ;  $X^2_{Wald}=0,197$ ;  $p=0,658$ ) não apresentam níveis de significância usuais para o *Logit* da probabilidade de contribuir para um novo projeto empresarial. Apenas a variável Segurança Familiar ( $B_{SeF}=0,539$ ;  $X^2_{Wald}=62,469$ ;  $p=0,019$ ) apresenta um efeito estatisticamente significativo sobre o *Logit* da probabilidade de contribuir num novo projeto empresarial. Em relação à qualidade do ajuste do modelo pode concluir-se que a sua capacidade preditiva é de 65,7%, sendo este valor o resultado da comparação entre os valores da variável resposta preditos pelo modelo com os valores observados. O teste do rácio de verosimilhança indica  $G^2(4)=5,971$ ;  $p>0,001$ , o que não permite concluir que existe, pelo menos, uma variável independente no modelo com poder preditivo sobre a variável dependente. Apesar disso, e ainda em relação aos resultados, a estatística -2LL (-2Log Likelihood) com um valor de 1263,885 corrobora a qualidade de ajustamento e significância do modelo Expetativa de Resultados comparativamente com o modelo nulo.

Para testar a robustez do modelo e a consistência das variáveis explicativas, foram introduzidas as variáveis de controlo Género, Origem e Curso. A utilização das variáveis de controlo revela particular importância na medida em que permite averiguar a ocorrência de alguma alteração na significância das variáveis que no modelo anterior eram estatisticamente significativas. As variáveis de controlo permitem ainda verificar se o ajuste do modelo é alterado com esta introdução. Assim, e de acordo com os resultados obtidos no modelo Expetativa de Resultados

Ajustado, verifica-se uma ligeira melhoria (0,3%) na sua capacidade preditiva em relação ao modelo Expetativa de Resultados. Quanto à estatística do rácio de verosimilhanças, o modelo Expetativa de Resultados Ajustado apresenta um valor de 41,101, com um valor de significância mais baixo, o que reflete uma melhoria em relação ao modelo Expetativa de Resultados. A estatística de -2LL (-2Log Likelihood) apresenta um valor de 1048,503 no modelo Expetativa de Resultados Ajustado o que representa um decréscimo em relação ao modelo anterior, corroborando a robustez do modelo.

Quando comparados os modelos, verifica-se que em ambos as variáveis explicativas mantêm a sua significância. Apesar dos resultados obtidos, a introdução das variáveis de controlo do modelo Expetativas de Resultados Ajustado não resultou numa melhoria estatística do mesmo uma vez que o *p-value* passa de 0,019 para 0,047 em relação à Segurança Familiar.

Em linha com outros trabalhos de investigação (Hoeltgebaum et al.,2003; Dias e Hoeltgebaum, 2005) conclui-se que a Segurança Familiar (H4) está diretamente relacionada com a intenção de criar um novo negócio o que lhes permitirá assegurar o futuro da sua família, proporcionar-lhe bem-estar e tomar as suas próprias decisões. As hipóteses H1, H2 e H3 não foram comprovadas pelo modelo pelo que as mesmas são rejeitadas. Em relação ao modelo Intenção Empreendedora (IE) são apresentados os resultados na tabela 5.2.

Tabela - Regressão logística do modelo IE (Intenção Empreendedora)

Modelo IE						Modelo IE Ajustado				
Variável	B	S.E.	X <sup>2</sup> <sub>Wald</sub>	P-value	Exp (B)	B	S.E.	X <sup>2</sup> <sub>Wald</sub>	P-value	Exp (B)
PO	-,798	,217	13,570	,000	,450	-1,081	,269	16,216	,000	,339
PD	,882	,186	22,427	,000	2,416	,807	,228	12,534	,000	2,242
Livros	-,232	,195	1,415	,234	,793	-	-	-	-	-
AP	-1,511	,225	45,000	,000	,221	-1,735	,263	43,388	,000	,176
Tempo	1,203	,195	38,220	,000	3,331	1,103	,228	23,300	,000	3,013
Género	-	-	-	-	-	-,491	,217	5,117	,024	,612
Origem	-	-	-	-	-	,269	,280	,926	,336	1,309
Curso	-	-	-	-	-	-,157	,277	,321	,571	,855
Constante	1,141	,270	17,899	,000	3,130	1,437	,463	9,644	,002	4,206

Qualidade do ajuste do modelo		
Corretamente preditos	78,3%	78,1%
Qui-quadrado	299,334; 0,000 (Sig)	227,108; 0,000 (Sig)
-2 Log likelihood	770,558	525,900

De acordo com os resultados obtidos, através da regressão logística, para o modelo da Intenção Empreendedora, pode concluir-se que apenas variável Livros ( $B_{\text{Livros}}=-0,2323$ ;  $X^2_{\text{Wald}}=1,415$ ;

$p=0,234$ ) não apresenta um efeito estatisticamente significativo sobre o *Logit* da probabilidade de contribuir num novo projeto empresarial. Contrariamente a esse resultado, as variáveis Nunca Procura Oportunidades ( $B_{NPOF}=-0,798$ ;  $X^2_{Wald}=13,570$ ;  $p=0,000$ , Está a Poupar Dinheiro ( $B_{PD}=-0,882$ ;  $X^2_{Wald}=22,427$ ;  $p=0,000$ ), Ausência de Planos ( $B_{Ap}=-1,511$ ;  $X^2_{Wald}=45,000$ ;  $p=0,000$ ) e Dispêndio de Tempo ( $B_{DT}=1,203$ ;  $X^2_{Wald}=38,220$ ;  $p=0,000$ ) apresentam um efeito estatisticamente significativo sobre o *Logit* da probabilidade de contribuir para um novo projeto empresarial de acordo com o modelo  $G^2(8)=229,334$ ;  $p<0,001$ ;  $X^2_{Wald}=17,899$ ;  $p=$ ;  $R^2_{CS}=0,312$ ;  $R^2_N=0,423$ . A estatística  $-2LL$  ( $-2Log Likelihood$ ) com o valor 770,550 também corrobora a qualidade do ajustamento do modelo Intenção Empreendedora comparativamente ao modelo nulo.

Tal como com o modelo de Expetativa de Resultados, também no modelo de Intenção Empreendedora foram introduzidas as variáveis de controlo Género, Origem e Curso. Os resultados do modelo Intenção Empreendedora Ajustado mostram que a sua capacidade preditiva é de 78,3%. O teste do rácio de verosimilhanças tem um valor de 227,108, com o mesmo valor de significância, o que indica uma melhoria em relação ao modelo Intenção Empreendedora. A estatística  $-2LL$  ( $-2Log Likelihood$ ) com o valor 525,900, apresenta um ligeiro decréscimo em relação ao modelo Intenção Empreendedora, corroborando assim para a robustez do modelo pois quanto maior for o  $-2LL$  pior é o seu ajustamento.

Comparando os modelos, verifica-se que tanto no modelo Intenção Empreendedora como no modelo Intenção Empreendedora Ajustado as variáveis explicativas mantêm a sua significância.

A identificação de uma oportunidade de negócio é algo que incentiva o indivíduo a empreender (Pozin, 2013 e Williams e Round 2009) confirmando-se assim a H1. As razões que fazem com que um individuo se torne empreendedor podem ser várias como é o caso das razões económicas ou sociais e essas razões diferem, de pessoa para pessoa, mas vão sempre ao encontro das necessidades de cada um.

Também o tempo dispendido para aprender sobre como criar um novo projeto empresarial (H9) tem influência na intenção de empreender (Pozin, 2013; Sebrae, 2007) dos alunos.

Os resultados não corroboram a H7 sendo esta rejeitada. No quadro seguinte são, sinteticamente, apresentados os resultados das hipóteses testadas.

Hipóteses	Resultado
H1: O sucesso financeiro	Não confirmada
H2: A segurança familiar	Não confirmada
H3: A independência	Não confirmada
H4: Os ganhos pessoais	Confirmada
H5: A procura de oportunidades	Confirmada
H6: A poupança de dinheiro	Confirmada
H7: A leitura de livros	Não Confirmada
H8: A ausência de planos	Confirmada
H9: O dispêndio de tempo	Confirmada



## 5.6 Conclusão e Proposta de Trabalho Futuro

O presente estudo pretende analisar a intenção empreendedora dos estudantes de Instituições de Ensino Superior relacionando-a com o género, motivação, expectativa de resultados, experiência e área de formação. Os resultados sugerem que a intenção empreendedora está relacionada com a motivação, expectativa de resultados, experiência empreendedora de familiares (pais, irmãos e avós), experiência pessoal e área de formação, o que é corroborado pela revisão da literatura. Os resultados sugerem ainda que não existe relação entre a intenção empreendedora e o género pelo que são contraditórios à revisão da literatura apresentada.

Apesar das contribuições do presente trabalho, este apresenta também algumas limitações. Mais concretamente, foram inquiridos apenas estudantes do ensino superior não abrangendo outros níveis de ensino. Será interessante que investigações futuras incluam amostras de outros níveis de ensino.

Outra limitação que este trabalho apresenta refere-se ao facto de se basear apenas na intencionalidade dos alunos e as intenções podem não se transformar em comportamentos reais no futuro. O conhecimento dos resultados da intenção empreendedora dos alunos permite determinar as preferências em termos de atividade profissional como por exemplo saber se esses alunos pretendem empreender através da criação do seu próprio negócio ou se pretendem fazê-lo sendo trabalhador por conta de outrem. Um aluno que, no momento em que respondeu ao inquérito, tenha uma elevada intenção empreendedora pode optar por uma carreira profissional completamente diferente no futuro assim como desistir dessa mesma intenção. A intenção empreendedora dos alunos pode estar condicionada por variáveis económicas, sociais ou políticas que não são controladas pelos indivíduos mas que podem influenciar a sua atuação no mercado de trabalho.

Acrescenta-se ainda que investigações futuras utilizem amostras que não sejam constituídas exclusivamente por estudantes. Será interessante perceber se com indivíduos que pertençam a contextos diferentes apresentam uma intenção empreendedora semelhante. Relativamente às características demográficas, e especificamente em relação à idade, esta amostra está muito focada numa faixa etária. Este facto pode condicionar os resultados por não considerar outros contextos como pessoas com mais experiência profissional e em diferentes fases de desenvolvimento da carreira. Assim, seria interessante fazer um estudo que envolvesse outras idades e indivíduos com um percurso diferente.

Por último, e dado que o conhecimento das barreiras e/ou apoio ao empreendedorismo pode igualmente impulsionar ou limitar a intenção empreendedora dos estudantes será interessante conhecer a capacidade de resposta dos alunos a essas situações contextuais. A elevada taxa de desemprego entre os jovens licenciados pode transformar aquilo que à primeira vista é uma ameaça numa oportunidade de criação do seu próprio emprego.

# 6 Determinantes da Intenção Empreendedora: O caso do projeto “Aprender 3.0”

## 6.1 Introdução

A atividade empreendedora é atualmente reconhecida como um importante componente do desenvolvimento económico-social dos países (Mota & al., 2017). É por meio dela que novos produtos e processos são desenvolvidos, o que promove o aumento da competitividade e da eficiência económica (Barros e Pereira, 2008; *Global Entrepreneurship Research Association*, 2015; Hafer, 2013; Holcombe, 1998; Porter, 1992; Schumpeter, 1961). Da mesma forma, pode afirmar-se que a relação contraditória existe. Hindle (2010), por exemplo, expõe que o contexto em que o empreendedor está inserido é capaz de influenciar a atividade empreendedora, pois o ambiente social e económico também influencia a capacidade de empreender.

Neste contexto, o empreendedorismo é considerado como um processo que ocorre ao longo do tempo (Reynolds et al., 2004; Santos e Liñan, 2007) e tem assumido um papel preponderante na promoção do crescimento económico, competitividade e criação de emprego. Atuando como agentes de inovação, os empreendedores são os elementos fundamentais no processo do empreendedorismo, embora se questione se é possível identificar as pessoas que numa sociedade iniciarão o seu próprio negócio (Audet, 2004). Hong et al., (2012) e Pandit et al., (2018) observaram que a necessidade do ensino do empreendedorismo se torna crítica porque esse ensino pode afetar diretamente as capacidades de tomada de decisão dos estudantes quando se tornam empreendedores, que, por sua vez, levará à redução do risco de fracasso e ao aumento dos benefícios para todos. De acordo com Liñan et al. (2008), a educação empreendedora (EE) envolve as atividades que envolvem o desenvolvimento de conhecimentos, abordagens, atitudes e qualidades.

Assim, e, dado que o espírito empreendedor pode ser motivado e desenvolvido, o sistema de ensino e outras instituições em particular, assumem um papel importante no desenvolvimento das competências essenciais, capacidades e atitudes individuais. Os alunos e formandos que frequentam as formações em empreendedorismo são considerados essenciais para a criação e desenvolvimento de novos negócios, por serem pessoas com características empreendedoras.

Deste modo, torna-se significativo analisar de que forma os formandos do projeto “Aprender 3.0” Região Centro de Portugal veem o facto da promoção, dinamização de iniciativas empreendedoras e a criação do próprio negócio, ou seja, tornarem-se empreendedores. Para

isso, nesta investigação será estudada a intenção empreendedora dos formandos do projeto Aprender 3.0, da Região Centro, e como esta é influenciada por fatores determinantes, sendo, o ensino do empreendedorismo, experiência profissional, antecedentes familiares e a propensão aos riscos.

O trabalho encontra-se dividido em 3 secções. Na primeira secção, é feita uma breve introdução, indicando a justificação do tema, assim como o objetivo de investigação. Na segunda secção, é feita revisão da literatura, onde são apresentados os conceitos principais à compreensão desta investigação sendo, (1) Intenção Empreendedora, (2) Ensino do Empreendedorismo, (3) Experiência Profissional, (4) Antecedentes Familiares e (5) Propensão ao Risco. Finalizando com o modelo de análise da investigação e esquematização da proposta do modelo concetual. Na terceira secção apresentam-se as principais conclusões e indicam-se as futuras linhas de investigação tendo em conta o presente estudo.

## **6.2 Fundamentação Teórica**

Esta investigação tem como principal propósito perceber de que forma é influenciada a intenção empreendedora dos formandos do projeto “Aprender 3.0” da Região Centro, analisando alguns fatores determinantes. Assim, este estudo tem como objetivo identificar qual a influência que exercem o ensino do empreendedorismo, experiência profissional e a propensão ao risco, sobre a intenção empreendedora dos formandos do projeto Aprender 3.0. O conceito de intenção empreendedora tem sido usado para abranger uma série de outros conceitos relacionados tais como orientação de carreira (Francis e Banning, 2001), aspirações profissionais (Schmitt-Rodermund e Vondracek, 2002), empreendedores iniciais (Korunka et al., 2003), perspectiva de autoemprego (Singh e DeNoble, 2003) e o desejo do próprio negócio (Crant, 1996). Deste modo, torna-se relevante estudar este tema. Assim, neste capítulo, será feita uma abordagem teórica a todos os fatores determinantes da intenção empreendedora, considerados neste estudo.

### **6.2.1 Intenção empreendedora**

A intenção empreendedora é considerada como a primeira etapa no processo de descoberta e exploração de oportunidades (Kolvereid, 2016), o que faz com que a intenção seja fundamental na compreensão do empreendedorismo (Schlaegel et Koenig, 2014). O conceito de intenção empreendedora tem sido usado para abranger uma série de outros conceitos relacionados tais como orientação de carreira (Francis e Banning, 2001), aspirações profissionais (Schmitt-Rodermund e Vondracek, 2002), empreendedores iniciais (Korunka et al., 2003), perspectiva de autoemprego (Singh e DeNoble, 2003) e o desejo do próprio negócio (Crant, 1996). A literatura

sobre intenção empreendedora trata da complexidade que envolve a decisão de abertura de um novo negócio ao discutir as incertezas, os riscos, o planeamento e a motivação associados a esse processo (Kuhl et al., 2016). De acordo com Gerba (2012), os estudos sobre a intenção empreendedora são comumente desenvolvidos por meio de modelos de intenção. Esses modelos são apresentados na literatura, quase sempre, contendo constructos parecidos ou repetidos, sendo que os seus aperfeiçoamentos incluem somente pequenos acréscimos ou a eliminação de alguns desses constructos (Singh & al., 2012). Em particular, autores como Krueger et al., (2000); Krueger (2007); Kolvereid e Isaksen, (2006); Fayolle e Gailly, (2005) e Fayolle e DeGeorge (2006) utilizaram a teoria do comportamento planeado (Ajzen, 1991) para explicar a criação de empresas. Ajzen (1991) parte do princípio que existe uma relação estreita entre a intenção de realizar um determinado comportamento e o por em prática esse mesmo comportamento, pelo que a intenção empreendedora se apresenta como um elemento prévio e determinante da conduta empreendedora (Jaén et al., 2010). De acordo com este pensamento, a intenção de ser empreendedor depende de atitudes pessoais, da sua percepção e controlo sobre o comportamento de criação de uma empresa e de perceber a pressão social para se tornar (ou não) um empreendedor (Liñán, 2008). Se o indivíduo acredita que abrir um negócio não é economicamente viável, a sua conveniência ou o desejo de empreender diminui na mesma proporção. Por outro lado, se o indivíduo não deseja abrir um negócio, a viabilidade económica da empresa em questão não é analisada (Roldão et al. 2018).

Para Thompson (2009) não existe uma definição clara e consistente de intenção empreendedora. A intenção duradoura de criar novas empresas é um instrumento fundamental e frequentemente utilizado em investigações sobre empreendedorismo (Carr e Sequeira, 2007; Krueger et al., 2000; Wilson et al., 2007). Intenção empreendedora tem sido utilizada como variável dependente ou variável independente em vários estudos (Davidsson, 1995; Hmieleski e Corbett, 2006), e é provável que se mantenha como um aspeto importante na investigação relativa às pessoas empreendedoras, suas cognições de oportunidade de negócio e as suas decisões face ao risco (Palich e Bagby, 1995). De acordo com Liñán et al. (2010) a intenção empreendedora é condicionada pelo conhecimento empreendedor e pela fiabilidade da percepção. A percepção das normas sociais, as atitudes pessoais e o desejo de percepção são também fatores que influenciam a intenção empreendedora. Estes autores defendem que a decisão de iniciar uma empresa não depende exclusivamente da viabilidade percebida.

As intenções são centrais para o pensamento empreendedor (Krueger e Kickul, 2006). Intenção empreendedora é o elo de ligação entre o indivíduo e o contexto (Bird e Jelinek, 1988). Para se conhecerem as intenções empreendedoras será necessário conhecer as razões que estão por trás da decisão de se tornar um empreendedor. A este respeito as metodologias utilizadas foram mudando ao longo dos tempos (Rauch e Frese, 2007). Inicialmente olhava-se para a existência de certos traços da personalidade que poderiam estar associados com a atividade empreendedora, tais como a necessidade de realização (McClelland, 1961). Posteriormente, outros autores analisaram a importância de diferentes características tais como a idade,

género, origem, religião, nível de formação e experiência laboral (Reynolds et al., 1994; Storey, 1994), as quais são normalmente chamadas de variáveis “demográficas” (Robinson et al., 1991). Estas duas linhas de análise têm permitido a identificação de importantes relações entre certos traços ou características demográficas de cada um e comportamentos.

Dada a dinâmica de desenvolvimento da economia, torna-se necessário o reconhecimento dos fatores que interferem no processo de inovação via intenção de empreender, uma vez que o empreendedorismo, além de induzir a inovação de produtos e processos, propicia o aumento da concorrência, produtividade e do nível de empregos, todos eles fatores catalisadores do desenvolvimento da economia (Van Stel et al., 2005; Frezatti et al., 2015).

Sendo assim, a intenção empreendedora está relacionada com a vontade e o compromisso do indivíduo em criar uma empresa (Brito, 2018). Essa intenção é caracterizada pela definição de uma ação para alcançar um determinado objetivo, sendo que quanto maior a intenção em efetivar um comportamento, maiores as probabilidades do seu desempenho eficaz (Muller et al., 2014).

### **6.2.2 Ensino do Empreendedorismo**

O ensino do empreendedorismo tem suscitado muita atenção nos últimos anos, tendo-se verificado um aumento significativo de publicações científicas na área (Faoite et al., 2003; Kuratko, 2003). Estudantes, profissionais, governos e sociedade em geral reconhecem cada vez mais o papel do ensino do empreendedorismo como importante alavanca para alcançar o desenvolvimento económico e social sustentável e indispensável para responder aos desafios globais do século XXI (Volkman et al., 2009). De facto, a necessidade de promover e criar um ambiente que incentive o empreendedorismo revela a importância e a necessidade de dinamizar o ensino na área (Garavan et O'Kinneide, 1994). Contudo esta é uma área que está em constante evolução (Almeida, 2016).

Os conhecimentos permitem obter um entendimento geral acerca do empreendedorismo, focalizando-se na aprendizagem e compreensão do processo empreendedor como por exemplo: identificar oportunidades e os processos de inovação e criatividade (Santos et al., 2013) Num meio mais comportamental, estimular os estudantes para o empreendedorismo prende-se sobretudo com a promoção do espírito empreendedor, tornando os indivíduos mais criativos, autoconfiantes e socialmente responsáveis (Vázquez et al., 2011).

É recorrente na literatura debater-se a possibilidade de se ensinar o empreendedorismo e muitos têm sido os autores que têm tentado contribuir para esta discussão (Silva et al., 2013). Kuratko (2003, 2005) designa de mito a ideia que o empreendedorismo não possa ser ensinado e de que os traços de personalidade prevalecem imutáveis ao longo da vida. Reconhece-se que

o empreendedorismo (ou certas facetas) pode ser ensinado com sucesso, caso haja ambiente propício para tal (Henry et al., 2005).

Diferentes investigadores enfatizam as dificuldades de avaliar os benefícios ou a importância de ensinar o empreendedorismo (Sánchez et Sahuquilo, 2018). Colette et al., (2005) apontam que grande parte da investigação empreendedora até o momento não forneceu nenhum suporte empírico para a afirmativa conclusão da iniciativa em empreender. Em concordância com esta linha de pensamento, Matlay (2005) acrescenta que a real contribuição que os cursos têm sobre a atividade empreendedora não é claro.

Há, no entanto, a importante questão de saber se o empreendedorismo pode ser incentivado através da educação. Mais, os resultados de estudos anteriores são inconsistentes (Sánchez et Sahuquilo, 2018). Alguns desses estudos relataram um impacto positivo para o ensino do empreendedorismo por exemplo (Block et al., 2013; Souitaris et al., 2007; Walter e Dohse, 2012), enquanto outros encontraram evidências de que os efeitos são estatisticamente insignificantes ou mesmo negativos (por exemplo, Oosterbeek et al., 2010; Von Graevenitz et al., 2010).

Muitos cursos de empreendedorismo foram sendo implementados em todo o mundo, no entanto, raros são os que se focam no desenvolvimento dos estudantes em termos de competências, atributos e comportamento de um empreendedor de sucesso (Alberti et al., 2004). Rae (1997) chega mesmo a defender que as competências tradicionalmente ensinadas na área são necessárias, mas não são suficientes. Este autor sugere mesmo que é necessário que sejam criados módulos desenhados especificamente para desenvolver competências relacionadas com a comunicação, criatividade, espírito crítico, liderança, negociação, resolução de problemas, *networking* e gestão de tempo.

O ensino de empreendedorismo é assim entendido por Fiet (2001) como a transmissão dos conceitos, as competências e a consciência psicológica utilizados pelo indivíduo durante o processo inicial e de desenvolvimento dos seus negócios orientados para o crescimento.

Garavan et O’Cinneide (1994) defendem que os objetivos do ensino do empreendedorismo são: a aquisição do conhecimento necessário ao empreendedorismo, o aumento das capacidades técnicas, a examinação de situações de negócio e criação de planos de ação, identificação e estímulo de competências empreendedoras, desenvolvimento da empatia por assuntos relacionados com empreendedorismo e promoção da formação de *start-ups* e outras empresas. Assim, como principal objetivo o ensino de empreendedorismo deve preparar os indivíduos para agirem como empreendedores e gerirem um novo negócio (Jack e Anderson, 1999; Solomon et al., 2002).

Em 1991, Robinson e Hayenes fizeram um estudo sobre as fragilidades do sistema educativo na área do empreendedorismo, nos EUA. Os resultados salientaram que o maior problema sentido era a falta de intensidade na maioria dos programas estudados, devido à sua fraca base teórica

sobre a qual se constroem modelos pedagógicos e métodos de ensino. Muitos autores referem a dificuldade que os professores sentem em encontrar um método que corresponda a estratégias nacionais e internacionais, sendo este um tema amplamente estudado (Ruskovaara, 2014). Ahiarah (1989) demonstrou que as ferramentas pedagógicas mais utilizadas no ensino de empreendedorismo são palestras e casos de estudo, enquanto Gibb (1993) defende que essas ferramentas e o próprio sistema educativo baseia-se num conjunto de valores e habilidades que são desfavoráveis ao espírito empreendedor.

Cooper et al. (2004), Jones e Iredale (2010) e Joyce e Weil (1980) defendem que os métodos de ensino devem passar por promover a participação ativa dos estudantes, a interação e as capacidades sociais, assim como a competência para a resolução de problemas. Não havendo guias pedagógicos para o ensino do empreendedorismo, os professores de empreendedorismo, sejam eles académicos ou não, servem como facilitadores ao processo de aprendizagem e são desafiados a apresentarem novas oportunidades de aprendizagem aos estudantes, assim como encontrar as melhores práticas para transmitir o espírito empreendedor (Ducheneaut, 2001; Peña et al., 2010; Ruskovaara, 2014).

A literatura defende que as instituições têm um papel preponderante no ensino do empreendedorismo, pois não só influenciam o nível de empreendedorismo, como também as suas características e qualidade das iniciativas empreendedoras, tornando-as mais produtivas ou não (Bruton et al., 2010; Baumol, 1990).

Desta forma, torna-se importante perceber de que forma o ensino do empreendedorismo irá condicionar a intenção empreendedora dos inquiridos neste estudo. A partir da revisão de literatura exposta referente ao ensino do empreendedorismo, é enunciada a primeira hipótese deste estudo:

*H1: O ensino do empreendedorismo está diretamente relacionado com a intenção empreendedora dos formandos do projeto “Apreender 3.0” Região Centro.*

### **6.2.3 Antecedentes Familiares**

Existem vários fatores que afetam a intenção empreendedora de um indivíduo, sendo um deles os antecedentes familiares, a forma como pode influenciar as pessoas a empreender. Diversos estudos nesse campo têm apresentado o impacto das famílias sobre as intenções empreendedoras individuais, principalmente a partir do papel que o (pai e mãe) ou um familiar próximo pode desempenhar na intenção de empreender.

Para Shapero e Sokol (1982), um dos aspetos importantes para estimular o comportamento empreendedor e desenvolver negócios está justamente relacionado ao núcleo familiar, ou seja, a experiência de familiares atuando como modelos e referência. Muitos autores têm mostrado

que as pessoas apresentam mais chances de tornarem-se empreendedoras se houver um modelo na família ou no seu meio (Filion, 1999). Investigações na área têm demonstrado que a existência na família de pessoas que possuem negócios por conta própria, em particular a atividade exercida pelo pai e pela mãe, é considerada chave na opção pelo negócio próprio (Matthews e Moser, 1996). Esses mesmos autores nos seus estudos sobre antecedentes familiares destacam que independentemente do sexo, a presença de antecedente familiar em atividades empreendedoras é significativa na opção pessoal pelo próprio negócio reforçando o papel do exemplo familiar.

Outros estudos demonstraram uma relação positiva entre os antecedentes familiares e a intenção empreendedora. A relação entre a ocupação dos pais, a própria ocupação do estudante e a sua intenção empreendedora foi significativa no estudo de Bhandari (2012), que analisou 390 estudantes de Nova Iorque. O estudo de Bosma et al., (2012), com 292 empresários, constatou que 81% deles reconhecem ter sido influenciados pelo modelo de pais empreendedores. O estudo de Carr e Sequeira (2007) evidenciou, de novo, a forte influência da experiência empreendedora da família na criação de negócios de 308 estudantes e empresários. Esse tema foi analisado por Liñán e Santos (2007), em uma amostra de 354 estudantes da Espanha, evidenciando que essas relações podem oferecer ao estudante acesso a outros recursos, como capital humano ou financeiro, além de aumentar o desejo de iniciar o negócio.

Considerando o exposto acima, é possível afirmar que os antecedentes familiares podem influenciar a intenção empreendedora de uma pessoa iniciar um negócio novo, assim sendo, formula-se a seguinte hipótese de investigação.

*H2: Os antecedentes familiares estão diretamente relacionados com a intenção empreendedora dos formandos do projeto “Aprender 3.0” Região Centro.*

#### **6.2.4 Experiência Profissional Prévia**

O estudo dos determinantes das intenções empreendedoras é relevante, especialmente, tendo em conta os benefícios socioeconômicos geralmente atribuídos ao empreendedorismo (Jorge, 2016). A experiência profissional associada à educação formal é um fator importante na intenção da criação de uma empresa. Um fator que demonstrou promover a intenção empreendedora é o trabalho anterior ou a experiência de liderança (Newman et al., 2018). A possibilidade de se obterem mais conhecimentos e habilidades através da educação formal pode aumentar a capacidade das pessoas para conceberem e iniciarem atividades produtivas (Hagen, 1968).



