

FATORES DE INFLUÊNCIA NO INTERESSE EMPREENDEDOR: UMA ANÁLISE JUNTO A ESTUDANTES DE CONTABILIDADE

Francisco José da Costa

Universidade Estadual do Ceará
E-mail: franze@franzecosta.com

Alexandre Araújo Cavalcante Soares

Universidade Estadual do Ceará.
E-mail: aacsoares@hotmail.com

Diego Guilherme Bonfim

Universidade Estadual do Ceará
E-mail: dgbonfim@gmail.com

Resumo

O propósito desta pesquisa foi analisar o interesse empreendedor de estudantes de Contabilidade. Foi procedida uma revisão de literatura, a partir da qual quatro hipóteses sobre os condicionantes do interesse empreendedor foram enunciadas. O estudo de campo foi desenvolvido com dados coletados junto a 161 estudantes de instituições de ensino superior de Fortaleza. Os dados foram avaliados por meio de análise descritiva e das técnicas análise de regressão, e de variância. Verificou-se que: (1) os estudantes têm uma predisposição intermediária para empreender; (2) o interesse empreendedor é influenciado especialmente pela percepção de vocação da área contábil para empreender, pela segurança no domínio das habilidades estratégicas, e pela posse de empresa própria ou na família; (3) o suporte familiar e de amigos, e a segurança no domínio das habilidades operacionais não têm influência neste interesse. Os resultados foram limitados pela amostragem, não probabilística, mas trazem indicações para a melhoria das ações de incentivo ao empreendedorismo realizadas para estudantes de Contabilidade.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Motivação para empreendedorismo; Contabilidade voltada ao empreendedorismo.

1. Introdução

A formação profissional nos cursos superiores das mais diversas áreas teve, nos últimos 15 anos, fortes modificações, por influência, entre outros motivos, da alternativa do empreendedorismo para os futuros profissionais. Vários cursos das áreas de Ciências Sociais Aplicadas (como Administração, Contabilidade e Turismo) e das áreas de Tecnologia da Informação (como Ciência da Computação, Sistemas de Informação, Engenharia de Software), passaram a contar com uma disciplina diretamente associada ao empreendedorismo, e com orientação para a construção dos requisitos necessários à iniciativa de abertura de novos negócios¹.

O modelo de formação com ênfase no empreendedorismo pareceu uma interessante opção para os cursos, uma vez que possibilita aliar o conhecimento teórico adquirido nos

cursos com a exploração de oportunidades de mercado, formando um profissional orientado para além da cultura do emprego (CHIAVENATO, 2006).

A crença central é de que a orientação dada ao empreendedorismo pelas instituições (por meio de disciplinas específicas, por projetos como empresas juniores ou incubadoras, por exemplo) tem um potencial (teórico) de orientar os profissionais para empreender na medida em que viabilizam a vivência das experiências necessárias aos futuros empresários. Por outro lado, os estudos exploratórios realizados para esta pesquisa não indicaram os resultados efetivos desta orientação e destas ações.

Acredita-se que as ações destas instituições tenham um impacto principalmente na construção de habilidades empreendedoras, tanto de natureza estratégica (como visão de novos negócios, captação de oportunidades...), quanto operacionais (para o gerenciamento do dia-a-dia do negócio). Por outro lado, aqui parte-se do pressuposto de que o atendimento aos requisitos de habilidades, a despeito de sua relevância para o sucesso dos negócios, tem potencial limitado na construção do interesse em empreender de futuros profissionais. Aspectos como o ambiente nacional (BEGLEY; TAN, 2001), as relações sociais (GREVE; SALAFF, 2003), e o condicionamento familiar (MILLER, 2000), dentre outros, são exemplos de condicionamentos que as instituições de formação têm um limitado poder de influência.

Considerando estas possibilidades, definiram-se como tópicos de análise neste estudo a ‘orientação’ percebida da área de formação para o empreendedorismo, os condicionantes sociais de ‘suporte’ (de família e de amigos), e o ‘domínio’ dos requisitos empreendedores. Nestes termos, foi definido como problema central desta pesquisa o seguinte: como estes fatores (orientação, suporte e domínio) influenciam o interesse empreendedor de estudantes de cursos de formação superior?

A proposição deste estudo é baseada na percepção dos estudantes, estes que serão os futuros profissionais das áreas nas quais estão se formando. Dada a dificuldade de abranger as diversas áreas de formação existentes, este trabalho manteve foco em estudantes de cursos de Contabilidade. A principal justificativa para esta escolha decorre do fato deste curso ser, em uma análise *a priori*, bastante orientado para o empreendedorismo, especialmente em nível de construção de habilidades necessárias para empreender. Adicionalmente, uma grande quantidade de cursos de Contabilidade mantém em suas grades curriculares disciplinas especificamente de empreendedorismo.

O objetivo geral da pesquisa ficou assim definido: analisar, no contexto de cursos de Contabilidade, os fatores de influência no interesse empreendedor dos estudantes. Os objetivos específicos foram: (1) compreender a forma de influência específica de cada um dos fatores selecionados sobre o interesse empreendedor dos estudantes (percepção de orientação, suporte, domínio); (2) e avaliar as influências das variáveis sócio-econômicas dos estudantes sobre o interesse empreendedor e sobre cada um dos fatores analisados.

Para responder a questão de pesquisa colocada e atender aos objetivos definidos, o restante do trabalho foi dividido em quatro partes: a parte seguinte traz a revisão de literatura, com ênfase nos tópicos definidos para a pesquisa; na terceira parte, apresentam-se as decisões e os procedimentos metodológicos adotados no trabalho de campo desenvolvido; a quarta parte traz os resultados e as análises dos dados coletados em campo; por último, são tecidas as considerações finais do estudo, com a discussão dos resultados, e algumas limitações e recomendações para futuras pesquisas.

2. Revisão teórica

Este item traz a revisão da literatura realizada. Optou-se pela apresentação em três partes: primeiramente apresentam-se considerações sobre os fundamentos do empreendedorismo; em seguida são explorados os tópicos específicos do estudo; o terceiro item traz o desenvolvimento das hipóteses.

2.1. Fundamentos do empreendedorismo

A atividade empreendedora pode ser entendida como a capacidade do ser humano em moldar as condições ambientais em seu favor, através de um processo visionário de criação da realidade. Segundo Murphy, Liao e Welsch (2006), o incremento da atividade empreendedora é um dos responsáveis pelo aumento de renda per capita no ocidente, especialmente a partir do século 19ⁱⁱ.

