

**CARACTERÍSTICAS INDIVIDUAIS E PROPENSÃO AO EMPREENDEDORISMO:
PROPOSIÇÃO DE MODELO TEÓRICO**

Loreni Maria dos Santos Braum

Universidade Nove de Julho - Uninove
Universidade Estadual do Oeste do Paraná – Unioeste
lorenibraum@hotmail.com

Vânia Maria Jorge Nassif

Universidade Nove de Julho – Uninove
vania.nassif@gmail.com

Recebido em 27 de Novembro de 2019
Aprovado em 02 de Janeiro de 2020

Resumo: O objetivo da pesquisa consiste na proposição de modelos teóricos envolvendo os constructos *Características Individuais* e *Propensão ao Empreendedorismo*. A fundamentação teórica trata da propensão ao empreendedorismo, bem como de características que podem se relacionar com ela. Em termos teóricos, o estudo consiste em pesquisa bibliográfica, com abordagem qualitativa. Quanto aos resultados, diante das controvérsias de significância estatística das relações diretas entre algumas características individuais e a propensão ao empreendedorismo, foram selecionadas onze características individuais e propostos dois modelos teóricos de relações. Um dos modelos propõe que cada característica se relaciona diretamente com a propensão ao empreendedorismo e, no outro, a proposição é de que algumas características individuais relacionam-se entre si, e desta, haverá relação indireta entre elas e a propensão ao empreendedorismo. O estudo contribui para o campo teórico e pesquisas futuras podem realizar testes empíricos das relações propostas.

Palavras-chave: Propensão ao Empreendedorismo. Características Individuais. Modelos Teóricos de Relações.

Abstract: The objective of this research is the proposition of theoretical models involving the constructs *Individual Characteristics* and *Propensity to Entrepreneurship*. The theoretical foundation deals with the propensity for entrepreneurship, as well as characteristics that may relate to it. In theoretical terms, the study consists of bibliographic research with a qualitative approach. Regarding the results, given the controversies of statistical significance of the direct relationships between some individual characteristics and the propensity for entrepreneurship,

eleven individual characteristics were selected and two theoretical models of relationship were proposed. One of the models proposes that each characteristic is directly related to the propensity to entrepreneurship and, in the other, the proposition is that some individual characteristics are related to each other and from this relationship, there will be an indirect relationship between them and the propensity to entrepreneurship. The study contributes to the theoretical field and future research can perform empirical tests of the proposed relationships.

Keywords: Entrepreneurial Propensity. Personal Characteristics. Theoretical Models of Relationships.

1. Introdução

O empreendedorismo é um processo orientado para um objetivo por meio do qual um indivíduo identifica oportunidades de mercado empregando pensamento criativo, garantindo recursos, adaptando-se ao ambiente e assumindo os riscos para obter os resultados que deseja (Smart, & Conant, 1994). As pesquisas sobre empreendedorismo podem ser direcionadas para dois tipos principais: as que abordam fatores internos, entendidos como motivacionais e individuais e as que abordam fatores externos, voltados para aspectos contextuais e ambientais relacionados ao indivíduo (Turker, Onvural, Kursunluoglu, & Pinar, 2005).

Enquanto os estudos com foco nos fatores externos evidenciam a influência do ambiente e das relações como a família e as redes de relacionamentos (Julien, 2010), os fatores internos compreendem os empreendedores como indivíduos com valores, atitudes e necessidades únicas que os conduzem e os diferenciam de não empreendedores (Bygrave, 1989), e sua premissa é que suas necessidades, movimentações, atitudes, crenças e valores são determinantes primários do comportamento (Koh, 1996). Esses autores concordam que os fatores externos podem influenciar a propensão ao empreendedorismo, no entanto, ainda restam dúvidas de como indivíduos inseridos no mesmo contexto cultural, econômico e social se diferem em suas escolhas para criar novos negócios (Shane, Locke, & Collins, 2003).

Inicialmente, cabe esclarecer que além da construção teórica propensão ao empreendedorismo, mais três construtos são usados como correlatos – inclinação para o empreendedorismo, orientação empreendedora individual e tendência para o empreendedorismo, cujo intuito é o de identificar indivíduos com uma predisposição para empreender, guardando semelhanças quanto às definições. No entanto, há divergências na operacionalização empregada para esses conceitos. Chelariu *et al.* (2008), por exemplo, definem a propensão ao empreendedorismo como uma inclinação favorável para criar novos negócios, utilizando apenas dois itens para mensurá-la sendo que um deles reflete a inclinação favorável e o outro a própria intenção de empreender. Todavia, Brazeal (1993) esclarece que empreendedores potenciais ainda não apresentam a intenção clara de empreender.

Considera-se que é necessário realizar novas pesquisas para compreender a propensão ao empreendedorismo, sobretudo para esclarecer as divergências sobre como as características individuais se relacionam com a mesma. A literatura vigente apresenta algumas características individuais, tais como, propensão ao risco, comportamento inovador, tolerância à ambiguidade, necessidade de realização, necessidade de autonomia, autoeficácia, proatividade e locus de controle. Porém alguns estudos apontam para divergências e contradições em seus resultados, quando buscam apenas a relação direta, entre elas e a propensão ao

empreendedorismo. Alguns exemplos destas divergências podem ser encontrados, por exemplo, nos estudos de Chaudhary (2017), Gürol e Atsan (2006) e Koh (1996) em que a variável tolerância à ambiguidade mostrou relação significativa com a propensão ao empreendedorismo apenas em dois destes estudos. Observa-se ainda que a necessidade de autonomia é significativa no estudo de Bolton e Lane (2012), mas não é nas pesquisas de Vantilborgh, Joly e Pepermans (2015), Lechner e Gudmundsson (2014) e de Kollmann, Christofor e Kuckertz (2007). O mesmo acontece com a necessidade de realização, a qual não apresentou significância para Chaudhary (2017), contrariando outros estudos que a evidenciam como significativa (Gürol, & Atsan, 2006; Koh, 1996; Vantilborgh, Joly, & Pepermans, 2015; Kollmann, Christofor, & Kuckertz, 2007).

Os problemas apontados para explicar tais divergências na identificação de características individuais ao se relacionar com a propensão ao empreendedorismo podem ser decorrentes do fato de buscarem somente analisar a relação direta, mas tais relacionamentos podem ocorrer de forma indireta. A Propensão ao Empreendedorismo é um construto teórico mensurável por meio de nove itens e refere-se à: *“predisposição favorável de um indivíduo para criação de novos empreendimentos sem, necessariamente, considerar as adversidades futuras, refletindo um sentimento favorável que ainda não chega a ser a intenção de empreender, mas poderá tornar-se futuramente”* (Braun, 2018, p. 18).

As características individuais afetam a forma como as pessoas percebem e a atitude que elas têm em relação à empreender, mas não diretamente a ação (Krueger, 1993). Acrescenta-se a isso que, enquanto na intenção e na ação de empreender a influência de fatores contextuais pode ser relevante, na propensão ao empreendedorismo, essa relação tenderá a ser menos perceptível já que ainda não existe a intenção de empreender. Portanto, defende-se que as características individuais se relacionam com a propensão ao empreendedorismo, mas esta relação ocorre principalmente de forma indireta. Diante disso, a questão que norteia o presente estudo é: *Como as características individuais relacionam-se entre si e com a propensão ao empreendedorismo?*

Para tanto, são propostos dois modelos teóricos de relações entre características individuais e a propensão ao empreendedorismo. Desta forma, o objetivo consiste na proposição de modelos teóricos envolvendo os constructos *Características Individuais* e *Propensão ao Empreendedorismo*.

Quanto à estrutura do artigo, além desta introdução, o texto está organizado da seguinte forma: inicialmente trata da fundamentação teórica dos construtos sobre propensão ao empreendedorismo e das características individuais. Em seguida, apresenta-se a metodologia empregada e na sequência a proposição de dois modelos de relações diretas e indiretas das características individuais entre si e com a propensão ao empreendedorismo. Por fim, são apresentadas as conclusões e sugestões para futuras pesquisas.

2. Fundamentação Teórica

Esta seção apresenta o construto propensão ao empreendedorismo e seus correlatos e, em seguida, as características individuais que podem se relacionar com a propensão ao empreendedorismo.

2.1 Propensão ao Empreendedorismo

Uma propensão é uma tendência ou inclinação natural para se comportar de determinada maneira (Smith, Conley, Smith, & McElwee, 2016). Assim, a propensão ao empreendedorismo, refere-se à propensão ou inclinação para se comportar de modo empreendedor (Smith *et al.*, 2016) ou para o autoemprego (Chavan, & Taska, 2017), demonstrando a “predisposição favorável de um indivíduo para criação de novos empreendimentos” (Chelariu *et al.*, 2008, p. 406).

A predisposição para a ação é um antecedente da intenção (Shapero, & Sokol, 1982; Krueger, Reilly, & Casrud, 2000; Sušan, Jakopec, & Miljković Krečar, 2015). As intenções, por sua vez, são preditoras da ação de empreender (Krueger, & Brazeal, 1994). Todavia, diversos estudos não analisaram a propensão ao empreendedorismo como antecedente da intenção de empreender, o que pode estar provocando os resultados contraditórios em relação às características que a afetam ou não. Alguns exemplos podem ser observados nos estudos de Miner (2000), Cowden e Tang (2017), Koellinger, Minniti e Schade (2007) em que, por vezes, acabam usando itens que remetem à intenção de empreender em estudos cujo propósito é de mensurar a propensão para o empreendedorismo. As análises evidenciaram que três construções teóricas são correlatas à propensão ao empreendedorismo, as quais são apresentadas a seguir.

2.2.1 Inclinação para o Empreendedorismo

A inclinação para o empreendedorismo refere-se a “um desejo inato de entrar no empreendedorismo” sem levar em conta quaisquer restrições futuras. Sem esta inclinação positiva, um indivíduo não terá intenção de empreender mesmo diante de todos os fatores favoráveis (Khanduja, & Kaushik, 2009, p. 262).