Os investigadores têm analisado como é que as universidades fomentam especificamente o empreendedorismo entre os estudantes, fora dos programas formais de ensino do empreendedorismo (Miranda, Mera et Rubio, 2017). Por exemplo, Saeed et al., (2015) descobriram que as perceções dos alunos sobre o apoio educacional ao empreendedorismo, desenvolvimento de negócios, conceitos e apoio institucional ao empreendedorismo estão positivamente relacionadas à sua intenção empreendedora.

Segundo Newman et al., (2018), há evidência crescente de que a experiência anterior em estabelecer ou administrar o próprio negócio promove a intenção empreendedora, pois oferece oportunidades para experiências de domínio e aprendizagem (Lee et al., 2016; Zhao et al., 2005).

Nesta linha de pensamento, Farashah (2015), Hockerts (2017), Pfeifer et al., (2016) estabeleceram que a experiência de trabalho mais geral como empregado aumenta a intenção empreendedora dos indivíduos através dos mesmos mecanismos. No entanto, Gibb (1993) considera que a experiência profissional como trabalhador por conta de outrem permite uma aprendizagem mais prática.

Delmar e Davidsson (2000) realizaram estudos comparando a intenção empreendedora cross-cultural entre Suécia, Estados Unidos e Noruega. Identificaram que as experiências empreendedoras passadas são um importante explicador da decisão de empreender. De fato, esta aprendizagem dota os indivíduos de conhecimento prático acerca dos passos necessários para a implementação de seus negócios (Lima et al., 2016). Os autores evidenciaram ainda que a experiência profissional como empregado não tem impacto significativo sobre a intenção empreendedora, contrariando os resultados de Bosma et al., (2000), que provaram que esta variável é decisiva para o sucesso de um empreendimento.

Considerando os estudos acima referidos, é possível afirmar que a experiência profissional prévia pode influenciar a intenção empreendedora para alguém iniciar um novo negócio, desta forma, formula-se a seguinte hipótese de investigação

*H3: A experiência profissional prévia está diretamente relacionada com a intenção empreendedora dos formandos do projeto “Aprender 3.0” Região Centro.*

### **6.2.5 Propensão para o Risco**

Ao considerar a importância do empreendedorismo, torna-se necessário entender que circunstâncias permeiam um ambiente propício ao empreendedorismo e o quão dispostas a correr riscos estão as pessoas (Mota et al., 2017). Tais riscos podem estar associados a variáveis macro ambientais ou mais relacionados ao próprio negócio a ser empreendido (Begley, et al., 2005).

A propensão para o risco refere-se à probabilidade de resultado, a possibilidade de resultados de correlação e a função de variação da distribuição subjetiva de valor (Stewart e Roth, 2001). Por outras palavras, a propensão para o risco significa a probabilidade cognitiva de obtenção de lucro, que é necessária para ter sucesso em cenários hipotéticos, enquanto os outros cenários fornecem menos lucro, e até um resultado pior (Brockhaus, 1980).

O processo de reconhecimento de oportunidades ocorre, principalmente, com a identificação das variáveis que compõem os recursos político-económicos, a forma como esses recursos são percebidos pelo futuro empreendedor e, por fim, o que motiva o indivíduo a empreender: necessidade ou desejo (Begley et al., 2005). Tais variáveis, quando percebidas, ajudam na decisão de se por ou não em prática o empreendimento (Hung et al., 2012; Kannadhasan et al., 2014). Esses autores referem ainda que alguns indivíduos, ao perceberem menos riscos em determinados ambientes, tendem a ser mais empreendedores do que outros influenciados por um sentimento de otimismo, além da sua própria percepção, que também os pode encorajar.

Existem outros estudos, que mostram que quando os empreendedores têm propensão para o risco diferente, poderia levar a diferentes decisões empresariais (Hadida e Paris, 2014). Um empreendedor com uma propensão de alto risco pode escolher uma indústria de alto risco. Além disso, um investidor visionário deve considerar se a propensão para o risco do empreendedor coincide com a sua própria propensão para o risco (Forlani e Mullins, 2000; Jiao et al., 2015; Saridakis et al., 2016).

Outros investigadores verificaram, que a propensão para o risco pode afetar o resultado do desempenho de um empreendedor (Sitkin e Pablo, 1992; Forlani e Mullins, 2000; Stewart e Roth, 2001). Desta forma, com o objetivo de conhecer como a propensão ao risco afeta a intenção empreendedora dos inquiridos nesta investigação, formulam-se a seguinte hipótese:

*H4: A propensão ao risco está diretamente relacionada com a intenção empreendedora dos formandos do projeto “Aprender 3.0” Região Centro.*

## **6.3 Modelo de Análise**

Após a realização da revisão da literatura, é possível propor o modelo conceptual da investigação, baseado nessa revisão sendo o mesmo é apresentado na Figura 6.1.

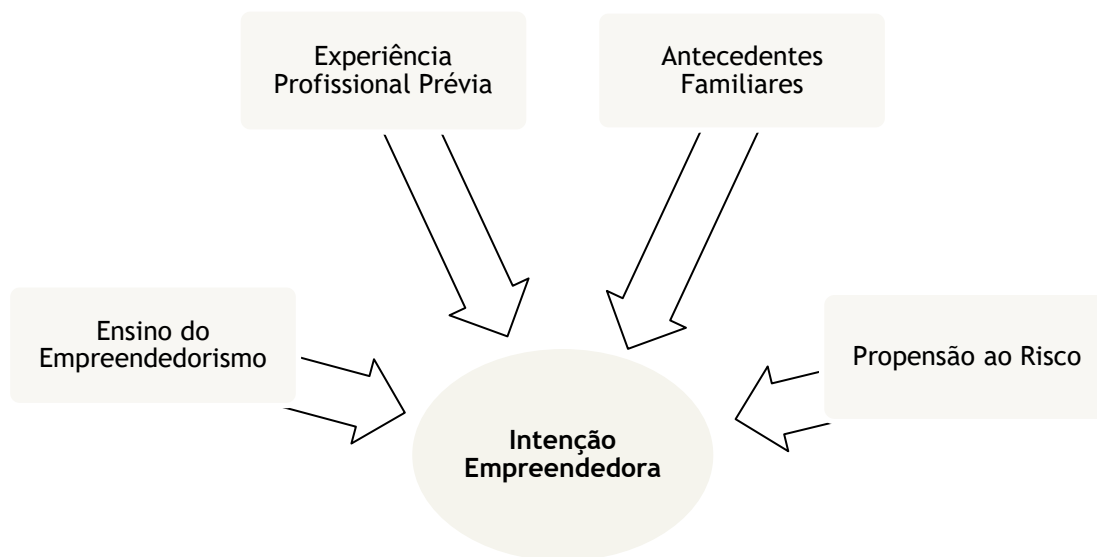


Figura 6. 1 Proposta de Modelo Conceitual

## 6.4 Amostra e Recolha de Dados

Após a abordagem teórica do tema, pretende-se testar empiricamente as hipóteses. Para tal, foram utilizados dados primários, recolhidos através das respostas a um questionário.

O presente estudo, baseia-se numa amostra constituída pelos formandos que participaram nas formações que fazem parte das atividades do projeto “Aprender 3.0” Região Centro. Os formandos têm diferentes origens como Fundão, Covilhã, Castelo Branco, Coimbra, Leiria, Figueira da Foz, Aveiro, Abrantes, Guarda, Viseu, Porto, Lisboa e Santarém. Os dados que apoiam esta investigação foram recolhidos através da aplicação de um questionário. Este foi elaborado tendo como base algumas perguntas adaptadas do Questionário de Intenção Empreendedora (QIE) dos autores Liñán e Chen (2009). O instrumento foi validado numa investigação cross-cultural realizada em Espanha e Taiwan e tem como base a Teoria do Comportamento Planeado de Ajzen (1991). O QIE pretende testar o modelo de intenção empreendedora através da sua medição e das variáveis que a influenciam.

O questionário foi dirigido aos formandos do projeto “Aprender 3.0” Região Centro que realizaram as formações em 2017/18. Para a recolha dos dados recorreu-se à plataforma *online Google Forms*, entre 15 de janeiro e 15 de março de 2018, conseguindo um total de 150 respostas, as quais serão submetidas a análises estatísticas.

O projeto “Apreender 3.0”<sup>1</sup> é um programa estruturado de promoção do empreendedorismo e de espírito empresarial composto por um ciclo sequencial de várias atividades. O projeto é copromovido pela *Portus Park* (Rede de Parques de Ciência, Tecnologia e Incubadoras), Fundação AEP (Associação Empresarial de Portugal) e CEC/CCIC (Conselho Empresarial do Centro/Câmara de Comércio e Indústria do Centro). O projeto tem como objetivo global e estratégico a promoção do espírito empresarial no empreendedorismo qualificado e criativo tendo em vista a criação e desenvolvimento de novas empresas de base tecnológica e conhecimento intensivo, incluídas em atividades das indústrias culturais e criativas com elevado potencial competitivo e de internacionalização. Este projeto integra medidas fundamentais como estímulo à criatividade; experimentação e deteção de novas oportunidades e modelos de negócio; reforço do emprego qualificado e capital humano dos empreendedores; acesso a infraestruturas; serviços de apoio e, essencialmente, a redes e “Comunidades” de prática, que facilitem o processo de criação de empresas de elevado valor acrescentado, no âmbito do empreendedorismo qualificado e criativo.

## 6.5 Variáveis Consideradas

De seguida são apresentadas todas as variáveis que compõem o objeto de investigação neste trabalho, nomeadamente as variáveis dependentes e independentes. Sendo estas, Intenção Empreendedora, Ensino do Empreendedorismo, Antecedentes Familiares, Experiência Profissional Prévia e Propensão ao Risco.

### 6.5.1 Variável Dependente

No presente estudo, foi utilizado como variável dependente a Intenção empreendedora. Conforme Markoni e Lakatos (2011:189), a variável dependente (Y) consiste naqueles valores (fenómenos, fatores) a serem explicados ou descobertos, em virtude de serem influenciados, determinados ou afetados pela variável independente; é o fator que aparece, desaparece ou varia à medida que o investigador introduz, tira ou modifica a variável independente; a propriedade ou fator que é feito, resultado, consequência ou resposta a algo que foi manipulado (variável independente).

Esta investigação tem por base perceber como é que a intenção empreendedora dos formandos do projeto “Apreender 3.0” da Região Centro é influenciada perante outras variáveis. Daí a importância em analisar as perspetivas e intenção desses formandos em criar o próprio negócio. A variável dependente “Intenção Empreendedora” foi avaliada, por um conjunto de afirmações medidas pela escala de Likert, com 5 níveis de ponderação nas respostas (1= Discordo

---

<sup>1</sup> Mais informações sobre o projeto Apreender disponíveis em <http://www.apreender.pt/>. Acesso em 11/06/2018

totalmente; 2= Discordo; 3= Nem concordo nem discordo; 4= Concordo; 5= Concordo totalmente). No que respeita ao grupo de variáveis foram abordadas várias dimensões de estudo, acerca do potencial efeito da intenção/capacidade empreendedora traduzidas nos seguintes grupos de afirmações: considera ser empreendedor; o que pensa ou até que ponto está disposto a criar o próprio negócio e autoavaliação em relação à sua competência empreendedora.

### **6.5.2 Variáveis Independentes**

Segundo Marconi e Lakatos, (2011:189), a variável independente (X) é a que influencia, determina ou afeta uma outra variável. É fator utilizado (geralmente) pelo investigador, na sua tentativa de assegurar a relação do fator com um fenómeno observado ou a ser descoberto, para ver que influência exerce sobre um possível resultado.

Nessa investigação tem-se como objetivo perceber como a intenção empreendedora, dos formandos do projeto “Apreender 3.0” da Região Centro, são influenciados por determinados fatores determinantes. Para isso, torna-se relevante analisar esses fatores, que poderão influenciar a intenção empreendedora. De seguida, serão apresentadas as variáveis independentes que fizeram parte do questionário nesta investigação. Sendo elas: (1) Ensino do Empreendedorismo, (2) Antecedentes familiares (3) Experiência Profissional Prévia e (4) Propensão para o Risco.

A variável “Ensino do Empreendedorismo” vai permitir analisar os formandos que frequentaram o ciclo de *Workshops* enquadrado nas atividades do projeto “Apreender 3.0” permitindo igualmente perceber se essas formações os motivam a empreender, relacionando o ensino do empreendedorismo, subseqüentemente, com a intenção empreendedora. A variável “Ensino do Empreendedorismo” foi avaliada por 2 conjuntos de afirmações que correspondem a opções da escala de Likert a 5 níveis de ponderação de resposta sendo: (1) “Discordo totalmente” e (5) “Concordo totalmente”; (1) “Nada importante” e (5) Extremamente Importante”.

A variável “Antecedentes Familiares” permite analisar se os antecedentes dos formandos do projeto “Apreender 3.0” da Região Centro, têm algum familiar próximo (pais, irmãos, avós, tios) que sejam empresários e se a existência desses familiares influencia, de alguma forma, a sua intenção empreendedora. A variável “Antecedentes Familiares” foi avaliada com a questão “Tem algum familiar próximo (pais, irmãos, tios, avós) que sejam empresários.”

Seguidamente, a variável “Experiência Profissional Prévia”, permite perceber se essa variável tem alguma influência positiva na decisão de empreender dos formandos do projeto “Apreender 3.0” da Região Centro.

Por último, apresenta-se a variável “Propensão para o Risco”, que pretende analisar de que forma os formandos do projetos “Apreender 3.0” da Região Centro, enfrentam os riscos relativamente ao meio empresarial, assim como, na escolha de um novo emprego, as

dificuldades em iniciar um negócio e sobretudo os fatores que consideram importantes para o sucesso de uma nova empresa, percebendo, se estes estão dispostos a correr riscos para criar o próprio emprego ou não, e de que forma isso influencia a sua intenção empreendedora.

## 6.6 Método Utilizado

Para a análise das escalas foi utilizada a Análise Fatorial Exploratória (AFE). Segundo Hair et al., (2009) a AFE é uma abordagem estatística para analisar as inter-relações entre um número elevado de variáveis, condensando as informações contidas nesse conjunto de variáveis originais, num conjunto menor de variáveis, isto é, em termos das suas dimensões comuns subjacentes e com perda mínima de informação.

Com o objetivo facilitar a interpretação da solução fatorial são utilizados diversos métodos de rotação. Para avaliar a validade da AFE utilizou-se o critério de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) considerando as classificações definidas por Marôco (2010). Utilizou-se ainda o teste de esfericidade de Bartlett, indicativo da existência de correlações suficientes entre as variáveis para prosseguir a AFE (Hair et al., 2010).

Depois de obtida a solução fatorial, que explica o comportamento correlacional das variáveis, pretende-se determinar os pesos fatoriais e das comunalidades de cada variável em determinado fator, uma vez que em termos práticos, o valor de 50% da variância total é um valor que deve ser considerado como o mínimo aceitável (Marôco, 2014:483). A determinação de scores (Z) composto das escalas foi efetuada através do cálculo do número dos desvios da média das variáveis que o compõe, sendo esse representado através de  $Z=(x-\mu)/\delta$ , onde (x) é um valor dos dados, ( $\mu$ ) é a média da população e ( $\delta$ ) é o desvio padrão.

Para a validação das hipóteses de estudo foram utilizados modelos de regressão linear simples, em que a variável dependente correspondia a cada um dos constructos relativos às atitudes/intenção/comportamento empreendedor e a variável independente era cada uma das variáveis referentes às hipóteses.

Numa segunda fase foram utilizados modelos de regressão linear múltiplas, sendo as variáveis dependentes os constructos relativos às atitudes/intenção/comportamento empreendedor, e as variáveis independentes referentes às hipóteses. No caso das regressões lineares múltiplas foi analisada a existência de variáveis com potenciais efeitos de multicolinearidade através dos fatores de inflacionamento da variância (VIF), devendo estes serem inferiores a 10, idealmente inferiores a 5 (Hair et al., 2010).

## 6.7 Análise de Dados e Discussão de Resultados

Após a caracterização da amostra que permitiu conhecer algumas características sociodemográficas dos participantes deste estudo, apresenta-se a análise e discussão dos resultados obtidos.

Neste estudo, a amostra que foi considerada para análise dos resultados, contou com um total de 150 respostas dos formandos da Região Centro de Portugal que participaram nas formações que fazem parte das atividades do projeto “Aprender 3.0” realizadas entre 2017/18. Neste ponto efetua-se uma caracterização da amostra em termos de Género, Idade, Escolaridade, Área de Formação, País de origem e o Concelho de residência atual.

A análise do género permite observar, uma vantagem em relação às mulheres em que numa amostra de 150 respondentes, 54,7% são mulheres e 45,3%.

Em relação à idade, é feita através da divisão de grupos etários, subdivididos em 5 cinco grupos, sendo estes, (1) 18-28, (2) 29-38, (3) 39-49, (4) 50-61 e (5) mais de 62. Os resultados obtidos demonstram que a faixa etária entre 18-28 detêm a maior percentagem com 36%, a seguir 29-38 com 21%, 39-49 com 27%, 50-61 com 14% e mais de 62 com 1,3%.

Quanto à escolaridade metade da amostra é licenciada (50,7%), 28,7% tem mestrado, 10% secundário, uma minoria de 6% com doutoramento e em menor percentagem 4% com bacharelato.

Relativamente à questão da área de formação, essa foi agrupada de acordo com a Classificação Nacional das Áreas de Educação e Formação, conforme a (Portaria nº 256/2005 de 16 de março<sup>2</sup>) do Ministério das Atividades Económicas e do Trabalho. Conforme a classificação das áreas de formação dos respondentes, cerca de 43% dos inquiridos têm habilitações académicas na área das Ciências Sociais, Comércio e Direito, 20% são da área de Engenharia e Indústrias Transformadoras e Construção e em menor percentagem com 4% a área das Ciências da Educação. Como pode-se verificar a maioria dos formandos inquiridos são da área das Ciências Sociais, Comércio e Direito.

As respostas à questão país revela que perto de 77% dos participantes são oriundos de Portugal, seguido do Brasil com 10%, Angola com 4,7%, Cabo Verde e França com 2%, Costa Rica com 1,3% e os restantes países, Grécia, Líbano, Moçambique e Venezuela com a mesma percentagem de 0,7%.

De modo semelhante a questão do “Concelho onde reside atualmente” constatou-se que mais da metade da amostra reside no concelho de Coimbra (52%), 12% no concelho de Lisboa, Covilhã

---

<sup>2</sup> Classificação Nacional das Áreas de Educação e Formação., Portaria nº 256/2005. (16 de Março de 2005). Acesso em 16/06/2018.

8%, Aveiro 6%, Figueira da Foz 5,3%, Castelo Branco 5,3%, Viseu 3,3%, Porto, 2,7%, Guarda 1,3%, Leiria 1,3%, Santarém 1,3%, Abrantes 0,7% e Vila Real 0,7%.

### 6.7.1 Intenção Empreendedora

Procedeu-se à análise fatorial da Intenção/Capacidade Empreendedora com rotação Varimax e, quer os resultados do KMO (0,910), quer os do teste de esfericidade de Bartlett ( $X^2$  (276) = 2656,61;  $p < 0,001$ ), apresentaram bons resultados. Foram retiradas as variáveis 14,17,21 e 27 correspondentes às afirmações (Consigno convencer facilmente as pessoas com os meus argumentos; Arrisco muitas vezes quando acredito que algo vai dar certo, mesmo que não consiga prever totalmente as consequências das minhas ações; Consigo identificar algum produto/serviço com potencialidades para ser o melhor no mercado; tenho sempre certeza do resultado que vou obter quando tomo as minhas decisões), respetivamente por terem apresentado cargas fatoriais inferiores a 0,50.

Tabela 6.1 Análise fatorial para Intenção/Capacidade Empreendedora

	Initial	Extraction
1-Iniciar uma empresa e mantê-la funcionando seria fácil para mim.	1,000	0,552
2-Estou preparado(a) para iniciar um negócio viável.	1,000	0,729
3-Eu posso controlar o processo de criação de uma nova empresa.	1,000	0,784
4-Eu conheço os detalhes práticos necessários para criar uma empresa.	1,000	0,789
5-Eu sei como desenvolver um projeto empresarial.	1,000	0,806
6-Se eu tentasse criar uma empresa, teria alta probabilidade de sucesso.	1,000	0,655
7-Eu estou disposto(a) a fazer o que for preciso para ser um empreendedor.	1,000	0,751
8-Meu objetivo profissional é tornar-me um empreendedor.	1,000	0,842
9-Farei todos os esforços para criar e manter a minha própria empresa.	1,000	0,833
10-Eu estou decidido a criar uma empresa no futuro.	1,000	0,888
11-Tenho pensado muito seriamente em criar uma empresa.	1,000	0,85
12-Tenho a firme intenção de criar uma empresa dentro de pouco tempo.	1,000	0,804
13-Duvido sempre da minha capacidade para dar a volta a situações complicadas e resolver os problemas por mim próprio(a).	1,000	0,521
15-Sou sempre capaz de me adaptar a diferentes situações.	1,000	0,705
16-Graças às suas competências e capacidades, sabe que consegue lidar com situações imprevistas.	1,000	0,689
18-Quando confrontado com um problema, consegue, normalmente, encontrar várias soluções.	1,000	0,736
19-Tenho sempre tendência para guiar as minhas ações pelos resultados que obtive no passado.	1,000	0,693
20-Normalmente, consegue lidar com qualquer coisa que se depare no seu caminho.	1,000	0,705
22-Conheço-me a mim próprio/a e sei o que me faz sentir bem.	1,000	0,693
23-Raramente consigo mudar a opinião das pessoas em relação a determinados assuntos, mesmo que me esforce muito por isso.	1,000	0,747
24-Sei que sou capaz de utilizar as minhas capacidades para realizar uma tarefa com sucesso.	1,000	0,699
25-Gosto de desafios que tenham algum risco associado.	1,000	0,562
26-Coloco o máximo de empenho naquilo que faço quando sei que os resultados me vão deixar satisfeito(a).	1,000	0,696
28-Geralmente encaro uma mudança como algo positivo.	1,000	0,578



Observaram-se valores elevados nas comunalidades de cada variável, como se pode verificar na tabela 6.1, o que indica que as componentes extraídas (fatores latentes) representam bem as variáveis. As únicas variáveis que apresentaram valores mais baixos foram a 1, 13 e a 28. As comunalidades são as proporções da variação de cada variável que é explicada pelo fator latente.

Nesta solução foram estimados 5 fatores, como se pode observar na tabela 6.2, que se formaram através das análises fatoriais realizadas. Sendo o fator 1 (Ser empreendedor), fator 2 (Criar uma empresa), fator 3 (Competência empreendedora), fator 4 (Dificuldades empreendedoras) e por último fator 5 (Capacidade empreendedora). Esses fatores, com valores próprios maiores que 1, representam 72,10% da variabilidade nas variáveis originais. Isto sugere que existem 5 influências latentes associadas à intenção empreendedora, ficando aproximadamente 27% por explicar. A análise de consistência das variáveis, através do coeficiente Alfa de *Cronbach* e a escala total com todas as variáveis de (1-28) apresentaram uma consistência interna muito boa (Alfa de *Cronbach* = 0,930). Posteriormente, analisou-se a consistência interna de cada fator depois de retirados os itens com cargas fatoriais insatisfatórias e os resultados apresentaram valores do Alfa de *Cronbach* que variaram entre 0,398 (fator 5) e 0,955 (fator 2).

Tabela 6.2 Variação Total Explicada

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	10,185	42,438	42,438	10,185	42,438	42,438	5,628	23,452	23,452
2	3,087	12,863	55,301	3,087	12,863	55,301	4,06	16,917	40,368
3	1,704	7,101	62,401	1,704	7,101	62,401	4,005	16,688	57,056
4	1,313	5,471	67,873	1,313	5,471	67,873	2,168	9,035	66,092
5	1,015	4,23	72,103	1,015	4,23	72,103	1,443	6,011	72,103
6	0,825	3,436	75,539						

### 6.7.2 Ensino do Empreendedorismo

Tendo em conta a caracterização do ensino do empreendedorismo dos 150 formandos inquiridos para essa investigação, foram empregues variáveis em relação à melhoria de interesse em empreender tendo em vista as instituições de ensino e outras instituições. Como resultado observou-se que de acordo com o nível de concordância (Concordo e Concordo totalmente) as afirmações “proporcionar a consciencialização do empreendedorismo como uma possível escolha alternativa” (70,7%); “estimular ideias aos alunos para iniciar nova empresa” (80%); “oferecer um projeto de trabalho focado no empreendedorismo” (73,4%); “organização de conferências/*workshops* sobre o empreendedorismo” (74%); “colocar os estudantes em contacto com a rede necessária para começar uma nova empresa” (82,7%); “permitir que empresas geridas por alunos usem as instalações da universidade” (74,6%) e “colocar os

estudantes empreendedores em contacto uns com os outros” (81,3%). Embora 34% dos inquiridos tenha concordado que a promoção, aos alunos, de meios financeiros necessários para iniciar uma empresa, por parte das instituições de ensino, seria uma forma de melhorar o interesse no empreendedorismo, 32,7% nem concordou nem discordou. O mesmo aconteceu com a afirmação “O meu interesse em empreender seria melhorado se as instituições de ensino: Oferecer um estudo de bacharelato ou mestrado em empreendedorismo” em que 32,7% concordou mas 28,7% discordou.

### **6.7.3 Antecedentes Familiares**

Relativamente aos antecedentes familiares observou-se, que metade dos respondentes diz ter um familiar próximo (pais, irmãos, tios, avós) que é empresário o que correspondeu a uma percentagem de 50,7% e os restantes 49,3% responderam que não.

### **6.7.4 Experiência Profissional Prévia**

A experiência profissional foi avaliada tendo em conta se o inquirido tem alguma experiência ou não, se já realizou algum estágio ou se já trabalhou ou está a trabalhar a tempo parcial, a tempo inteiro há menos de um ano, a tempo inteiro há mais de um ano ou outra situação. Os resultados referentes a esta variável permitem concluir que cerca de dois terços da amostra, correspondentes a 66,7%, tem emprego a tempo inteiro há mais de um ano, 12% já tiveram experiência como bolseiros e 6% como estagiários. Com isso pode constatar-se que a maioria dos inquiridos já possui alguma experiência profissional.

### **6.7.5 Propensão ao Risco**

Os resultados da análise fatorial, da Propensão para o Risco, com rotação Varimax apresentaram bons resultados, quer os resultados do KMO (0,770) e quer os do teste de Bartlett ( $X^2(91) = 699,611$ ;  $p < 0,001$ ). As comunalidades, conforme a tabela 6.3, variaram entre 0,478 (Sucesso de uma nova empresa: As parcerias externas) e 0,819 (Sucesso de uma nova empresa: A personalidade do gestor/empreendedor), representadas na tabela 6.3 pelas letras (N) e (I) respetivamente.

Tabela 6.3 Análise Fatorial a Propensão ao Risco

	Component			
	1	2	3	4
A-Dificuldade em iniciar um negócio: Falta de apoio financeiro.	0,649	0,285	-0,02	0,116
B-Dificuldade em iniciar um negócio: O processo administrativo é muito complexo.	0,778	0,173	0,169	-0,019
C-Dificuldade em iniciar um negócio: Pouca informação sobre como o fazer.	0,804	-0,059	0,211	-0,081
D-Dificuldade em iniciar um negócio: Falta de competências na área de gestão.	0,499	0,082	0,563	-0,044
E-Dificuldade em iniciar um negócio: Falta de ideias inovadoras.	0,054	-0,232	0,709	0,192
F-Dificuldade em iniciar um negócio: Falta de apoio institucional para o fazer.	0,655	-0,074	0,215	0,163
G-Dificuldade em iniciar um negócio: Grande risco de falhar.	0,163	0,119	0,812	0,04
H-Dificuldade em iniciar um negócio: O clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do próprio negócio.	0,318	0,325	0,55	-0,154
I-Sucesso de uma nova empresa: A personalidade do gestor/empreendedor.	0,018	0,204	0,085	0,877
J-Sucesso de uma nova empresa: A qualidade da equipa de gestão.	0,084	0,159	0,015	0,87
K-Sucesso de uma nova empresa: Existência de apoios financeiros.	0,391	0,604	0,035	0,278
L-Sucesso de uma nova empresa: O contexto económico.	0,161	0,813	0,186	0,121
M-Sucesso de uma nova empresa: O contexto político.	0,082	0,839	-0,04	0,022
N-Sucesso de uma nova empresa: As parcerias externas.	-0,104	0,661	-0,03	0,17

A solução de 4 fatores, com valores próprios superiores a 1, de acordo com os resultados apresentados na tabela 6.4, explica 63,75% da variabilidade nas variáveis originais. Esses fatores formaram-se a partir das variáveis originais apresentados na tabela 3, sendo, fator 1 (apoio administrativo), fator 2 (ambiente macroeconómico), fator 3 (motivação em empreender) e fator 4 (equipa de gestão). A escala total das variáveis apresentou uma boa consistência interna com (Alfa de Cronbach = 0,800). A escala de Propensão para Assumir Riscos, apresentou valores para cada valor entre, 0,685 (fator 3) e 0,804 (fator 4).