A delimitação do campo de estudo do empreendedorismo pode ser atribuída ao trabalho seminal de Schumpeter (1934). Em seu texto, o autor faz uma distinção entre proprietário e empresário, sendo este último associado à idéia de empreendedor, ou seja, a pessoa que inicia um novo negócio. Schumpeter (1934) trabalha com o conceito de destruição criativa, na qual novas práticas substituem outras, as quais se tornam obsoletas. A partir deste entendimento, o autor aponta algumas formas de inovação, como o desenvolvimento de novos produtos, novas formas de organização da produção (incluindo a utilização de novas matérias-primas), e inovações na comercialização e distribuição (as quais incluem acesso a novos mercados). Tais formas de inovação constituem-se, em sua totalidade, as possibilidades de alteração do padrão produtivo.

Sob esta perspectiva, o empreendedorismo se daria a partir de alterações no mercado, através das oportunidades de inovação geradas pelas disfunções do sistema produtivo. A perspectiva de Schumpeter constitui o que ficou reconhecido como corrente economicista do pensamento empreendedor (SOUZA; GUIMARÃES, 2005).

Todavia, diversos outros autores voltaram-se para a análise da relação entre as características pessoais e a atividade empreendedora, o que convencionalmente ficou entendido como a corrente comportamental. O pressuposto desta corrente é de que as pessoas buscam sua realização pessoal, e têm na iniciativa empreendedora um caminho para este objetivo (SOUZA; GUIMARÃES, 2005).

As duas perspectivas (economicista e comportamental) estão centradas na personificação do empreendedor, podendo ser entendidas em um modelo comum pelo sentido da complementaridade, pois, cabe ao empreendedor, condicionado por características específicas (base comportamental), buscar a identificação de oportunidades de mercado e propor ofertas inovadoras para aproveitar estas oportunidades (base economicista).

Apesar da forte referência nestas duas correntes, estudos mais recentes acerca do empreendedorismo têm sua atenção dirigida ao contexto social, como a influência de agentes sociais próximos ao empreendedor (como amigos e família), e ambiental (como as normas nacionais), ou o contexto geral de convivência cotidiana do empreendedor (ambiente profissional, área de formação...).

Pode-se entender que estas perspectivas convergem no objetivo de compreender mais adequadamente o processo empreendedor, como forma de identificação e compreensão dos fatores de influência no interesse empreendedor, e na atividade empreendedora em si. O item seguinte se detém nestes tópicos.

2.2. Tópicos de pesquisa

A iniciativa empreendedora tem sido objeto de intenso debate, tanto no contexto acadêmico (em nível de pesquisa) como no delineamento de políticas públicas. Para qualquer dos contextos, um dos desafios centrais é compreender as motivações básicas para o interesse das pessoas na atividade empreendedora.

Em um primeiro nível, o interesse empreendedor pode ser explicado pela vertente comportamental do empreendedorismo, que enfatiza a motivação pela busca de auto-realização. Também se pode compreender a motivação por necessidade (falta de alternativa para o trabalho), fato que ocorre em especial para o contexto dos países em desenvolvimento.

O primeiro motivo consiste na externalização do eu interior, enquanto que o segundo é mais uma alternativa na busca por uma colocação profissional (DOLABELA, 1999).

Filion (1999, 2001) defende que as profissões no futuro terão uma maior inclinação empreendedora, o que direciona a concepção de diferentes tipos de empreendedorismo. Assim, podem-se citar como exemplos das diferentes possibilidades: aqueles que empreendem quando montam a sua própria empresa (empresarial); os que empreendem nas empresas em que são empregados (intra-empreendedorismo); e mais recentemente, destacam-se os empreendedores sociais, os empreendedores ambientais e empreendedores institucionais (que atuam nas relações entre empresas).

Para o atendimento dos objetivos deste artigo é necessária a análise dos fatores de influência sobre o interesse empreendedor. No trabalho de Baughn *et al* (2006), foram analisados os seguintes fatores (cf. item 2.3): influência do contexto, que o autor operacionaliza como vocação dos países ao empreendedorismo; capital social; e domínio das habilidades empreendedoras. Estes fatores serviram de base para as análises aqui desenvolvidas, conforme exposto a seguir.

Quanto à influência do contexto, levando-se em conta as diferentes áreas de formação de estudantes de ensino superior (e não o contexto nacional, como fizeram Baughn *et al* [2006]), o entendimento vigente é de que o empreendedorismo constitui-se em uma lógica transversal a diferentes áreas de conhecimento. A experiência e os contatos exploratórios dão indicações de que algumas áreas apresentam maior vocação para o desenvolvimento da atividade empreendedora, como Administração, Engenharias e cursos da área tecnológica, ao passo que outras são mais orientadas ao emprego (como as licenciaturas, por exemplo).

Segundo Araújo *et al.* (2005), as universidades, tanto no Brasil como no exterior, têm passado por uma ‘segunda evolução’, a partir da adoção da busca de desenvolvimento social e econômico como parte de seus objetivos. Assim, segundo os autores, além da transição para a incorporação da pesquisa na prática de ensino (primeira evolução), surge uma nova função chamada ‘Universidade Empreendedora’, o que implica em uma integração do ensino e da pesquisa com o desenvolvimento econômico e social, o que seria viável a partir da disseminação da cultura empreendedora.

Os autores (ARAÚJO *et al.*, 2005), a partir dos dados de uma pesquisa com instituições de ensino superior canadenses, identificaram uma concentração do ensino empreendedor em poucas áreas (mais da metade das disciplinas de empreendedorismo estão em cursos da área de negócios, e em menor escala vêm os cursos da área de engenharia). Os autores não trazem dados nacionais, mas é possível crer que a realidade brasileira seja parecida. A justificativa para esta realidade é, acredita-se, o fato destas áreas (negócios e engenharia) serem mais vocacionadas ao empreendedorismo do que as demais.

Quanto ao capital social, este foi entendido como o suporte de pessoas mais próximas do (potencial) empreendedor, ou seja, família e amigos. Pela revisão da literatura, chegou-se a conclusão de que a atividade empreendedora sofre efetivamente os condicionamentos das relações sociais existentes (GREVE; SALAFF, 2003; MILLER, 2000). Conforme argumenta Filion (1993, p. 59), este sistema de relações é fundamental para a atividade empreendedora, uma vez que,

[...] os empreendedores são originalmente produtos dos sistemas de relações da família, que depois desenvolvem uma rede de relacionamentos empresariais, de modo que as pessoas nela envolvidas se tornam produtos sociais de que o empreendedor precisa, à medida que venham realizar sua visão.

Na concepção deste autor (Filion), o suporte familiar é especialmente relevante no início do desenvolvimento da visão empreendedora, o que moldará os tipos de visão inicial que o empreendedor poderá ter na criação de um negócio. Todavia, na constituição e consolidação de uma visão mais ampla, as novas relações que ele estabelece (amigos) são

partes fundamentais do processo de formação da visão.