Estudos revelam que algumas características empreendedoras predis põem os indivíduos às atividades empreendedoras e essas características os tornam diferentes dos não empreendedores (Koh, 1996). Pois, como destaca Chaudhary (2017), as pessoas são mais propensas a serem atraídas e sentirem-se satisfeitas em ocupações que coincidem com sua personalidade. Em razão disso, a inclinação para o empreendedorismo é analisada por meio de características individuais como necessidade de realização, locus de controle, propensão ao risco, tolerância à ambiguidade, autoconfiança e inovação (Koh, 1996; Chaudhary, 2017). Em outras palavras, os indivíduos com inclinação empreendedora são mais inovadores, mais confiantes, possuem maior locus de controle interno e apresentam alta tolerância à ambiguidade (Chaudhary, 2017).

2.2.2 Orientação Empreendedora Individual - OEI

Os estudos sobre orientação empreendedora foram analisados, inicialmente no nível organizacional. Miller (1983) foi um dos primeiros pesquisadores a observar que o desempenho organizacional está associado à orientação empreendedora (OE). O comportamento empreendedor, no nível da organização, foi considerado por Covin e Slevin (1986) como um construto tridimensional composto pela inovação, assunção de riscos e proatividade. Além destas três dimensões, Lumpkin e Dess (1996) acrescentam mais duas, a autonomia e a agressividade competitiva. Esses pesquisadores foram os precursores no uso

deste termo. Nesta perspectiva, a orientação empreendedora organizacional “consiste em processos, estruturas e/ou comportamentos que podem ser descritos como agressivos, inovadores, proativos, de risco ou de busca de autonomia” (Lumpkin, & Dess, 2000, p. 1056). Posteriormente, outros estudos passaram a empregar este construto no nível individual (Bolton, & Lane, 2012, Bolton, 2012; DeGennaro, Wright, & Panza, 2016). No entanto, DeGennaro, Wright e Panza (2016) ressaltam que a orientação empreendedora é um construto pouco explorado neste nível de análise.

Ao tratar de orientação empreendedora individual, Kollmann, Christofor e Kuckertz (2007) explicam que o foco das análises não está no estágio de planejamento de um empreendimento concreto, mas sim, em um estágio “pré-nascente”. Nesta fase, o indivíduo ainda não tem um plano explícito para a ação propriamente dita, mas já possui uma predisposição em relação ao empreendedorismo e, essa predisposição é o fator mais importante na fase pré-nascente.

A pesquisa sobre orientação empreendedora no nível individual centra-se nas características e na atitude empreendedora que estimulam o desenvolvimento do empreendedorismo, estudando também as razões pelas quais alguns indivíduos descobrem e exploram oportunidades criando um empreendimento, enquanto outros não o fazem (Padilla-Meléndez, Fernández-Gámez, & Molina-Gómez, 2014). Por isso, a orientação empreendedora individual possibilita a identificação de indivíduos com características empreendedoras que os diferenciam dos não empreendedores, ou seja, os indivíduos que poderão ter, no futuro, intenção de se tornarem empreendedores (Bolton, & Lane, 2012; Kollmann, Christofor, & Kuckertz, 2007).

2.2.3 Tendência ao Empreendedorismo

Os indivíduos podem ser mais ou menos empreendedores dependendo de sua tendência e capacidade para se envolver em atividades e comportamentos empreendedores (Almeida, Ahmetoglu, & Chamorro-Premuzic, 2014). As tendências e habilidades empreendedoras são fortes antecedentes do empreendedorismo (Akhtar, Ahmetoglu, & Chamorro-Premuzic, 2013; Jakopec, Krekar, & Susanj, 2013; Almeida *et al.*, 2014). De tal modo, a tendência ao empreendedorismo pode ser um forte preditor do comportamento empreendedor individual (Bird, 1988), pois refere-se à inclinação de um indivíduo para se comportar de forma empreendedora (Dada, 2015), demonstrando uma tendência geral para iniciar e gerenciar projetos (Caird, 2013). Essa tendência empreendedora consiste em um estado de espírito direcionando a atenção, experiência e ação de uma pessoa em direção a um objetivo específico ou um caminho para alcançar algo (Bird, 1988). Também pode ser definida como a possibilidade de trabalho autônomo e as tendências comportamentais no futuro (Luthje, & Franke, 2003).

Os estudos exploraram o mecanismo de formação da tendência empreendedora a partir de diferentes visões e os fatores que influenciam essa tendência são complexos. Até o momento, as pesquisas existentes analisaram principalmente os fatores psicológicos e ambientais que afetam a formação da tendência empreendedora individual (Yao, Wu, & Long, 2016).

Após o levantamento em profundidade dos achados na literatura, as observações das convergências e divergências teóricas acerca dos construtos, deu-se início aos procedimentos

metodológicos, cujo intuito é o de explicar e propor a construção de dois modelos teóricos de relações entre características individuais e a propensão ao empreendedorismo.

3. Procedimentos Metodológicos

Para a consecução deste estudo, inicialmente, partiu-se de definição do tema (expressão-chave) a ser pesquisada, neste caso, *Propensão ao Empreendedorismo*. Para tanto, procedeu-se à leitura de artigos, observando-se, todavia, a existência de outras nomenclaturas tratando do mesmo constructo: *Inclinação para o Empreendedorismo*, *Orientação Empreendedora Individual* e *Tendência para o Empreendedorismo*. Diante dessa constatação optou-se por manter o tema central como sendo a Propensão ao Empreendedorismo e tratar as outras três nomenclaturas como sendo suas correlatas. Em seguida, realizou-se nova busca na base de dados *Scopus*, usando os termos: *Entrepreneurial Inclination* ou *Individual Entrepreneurial Orientation* or *Entrepreneurial Tendencies* ou *Entrepreneurial propensity*.

Os resultados do levantamento, sem o uso de refinamentos nem de delimitação de tempo, área ou tipo de documento, resultaram em 913 publicações. Optou-se por refinar os resultados apenas aos artigos publicados em periódicos, livros e capítulos de livros, pois eles representam a maior parte (82,80%) dos 913 resultados da busca inicial, deixando excluídas as conferências e notas editoriais. Ao realizar tal refinamento, a quantidade de publicações passou a ser de 756 documentos. Em seguida, outra etapa de refinamento foi realizada, selecionando somente as seis áreas com maior quantidade de publicações e aderentes ao tema deste estudo, sendo elas: *Management and Accounting*; *Social Sciences*; *Economics*, *Econometrics and Finance*; *Engineering*; *Decision Sciences*; e *Psychology*, resultando em 715 documentos.

Por meio desse novo refinamento verificou-se a data das primeiras publicações sobre cada um dos quatro construtos. Com o termo *Entrepreneurial inclination*, surgiram 53 artigos e a primeira publicação foi em 1985; com *Individual entrepreneurial orientation*, surgiram 170 artigos, sendo a primeira publicação em 1971. Já *Entrepreneurial Tendencies*, resultou em 293 publicações e o ano da primeira publicação foi 1972, e ainda para *Entrepreneurial propensity*, 230 artigos, sendo a primeira publicação em 1968.

Destes 715 documentos foram analisados os títulos, resumos e palavras chave, constatando que as palavras, *entrepreneurial* e *propensity*, por exemplo, apareciam no texto, mas nem sempre se referiam a um construto em si, como se objetivava analisar. Em razão disso, mantendo as seis áreas com maior quantidade de publicações mencionadas anteriormente, procedeu-se mais um refinamento da pesquisa para selecionar somente os que contivessem os seguintes termos-chave em conjunto: “*Entrepreneurial inclination*” or “*Individual entrepreneurial orientation*” or “*Entrepreneurial Tendencies*” or “*Entrepreneurial propensity*”. Após este refinamento, restaram 113 documentos dos quais 95 são artigos publicados em periódicos, 10 artigos publicados em conferências, 4 capítulos de livros e 4 revisões. Optou-se por analisar somente os artigos publicados em periódicos (95 documentos), pois eles já foram objeto de avaliação de pareceristas.

Percebe-se que desde a sua primeira publicação, até o presente momento, estes quatro construtos vêm apresentando continuidade e registra-se aumento do uso dos termos na última década, pois o construto “*Entrepreneurial propensity*” é publicado desde 2000; “*Entrepreneurial inclination*” desde 1996; “*Individual entrepreneurial orientation*” desde 2001; e, “*Entrepreneurial Tendencies*” desde 1992.

Observou-se ainda, que esses 95 documentos da base *Scopus* estão publicados em 53 periódicos diferentes, sendo eles: *International Entrepreneurship and Management Journal* (6), *Education and Training* (4), *Small Business Economics* (4), *International Journal of Entrepreneurship and Small Business* (3), *Journal of Small Business and Enterprise Development* (3), *Entrepreneurship and Regional Development* (2), *Entrepreneurship Theory and Practice* (2), *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research* (2), *Journal of Business Research* (2), *Journal of Managerial Psychology* (2) e outros periódicos com apenas 1 publicação em cada um deles.

Ressalta-se que, paralela à busca na base *Scopus*, realizou-se a busca na *Web of Science* - WOS, usando os mesmos termos-chave, mas por ter gerado uma quantidade menor de artigos publicados em periódicos, optou-se pela base *Scopus*.

Quanto aos procedimentos de análise do construto propensão ao empreendedorismo e seus correlatos, optou-se pela a abordagem qualitativa. Este tipo de abordagem analisa os dados contidos em documentos, neste caso, os artigos científicos, que não podem ser mensurados numericamente (Creswell, 2007). O foco das análises consistiu em verificar se as definições dos construtos apresentavam semelhanças entre si e, principalmente, identificar as características individuais mais recorrentes nos estudos, para embasarem a proposição de modelos teóricos das relações entre características individuais e a propensão ao empreendedorismo. Estes dados foram agrupados em planilhas do Excel.