Tabela 6.4 Variação Total Explicada

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	4,083	29,165	29,165	4,083	29,165	29,165	2,686	19,185	19,185
2	2,324	16,597	45,762	2,324	16,597	45,762	2,534	18,1	37,284
3	1,429	10,209	55,971	1,429	10,209	55,971	1,946	13,901	51,185
4	1,089	7,777	63,748	1,089	7,777	63,748	1,759	12,563	63,748
5	0,87	6,214	69,962						

## 6.7.6 Análise de Regressão

Considerando a avaliação das hipóteses, foi utilizada a análise de regressão linear múltipla, com objetivo de verificar a existência de uma relação funcional entre a variável dependente, com uma ou mais variáveis independentes. Assim sendo, pretendeu-se analisar quais os fatores preditores da Intenção Empreendedora, considerando-se o Ensino do Empreendedorismo, Antecedentes Familiares, Experiência Profissional Prévia e a Propensão para o Risco. No modelo final observa-se, na tabela 6.5, que a Propensão ao Risco e a Ensino do empreendedorismo são preditoras da IE. Assim, por cada unidade de aumento na Propensão ao Risco espera-se que a IE diminua em 0,25 unidades e que, por cada unidade de aumento na Ensino do empreendedorismo, a IE aumenta em 0,336 unidades. Também, por si só, a Propensão ao Risco não se constitui uma preditora da IE (como se pode ver no modelo 1), mas parece que o seu efeito é mediado pela variável Ensino do empreendedorismo, com a qual apresentou uma correlação ( $r=0,322$ ;  $p=0,000$ ).

Tabela 6.5 Coeficientes das Variáveis

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	3,851	0,309		12,456	0		
	Propensão ao risco	-0,109	0,088	-0,102	-1,242	0,216	1	1
2	(Constant)	3,016	0,322		9,361	0		
	Propensão ao risco	-0,257	0,085	-0,239	-3,021	0,003	0,898	1,114
	Ensino do empreendedorismo	0,337	0,062	0,429	5,433	0	0,898	1,114
3	(Constant)	3,011	0,323		9,328	0		
	Propensão ao risco	-0,259	0,085	-0,24	-3,037	0,003	0,897	1,115
	Ensino do empreendedorismo	0,337	0,062	0,43	5,438	0	0,898	1,114
	Tem experiência como empresário ou empreendedor	0,146	0,199	0,055	0,734	0,464	0,999	1,001
4	(Constant)	2,953	0,334		8,854	0		
	Propensão ao risco	-0,25	0,086	-0,233	-2,903	0,004	0,879	1,137
	Ensino do empreendedorismo	0,336	0,062	0,429	5,411	0	0,897	1,115
	Tem experiência como empresário ou empreendedor	0,146	0,199	0,055	0,732	0,465	0,999	1,001
	Tem algum familiar próximo (pais, irmãos, tios, avós) que seja empresário?	0,063	0,09	0,053	0,701	0,485	0,98	1,021

a. Dependent Variable: Intenção Empreendedora

Para concluir a análises dos dados e discussão dos resultados, de seguida apresenta-se o teste das hipóteses.

*H1: “O ensino do empreendedorismo está diretamente relacionado com a intenção empreendedora dos formandos do projeto “Aprender 3.0” da Região Centro”. Ao realizar as análises de regressões lineares múltiplas, verificou-se que o Ensino do Empreendedorismo tem*

uma relação positiva com a IE, uma vez que a cada unidade aumentada no ensino do empreendedorismo a IE aumenta em 0,336 unidades. Estes resultados confirmam a Hipótese 1 tal como demonstrado pela maioria das investigações apontados na revisão da literatura (Block et al., 2013; Souitaris et al., 2007; Walter e Dohse, 2012).

*H2: Os antecedentes familiares estão diretamente relacionados com a intenção empreendedora dos formandos do projeto “Aprender 3.0” da Região Centro.* De acordo com a análise de regressão apresentada na tabela 5, os resultados referentes à variável Antecedentes Familiares não foram satisfatórios demonstrando um coeficiente não padronizado de 0,063. Estes resultados não permitiram confirmar a Hipótese 2 e contrariam a maioria das investigações em que os resultados verificados concluíram que a família está relacionada com a decisão em empreender (Filion, 1999; Matthers e Moser, 1996; Bosma et al., 2012; Bhadari, 2012 e Car e Sequeira, 2007). Uma vez que mais de metade dos inquiridos 50,7% responderam que tem algum familiar próximo (pais, irmãos, tios, avós) que é empresário, a existência desses familiares não significa que influencie as suas intenções em empreender.

*H3: A experiência profissional prévia está diretamente relacionada com a intenção empreendedora dos formandos do projeto “Aprender 3.0” da Região Centro.* As análises efetuadas à Experiência Profissional Prévia não revelou ter boa correlação com Intenção empreendedora com um coeficiente não padronizado de 0.146. Este resultado não permite confirmar a Hipótese 3, sendo que não se constatou uma influência significativa sobre a IE. Ao contrário da literatura apresentada a maioria dos autores acreditam que há evidência crescente de que a experiência anterior promove a intenção empreendedora (Lee et al., 2016; Zhao et al., 2005 e Newman et al., 2018).

*H4: A propensão para o risco está diretamente relacionada com a intenção empreendedora dos formandos do projeto “Aprender 3.0” da Região Centro.* A análise de regressão para Propensão para o Risco revelou estar diretamente relacionada com a Intenção Empreendedora. Portanto, para cada unidade de aumento na Propensão ao Risco espera-se que a IE diminua em 0,25 unidades. Existe uma relação inversa entre a Intenção Empreendedora a propensão para o risco, ou seja, quando mais aumentar o risco, a intenção em empreender diminui. Estes resultados permitiram afirmar a Hipótese 4 confirma os trabalhos, retratados na revisão da literatura que quando os riscos são percebidos o empreendedor decide se deve ou não criar o negócio (Hung et al., 2012; Kannadhasan et al., 2014).

## **6.8 Conclusão**

Este trabalho pretendeu analisar os fatores determinantes, (1) Ensino do Empreendedorismo, (2) Antecedentes Familiares, (3) Experiência Profissional Prévia, (4) Propensão ao Risco e a sua influência sobre as Intenções Empreendedoras dos formandos do projeto “Aprender 3.0”

Região Centro. Assim, consideraram-se variáveis independentes (Ensino do Empreendedorismo, Antecedentes Familiares, Experiência Profissional Prévia e Propensão ao Risco) que levaram à formulação das hipóteses e como variável dependente a Intenção Empreendedora. A escolha do tema desta investigação deve-se à importância do estudo do empreendedorismo e dos contributos que pode trazer para esta área.

Com a revisão da literatura foi possível elaborar as hipóteses de investigação que, posteriormente, foram testadas na análise de dados. Foi possível determinar, ao testar as hipóteses, que as (H1 e H4) foram comprovadas, ou seja, o Ensino do Empreendedorismo e a Propensão ao Risco estão positivamente relacionadas com a Intenção Empreendedora e as (H2 e H3), Antecedentes Familiares e Experiência Profissional não foram confirmadas, ou seja essas variáveis não revelaram ter influência sobre a Intenção Empreendedora.

Na sequência do que foi referido, para a análise das relações funcionais entre as variáveis recorreu-se à análise da regressão linear múltipla, onde é possível identificar os fatores determinantes (variáveis independentes) que predizem as intenções empreendedoras.

Os resultados obtidos permitem concluir que ensino do empreendedorismo se encontra relacionada positivamente com a intenção empreendedora dos formandos do projeto “Aprender 3.0” da Região Centro. O ensino do empreendedorismo influencia a intenção empreendedora na medida em que aumentando uma unidade, aumenta também a intenção empreendedora. Portanto, estes resultados são corroborados pela literatura apresentada, a qual evidencia a importância do ensino na promoção do empreendedorismo o que vai corresponder a um efeito nas intenções em empreender.

Dos resultados obtidos entre os antecedentes familiares e a intenção empreendedora, constatou-se não haver uma relação positiva entre as duas variáveis. Facto esse que é contraditório ao exposto na literatura em que a maioria dos estudos concluem que os antecedentes familiares constituem fator decisivo na intenção de empreender.

Relativamente aos resultados da experiência profissional prévia foi observado que não houve uma influência positiva sobre a intenção empreendedora. Dado que, a maioria dos formandos tem emprego há mais de 1 ano. Percebe-se, assim que há outros aspetos que podem ter influenciado pela resposta não satisfatória a esta variável como a preferência em trabalhar por conta de outrem e evitando submeter-se a riscos.

No que se refere à análise da relação entre a propensão para o risco e a intenção empreendedora é possível verificar que a propensão para assumir riscos tem uma relação significativa com a intenção empreendedora dos formandos do projeto “Aprender 3.0”, sendo essa a variável com um peso relevante na geração da intenção em empreender. Esta conclusão é corroborada pela maioria da revisão da literatura. Contudo, pelos resultados obtidos constatou-se que aumentando o risco, diminui a intenção empreendedora.

Face aos resultados obtidos, parece fundamental que os agentes políticos reforcem o investimento nas áreas de ensino do empreendedorismo, como forma de melhorar, desenvolver e dinamizar o interesse, as habilidades, os conhecimentos e as atitudes dos seus cidadãos, com vista a potenciar a atividade empreendedora e, dessa forma, contribuir para o crescimento socioeconómico e para criação de autoemprego.

Como perspetivas de investigação para trabalhos futuros, e tendo em conta os resultados da análise agora produzidos, seria interessante verificar se, no futuro, estas dimensões do ensino do empreendedorismo continuarão a contribuir para a explicação do comportamento da intenção empreendedora. Propõe-se também a investigação de outras variáveis da intenção empreendedora, com objetivo de perceber qual é a que exerce maior influência sobre a intenção empreendedora.

# 7. Conclusão e Perspetivas de Trabalho Futuro

No capítulo introdutório foi formulado o objetivo central desta investigação: “estudar os determinantes da autoeficácia dos estudantes do ensino superior, da intenção empreendedora dos alunos do ensino superior e da criação de empresas”. Os capítulos 2 e 5 recorrem a dados empíricos e centram-se na identificação desses determinantes. Neste último capítulo que se encontra dividido em duas secções pretende-se, apresentar as conclusões gerais e as perspetivas de trabalho futuro desta investigação. Assim, a primeira secção pretende sintetizar as principais conclusões resultantes dos capítulos anteriores, discutir algumas observações gerais decorrentes do trabalho empírico realizado e apontar algumas limitações detetadas ao longo do desenvolvimento do trabalho de investigação que devem ser consideradas na adequada interpretação dos resultados. A segunda secção aponta algumas perspetivas de trabalho futuro sugerindo um conjunto de investigações que se pretendem desenvolver no futuro próximo.

## 7.1 Conclusões Gerais

Na revisão da literatura acerca da relação entre as variáveis empreendedorismo, autoeficácia e intenção empreendedora foi possível constatar a evolução dos vários estudos, sobre o tema, realizados até ao momento. Sendo o empreendedorismo um conceito cada vez mais atual que tem sido alvo de uma evolução significativa ainda não existe uma definição consensual do mesmo. Considerando as diferentes definições apresentadas o empreendedorismo pode ser entendido como a arte de criar algo novo e rentável a partir de oportunidades, que surgem num meio em constante mutação, ou necessidades, baseadas na falta de emprego ou na falta de realização pessoal do empreendedor, utilizando a criatividade e a proatividade para superar obstáculos, ou seja, é a capacidade de realizar projetos pessoais ou organizacionais estando consciente dos riscos e desafios associados aos respetivos projetos.

Apesar das diferentes causas que dão origem ao empreendedor, contrariamente ao empreendedorismo, onde não existe uma definição universalmente aceite, existe consenso quanto ao seu comportamento. Todos os empreendedores podem ter diferentes comportamentos mas têm um objetivo comum que é aproveitar oportunidades para benefício próprio aceitando o risco associado às suas ações.

Pelos resultados dos estudos defendidos pelos vários autores na revisão da literatura, pode considerar-se que o empreendedorismo e a autoeficácia são fatores significativos na intenção empreendedora embora estejam sempre correlacionados com outros fatores, aumentando a



crença e a motivação mencionados pelos autores na revisão da literatura. O empreendedorismo e a autoeficácia empreendedora revelam que a crença do indivíduo está vinculada não só à motivação, mas também à sua capacidade e potencialidade de planeamento, organização e execução, que influenciam a intenção para a realização de determinada ação, que, ao ser efetivada, promove independência, auto-realização e equilíbrio empresarial e pessoal.

A revisão de literatura destacou a relação entre Auto-eficácia Empreendedora e Traços de Personalidade, Experiência Profissional, Nível de Ensino, Género e Propensão ao Risco. Pelos resultados apresentados por diferentes autores na revisão da literatura, pode considerar-se que a autoeficácia empreendedora é essencial, uma vez que os empreendedores devem ter confiança nas suas habilidades para realizar diferentes tarefas e antecipar possíveis soluções, e as Instituições de Ensino Superior devem proporcionar aos jovens estudantes a formação necessária.

O presente estudo pretendeu analisar a existência de alguma relação entre a autoeficácia académica dos estudantes de Instituições de Ensino Superior portuguesas, que participaram no EEP, e o género, motivação, experiência pessoal e expectativa de resultados. Os resultados obtidos permitem concluir que não existe uma relação positiva entre a experiência pessoal. Estes resultados são contrários ao exposto na literatura, onde a maioria dos estudos concluem que a experiência profissional tem influência sobre a autoeficácia.

Em relação à primeira questão de investigação que consiste em determinar se existe alguma relação entre autoeficácia dos estudantes do ensino superior e o empreendedorismo e a criação de empreendedoras, os dados obtidos permitem retirar as seguintes ilações.

Os resultados obtidos permitem concluir que não existe uma relação positiva entre a experiência pessoal e a autoeficácia. Estes resultados são contrários ao exposto na literatura, onde a maioria dos estudos concluem que a experiência profissional tem influência sobre a autoeficácia dos indivíduos.

No que se refere à análise da relação entre a motivação e a autoeficácia académica é possível verificar que a motivação tem uma relação significativa com a autoeficácia académica dos estudantes que constituem a amostra. Esta conclusão é corroborada pela maioria da revisão da literatura. No que se refere à análise da relação- género e a autoeficácia académica verifica-se que não existe uma relação significativa entre as mesmas, o que é contraditório com a maioria da revisão da literatura.

Os resultados obtidos entre a expectativa de resultados e a auto-eficácia empreendedora permitem verificar a existência de uma relação significativa entre as duas variáveis.

Em relação à segunda questão de investigação que consiste em determinar se existe alguma relação entre intenção empreendedora e o empreendedorismo e a criação de empreendedoras, os dados obtidos permitem retirar as seguintes ilações.

Os resultados sugerem que a intenção empreendedora está relacionada com a motivação, expectativa de resultados, experiência empreendedora de familiares (pais, irmãos e avós), experiência pessoal e área de formação. Esta conclusão é corroborada pela maioria da revisão da literatura. Os resultados sugerem ainda que não existe relação entre a intenção empreendedora e o género o que é contraditório com a maioria da revisão da literatura.

Foi possível determinar, que o Ensino do Empreendedorismo e a Propensão ao Risco estão positivamente relacionadas com a Intenção Empreendedora. Determinou-se ainda que os Antecedentes Familiares e Experiência Profissional não revelaram ter influência sobre a Intenção Empreendedora.

Os resultados obtidos permitem concluir que ensino do empreendedorismo se encontra relacionada positivamente com a intenção empreendedora dos formandos do projeto “Aprender 3.0” da Região Centro. Assim, estes resultados são corroborados pela literatura apresentada, a qual evidencia a importância do ensino na promoção do empreendedorismo o que vai corresponder a um efeito nas intenções em empreender.

Dos resultados obtidos entre os antecedentes familiares e a intenção empreendedora, constatou-se não haver uma relação positiva entre as duas variáveis. Facto esse que é contraditório ao exposto na literatura em que a maioria dos estudos concluem que os antecedentes familiares constituem fator decisivo na intenção de empreender.

Relativamente aos resultados da experiência profissional prévia foi observado que não houve uma influência positiva sobre a intenção empreendedora. Dado que, a maioria dos formandos tem emprego há mais de 1 ano. Percebe-se, assim que há outros aspetos que podem ter influenciado pela resposta não satisfatória a esta variável como a preferência em trabalhar por conta de outrem e evitando submeter-se a riscos.

No que se refere à análise da relação entre a propensão para o risco e a intenção empreendedora é possível verificar que a propensão para assumir riscos tem uma relação significativa com a intenção empreendedora dos formandos do projeto “Aprender 3.0”, sendo essa a variável com um peso relevante na geração da intenção em empreender. Esta conclusão é corroborada pela maioria da revisão da literatura. Contudo, pelos resultados obtidos constatou-se que aumentando o risco, diminui a intenção empreendedora.

## **7.2 Perspetivas de Trabalho Futuro**

Ao longo das diversas fases de desenvolvimento do trabalho de investigação foram surgindo diversas reflexões, decorrentes do próprio processo de investigação e também das limitações detetadas, que nesta secção se apresentam num quadro de propostas para futuras investigações. As propostas de investigação que se propõem podem revelar-se de grande

utilidade na medida em que permitem colmatar, em parte, algumas limitações da investigação e podem trazer novas evidências sobre a temática em estudo.

Assim, em relação ao terceiro capítulo deste trabalho são apresentadas algumas limitações e perspectivas de trabalho futuro, as quais se apresentam de seguida. A primeira proposta de investigação decorre da limitação do trabalho associada ao facto da amostra ser constituída exclusivamente por estudantes do mesmo nível de ensino e de os resultados obtidos poderem refletir alguma inexperiência dos mesmos. Neste contexto sugere-se a aplicação deste estudo a estudantes de outros níveis de ensino. Sugere-se ainda que futuras investigações explorem variáveis que este estudo não considerou nomeadamente área de formação (ciências empresariais ou outras áreas), contexto social como a classe social a que pertencem (baixa, média ou alta) e a zona de origem (rural, urbana ou suburbana). Acrescenta-se ainda que investigações futuras utilizem amostras que não sejam constituídas exclusivamente por estudantes.

Será interessante perceber se com indivíduos que pertençam a contextos diferentes apresentam resultados semelhantes. Também se sugere como futura linha de investigação, realizar o mesmo estudo diferenciando a situação profissional dos inquiridos. Comparar os resultados de pessoas que trabalham a tempo inteiro, em part-time ou desempregadas. A segunda proposta de investigação decorre da limitação do trabalho associada ao facto do estudo se basear exclusivamente na perceção da autoeficácia que os estudantes demonstraram ter. Essa perceção pode não influenciar as futuras ações desses estudantes. Deste modo, sugere-se que seria interessante saber se a autoeficácia demonstrada pelos estudantes neste estudo influenciou de alguma forma a escolha profissional desses estudantes.

A terceira proposta de investigação decorre da limitação do trabalho associada ao facto da amostra ser constituída exclusivamente por estudantes, que frequentam Instituições de Ensino Superior portuguesas. Embora existem diferenças entre os estudantes que participaram no estudo, elas seriam mais evidentes se a amostra incluísse estudantes de outras realidades económicas, sociais e culturais. Neste contexto sugere-se a realização de um estudo comparativo entre os resultados obtidos em Portugal com os resultados obtidos noutros países, nomeadamente europeus, que responderam ao EEP.

Em relação ao sexto capítulo deste trabalho, como perspectivas de investigação para trabalhos futuros, e tendo em conta os resultados da análise agora produzidos, seria interessante verificar se estas dimensões do ensino do empreendedorismo continuarão a contribuir para a explicação do comportamento da intenção empreendedora.

Propõe-se também a investigação de outras variáveis da intenção empreendedora, que este estudo não contempla, com o objetivo de perceber qual é a que exerce maior influência sobre a intenção empreendedora.

As propostas de investigação apresentadas decorrem de limitações encontradas ao longo do desenvolvimento do trabalho de investigação.

# Bibliografia

- Acs, Z. e Audretsch, D. (2010). *Handbook of entrepreneurship research: an interdisciplinary survey and introduction*. New York: Springer.
- Acs, Z., Arenius, P., Hay, M. e Minniti, M. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor - 2004 a Executive Report*. Babson College and London Business School.
- Ahiarah, S. (1989). Strategic Management and Entr epreneurship Courses at the Undergraduate Level: Can One Inform the other? Proceedings of the 1989 Small Business Institute Director's Association.
- Ajzen, I. (1991). *The theory of planned behaviour*. *Organizational Behaviour and Human Decision Process*, 50; 179-211.
- Ajzen, I. (2002). *Perceived Behavioral Control Self-efficacy, Locus of Control, and Theory of Planned Behavior*. *Journal of Applied Social Psychology*, 32, 1-20.
- Ajzen, I. e Driver, B. (1992). *Application of the theory of planned behavior to leisure choice*. *Journal of Leisure Research*, 24(3); 207-224.
- Akmaliah, Z. P., e Hisyamuddin, H. (2009). *Choice of self employment intentions among secondary school students*. *The Journal of International Social Research*. 2; 540-549.
- Alänge, S. e Scheinberg, S. (1988). *Swedish entrepreneurship in a cross-cultural perspective*, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Proceedings of the 8th Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference, 1-15, Massachusetts.
- Alberti, F., Sciascia, S., et Poli, A. (2004). *Entrepreneurship Education: Notes on an Ongoing Debate*. In 14th Annual IntEnt Conference. Italy
- Albion, P. (2001). Some factors in the development of self-efficacy beliefs for computer use among teacher education students. *Journal of Technology and Teacher Education*, 9(3); 321-347.
- Armitage, C. e Conner, M. (2001). *Efficacy of the Theory of Planned Behaviour: A meta-analytic review*. *British Journal of Social Psychology*. 40(4), 471-499.
- Ashraf, M. e Qureshi, T. (2010), Risk Taking and Essential Success factors: a comparative analysis in 21th century entrepreneurial dimensions, *Mustang Journal of Business & Ethics*, pp. 99-119.
- Atkinson, J. (1957). Motivational determinants of risk-taking behavior. *Psychological Review*, 64(6); 359-372.
- Audet, J. (2004). *A longitudinal study of the entrepreneurial intentions of university students*, *Academy of Entrepreneurship Journal*. 10(1); 3-16.
- Aveni, A. (2014). *Empreendedorismo contemporâneo: teorias e tipologias*. São Paulo: Atlas.
- Bachenheimer, H. (2015). *Definición de términos*. *Administración de Empresas*, 7.
- Bagozzi, R., Baumgartner, H. and Yi, Y. (1992), "State vs. Action Orientation and Theory of Reasoned Action", *Journal of Consumer Research*, Vol 18, Issue 4, pp 505-518.
- Bandura A. (2006), *Guide for constructing self-efficacy scales*, T.P. Urdan, *Self-efficacy Beliefs of Adolescents* 307-337 Greenwich: Information Age Publishing.
- Bandura, A. (1977). *Self-Efficacy: toward a unifying theory of behavioral change*, *Psychological Review*, 84(2); 191-215.
- Bandura, A. (1982). *Self-efficacy Mechanism in Human Agency*. *American Psychological Association, Inc.* 37(2); 122-147.

- Bandura, A. (1982). *Self-efficacy mechanism in human agency*. *American Psychologist*, 37; 122-147.
- Bandura, A. (1986). *The social foundations of thought and action*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Bandura, A. (1993). *Perceived self-efficacy in cognitive development and functioning*. *Educational Psychologist*, 28(2); 117-148.
- Bandura, A. (1994). *Self-efficacy*. R. (Ed.), *Encyclopedia for Human Behaviour* 71-81 New York: Academic Press.
- Bandura, A. (1997), *Self-efficacy: The exercise of control*, New York: Freeman.
- Bandura, A. (2000). *Exercise of human agency through collective efficacy*. *Current Directions in Psychological Science*, 9; 75-78.
- Bandura, A. (2001). *Social cognitive theory: an agentic perspective*, *Annual Review of Psychology*, 52; 1-26
- Bandura, A. (2006). *Guide for constructing self-efficacy scales*, T.P. Urdan, *Self-Efficacy Beliefs of Adolescents* 307-337 Greenwich: Information Age Publishing
- Bandura, A. (2006). *Toward a psychology of human agency*. *Perspectives on Psychological Science*, 1; 164-180
- Bandura, A. e. Wood, R. (1989). *Social-cognitive theory of organizational management*. *Academy of Management Review*, 14; 361-384.
- Barbosa, S., Gerhardt, M., e Kickul, J. (2007). *The role of cognitive style and risk preference on entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurial intentions*. *Journal of Leadership and Organizational Studies*, 13(4); 86-104.
- Baron, R., Markman, G. and Hirska, A. (2001). Perceptions of women and men as entrepreneurs: evidence for differential effects of attributional augmenting. *Journal of Applied Psychology*, Vol. 86, pp 923-929.
- Barros, A. A., et Pereira, C. C. (2008). Empreendedorismo e crescimento económico: uma análise empírica. *Revista de Administração Contemporânea*, 975-993.
- Baughn, C., Cao, J., Le, L., Lim, V. and Neupert, K. (2006), "Normative, social and cognitive predictors of entrepreneurial interest in China, Vietnam and Philippines", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 11, Issue 1, pp 57-77.
- Baum, J. e Locke, E. (2004). *The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to subsequent venture growth*, *Journal of Applied Psychology*, 89(4), 587-598.
- Baumol, W. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Business Venturing*, 98(5), 3-22.
- Baumol, W., Panzar, J. e Willig, R. (1983). *Contestable Markets: an uprising in the theory of Industry Structure: replay*. *American Economic Review*, 73(June); 491-496.
- Begley, T. M., Tan, W., & Schoch, H. (2005). Political-economic factors associated with interest in starting a business: a multi-country study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(1), 35-55.
- Belló, B. (2017). *The power of peers A new look at the impact of creativity , entrepreneurial intentions*. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*. 24, 214-233
- Benneth, R. e Dann S. (2000). *The changing experience of australian female entrepreneurs*. *Gender. Work and Organisation*, 7(2); 75-83.
- Bernardi, L. (2009). *Manual de empreendedorismo e gestão: fundamentos, estratégias e dinâmicos*. São Paulo: Atlas.

- Bethlehem, J. (2008). *Can We Make Official Statistics with Self-Selection Web Surveys?* Component of Statistics Canada Catalogue no. 11-522-X Statistics Canada's International Symposium Series: Proceedings of Statistics Canada Symposium 2008 Data Collection: Challenges, Achievements and New Directions.
- Betz, N. (2004). Contributions of self-efficacy theory to career counseling: A personal perspective. *The Career Development Quarterly*, 52(4), 340-353.
- Bhandari, N. C. (2012). Relationship between students' gender, their own employment, their parents' employment, and the students' intention for entrepreneurship. *Journal of Entrepreneurship Education*, 15, 133-144.
- Bird, B. (1988). *Implementing entrepreneurial ideas: The case for intentions*, Academy of Management Review, 13(3); 442-454.
- Bird, B. (1993). *Demographic approaches to entrepreneurship: the role of experience and background*, Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth, 1; 11-48.
- Bird, B. e Jelinek, M. (1988). *The operation of entrepreneurial intentions*, Entrepreneurship Theory and Practice (Winter); 21-29.
- Birley, S. (1989). *Females' entrepreneurs: Are they really any different?*. Journal of Small Business Management, January; 32-37.
- Block, J., Hoogerheide, L., e Thurik, R. (2013). Education and entrepreneurial choice: An instrumental variables analysis. *International Small Business Journal*, 31(1), 23-33.
- Block, Z., and S. A. Stumpf (1992). *Entrepreneurship education research: experience and challenge*," in The State of the Art of Entrepreneurship. Eds. D. L. Sexton and J. D. Kasarda. Boston: PWS-Kent Publishing, 17-45.
- Bosma, N., Hessels, J., Schutjens, V., Pragg, M. V., & Verheul, I. (2012). Entrepreneurship and role models. *Journal of Economic Psychology*, 33, n.2, 410-424
- Bosma, N., Van Praag, M., & De Wit, G. (2000). Determinants of Successful Entrepreneurship. Research Report 0002/E. EIM Business and Policy Research
- Boyd, N. e Vozikis, G. (1994). *The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and action*. Entrepreneurship Theory and Practice. 18(4); 63-77.
- Bradeley, D. e Roberts, J. (2004). *Self-employment and job satisfaction: investigating the role of self-efficacy, depression and seniority*. Journal of Small Business Management, 42(1); 37-58.
- Brenner, O., Pringle, D. e 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); pp 62-74.
- Brito, B. A. (2018). *Intenção Empreendedora: Um estudo com Empreendedores e Potenciais Empreendedores do Estado do ACRE*. Dissertação apresentada à Universidade Metodista de São Paulo para obtenção de grau de Mestre. São Bernardo do Campo.
- Brockhaus, R. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs [J]. Acad. Management. 509-520.
- Brockhaus, R. (1995). *Entrepreneurship and family business research: comparisons critique and lessons*. Entrepreneurship Theory and Practice, 19(1); 25-37.
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Li, H. L. (2010). Institutional Theory and Entrepreneurship: Where Are We Now and Where Do We Need to Move in the Future? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3), 421-400.
- Duman, B. (2018). *The Relationship Between the Entrepreneurship Characteristics and Metacognitive Awareness Levels of Pre-service Teachers*. Journal of Education and Training Studies 6(5); ISSN 2324-805X E-ISSN 2324-8068. Published by Redfame Publishing. URL: <http://jets.redfame.com>.
- Bzuneck, J. (2001). *O esforço nas aprendizagens escolares: mais do que um problema motivacional do aluno*. Revista Educação e Ensino, 6(1); 7-18.