Já com relação ao domínio dos requisitos empreendedores, a literatura pesquisada já parece partir do entendimento de que para empreender é necessário, antes de tudo, dominar algumas habilidades específicas (DOLABELA, 1999; DORNELAS, 2005; CHIAVENATO, 2006; BARON; SHANE, 2007). A sugestão geral dada pelos diversos autores de manuais que se propõem a analisar o empreendedorismo e desenvolver ações empreendedoras é a de que, além de uma idéia bem concebida, os empreendedores necessitam de ter domínio de habilidades tais como gerenciar fontes de financiamento e parcerias diversas; promover gerenciamento das atividades cotidianas do negócio; ter disciplina e organização pessoal, entre outros.

Os tópicos acima apresentados têm como um pressuposto geral potenciais influências sobre o interesse em empreender (ao menos *a priori*). Entende-se que seja conveniente avaliar a natureza desta influência em contextos específicos (com recortes tais como a região geográfica, área de formação, profissão, fatores étnicos, gênero...). Baughn *et al* (2006), por exemplo, analisaram os fatores em conjunto, considerando o recorte regional. Para este trabalho, decidiu-se avaliar o recorte por área de formação. Os detalhes desta decisão estão expostos no item seguinte.

2.3. Desenvolvimento das hipóteses

Baughn *et al.* (2006) desenvolveram um estudo para avaliar o interesse empreendedor de estudantes de negócios de três diferentes países: China, Vietnam, e Filipinas. No trabalho, os autores avaliaram um conjunto de hipóteses associadas aos fatores de influência no interesse dos estudantes em desenvolver atividades associadas ao empreendedorismo, e em seguida testaram estas hipóteses junto a aproximadamente 800 estudantes, distribuídos nos três países.

Para este artigo, considerou-se conveniente que se partisse da proposição desenvolvida por estes autores, e que se desenvolvesse o aprimoramento e as devidas adaptações para o contexto brasileiro, e especificamente para os condicionantes do novo contexto de análise. Assim, os principais aspectos de conversação entre o trabalho de Baughn *et al.* (2006) e este artigo foram o contexto de análise empírica, as hipóteses e a escala de mensuração dos construtos (este último apresentado no item 3).

Quanto ao contexto para análise, foram avaliadas no estudo original as perspectivas dos diferentes países analisados. Para este estudo, considerou-se consistente a idéia de se avaliar especificamente áreas de formação, ou cursos de graduação.

Com relação às hipóteses, Baughn *et al.* (2006) desenvolveram cinco hipóteses que anunciavam relações de influência para o interesse empreendedor. Estas hipóteses foram avaliadas no seu contexto específico do trabalho original, e foram adaptadas ao contexto e aos objetivos deste artigo. Os detalhes foram os seguintes:

- primeiramente, Baughn *et al.* (2006) desenvolveram a hipótese de que o interesse empreendedor é condicionado pela vocação e pela cultura nacionais de incentivo e apoio ao empreendedorismo. Os autores partiram de constatações anteriores de que a aceitação, a admiração, ou mesmo o incentivo direto promovidos pelos países, são condicionantes do interesse que as pessoas desenvolvem em empreender. Acredita-se, por outro lado, que tal observação é cabível à análise de diferentes áreas de formação profissional. Como foi comentado acima, no contexto geral da formação superior no Brasil pode-se supor que os cursos apresentem diferentes posicionamentos em relação ao empreendedorismo, sendo alguns mais vocacionados do que outros. Assim, tomando esta evidência proveniente da análise exploratória, optou-se por adaptar a hipótese do estudo, relacionando não mais a norma nacional, mas a norma do curso. A hipótese definida foi a seguinte:

H1. O interesse empreendedor está positivamente relacionado com a vocação percebida ao

empreendedorismo da área de formação;

- Baughn *et al.* (2006) também analisaram influência do capital social, este entendido como o suporte de familiares e amigos. A hipótese desenvolvida pelos autores foi utilizada aqui sem adaptações, e foi avaliada com o seguinte enunciado:

H2. O interesse empreendedor está positivamente relacionado com o suporte providenciado por familiares e amigos;

- os autores também desenvolveram uma hipótese diretamente relacionada com a hipótese anterior, que associava o interesse empreendedor à atividade empreendedora de algum membro da família. Para este trabalho, considerou-se relevante avaliar não apenas a condições do membro da família, mas também do próprio estudante. Assim, a hipótese definida foi a seguinte:

H3. O interesse empreendedor é positivamente influenciado pela propriedade de empresa pelo empreendedor ou por seus familiares;

- a quarta hipótese desenvolvida por Baughn *et al.* (2006) também associou a família com o empreendedorismo, e avaliou a relação entre o interesse empreendedor e a percepção de que empreender implicaria nas obrigações familiares. Entendeu-se aqui que tal avaliação é compatível com a análise da atitude dos diferentes países em relação à instituição família e às obrigações decorrentes, mas tal atitude não é cabível na análise das áreas de formação de um mesmo país. Assim, especificamente em relação a esta hipótese, entendeu-se que sua aplicação ao contexto de formação, ainda que fosse possível, não era adequada;
- a quinta hipótese de Baughn *et al.* (2006) relacionava o interesse empreendedor com a auto-avaliação dos respondentes relacionadas ao domínio das habilidades necessárias para o desenvolvimento de ações empreendedoras. Esta hipótese foi mantida para este estudo, e está anunciada como segue:

H4. O interesse empreendedor está positivamente relacionado à percepção de domínio individual das habilidades necessárias para empreender eficientemente.

A partir destas hipóteses, desenvolveu-se um estudo empírico para validação por meio de técnicas estatísticas pertinentes. Os procedimentos e decisões estão expostos no item seguinte.

3. Metodologia

O trabalho foi desenvolvido em três etapas: procedimentos exploratórios; definição do instrumento e coleta de dados; e trabalho empírico. Os procedimentos exploratórios foram desenvolvidos em duas fases: a primeira constou da pesquisa bibliográfica desenvolvida e o desenvolvimento das hipóteses, conforme exposto no item 2; já a segunda fase consistiu nos procedimentos exploratórios gerais, que foram relacionados à avaliação de trabalhos semelhantes, análise de escalas utilizadas, e consulta a especialistas para fechamento dos construtos da pesquisa.