Para a análise qualitativa destes documentos, procederam-se os seguintes passos:

- Leitura prévia dos estudos selecionados;
- Identificação das definições empregadas para o construto, quando apresentadas;
- Identificação das características individuais usadas para identificar futuros empreendedores (propensão ao empreendedorismo e correlatos);
- Verificação das formas de relações (direta ou indireta) entre as características individuais e a propensão ao empreendedorismo e seus correlatos;
- Seleção de um conjunto de características individuais mais recorrentes e mais controversas para compor o modelo de relações diretas;
- Análise das definições das características individuais cujos resultados apresentaram maiores controvérsias (uns com resultados que evidenciavam relações diretas significantes e outros em que estas mesmas características individuais não apresentaram relações significantes estatisticamente); e,
- Identificação, por meio das definições, de possíveis relações das características individuais entre si.

Finalizada esta etapa, observou-se que os quatro construtos, em termos de definição, guardam semelhanças entre si, o que justifica considerar que inclinação para o empreendedorismo, orientação empreendedora individual e tendência ao empreendedorismo são correlatos ao construto propensão ao empreendedorismo. Desta forma, as características individuais presentes nestes estudos podem servir de base para a proposição de modelos teóricos de relações entre elas e a propensão ao empreendedorismo e entre as características em si. A seguir, são apresentados os resultados das análises.

4. Proposição dos Modelos Teóricos

As semelhanças e diferenças entre o construto propensão ao empreendedorismo e seus correlatos abrem os resultados e, em seguida se apresenta o agrupamento das características individuais analisadas nos estudos.

4.1 Propensão ao Empreendedorismo e seus Correlatos

Em termos de semelhança, observou-se que o construto propensão ao empreendedorismo e seus correlatos têm como foco central a análise no âmbito predisposicional. A principal diferença deste construto em relação aos outros três é encontrada em duas vertentes de estudos: na primeira estão os estudos que usam dados contidos nos relatórios do *Global Entrepreneurship Monitor – GEM* para tratar da situação atual do empreendedorismo, bem como para projetar tendências futuras e, na segunda, os que investigam características individuais para identificar futuros empreendedores. Estas duas vertentes têm como ponto de partida as definições e distinções de empreendedores potenciais e empreendedores nascentes contidas no *Global Entrepreneurship Monitor - GEM* (Koellinger, & Minniti, 2006; Koellinger, Minniti, & Schade, 2007; Cowden, & Tang, 2017, por exemplo). O monitoramento do empreendedorismo global começou no ano de 1999 e tem por finalidade apresentar de forma unificada a atividade empreendedora no mundo. Assim, alguns estudos do construto propensão ao empreendedorismo analisam dados contidos nos relatórios do GEM para traçar o perfil dos empreendedores e identificar aspectos contextuais que influenciam a atividade empreendedora, enquanto outros buscam identificar quem poderá tornar-se empreendedor no futuro. No entanto, de forma geral, predominam os estudos em termos de predisposição.

A propensão ao empreendedorismo refere-se à propensão ou inclinação para se comportar de forma empreendedora (Smith *et al.*, 2016) ou para o auto-emprego (Chavan, & Taska, 2017). Também pode ser definida como sendo “a predisposição favorável de um indivíduo para criação de novos empreendimentos” (Chelariu, Brashear, Osmonbekov & Zait, 2008, p. 406). Sua operacionalização ocorre por meio da análise de características demográficas e características individuais, dentre as quais se destacam: autoeficácia, locus de controle, necessidade de autonomia, necessidade de realização e propensão para assumir riscos.

Em termos de definição, a inclinação para o empreendedorismo refere-se à vontade inata de criar um negócio sem considerar as adversidades futuras (Khanduja, & Kaushik, 2009). Na operacionalização deste construto, comportamentos inovadores, tolerância à ambiguidade e locus interno de controle (Chaudhary, 2017) são características individuais necessárias, pois sem inclinação para o empreendedorismo, um indivíduo provavelmente nunca irá empreender mesmo que todas as condições sejam favoráveis (Khanduja, & Kaushik, 2009).

A orientação empreendedora refere-se “aos processos, práticas e atividades de tomada de decisão que levam a uma ‘nova entrada’. O processo essencial de ‘nova entrada’ envolve o empreendedorismo” (Kroppd, & Lindsay, 2001, p. 27). Esta definição é consistente se analisada no nível organizacional, no entanto, no nível individual, foco do presente estudo, observou-se que não existe uma definição da construção teórica em si, isto é, a orientação empreendedora individual é definida em termos de características individuais. Kollmann,

Christofor e Kuckertz (2007), por exemplo, a definem como sendo a propensão de um indivíduo de desejar ser inovador, ter autonomia, ser proativo, assumir riscos e adotar uma posição competitiva, enquanto Bolton e Lane (2012) definem como sendo a disposição individual de assumir riscos, ser inovador e pró-ativo.

Quanto à operacionalização, a escala mais usada nos estudos foi a desenvolvida por Bolton e Lane (2012) denominada “Escala de Orientação Empreendedora Individual”. Porém, esta escla não apresenta itens próprios para mensurar o construto orientação empreendedora individual, a partir de três características individuais, as quais são: risco, inovação e proatividade. DeGennaro, Wright e Panza (2016) usaram a escala desenvolvida por Bolton e Lane (2012), a qual também serviu de base para os instrumentos desenvolvidos tanto no estudo de Fellnhofer, Puumalainen e Sjögrén (2016), quanto no de Padilla-Meléndez, Fernández-Gámez e Molina-Gómez (2014). Além destes, destaca-se também o estudo de Fellnhofer, Puumalainen e Sjögrén (2016) em que elaboraram o instrumento de pesquisa tendo por base os estudos de Covin e Slevin (1989) e Lumpkin e Dess (1996).

A tendência para o empreendedorismo refere-se à inclinação de um indivíduo para se comportar de forma empreendedora (Dada, 2015), demonstrando uma tendência geral para iniciar e gerenciar projetos (Caird, 2013). Neste construto a operacionalização é feita por meio de características individuais como: necessidade de realização (*nAch*), necessidade de autonomia, lócus de controle interno, propensão ao risco e tendência criativa (Dada, 2015).

4.2 Características Individuais Seleccionadas para a Proposição dos Modelos Teóricos

Considerando que o objetivo do presente estudo é o de selecionar as características individuais mais recorrentes, mesmo que as relações diretas entre elas e a propensão ao empreendedorismo não tivessem se confirmado em estudos anteriores, então, estas convieram para propor dois modelos: um de relações diretas e outro de relações indiretas.

Em síntese, constatou-se que diferentes características individuais foram usadas para identificar futuros empreendedores no âmbito predisposicional. Assim, com base na definição de propensão ao empreendedorismo adotada no presente estudo, considera-se que onze características individuais podem se relacionar com este construto, sendo: oito delas positivamente e três negativamente. As características, as definições e os autores que as analisaram são apresentadas na Figura 1.

Característica	Definição	Autores que as analisaram
Comportamento Inovador	O processo de inovação individual inicia-se com a identificação de um problema e a criação de uma solução seja nova ou já utilizada anteriormente; na sequência, um sujeito inovador procura divulgar e obter apoio à sua ideia; e, por fim, a solução é implementada (Scott, & Bruce, 1994).	Chaudhary (2017); Kollmann <i>et al.</i> , (2017); Gupta <i>et al.</i> , (2016); DeGennaro, Wright, & Panza (2016); Solhi, & Koshkaki (2016); Vantilborgh, Joly, & Pepermans (2015); Goktan, & Gupta (2015); Lechner, & Gudmundsson (2014); Padilla-Meléndez, Fernández-Gámez, & Molina-Gómez (2014); Ribeiro, Fernandes, & Diniz (2013); Bolton (2012); Joardar, & Wu (2011); Kollmann, Christofor, & Kuckertz (2007); Marvel, & Lumpkin (2007); Gürol, & Atsan (2006); Lumpkin, & Dess (2005); Koh (1996).