- Caetano, A., Santos, S. e Costa, S. (2012). *Psicologia do empreendedorismo: processos, oportunidades e competências*. Lisboa: Editora Mundos Sociais.
- Carlsson, B., Braunerhjelm, P., Mckelvey, M., Olofsson, C., Persson, L. e Ylinenpää, H. (2013). *The Evolving Domain of Entrepreneurship*. *Small Business Economics*, 41; 913-930.
- Carr, J. e Sequeira, J. (2007). *Prior family business exposure as intergenerational influence and entrepreneurial intent: a theory of planned behaviour approach*. *Journal of Business Research*, 60(10); 1090-1098.
- Carter, N. M., Gartner, W. B., Shaver, K. G., & Gatewood, E. J. (2003). The career reasons of nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 13-39.
- Carton, R. Hofer, C. e Meeks, M. (1998). *The entrepreneur and entrepreneurship: operational definitions of their role in society*. In: ICSB Singapore Conference.
- Carvalho, P., e González, L. (2006). *Modelo explicativo sobre a intenção empreendedora*. *Comportamento Organizacional e Gestão*. 12(1), 43-65.
- Cassar, G. (2010). *Are individuals entering self-employment overly optimistic? An empirical test of plans and projections on nascent entrepreneur expectations*. *Strategic Management Journal*, 31(8); 822-840.
- Chao M., Shanshan Q. e Dalong M. (2016). *The Relationship between Entrepreneurial SelfEfficacy and Firm Performance: A Meta-Analysis of Main and Moderator Effects*. *Journal of Small Business Management* doi: 10.1111/jsbm.12240.
- Charney, A. e G. Libecap (2000). *Impact of entrepreneurship education. insights: a kauffman research series*. Kansas City, MO: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Chaucin, B., Hermand, D. and Mullet, E. (2007), "Risk Perception and Personality acets", *Risk Analysis*, Vol 27, Issue 1, pp 171-185.
- Chen, C Gully, M. e Eden, D. (2001). *Validation of a new general self-efficacy scale*, *Organizational Research Methods*, 4(1); 62-83.
- Chen, C Gully, M. e Eden, D. (2004). *General self-efficacy and self-esteem:toward theoretical and empirical distinction between correlated self-evaluations*. *Journal of Organizational Behaviour*, 25; 229-395.
- Chen, C., Green, R. e Crick, A., (1998). *The self-efficacy expectations and occupational preferences of females and males*, *Journal of Business Venturing*, 13(4); 295-316.
- Chen, C., Gully, M. and Eden, D. (2004), "General self-efficacy and self-esteem:toward theoretical and empirical distinction between correlated self-evaluations", *Journal of Organizational Behaviour*, Vol 25, pp 229-395.
- Chen, Y., & Liñán, F. (2009). Development and cross cultural application of a specific instrument to measure
- Chia, C. e Liang, C. (2016). *Influence of creativity and social capital on entrepreneurial intentions of tourism students*. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 12(2); 151-168.
- Chowdhury, S. e Endres, M. (2005), *Gender difference and the formation of entrepreneurial self-efficacy*. Presented at United States Association of Small Business (USASBE) Annual Conference.
- Colette, H., Hill, F., & Leitch, C. (2005). Entrepreneurship education and training: Can entrepreneurship be taught? *Education e Training*. 47(3), 158-169.
- Colombato, E. e Melnik, A. (2007). *Early Work Experience and the Transition into Entrepreneurship*, *The Journal of Entrepreneurial Finance*, 12(1); 9-26.
- Cooper, S., Bottomley, C., & Gordon, J. (2004). Stepping out of the classroom and up the ladder of learning: an experiential learning approach to entrepreneurship education. *Industry and Higher Education*, 18(1), 11-22.



- Cope, J. (2005). *Toward a Dynamic Learning Perspective of Entrepreneurship*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(4), 373-397.
- Crannie-Francis, A., Waring, W., Stavropoulos, P. e Kirky, J. (2003). *Terms and debates*, Basingstoke: Palgrave.
- Crant, J. (1996). *The proactive personality scale as a predictor of entrepreneurial intentions*. *Journal of Small Business Management*, 34(3); 42-49.
- Crook, T., Shook, C., Morris, M. e Madden, T. (2009). *Are We There Yet? An Assessment of Research Design and Construct Measurement Practices in Entrepreneurship Research*. *Organizational Research Methods*, 0(0); 1-15.
- Cunningham e Lischeron (1991). *Defining entrepreneurship*. *Journal of Small Business Management*, 29(1); 450-461.
- Davidsson, P. (1989). *Continued entrepreneurship and small firm growth*, Stockholm: The Economic Research Institute
- Davidsson, P. (1995). *Determinants of entrepreneurship intentions*. Comunicação apresentada na conferência Rent IX Piacenza, Itália, 23-24 de Novembro.
- Davidsson, P. (2006). *Nascent entrepreneurship: empirical studies and development*, *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 2(1); 1-76.
- Davidsson, P. (2008). *Looking back at 20 years of entrepreneurship research: what did we learn?* In H. Landström, H. Crijns, E. Laveren, & D. Smallbone (Eds.), *Entrepreneurship sustainable growth and performance*, 13-26.
- Davidsson, P., Lindmark, L. e Olofsson, C. (1994). *New firm formation and regional development in Sweden*. *Regional Studies*, 28; 395-410.
- De Bruin, A. Brush, C. e Welter, F. (2006). *Introduction to the Special Issue: Towards Building Cumulative Knowledge on Women's Entrepreneurship*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(5); 585-593.
- De Bruin, A., Brush, C.G. e Welter, F. (2007). *Advancing a Framework for coherent research on women's entrepreneurship*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3); 323-339.
- De Noble, A., Jung, K. e Ehrlich, S. (1999). *Entrepreneurial self-efficacy: The development of a measure and its relation to entrepreneurial action*. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 73-87.
- Deakins, David (1996). *Entrepreneurship and Small Firms*. Londres: McGraw-Hill.
- Delmar, F., & Davidsson, P. (2000). *Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs*. *Entrepreneurship and Regional Development*, 12, 1-23.
- DeVellis, R. (1991). *Scale Development: Theory and Applications*. Calofornia: Sage Publications.
- Drost, E. (2010). *Entrepreneurial Intentions of Business Students in Finland: Implications for Education*. *Advances in Management*, 3(7); 28-35.
- Drucker, P. (1985). *The discipline of innovation*. *Harvaer Business Review*, 63(3); 67-72.
- Drucker, P. (1992). *The New Society of Organizations*. *Harvard Business Review*, Sept.-Oct. 95-104.
- Dubini, P. (1988). *Motivational and environmental influences on business start-ups: Some hints for public policies*. *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Proceedings of the 8th Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference (pp. 31-45), Massachusetts.
- Ducheneaut, B. (2001). *Entrepreneurship and higher education from real life context to pedagogical challenge*. In *Entrepreneurship Education: A Global View*. 128-146.
- Dyer, W.G. Jr. (1994). *Toward a theory of entrepreneurial careers*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(3), 7-21.
- Eccles, J (1994). *Understanding women's educational and occupational choices*. *Psychology of Women Quarterly*, 18, 585-609.

- Entrepreneurship education in America's major universities. (1991). *Entrepreneurship Theory and Practice*, 15(3), 41-52.
- Erikson, T. (2002). *Entrepreneurial capital: The emerging venture's most important asset and competitive advantage*. *Journal of Business Venturing*, 17(3); 275-290.
- Estay, C. Durrieu, F. e Akhter, M. (2013). *Entrepreneurship: from motivation to star-up*. *Journal of Business Research*, 67; 663-666.
- Evans, D. e Leighton, L. (1989). *Some empirical aspects of entrepreneurship*. *American Economic Review*, 79; 519-35.
- Faoite, D. D., Henry, C., Jonston, K., & Sijde, P. (2003). Education and training for entrepreneurs: a consideration of initiatives in Ireland and The Netherlands. *Education Training*, 45(8/9), 430-438.
- Farashah, A. (2015). The effects of demographic, cognitive and institutional factors on development of entrepreneurial intention: Toward a socio-cognitive model of entrepreneurial career. *Journal of International Entrepreneurship*, 13, 452-476.
- Fatema J. (2017). Determinants of Future Entrepreneurship and Entrepreneurial Intention. *Global Business and Management Research: An Internanacional Journal*.
- Fayolle, A. (2005). *Evaluation of entrepreneurship education: behaviour performing or intention increasing?* *International Journal of Entrepreneurship and Small Business* 2(1), 89-98.
- Fayolle, A. e DeGeorge, J. (2006). *Attitudes intentions and behaviour: new approaches to evaluating entrepreneurship education*. Issues and Newness. Cheltenham (UK): Edward Elgar.
- Fayolle, A. e Gailly, B. (2005). *Using the theory of planned behaviour to assess entrepreneurship teaching programmes*. CRECIS: Center for Research in Change, Inovation and Strategy.
- Fiet, J. O. (2001). The pedagogical side of entrepreneurship theory. *Journal of Business Venturing*, 16(2), 101-117.
- Filion, L. (1991). *Vision et relations: clefs du succès de l'entrepreneur*. Montreal, Qc: Éditions de l'entrepreneur.
- Filion, L. (1999). *Empreendedorismo : empreendedoros e proprietários-gerentes de pequenos negócios*, *Revista de Administração*, São Paulo, 34(2); 2-28.
- Florin, J., Karri, R. e Rossiter, N. (2007). *Fostering entrepreneurial drive in business education: An attitudinal approach*, *Journal of Management Education*, 31(1); 17-42.
- Fontaine, A. (2005). *Motivação em contexto escolar*, Lisboa: Universidade Aberta.
- Forbes, D. (2005). *The Effects of Strategic Decision Making on Entrepreneurial Self-Efficacy*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(5); 599-626.
- Forlani, D. e Mullins, J. (2000). Perceived risks and choices in Entrepreneurs' new venture decisions [J]. *J. Bus. Ventur.* 15(4), 305-322.
- Francis, C., Waring, A., Stavropoulos, W. P. e Kirky, J. (2003). *Terms and debates*, Basingstoke: Palgrave.
- Francis, D. e Banning, K. (2001). *Who wants to be an entrepreneur?*, *Journal of Academy of Business Education*, 1(2); 5-11.
- Frank, H., Lueger, M. e Korunka, C. (2007). *The significance of personality in business start-up intentions, start-up realization and business success*. *Entrepreneurship and Regional Development*, 19(3), 227-251.
- Frese, M. (2009). *Towards a psychology of entrepreneurship: an action theory perspective*. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 15(6); 437-496.
- Frezatti, F. (2015). Estrutura de artefatos de controle gerencial no processo de inovação: existe associação com o perfil estratégico? *Brazilian Business Review*, 12, n.1, 129-156.

- Garavan, T. N. e O' Cinneide, B. (1994). Entrepreneurship Education and Training Programmes: A Review and Evaluation - Part 1. *Journal of European Industrial Training*, 18(8), 3-12.
- Gartner, W. (1985). *A framework for describing the phenomenon of new venture creation*. *Academy of Management Review*, 10; 696-706.
- Gartner, W. (1988). *Who an entrepreneur? Is the wrong question*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14(1); 27-37.
- Gatewood, E., Shaver, K.G., Powers, J.B. and Gartner, W.B. (2002). *Entrepreneurial expectancy, task effort and performance*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Winter, 95-114.
- Gerba, D. T. (2012). Impact of entrepreneurship education on entrepreneurial intentions of business and engineering students in Ethiopia. *African Journal Of Economic and Management Studies*, 3(2), 258-211.
- Gibb, A. (1993). *The enterprise culture and education. Understanding enterprise education and its links with small business*. *Entrepreneurship and wider education goals*. *International Small Business*, 11(3); 11-34.
- Gist, M. e Mitchell, T. (1992). *Self-efficacy: A theoretical analysis of its determinants and malleability*, *Academy Of Management Review*, 17(2); 183-211.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2014). *Global Report* .
- Global Entrepreneurship Monitor. (2015). *Research Association: London*.
- González-Alvarez N. e Nieto Antolín, M. (2007). *Appropriability of innovation results: an empirical study in Spanish manufacturing firms*. *Technovation: International Journal of Technological Innovation, Entrepreneurship and Technology Management*, 27(5); 280-295.
- Goss, D. (2005). *Schumpeter's Legacy? Interaction and Emotions in the Sociology of Entrepreneurship*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(2); 205-218.
- Goss, D. (2008), *Enterritual: a theory of entrepreneurial emotion and exchange*. *British Journal of Management*, 19; 120-137.
- Graevenitz, G, Harhoff, D. e Weber, R. (2010). *The effects of entrepreneurship education*. *Journal of Economic Behaviour e Organization*, 76; 387-401.
- Grant, J. (1996). *The proactive personality scale as a predictor of entrepreneurial intentions*. *Journal of Small Business Management*, 34(3); 42-49.
- Greenberg, J. e Baron, R. (2000). *Behaviour in organizations*, (7<sup>th</sup> Ed.) Prentice-Hall: New Jersey.
- Hadida, A. L., & Paris, T. (2014). Managerial cognition and the value chain in the digital music industry [J]. *Technol. Forecast. Soc. Chang.* 83, 84-97.
- Hafer, R. W. (2013). Entrepreneurship and state economic growth. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*. 2(1) 67-79.
- Hagen, E. (1968). *La teoria económica del desarrollo*. Buenos Aires: Amorrortu Editores
- Hair Jr, J. (2006). *Multivariate Data Analysis*. Upper Side River: Prentice Hall.
- Hair, J., Anderson, R., Tatham, R., Black, W (1998). *Multivariate Data Analysis*. 5<sup>th</sup> Edition, Prentice Hall Inc., Englewood Cliffs, New Jersey.
- Hallak, R., Brown, G. & Lindsay, N. (2011), *The Place Identity - Performance relationship among tourism entrepreneurs: A structural equation modeling analysis*, *Tourism Management*, 33; 143-154.
- Hallak, R., Lindsay, N. e Brown, G. (2011). *Examining the Role of Entrepreneurial Experience and Entrepreneurial Self-Efficacy on SMTE Performance*. *Tourism Analysis*, 16(5); 583-599.

- Hamilton, R. (1988). *Motivations and aspirations of business founders*. International Small Business Journal, 6; 70-78.
- Harrison, J., Wick, M. e Scales, M. (1996). *The relationship between cross-cultural adjustment and the personality variables of self-efficacy and self-monitoring*. International Journal of Intercultural Relations, 20(2); 167-188.
- Hartsfield, M. (2003). *The internal dynamics of transformational leadership: effects of spirituality, emotional intelligence, and self-efficacy*. Dissertation Abstracts International (UMI No. 3090425).
- Henry, C., Hill, F. e Leitch, C. (2003). *Education and Training for Aspiring Entrepreneurs: The Issue of Effectiveness*. Aldershot: Ashgate Publishing.
- Henry, C., Hill, F., & Leitch, C. (2005). Entrepreneurship education and training: can entrepreneurship be taught? Part I. *Education and Training*, 98-111.
- Hernandez, E. (1999). *Le processus entrepreneurial: vers umn modèle stratégique d'entrepreneuriat*. Paris: L' Harmattan.
- Herron, L. e Sapienza, H. (1992). *The entrepreneur and the initiation of new venture launch activities*. Entrepreneurship Theory and Practice, 17(1); 49-55.
- Hindle, K. (2010). How community context affects entrepreneurial process: adiagnostic framework. *Entrepreneurship et Regional Development*, 22(7/8), 599-647.
- Hisrich, R. e Peters, M. (2002). *Entrepreneurship*, (5nd ed.). Boston: Irwin/McGraw Hill.
- Hisrich, R., Lang-Fox, J. e Grant, S. (2007). *Entrepreneurship research and practice - a call to action for psychology*. American Psychological Association, 62(6); 575-589.
- Hisrich, R. (1990). *Entrepreneurship/Intrapreneurship*, American Psychologist, 45(2); 209-222.
- Hmieleski, K. e Baron, R. (2008). *When does entrepreneurial self-efficacy enhance versus reduce firm performance?*, Strategic Entrepreneurship Journal 2; 57-72.
- Hmieleski, K. e Corbett, A. (2006). *Proclivity for improvisation as a predictor of entrepreneurial intentions*. Journal of Small Business Management, 44(1); 45-63.
- Hockers, K. (2017). Determinants of social entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 41(1), 105-130.
- Holcombe, R. G. (1998). Entrepreneurship and economic growth. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1(2), 45-62.
- Hollenbeck, G. and Hall, D. T. (2004), "Self-confidence and leader performance", *Organizational Dynamics*, Vol 33, Issue 3, pp 254-269.
- Hollenbeck, G. e Hall, D. (2004). *Self-confidence and leader performance*. *Organizational Dynamics*, 33(3), 254-269.
- Hong, Z., Hong, T., Cui, Z., & Luzhuang, W. (2012). Entrepreneurship quality of college students related to entrepreneurial education: Empirical study on psychological and behavioral characteristics. *Energy Procedia*, 17(1), 1907-1913.
- Honig, B. (2005). *Entrepreneurship Education: Toward a Model of Contingency-Based Business Planning*. Academy of Management Learning and Education 3(3), 258- 273.
- Hopp, C. e Stephan, U. (2012). *The influence of socio-cultural environments on the performance of nascent entrepreneurs: Community culture, motivation, self efficacy and start-up success*. Entrepreneurship Regional Development, 24(9-10); 917-945.
- Hsu, M. e Chiu, C. (2004). *Internet self-efficacy and electronic service acceptance*. Decision Support Systems, 38; 369-381.
- Hung, K., Tangpong, C., & Li, J. (2012). Robustness of general risk propensitiescale in cross-cultural settings. *Journal of Business Issues*, 24(1), 78-96

- ilardi, F., Barros, F. e Fischmann, A. (2014). *Do Homo Empreendedor ao Empreendedor Contemporâneo: Evolução das Características Empreendedoras de 1848 a 2014*. Revista Ibero-Americana de Estratégia - RIAE, 13(3); 123-140.
- Izquierdo, E. e Buelens, M. (2011) *Competing models of Entrepreneurial intentions: the Influence of entrepreneurial Self-efficacy and attitudes*. International Journal of Entrepreneurship and Small Business, 13(1): 75-91.
- Jack, S., & Anderson, A. (1999). Entrepreneurship Education Within the Enterprise Culture: Producing Reflective Practitioners. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour et Research*, 5(3), 110-125.
- Jaén, I., Moriano, J., e Liñán, F. (2010). *Personal values and entrepreneurial intention: an empirical study*. Paper presented at the The 7th ESU Conference on Entrepreneurship 2010, University of Tartu, Estonia.
- Jiao, H., Alon, I., Koo, C. K., & Cui, Y. (2013). When should organizational change be implemented? Themoderating effect of environmental dy-namism between dynamic capabilities and new venture performance. *J. Eng. Technol. Manag.* 30(2), 188-205.
- Johannisson, B. (2016). *Limits to and prospects of entrepreneurship education in the academic context*. *Entrepreneurship e Regional Development*, 403-423.
- Jones, B. e Iredale, N. (2010). Enterprise education as pedagogy. *Education and Training*, 52(1), 7-19.
- Jorge, F. (2016). Antecedentes da Intenção Empreendedora: Aplicação a estudantes de uma instituição de ensino superior de Portugal. Dissertação de Mestrado em ciências económicas e empresarias, apresentado à Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro.
- Joyce, B., & Weil, M. (1980). *Models of Teaching*. London: Prentice Hall International.
- Judge, T. e Bono, J. (2001). *Relationship of Core Self-Evaluations Traits-Self-Esteem, Generalized Self-Efficacy, Locus of Control, and Emotional Stability-with Job Satisfaction and Job Performance: A Meta-Analysis*. *Journal of Applied Psychology* 86(1); 80-92.
- Cavazos-Arroyo, J., Puente-Díaz, R. e Agarwal N. (2016). *Análise de alguns antecedentes da intenção empreendedora social entre os residentes do México*. Revista Brasileira de Gestão de Negócios, São Paulo, 19(64); 180-199, abr./jun. 2017, DOI: 10.7819/rbgn.v19i64.3129.
- Julien, P. (2010). Empreendedorismo regional e economia do conhecimento. São Paulo: Saraiva.
- Besutti J. e Angonese, R. (2017). *Traços de personalidade e intenção empreendedora personality traits and entrepreneurial intention trazos de personalidad e intención empreendedora*. ISSN 1984-3372. DOI: 10.19177/reen.v10e3201798-123.
- Kannadhasan, M., Aramvalathan, S., e Kumar, B. (2014). Relationshipamong cognitive biases, risk perceptions and individual's decision to start aventure. 41(1), 87-98.
- Katz, J. e Gartner, W. (1988). *Properties of emerging organizations*, *Academy of Management Review*, 13(3); 429-42.
- Kets de Vries, M. (1996). *The anatomy of entrepreneur: Clinical observations*. *Human Relations*, 49 (7); 853-883.
- Kibler, E., Kautonen, T. e Fink, M. (2014). *Regional social legitimacy of entrepreneurship: Implications for entrepreneurial intention and start-up behaviour*, *Regional Studies*, DOI: 10.1080/00343404.2013.851373.
- Kickul, J. e D'Intino, R. (2005). *Measure for measure: modeling entrepreneurial self-efficacy onto instrumental tasks within the new venture creation process*. *New England Journal of Entrepreneurship*, 8(2); 39-47.
- Kirby, D. e Ibraim, N. (2010). *Entrepreneursip education and the creation of an entreprise culture: provisional results from na experimete in Egypt*. *International Entrepreneurship Management*, 7; 181-193.

- Kirzner, I. (1973). *Competition and entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, I. (1997). *Entrepreneurial discovery and the competitive market process: an Austrian approach*. *Journal of Economic Literature*, 35; 60-85.
- Knight, F. (1942). *Profit and entrepreneurial functions*. *Journal of Economic History*, 2; 126-131.
- Kolvareid, L. (2016). Preference for self-employment prediction of business start-up intentions and efforts. *The International Journal Entrepreneurship and Innovation*, 17(2); 100-109.
- Kolvareid, L. e Isaksen, E. (2006). *New business start-up and subsequent entry into self-employment*, *Journal of Business Venturing*, 21(6); 866-885.
- Korunka, C., Frank, H., Lueger, M., e Mugler, J. (2003). *The entrepreneurial personality in the context of resources, environment, and the startup process—A configurational approach*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(1); 23-42.
- Kourilsky, M. e Walstad, W. (1998). *Entrepreneurship and female youth: knowledge, attitudes, gender differences, and educational practices*, *Journal of Business Venturing* 13; 77-88.
- Krueger, N e Brazeal, D. (1994). *Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Spring.
- Krueger, N. (2007). *What lies beneath? The experiential essence of entrepreneurial thinking*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(1); 123-138.
- Krueger, N. and Brazeal, D. (1994), “Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs”, *Entrepreneurship, Theory e Practice*, Vol 18, pp 91-104.
- Krueger, N. e Brazeal, D. (1994). *Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs*, *Entrepreneurship, Theory e Practice*, 18; 91-104.
- Krueger, N. e Dickson, P. (1994). *How believing in ourselves increases risk taking: Perceived self-efficacy and opportunity recognition*, *Decision Sciences* 25(3); 385-400.
- Krueger, N. e Kickul, J. (2006). *So You Thought the Intentions Model Was Simple? Navigating the Complexities and Interactions of Cognitive Style, Culture, Gender, Social Norms, and Intensity on the Pathway to Entrepreneurship*. Paper presented at the 2006 United States Association Small Business and Entrepreneurship Conference.
- Krueger, N. F. (2007), “What lies beneath? The experiential essence of entrepreneurial thinking”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol 31, Issue 1, pp 123-138.
- Krueger, N., Reilly, M. e Carsrud, A. (2000). *Competing models of entrepreneurial intentions*, *Journal of Business Venturing*, 15; 411-432.
- Kuhl, R. M. (2016). Colaboração para inovação e desempenho sustentável: evidências da relação na indústria eletroeletrônica. *Brazilian Business Review*, 13, n.3, 1-25.
- Kuo, F., Chub, T., Hsueh, M. e Hsieh, H. (2003). *An investigation of effort–accuracy trade-off and the impact of self-efficacy on web searching behaviors*, *Decision Support Systems*, 1065; 1-12.
- Kuratko, D. F. (2003). *Entrepreneurship education: Emerging trends and challenges for the 21st century*. White Paper. *US Association of Small Business Education*.
- Kuratko, D. F. (2005). The Emergence of Entrepreneurship Education: Development, Trends, and Challenges. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(5), 577-598.
- Kuratko, D., Morris, M. e Schimdehutte, M. (2015). *Understanding the dynamics of entrepreneurship through framework approaches*. *Small Business Economics*, 1-13. doi:10.1007/s11187-015-9627-3.
- Kuratko, D. e Morris, M. (2018). Examining the Future Trajectory of Entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 56(1), 11-23. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12364>

- Kurucz, E., Colbert, B. e Wheeler, D. (2008). *The Business Case for Corporate Social Responsibility*. in A. Crane, A. McWilliams, D. Matten, J. Moon and D. Seigel (eds.), *The Oxford Handbook on Corporate Social Responsibility* (Oxford University Press, Oxford, In Press: March 2008).
- Kusmintarti, A. (2016). *Entrepreneurial characteristics as a mediation of entrepreneurial education influence on entrepreneurial intention*. *Entrepreneurship education*, 24-37.
- Lakatos, E. M., & Marconi, M. D. (2011). *Metodologia Científica*. São Paulo, Atlas.
- Landström, H. e Harirchi, G. (2018). The social structure of entrepreneurship as a scientific field. *Research Policy*, 47(3), 650-662. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2018.01.013>
- Landström, H., e Lohrke, F. (2010). *Historical foundations of entrepreneurship research*. Great Britain: Edward Elgar Publishing.
- Landström, H., Harirchi, G. e Aström, F. e Lohrke, F. (2012). *Entrepreneurship: exploring the knowledge base*. *Research Policy*, 41(7); 1154-1181.
- Lawrence, L. e Hamilton R. (1997). *Unemployment and new business formation*, *International Small Business Journal*, 15(3); 78-82.
- Lee, C., Hallak, R., e Sardeshmukh, S. (2016). Innovation, entrepreneurship, and restaurant performance: A higher-order structural model. *Tourism Management*, 53, 215-228.
- Lee, L., Wong, P., Der, M. e Leung, M. (2011). *Entrepreneurial intentions: The influence of organizational and individual factors*. *Journal of business venturing*. 26(1), 124-136.
- Lent, R. e Brown, S. (2006). *On Conceptualizing and Assessing Social Cognitive Constructs in Career Research: A Measurement Guide*. *Journal of Career Assessment*, 14(1); 12-35.
- Lent, R., Hackett, G. e Brown, S. (1999). *A social cognitive view of school-to-work transition*. *The Career Development Quarterly*, 47 (4); 297-311.
- Lent, R., Schmidt, L., Schmidt, J. e Pertmer, G. (2002). *Exploration of Collective Efficacy Beliefs in Student Project Teams: Implications for Student and Team Outcomes*. *Proceedings, ASEE Annual Conference and Exhibition, 2002*.
- Lent, R., Taveira, M., Sheu, H. e Singley, D. (2009). *Social cognitive predictors of academic adjustment and life satisfaction in Portuguese college students: A longitudinal analysis*. *Journal of Vocational Behavior*, 74(2), 190-198.
- Lima, S., Ceglia, D., Rebouças, S. M. e Teixeira, A. A. (2016). *Modelagem de Intenção Empreendedora De Estudantes Universitários usando Equações Estruturais*. 43-65. doi:10.21714/pretexto.v17i2.2772.
- Liñán, F. (2008). *Skill and value perceptions: how do they affect entrepreneurial intentions?*, *International Entrepreneurship and Management*, 4(3); 257-272.
- Liñán, F. e Fayolle, A. (2015). *A systematic literature review on entrepreneurial intentions: Citation, thematic analyses, and research agenda*. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(4), 907-933.
- Liñán, F., e Santos, F. (2007). *Does social capital affect entrepreneurial intentions?* *International Advances in Economic Research*. 13, 443-453
- Liñán, F., Moriano, J. eZarnowska, A. (2008). *Stimulating entrepreneurial intentions through education*. In J. A. Moriano, M. Gorgievski, & M. Lukes (Eds), *Teaching psychology of entrepreneurship*. *Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED)*, 45-67.
- Liñán, F., Rodríguez-Cohard, J. e Rueda, J. (2011). *Factors Affecting Entrepreneurial Intention Levels: A Role for Education*. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7(2); 195-218.
- Liñán, F., Rodriguez-Cohard, J. e Rueda-Cantuche, J. (2005). *Factors affecting entrepreneurial intention levels*, 45th Congress of the European Regional Science Association, Amsterdam, 23-27 august 2005.