Como forma de acessar as informações empíricas, foi selecionado como instrumento o questionário. Na definição da estrutura do instrumento, foi decidido que este seria dividido em três blocos de questões: o primeiro bloco contendo as variáveis de identificação mais relacionadas ao contexto de análise e intenções futuras; o segundo bloco envolvendo as questões referentes aos construtos de referência do estudo; por fim, o terceiro bloco contemplou a identificação dos respondentes, com questões sobre dados demográficos e socioeconômicos. Especificamente sobre as escalas dos construtos, todas as variáveis foram extraídas e traduzidas de Baughn *et al.* (2006), com algumas adaptações, conforme descrito a seguir:

- para o construto interesse empreendedor (interesse), os cinco itens na escala original, que

- estavam enunciados como interrogações foram traduzidos e adaptados para afirmações;
- para o construto suporte de familiares e amigos (suporte), os seis itens foram traduzidos, e não sofreram adaptações;
- para o construto domínio das habilidades empreendedoras (domínio), os 16 itens foram traduzidos e em seguida reavaliados, tendo-se decidido pela exclusão de um item que remetia a uma avaliação geral do domínio das habilidades;
- para o construto vocação da área (vocação), os itens foram traduzidos e adaptados, tendo em vista a mudança do contexto de vocação do país para vocação da área de formação;
- na análise da propriedade de empresa (propriedade), mensurado em um único item, o enunciado foi adaptado para contemplar a possibilidade do próprio respondente possuir empresa (na escala original, questionava-se somente sobre pais ou irmãos).

A apresentação dos itens no questionário para mensuração dos quatro primeiros construtos foi feita na forma de afirmação, com averiguação do grau de concordância por meio de uma escala de Likert de 5 pontos, na qual 1 indicava discordância total, e 5 indicava concordância total. O quinto construto (propriedade) foi mensurado por meio de uma variável *dummy*, com 0 indicando não propriedade de empresas, e 1 indicando propriedade.

Após a consolidação preliminar do instrumento, este foi submetido a um pré-teste junto a uma amostra de 10 respondentes. Feitos os devidos ajustes, o questionário foi aplicado. Nesta etapa foram delineadas as configurações apresentadas a seguir:

- Universo da pesquisa: foi constituído dos estudantes de cursos de Contabilidade em funcionamento na cidade de Fortaleza (Ceará). O tamanho atual deste universo não pôde ser definido.
- Amostra: dado o objetivo da pesquisa de avaliar preliminarmente as hipóteses desenvolvidas, selecionou-se uma amostra de 161 respondentes, de quatro diferentes instituições acadêmicas, duas de natureza pública, e duas de natureza privada;
- Método de coleta: a coleta de dados foi procedida diretamente pelos próprios pesquisadores, a partir do apoio das coordenações de cursos e de alguns professores que viabilizaram a aplicação. Os critérios de seleção foram conveniência e acessibilidade.

Os procedimentos estatísticos para os dados coletados no trabalho de campo foram de três tipos: descrição da amostra; análise univariada dos construtos da pesquisa; e análise multivariada, com a avaliação das hipóteses definidas. Todos os procedimentos foram desenvolvidos com o apoio do software SPSS, versão 13.

A descrição da amostra se deu pela apresentação das frequências das respostas de cada uma das variáveis sobre o curso, sobre as intenções futuras, e das variáveis demográficas e sócio-econômicas. Já na análise univariada, inicialmente foram extraídas as médias e os desvios-padrão de cada uma das variáveis independentemente.

O conjunto de variáveis também foi submetido preliminarmente a uma Análise Fatorial Exploratória, técnica que, segundo informam Hair *et al.* (2005, p. 91), consiste em uma “classe de métodos multivariados cujo propósito principal é definir a estrutura subjacente em uma matriz de dados”. A partir desta técnica, foi possível verificar se os itens utilizados no questionário estavam consistentemente associados aos construtos definidos. Após os procedimentos, para cada um dos construtos foi extraído o coeficiente Alpha de Cronbach, índice que permite avaliar a confiabilidade da mensuração dos construtos pelos itens definidos (MALHOTRA, 1999).

Após estes procedimentos, e confirmada a estrutura dos itens na composição dos construtos, foi extraída uma medida geral por construto, com agregação dos escores pela média das entradas dos itens componentes de cada construto, com exceção do construto ‘propriedade’ (o procedimento de composição das variáveis de cada construto foi realizado

levando-se as recomendações e os cuidados apontados por Bagozzi e Edwards [1998]).

Considerando que as hipóteses supõem relacionamentos entre construtos, decidiu-se avaliar estes relacionamentos por meio da ferramenta Análise de Regressão Múltipla, que viabiliza a avaliação da consistência da relação de influência entre duas ou mais variáveis independentes, e uma variável dependente (MALHOTRA, 1999). Assim, as quatro hipóteses foram testadas tomando-se como variável dependente o construto (agregado) 'interesse', e como variáveis independentes os construtos (agregados) 'suporte', 'domínio', 'normas' e 'propriedade'.

De posse dos resultados, optou-se por avaliar os construtos considerando as diferentes alternativas de resposta de algumas das variáveis categóricas do estudo, como forma de identificar e discutir possíveis diferenças. Tal procedimento é viabilizado pela técnica estatística análise de variância – ANOVA (MALHOTRA, 1999).

4. Análise de dados

Para a apresentação dos resultados, decidiu-se dividir este item em quatro partes: primeiramente é feita a descrição da amostra; em segundo lugar é apresentada a análise dos construtos; a terceira parte traz a avaliação das hipóteses; e a quarta apresenta os resultados da análise de variância desenvolvida.

4.1. Descrição da amostra

A amostra foi constituída por alunos dos diferentes anos dos cursos, todavia a maior concentração de pesquisados estava na segunda metade do curso (72,7%). Tal resultado deve dar mais consistência às análises, pois se acredita que os estudantes que já passaram da metade do curso tenham uma melhor condição para a avaliação dos quesitos da pesquisa, devido à maior experiência com o curso.

Com relação à natureza da instituição de ensino, verificou-se que a maioria dos respondentes foi proveniente (59,6%) de instituições privadas, e o restante (40,4%) de instituições públicas. Quanto à escola de ensino médio, a maioria (60,0%) informou ser oriunda de instituições particulares.

Em relação à condição de trabalho, a maioria dos estudantes informou estar trabalhando (55,9% em tempo integral e 21,7% em meio período), e 22,4% informaram não estar trabalhando, seja por condição de desemprego ou por afastamento do trabalho.

A variável que inquiria acerca da propriedade de empresa por parte do respondente ou de seus familiares apresentou um índice relativamente baixo para o caso afirmativo (com 27,3% da amostra), ou seja, cerca de três em cada dez estudantes possuem empresa própria ou na família.