Necessidade de Autonomia	A autonomia consiste no desejo e capacidade de um sujeito ser autodirigido para a busca de oportunidades (Lumpkin & Dess, 1996), é um elemento fundamental da vida humana e está relacionada à liberdade e à integração (Deci, & Ryan, 2000). A ideia de autonomia é que um indivíduo se governa, ou seja, que ele decide e age de acordo com suas próprias convicções, valores e desejos independentemente de influências externas indesejadas (Deci, & Ryan, 2000).	Vantilborgh, Joly, & Pepermans, 2015; Lechner, & Gudmundsson, 2014; Rindova, Barry, & Ketchen, 2009; Chelariu et al., 2008; Kollmann, Christofor, & Kuckertz, 2007; Lumpkin, & Dess, 2005; Deci, & Ryan (2000); Lumpkin & Dess (1996); Cromie, Callaghan, & Jansen, 1992.
Característica	Definição	Autores que as analisaram
Necessidade de Realização	“Desejo de se destacar, realizar em relação a um conjunto de padrões, lutar pelo sucesso” (Rishipal, 2012, p. 6). Pode ser considerada uma característica de personalidade relativamente estável (McClelland, 1965). Indivíduos com alta necessidade de realização tendem a assumir a responsabilidade imediata pelas tarefas, mostrar a iniciativa, se inclinam a planejar e controlar eventos e querem feedback concreto sobre seu nível de desempenho (Rishipal, 2012).	Chaudhary, 2017; Canziani <i>et al.</i> , 2015; Teixeira, 2015; Vantilborgh, Joly, & Pepermans, 2015; Ribeiro, Fernandes, & Diniz, 2013; Rishipal (2012); Khanduja, & Kaushik, 2009; Kollmann, Christofor, & Kuckertz, 2007; Gürol, & Atsan, 2006; Koh, 1996; McClelland (1965).
Proatividade	Refere-se à capacidade e à disposição de um indivíduo em realizar ações para alterar uma situação para sua vantagem (Kirby, Kirby, & Lewis, 2002) e o comportamento proativo pode ser compreendido como uma “tendência relativamente estável para efetuar mudanças no ambiente” (Bateman, & Crant, 1993, p. 103). O comportamento proativo é um processo orientado a objetivos, que envolve a geração proativa de metas (ou seja, o estabelecimento de um objetivo proativo) e a busca proativa para alcançar esse objetivo (Parker, Bindl, & Strauss, 2010).	Kollmann et al., 2017; Gupta et al., 2016; Goktan, & Gupta, 2015; Vantilborgh, Joly, & Pepermans, 2015; Lechner, & Gudmundsson, 2014; Bolton, 2012; Joardar, & Wu, 2011; Yan, 2010; Kollmann, Christofor, & Kuckertz, 2007; Lumpkin, & Dess, 2005; Crant, 1996
Autoeficácia	A autoeficácia consiste na crença do indivíduo em suas próprias capacidades para executar uma determinada ação necessária para lidar com situações futuras (Bandura, 1994). Em outras palavras, refere-se às expectativas dos indivíduos de serem ou não capazes de realizar de forma satisfatória os comportamentos desejados (Scheirer, & Carver, 1992).	Chaudhary, 2017; Mustapha, & Selvaraju, 2015; Sušan, Jakopec, & Krečar, 2015; Mmadu, & Egbule, 2014; Jakopec, Krečar, & Susan, 2013; Koellinger, Minniti, & Schade, 2007; 2013; Ribeiro, Fernandes, & Diniz, 2013; Langowitz, & Minniti, 2007; Köllinger, & Minniti, 2006; Koh, 1996; Bandura, 1994; Scheirer, & Carver, 1992
Lócus de Controle interno / Externo	Crenças dos indivíduos sobre o grau em que podem controlar os eventos de sua vida (Rotter, 1966; Levenson, 1973). <i>Lócus de controle interno</i> – propensão individual de acreditar que controla os acontecimentos de sua vida, ou seja, que pode definir seu destino. <i>Lócus de controle externo</i> - propensão individual de acreditar que os acontecimentos em sua vida são alheios à sua vontade e ocorrem	Chaudhary, 2017; Teixeira, 2015; Krawczyk-Bryłka, 2013; Yan, 2010; Ali, Toppin, & Tariq, 2009; Chelariu <i>et al.</i> , 2008; Gürol, & Atsan, 2006; Koh, 1996, Rotter, 1966.

	devido a fatores incontroláveis como destino ou sorte.	
Tolerância / Intolerância à Ambiguidade	Uma situação é considerada ambígua quando não apresenta informações suficientes para que o indivíduo possa categorizá-la e estruturá-la adequadamente, pois pode ter mais de um sentido ou significado (Budner, 1962). A forma pela qual o indivíduo percebe essa situação e organiza a informação disponível indica sua tolerância à ambiguidade (Koh, 1996). <i>Tolerância à ambiguidade</i> – tendência individual de perceber situações ambíguas como desafiadoras e até desejáveis. <i>Intolerância à ambiguidade</i> - tendência individual de perceber situações ambíguas como fontes de ameaça.	Chaudhary, 2017; Teixeira, 2015; Ribeiro, Fernandes, & Diniz, 2013; Koh, 1996; Budner, 1962; Norton, 1975.
Característica	Definição	Autores que as analisaram
Propensão ao Risco / Aversão ao risco	Relaciona-se ao grau de perda potencial e de incerteza relacionada aos resultados de um comportamento ou conjunto de comportamentos (Forlani, & Mullins, 2000). <i>Propensão ao risco</i> - preferência do indivíduo a tomar decisões e agir sem conhecimento total de prováveis resultados, ou seja, uma tendência do indivíduo a assumir riscos em situações de incertezas. <i>Aversão ao risco</i> – preferência do indivíduo por uma escolha com resultado garantido no lugar de uma escolha que apresente menor chance de resultado, pois reflete a atitude individual negativa em relação ao risco.	Chaudhary, 2017; Kollmann et al., 2017; DeGennaro, Wright, & Panza, 2016; Gupta et al., 2016; Barbosa, 2015; Canziani et al., 2015; Goktan, & Gupta, 2015; Vantilborgh, Joly, & Pepermans, 2015; Lechner, & Gudmundsson, 2014; Padilla-Meléndez, Fernández-Gámez, & Molina-Gómez, 2014; Ribeiro, Fernandes, & Diniz, 2013; Bolton, 2012; Joardar, & Wu, 2011; Yan, 2010; Kollmann, Christofor, & Kuckertz, 2007; Gürol, & Atsan, 2006; Lumpkin, & Dess, 2005; Hisrich, & Peters, 2004; Kroppd, & Lindsay 2001; Koh, 1996; Cromie, Callaghan, & Jansen, 1992.

Figura 1 – Características individuais selecionadas para a proposição dos modelos teóricos de relações
Fonte: elaborada pelas autoras

Ressalta-se que, embora diversas outras características tenham sido estudadas, foi necessário selecionar um grupo que se considerou mais relevante para propor os modelos de relações, pois não seria possível analisar todas de forma conjunta. Acredita-se que, pelo menos parcialmente, a razão das controvérsias identificadas nas relações diretas entre as características individuais e a propensão ao empreendedorismo, bem como nos outros três construtos correlatos à ela (Inclinação ao empreendedorismo, Orientação empreendedora individual e Tendência ao empreendedorismo) sejam decorrentes do fato destes estudos hipotetizarem apenas relações diretas entre as variáveis exógenas e a variável endógena final. Porém, algumas características podem relacionar-se entre si mesmas e, em seguida, com a propensão ao empreendedorismo.

4.3 Modelos de Relações Diretas e Indiretas

Esta seção apresenta, a partir do levantamento bibliográfico procedido, dois possíveis modelos de relações entre as características individuais e a propensão ao empreendedorismo.

4.3.1 Modelo Teórico de Relações Diretas

No modelo de relações diretas propõe-se que cada característica se relacionará diretamente com a propensão ao empreendedorismo, mas estas relações poderão ser positivas ou negativas.

Quanto ao *comportamento inovador*, Solhi e Koshkaki (2016) destacam que os empreendedores respondem com inovações às imperfeições do mercado e às necessidades de crescimento e de mudança. O comportamento inovador ajuda os indivíduos a criar oportunidades de empreendimento e pode contribuir para melhorar o desempenho do empreendimento, pois os empreendedores com essa característica tendem a desenvolver soluções alternativas para os problemas enfrentados (Vantilborgh, Joly, & Pepermans, 2015). Assim, formula-se a primeira proposição:

P1 – O comportamento inovador se relaciona direta e positivamente com a propensão ao empreendedorismo.

Em termos de *necessidade de autonomia*, os empreendedores se motivam pela possibilidade de tomar decisões importantes e pelo desejo de independência (Barbosa, 2015), considerando que empreendedorismo pode ser entendido como um processo emancipatório com potencial de mudança geral, diferindo-se de outras iniciativas de mudança por se relacionar com os esforços para a criação de algo novo (Rindova, Barry, & Ketchen, 2009). Desta forma, a proposição é a de que:

P2 – A necessidade de autonomia se relaciona direta e positivamente com a propensão ao empreendedorismo.

Já a *necessidade de realização* se refere ao desejo de um indivíduo de atingir objetivos desafiadores da melhor maneira e de forma mais eficaz e representa uma característica individual que pode ser relacionada ao empreendedorismo (McClelland, 1961). Esta característica consiste em um traço de personalidade que predispõe os indivíduos a buscarem padrões de desempenho mais elevados, de forma que “estabelecem metas mais altas, assumem riscos calculados e são mais propensos a escolher tarefas inovadoras e moderadamente difíceis que estão ao seu alcance e ao mesmo tempo são desafiadoras” (Chaudhary, 2017, p. 173). Em razão disso, propõe-se que:

P3 – A necessidade de realização se relaciona direta e positivamente com a propensão ao empreendedorismo.

Quanto à *proatividade*, a qual tem ligação com a adoção de iniciativas relacionadas à busca antecipada por novas oportunidades, referindo-se à uma perspectiva voltada para o futuro, ou seja, característica de um líder que tem a previsão de aproveitar as oportunidades em antecipação à demanda futura (Lumpkin, & Dess, 2005). A importância do espírito de iniciativa no processo empreendedor tem sido largamente realçada no estudo do empreendedorismo (Lumpkin, & Dess, 1996). Estudos anteriores encontraram relações entre proatividade e orientação empreendedora, intenção empreendedora e percepção de oportunidades de negócios. Contudo, se faz necessário compreender melhor a relação com a propensão ao empreendedorismo. Para testar a relação entre proatividade e propensão ao empreendedorismo formula-se a seguinte proposição:

P4 – A proatividade se relaciona direta e positivamente com a propensão ao empreendedorismo.

A *autoeficácia*, por sua vez, consiste na crença do indivíduo em suas próprias capacidades para executar uma determinada ação necessária para lidar com situações futuras (Bandura, 1994). Em outras palavras, refere-se às expectativas dos indivíduos de serem ou não capazes de realizar de forma satisfatória os comportamentos desejados (Scheier, & Carver, 1992). “Acreditar nas nossas capacidades para atingir um determinado objetivo é crucial em diversas atividades e o empreendedorismo não é uma exceção à regra” (Barbosa, 2015, p. 11). No caso dos empreendedores a falta de confiança em suas habilidades para ter êxito no empreendimento aumenta a probabilidade de insucesso (Chaudhary, 2017). Esse autor acrescenta que a confiança do empreendedor em suas capacidades para enfrentar a situações de incerteza características de um novo empreendimento pode ter um papel fundamental tanto no levantamento de ideias quanto no desempenho e na sobrevivência do empreendimento. Em razão disso, inicialmente, formula-se a seguinte proposição:

P5 – A autoeficácia se relaciona direta e positivamente com a propensão ao empreendedorismo.