- Ling, H., Leppiman, A., e Venesaar, U. (2011). *Exploring the Impact of Entrepreneurship Courses on the Metacognitive Awareness of University Students*. Gunnar Prause, Urve Venesaar (eds.) University-Business Cooperation Tallinn 2011. BWV. Berliner Wissenschafts-Verlag.
- Llewellyn, D. e Wilson, K. (2003). *The Controversial Role of Personality Traits in Entrepreneurial Psychology*. *Education and Training* 45(6); 341-345.
- Lucas, W. e Cooper, S. (2005), *Measuring entrepreneurial self-efficacy*. Paper prepared for the EDGE Conference 11-13th July, Singapore.
- Luszczynska, A., Scholz, U. e Schwarzer, K. (2005). *The general self-efficacy scale: multicultural validation studies*, *The Journal of Psychology*, 139(5); 439-457.
- Luthans, F., e Ibrayeva, E. (2006). *Entrepreneurial self-efficacy in central Asian transition economies: Quantitative and qualitative analyses*. *Journal of International Business Studies*, 37(1); 92-110.
- Mancio, M. (2018). Educação empreendedora no ensino superior: proposta de um programa adequado ao contexto brasileiro. Universidade Federal de Juiz de Fora, Faculdade de Administração e Ciências Contábeis, Programa de Pós-Graduação em Administração, Mestrado Acadêmico em Administração.
- Ribeiro, M., Fernandes, A., Cabo, P. e Matos, A. (2017). *Empreendedorismo: Percepções, Atitudes e Comportamentos dos Alunos de Uma Instituição de Ensino Superior Portuguesa*. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Micro e Pequenas Empresas*, 2(2); 29-54.
- Markman, G., Balkin, D. e Baron, R. (2002). *Inventors and new venture formation: The effects of general self-efficacy and regretful thinking*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(2), 149-165.
- Markman, G., Balkin D. e Baron R. (2002). *Inventors and New Venture Formation: The Effect of General Self-Efficacy and Regretful Thinking*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(2); 149-165.
- Markman, G., Baron, R. e Balkin, D. (2005). *Are perseverance and self-efficacy costless? Assessing entrepreneurs' regretful thinking*. *Journal of Organizational Behavior*, 26(1); 1-19.
- Marlow, S. e Patton, D. (2005). *All credit to men? Entrepreneurship, finance, and gender*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29; 717-735.
- Marôco, J. (2010). *Análise de equações estruturais: Fundamentos teóricos, software & aplicações*.
- Marôco, J. (2014). *Análise estatística com o SPSS*. 6ª Edição, ReportNumber - Análise e Gestão de Informação, Lda
- Maroco, J. e Marques, T. (2006). Qual a fiabilidade do alfa de cronbach? Questões antigas e soluções modernas? *Laboratório de Psicologia*, 4(1); 65-90.
- Marques, A. e Moreira, R. (2011). *Transição para o mercado de trabalho: uma perspetiva de género*, XIV Encontro Nacional de Sociologia Industrial, das Organizações e do Trabalho, Lisboa, 432-451.
- Martin, M. (1984). *Managing technological innovation and entrepreneurship*, Reston, VA: Reston Publishing.
- Matlay, M. (2005). Entrepreneurship education and training: Can entrepreneurship be taught? *Education e Training*. *Education and Training*, 47(8-9), 665-667.
- Matthews, C., & Moser, S. B. (1996). A longitudinal investigation of the impact of family background and gender on interest in small firm ownership. *Journal of Small Business Management*.
- McClelland, D. (1961). *The Achieving Society*. Princeton NY: Van Nostrand.



- McClelland, D. (1985). How motives, skills, and values determine what people do. *American Psychologist*, 40, 812-825.
- McClelland, D. e Winter, D. (1969). *Motivating economic achievement*, New York, NY: Free Press
- McGee, J., Peterson, M., Mueller, S. e Sequeira, J. (2009). *Entrepreneurial self-efficacy: refining the measure*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(4); 965-988.
- McMullan, W. e Long, W. (1987). *Entrepreneurship Education in the Nineties*. *Journal of Business Venturing* 2, 261- 275
- McMullen, J. e Shepherd, D. (2006). *Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur*. *Academy of Management Review*, 31(1); 132-152. doi: 10.5465/AMR.2006.19379628.
- Milstein, T. (2005). *Transformation abroad: sojourning and the perceived enhancement of self-efficacy*, *International Journal of Intercultural Relations*, 29; 217-238
- Minnit, M. e Bygrave, W. (2001). *A dynamic model of entrepreneurial learning*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25(3), 5-16.
- Minniti, M., Arenius, P. e Langowitz, N. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor special topic report: Women and entrepreneurship*. Babson Park, MA: Center for Women's Leadership at Babson College.
- Miranda, F. J., Meraa, A. C., & Rubiob, S. (2017). Academic entrepreneurship in Spanish universities: An analysis of the determinants of entrepreneurial intention. *European Research on Management and Business Economics*. 23, 113-122.
- Moog, P., Werner A., Houweling, S. e Backes-Gellner, U. (2015). *The impact of skills, working time allocation and peer effects on the entrepreneurial intentions of scientists*. *Journal of Technology Transfer*, 40(3), 493-511.
- Moore, D. P. and Buttner, E. H. (1997), *Women entrepreneurs: Moving beyond the glass ceiling*, Thousand Oaks, CA: Sage.
- Mori, F., Tonelli, A., Lezana, A. e Guilhon, P. (1998). *Empreender: Identificando, avaliando e planejando um novo negócio*. Florianópolis: ENE-UFSC.
- Moriano, J., Palací, F. e Morales, J. (2006). *Adaptación y validación en España de la escala de autoeficacia emprendedora*. *Revista de Psicología Social*, 21(1); 51-64.
- Morris, M., Lewis, P. e Sexton, D. (1994). *Reconceptualizing entrepreneurship: an input-output perspective*. *Advanced Management Journal*, 9(Winter); 21-31.
- Mortan, R. A. (2014). Effects of emotional intelligence on entrepreneurial intention and self-efficacy. *Journal of Work and Organizational Psychology*. 30, 97-104.
- Mota, M. O., Sobreira, M. C., Vale, M. S., & Nogueira, L. C. (2017). Relationship influences of macroeconomic indicators in the entrepreneurship risk propensity. *Revista de Gestão*, 159-169.
- Moynihan, L., Roehling, M., LePine, M. e Boswell, W. (2003). *A longitudinal study of the relationships among job search self-efficacy, job interviews, and employment outcomes*. *Journal of Business and Psychology*, 18(2); 207-233
- Mueller S. (2004). *Gender gaps in potential for entrepreneurship across countries and cultures*. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 9(3); 199-219.
- Muller, J., Zapkau, F., e Schwens, C. (2014). Impacto of prior entrepreneurial exposure on entrepreneurial entention - Cross cultural evidence. *Journal of Enterprising Culture*, 22(3); 251-282.
- Naktiyok, A., Karabey, C.N. e Gulluce, A.C. (2010). *Entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurial intentions: the Turkish case*, *International Entrepreneurial and Management Journal*, 6; 419-435

- Neves, S. e Faria, L. (2007). *Auto-eficácia académica e atribuições causais em Português e Matemática*. *Análise Psicológica*, 4(25); 635-652.
- Newman, A., Obschonka, M., Schwarz, S., Cohen, M., & Nielsen, I. (2018). Entrepreneurial self-efficacy: A systematic review of the literature on its antecedents and outcomes, and an agenda for future research. *Journal of Vocational Behavior*. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jvb.2018.05.012>.
- Newman, A., Obschonka, M., Schwarz, S., Cohen, M., e Nielsen, I. (2018). *Entrepreneurial self-efficacy: A systematic review of the literature on its antecedents and outcomes, and an agenda for future research*. *Journal of Vocational Behaviour*. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jvb.2018.05.02>.
- Nowiński, W., Haddoud, Y., Lančarič, D., Egerová, D. e Czeglédi, C. (2017). *The impact of entrepreneurship education, entrepreneurial self-efficacy and gender on entrepreneurial intentions of university students in the Visegrad countries*. *Studies in Higher Education*, 1-19
- Ocak, G. e Su, A. (2016). *An Evaluation of Entrepreneurship Levels of Prospective Teachers*. *Asian Journal of Instruction*, 4(1), 1-16.
- Oliveira, B., Vieira, D., Laguía, A., Moriano, J. e Soares, V. (2016). *Intenção empreendedora em estudantes universitários: adaptação e validação de uma escala (QIE)*. *Avaliação Psicológica*, 15(2); 187-196.
- Ong, J. and Ismail, H. (2008). *revisiting personality traits in entrepreneurship study from a resource based perspective*. *Business Renaissance Quarterly*, 3(1); 97-114.
- Oosterbeek, H., Van Praag, M., & Ljsselstein, A. (2010). The impact of entrepreneurship education on entrepreneurship skills and motivation. *European Economic Review*, 442-454.
- Pajares, F. (1997). *Current directions in self-efficacy research*. In M. Maehr & P. Pintrich (Eds), *Advances in motivation and achievement*, 1; 10, 1-49). Greenwich, CT: JAI Press.
- Pajares, F. (1999). *Self-efficacy beliefs to academic settings*, *Review of Educational Research*, 66(4); 543-578.
- Pajares, F. e Hobbes, C. (2005). *Sources of writing self-efficacy beliefs of elementary, middle and high school students*. Trabalho apresentado no Meeting of the American Educational Research Association, Montreal, Canadá.
- Pajares, F. e Zeldin, A. (2000). *Against the Odds: Self-Efficacy Beliefs of Women in Mathematical, Scientific, and Technological Careers*. *American Educational Research Journal*, 37; 215-246.
- Pajares, F: (2002). *Gender and Perceived Self-Efficacy in Self-Regulated Learning*, *Theory Into Practice*, 41(2); 116-125.
- Palich, L. e Bagby, D. (1995). *Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: Challenging conventional wisdom*. *Journal of Business Venturing*, 10(6); 425-438.
- Pamuk, S. e Peker, D. (2009). *Turkish pre-service science and mathematics teachers' computer related self-efficacies, attitudes, and the relationship between these variables*. *Computers & Education*, 53(2); 454-461.
- Pan, V. e Akay, C. (2015). *Examining Teacher Candidates' Entrepreneurship Levels In Terms Of Various Variables*. *E-Journal of New World Sciences Academy NWSA Education Sciences*, 10(2), 125-138. <https://doi.org/10.12739/NWSA.2015.10.2.1C0637>.
- Pandit, D., Maheshkumar, P. e Shalini, R. (2018). *Examining Entrepreneurial Intention in Higher Education: Na Exploratory Study of College Students in India*. *The Journal of Entrepreneurship*, 27(1) 25-46. doi:10.1177/0971355717738595.
- Peña, V., Transue, M., Riggieri, A., Shipp, S., & Van Atta, R. (2010). *A Survey of Entrepreneurship Education Initiatives*.

- Pfeifer, S., Sarlija, N., & Zekic Susac, M. (2016). Shaping the entrepreneurial mindset: Entrepreneurial intentions of business students in Croatia. *Journal of Small Business Management*, 54, 102-117.
- Pihie, Z. (2009). *Entrepreneurship as a career a choice: an analysis of entrepreneurial self-efficacy and intention of university students*, European Journal of Social Sciences, 9(2); 338-349.
- Pillis, E. G. (1998). *Predicting entrepreneurial intention: A cross-cultural study*. Unpublished PhD Dissertation. University of Southern California.
- Portela, J. Nogueira, C., Teixeira, M. e Baptista, A. (2008). *Microempreendedorismo em Portugal: Experiências e Perspetivas*. Lisboa: INSCOOP, 2008. ISBN: 278449/08.
- Poter, M. E. (1992). A vantagem competitiva das nações. Rio de Janeiro: Campus.
- Pruett, M. (2009). *Explaining entrepreneurial intentions of university students: a cross-cultural study*. International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research. 15, 571-594.
- Pulkstenis, E. e Robinson, T. (2004). Goodness-of-fit tests for ordinal response regression models, *Statistics in Medicine*, 23(6); 999-1014.
- Queiroz A. e Paradelo C. (2017). *Empreendedorismo, Indústria Criativa e Economia Criativa: Uma Evolução Conceitual*. Revista Eletrônica Estácio Papirus, 4(2); 124-146.
- Rae, D. M. (1997). Teaching Entrepreneurship in Asia: Impact of a pedagogical innovation. *Innovation and Change*, 6(3), 197-227.
- Rauch, A e Frese, M. (2000). *Psychological approaches to entrepreneurial success: a general model and an overview of findings*. International Review of Industrial and Organizational Psychology, 15; 101-141.
- Rauch, A e Frese, M. (2007). *Let's put the person back into entrepreneurship research: a meta-analysis on the relationship between business owner's personality traits, business creation, and success*, European Journal of Work and Organizational Psychology, 16(4); 353-385.
- Reynolds, P. (1991). *Sociology and entrepreneurship: concepts and contributions*, Entrepreneurship Theory and Practice, Winter; 47-70.
- Reynolds, P. (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., Bygrave, W. e Autio, E. (2004). *Global Entrepreneurship Monitor 2003. Executive Report*, Babson College/Ewing Marion Kauffman Foundation, London Business School.
- Reynolds, P., Storey, D. e Westhead, P. (1994), Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates, *Regional Studies*, 28; 443-456.
- Reynolds, P., Storey, D. e Westhead, P. (1994). Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates. *Regional Studies*, 28; 443-456.
- Ribeiro, J. (1995). Adaptação de uma escala de avaliação de autoeficácia geral. In L. Almeida
- Ribeiro, J. (1999). *Escala de satisfação com o suporte social ESSH*, Análise Psicológica, 3(17); 547-558.
- Ribeiro, S., Dominginhos, P., Almeida, A., Silveira, R., Sardinha, B., Carvalho, L., Pereira, R., Bucha, A., Vieira, A. e Moura, B. (2005). *Estudo sobre a criação de empresas a nível local e a sua correlação com a oferta formativa existente*, nº42, Estudos e Análises, Observatório do Emprego e Formação Profissional, Lisboa.
- Robinson, P.; Stimpson, D; Huefner, J. e Hunt, H. (1991). *An attitude approach to the prediction of entrepreneurship*, Entrepreneurship Theory and Practice, Summer; 13-31.
- Rodermund, S., & Vondracek, F. (2002). Occupational dreams, choices and aspirations: Adolescents' entrepreneurial prospects and orientations. *Journal of Adolescence*, 25(1); 65-78.

- Roldão, T., Monte-Mor, D. S., & Tardin, N. (2018). A influência da recessão econômica na intenção de empreender: uma análise cross-country baseada na crise do subprime. *O&S - Salvador*, 25, n.85, 320-338. doi:10.1590/1984-9250858.
- Rubio, E., Cordón, E., e Agote, A. (1999). *Actitudes hacia la creación de empresas: Un modelo explicativo*, Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, 8(3); 37-52.
- Ruskovaara, E. (2014). Entrepreneurship Education in Basic and Upper Secondary Education - Measurement and Empirical Evidence. Lappeenranta University of Technology.
- Russel, I. (1997). *Entrepreneurial strategies and problems in pos-communist Europe: a survey of SMEs in Slovakia*. Journal of Small Business Management, 35(3); 93-97.
- Saeed, S., Yousafzai, S. Y., Yani de Soriano, M., & Muffatto, M. (2015). The role of perceived university support in the formation of students' entrepreneurial intention. *Journal of Small Business Management*, 53(4), 1127-1145.
- Samssudin, S. (2009). *Relação entre as crenças de auto-eficácia e o apoio social na transição para o trabalho em estudantes finalistas do ensino superior*. Tese de Mestrado, Universidade Lisboa - Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação.
- Sánchez, J. C., Carballo, T. and Gutiérrez A. (2011). *The entrepreneur from a cognitive approach*. *Psicothema*, Vol 23, Issue 3, pp 433-438.
- Sánchez, V. B., & Sahuquillo, C. A. (2018). Entrepreneurial intention among engineering students: The role of entrepreneurship education. *European Research on Management and Business Economics* 24, 53-61.
- Santos, F. e Liñán, F. (2007). *Measuring entrepreneurial quality in southern Europe*. International Entrepreneurship Management 3; 87-107.
- Saridakis, G., Benson, V., Ezingard, J., & Tennakoon, H. (2016). Individual information security, user behaviour and cyber victimisation: an empirical study of social networking users [J]. *Technol. Forecast. Soc. Chang.* 102, 320-330.
- Scarborough, N. e Zimmerer, T. (1993). *Effective small business management* (4.ª ed.). New York, NY: Macmillan Publishing Company.
- Scherer, R. F., Brodzinski, J. D. e Wiebe, F. A. (1990). *Entrepreneur career selection and gender: A socialization approach*. Journal of Small Business Management, 28, 37-44.
- Scherer, R., Adams, J., Carley, S. e Wiebe, F. (1989). *Role model performance effects on development of entrepreneurial career preference*. Entrepreneurship Theory and Practice, 13(3); 53-80.
- Schlaegel, C., & Koenig, M. (2014). Determinants of entrepreneurial intent: a meta-analytic test and integration of competing models. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38, n.2, 229-332.
- Schmitt-Rodermund, E. e Vondracek, F. (2002). *Occupational dreams, choices and aspirations: Adolescents' entrepreneurial prospects and orientations*. Journal of Adolescence, 25(1); 65-78.
- Scholz, U., Doña, B., Sud, S. e Schwarzer, R. (2002). *Is a general self-efficacy a universal construct?* European Journal of Psychological Assessment, 18(3); 242-251.
- Schott, T., Kew, P. e Cheraghi, M. (2015). *Future potencial a GEM perspective on youth entrepreneurship*. Global Entrepreneurship Research Association, 18.
- Schumpeter, J. A. (1961). *Teoria do desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura.
- Schunk, D. H. (1991). *Self-efficacy and academic motivation*. *Educ. Psychol.* 26; 207-231.
- Schwarzer, R., Bäßler, J., Kwiatek, P., Schröder, K. e Zhang, J. (1995). *The Assessment of Optimistic Self-Beliefs: Comparison of the German, Spanish, and Chinese Versions of the General Self-Efficacy Scale*, Applied Psychology: An International Review, 1996.

- Segal, G., Borgia, D., e Schoenfeld, J. (2005). *The motivation to become an entrepreneur*, International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, 11(1); 42-57.
- Setiawan, J. L. (2014). *Examining Entrepreneurial Self-efficacy among Students*. Procedia - Social and Behavioral Sciences. 115, 1877-0428.
- Sexton, D. e Bowman-Upton, N. (1990). *Female and male entrepreneurs: psychological characteristics and their role in gender-related discrimination*. Journal of Business Venturing, 5; 29-36.
- Shane, S. (2012). *Reflections on the 2010 AMR decade award: delivering on the promise of entrepreneurship as a field of research*. Academy of Management Review, 37(1); 10-20.
- Shane, S. e Venkataraman, S. (2000). *The promise of entrepreneurship as a field of research*. Academy of Management Review, 25; 217-226.
- Shane, S., Locke, E. e Collins, C. (2003). *Entrepreneurial motivation*. Human Resource Management Review, 13(2), 257-279.
- Shapiro A. e Sokol, L. (1982). *The social dimensions of entrepreneurship*. In C Kent, D Sexton e K Vesper (Eds.), Encyclopedia of Entrepreneurship (72-90). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall Inc.
- Shaver, K., Gatewood, E. e Gartner, W. (2001). *Differing expectations: Comparing nascent entrepreneurs to non-entrepreneurs*, Paper presented at the Academy of Management Conference
- Shepherd, D. (2004). *Educating Entrepreneurship Students about Emotion and Learning from Failure*. Academy of Management Learning and Education, 3(3); 274-287.
- Shepherd, D. e Patzelt, H. (2011). *The New Field of Sustainable Entrepreneurship: Studying Entrepreneurial Action Linking “What Is to Be Sustained” With “What Is to Be Developed”*. Entrepreneurship Theory and Practice, 35(1), 137-163.
- Shinnar, R., Hsu, D. e Powell, B. (2014). *Self-efficacy, Entrepreneurial Intentions, and Gender: Assessing the Impact of Entrepreneurship Education Longitudinally*, International Journal of Management Education 12(3); 561-70.
- Shneor, R., Jenssen, J. e Vissak, T. (2016). *Introduction to the special issue: Current challenges and future prospects of entrepreneurship in Nordic and Baltic Europe*. Baltic Journal of Management, 11, 134-141. doi: <https://doi.org/10.1108/BJM-01-2016-0013>.
- Shumpeter, J. (1934). *The theory of economic development*. Cambridge, Mass. Harvard University Press.
- Silva, Maria José (2003). *Capacidade Inovadora Empresarial - Estudo dos Factores Impulsionadores e Limitadores nas empresas Portuguesas*. Tese de Doutoramento, Universidade da Beira Interior, Covilhã.
- Silva, M. J., Simões, J. Moreira, J. e Sousa, G. (2012). *Investment and Expenditure on Innovation Activities and Innovative Capability: Empirical Evidence from Portuguese Services Firms and KIBS*. International Business Research, 5(2); 114-122.
- Silva, R., Palma, P. J. e Lopes, M. (2013). *Educar para o Empreendedorismo: A Dimensão Sof.* In D. T. Redford (Ed.), *Handbook de Educação em Empreendedorismo no Contexto Português*. Porto: Universidade Católica Editora.
- Simões, Jorge (2009). *A dinâmica da criação de empresas impulsionada por instituições de ensino superior em redes de inovação*, Tese de Doutoramento em Gestão, Universidade da Beira Interior, Covilhã.
- Sing, L., Prasad, T., & Raut, R. D. (2012). *Entrepreneurial Intente - A review of literature*. Paper presented at the Ninth AIMS International Conference on Management
- Singh, B., Verma, P. e Rao, M. K. (2016). *Influence of individual and sociocultural factors on entrepreneurial intention*. South Asian Journal of management, 23(1), 33-55.

- Singh, G. e DeNoble, A. (2003). *Views on self-employment and personality: An exploratory study*, Journal of Developmental Entrepreneurship, 8(3); 265-281.
- Sitkin, S. e Weingart, L. (1995). *Determinants of risk decision-making behavior: a test of mediating role of risk perceptions and propensity*, Academy of Management Journal 38(6); 1573-1592.
- Solomon, G. T., & Tarabishy, A. (2002). The State of Entrepreneurship Education in the United States: A Nationwide Survey and Analysis. *International Journal of Entrepreneurship Education*, 1(1), 1-22.
- Souitaris, V., Zerbinati, S., & Al-Lahmam, A. (2007). Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources. *Journal of Business Venturing*, 22(4), 566-591
- Stajkovic, A. e Luthans, F. (1998). *Self-efficacy and work-related performance: a meta-analysis*. Psychological Bulletin, 124(2); 240-261.
- Stanworth, J., Blythe, S., Granger, B., e Stanworth, C. (1989). *Who becomes an entrepreneur?* International Small Business Journal, 8; 11-22.
- Stewart, W. J., & Roth, P. L. (2001). Risk propensity differences between entrepreneurs and managers: a meta-analytic review [J]. *J. Appl. Psychol.* 86(1), 145-153.
- Storey, D. (1991). *The birth of new firms - does unemployment matter? A review of the evidence*. Small Business Economics 3(3); 167-178.
- Storey, D. (1994). *Understanding the small business sector*, London: Routledge.
- Thompson, E. (2009). *Individual entrepreneurial intent: construct clarification and development of an internationally reliable metric*, Entrepreneurship Theory and Practice, 33(3); 669-694.
- Townsend, D., Busenitz, L. e Arthurs, J. (2010). *To start or not to start: Outcome and ability expectations in the decision to start a new venture*. Journal of Business Venturing, 25(2); 192-202.
- Trevelyan, R. (2009). *Entrepreneurial attitudes and action in new venture development*. International Journal of Entrepreneurship and Innovation, 10(1); 21-32.
- Tsang, E. (2001). *Adjustment of mainland academics and students to Singapore*. International Journal of Intercultural Relations, 25(4); 347-372.
- Urban, B. (2018). *An Empirical Investigation into Institutions Unlocking Entrepreneurial Activity*. Entrepreneurship, 27(1); 65-82. doi:10.1177/0971355717738597.
- Urban, B., e Teise, H. (2015). *Antecedents to social entrepreneurship intentions: Na empirical study in South Africa*. Management Dynamics: Journal of the Southern African Institute for Management Scientists, 24(2); 36-52.
- Valliere, D. (2016). *Measuring regional variations of entrepreneurial intent in India*. Journal of Entrepreneurship, 25(2); 111-128.
- Van Oudenhoven, J. e Van der Zee, K. (2002). *Predicting multicultural effectiveness of international students: the Multicultural Personality Questionnaire*. International Journal of Intercultural Relations, 26 (2002) 679-694.
- Van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, 24, n.3, 311-321.
- Vanevenhoven, J. e Liguori, E. (2013). *The Impact of Entrepreneurship Education: Introducing the Entrepreneurship Education Project*, Journal of Small Business Management, 51(3); 315-328 doi: 10.1111/jsbm.12026.
- Vázquez, J. L., Lanero, A., Gutierrez, P., & García, M. P. (2011). Fostering Entrepreneurship at the university: A Spanish empirical study. *Transylvanian Review of Administrative Sciences*, 32(01).

- Vecchio, R. P. (2003). *Entrepreneurship and leadership: common trends and common threads*. Human Resource Management Review, Vol 13, pp 303-327.
- Veciana, J. (1989). *Características del empresário en España*. Papeles de Economía Española, 39; 19-36.
- Veciana, J., Aponte, M. e Urbano, D. (2005). *University student's attitudes towards entrepreneurship: a two countries comparison*, The International Entrepreneurship and Management Journal, 1(2); 165-182.
- Vieira, D., Maia, J. e Coimbra, J. (2007). *Do ensino superior para o trabalho: Análise factorial confirmatória da escola de auto-eficácia na transição para o trabalho (AETT)*. Avaliação Psicológica, 6 (1); 3-12.
- Volkman, C., Mariotti, S., Rabuzzi, D., & Vyakarnam, N. S. (2009). Educating the next wave of entrepreneurs. Paper presented at the Unlocking entrepreneurial capabilities to meet the global challenges of the 21st Century. A Report of the Global Education Initiative Geneva.
- Von Graevenitz, G., Harhoff, D., & Weber, R. (2010). The effects of entrepreneurship education. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 76(1), 90-112.
- Wagner, Joachim (2004). *Nascent Entrepreneur*, Discussion Paper N° 1293 from IZA (September).
- Walter, S. G., & Dohse, D. (2012). Why mode and regional context matter for entrepreneurship education. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*. 29(9-10), 807-835.
- Wanberg, C., Kanfer, R. e Rotundo (1999). *Unemployed individuals: Motivation, job search competencies, and situational constraints as predictors of job-seeking and reemployment*. Journal of Applied Psychology, 84 (6); 897-910.
- Wang, C. e Wong, P., (2004), *Entrepreneurial interest in university students in Singapore*, Technovation, 24(2); 163.
- Wang, W., Lu, W., e Millington, J. (2011). *Determinants of Entrepreneurial Intention among College Students in China and USA*. Journal of Global Entrepreneurship Research, 35-44.
- Wickham, P. (2004). *Strategic Entrepreneurship*. (3rd ed.), Harlow, UK: Pearson.
- Williams, C. e Youssef, Y. (2015). *Theorising entrepreneurship in the informal sector in urban Brazil: A product of exit or exclusion?* Journal of Entrepreneurship, 24(2); 148-168.
- Williams, C. e Subich, L. (2006). *The gendered nature of career related learning experiences: A social cognitive career theory perspective*, Journal of Vocational Behavior, 69(2); 262-275
- Wilson, F., Kickul, J. e Marlino, D. (2007). *Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: Implications for entrepreneurship education*, Entrepreneurship Theory and Practice, 30(1); 387-406.
- Wilson, F., Kickul, J., e Marlino, D. (2007). Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: Implications for entrepreneurship education. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(1); 387-406.
- Wilson, F., Kikul, J. e Marlino, D., Barbosa, S. e Griffiths, M. (2009). *An analysis of the role of gender and self-efficacy in developing entrepreneurial interest and behavior*. Journal of Developmental Entrepreneurship, 14(2); 105-119.
- Yorke, M. (2004) *Employability in the undergraduate curriculum: some student perspectives*. European Journal of Education, 39 (4); 409-427.
- Yorke, M., e Knight, P. (2007). *Evidence-informed pedagogy and the enhancement of student employability*. Teaching in Higher Education.

Zanakis, S. H., Renko, M. e Bullough, A. (2012). *Nascent entrepreneurs and the transition to entrepreneurship: Why do people start new businesses?* *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 17(1); 1-25.

Zellweger, T., Sieger, P. e Halter, F. (2011). *Should I stay or should I go? Career choice intentions of students with family business background*, *Journal of Business Venturing*, 26(5); 521-536.

Zen, A. e Fracasso, E. (2008). *Quem é o empreendedor? As implicações de três revoluções tecnológicas na construção do termo empreendedor*, *Revista de Administração Mackenzie*, 9(8); 678-697.