Inquiridos acerca do futuro profissional, a maioria dos estudantes declarou que deseja conseguir um emprego (público ou privado), com 58,4% dos respondentes. Pouco menos de um quarto dos respondentes informou que deseja trabalhar em sua própria empresa (23,0%), ao passo que 3,7% informaram pretender trabalhar em empresas da família (14,9% indicaram 'outros' como resposta a esta questão). Estes resultados demonstram que a busca de um emprego, em detrimento da atividade empreendedora, constitui-se em uma das opções preferenciais para os estudantes de Contabilidade.

Como forma de avaliar exploratoriamente a hipótese de associação entre empresa pessoal ou na família, e o interesse empreendedor, as variáveis 'empresa própria ou na família' e 'perspectivas futuras de trabalho' foram cruzadas. Os resultados do teste de dependência indicaram que há uma diferença significativa entre os valores esperado e observado ($\chi^2=10,880$, $p<0,005$), tendo-se identificado que os estudantes que têm empresa própria ou na família são desproporcionalmente mais interessados em trabalhar nestas, ao

passo que aqueles que não possuem empresa (própria ou na família) são desproporcionalmente mais interessados em conseguir um emprego. Estes resultados fortalecem a hipótese H3 enunciada acima. Resta verificar esta influência levando-se em conta os demais fatores do estudo simultaneamente, procedimento realizado no item 4.3.

Especificamente em relação aos estudos, a maioria dos estudantes pretende fazer um curso de especialização (52,2%), seguidos dos que pretendem fazer um outro curso de graduação (23,6%), e dos que intencionam cursar um mestrado (13,0%) (um total de 11,2% indicou *outros* como resposta a esta questão). Os resultados são indicativos do interesse dos estudantes em seguir nos estudos de aprofundamento, especialmente por meio de cursos de pós-graduação *lato sensu*, reforçando a tendência de busca de aperfeiçoamento continuado.

Com relação à idade, a maioria (46,6%) tem até 24 anos (25,5% com ‘até 21 anos’ e 21,1% ‘acima de 21 até 24 anos’), 16,1% tem ‘acima de 24 até 27 anos’, 9,3% com ‘acima de 27 até 30 anos’, e ainda o expressivo percentual de 28,0% dos respondentes informou ter idade acima de 30 anos. Em relação ao gênero, 47,6% foram homens, 52,4% de mulheres. A amostra ainda era composta de 75,8% de solteiros contra 21,8% de casados (2,4% informaram ‘outros’ como resposta).

Com relação à renda familiar, os dados apresentaram-se bem distribuídos, com 17,0% para renda ‘até R\$ 1.000,00’, 29,1% para ‘acima de R\$ 1.000,00 até R\$ 2.000,00’, 18,2% com ‘acima de R\$ 2.000,00 até R\$ 3.000,00’, 12,7% para ‘acima de R\$ 3.000,00 até R\$ 4.000,00’, e 23,0% para renda acima de R\$ 4.000,00.

4.2. Análise dos construtos

As variáveis de cada um dos construtos foram submetidas à técnica estatística Análise Fatorial Exploratória – AFE, o que permitiu a comparação com a proposta previamente definida e os resultados efetivamente encontrados a partir do trabalho de campo. Nos construtos ‘interesse empreendedor’, ‘suporte familiar e de amigos’, e ‘vocação percebida na área’, a estrutura fatorial gerada manteve a expectativa previamente definida, não tendo havido a necessidade de qualquer procedimento de ajuste.

Especificamente nas variáveis associadas ao ‘domínios de habilidades empreendedoras’, a AFE fez emergir dois fatores distintos das 15 variáveis inicialmente submetidas à análise. A verificação dos sentidos das variáveis indicou que estas se agrupavam de modo a evidenciar em conjunto dois tipos específicos de habilidades, que foram então identificadas por ‘domínio de habilidades estratégicas’ e ‘domínio de habilidades operacionais’ (cf. Anexo).

Considerando estes resultados, e avaliando o enunciado da hipótese H4 (O interesse empreendedor está positivamente relacionado à percepção de domínio individual das habilidades necessárias para empreender eficientemente), esta foi então dividida em duas outras, a seguir enunciadas:

- H4a. O interesse empreendedor está positivamente relacionado à percepção de domínio individual das habilidades estratégicas necessárias para empreender eficientemente.
- H4b. O interesse empreendedor está positivamente relacionado à percepção de domínio individual das habilidades operacionais necessárias para empreender eficientemente.

A partir destes resultados e destas decisões, as variáveis utilizadas na pesquisa foram agrupadas por construto, e foram extraídas as médias e os desvios-padrão. O Anexo apresenta uma tabela contendo estas informações. Pelos resultados, pode-se verificar o seguinteⁱⁱⁱ:

- as médias das variáveis de interesse pessoal em empreender podem ser consideradas intermediárias, com desvios relativamente altos, a exceção da variável que inquiria acerca da facilidade para a abertura de um negócio, considerada baixa (média 2,92, e desvio-padrão de 1,21);

- as medidas para vocação percebida na área apresentaram bastante variação nas médias (com extremos de 3,50 a 4,36). As maiores médias foram verificadas nas variáveis que inquiriam sobre criatividade e inovação, podendo ser consideradas altas (acima de 4); já as variáveis relacionadas ao negócio em si apresentaram menores médias. Com relação aos desvios, estes podem ser considerados como intermediários;
- a percepção de suporte de amigos e familiares, a partir de suas variáveis, apresentou variação de intermediária a alta, a exceção das variáveis que avaliaram a aprovação da família e de amigos na iniciativa de empreender, consideradas altas (médias acima de 4). Em geral, os desvios podem ser considerados de intermediários a altos, indicando uma dispersão relativamente elevada na avaliação dos estudantes;
- a percepção de domínio de habilidades estratégicas pode ser considerada homogênea, com valores intermediários para as médias e desvios, e todas com valores relativamente próximos (oscilando entre 3,58 a 3,97 para médias, e 0,88 a 1,06 para os desvios-padrão). Conclui-se que, em geral, os estudantes se consideram com boas condições para a avaliação de nível estratégico para empreender, e esta percepção é bem convergente entre os pesquisados;
- por fim, a percepção de domínio de habilidades operacionais apresenta maior variação nas médias (oscilando entre 3,73 e 4,29), porém os desvios não foram muito diferentes entre si (oscilaram entre 0,77 e 1,05). A indicação foi de que os estudantes se sentem bastante seguros quanto ao domínio das habilidades para gerenciar um negócio e são bastante convergentes nesta posição.