O *locus de controle*, por seu turno, refere-se às crenças dos indivíduos sobre o grau em que podem controlar os eventos de sua vida (Rotter, 1966). O *locus* de controle se relaciona às formas adotadas pelos indivíduos para atribuírem responsabilidade aos acontecimentos de suas vidas, podendo ser interno ou externo. Indivíduos com *locus* de controle interno acreditam que os resultados obtidos são consequência dos seus próprios esforços, sendo propensos a acreditar que controlam os acontecimentos de sua vida, ou seja, que podem definir seu destino (Rotter, 1966). Já os indivíduos com *locus* de controle externo, acreditam que o resultado das suas ações depende de fatores externos sobre os quais têm pouco controle, como, por exemplo: chance, política, ambiente econômico e sorte (Rotter, 1966; Levenson, 1973), ou seja, acreditam que os acontecimentos em sua vida são alheios à sua vontade e ocorrem devido a fatores incontroláveis como destino ou sorte. O sucesso, portanto, depende de oportunidade, de sorte ou de instituições e pessoas poderosas e está além de seus recursos e esforços pessoais (Levenson, 1973; Yan, 2010).

Por outro lado, o *locus* de controle interno é uma das características individuais dos empreendedores que mais receberam atenção nos estudos anteriores (Barbosa, 2015). Nesse sentido, Chaudhary (2017) destaca que, para que um empreendedor se motive a transformar uma ideia em um negócio, espera-se que acredite que pode controlar uma série de acontecimentos relacionados a essa ação. De forma semelhante, Yan (2010) destaca que um indivíduo com *locus* de controle interno terá maior probabilidade de iniciar um negócio (já que acredita que com seu esforço poderá ter sucesso) do que um indivíduo com *locus* de controle externo que crê que o sucesso de empreendimento depende de fatores sobre os quais não tem controle. Diante disso, são formuladas duas proposições de relações diretas:

P6 – O *locus* de controle interno se relaciona direta e positivamente com a propensão ao empreendedorismo.

P7 – O *locus de controle* externo se relaciona direta e negativamente com a propensão ao empreendedorismo.

Quando se trata de *tolerância e intolerância à ambiguidade*, cabe primeiramente esclarecer que situações ambíguas ocorrem quando não existem informações suficientes para estruturá-las, sendo que a forma pela qual o indivíduo percebe essa situação e organiza a informação disponível indica sua tolerância à ambiguidade (Koh, 1996). A tolerância à ambiguidade consiste na percepção e respostas positivas do indivíduo às situações ambíguas (Chaudhary, 2017) ou na tendência em interpretar situações ambíguas como desejáveis (Budner, 1962). Já a intolerância à ambiguidade pode ser compreendida como uma tendência a perceber situações ambíguas como fontes de ameaça (Budner, 1962).

Em outras palavras, a intolerância à ambiguidade refere-se à disposição em interpretar “informações marcadas por significados vagos, incompletos, fragmentados, múltiplos, prováveis, não estruturados, incertos, inconsistentes, contrários, contraditórios ou pouco claros como fontes reais ou potenciais de desconforto ou ameaça psicológica” (Norton, 1975, p. 608). Para os empreendedores, a tolerância à ambiguidade tende a ser uma característica relevante ao se considerar as incertezas presentes no ambiente (Chaudhary, 2017). Portanto, são elaboradas duas proposições de relações diretas com a propensão ao empreendedorismo, as quais são:

P8 – A tolerância à ambiguidade se relaciona direta e positivamente com a propensão ao empreendedorismo.

P9 – A intolerância à ambiguidade se relaciona direta e negativamente com a propensão ao empreendedorismo.

Por fim, a *propensão ao risco* refere-se à predileção do indivíduo a tomar decisões e agir sem conhecimento total de prováveis resultados (Lumpkin, & Dess, 2005), demonstrando uma tendência do indivíduo a assumir riscos em situações de incertezas (Chaudhary, 2017). Essa característica pode ser definida como a orientação do indivíduo para se arriscar em contextos incertos (Koh, 1996). A *aversão ao risco*, por sua vez, pode ser compreendida como a preferência do indivíduo por uma escolha com resultado garantido no lugar de uma escolha que apresente menor chance de resultado (Qualls, & Puto, 1989). Essa característica individual também pode ser definida como a atitude negativa de uma pessoa em relação ao risco (Mandrik, & Bao, 2005). Com frequência, a propensão ao risco é associada aos empreendedores, pois o empreendedorismo pressupõe riscos em virtude da tomada de decisões em diversas situações incertas (Chaudhary, 2017). Além disso, o empreendedor assume riscos intrínsecos ao próprio processo de empreender (Hisrich, & Peters, 2004; Smart, & Conant, 1994). Indivíduos com propensão ao risco tenderão a avaliar uma oportunidade de negócio de forma mais otimista do que os com aversão ao risco (Yan, 2010). Apesar de os empreendedores não se perceberem como mais propensos ao risco do que outras pessoas, eles tendem a interpretar as situações como menos arriscadas e mais positivas (Barbosa, 2015). Assim, apresentam-se as seguintes proposições de relações diretas:

P10 – A propensão ao risco se relaciona direta e positivamente com a propensão ao empreendedorismo.

P11 – A aversão ao risco se relaciona direta e negativamente com a propensão ao empreendedorismo.

A proposição do modelo teórico de relações diretas entre as características individuais e a propensão ao empreendedorismo é apresentada na Figura 2.

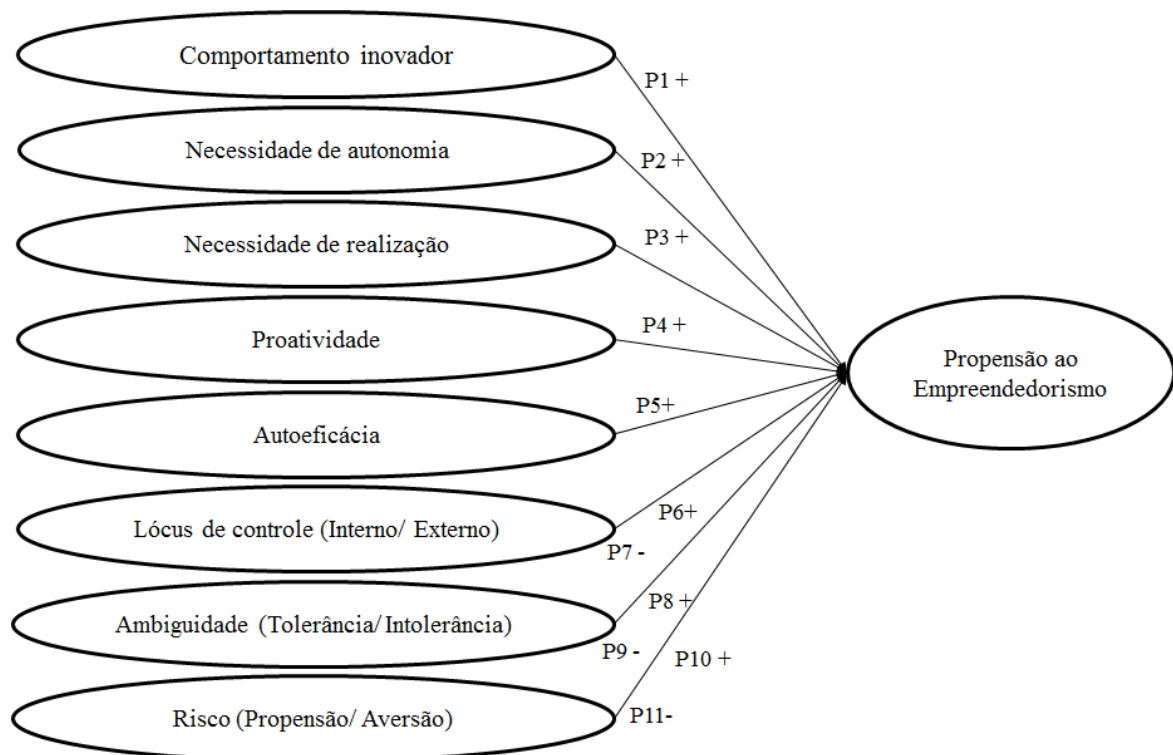


Figura 2 – Modelo teórico de relações diretas
Fonte: elaborada pelas autoras

Estas relações poderão ser testadas por meio da Análise Fatorial Confirmatória a fim de verificar se tais relacionamentos de forma direta se confirmam e são significantes.

2.4 Relações Indiretas entre Características Individuais e a Propensão ao Empreendedorismo

Considera-se que onze características individuais são antecedentes da Propensão ao empreendedorismo, porém o relacionamento entre elas e este construto pode ocorrer de forma indireta. Desta forma, algumas características teriam relações diretas entre si e relação indireta com a Propensão ao Empreendedorismo.

A necessidade de realização, por exemplo, considerada por McClelland (1961) e Koh (1996) como uma característica importante para empreendedores e futuros empreendedores, pode se relacionar indiretamente com a propensão ao empreendedorismo por meio do comportamento inovador. A escolha desta característica para a primeira proposição de relação indireta se deve ao fato de que a maior parte dos estudos não consegue confirmar sua relação direta com a propensão ao empreendedorismo (Koh, 1996; Barbosa, 2015; Vantilborgh, Joly, & Pepermans, 2015; Chaudhary, 2017). Tais resultados sinalizam que é necessário o

desenvolvimento de novos estudos sobre esta característica, sobretudo analisando sua relação de forma indireta.

