

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

**INTENÇÃO EMPREENDEDORA E ESTILOS DE APRENDIZAGEM:
UM ESTUDO COM UNIVERSITÁRIOS BRASILEIROS**

Caroline Rocha Berezuschy Schmidt

Orientadora: Dra. Adriana Backx Noronha Viana

SÃO PAULO

2019

Prof. Vahan Agopyan
Reitor da Universidade de São Paulo

Fábio Frezatti
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Dr. Moacir de Miranda Oliveira Junior
Chefe de Departamento de Administração

Prof. Dr. Moacir de Miranda Oliveira Júnior
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Administração

CAROLINE SCHMIDT

INTENÇÃO EMPREENDEDORA E ESTILOS DE APRENDIZAGEM:
UM ESTUDO COM UNIVERSITÁRIOS BRASILEIROS

Dissertação apresentada ao Programa de Pós
Administração da Faculdade de Economia,
Administração e Contabilidade da
Universidade de São Paulo, como requisito
parcial para a obtenção do título de Mestre em
Ciências.

Orientadora: Dra. Adriana Backx Noronha Viana

Versão Corrigida

SÃO PAULO

2019

Autorizo a reprodução e divulgação total ou parcial deste trabalho, por qualquer meio convencional ou eletrônico, para fins de estudo e pesquisa, desde que citada a fonte.

FICHA CATALOGRÁFICA

Catálogo na Publicação (CIP)

Ficha Catalográfica com dados inseridos pelo autor

Schmidt, Caroline Rocha Berezuschy.

Intenção Empreendedora e Estilos de Aprendizagem: Um estudo com universitários brasileiros / Caroline Rocha Berezuschy Schmidt. - São Paulo, 2019. 101 p.

Dissertação (Mestrado) - Universidade de São Paulo, 2019.

Orientador: Adriana Backx Noronha Viana.

1. intenção empreendedora. 2. estilos de aprendizagem. 3. universitários. 4. educação empreendedora. I. Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. II. Título.

Nome: Schmidt, Caroline Rocha Berezuschy

Título: Intenção empreendedora e estilos de aprendizagem: Um estudo com universitários brasileiros

Dissertação apresentada ao Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, como um dos requisitos para obtenção do título de Mestre em Administração.

Aprovado em:

Banca Examinadora

Profa. Dr. _____

Instituição _____

Julgamento _____

Profa. Dra. _____

Instituição _____

Julgamento _____

Prof. Dr. _____

Instituição _____

Julgamento _____

Ao meu amado esposo Samuel e à nossa preciosa filha Sarah por me motivarem a dar o
melhor de mim, todos os dias.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus por me dar a oportunidade, força e condição para realização deste trabalho.

Ao meu querido esposo, Samuel Schmidt, por me permitir alçar voos maiores na nossa vida pessoal e acadêmica, com seu amor, paciência, dedicação e direcionamentos sábios e sensatos.

À minha filha Sarah, que em seu pouco tempo de vida, tem me ensinado tanto e por ser um dos grandes motivadores da realização deste trabalho.

Aos meus pais pelo amor incondicional e incentivo durante toda a minha vida acadêmica, mesmo em momentos difíceis, sempre acreditaram em mim.

À minha avó Maria e minha tia Bela por todo amor e apoio na minha vida pessoal e acadêmica durante toda a minha vida.

À minha professora e orientadora Adriana Backx Noronha Viana por confiar no meu trabalho, pelos valiosos conhecimentos transmitidos e por me apoiar nos momentos que mais precisei.

Aos meus queridos amigos Gabriela e Lucas Rheda que disponibilizaram seu tempo e carinho para cuidar da Sarah enquanto eu terminava este trabalho e pela amizade sincera em todos esses anos.

Agradeço também minha amiga Caroline Graebin, cuja amizade, carinho e empatia foram primordiais para me manter firme no propósito de realizar este trabalho e superar as dificuldades ao longo do processo.

À minha querida irmã e amiga Sandra Vaccari pelo carinho, orações e conversas abençoadas.

À professora Alessandra de Ávila Montini por ser uma inspiração e me dar os primeiros incentivos para que eu iniciasse o mestrado.

Às funcionárias da secretaria do PPGA, Adriana e Ana, que me ajudaram e me apoiaram em tudo que precisei, além do acolhimento respeitoso e carinhoso.