As variáveis também foram analisadas em sua confiabilidade para representar os construtos. Para tanto, foi selecionado o índice *Alpha* de Cronbach. O índice foi extraído construto a construto, tendo-se encontrado valores aceitáveis (todos acima de 0,6). Assim, considerando os resultados da estrutura fatorial encontrada, e da confiabilidade extraída, decidiu-se pela composição das variáveis para gerar uma medida geral de cada construto.

Tomando como regra de composição a média dos escores das entradas na planilha correspondentes a cada construto, cinco novas variáveis foram geradas. Os resultados para os valores do índice *Alpha*, da média, e dos desvio-padrão de cada um dos construtos estão expostos na Tabela 1.

Tabela 1: Resultados das médias dos construtos

Construto	Alpha	Média	Desvio-padrão
Interesse pessoal em empreender	0,838	3,40	0,99
Vocação percebida na área	0,606	3,99	0,64
Percepção de suporte de familiares e amigos	0,691	3,70	0,69
Percepção de domínio de habilidades estratégicas	0,859	3,70	0,73
Percepção de domínio de habilidades operacionais	0,804	3,97	0,62

Fonte: Pesquisa direta

Conforme é possível verificar (Tabela 1), as médias dos construtos apresentam valores entre intermediários e altos, sendo a maior média para a vocação percebida na área (4,19), e a menor para o interesse pessoal em empreender (3,42). Os desvios-padrão podem ser considerados baixos, com exceção para a medida do interesse pessoal na área, que ficou em um nível já intermediário.

Pelo resultado das médias apresentadas, é possível perceber com maior clareza o posicionamento dos estudantes de Contabilidade em relação aos construtos de referência do estudo. É possível entender que, na avaliação destes, o curso apresenta grande vocação ao empreendedorismo, o que se compreende pela natureza do curso, que trata fundamentalmente de atividades associadas ao universo dos negócios. Todavia, o interesse pessoal em

empreender, o suporte de familiares e amigos, e a segurança no domínio das habilidades estratégicas podem ser considerados baixos (comparativamente à percepção de vocação), com as médias ficando em um nível intermediário.

4.3. Análise das hipóteses

As hipóteses definidas para o estudo foram avaliadas através da técnica estatística Análise de Regressão Múltipla, uma vez que esta viabiliza a avaliação da influência simultânea dos fatores definidos. Assim, o construto ‘interesse pessoal em empreender’ foi colocado na condição de dependente, ao passo que vocação percebida na área, percepção de suporte, domínio das habilidades (estas na mesma escala da variável dependente) e empresa na família (como uma *dummy* com 0 para não posse, e 1 para posse) foram inseridas como independentes.

Os valores do modelo de regressão estimado encontram-se na Tabela 2. O modelo pôde ser considerado consistente ($R^2= 0,379$), e, como é possível verificar, apenas os construtos associados a ‘percepção de suporte familiar e de amigos’ e ‘percepção de domínio de habilidades operacionais’ não apresentaram influência significativa (como pode ser visto na significância da estatística t para os coeficientes padronizados).

Tabela 2: Resultados da regressão múltipla

Dimensões	Coefficiente padronizado	Estatística t	Sig. (p-valor)
Vocação percebida na área	0,163	2,362	0,019
Percepção de suporte de familiares e amigos	0,060	0,841	0,401
Empresa própria ou na família	0,243	3,754	0,000
Percepção de domínio de habilidades estratégicas	0,459	5,067	0,000
Percepção de domínio de habilidades operacionais	0,011	0,128	0,898

Fonte: Pesquisa direta

A partir deste resultado, têm-se condições para a análise das hipóteses, conforme procedido a seguir:

- a hipótese H1, que afirmava que ‘O interesse empreendedor está positivamente relacionado com a vocação percebida ao empreendedorismo da área de formação’, foi aceita. Dessa forma, tem-se a evidência de que, quanto mais elevada a vocação empreendedora percebida, maior o interesse em abrir um novo negócio;
- a hipótese H2, que afirmava que ‘o interesse empreendedor está positivamente relacionado com o suporte providenciado por familiares e amigos’, foi negada. Este resultado contraria a expectativa, mostrando que, apesar dos estudantes apontarem um nível de suporte de intermediário a elevado, este não é fator que motiva os estudantes para tomarem iniciativas empreendedoras;
- a hipótese H3, que afirmava que ‘o interesse empreendedor é influenciado pela propriedade de empresa pelo empreendedor ou por seus familiares’, foi confirmada. Tal evidência confirma a suposição do condicionamento da propriedade de um negócio na escolha de cursos de Contabilidade e reforça que a proximidade com um negócio exerce influência consistente no interesse dos estudantes em permanecer envolvidos com atividades empreendedoras;
- a hipótese H4a, que afirmava que ‘o interesse empreendedor está positivamente relacionado à percepção de domínio individual das habilidades estratégicas necessárias para empreender eficientemente’, foi aceita, ao passo que a correlata H4b, que afirmava que ‘o interesse empreendedor está positivamente relacionado à percepção de domínio

individual das habilidades operacionais necessárias para empreender eficientemente’, foi rejeitada. A aceitação da hipótese H4a se justifica pela associação do ato de empreender com a capacidade de identificar e gerenciar oportunidades de mercado. Por outro lado, a negação da segunda hipótese indica que, para os estudantes da área contábil, o gerenciamento do dia-a-dia de um negócio, apesar de ser um fator considerado relevante, não se associa à idéia de vivência de iniciativas inovadoras.

Quadro 1 – Síntese dos resultados dos testes realizados

Hipótese	Preditor do interesse pessoal em empreender	Resultado
H1	Vocação percebida na área	Aceita
H2	Percepção de suporte de familiares e amigos	Não aceita
H3	Empresa na família	Aceita
H4a	Percepção de domínio de habilidades estratégicas	Aceita
H4b	Percepção de domínio de habilidades operacionais	Não aceita

Fonte: Dados da pesquisa

A partir destes resultados (sintetizados no Quadro 1), é possível verificar que, em geral, a percepção de suporte de amigos e familiares, e o domínio de habilidade operacionais de gestão não são fatores de influência no interesse empreendedor. Tal interesse é efetivamente condicionado pela percepção de vocação na área, pela propriedade na empresa própria ou na família e pela percepção de domínio pessoal das habilidades empreendedoras estratégicas. Já a percepção de suporte social e o domínio de habilidades operacionais, a despeito de apresentarem médias elevadas na avaliação geral (Tabela 1), não se mostraram como influenciadores do interesse dos estudantes em criar um novo negócio.

4.4. Análise de variância

No intuito de desenvolver uma maior exploração dos dados, as medidas dos construtos foram avaliadas em relação a algumas das variáveis categóricas utilizadas na pesquisa. Para tanto, foi utilizada a técnica estatística análise de variância (ANOVA), que permite testar a existência de diferenças significativas nos valores médios das diferentes alternativas de resposta para as questões. Os resultados deste procedimento estão apresentados e comentados a seguir.