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



## **ANEXO I - Artigos Publicados**

## **Self-efficacy of students attending higher education institutions**

Dina Teixeira<sup>1</sup>, Jorge Simões<sup>2</sup> Maria José Madeira Silva<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Polytechnic Institute of Guarda (IPG), Guarda, Portugal

<sup>2</sup> Polytechnic Institute of Tomar (IPT), Management Department, GOVCOPP, Tomar, Portugal

<sup>3</sup> University of Beira Interior (UBI), Management and Economics Department, Centre for Spatial and Organizational Dynamics - CIEO, Covilhã, Portugal

dteixeira@ipg.pt

jorgesimoess@gmail.com

msilva.ubi@gmail.com

### **Abstract:**

This study is aimed at proposing a conceptual model identifying and analysing factors influencing entrepreneurial self-efficacy of students attending higher education institutions, as well as determining their perceptions of formal entrepreneurship learning. The literature review on entrepreneurship education and the approach on entrepreneurial self-efficacy will guide the present research. This line of research on entrepreneurship education is presented with the aim of increasing understanding of entrepreneurship, and of identifying the main stimulating factors behind the entrepreneurial self-efficacy, at the level of entrepreneurship. In order to analyse the importance of university students' self-efficacy, the model is formulated according to the literature review, considering the proposal of entrepreneurship as a multidimensional concept. This paper represents an original contribution since it proposes a conceptual model. This analysis can then be used as a policy tool to evaluate current policy measures in Portugal.

**Keywords:** Entrepreneurial Self-efficacy, entrepreneurship education, entrepreneurial intention, higher education institutions.

### **1. Introduction**

In the current context of International crisis, unemployment is an economic indicator that has lately suffered significant increase, being particularly high among young graduates. These young people are faced with an increasingly precarious labour market and are affected by long-term unemployment. As a result, a diploma no longer provides guaranteed access to a job, and the so-called jobs for life no longer exist. In this context, graduates are faced with the challenge of accepting uncertainty and accepting it as an effective resource for action. Thus, entrepreneurship through the promotion of self-employment can be understood as a solution, and the promotion of entrepreneurship is a strategic factor for the economy because of its ability to generate wealth and employment. The internalization of an entrepreneurship culture that is both entrepreneurial and creative seems like an opportunity. For this reason, higher education institutions play an important role in preparing these young people to enter the labour market.

Furthermore, because entrepreneurial self-efficacy is essential and since entrepreneurs should have confidence in their abilities to perform different tasks and to anticipate possible solutions, higher education institutions must still provide young students with the necessary confidence. Without a minimum level of entrepreneurial self-effectiveness, it is unlikely that potential entrepreneurs will feel motivated enough to start a new project.

In recent years, entrepreneurship has gained particular interest when positively contributing to economic development through innovation, job creation and economic growth and where higher education institutions play an important role. To this end, promoting and enhancing the entrepreneurial self-efficacy of students is a relevant goal in relation to entrepreneurship programmes.

The present article is organised into four additional chapters. Chapter 2 presents a review of some research previously developed on Self-efficacy. Chapter 3 describes the conceptual model. The Conclusion and Proposal for Future Work is revealed in Chapter 4.

## **2. Literature Review**

Self-efficacy explains the degree to which a person believes in their own skills to perform a given task (Bandura, 1982). It is a personality trait that affects motivation to successfully perform a specific task, choosing a career or the degree of tolerance to face adverse situations as well as individual perceptions regarding risk (Bandura, 1982). This is an important concept to explain human behaviour since it plays an influential role in a person's choice, level of effort and perseverance (Chen et al., 2004).

Based on past experience and anticipating future obstacles, self-efficacy affects the individual's perception when referring to the possibility of achieving specific goals (Gist & Mitchel, 1992). Since the goal was set, considering the goal will help determine the degree of perseverance, effort and endurance that the individual will present in order to overcome obstacles. In addition, self-efficacy is reinforced when the goals are achieved, which translates into a positive estimation and higher aspirations for future performance (Herron & Sapienza, 1992).

According to Bandura (1997), self-efficacy is a strong personal belief in one's skills and capacity to initiate a task and complete it successfully. Personal beliefs that self-efficacy is capable of influencing some events that affect lives is the basis of human motivation, personal development, performance and emotional well-being. (Bandura, 1997, 2006).

According to Markman et al., (2002) it is the perception of self-efficacy skills that motivate people in demonstrating an entrepreneurial behaviour. The ability to identify business opportunities, markets and potential sources of findings will help determine the initial success (Baughn et al., 2006). Unlike other factors such as the entrepreneur's personality traits that are relatively static, self-efficacy is influenced by contextual factors such as the level of education and personal experience (Hollenbeck & Hall, 2004).

Some authors believe that self-efficacy is similar to other personal characteristics, although different in some aspects. "Locus de controlo" is the general belief in power regarding action results, whereas self-efficacy is a profound self-confidence in performing specific tasks (Boyd & Vozikis, 1994). Furthermore, self-efficacy is a specific domain that varies according to tasks and situations (Wilson et al., 2007) which can be widespread to related tasks or performances (Chen et al., 1998). Still more interesting is self-efficacy as one of the core components of the model's entrepreneurial intention and, above all, the operationalized viability, despite existing, slight technical differences between them (Ajzen, 2002; Segal et al., 2005).

Self-efficacy is a motivational factor that influences an individual's choices, goals, persistence and performance in various contexts. According to the Social-Cognitive Theory (Bandura, 1986), the sense of the individual's self-efficacy may be influenced by four processes: (a) profound legal knowledge; (b) development and model representation; (c) social conviction, and (d) judging one's psychological state such as enthusiasm and anxiety. Yet, according to this theory, the central mechanism on self-efficacy represents a personal behaviour. In 1992, Bagozzi's theory of intentions shows that subjective norms and attitudes are insufficient to explain the intention.

Also, for Naktiyok et al. (2010) self-efficacy is an individual's cognitive estimate and their capacity to mobilize resources, activity and the motivation necessary to manage the events in one's life. According to these authors, people have a tendency to determine and choose career plans according to their perceptions and regarding their skills. To some extent, personal assessment

directs the individual towards starting activities where they feel efficient and avoiding those where they feel incompetent (Chen et al., 1998). Thus, self-efficacy is a particularly useful concept because it is a predictor of career choice (Bradeley & Roberts, 2004).

Currently, self-efficacy has become a particularly important variable to explain entrepreneurial behaviour (Sánchez et al., 2011). Shane et al., (2003) emphasize self-efficacy as a robust predictor of individual results in a certain activity and its validity to explain why people with identical characteristics may act differently.

The concept of entrepreneurial self-efficacy appears as a key, influencing element of the entrepreneur's intention (Wilson et al., 2009; Krueger, 2007) related to the entrepreneur's capacity to obtain the necessary resources to successfully start a business (Erikson, 2002). For Bandura (1997), the entrepreneur's self-efficacy is a variable which is normally presented in psychological studies on entrepreneurial intentions, being understood as the belief one has on their own skills to produce certain performance levels that influence events affecting their lives. It is still used to explain why some individuals are more likely to become entrepreneurs than others.

According to Chen et al., (1998) and De Noble et al., (1999), entrepreneurial self-efficacy is the degree of confidence a person has in their skills to successfully play different roles and perform entrepreneurial tasks. Moreover, Sánchez et al. (2011) understand entrepreneurial self-efficacy as the belief in their own ability to adopt a specific role and perform entrepreneurial tasks successfully.

In a given context, entrepreneurs perceive more opportunities than individuals who have low levels of entrepreneurial self-efficacy who perceive the same situation with costs and risks (Lucas & Cooper, 2005; Vecchio, 2003). People who have higher self-efficacy also feel more empowered to overcome perceived obstacles and anticipate positive results (Vecchio, 2003) which persist in organizing and finding activities in the midst of uncertainty (Trevelyan, 2009).

Self-efficacy is an important determinant of human behaviour, according to Forbes (2005). Individuals have a tendency to avoid tasks presenting low self-efficacy and, conversely, are attracted to tasks where self-efficacy is high. In addition, individuals with high self-efficacy in a given area are more likely to be closer to more complex problems in that area and less likely to be deterred by high levels of complexity or difficulty (Gist & Mitchell, 1992). In an affective perspective, high self-efficacy is associated with feelings of serenity and comfort when carrying out complex tasks, whereas low self-efficacy can lead to stress, depression and anxiety.

McGee et al. (2009) believe that entrepreneurial self-efficacy is essential since entrepreneurs must have confidence in their capacity to perform different tasks and to anticipate possible solutions. Without a minimum level of entrepreneurial self-efficacy, it is unlikely that potential entrepreneurs will feel motivated enough to start a new project (Boyd & Vozikis, 1994; Krueger & Brazeal, 1994; Markman et al., 2002; Zhao et al., 2005).

Several empirical studies have demonstrated that entrepreneurial self-efficacy is related to the intention of an individual to create their own business, thus being a distinctive feature of the entrepreneur (Zhao et al., 2005; McGee et al., 2009). As well, Chen et al. (1998) provided empirical evidence that entrepreneurial self-efficacy, defined as the confidence that an individual has in his or her ability to achieve a successful performance is directly linked to the intention that students have to start their own business.

Self-efficacy can still be used to identify the reasons why some individuals do not become entrepreneurs, since some people avoid entrepreneurial activities not due to their lack of ability, but due to the fact that they believe they do not have the required capacity (Sánchez et al., 2011). In addition, self-efficacy can be used to identify areas of strength or weakness for the development

of the entrepreneur's individual aptitude and improve entrepreneurs' performances (Chen et al., 1998).

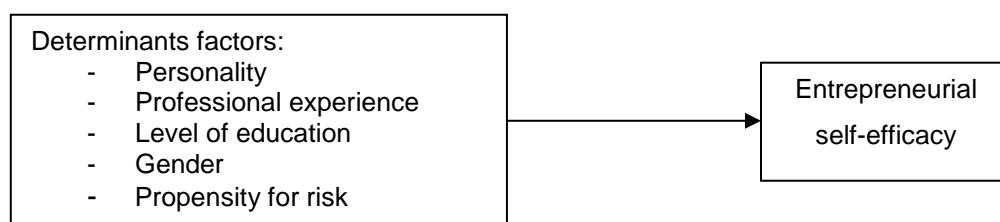
Additional studies, according to Markman et al. (2005), have shown that entrepreneurs tend to have higher self-efficacy than other people. According to these authors, self-efficacy can be an important factor of risk perception associated to the creation of a new business. This rationale has been used to explain why men were more likely to become entrepreneurs than women; they have more confidence in their ability to achieve a high level of development regarding entrepreneurship-related characteristics (Kourilsky, & Walstad, 1998; Mueller, 2004).

Self-efficacy must be linked to a specific behaviour since there is no general self-efficacy. That is why the variable to be studied is developed entrepreneurial self-efficacy, as Bandura (1986) suggests, with respect to self-efficacy measures. The specific behaviours are determined by the entrepreneurial process that can be grouped into four stages: a) demand; b) planning; c) persuasion and d) implementation. Each of these stages includes specific behaviours that are the basis of the instrumental design of entrepreneurial self-efficacy. The study of Kickul and D'Intino (2005) show two measuring constructs of self-efficacy: one from Noble (1999) with six dimensions and another from Chen (1998) in five dimensions. Self-efficacy is a strong personal belief in ability and skill to start a task and complete it successfully (Bandura, 1997). Personal beliefs that self-efficacy is capable of influencing some events that affect their lives are the basis of human motivation, personal development, performance, and emotional well-being (Bandura, 1997, 2006).

Teaching entrepreneurial effectiveness increases the transmittance of knowledge and skills to deal with the entrepreneurial complexity (Pihie, 2009). According to Pihie (2009), education plays a crucial role in the development of entrepreneurial self-efficacy to engage students in entrepreneurial activities. Additionally, Wilson et al. (2007) and Florin (2007) found that teaching entrepreneurship increases students' effectiveness through teachers' experiences who also engage them in learning activities, development of business plans and execution or simulation thereof. Greater entrepreneurial self-efficacy is associated to greater entrepreneurial intention (Segal et al., 2005).

### **3. Conceptual Model Proposal and Hypotheses**

Within the various sets of determining factors, five factors have been identified, namely: Personality, Professional Experience, Level of Education, Gender, and Propensity for Risk. Having these five determining factors as a base, the following hypotheses are formulated. From the literature review, many researchers found the existence of a relationship between entrepreneurial self-efficacy and a set of determining factors; therefore, it is legitimate to assume the possibility of a causal relationship. For several countries, there are many studies that show the importance of Personality, Professional Experience, Level of Education, Gender, and Propensity for Risk regarding improvements in the Entrepreneurial Self-efficacy. As far as the Portuguese case is concerned, there are several issues relating to Entrepreneurial Self-efficacy that the literature so far has not covered. As a result, in this area, besides knowing what the main factors are, it is fundamental to analyse the following in order to understand the entrepreneurial self-efficacy in the HEI students: what is the importance of the various factors regarding self-efficacy? Thus, a model is proposed to analyse whether, when it comes to entrepreneurial self-efficacy, the relationships established with a set of factors stimulates HEI students to adopt Entrepreneurial Self-efficacy. The proposed model is presented in Figure 1.



**Figure 1:** Conceptual model proposed

The proposed model, Figure 1, intends to develop and test the influence of determinants in entrepreneurial self-efficacy. Research should focus on a means where there are potential entrepreneurs; therefore, higher education institutions set a good example. It is in these institutions that students spend their last years before entering the labour market. It is also during this period that personal preferences regarding professional plans start to appear. For this reason, it is interesting to look at the current student as a potential entrepreneur.

Thus, this model looks at entrepreneurial self-efficacy in the context of a future career choice where higher education students are the sample. The development of the model is based on a literature review of entrepreneurial self-efficacy and equates a set of variables that may influence them.

In considering the proposed model, the meaning of each element that comprises it is presented. Auto-entrepreneurial effectiveness, as in the teaching of entrepreneurship, may have an indirect effect on students' intentions to start a new business (Naktiyok et al., 2010).

There is a perception that courses related to formal entrepreneurship learning have a closer relationship with the intentions by measuring entrepreneurial self-efficacy (Zhao et al., 2005). Self-efficacy can be defined as the students' confidence in successfully carrying out certain tasks, such as: identifying new business opportunities, developing new products and marketing an idea or a business (Izquierdo and Buelens, 2011). Zhao et al. (2005) claim that current practices of entrepreneurship education are going to strengthen students' confidence in having a positive impact on the mechanisms associated with self-efficacy. According to Wilson et al. (2009), there is a direct relationship between entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurial behaviour; individuals with greater self-efficacy are more likely to create their own business when completing their course.

Within the various sets of determining factors, five factors have been identified, namely: Personality, Professional Experience, Level of Education, Gender, and Propensity for Risk. Having these five determining factors as a base, the following hypotheses are formulated.

**Personality:** Personality relates to individual characteristics that define an entrepreneur (Cope, 2005). Personality traits are predictable and lasting characteristics of one's individual behaviour that enable different explanations in individual actions regarding similar situations (Llewellyn & Wilson, 2003). The individual's entrepreneurial personality reflects willpower and is related to motivation (Goss, 2005, 2008). Personality traits can be seen as catalysts that influence the entrepreneur's perception of risk in decision-making (Chaucin et al., 2007; Rauch & Frese, 2007).

In this way, the proactive personality can be a meaningful indicator of entrepreneurial intentions, though it fades away with time (Frank et al., 2007). Entrepreneurs have a higher tolerance for ambiguity, locus of control, greater self-efficacy and need of achievement than those who are not entrepreneurs (Ong & Ismail, 2008).

*H<sub>1</sub>: Individuals with a proactive personality have a higher degree of propensity towards entrepreneurial self-efficacy than others.*

Professional Experience: Skills and strategies required for good performance are likely to be gained from past experiences, even in case of failure (Minniti & Bygrave 2001). That experience can still enable the individual to establish contact with entrepreneurs in various situations, namely in training sessions, meetings or businesses (Zhao et al., 2005). According to Simões (2010), professional experience may provide useful skills that will be extremely important in the process of business creation.

*H<sub>2</sub>: The professional experience is positively related to the degree of propensity towards entrepreneurial self-efficacy.*

Level of Education: Higher education plays a crucial role in the development of students' entrepreneurial self-efficacy by engaging them in entrepreneurial activities, highlighting the benefits of entrepreneurship and trying to support them at the beginning of their own business (Segal et al., 2005).

Teaching entrepreneurship may have distinct purposes (Graevenitz et al., 2010). Institutions of higher education normally guide courses towards teaching methods, concepts and facts. According to these authors, this guidance reduces the cost for students to become entrepreneurs. Also, for Simões (2010), teaching can be regarded as the future entrepreneur's support in order to acquire skills and general competences for the business while having access to research networks, innovation, and partners, among other things, thereby strengthening the business that is being created.

*H<sub>3</sub>: A greater entrepreneurial self-efficacy corresponds to a higher level of education.*

Gender: When analysing gender differences, empirical evidence suggest that women tend to have lower expectations of success for certain career choices (Eccles, 1994) traditionally associated with men (Scherer et al., 1990).

The prototype of the entrepreneur is one with masculine traits (Baron et al., 2001) and most entrepreneurs are, in fact, men (Moore & Buttner, 1997). For De Bruin et al., (2007) self-efficacy is particularly interesting to understand differences between men and women with regard to entrepreneurial intention. Several surveys indicate that women have fewer professional experiences, social support networks and models related to entrepreneurship than men (Dyer, 1994).

According to Florin (2007) and Baughn et al., (2006), women have less self-efficacy than men, which can be explained by their lower training (Baughn et al., 2006); there is also evidence suggesting that women limit their career aspirations and interests for not believing that they have the necessary skills (Bandura, 1997). Women have a smaller degree of entrepreneurial self-efficacy and fewer entrepreneurial intentions (Chen et al., 1998; Chowdhury & Endres, 2005; Gatewood et al., 2002). Initially, therefore, there is a higher proportion of male to female entrepreneurs; however, this difference will dilute with time.

*H<sub>4</sub>: Men have higher entrepreneurial self-efficacy than women.*

Propensity to Risk: Although Baum & Locke (2004) consider entrepreneurial self-efficacy as being always beneficial, a study conducted by Hmieleski & Baron (2008) indicate that, although it is generally true, there are some situations where it might be harmful. While attempting to obtain quick results, entrepreneurs with an exaggerated confidence and who do not expect negative results may take excessive risks or implement inappropriate strategies. Thus, according to Hmieleski & Baron (2008), there is a particular concern with two distinct factors. Firstly, the

combination of high efficiency and high optimism is far from being rare among entrepreneurs. Secondly, entrepreneurs with these characteristics are those who feel most attracted to starting businesses in dynamic environments. As a result, this combination has negative effects on business performance.

*H<sub>5</sub>: The propensity for risk is positively related to the propensity for entrepreneurial self-efficacy.*

#### **4. Conclusion and Proposal for Future Work**

This study aimed at proposing a conceptual model identifying and analyzing factors influencing entrepreneurial self-efficacy on students attending higher education institutions, as well as determining the perception they have on formal entrepreneurship learning.

The literature review focused on the relationship between Entrepreneurial Self-efficacy and Personality, Professional Experience, Level of Education, Gender and Propensity for Risk. The results presented by researchers of entrepreneurial self-efficacy is essential, since entrepreneurs should have confidence in their abilities to perform different tasks and to anticipate possible solutions, and higher education institutions must still provide young students with the necessary formation.

Proposals suggested in this work should be confirmed through a quantitative study. Subsequently, it is proposed to collect data in order to test for a causal relationship between variables. The proposed conceptual model may prove useful to the extent that it suggests alternative ways of improving the self-efficacy of students attending higher education institutions.

#### **References:**

- Ajzen, I. (2002), "Perceived Behavioral Control Self-efficacy, Locus of Control, and Theory of Planned Behavior", *Journal of Applied Social Psychology*, Vol 32, pp 1-20.
- Bagozzi, R., Baumgartner, H. and Yi, Y. (1992), "State vs. Action Orientation and Theory of Reasoned Action", *Journal of Consumer Research*, Vol 18, Issue 4, pp 505-518.
- Bandura, A. (1982), "Self-efficacy Mechanism in Human Agency", *American Psychological Association*, Vol 37, Issue, 2, pp 122-147.
- Bandura, A. (1986), *The social foundations of thought and action*, Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Bandura, A. (1997), *Self-efficacy: The exercise of control*, New York: Freeman.
- Bandura A. (2006), *Guide for constructing self-efficacy scales*, T.P. Urdan, Self-efficacy Beliefs of Adolescents 307-337 Greenwich: Information Age Publishing.
- Baron, R., Markman, G. and Hirska, A. (2001), "Perceptions of women and men as entrepreneurs: evidence for differential effects of attributional augmenting", *Journal of Applied Psychology*, Vol. 86, pp 923-929.
- Baughn, C., Cao, J., Le, L., Lim, V. and Neupert, K. (2006), "Normative, social and cognitive predictors of entrepreneurial interest in China, Vietnam and Philippines", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 11, Issue 1, pp 57-77.
- Baum, J. and Locke, E. (2004), "The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to subsequent venture growth", *Journal of Applied Psychology*, Vol 89, Issue 4, pp 587-598.



- Boyd, N. G. and Vozikis, G. S. (1994), "The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and action", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol 18, Issue 4, pp 63-77.
- Bradeley, D. and Roberts, J. (2004), "Self-employment and job satisfaction: investigating the role of self-efficacy, depression and seniority", *Journal of Small Business Management*, Vol 42, Issue 1, pp 37-58.
- Chaucin, B., Hermand, D. and Mullet, E. (2007), "Risk Perception and Personality acets", *Risk Analysis*, Vol 27, Issue 1, pp 171–185.
- Chen, C., Green, R. and Crick, A. (1998), "The self-efficacy expectations and occupational preferences of females and males", *Journal of Business Venturing*, Vol 13, Issue 4, pp 295-316.
- Chen, C., Gully, M. and Eden, D. (2004), "General self-efficacy and self-esteem:toward theoretical and empirical distinction between correlated self-evaluations", *Journal of Organizational Behaviour*, Vol 25, pp 229-395.
- Chowdhury, S. and Endres, M. (2005), *Gender difference and the formation of entrepreneurial self-efficacy*, Presented at United States Association of Small Business (USASBE) Annual Conference.
- Cope, J. (2005), "Toward a Dynamic Learning Perspective of Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol 29, Issue 4, pp 373-397.
- De Bruin, A., Brush, C. G. and Welter, F. (2007), "Advancing a Framework for coherent research on women's entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol 31, Issue 3, pp 323-339.
- De Noble, A., Jung, K. and Ehrlich, S. (1999), "Entrepreneurial self-efficacy: The development of a measure and its relation to entrepreneurial action", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, pp 73-87.
- Dyer, W. G. Jr. (1994), "Toward a theory of entrepreneurial careers", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol 18, Issue 3, pp 7–21.
- Eccles, J. (1994), "Understanding women's educational and occupational choices", *Psychology of Women Quarterly*, Vol 18, pp 585–609.
- Erikson, T. (2002), "Entrepreneurial capital: The emerging venture's most important asset and competitive advantage", *Journal of Business Venturing*, Vol 17, Issue 3, pp 275–290.
- Florin, J., Karri, R. and Rossiter, N. (2007), "Fostering entrepreneurial drive in business education: An attitudinal approach", *Journal of Management Education*, Vol 31, Issue 1, pp 17–42.
- Forbes, D. (2005), "The Effects of Strategic Decision Making on Entrepreneurial Self-Efficacy", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol 29, Issue 5, pp 599-626.
- Frank, H., Lueger, M. and Korunka, C. (2007), "The significance of personality in business start-up intentions, start-up realization and business success", *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol 19, Issue 3, pp 227–251.
- Gatewood, E., Shaver, K.G., Powers, J.B. and Gartner, W.B. (2002), "Entrepreneurial expectancy, task effort and performance", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Winter, pp 95-114.
- Gist, M. E. and Mitchell, T. R. (1992), "A theoretical analysis of its determinants and malleability", *Academy of Management Review*, Vol 17, Issue 2, pp 183-211.
- Goss, D. (2005), "Schumpeter's Legacy? Interaction and Emotions in the Sociology of Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol 29, Issue 2, pp 205-218.

- Goss, D. (2008), "Enterritual: a theory of entrepreneurial emotion and exchange", *British Journal of Management*, Vol 19, pp 120-137.
- Graevenitz, G., Harhoff, D. and Weber, R. (2010), "The effects of entrepreneurship education", *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol 76, pp 387-401.
- Herron, L. and Sapienza, H.J. (1992), "The entrepreneur and the initiation of new venture launch activities", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol 17, Issue 1, pp 49-55.
- Hmieleski, K. and Baron, R. (2008), "When does entrepreneurial self-efficacy enhance versus reduce firm performance?", *Strategic Entrepreneurship Journal*, Vol 2, pp 57-72.
- Hollenbeck, G. and Hall, D. T. (2004), "Self-confidence and leader performance", *Organizational Dynamics*, Vol 33, Issue 3, pp 254-269.
- Izquierdo, E. and Buelens, M. (2011), "Competing models of Entrepreneurial intentions: the Influence of entrepreneurial Self-efficacy and attitudes", *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, Vol 13, Issue 1, pp 75-91.
- Kickul, J. and D'Intino, R. S. (2005), "Measure for measure: modeling entrepreneurial self-efficacy onto instrumental tasks within the new venture creation process", *New England Journal of Entrepreneurship*, vol 8, Issue 2, pp 39-47.
- Kourilsky, M. and Walstad, W. (1998), "Entrepreneurship and female youth: knowledge, attitudes, gender differences, and educational practices", *Journal of Business Venturing*, Vol 13, pp 77-88.
- Krueger, N. and Brazeal, D. (1994), "Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs", *Entrepreneurship, Theory e Practice*, Vol 18, pp 91-104.
- Krueger, N. F. (2007), "What lies beneath? The experiential essence of entrepreneurial thinking", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol 31, Issue 1, pp 123-138.
- Llewellyn, D. and Wilson, K. (2003), "The Controversial Role of Personality Traits in Entrepreneurial Psychology", *Education and Training*, Vol 45, Issue 6, pp 341-345.
- Lucas, W. A. and Cooper, S. Y. (2005), *Measuring entrepreneurial self-efficacy*, Paper prepared for the EDGE Conference 11-13th July, Singapore.
- Markman, G. D., Balkin D. B., and Baron R. A. (2002), "Inventors and New Venture Formation: The Effect of General Self-Efficacy and Regretful Thinking", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol 27, Issue 2, pp 149-165.
- Markman, G. D., Baron, R. A. and Balkin, D. B. (2005), "Are perseverance and self-efficacy costless? Assessing entrepreneurs' regretful thinking", *Journal of Organizational Behavior*, Vol 26, Issue 1, pp 1-19.
- McGee, J. E., Peterson, M., Mueller, S. L. and Sequeira; J. M. (2009), "Entrepreneurial self-efficacy: refining the measure", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol 33, Issue 4, pp 965-988.
- Minnit, M. and Bygrave, W. (2001), "A dynamic model of entrepreneurial learning", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol 25, Issue 3, pp 5-16.
- Moore, D. P. and Buttner, E. H. (1997), *Women entrepreneurs: Moving beyond the glass ceiling*, Thousand Oaks, CA: Sage.
- Mueller S. (2004), "Gender gaps in potential for entrepreneurship across countries and cultures", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol 9, Issue 3, pp 199-119.
- Naktiyok, A., Karabey, C. N. and Gulluce, A. C. (2010), "Entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurial intentions: the Turkish case", *International Entrepreneurial and Management Journal*, Vol 6, pp 419-435.

- Ong, J. and Ismail, H. (2008). "Revisiting Personality Traits in Entrepreneurship Study From a Resource Based Perspective", *Business Renaissance Quarterly*, Vol 3, Issue 1, pp 97–114.
- Pihie, Z. (2009), "Entrepreneurship as a career a choice: an analysis of entrepreneurial self-efficacy and intention of university students", *European Journal of Social Sciences*, Vol 9, Issue 2, pp 338-349.
- Rauch, A. and Frese, M. (2007), „Let's put the person back into entrepreneurship research: a meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and success", *European Journal of Work and Organizational Psychology*, Vol 16, Issue 4, pp 353–385.
- Sánchez, J. C., Carballo, T. and Gutiérrez A. (2011), "The entrepreneur from a cognitive approach", *Psicothema*, Vol 23, Issue 3, pp 433-438.
- Scherer, R. F., Brodzinski, J. D. and Wiebe, F. A. (1990), "Entrepreneur career selection and gender: A socialization approach", *Journal of Small Business Management*, Vol 28, pp 37–44.
- Segal, G., Borgia, D., and Schoenfeld, J. (2005), "The motivation to become an entrepreneur", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Vol 11, Issue 1, pp 42-57.
- Shane, S., Locke, E. A. and Collins, C. J. (2003), "Entrepreneurial motivation. Human Resource", *Management Review*, Vol 13, Issue 2, pp 257-279.
- Simões, J. (2010), "The Dynamics of Firm Creation fuelled by Higher Education Institutions within Innovation Networks", Ph.D. Thesis, University of Beira Interior, Covilhã. Portugal.
- Trevelyan, R. (2009), "Entrepreneurial attitudes and action in new venture development", *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, Vol 10, Issue 1, pp 21.
- Vecchio, R. P. (2003), "Entrepreneurship and leadership: common trends and common threads", *Human Resource Management Review*, Vol 13, pp 303-327.
- Wilson, F., Kikul, J. and Marlino, D. (2007), "Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: implications for entrepreneurship education", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol 31, Issue 3, pp 387-401.
- Wilson, F., Kikul, J., Marlino, D., Barbosa, S. D. and Griffiths, M. D.(2009), "An analysis of the role of gender and self-efficacy in developing entrepreneurial interest and behavior", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol 14, Issue 2, pp 105-119.
- Zhao, H., Seibert S. E. and Hills, G. E. (2005), "The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions", *Journal of Applied Psychology*, Vol 90, Issue 6, pp 1265–1272.