E tudo quanto fizerdes, seja por meio de palavras ou ações, fazei em o Nome do Senhor Jesus,
oferecendo por intermédio dele graças a Deus Pai.

Colossenses 3:17

RESUMO

Schmidt, C R. B. (2019). *Intenção empreendedora e estilos de aprendizagem: um estudo com universitários brasileiros* (Dissertação de Mestrado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

A atividade empreendedora é de fundamental importância para a prosperidade social, gerando novos empregos e contribuindo para o crescimento econômico. Três elementos são considerados fundamentais para a compreensão do empreendedorismo – o indivíduo, as oportunidades e o contexto em que estão inseridos. A intenção empreendedora, ou seja, o desejo do indivíduo de empreender, por sua vez, depende de valores e características pessoais e normas sociais. O ambiente universitário tem sido explorado para o estudo da intenção empreendedora, devido à influência da educação empreendedora na vontade de empreender dos estudantes e pela capacidade das Instituições de Ensino Superior em formar indivíduos com as competências necessárias para alavancar o empreendedorismo. Dada a importância da educação empreendedora, a forma como os estudantes aprendem pode influenciar o desejo de empreender. Os estilos de aprendizagem estão relacionados com a forma que o indivíduo processa as informações e assim como a intenção empreendedora, depende de características pessoais. Assim, o objetivo deste trabalho é identificar se existe relação entre a intenção empreendedora, as características individuais e os estilos de aprendizagem. O trabalho foi fundamentado nas teorias explicativas de intenção – Teoria do Comportamento Planejado e Teoria do Evento Empreendedor- características do perfil empreendedor – Teoria das Três Necessidades- e estilos de aprendizagem – Modelo de Felder e Soloman. Foi escolhido um modelo previamente validado da literatura para o contexto brasileiro para explorar a intenção empreendedora e as características individuais relacionadas ao perfil empreendedor. Para avaliar os estilos de aprendizagem optou-se pelo questionário ILS (Index of Learning Styles). O método aplicado foi a pesquisa survey com 420 estudantes do Estado de São Paulo. Os resultados mostraram que há relação entre a intenção empreendedora e os estilos de aprendizagem relacionados às etapas de percepção e organização. Quanto às características pessoais, os fatores oportunidade e planejamento mostraram-se relevantes para explicar a variabilidade da intenção empreendedora dos estudantes. Como contribuição, o trabalho pretende auxiliar na condução da educação empreendedora nas universidades, com enfoque nos aspectos individuais dos estudantes de forma a estimular o empreendedorismo.

Palavras-chave: intenção empreendedora. estilos de aprendizagem. universitários. educação empreendedora.

ABSTRACT

Schmidt, C R. B. (2019). Entrepreneurial Intention and Learning Styles: A Study with Brazilian College Students .Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

The entrepreneurial activity has a fundamental importance for social prosperity as it creates new jobs and contributes to economic growth. There are three crucial elements to understand the entrepreneurship – individuals, opportunity and context. The entrepreneurial intention stands for the will of engaging in new business and it depends on the personal characteristics and values as well as social norms. The university environment has been explored for the study of entrepreneurial intention due to the influence of entrepreneurial education in the will of engaging in new business and for the capacity of the universities to instruct students about entrepreneurship. Given the importance of entrepreneurial education, the way of students learn about it have an influence in their will to endeavor in new business. Learning styles are associated to how the individuals process information and as it happens to entrepreneurial intention, depends on personal characteristics. Thus, the aim of this paper is to identify if there is a relation between the entrepreneurial intention, personal characteristics and learning styles. This paper is based on explanatory theories of intention – Planned Behavior Theory and Entrepreneur Event Theory- entrepreneur characteristics – Three Needs Theory and learning styles – Felder and Soloman Model. A previously validated model for Brazilian context was chosen to explore these relations. The research was based on a survey with 420 students from universities located in São Paulo, Brazil. The results showed that there is a relation between the entrepreneurial intention and learning styles related to the steps of perception and organization. Concerning the personal characteristics, the factor opportunity and planning were significantly relevant to explain the variation in the entrepreneurial intention between students. The paper also undertook a Confirmatory Factor Analysis for the entrepreneur characteristics model, suggesting improvements and adjustments. In terms of contribution, the paper intends to be a guidance in the conduction of the entrepreneurial education in the universities, focusing on individual aspects to stimulate entrepreneurship.