Por outro lado, uma característica que apresenta relação direta com a propensão ao empreendedorismo em praticamente todos os estudos é o comportamento inovador. Assim, acredita-se que a necessidade de realização possa se relacionar indiretamente com a propensão ao empreendedorismo por meio do comportamento inovador. O comportamento inovador revela a predisposição de um indivíduo para identificar e avaliar oportunidades, assim como o desejo de introduzir novidades por meio da experimentação (Lumpkin, & Dess, 2005). A inovação faz parte da orientação empreendedora e fomenta a criação de ideias que podem se transformar em novos empreendimentos, ou seja, a inovação é a maneira utilizada pelo empreendedor para criar novos negócios (Menold, Jablow, Purzer, Ferguson, & Ohland, 2014; Solhi, & Koshkaki, 2016). A necessidade de realização predispõe o indivíduo a uma posição empreendedora na qual ele possa obter a satisfação que não obtém em outras ocupações (McClelland, 1965), pois empreendedores podem apresentar uma necessidade maior de realizar e ter sucesso, em razão disso, criar seus próprios negócios pode ser a alternativa identificada para tal (Wu, Matthews, & Dagher, 2007), assim:

P12 - Necessidade de realização está indiretamente relacionada com a propensão ao empreendedorismo por meio do comportamento inovador.

P12 (a) - Necessidade de realização está positivamente relacionada com o comportamento inovador.

P12 (b) - Comportamento inovador está positivamente relacionado com a propensão ao empreendedorismo.

Em um segundo momento, se busca propor que três características individuais que podem se relacionar negativamente com a propensão ao empreendedorismo, as quais são: *locus* de controle externo, intolerância à ambiguidade e aversão ao risco. O *locus* de controle refere-se às crenças dos indivíduos sobre o grau em que podem controlar os eventos de sua vida (Rotter, 1966), sendo que o *locus* de controle externo refere-se à propensão individual de acreditar que os acontecimentos em sua vida são alheios à sua vontade e ocorrem devido a fatores incontroláveis como destino ou sorte, enquanto o *locus* de controle interno é propensão individual de acreditar que controla os acontecimentos de sua vida, ou seja, que pode definir seu destino. Desta forma, considera-se que esta característica pode se relacionar positivamente com a intolerância à ambiguidade. Tanto a tolerância quanto a intolerância à ambiguidade referem-se à forma pela qual o indivíduo percebe uma situação em que não existem informações suficientes para estruturá-las, categorizá-la adequadamente, pois pode ter mais de um sentido ou significado (Budner, 1962). A intolerância à ambiguidade reflete uma tendência individual de perceber situações ambíguas como fontes de ameaça, enquanto a tolerância à ambiguidade mostra a tendência individual de perceber situações ambíguas como desafiadoras e até desejáveis (Budner, 1962). Assim, indivíduos com intolerância à ambiguidade também deverão ter maior aversão ao risco, pois sua preferência será por uma escolha com resultado garantido no lugar de uma escolha que apresente menor chance de resultado, refletindo a atitude individual negativa em relação ao risco (Forlani, & Mullins, 2000). Por outro lado, a propensão ao risco demonstra a preferência do indivíduo a tomar

decisões e agir sem conhecimento total de prováveis resultados, ou seja, uma tendência do indivíduo a assumir riscos em situações de incertezas (Forlani, & Mullins, 2000). Diante disso, considera-se que a aversão ao risco é uma característica individual que tem relação direta, mas negativamente com a propensão ao empreendedorismo.

Estudos anteriores sugerem que o *locus* de controle interno se relaciona positivamente com o empreendedorismo (Yan, 2010; Chaudhary, 2017) enquanto o *locus* externo de controle negativamente (Yan, 2010; Teixeira, 2015). No entanto, alguns estudos não encontraram relação direta entre *locus* de controle e propensão ao empreendedorismo (Koh, 1996; Chelariu *et al.*, 2008; Barbosa, 2015), levando a acreditar que tanto o *locus* interno quanto o externo se relacionam com outras características individuais e, por meio delas, se relacionará com a propensão ao empreendedorismo, desta forma:

P13 - Locus de controle externo está indiretamente relacionado com a propensão ao empreendedorismo por meio da intolerância à ambiguidade e da aversão ao risco.

P13 (a) - Locus de controle externo está positivamente relacionado com a intolerância à ambiguidade.

P13 (b) - Intolerância à ambiguidade está positivamente relacionada com a aversão ao risco.

P13 (c) - Aversão ao risco está negativamente relacionada com a propensão ao empreendedorismo.

Em seguida, se propõe que as três características individuais anteriores em suas versões positivas - *locus* de controle interno, tolerância à ambiguidade e propensão ao risco, esperando-se que pudessem se relacionar positivamente com a propensão ao empreendedorismo, assim:

P14 - Locus de controle interno está indiretamente relacionado com a propensão ao empreendedorismo por meio da tolerância à ambiguidade e da propensão ao risco.

P14 (a) - Locus de controle interno está positivamente relacionado com a tolerância à ambiguidade.

P14 (b) - Tolerância à ambiguidade está positivamente relacionada com a propensão ao risco.

P14 (c) - Propensão ao risco está positivamente relacionada com a propensão ao empreendedorismo.

As três características individuais restantes foram usadas para propor que da relação entre elas, havia uma relação com a propensão ao empreendedorismo. Pois, a necessidade de autonomia pode estar relacionada intrinsecamente ao perfil dos indivíduos que optam por se

tornarem empreendedores ao buscarem independência, liberdade e emancipação em suas carreiras profissionais. Todavia, Vantilborgh, Joly e Pepermans (2015) não identificaram diferenças significativas entre empreendedores e não empreendedores em relação à necessidade de autonomia. As divergências encontradas na literatura apontam para a necessidade de compreender melhor como a necessidade de autonomia se relaciona com a propensão ao empreendedorismo, levando a acreditar que a relação entre estes dois construtos pode ocorrer por meio de outras características individuais que poderão explicar melhor tais relacionamentos.

A ideia de autonomia é que um indivíduo se governa, ou seja, que ele decide e age de acordo com suas próprias convicções, valores e desejos independentemente de influências externas indesejadas (Deci, & Ryan, 2000). Assim, indivíduos que apresentam esta característica poderão ser mais proativos. A proatividade refere-se à capacidade e à disposição de um indivíduo para realizar ações de forma a alterar uma situação para sua vantagem (Kirby, Kirby, & Lewis, 2002) e o comportamento proativo pode ser compreendido como uma “tendência relativamente estável para efetuar mudanças no ambiente” (Bateman, & Crant, 1993, p. 103). Desta forma, indivíduos proativos também acreditarão que são capazes de executar diferentes ações rumo aos seus objetivos, isto é, são autoeficazes. A autoeficácia consiste na crença do indivíduo em suas próprias capacidades para executar uma determinada ação necessária para lidar com situações futuras (Bandura, 1994). Refere-se às expectativas dos indivíduos de serem ou não capazes de realizar de forma satisfatória os comportamentos desejados (Scheirer, & Carver, 1992). Por fim, indivíduos com esta característica serão propensos ao empreendedorismo, portanto:

P15 - Necessidade de autonomia está indiretamente relacionada com a propensão ao empreendedorismo por meio da proatividade e da autoeficácia.

P15 (a) - Necessidade de autonomia está positivamente relacionada com a proatividade.

P15 (b) - Proatividade está positivamente relacionada com a autoeficácia.

P15 (c) - Autoeficácia está positivamente relacionada com a propensão ao empreendedorismo.

O modelo de relações indiretas proposto é apresentado na Figura 3.

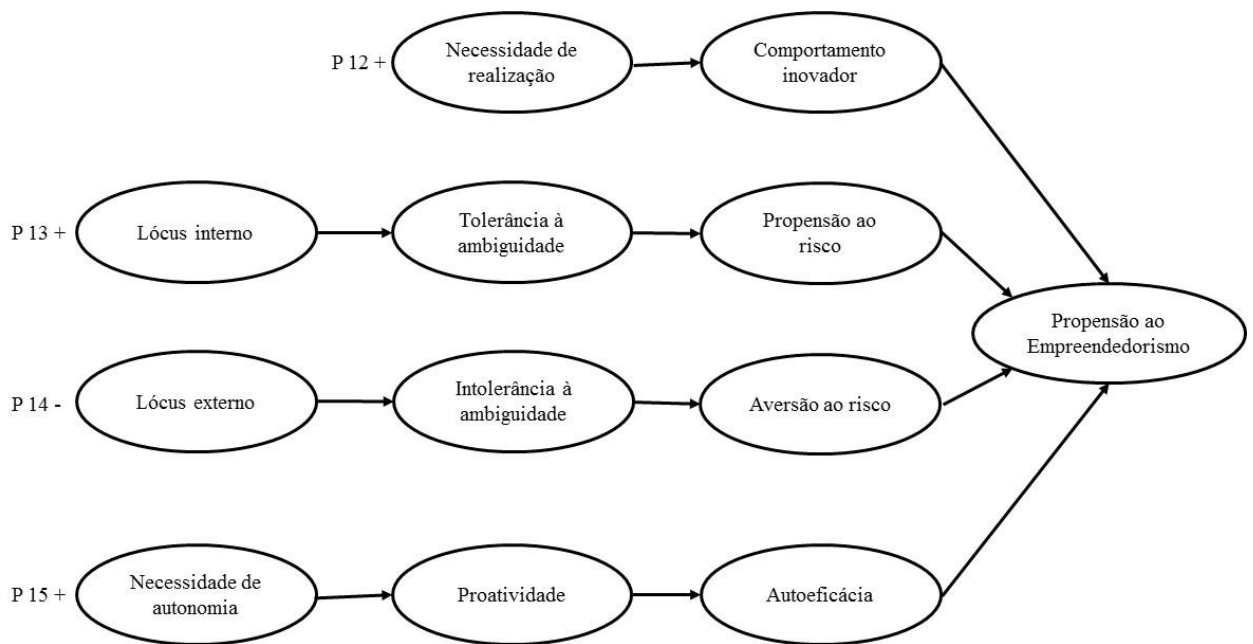


Figura 3 – Modelo teórico de relações indiretas

Fonte: elaborada pelas autoras

Não obstante às inquietações que permeiam as dificuldades de identificar futuros empreendedores, também são encontradas divergências nos estudos analisados quanto à forma de relacionamento entre as características individuais e a propensão ao empreendedorismo, pois geralmente buscam identificar relações diretas. No entanto, acredita-se que algumas características podem relacionar-se umas com as outras e, a relação entre algumas delas com a propensão ao empreendedorismo poderá ocorrer de forma indireta.