# **A AUTO-EFICÁCIA DOS ALUNOS QUE FREQUENTAM INSTITUIÇÕES DE ENSINO SUPERIOR**

Dina da Conceição Fonseca Baptista Teixeira, [dteixeira@ipg.pt](mailto:dteixeira@ipg.pt) – Instituto Politécnico Guarda

Jorge Manuel Marques Simões, [jorgesimoess@gmail.com](mailto:jorgesimoess@gmail.com) – Instituto Politécnico de Tomar

Maria José Aguilar Madeira Silva, [msilva.ubi@gmail.pt](mailto:msilva.ubi@gmail.pt) – Universidade da Beira Interior

## **Abstract**

In an academic context, a student feels motivated when engaging in learning activities in which he believes that with his knowledge, talents and skills, he can acquire new knowledge and improve his skills. Faced with the proximity of the completion of a college degree, young people are confronted with some variables (some controllable and others that cannot be controlled) that may influence their future professional choice.

This study intends to determine the importance of the concept of self-efficacy in the academic environment. In addition to the introductory section, it is divided into three more sections. Section 2 presents a review of the literature that considers the different concepts associated with the study dimensions. Section 3 describes the proposed conceptual model. Future work conclusions and perspectives are presented in section 4.

Keywords: Self-efficacy, Higher Education Institutions, Students.

# **A AUTO-EFICÁCIA DOS ALUNOS QUE FREQUENTAM INSTITUIÇÕES DE ENSINO SUPERIOR**

## **1. INTRODUÇÃO**

A importância da autoeficácia como fator determinante do comportamento dos indivíduos tem sido abordada nos trabalhos de investigação de diversos autores (Bandura, 2006; Scholz et al. 2002; Chen et al, 2004, Judge e Bono, 2001).

As crenças da autoeficácia definidas como as percepções da capacidade pessoal para manifestar os comportamentos necessários para alcançar determinados objetivos, constituem um importante fator motivacional, atuando como mediadores entre as capacidades do indivíduo e o seu

desempenho. Estas crenças são entendidas por Bandura (1993) como um julgamento que o indivíduo faz das suas capacidades para executar cursos de ação exigidos para se atingir um certo grau de performance e não se associam apenas ao “acreditar”, estas tornam-se as regras internas que regulam o comportamento, ajustam o nível de esforço, a persistência e a perseverança com que são utilizadas as estratégias que o sujeito possui (Pajares, 1999). Desta forma, os sujeitos com o elevado sentido de autoeficácia tendem a encarar tarefas difíceis como desafiantes e promotoras de maiores níveis de competência, em vez de as entenderem como ameaçadoras ou intimidantes, apresentando elevados níveis de interesse, envolvimento e investimento em tais atividades.

Diferentes elementos da autoeficácia vão contudo ter diferentes impactos sobre o comportamento. A influência da autoeficácia no comportamento dos indivíduos depende do seu nível de ensino, género ou expectativas de resultados.

No contexto académico, um aluno sente-se motivado quando se envolve nas atividades de aprendizagem em que acredita que, com os seus conhecimentos, talentos e habilidades, poderá adquirir novos conhecimentos e melhorar as suas habilidades. Perante a proximidade da conclusão de um curso superior, os jovens deparam-se com algumas variáveis, umas controláveis e outras não controláveis, que podem influenciar a sua futura escolha profissional. As expectativas em relação ao futuro profissional podem estar associadas às crenças de autoeficácia.

A autoeficácia, geralmente compreendida como um domínio específico, significa que o indivíduo pode ter convicções mais firmes em diferentes domínios ou situações particulares. Investigadores como Schwarzer e al. (2005) defendem que a autoeficácia aponta para um sentido amplo e estável de competência pessoal para lidar efetivamente com uma variedade de situações de maior ou menor ansiedade.

Assim, o objetivo deste artigo é determinar a importância do conceito de autoeficácia no meio académico. Para além desta secção introdutória o presente artigo é constituído por mais três secções. Na secção 2 é apresentada uma revisão da literatura que considera os diferentes conceitos associados às dimensões em estudo. A secção 3 descreve o modelo conceptual proposto. As conclusões e perspetivas de trabalho futuro são apresentadas na secção 4.

## **2. REVISÃO DA LITERATURA**

### **2.1 – AUTO-EFICÁCIA**

O comportamento humano é condicionado por um sentimento de controlo. Se as pessoas acreditam que podem tomar medidas para resolver um problema sentem-se tendencialmente mais

inclinados para o fazer e mais comprometidos com a sua decisão (Schwarzer et al., (1995). Também Scholz et al. (2002) defendem que a pessoa que acredite ser capaz de produzir um efeito desejado pode ser mais autodeterminada e ter uma vida mais ativa. A cognição do “poder fazer” espelha um sentimento de controlo do indivíduo e reflete a sua crença na capacidade de controlar determinados desafios. Este poder fazer pode ser considerado como uma visão otimista e confiante na sua capacidade de lidar com certas pressões ao longo da vida (Scholz et al., 2002)

A perceção de autoeficácia está relacionada com as crenças das pessoas na sua capacidade de influenciar os acontecimentos que afetam as suas vidas. Essa crença é a base da motivação humana, realizações, desempenho e bem-estar emocional (Bandura, 2006). Se as pessoas não acreditam que podem atingir determinados resultados através das suas ações, terão pouco incentivo para realizar qualquer atividade face a dificuldades percebidas (Bandura, 2006).

A autoeficácia é uma fonte motivacional relacionada com a confiança de um indivíduo na sua capacidade para realizar uma atividade (Harrison et al 1996; Van Oudenhoven e Van der Zee, 2002; Kuoa et al 2003). Também Bandura (1993) considera que a auto-eficácia é uma variável cognitiva com uma função motivacional. A crença na autoeficácia reflete a confiança de um indivíduo nas suas capacidades, sendo uma espécie de autoavaliação que afeta a determinação e os esforços necessários para ultrapassar os obstáculos e para tomar decisões relacionadas com as atividades a executar (Hsu e Chiu, 2004). Assim, pode dizer-se que a autoeficácia inclui tanto as crenças sobre a competência individual que afeta o trabalho como as crenças no sucesso das atividades a realizar (Tsang, 2001). Se as crenças são positivas, o indivíduo organiza as atividades de maneira a ser bem-sucedido. Pelo contrário, quando as crenças são negativas, mesmo que o indivíduo tenha as habilidades exigidas, vai sentir ansiedade e dúvidas quanto às suas capacidades e será provável que não execute o comportamento adequado àquela situação (Hartsfield, 2003), pelo que a autoeficácia pode ser entendida como a crença para compreender a razão pela qual os indivíduos com conhecimentos semelhantes agem de forma diferente (Milstein, 2005).

Segundo Greenberg e Baron, (2000), quando considerada no contexto de uma determinada tarefa, a autoeficácia não pode ser considerada como um aspeto da personalidade. No entanto, as pessoas também desenvolvem crenças generalizadas sobre as suas capacidades, que são estáveis ao longo do tempo, relacionando-as com as tarefas, sendo que nesta perspetiva essas crenças podem ser vistas como um aspeto da personalidade do indivíduo (Henry et al, 2003). Também para Bandura (1982) a autoeficácia é um traço de personalidade que afeta a motivação para realizar com sucesso uma tarefa específica, a escolha de uma carreira profissional ou o grau de tolerância para enfrentar situações adversas assim como a perceção individual acerca do risco. A autoeficácia é um conceito importante para explicar o comportamento humano uma vez que desempenha um papel influente nas escolhas do indivíduo, nível de esforço e perseverança (Chen et al, 2004).

Neste contexto Bandura (2000) salienta que o conceito de autoeficácia se refere ao juízo das pessoas nas suas capacidades para organizar e executar os cursos e as ações necessárias para alcançar determinadas performances na medida em que o seu nível de motivação, estados afetivos

e ações se baseiam mais naquilo em que os indivíduos acreditam do que naquilo que é objetivamente real. Mais especificamente, a autoeficácia refere-se às expectativas de que é possível, através do esforço pessoal, dominar uma determinada situação e alcançar um resultado desejado (Bandura, 2001). Também Drost (2010) define a autoeficácia como a crença de um indivíduo para realizar com sucesso as funções e tarefas de um empresário. Ainda segundo Drost (2010), quando as pessoas estão confiantes de que podem iniciar um negócio, podem decidir fazê-lo em vez de procurar alternativas de emprego.

Com base na experiência passada e antecipação de obstáculos futuros, a autoeficácia afeta a percepção do indivíduo acerca da possibilidade de concretização dos objetivos (Gist e Mitchell, 1992). Uma vez definidos os objetivos, a crença de uma pessoa no seu nível de autoeficácia em relação a esse mesmo objetivo ajuda a determinar o grau de perseverança, esforço e resistência que ele irá exercer para concretizar face a obstáculos que surjam.

Além disso, quando os objetivos são atingidos a autoeficácia é reforçada o que eleva as expectativas do indivíduo para desempenhos futuros (Herron e Sapienza, 1992). As expectativas ou crenças de autoeficácia referem-se assim a um julgamento pessoal das próprias capacidades para executar as ações necessárias para atingir certo objetivo sendo que o conceito de autoeficácia não diz respeito, às reais capacidades apresentadas pelos indivíduos, mas a uma percepção subjetiva das mesmas, envolvendo ainda uma avaliação pessoal da eficiência para utilizá-las adequadamente, com vistas à solução de determinados problemas, tarefas ou situações (Bzuneck, 2001).

Alguns estudos têm demonstrado que a autoeficácia apresenta benefícios significativos (Judge e Bono, 2001; Stajkovic e Luthans, 1998). Por exemplo, indivíduos com elevada autoeficácia definem metas mais desafiadoras e são mais persistentes para a concretização dos seus objetivos, mesmo em situações difíceis e normalmente recuperam mais rapidamente de um fracasso, mesmo face a condições adversas (Bandura, 2000). Também Schwarzer et al. (1995) defendem que diferentes níveis de autoeficácia vão condicionar a motivação do indivíduo pelo que os indivíduos vão antecipar cenários otimistas ou pessimistas de acordo com o seu nível de autoeficácia.

Também Tsang (2001) salienta que indivíduos com elevados níveis de autoeficácia acreditam na sua capacidade para superar obstáculos, assumir desafios e lidar com a incerteza. Ainda segundo o mesmo autor, eles tendem a persistir em expor novos comportamentos mesmo que os seus esforços não sejam bem sucedidos pois quanto maior for a tentativa de expor esses comportamentos maior será a probabilidade de receber feedback positivo ou negativo, permitindo um ajuste do comportamento em função da informação recebida.

Assim, pode afirmar-se que a autoeficácia faz a diferença na forma como as pessoas se sentem, pensam e agem, pelo que um baixo sentimento de autoeficácia está associado à depressão, impotência e ansiedade enquanto que um forte sentimento de autoeficácia facilita os processos cognitivos e de desempenho, onde se inclui a qualidade da tomada de decisões e desempenho académico (Schwarzer et al., 1995). Ainda segundo este autor a autoeficácia não pode ser

sinónimo de ilusões positivas ou de otimismo irrealista uma vez que se baseia na experiência e não implica uma tomada de risco excessivo. Implica sim um comportamento arriscado que deve estar ao alcance e capacidades de cada um (Schwarzer et al., 1995).

A autoeficácia pode ser promovida em estudantes de todos os níveis de ensino, com a orientação de professores e recursos de suporte e através do fomento de atividades empreendedoras fora das salas de aula. (Florin, et al., 2007). Deste modo, a autoeficácia é um constructo influente na motivação e no comportamento humano, assumindo uma função orientadora da ação e levando as pessoas, por um lado a escolher situações em que acreditam poder e ser possível realizar bem, e por outro lado, a evitar situações que percecionem como estando para além das suas capacidades e em que não têm condições para realizar bem (Bandura, 2000).

Embora a autoeficácia seja normalmente entendida como domínio específico, ou seja, pode ter-se crenças mais ou menos firmes em diferentes domínios ou situações específicas, para alguns investigadores a autoeficácia refere-se a uma confiança global na capacidade de enfrentar uma ampla variedade de situações.

O conceito de autoeficácia refere-se às crenças ou perceções do indivíduo sobre sua capacidade de desempenho em atividades específicas. No entanto, a autoeficácia pode ser mais ou menos específica, sendo que a autoeficácia mais generalizada, corresponde às crenças na eficácia pessoal para lidar positivamente com desafios futuros em geral (Fontaine, 2005).

Bandura (1977) salienta a importância dos processos cognitivos na aquisição e regulação do comportamento humano, considerando que as possibilidades de controlo do indivíduo sobre a realidade e sobre o próprio comportamento são fortemente influenciadas por dois fatores: as expectativas de resultado e as expectativas de eficácia pessoal. As expectativas de resultado são definidas como uma estimativa pessoal de que um dado comportamento levará à obtenção de certo resultado, referem-se à perceção das consequências de uma possível ação (Scholz et al., 2002) enquanto as expectativas de autoeficácia são definidas como a convicção sobre a própria capacidade para realizar com sucesso os comportamentos requeridos para produzir determinado resultado (Scholz et al., 2002). As expectativas ou crenças de autoeficácia referem-se, assim, a um julgamento pessoal das próprias capacidades para executar as ações necessárias para atingir certo objetivo (Bandura, 2000), ou seja as expectativas de autoeficácia correspondem à convicção que um indivíduo tem de poder executar um comportamento necessário para produzir resultados com sucesso (Bandura, 1977). Ainda segundo Bandura (1977), a autoeficácia pode ser considerada uma crença, ou seja, uma regra para a ação sendo que estas crenças podem afetar o desempenho das atividades escolhidas pelo indivíduo, o estabelecimento de metas e a perseverança perante as dificuldades que encontra durante a sua execução.

Bandura (1993) considera que os efeitos das crenças de autoeficácia nos processos cognitivos assumem diferentes formas. Estas crenças são responsáveis pela ativação dos processos que



controlam a forma como as pessoas utilizam os seus conhecimentos e capacidades. Deste modo, o sucesso numa tarefa não depende apenas de se possuir as capacidades necessárias, mas também uma autoeficácia resiliente quanto à capacidade para exercer controlo sobre os acontecimentos essenciais, de modo a atingirem-se os objetivos pretendidos (Samssudin, 2009).

As realizações e o bem-estar da pessoa requerem, assim, um sentido otimista da autoeficácia pessoal, uma vez que estas crenças ajudam o indivíduo a lidar com uma realidade social que implica um confronto constante com dificuldades, obstáculos e impedimentos (Ribeiro, 1995).

Deste modo, a confiança que o indivíduo tem na sua capacidade para desempenhar com sucesso uma tarefa ou um conjunto de tarefas, ajuda a determinar se esse indivíduo irá iniciar, prosseguir e ter sucesso nos seus desempenhos (Lent et al., 1999) considerando-se, contudo, que a autoeficácia é um conceito específico, na medida em que um indivíduo pode ter a crença que irá ser bem-sucedido numa tarefa, mas não possuir essa mesma crença noutra tarefa totalmente diferente pelo que autoeficácia é entendida como a crença nas capacidades pessoais para executar com sucesso uma determinada tarefa Shane et al. (2003).

## **2.2. AUTO-EFICÁCIA NA TRANSIÇÃO DO ENSINO SUPERIOR PARA O MERCADO DE TRABALHO**

A fase final do percurso académico dos jovens, com a proximidade da sua entrada no mercado de trabalho, é propícia à reflexão acerca de questões relacionadas com a capacidade para conseguir um emprego e/ou para assumir de forma competente o desempenho profissional (Vieira et al., 2007).

Ainda segundo os mesmos autores, considerando a influência da autoeficácia na autorregulação comportamental e, mais precisamente, na persistência perante a confrontação com obstáculos, prevê-se que se um jovem confiar na sua capacidade para lidar com a transição para o mercado de trabalho, provavelmente será mais proactivo, determinado e perseverante nas suas estratégias de procura de emprego, pelo que a autoeficácia na transição para o mercado de trabalho é definida como a crença na própria capacidade para organizar e executar ações de procura de emprego e de adaptação ao mundo do trabalho.

Nesta linha de pensamento, vários estudos (Moynihan et al., 2003; Wanberg et al., 1999), verificaram que fortes crenças de autoeficácia se relacionam com resultados positivos na procura de emprego, pelo que os jovens adultos que acreditam possuir os meios para alcançar os seus objetivos profissionais e a competência para o fazer, quando ainda estão a frequentar o sistema educativo, evidenciam maior probabilidade de, no futuro, ter sucesso na transição para o trabalho ao contrário daqueles que não acreditam nas suas capacidades.

Efetivamente, as baixas crenças de autoeficácia poderão fazer-se acompanhar de um discurso interno negativo e de respostas de ansiedade, as quais interferem na concentração na tarefa a desempenhar, prejudicando o desempenho. (Betz, 2004). Também para Bandura (1993) as pessoas com uma forte perceção de autoeficácia poderão sentir menos ansiedade em situações que exijam mais esforço pessoal do que aquelas cuja perceção de autoeficácia é baixa. Ainda segundo este autor, as pessoas com baixas crenças de autoeficácia evitam as situações potencialmente ameaçadoras, não por estarem bloqueadas pela ansiedade, mas porque acreditam ser incapazes de lidar com as mesmas (Bandura, 1993).

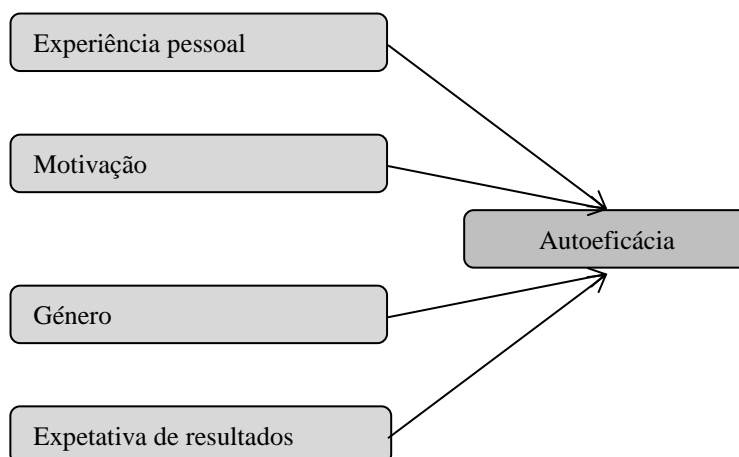
A autoeficácia acadêmica pode ser definida como o conjunto de crenças e expectativas acerca das capacidades pessoais para realizar atividades e tarefas, para concretizar objetivos e para alcançar resultados no domínio particular da realização escolar (Neves e Faria, 2007). Também para Schunk (1991), a autoeficácia acadêmica refere-se às convicções dos indivíduos de poder realizar, com sucesso, atividades acadêmicas específicas.

As preocupações que afetam os jovens no final do seu percurso formativo levam a que seja importante perceber em que consiste a empregabilidade que segundo Yorke (2004), a um agrupamento de competências, conhecimentos e atributos pessoais que elevam a possibilidade dos diplomados encontrarem um emprego e terem sucesso nas profissões exercidas, obtendo benefícios pessoais e proporcionando benefícios para a entidade empregadora, bem como para a comunidade e para a economia em geral. Yorke e Knight (2007) conceberam o modelo USEM (Understanding; Skills; Efficacy Beliefs; Metacognition) que identifica quatro fatores que influenciam a empregabilidade, nomeadamente: (a) a compreensão (o conhecimento no domínio disciplinar do curso – produto importante da frequência de um curso no ensino superior); (b) as competências práticas – practices – (competências baseadas na consciência do contexto e na capacidade de lhe dar resposta); (c) as crenças de eficácia (crenças acerca de si próprio e da capacidade para ser-se eficaz quando confrontado com novos desafios); e (d) a metacognição (consciência da forma como se aprende, capacidade de reflexão na e sobre a ação e capacidade de autorregulação).

Tendo como base o modelo USEM, os autores abordam as possíveis formas de promoção da empregabilidade nos planos curriculares da formação de nível superior e alertam para a necessidade de se considerar o desenvolvimento de crenças de eficácia positivas e, mais especificamente, da autoconfiança dos estudantes para lidar com os desafios colocados pelo emprego e pela vida (Yorke e Knight, 2007).

### 3. MODELO CONCEPTUAL

O modelo proposto (Figura 1) pretende desenvolver e testar a influência de fatores determinantes na autoeficácia. Este modelo analisa a autoeficácia no contexto de uma futura escolha profissional tendo como amostra alunos do ensino superior. O desenvolvimento do modelo apresentado baseia-se numa revisão bibliográfica sobre o conceito de autoeficácia e equaciona um conjunto de variáveis que a podem influenciar.



Considerando o modelo proposto segue-se a apresentação do significado de cada um dos elementos que o constituem.

***Autoeficácia (AE):*** a autoeficácia é a convicção que uma pessoa detém relativamente à sua capacidade para mobilizar a motivação, os recursos cognitivos e os cursos de ação necessários para realizar com êxito uma tarefa num dado contexto (Bandura, 2000, Stajkovic e Luthans, 1998). A autoeficácia faz a diferença na forma como as pessoas se sentem, pensam e agem (Bandura, 1993) não sendo no entanto sinónimo de ilusões ou de otimismo irrealista porque se baseia na experiência e não implica um risco excessivo mas sim um comportamento arriscado que está ao alcance das capacidades do indivíduo.

Ainda segundo Bandura (1993) a autoeficácia representa as expectativas e convicções que os indivíduos têm em relação àquilo que podem realizar numa determinada situação e considera que o mais importante é o que os indivíduos acreditam poder fazer com as suas competências e habilidades. As pessoas evitam carreiras e ambientes que acreditem exceder as suas capacidades, independentemente dos benefícios que estes podem conter (Krueger e Dickson, 1994).

***Experiência pessoal (ExperPess):*** a experiência pessoal é usada para desenvolver ou sustentar crenças sobre a capacidade para se envolver em certas tarefas, que posteriormente deverão influenciar na motivação e persistência para se inserir em tarefas do mesmo domínio (Pajares, 2002). Bandura (1993) aponta que essa é a fonte teoricamente considerada como a de maior influência, uma vez que é baseada numa experiência de sucesso autêntica. O autor destaca que o sucesso em dadas ações tende a aumentar ou fortalecer as apreciações sobre a eficácia pessoal, enquanto o fracasso repetido tende a diminuir a crença de autoeficácia, especialmente quando ocorre cedo no decorrer dos eventos e quando não refletem falta de esforço ou circunstâncias externas adversas.

A importância dada a novas experiências depende da natureza e da força das auto-percepções pré-existentes com as quais as experiências mais recentes devem ser integradas. Depois de ter um senso forte de autoeficácia por meio do sucesso repetido, o fracasso ocasional provavelmente terá pouco efeito no julgamento da própria capacidade. As pessoas que são seguras das suas capacidades tendem a levar em consideração fatores situacionais, esforço insuficiente ou estratégias inadequadas como causas para os fracassos isolados (Bandura, 2000).

Bandura (2000) e Lent e Brown (2006) salientam que não há uma equivalência simples entre a performance e a capacidade percebida. A extensão em que as avaliações de eficácia são afetadas por experiências pessoais depende, entre outros fatores, da dificuldade da tarefa, da quantidade de esforço despendido, da quantidade de ajuda externa recebida, das circunstâncias sob as quais se age e do padrão temporal dos sucessos e fracassos.

Mais especificamente, conseguir fazer uma tarefa fácil pouco acrescenta no que alguém sabe sobre sua capacidade, enquanto realizar uma tarefa difícil fornece nova informação de eficácia, podendo aumentá-la. O sucesso atingido com ajuda externa, em geral, tem menor valor de eficácia pois pode-se atribuir o sucesso a fatores externos ao invés da capacidade pessoal. Do mesmo modo, uma performance pobre sob uma situação adversa terá um efeito menor na percepção de autoeficácia, do que se ocorresse em condições ótimas (Bandura, 1993).

**H1:** Indivíduos com uma experiência pessoal positiva têm níveis de autoeficácia mais elevados que os outros.

**Motivação (MOT):** sendo a autoeficácia a crença que o indivíduo tem na sua capacidade para executar com êxito uma tarefa e considerando que a percepção da autoeficácia é fundamental para o indivíduo uma vez que as ações se baseiam mais naquilo em que as pessoas acreditam do que naquilo que é objetivamente verdadeiro Chen et al (2001), o indivíduo que percebe ser capaz de realizar uma determinada tarefa, faz maior esforço para realizá-la, tem maior motivação para concluí-la e persevera mais tempo na sua realização do que o indivíduo com baixa autoeficácia (Bandura, 2000). Para este autor os benefícios decorrentes da adoção de determinado comportamento atuam como fatores motivacionais para a manutenção do mesmo pelo que o indivíduo realizará determinado comportamento de acordo com a percepção da sua eficácia e, em parte, pelos resultados específicos desse comportamento.

Ainda de acordo com Bandura (1993), a autoeficácia percebida é um importante fator que desempenha um papel determinante na motivação. É parcialmente com base nas crenças de autoeficácia que as pessoas escolhem de quais desafios tomar parte, quanto esforço despende e o quanto perseverar em face das dificuldades encontradas.

Pessoas com elevadas crenças de autoeficácia conseguem lidar melhor com as suas emoções, antecipam geralmente resultados positivos e têm percepções mais favoráveis quanto às suas capacidades atuais, o que resulta num padrão superior de motivação. O esforço se fará presente ao longo de todo o processo: mesmo na presença de obstáculos e fracassos, a persistência se fará presente até o cumprimento da tarefa. As crenças de autoeficácia geralmente afetam o funcionamento cognitivo, através da influência conjunta das operações motivacionais.

Pessoas que possuem dúvidas sobre as suas verdadeiras capacidades sentem-se debilitadas quanto aos seus esforços ou desistem mais facilmente de suas tentativas (Bandura, 1993). Para se cumprir uma tarefa não são exigidas apenas competências, mas também capacidade e autorregulação, controle dos pensamentos negativos e controle das emoções.

As elevadas taxas de insucesso ou evasão escolar são, muitas vezes, atribuídas à falta de interesse ou motivação dos alunos. No contexto escolar, um aluno motiva-se ao realizar as atividades

acadêmicas, caso acredite que possua os conhecimentos e habilidades necessários para a sua realização, abandonando os objetivos que pensa não ter condições de alcançar. Nesse sentido, os julgamentos de autoeficácia tendem a atuar como mediadores entre as reais capacidades do indivíduo e o seu desempenho efetivo (Bzuneck, 2001).

**H2:** Existe uma relação direta entre motivação e autoeficácia.

**Gênero:** diferenças de gênero nas crenças de autoeficácia são sugeridas por Bandura (1993, 2000). Este autor propõe, por um lado, que as mulheres que têm orientações muito estereotipadas em função do gênero tendem a ser aquelas que têm dúvidas sobre as suas capacidades para objetivos ocupacionais não tradicionais. Por outro lado, aponta que aquelas que têm uma visão mais igualitária sobre os papéis da mulher, possuem uma tendência a desenvolver uma crença favorável de eficácia pessoal que se estende tanto às ocupações tradicionalmente femininas como masculinas.

Ao longo do tempo várias pesquisas (Pajares e Zeldin, 2000; Pajares e Hobbes, 2005; Williams e Subich, 2006), confirmam a existência de padrões diferenciados de autoeficácia para atividades ou campos profissionais específicos para homens e mulheres.

**H3:** Estudantes masculinos têm crenças de autoeficácia mais elevadas que estudantes femininos.

**Expetativas de resultados (ExpRes):** as expetativas de resultados são crenças acerca das consequências ou das expetativas de determinado comportamento (Bandura, 1977, 1986) ou seja, são crenças de que um determinado comportamento conduzirá a determinados resultados (Bandura, 1977). Lent et al., 1994, 2002) especificam que enquanto a autoeficácia está relacionada com as crenças que o indivíduo tem das suas capacidades, as expetativas de resultados envolvem a imaginação das consequências. Estes autores referem ainda que estas expetativas são adquiridas através de experiências de aprendizagem semelhantes às das vias de informação da autoeficácia. Para Bandura (2002), os objetivos podem ser definidos como a determinação pessoal de compromisso com determinada atividade ou para influenciar resultados futuros.

Ao estabelecer objetivos pessoais o indivíduo organiza, orienta e sustenta o seu comportamento, mesmo no decorrer do tempo, sem haver recompensas externas. Deste modo, o indivíduo está a ser agente (Lent et al., 2002). Bandura (1986) indica que existe uma grande interação e influência mútua entre as variáveis autoeficácia e expetativas de resultados e objetivos na autorregulação do comportamento.