Em relação a variável empresa própria ou na família, o único construto que apresentou diferença significativa entre os grupos foi ‘interesse pessoal em empreender’ ($F=6,097$, $p<0,05$), tendo-se verificado que o grupo dos que possuem empresa apresentou um nível de interesse mais elevado. Este resultado vem reafirmar a validade da hipótese H3, analisada no item anterior. Por outro lado, surpreende o fato de não haver diferença entre os grupos dos que possuem e dos que não possuem empresa própria ou na família em relação aos demais construtos em análise. Seria razoável supor que aqueles que possuem empresa tivessem maior suporte familiar e de amigos, e também seria esperado que a propriedade de uma empresa favorecesse ao ganho de experiência, o que deveria conduzir a uma maior segurança quanto ao domínio das habilidades estratégicas e operacionais.

Em relação a variável metade do curso, na qual se verificou se os estudantes estavam na primeira ou na segunda metade do curso, o único construto que apresentou diferença significativa entre os grupos foi ‘vocação percebida na área’ ($F=6,557$, $p<0,05$), tendo-se verificado que o grupo dos que estão na segunda metade do curso apresentou um nível de percepção de vocação mais elevado. Este resultado se explica pelo fato de os estudantes da segunda metade do curso já possuírem mais experiência e mais conhecimento da área, e, portanto, terem melhores condições de visualizar as alternativas disponíveis para o futuro profissional. Surpreende, por outro lado, o fato de não ter ocorrido diferenças nas demais variáveis, especialmente naquelas relacionadas ao domínio das habilidades empreendedoras, e

mesmo no interesse empreendedor.

Na análise com a natureza da instituição de ensino houve diferenças estatísticas nas dimensões ‘interesse pessoal em empreender’ ($F= 6,039$, $p<0,05$), e ‘vocação percebida na área’ ($F= 4,829$, $p<0,05$). Nestes casos, foi verificada uma média maior para estudantes de instituições privadas. O fato de o interesse em empreender ser mais elevado em instituições privadas, é compreensível pela forte orientação que esta modalidade de instituição tem dado ao empreendedorismo nos seus currículos (averiguações exploratórias indicaram que, nas várias instituições privadas brasileiras, nos cursos de Contabilidade havia uma disciplina de empreendedorismo, o que não se verificava em várias das instituições públicas). Esta realidade ajuda também a explicar porque os estudantes de instituições privadas tendem a perceber uma vocação empreendedora mais elevada na área.

Na análise com para os diferentes sexos, mostraram diferenças estatisticamente significantes as respostas das dimensões ‘suporte familiar e de amigos’ ($F=4,168$, $p<0,051$), e ‘percepção de domínio das habilidades operacionais’ ($F=4,676$, $p<0,05$). Nestes casos, foi verificada uma média maior para estudantes do sexo feminino. Estes resultados dão a indicação de que, embora o nível de interesse seja igual para homens e mulheres, estas se sentem mais seguras com relação ao recebimento de suporte social, tanto de amigos quanto da família. Adicionalmente, os resultados indicam que as mulheres se sentem mais seguras para o gerenciamento operacional de um (novo) negócio; já no gerenciamento de nível estratégico, não houve qualquer diferença entre homens e mulheres.

5. Considerações finais

O estudo aqui desenvolvido teve a finalidade de analisar um aspecto específico da atividade empreendedora, relacionado à manifestação de interesse dos estudantes de Contabilidade em empreender. Analisou-se ainda como este interesse é influenciado pela vocação percebida na área contábil, pela percepção do suporte de amigos e familiares, pela propriedade de empresa e pela percepção de domínio de habilidades empreendedoras, possibilitando assim a compreensão de como estes fatores se manifestam e se relacionam.

De forma geral, os resultados indicaram que os estudantes interessam-se medianamente pela atividade empreendedora, que percebem alta vocação da área do curso para o empreendedorismo, que percebem um bom suporte de amigos e familiares, e, adicionalmente, que se avaliam como tendo um bom domínio das habilidades necessárias para empreender.

Especificamente em relação às influências sobre o interesse empreendedor, foram suportadas as hipóteses associadas à percepção de vocação na área, a propriedade de empresa própria ou na família e ao domínio de habilidades estratégicas. Conclui-se, portanto, que a experiência de contato com a atividade empreendedora, além da orientação do curso para o empreendedorismo, assim como o desenvolvimento de habilidades estratégicas, são fatores relevantes para que os estudantes elevem seu interesse em se envolver em iniciativas empreendedoras.

Os resultados permitiram avaliar consistentemente o caráter empreendedor de estudantes de Contabilidade, tendo-se alcançado satisfatoriamente os objetivos definidos. Acredita-se assim que as informações apresentadas geram conhecimento relevante para os gestores de cursos de Contabilidade e de instituições que buscam promover a atividade empreendedora (como o poder público, entidades da sociedade civil, e instituições de ensino superior). Na medida em que podem contribuir para viabilizar um melhor direcionamento no processo de formação de uma cultura empreendedora nas instituições educacionais, em especial em cursos de Contabilidade.

Como recomendação de intervenção, sugere-se que os cursos orientem

consistentemente suas atividades no sentido de desenvolvimento de um contexto de valorização ao empreendedorismo, ao mesmo tempo em que desenvolvam consistentemente as habilidades estratégicas necessárias aos futuros empreendedores.

Os resultados do estudo foram limitados, uma vez que a amostra foi restrita a instituições cearenses, além do fato da amostragem ter sido não aleatória. Assim, como recomendação para pesquisa, acredita-se que seria relevante uma replicação deste estudo em outros estados brasileiros, de preferência com métodos de amostragem mais rigorosos. Recomenda-se ainda que este trabalho seja replicado em outros cursos, como Administração, Turismo, cursos de tecnologia da informação, dentre outros, e que se proceda a uma comparação para se avaliar as diferenças e similaridades entre os cursos.