Diante disso, o Modelo de relações indiretas sugere que a necessidade de realização, o *locus* de controle externo, o *locus* de controle interno e a necessidade de autonomia se relacionam com a propensão ao empreendedorismo, mas este relacionamento ocorre de forma indireta por meio de outras características individuais.

Estas relações indiretas poderão ser testadas por meio da Análise Fatorial Confirmatória, com o uso de Modelagem de Equações Estruturais para investigar se os caminhos propostos se confirmam empiricamente.

5 Conclusão, Contribuições e Futuras Pesquisas

O objetivo consiste na proposição de modelos teóricos envolvendo os constructos *Características Individuais* e *Propensão ao Empreendedorismo*. A propensão é uma predisposição natural para se comportar de determinada maneira (Smith, Conley, Smith, & McElwee, 2016). Assim, a predisposição para a ação é um antecedente da intenção (Shapiro, & Sokol, 1982; Krueger, Reilly, & Casrud, 2000; Sušan, Jakopec, & Miljković Krečar, 2015). As intenções, por sua vez, são preditoras da ação de empreender (Krueger, & Brazeal, 1994).

Pesquisas anteriores ressaltam a necessidade de investigações sobre as características dos empreendedores e futuros empreendedores (Dada, Watson, & Kirby, 2015; Vantilborgh,

Joly, & Pepermans, 2015; Bolton, & Lane, 2012; Kollmann, Christofor, & Kuckertz, 2007; Gurol, & Atsan, 2006; Koh, 1996). No entanto, operacionalmente poucas pesquisas apresentam itens próprios para a mensuração construto Propensão ao Empreendedorismo, restringindo-se a mensurá-lo por meio de características individuais antecedentes, não havendo, também, consenso sobre as características individuais que realmente distinguem os indivíduos com propensão ao empreendedorismo dos demais indivíduos.

Para o Modelo Teórico de Relações Diretas, tendo por base estudos anteriores, o foco central consistiu em propor que onze características individuais (comportamento inovador, necessidade de autonomia, necessidade de realização, proatividade, autoeficácia, *locus de controle interno*, tolerância à ambiguidade e propensão ao risco e ainda, *locus de controle externo*, intolerância à ambiguidade e aversão ao risco) podem se relacionar, de forma direta, com a propensão ao empreendedorismo.

Em seguida, considerando as divergências presentes na literatura quanto à significância ou não estatisticamente, das relações diretas entre algumas características individuais e a propensão ao empreendedorismo, foram criadas quatro proposições para o Modelo Teórico de relações indiretas, as quais foram:

Destaca-se que as características individuais afetam a forma como as pessoas percebem e a atitude que elas têm em relação à empreender, mas não diretamente a ação (Krueger, 1993). Acrescenta-se a isso que, enquanto na intenção e na ação de empreender a influência de fatores contextuais pode ser relevante, na propensão ao empreendedorismo, essa relação tenderá a ser menos perceptível já que ainda não existe a intenção de empreender. Assim, defende-se que a relação entre características individuais será o fator mais relevante de influência na propensão ao empreendedorismo, mas tais relacionamentos podem não ocorrer necessariamente de forma direta.

Convém destacar, ademais, que o construto propensão ao empreendedorismo e seus correlatos (inclinação ao empreendedorismo, orientação empreendedora individual e tendência ao empreendedorismo) foi projetado para identificação de futuros empreendedores. Os estudos analisados centraram-se em identificar características individuais de quem poderá ter maiores chances de tornar-se ou não um empreendedor no futuro. Porém, operacionalmente poucas pesquisas apresentam itens próprios para a mensuração do construto em si, restringindo-se a mensurá-lo por meio de seus antecedentes. Além disso, não há um consenso sobre as características individuais que distinguem tais indivíduos. Diante disso, esclarecer que a propensão ao empreendedorismo deve ser mensurada como uma construção teórica em si, e não apenas pelos seus antecedentes. Assim, este estudo contribui para a teoria ao apresentar um conjunto de características individuais mais relevantes para a identificação de futuros empreendedores.

Outra contribuição deste artigo está no campo teórico, pois os modelos teóricos propostos no presente estudo poderão ser testados empiricamente, em pesquisas futuras, para verificar como estas características relacionam-se entre si e com a propensão ao empreendedorismo. Ressalta-se ainda que tais achados possibilitam o desenvolvimento de novos instrumentos de mensuração tanto das onze características individuais propostas, quanto da propensão ao empreendedorismo em si.

Referências

- Akhtar, R., Ahmetoglu, G., & Chamorro-Premuzic, T. (2013). Greed is good? Assessing the relationship between entrepreneurship and subclinical psychopathy. *Personality and Individual Differences*, 54(3), 420-425.
- Ali, A., Topping, K. J., & Tariq, R. H. (2009). Entrepreneurial inclinations of prospective teachers. *New Horizons in Education*, 57(2), 1-16.
- Almeida, P. I., Ahmetoglu, G., & Chamorro-Premuzic, T. (2014). Who wants to be an entrepreneur? The relationship between vocational interests and individual differences in entrepreneurship. *Journal of Career Assessment*, 22(1), 102-112.
- Bandura, A. (1994). Self-efficacy. In V. S. Ramachaudran (Ed.), *Encyclopedia of human behavior* (Vol. 4, pp. 71-81). New York: Academic Press. (Reprinted in H. Friedman [Ed.], *Encyclopedia of mental health*. San Diego: Academic Press, 1998).
- Barbosa, P. C. A. S. (2015). *Determinantes do Sucesso Individual e da Intenção Empreendedora através da Propensão Empreendedora*. Dissertação em Mestrado, Universidade de Coimbra, Coimbra, Portugal.
- Bateman, T. S., & Crant, J. M. (1993). The proactive component of organizational behavior: A measure and correlates. *Journal of organizational behavior*, 14(2), 103-118.
- Bird, B. (1988). Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention. *Academy of management Review*, 13(3), 442-453.
- Bolton, D. L. (2012). Individual entrepreneurial orientation: Further investigation of a measurement instrument. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 18(1), 91.
- Bolton, D., & Lane, M. D. (2012). Individual entrepreneurial orientation: Development of a measurement instrument. *Education+ Training*, 54(2/3), 219-233.
- Braum, L. M. S. Propensão ao empreendedorismo: construção de um modelo confirmatório. Tese (Doutorado) - Universidade Nove de Julho - UNINOVE, São Paulo, 2018.
- Brazeal, D.V. (1993). Organizing for internally developed corporate ventures. *Journal of Business Venturing*, 8(1), p. 75-90.
- Budner, S. (1962). Intolerance of ambiguity as a personality variable. *Journal of Personality*, 30, p. 29-50.
- Bygrave, W. D. (1989). The Entrepreneurship Paradigm: A Philosophical Look at its Research Methodologies. *Entrepreneurship Theory & Practice*, fall, pp. 7-26.
- Caird, Sally (2013). *General measure of Enterprising Tendency test*. [www.get2test.net](http://oro.open.ac.uk/5393/2/Get2test_guide.pdf). Disponível em <http://oro.open.ac.uk/5393/2/Get2test_guide.pdf>. Acesso em 03 jan 2018.
- Canziani, B., Welsh, D. H., Hsieh, Y. J., & Tullar, W. (2015). What Pedagogical Methods Impact Students' Entrepreneurial Propensity? *Journal of Small Business Strategy*, 25(2), 97-113.
- Chaudhary, R. (2017). Demographic factors, personality and entrepreneurial inclination: A study among Indian university students. *Education+ Training*, 59(2), 171-187.
- Chavan, M., & Taksa, L. (2017). Shifts in Intergenerational Mobility of Indian Immigrant Entrepreneurs. *International Migration*, 55(1), 99-127.

- Chelariu, C., Brashear, T. G., Osmonbekov, T., & Zait, A. (2008). Entrepreneurial propensity in a transition economy: exploring micro-level and meso-level cultural antecedents. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 23(6), 405-415.
- Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1986). The development and testing of an organizational-level entrepreneurship scale. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 1(3), 628-639.
- Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1989). Strategic management of small firms in hostile and benign environments. *Strategic management journal*, 10(1), 75-87.
- Cowden, B. J., & Tang, J. (2017). Gender Differences and Entrepreneurial Munificence: The Pursuit of Innovative New Ventures. *Journal of Developmental Entrepreneurship (JDE)*, 22(01), 1-13.
- Crant, J. M. (1996). The proactive personality scale as a predictor of entrepreneurial intentions. *Journal of Small Business Management*, 34(3), 42-49.
- Creswell, J. W. *Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto*. 2 ed. Porto Alegre: Artmed, 2007.
- Cromie, S., Callaghan, I., & Jansen, M. (1992). The entrepreneurial tendencies of managers: A research note. *British Journal of Management*, 3(1), 1-5.
- Dada, O., Watson, A., & Kirby, D. (2015). Entrepreneurial tendencies in franchising: evidence from the UK. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 22(1), 82-98.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The "what" and "why" of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological inquiry*, 11(4), 227-268.
- DeGennaro, M. P., Wright, C. W., & Panza, N. R. (2016). Measuring Entrepreneurial Orientation in an assessment center: An individual level-of-analysis study. *The Psychologist-Manager Journal*, 19(1), 1.
- Dess, G. G., & Lumpkin, G. T. (2005). The role of entrepreneurial orientation in stimulating effective corporate entrepreneurship. *Academy of Management Perspectives*, 19(1), 147-156.
- Fellnhöfer, K., Puumalainen, K., & Sjögrén, H. (2016). Entrepreneurial orientation and performance—are sexes equal?. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 22(3), 346-374.
- Global Entrepreneurship Monitor – GEM (2018). Global Report 2017/18. *Global Entrepreneurship Research Association (GERA): London, UK*.
- Goktan, A. B., & Gupta, V. K. (2015). Sex, gender, and individual entrepreneurial orientation: evidence from four countries. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(1), 95-112.
- Gupta, V. K., Niranjana, S., Goktan, B. A., & Eriskon, J. (2016). Individual entrepreneurial orientation role in shaping reactions to new technologies. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12(4), 935-961.
- Gürol, Y. & Atsan, N. (2006). Entrepreneurial characteristics amongst university students: Some insights for entrepreneurship education and training in Turkey. *Education + Training*, 48(1), 25-38.