**H4:** As expetativas de resultados estão diretamente relacionadas com a autoeficácia.

## 4. METODOLOGIA

### 4.1. AMOSTRA E RECOLHA DE DADOS

A investigação foi desenvolvida a partir da informação recolhida junto de 52 Instituições de Ensino Superior – Universidades e Institutos Politécnicos. O convite para participação na investigação foi feito através de um *e-mail* enviado para o endereço geral de correio eletrónico onde constava um *link* de acesso ao questionário eletrónico que constituiu o instrumento base para recolha de informação. O questionário permitiu recolher informação acerca da perceção dos estudantes do ensino superior sobre diferentes aspetos relacionados com a autoeficácia.

Como se apresentou no modelo conceptual, consideraram-se quatro variáveis independentes (motivação, expectativa de resultados, experiência pessoal e género). Estas variáveis foram submetidas a testes de fiabilidade e de validade. A fiabilidade (medição do grau de consistência das afirmações/itens associados a cada variável) foi medida através do alfa de *Cronbach*. Este indicador estatístico tem limite inferior de referência igual a 0,70 podendo, no entanto, aceitar-se o valor de 0,60 em pesquisas exploratórias (Hair *et al*, 2006), desde que os resultados obtidos com esse instrumento sejam interpretados com precaução e tenham em conta o contexto de computação do índice (DeVellis, 1991). Um alfa negativo reflete normalmente um grave erro na codificação dos pontos dos itens e a solução passa pela recodificação (inversão) dos pontos de forma a assegurar que todos os itens estão codificados na mesma direção conceptual (Maroco e Marques, 2006). Na tabela 1 apresentam-se os valores de alfa *Cronbach* calculados através do *software* SPSS – *Statistics Package for the Social Sciences*, versão 23. O valor mais baixo é igual a 0,770, permitindo afirmar-se que o instrumento de medida é fiável.

**Tabela 1 – Fiabilidade – Alfa de Cronbach**

Variável	Afirmações	Alfa de Cronbach	Variável	Afirmações	Alfa de Cronbach
AE	10	0.835	MOT	6	0.925
			ExRes	4	0.770
			Experiência Remunerada (ExpRemun)	3	0.892
			Experiência não Remunerada (ExpNRemun)	3	0.905
			Género		--*

\* Não aplicável

A validade permite medir se o conjunto de afirmações representa com precisão a variável (conceito) que interessa estudar (Hair et al., 2006). Vários autores (González-Alvarez e Nieto-Antolín, 2007; Abrunhosa e Sá, 2008) recomendam que seja feita uma análise aos fatores principais para se averiguar se os fatores e os respectivos itens (afirmações do questionário) estão em conformidade com a revisão da literatura e com os pressupostos considerados na elaboração do questionário.

O teste de esfericidade de Bartlett testa se a matriz de correlação é uma matriz identidade, o que indicaria que não há correlação entre os dados. Dessa forma, procura-se para um nível de significância assumido em 5% rejeitar a hipótese nula de matriz de correlação identidade. Em todos os casos teste de esfericidade de Bartlett apresenta um p-value <0.001 pelo que se rejeita  $H_0$  concluindo-se que as amostras estão correlacionadas significativamente e mostraram-se adequadas para a aplicação de análise fatorial (tabela 2).

**Tabela 2 - KMO and Bartlett's Test**

	Autoeficácia	Motivação	Expectativas Resultados	Experiência Remuneração	Experiência não Remuneração	Gênero *
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	,873	,891	,769	,720	,722	
Bartlett's Test of Sphericity	2794,407	4495,006	1002,135	1674,030	1871,150	
df	45	15	6	3	3	
Sig.	,000	,000	,000	,000	,000	

\* Não aplicável

Na tabela 3 apresentam-se os resultados da análise fatorial realizada. O teste Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) indica a proporção da variância dos dados que pode ser comum a todas as variáveis ou seja, que pode ser atribuída a um fator comum pelo que quanto mais próximo de um (unidade) melhor é o resultado e mais adequada é a amostra à aplicação da análise fatorial. O teste Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) efetuado permite concluir que a análise fatorial é perfeitamente adequada

ao tratamento dos dados, sendo o valor mínimo obtido de 0.615. O valor mínimo de referência para este teste é 0.500 (Hair et al., 2006).

A partir dos dados da tabela conclui-se que apenas deve ser considerado um fator para o conjunto de itens associados às variáveis motivação, resultados esperados, experiência pessoal remunerada e experiência pessoal não remunerada. Em relação à variável autoeficácia devem ser considerados dois fatores. Na análise fatorial devem ser considerados os fatores cujo valor de *eigenvalue* (variância total explicada pelo fator) seja superior a 1 (Hair et al., 2006). Face ao exposto pode afirmar-se que as variáveis *Motivação*, *Expetativas de Resultados*, *Experiência Pessoal Remunerada* e *Experiência Pessoal não Remunerada* são unidimensionais e que a variável autoeficácia é uma variável bidimensional.

**Tabela 3 – Análise Confirmatória**

Componente	Eigenvalue	% de variância	Loading item - fator		
			item	loading	
Autoeficácia (Y1) (KMO = 0.873)					
1	4,088	40,877	AE1	,762	-,144
2	1,022	10,223	AE2	,739	-,232
3	,865	8,653	AE3	,703	-,150
4	,769	7,695	AE4	,695	-,244
5	724	7,245	AE5	,667	-,045
6	,657	6,568	AE6	,611	-,273
7	609	6,093	AE7	,566	,171
8	,519	5,191	AE8	,482	-,046
9	,425	4,246	AE9	,549	,643
10	,321	3,209	AE10	,555	,587
Motivação (X1) (KMO = 0.891)					
1	4,373	72,876	M1	,907	
2	,598	9,964	M2	,879	
3	,321	5,351	M3	,869	



4	,300	5,002	M4	,832	
5	,213	3,557	M5	,821	
6	,195	3,250	M6	,809	
Exp. Resultados (X2) (KMO = 0.769)					
1	2,372	59,293	R1	,819	
2	,664	16,607	R2	,803	
3	,531	13,278	R3	,750	
4	,433	10,822	R4	,704	
Experiência remunerada(X3) (KMO = 0.720)					
1	2,469	82,288	ER1	,895	
2	,343	11,426	ER2	,937	
3	,189	6,286	ER3	,888	
Experiência não remunerada(X4) (KMO = 0.722)					
1	2,521	84,034	EnR1	,911	
2	,318	10,592	EnR2	,945	
3	,161	5,374	EnR3	,893	
Gênero (X5)*					

\*não aplicável

Relativamente às cargas fatoriais (*loadings*), dos itens relativos à variável *Autoeficácia* verifica-se que apenas os itens AE1, AE2 e AE3, retirados na primeira iteração, são relevantes para os respetivos fatores, na medida que cumprem o valor de referência (maior de 0.70), sugerido por Hair et al. (2006). Em relação às variáveis *Motivação* e *Expetativa de Resultados*, *Experiência Pessoal Remunerada* e *Experiência Pessoal não remunerada* todos eles são relevantes.

Após a verificação dos pressupostos associados à fiabilidade e validade das variáveis, foram calculados os “componente scores” dos vários fatores e foi utilizada a técnica de regressão ordinal

para se avaliar o impacto que cada uma das variáveis independentes tem na autoeficácia, uma vez que as classes da variável independente são ordenadas, ou seja, a variável dependente é ordinal. Os dados são analisados e discutidos na secção seguinte.

#### 4.2. ANÁLISE DE DADOS E DISCUSSÃO DE RESULTADOS

Na regressão ordinal assume-se que existe uma relação não linear entre uma variável Y (a variável dependente) e k variáveis independentes,  $X_j$  ( $j=1, \dots, k$ ). A regressão ordinal é o método de análise adequado quando a variável dependente é qualitativa e assume valores de classes discretas mutuamente exclusivas. A relação de ordens entre classes da variável dependente obriga a que a tarefa de modelar a probabilidade de ocorrência de uma das suas classes, seja feita em termos de probabilidades acumuladas (Marôco, 2014). O principal objetivo da sua aplicação é prever as mudanças na variável dependente de acordo com as variações na variável independente (Hair et al., 2006). Assim, no sentido de determinar o impacto das variáveis motivação, experiência pessoal remunerada, experiência pessoal não remunerada, expectativa de resultados e género na autoeficácia foi construído um modelo de regressão categorial ordinal (modelo de probabilidades cumulativas) de acordo com a equação:

$$\text{Ln}(-\text{Ln}(1-P)[Y \leq k])$$

Como em qualquer tipo de análise de regressão também na regressão logística ordinal é importante avaliar a qualidade do ajuste do modelo. De acordo com Marôco (2014), a qualidade do ajuste do modelo é avaliada pelo teste de Pearson e Deviance, que se baseiam na comparação das contagens observadas e esperadas entre as possíveis configurações das covariáveis do modelo e as categorias da resposta ordinal (Pulkstenis e Robinson, 2004). Os resultados obtidos para verificação da qualidade do ajuste do modelo encontram-se na tabela seguinte:

**Tabela 4 – Adequação do ajuste**

	Qui-quadrado	gl	Sig.
Pearson	347,813	471	1,000
Deviance	270,505	471	1,000

Função de ligação: Log-log complementar.

Em ambos os testes, a não rejeição da hipótese nula indica o bom ajuste do modelo. Os resultados obtidos, *p-value* do teste de Pearson  $p = 1,000$  e *p-value* do teste da Desviância,  $p = 1,000$ , permitem concluir que o modelo se ajusta aos dados ou seja não se rejeita a  $H_0$ . No caso do teste

da Desviância, como o valor encontrado foi alto,  $p = 1,000$ , o modelo apresenta um bom ajuste aos dados observados.

Também Hair et al (2009) refere a necessidade de se verificar o cumprimento dos pressupostos associados a modelos de regressão ordinal, antes da obtenção do modelo, que são:

- 1 – Há uma variável dependente que corresponde a uma variável qualitativa ordinal;
- 2 – Há uma ou mais variáveis independentes que podem ser qualitativas nominais, qualitativas ordinais, quantitativas discretas ou quantitativas contínuas;
- 3 – Não há multicolinearidade;
- 4 – Homogeneidade dos declives.

O **primeiro pressuposto** refere-se à existência de uma variável dependente que corresponde a uma variável qualitativa ordinal. Este pressuposto foi validado na medida em que a variável dependente é expressa numa escala de intervalo do tipo *Likert*, na qual existe uma hierarquia entre as respostas.

O **segundo pressuposto** refere-se à existência de uma ou mais variáveis independentes que podem ser qualitativas nominais, qualitativas ordinais, quantitativas discretas ou quantitativas contínuas. Este pressuposto foi validado através das variáveis independentes “motivação”, “expectativa de resultados”, “posição remunerada”, “posição não remunerada” e “género”.

O **terceiro pressuposto** diz respeito à ausência de multicolinearidade *que foi avaliada através de dois indicadores estatísticos: Tolerância e Variance Inflation Factor (VIF). A tolerância mede a quantidade de variância que numa variável independente não é explicada por outras variáveis independentes. Se as outras variáveis explicam grande parte da variância de uma variável independente em particular, existem problemas de multicolinearidade. O valor de referência para a tolerância é tipicamente 0.10 pelo que valores de tolerância inferiores a 0.10 indicam problemas de multicolinearidade. O VIF é o inverso da tolerância sendo o valor máximo aceitável igual a 10 (Hair et al., 2006). Os valores de VIF para as variáveis independentes situam-se entre o valor mínimo de 1.019 e o máximo de 1.145 verificando-se a ausência de multicolinearidade (tabela 5).*

**Tabela 5 – Tolerância e Variance Inflation Factor**

Variável	Estatísticas de colinearidade	
	Tolerância	VIF
Motivação	,973	1,145
Expetativa Resultados	,909	1,100
Experiência Remunerada	,903	1,107
Experiência não Remunerada	,897	1,115
Gênero	,981	1,019

O **quarto pressuposto** refere-se à homogeneidade dos declives. Este pressuposto foi verificado através do teste de linhas paralelas. A observação da tabela seguinte permite verificar que  $X^2_{LP}(30) = 32,918$  e  $p = 0,326$ , pelo que não se rejeita a hipótese de que os declives são homogêneos, validando assim o pressuposto da homogeneidade dos mesmos.

**Tabela 6 – Teste de linhas paralelas<sup>a</sup>**

Modelo	Log da Verossimilhança -2	Qui-quadrado	gl	Sig.
Hipótese nula	449,559			
Geral	416,640	32,918	30	,326

A hipótese nula declara que os parâmetros de localização (coeficientes de inclinação) são os mesmos entre categorias de resposta.

a. Função de ligação: Log-log complementar.

Para se avaliar se a experiência pessoal, motivação, gênero e expectativa de resultados, apresentavam um efeito significativo sobre as probabilidades de resposta à variável “autoeficácia” recorreu-se à regressão ordinal com função *Link Log-log complementar*. A escolha desta função foi feita de acordo com os critérios de distribuição de frequências das classes da variável dependente definidos em Marôco (2014). Embora se tenham considerado outras funções Link, nomeadamente a *Probit*, a *Log-log Complementar* foi a que apresentou melhor significância estatística.

Os coeficientes e a significância do modelo ordinal ajustado  $-\ln(-\ln(P(Y \leq k))) = \alpha_k - (-0,007 \text{ motivação}[1] + 0,000 \text{ motivação}[2] + 0,000 \text{ motivação}[3] + 0,005 \text{ resultados}[3] + 0,000 \text{ resultados}[4] + 0,000 \text{ resultados}[5])$  são apresentados na tabela 7. O modelo é estatisticamente significativo ( $G^2(15) = 121,849$ ;  $p = 0,000$ , ainda que a dimensão do efeito seja reduzida ( $R^2_{MF} = 0,093$ ;  $R^2_N = 0,165$   $R^2_{CS} = 0,126$ ).

Da análise da tabela seguinte conclui-se que apenas as hipóteses H2: *Existe uma relação direta entre motivação e autoeficácia* e H4: *As expectativas de resultados estão diretamente relacionadas com a autoeficácia*, são suportadas pelos dados empíricos permitindo afirmar que a motivação e a expectativa de resultados têm impacto significativo sobre a autoeficácia dos estudantes de instituições de ensino superior. Em linha com outros trabalhos de investigação (Atkinson (1957), McClelland (1985) e Rotter (1982)) conclui-se que quer a motivação dos indivíduos quer a expectativa de resultados estão intimamente relacionada com a autoeficácia.

Não se provou estatisticamente o impacto da experiência pessoal remunerada ou não remunerada e o impacto do género na autoeficácia pelo que não foram comprovadas as hipóteses H1: *Indivíduos com uma experiência pessoal positiva têm níveis de autoeficácia mais elevados que os outros* e H3: *Estudantes masculinos têm crenças de autoeficácia mais elevadas que estudantes femininos*. Apesar deste resultado ser diferente do esperado, está de acordo com o trabalho de investigação desenvolvido por Bandura (1997), Albion (2001) e Pamuk e Peker (2009) onde os autores não confirmaram estatisticamente a existência de diferenças entre a autoeficácia e género quando a investigação é aplicada a uma população constituída por alunos do mesmo nível de ensino e/ou pertencentes à mesma faixa etária, ou seja, o facto de a amostra ser constituída por uma população jovem (média de idades de 23 anos) e com uma experiência pessoal reduzida pode justificar este resultado.

**Tabela 7 – Estimativas de Parâmetro**

		Estimativa	Erro Padrão	Wald	gl	Sig.	Intervalo de Confiança 95%	
							Limite inferior	Limite superior
Limite	[Autoeficacia=1]	-7,634	1,035	54,442	1	,000	]-9,662;-5,606[	
	[Autoeficacia=2]	-3,866	,307	158,114	1	,000	]-4,468;-3,263[	
	[Autoeficacia=3]	-,286	,265	1,158	1	,282	]-,805;.,234[	
Localização	[Resultados=1]	19,131	,000	.	1	.	]19,131;19,131[	
	[Resultados=2]	-,946	,548	2,985	1	,084	]-2,020;.,127[	
	[Resultados=3]	-,797	,283	7,932	1	,005	]-1,352;-.,242[	

[Resultados=4]	-.640	,146	19,345	1	,000	]-,925;- ,355[
[Resultados=5]	-.493	,102	23,234	1	,000	]-,693;- ,293[
[Resultados=6]	0 <sup>a</sup>	.	.	0	.	..
[Motivação=1]	-.539	,199	7,301	1	,007	]-,930;- ,148[
[Motivação=2]	-.829	,135	37,922	1	,000	]-1,092;- ,565[
[Motivação=3]	-.462	,115	16,048	1	,000	]-,689;- ,236[
[Motivação=4]	0 <sup>a</sup>	.	.	0	.	..
[ExpNRem=1]	-.387	,399	,942	1	,332	]-1,169;- ,395[
[ExpNRem=2]	-.215	,306	,494	1	,482	]-,816;- ,385[
[ExpNRem=3]	-.225	,306	,543	1	,461	]-,825;- ,374[
[ExpNRem=4]	0 <sup>a</sup>	.	.	0	.	..
[ExpRem=1]	,656	,397	2,724	1	,099	]-,123;1,434[
[ExpRem=2]	,565	,309	3,343	1	,068	]-,041;1,172[
[ExpRem=3]	,212	,297	,506	1	,477	]-,371;- ,795[
[ExpRem=4]	0 <sup>a</sup>	.	.	0	.	..
[Género=1]	,104	,088	1,405	1	,236	]-,068;- ,276[
[Género=2]	0 <sup>a</sup>	.	.	0	.	..

Função de ligação: Log-log complementar.

a. Este parâmetro é configurado para zero porque é redundante.

Embora vários autores como Pajares e Hobbes (2005) e Williams e Subich (2006) apontem a influência do género na autoeficácia dos estudantes de Instituições de Ensino Superior, essa influência não é corroborada pela amostra utilizada neste estudo. Estudos desenvolvidos por Pajares (2002) e Lent e Brown (2006) mostram que a experiência pessoal tem influência na autoeficácia, mas essa influência não é comprovada.

## 5. CONCLUSÃO E PROPOSTA DE TRABALHO FUTURO

O presente estudo pretende analisar a autoeficácia académica dos estudantes de Instituições de Ensino Superior relacionando-a com o género, motivação, experiência pessoal e expectativa de resultados.

Para o efeito, e considerando a revisão da literatura apresentada e a análise dos resultados que sustentaram este estudo, foram *recolhidas* informações relevantes e evidências que permitem uma melhor compreensão do julgamento que os alunos que frequentam Instituições de Ensino Superior fazem de si mesmos em relação à sua autoeficácia.

Do ponto de vista conceptual, os dados obtidos neste estudo sugerem que a autoeficácia está relacionada com a motivação e a expectativa de resultados desses alunos. Os resultados sugerem ainda que não existe relação entre a autoeficácia e a experiência pessoal, o mesmo acontecendo entre a autoeficácia e o género.

Por se tratar de uma amostra ainda jovem cuja maturidade pessoal e profissional se vai desenvolvendo, assim como as competências, pela integração das próprias experiências, compreendem-se os resultados obtidos.

Uma limitação que este estudo apresenta refere-se ao facto de se tratar de uma amostra constituída unicamente por estudantes do mesmo nível de ensino e de os resultados obtidos poderem refletir alguma inexperiência dos mesmos. Nesse sentido, sugere-se a aplicação deste estudo a alunos de outros níveis de ensino, nomeadamente a alunos do 3º ciclo e a alunos do ensino secundário. Sugere-se ainda que futuras investigações explorem variáveis que este estudo não considerou nomeadamente área de formação e contexto social.

## 6. BIBLIOGRAFIA

Abrunhosa, A. e Sá, P. (2008). Are TQM principles supporting innovation in the portuguese footwear industry? *Technovation*, 28; 208-221

Albion, P. (2001). Some factors in the development of self-efficacy beliefs for computer use among teacher education students, *Journal of Technology and Teacher Education*, 9(3); 321-347

Atkinson, J. (1957). Motivational determinants of risk-taking behavior, *Psychological Review*, 64(6); 359-372

Bandura, A. (2006). *Toward a psychology of human agency*. *Perspectives on Psychological Science*, 1; 164-180

- Bandura, A. (2001). *Social cognitive theory: an agentic perspective*, Annual Review of Psychology, 52; 1-26
- Bandura, A. (2000). *Exercise of human agency through collective efficacy*. Current Directions in Psychological Science, 9; 75-78
- Bandura, A. (1993). *Perceived self-efficacy in cognitive development and functioning*, Educational Psychologist, 28(2); 117-148
- Bandura, A. (1982). *Self-efficacy mechanism in human agency*, American Psychologist, 37; 122–147
- Bandura, A. (1977). *Self-Efficacy: toward a unifying theory of behavioral change*, Psychological Review, 84(2); 191-215
- Betz, N. (2004). Contributions of self-efficacy theory to career counseling: A personal perspective. *The Career Development Quarterly*, 52(4), 340-353
- Bzuneck, J. (2001). *O esforço nas aprendizagens escolares: mais do que um problema motivacional do aluno*, Revista Educação e Ensino, 6(1); 7-18
- Chen, C Gully, M. e Eden, D. (2004). *General self-efficacy and self-esteem: toward theoretical and empirical distinction between correlated self-evaluations*, Journal of Organizational Behaviour, 25; 229-395
- Chen, C Gully, M. e Eden, D. (2001). *Validation of a new general self-efficacy scale*, Organizational Research Methods, 4(1); 62-83
- DeVellis, R. (1991). *Scale Development: Theory and Applications*, California: Sage Publications
- Drost, E. (2010). *Entrepreneurial Intentions of Business Students in Finland: Implications for Education*, Advances in Management, 3(7); 28-35
- Florin, J., Karri, R. e Rossiter, N. (2007). *Fostering entrepreneurial drive in business education: An attitudinal approach*, Journal of Management Education, 31(1); 17–42
- Fontaine, A. (2005). *Motivação em contexto escolar*, Lisboa: Universidade Aberta
- Gist, M. e Mitchell, T. (1992). *Self-efficacy: A theoretical analysis of its determinants and malleability*, Academy Of Management Review, 17(2); 183-211
- González-Alvarez N. e Nieto Antolín, M. (2007). Appropriability of innovation results: na empirical study in Spanish manufacturing firms, *Technovation : International Journal of Technological Innovation , Entrepreneurship and Technology Management*, 27(5); 280-295
- Greenberg, J. e Baron, R. (2000). *Behaviour in organizations*, (7<sup>th</sup> Ed.) Prentice-Hall: New Jersey
- Hair Jr, J. (2006). *Multivariate Data Analysis*. Upper Side River: Prentice Hall
- Harrison, J., Wick, M. e Scales, M. (1996). *The relationship between cross-cultural adjustment and the personality variables of self-efficacy and self-monitoring*, International Journal of Intercultural Relations, 20(2); 167–188



- Hartsfield, M. (2003). *The internal dynamics of transformational leadership: effects of spirituality, emotional intelligence, and self-efficacy*, Dissertation Abstracts International (UMI No. 3090425)
- Henry, C., Hill, F. e Leitch, C. (2003). *Entrepreneurship education and training*, ASHGATE
- Herron, L. e Sapienza, H. (1992). *The entrepreneur and the initiation of new venture launch activities*, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17(1); 49-55
- Hsu, M. e Chiu, C. (2004). *Internet self-efficacy and electronic service acceptance*, *Decision Support Systems*, 38; 369–381
- Judge, T. e Bono, J. (2001). *Relationship of Core Self-Evaluations Traits–Self-Esteem, Generalized Self-Efficacy, Locus of Control, and Emotional Stability—with Job Satisfaction and Job Performance: A Meta-Analysis*, *Journal of Applied Psychology* 86(1); 80–92
- Krueger, N. e Dickson, P. (1994). *How believing in ourselves increases risk taking: Perceived self-efficacy and opportunity recognition*, *Decision Sciences* 25(3); 385–400
- Kuo, F., Chub, T., Hsueh, M. e Hsieh, H. (2003). *An investigation of effort—accuracy trade-off and the impact of self-efficacy on web searching behaviors*, *Decision Support Systems*, 1065; 1–12
- Lent, R. e Brown, S. (2006). *On Conceptualizing and Assessing Social Cognitive Constructs in Career Research: A Measurement Guide*, *Journal of Career Assessment*, 14(1); 12–35
- Lent, R., Schmidt, L., Schmidt, J. e Pertmer, G. (2002). *Exploration of Collective Efficacy Beliefs in Student Project Teams: Implications for Student and Team Outcomes*. hgfkjl
- Lent, R., Hackett, G. e Brown, S. (1999). *A social cognitive view of school-to-work transition*. *The Career Development Quarterly*, 47 (4); 297-311
- Luszczynska, A., Scholz, U. e Schwarzer, K. (2005). *The general self-efficacy scale: multicultural validation studies*, *The Journal of Psychology*, 139(5); 439-457
- Milstein, T. (2005). *Transformation abroad: sojourning and the perceived enhancement of self-efficacy*, *International Journal of Intercultural Relations*, 29; 217–238
- Maroco, J. (2014). *Análise estatística com o SPSS*, 6ª Ed.
- Maroco, J. e Marques, T. (2006). *Qual a fiabilidade do alfa de cronbach? Questões antigas e soluções modernas?* *Laboratório de Psicologia*, 4(1); 65-90
- Moynihan, L., Roehling, M., LePine, M. e Boswell, W. (2003). *A longitudinal study of the relationships among job search self-efficacy, job interviews, and employment outcomes*. *Journal of Business and Psychology*, 18(2); 207-233
- McClelland, D. (1985). *How motives, skills, and values determine what people do*. *American Psychologist*, 40, 812-825
- Neves, S. e Faria, L. (2007). *Auto-eficácia académica e atribuições causais em Português e Matemática*, *Análise Psicológica*, 4(25); 635-652

- Pajares, F. (2002). Gender and Perceived Self-Efficacy in Self-Regulated Learning, *Theory Into Practice*, 41(2); 116-125
- Pajares, F. (1999). *Self-efficacy beliefs to academic settings*, *Review of Educational Research*, 66(4); 543-578
- Pajares, F. e Hobbes, C. (2005). *Sources of writing self-efficacy beliefs of elementary, middle and high school students*. Trabalho apresentado no Meeting of the American Educational Research Association, Montreal, Canadá.
- Pajares, F. e Zeldin, A. (2000). *Against the Odds: Self-Efficacy Beliefs of Women in Mathematical, Scientific, and Technological Careers*, *American Educational Research Journal*, 37; 215-246
- Pamuk, S. e Peker, D. (2009). Turkish pre-service science and mathematics teachers' computer related self-efficacies, attitudes, and the relationship between these variables, *Computers & Education*, 53(2); 454-461
- Pulkstenis, E. e Robinson, T. (2004). Goodness-of-fit tests for ordinal response regression models, *Statistics in Medicine*, 23(6); 999-1014
- Ribeiro, J. (1999). Escala de satisfação com o suporte social ESSS, *Análise Psicológica*, 3(17); 547-558
- Ribeiro, J. (1995). Adaptação de uma escala de avaliação de autoeficácia geral. In L. Almeida & I.
- Samssudin, S. (2009). *Relação entre as crenças de auto-eficácia e o apoio social na transição para o trabalho em estudantes finalistas do ensino superior*, Tese de Mestrado, Universidade Lisboa – Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação
- Schwarzer, R., Bäßler, J., Kwiatek, P., Schröder, K. e Zhang, J. (1995). *The Assessment of Optimistic Self-Beliefs: Comparison of the German, Spanish, and Chinese Versions of the General Self-Efficacy Scale*, *Applied Psychology: An International Review*, 1996
- Scholz, U., Doña, B., Sud, S. e Schwarzer, R. (2002). *Is a general self-efficacy a universal construct?* *European Journal of Psychological Assessment*, 18(3); 242-251
- Schunk, D. H. (1991). Self-efficacy and academic motivation. *Educ. Psychol.* 26; 207–231
- Shane, S; Locke, E. e Collins, C. (2003). *Entrepreneurial motivation*, *Human Resource Management Review*, 13(2); 257-279
- Stajkovic, A. e Luthans, F. (1998). *Self-efficacy and work-related performance: a meta-analysis*, *Psychological Bulletin*, 124(2); 240-261
- Tsang, E. (2001). *Adjustment of mainland academics and students to Singapore*, *International Journal of Intercultural Relations*, 25(4); 347-372
- Van Oudenhoven, J. e Van der Zee, K. (2002). *Predicting multicultural effectiveness of international students: the Multicultural Personality Questionnaire*, *International Journal of Intercultural Relations*, 26 (2002) 679–694

Vieira, D., Maia, J. e Coimbra, J. (2007). *Do ensino superior para o trabalho: Análise factorial confirmatória da escola de auto-eficácia na transição para o trabalho (AETT)*. Avaliação Psicológica, 6 (1); 3-12

Wanberg, C., Kanfer, R. e Rotundo (1999). *Unemployed individuals: Motivation, job search competencies, and situational constraints as predictors of job-seeking and reemployment*. Journal of Applied Psychology, 84 (6); 897-910

Williams, C. e Subich, L. (2006). *The gendered nature of career related learning experiences: A social cognitive career theory perspective*, Journal of Vocational Behavior, 69(2); 262-275

Yorke, M. (2004) *Employability in the undergraduate curriculum: some student perspectives*. European Journal of Education, 39 (4); 409-427

Yorke, M., e Knight, P. (2007). *Evidence-informed pedagogy and the enhancement of student employability*. Teaching in Higher Education, 12 (2); 157-170