Bibliografia

- ARAÚJO, M. H.; LAGO, R. M.; OLIVEIRA, L. C. A.; CABRAL, P. R. M.; CHENG, L. C.; FILION, L. J. O estímulo ao empreendedorismo nos cursos de química: formando químicos empreendedores. *Química nova*. Vol. 28, Suplemento, S18-S25, 2005.
- BAGOZZI, R. P.; EDWARDS, J. R. A general approach for representing constructs in organizational research. *Organizational Research Methods*. Vol. 1, N. 1, p. 45-87, 1998.
- BARON, R. A.; SHANE, S. A. *Empreendedorismo: uma visão do processo*. São Paulo: Thomson Learning, 2007.
- BAUGHN, C. C.; CAO, J. S. R.; LE, L. T. M.; LIM, V. A.; NEUPERT, K. E. Normative, social and cognitive predictors of entrepreneurial interest in China, Vietnam and Philippines. *Journal of Developmental Entrepreneurship*. Vol. 11, N. 1, p. 57-77, Mar. 2006.
- BEGLEY, T. M.; TAN, W. The social-cultural environment for entrepreneurship: a comparison between East Asian and Anglo-Saxon countries. *Journal of International Business Studies*. Vol. 32, N. 3, p. 537-553, 2001.
- CHIAVENATO, I. *Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor*. São Paulo: Saraiva, 2006.
- DOLABELA, F. *Oficina do Empreendedor*. São Paulo: Cultura Editores, 1999.
- DORNELAS, J. C. A. *Transformando idéias em negócios*. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- FILION, L. J. Visão e relações: elementos para um metamodelo empreendedor. *Revista de Administração de Empresas*. Vol.33, N. 6, p.50-61, Nov./Dez. 1993.
- _____. Sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios. *Revista de Administração de Empresas*. Vol. 39, N. 4, p. 6-20, Out.-Dez. 1999.
- _____. Carreiras empreendedoras do futuro. *Revista Sebrae*. Brasília, Vol. 1, p.35-51, Out.-Dez. 2001.
- _____. Entendendo os intra-empreendedores como visionistas. *Revista de Negócios*. Vol. 9, N. 2, p. 65-80, Abr.-Jun. 2004.
- GREVE, A.; SALAFF, J. Social networks and entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*. Vol 28, N. 1, p. 1-22, 2003.
- HAIR, J. F.; ANDERSON, R. E.; TATHAM, R. L. BLACK, W. C. *Análise multivariada de dados*. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.
- MALHOTRA, N. K. *Marketing research: an applied orientation*. 3. ed. New Jersey: Prentice-Hall, 1999.
- MILLER, N. L. Family microenterprises: strategies for coping with overlapping family and business demands. *Journal of Developmental Entrepreneurship*. Vol. 5, N. 1, p. 87-103, 2000.
- MURPHY, P. J.; LIAO, J.; WELSCH, H. P. A conceptual history of entrepreneurial thought. *Journal of Management History*. Vol. 12, N. 1, p. 12-35, 2006.
- SCHUMPETER, J. A. *The theory of economic development*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1934.

SOUZA, E. C. L.; GUIMARÃES, T. A. (orgs.). *Empreendedorismo: além do plano de negócio*. São Paulo: Atlas, 2005.

Anexo: Médias e desvios-padrão por variável da pesquisa

INTERESSE PESSOAL NA ÁREA

Variável	Média	Desvio
É muito provável que eu abra meu próprio negócio nos próximos 5 anos	3,22	1,29
Se eu abrir um novo negócio, é muito provável que tenha sucesso	3,85	1,11
Para mim, é muito desejável abrir um negócio próprio	3,59	1,39
Começar um negócio é uma idéia muito atraente para mim	3,54	1,33
Seria fácil para mim abrir meu próprio negócio	2,92	1,21

VOCAÇÃO PERCEBIDA NA ÁREA

Variável	Média	Desvio
O pensamento criativo é visto como um caminho para o sucesso na minha área de formação	4,36	0,91
As pessoas na minha área de formação valorizam aqueles que abrem seu próprio negócio	3,50	1,06
Transformar uma boa idéia em um negócio é bem visto na minha área de formação	4,15	0,97
O empreendedorismo é admirado na minha área de formação	4,07	0,93

PERCEPÇÃO DE SUPORTE DE FAMILIARES E AMIGOS

Variável	Média	Desvio
Se eu abrisse um negócio, alguns membros de minha família trabalhariam comigo	3,50	1,22
Minha família aprovaria a idéia de eu abrir meu próprio negócio	4,06	1,06
Se eu abrisse meu próprio negócio, os membros de minha família me ajudariam	3,86	1,12
Se eu abrisse meu próprio negócio, alguns de meus amigos trabalhariam comigo	3,39	1,11
Meus amigos aprovariam se eu abrisse meu próprio negócio	4,13	0,87
Se eu abrisse meu próprio negócio, meus amigos me ajudariam	3,38	1,15

PERCEPÇÃO DE DOMÍNIO DE HABILIDADES ESTRATÉGICAS

Variável	Média	Desvio
Tenho capacidade de identificar fontes de capital para um negócio	3,58	1,06
Sou capaz de desenvolver relacionamentos com possíveis fontes de financiamento	3,85	0,97
Tenho capacidade de reagir a mudanças ambientais, em tempo hábil	3,97	0,88
Sei identificar e avaliar informações de mercado para um novo negócio	3,69	0,96
Consigo entender os aspectos legais associados a um novo negócio	3,75	0,93
Tenho condições de criar produtos que atendam as demandas dos clientes	3,61	0,94
Tenho facilidade em identificar oportunidades para futuros negócios	3,72	0,96

PERCEPÇÃO DE DOMÍNIO DE HABILIDADES OPERACIONAIS

Variável	Média	Desvio
Consigo trabalhar produtivamente em situações estressantes	3,73	1,05
Tenho capacidade de me comunicar adequadamente com outras pessoas	4,29	0,87
Tenho condições de gerenciar um fluxo de caixa	4,15	0,91
Sou capaz de promover venda pessoal	3,80	1,05
Sou hábil em gerir meu tempo produtivamente	4,17	0,77
Tenho capacidade de gerenciar riscos eficientemente	3,73	0,89
Eu consigo ser persistente, mesmo em situações adversas	4,11	0,91
Tenho capacidade de desenvolver ações de planejamento de negócios	3,89	0,88

- ⁱ Ainda que a expressão empreendedorismo tenha o extenso uso referindo-se a uma postura gerencial e profissional inovadora e visionária (FILION, 2004), aqui a palavra refere-se à abertura de um (novo) negócio.
- ⁱⁱ Conforme Murphy, Liao e Welsch (2006), o empreendedorismo está associado a diversos fenômenos relacionados ao desenvolvimento do comércio internacional, curvas de demanda, competição como mecanismo de inovação e oportunidades de construção.
- ⁱⁱⁱ Dado que a escala utilizada foi de 5 pontos, adotou-se como critério de análise o seguinte médias: valores até 3 são baixos, de 3 a 4 são intermediários, e de 4 a 5 são elevados. Para os desvios-padrão, os critérios foram: valores até 0,8 são baixos, de 0,8 a 1,2 são médios, e acima de 1,2 são elevados.