- Hisrich, R. D., & Peter, M. P. (2004). *Empreendedorismo*. Porto Alegre: Bookman.
- Jakopec, A., Krecar, I. M., & Susanj, Z. (2013). Predictors of entrepreneurial intentions of students of economics. *Studia Psychologica*, 55(4), 289.
- Joardar, A., & Wu, S. (2011). Examining the dual forces of individual entrepreneurial orientation and liability of foreignness on international entrepreneurs. *Canadian Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, 28(3), 328-340.
- Julien, P. A. (2017). *Empreendedorismo regional e economia do conhecimento*. São Paulo: Editora Saraiva.
- Khanduja, D., & Kaushik, P. (2009). Exploring education driven entrepreneurship in engineering graduates in India. *International Journal of Continuing Engineering Education and Life Long Learning*, 19(2-3), 256-270.
- Kirby, E. G., Kirby, S. L., & Lewis, M. A. (2002). A Study of the Effectiveness of Training Proactive Thinking 1. *Journal of Applied Social Psychology*, 32(7), 1538-1549.
- Koellinger, P., Minniti, M., & Schade, C. (2007). "I think I can, I think I can": Overconfidence and entrepreneurial behavior. *Journal of Economic Psychology*, 28(4), 502-527.
- Koellinger, P., Minniti, M., & Schade, C. (2013). Gender differences in entrepreneurial propensity. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 75(2), 213-234.
- Koellinger, P., & Minniti, M. (2006). Not for lack of trying: American entrepreneurship in black and white. *Small Business Economics*, 27(1), 59-79.
- Koh, H. C. (1996). Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics: A study of Hong Kong MBA students. *Journal of Managerial Psychology*, 11(3), 12-25.
- Kollmann, T., Stöckmann, C., Meves, Y., & Kensbock, J. M. (2017). When members of entrepreneurial teams differ: linking diversity in individual-level entrepreneurial orientation to team performance. *Small Business Economics*, 48(4), 843-859.
- Kollmann, T., Christofor, J., & Kuckertz, A. (2007). Explaining individual entrepreneurial orientation: Conceptualisation of a cross-cultural research framework. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 4(3), 325-340.
- Krawczyk-Bryłka, B. (2013). Nadziejanasukcesjakoatrybutprzedsiębiorcy [Hope for success as an attribute of the entrepreneur]. *Zarządzanie i Finanse*, 11, 129-138.
- Kroppl, F., & Lindsay, N. J. (2001). South African business dynamics: Measuring entrepreneurship. *Journal of African Business*, 2(1), 23-45.
- Krueger Jr, N. F., & Brazeal, D. V. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(3), 91-104.
- Krueger Jr, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of business venturing*, 15(5-6), 411-432.
- Krueger, N. F. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(1): 5-22.

- Kühler, M., & Jelinek, N. (Eds.). (2012). *Autonomy and the Self* (v. 118). Springer Science & Business Media.
- Langowitz, N., & Minniti, M. (2007). The entrepreneurial propensity of women. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 341-364.
- Lechner, C., & Gudmundsson, S. V. (2014). Entrepreneurial orientation, firm strategy and small firm performance. *International Small Business Journal*, 32(1), 36-60.
- Levenson, H. (1973). Multidimensional locus of control in psychiatric patients. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 41(3), 397-404.
- Lumpkin, G.T. & Dess, G.G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21(1): 135-72.
- Lumpkin, G. & Dess, G. (2001). Linking two dimensions of entrepreneurial orientation to firm performance: the moderating role of environment and industry life cycle. *Journal of Business Venturing*, 16(5), 429-451.
- Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of management Review*, 21(1), 135-172.
- Lüthje, C., & Franke, N. (2003). The 'making' of an entrepreneur: testing a model of entrepreneurial intent among engineering students at MIT. *R&d Management*, 33(2), 135-147.
- Mandrik, C. A. & Bao, Y. (2005). Exploring the Concept and Measurement of General Risk Aversion. *Advances in Consumer Research - North American Advances*, 32, 531-539.
- Marvel, M. R. & Lumpkin, G. T. (2007). Technology Entrepreneurs' Human Capital and Its Effects on Innovation Radicalness. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(6), 807-828.
- McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*. Princeton, New Jersey, Van Nostrand.
- McClelland, D. C. (1965). N achievement and entrepreneurship: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1(4), 389.
- Menold, M. J., Jablokow, K., Purzer, S., Ferguson, D. M., & Ohland, M. W. (2014). A critical review of measures of innovativeness. *121 st ASEE Annual Conference & Exposition*. Age, 24, 1.
- Miller, D. (1983). The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management Science*, 29(7), 770-791.
- Miner, J. B. (2000). Testing a psychological typology of entrepreneurship using business founders. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 36(1), 43-69.
- Mmadu, B. A., & Egbule, S. (2014). Intention for entrepreneurship among students of Delta State University Abraka Nigeria: an empirical investigation. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 22(2), 196-217.
- Mustapha, M., & Selvaraju, M. (2015). Personal attributes, family influences, entrepreneurship education and entrepreneurship inclination among university students. *Kajian Malaysia: Journal of Malaysian Studies*, 33(1), 155-172.
- Norton, R. W. (1975). Measurement of ambiguity tolerance. *Journal of personality assessment*, 39(6), 607-619.

- Padilla-Meléndez, A., Fernández-Gámez, M. A., & Molina-Gómez, J. (2014). Feeling the risks: effects of the development of emotional competences with outdoor training on the entrepreneurial intent of university students. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(4), 861-884.
- Qualls, W. J. & Puto, C. P. (1989). Organizational Climate and Decision Framing: An Integrated Approach to Analyzing Industrial Buying Decisions. *Journal of Marketing Research*, 26 (May), 179-192.
- Ribeiro, M. I., Fernandes, A., & Diniz, F. (2013). Propensity for entrepreneurship among college undergraduates: the case of a public university in north-eastern Portugal. *Regional Science Inquiry*, 75-86.
- Rindova, V., Barry, D., & Ketchen Jr., D. J. (2009). Entrepreneurship as Emancipation. *Academy of Management*, 34(3), 477-491.
- Rishipal, N. J. (2012). Need for Achievement an Antecedent for Risk Adaptiveness among Entrepreneurs. *Global Journal of Management And Business Research*, 12(22).
- Rotter, J. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80(1), 1-28.
- Scheier, M.F. & Carver, C. S. (1992). Effects of optimism on psychological and physical well being: Theoretical overview and empirical update. *Cognitive Therapy and Research*, 16(2), 201-228.
- Scott, S.G., & Bruce, R. A. (1994). Determinants of innovative behavior: A path model of individual innovation in the workplace. *Academy of Management Journal*, 37(3), 580-607.
- Shane, S., Locke, E. A. & Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, 13, 257-279.
- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). *The social dimensions of entrepreneurship*. In Encyclopedia of Entrepreneurship, 72-90.
- Smart, D. T. & Conant, J. S. (1994) Entrepreneurial Orientation, Distinctive Marketing Competencies and Organizational Performance. *Journal of Applied Business Research*, 10, 28-38.
- Smith, R., Conley, G., Smith, A. M., & McElwee, G. (2016). Assessing the impact of 'farming with dyslexia' on local rural economies. *Local Economy*, 31(5), 529-538.
- Solhi, S. & Rahmanian Koshkaki, E. (2016). The antecedents of entrepreneurial innovative behavior in developing countries, a networked grounded theory approach (case study Iran). *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 8(2), 225-262
- Sušanj, Z., Jakopec, A., & Miljković Krečar, I. (2015). Verifying the model of predicting entrepreneurial intention among students of business and non-business orientation. *Management: Journal of Contemporary Management Issues*, 20(2), 49-69.
- Teixeira, R.M.A. (2015). *O evento desencadeador do empreendedorismo: a proposta de Bygrave aplicada aos empreendedores portugueses*. Dissertação de Mestrado, Instituto Politécnico de Lisboa, Lisboa, Portugal.

- Turker, D., Onvural, B., Kursunluoglu, E., & Pinar, C. (2005). Entrepreneurial propensity: a field study on the Turkish university students. *International Journal of Business, Economics and Management*, 1(3), 15-27.
- Van Ness, R. K.V., & Seifert, C. F. (2016). A Theoretical Analysis of the Role of Characteristics in Entrepreneurial Propensity. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 10(1), 89-96.
- Vantilborgh, T., Joly, J. & Pepermans, R., (2015). Explaining Entrepreneurial Status and Success from Personality: An Individual-Level Application of the Entrepreneurial Orientation Framework. *Psychologica Belgica*, 55(1), 32-56.
- Wu, S., Matthews, & Dagher, G. K. (2007). Need for achievement, business goals, and entrepreneurial persistence. *Management Research News*, 30(12), 928-941.
- Yan, J. (2010). The impact of entrepreneurial personality traits on perception of new venture opportunity. *New England Journal of Entrepreneurship*, 3(2), 21.
- Yao, X., Wu, X., & Long, D. (2016). University students' entrepreneurial tendency in China: Effect of students' perceived entrepreneurial environment. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 8(1), 60-81.