Key words: entrepreneurial intention. learning styles. college students. entrepreneurial education

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	17
1.1 PROBLEMA DE PESQUISA	18
1.2 JUSTIFICATIVA	18
1.3 OBJETIVOS	19
1.3.1 Objetivo Geral	19
1.3.2 Objetivos Específicos	20
1.4 ESTRUTURA DO TRABALHO	20
2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	23
2.1 EMPREENDEDORISMO: ASPECTOS CONCEITUAIS	23
2.2 INTENÇÃO EMPREENDEDORA.....	27
2.2.1 Modelo de Evento Empreendedor	27
2.2.2 Teoria da Ação Racional (TAR).....	30
2.2.3 Teoria do Comportamento Planejado de Azjen.....	32
2.3 VALORES E CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR.....	35
2.4 FATORES CONTEXTUAIS.....	41
2.4.1 Educação Empreendedora	42
2.4.2 Histórico Familiar.....	43
2.5 MODELOS DE APRENDIZAGEM	44
2.5.1 Teorias da Aprendizagem.....	44
2.5.2 Estilos de aprendizagem	45
2.5.3 Modelo de aprendizagem Kolb.....	47
2.5.4 Modelo de aprendizagem MBTI (Myers- BriggsTypeIndicator).....	48
2.5.5 Modelo de Felder-Silverman	48
3. MODELO CONCEITUAL	52

3.1	Hipóteses.....	53
4.	MÉTODO.....	56
4.1	MÉTODO DA PESQUISA	56
4.2	SUJEITO.....	56
4.3	OPERACIONALIZAÇÃO DE VARIÁVEIS	56
4.3.1	Variáveis relacionadas à intenção empreendedora.....	56
4.3.2	Variáveis relacionadas aos estilos de aprendizagem.....	57
4.4	DELINEAMENTO	58
4.5	INSTRUMENTO DE COLETA.....	59
5.	TRATAMENTO DE DADOS	60
5.1	DIAGNÓSTICO DE MISSINGS	60
5.2	DETECCÇÃO DE OBSERVAÇÕES ATÍPICAS	60
5.3	VALIDIDADE E CONFIABILIDADE.....	62
6.	ANÁLISE DE RESULTADOS	63
6.1	ESTATÍSTICA DESCRITIVA	63
6.1.1	Análise das características de gênero	63
6.1.2	Estilos de aprendizagem	65
6.1.3	Histórico familiar.....	66
6.2	INTENÇÃO EMPREENDEDORA E ESTILOS DE APRENDIZAGEM	67
6.2.1	Resultados ANACOR.....	68
6.3	INTENÇÃO EMPREENDEDORA, PODER, REALIZAÇÃO E PLANEJAMENTO 74	
6.3.1	Resultados da Regressão Múltipla.....	74
6.3.2	Atendimento dos pressupostos	75
6.4	AVALIAÇÃO GERAL DOS RESULTADOS	78
7.	CONCLUSÕES.....	82
8.	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	86

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 -Estrutura do trabalho.....	20
Figura 2– Definição do empreendedorismo	26
Figura 3 - Modelo da formação do evento empreendedor	29
Figura 4-Representação da Teoria da Ação Racional	31
Figura 5- Teoria do Comportamento Planejado	33
Figura 6 - Modelo de comportamento TCP e Fatores de Fundo	34
Figura 7- Estrutura de valores de Schwartz.....	36
Figura 8 - Teoria das Três Necessidades de McClelland	37
Figura 11 - Modelo de Processamento da Informação de Aprendizagem.....	45
Figura 12- Modelo conceitual	52
Figura 13 - Esquema de constructos e hipóteses	53
Figura 14 - Gabarito Estilos de Aprendizagem	57
Figura 15 - Intenção empreendedora e etapa de percepção (Sensorial e Intuitivo).....	70
Figura 16- Planejamento Contínuo e Etapa de Percepção.....	71
Figura 17- Controle de metas e Etapa de Processamento (Ativo/Reflexivo).....	72
Figura 18- Redes e Etapa de Processamento (Ativo/Reflexivo)	73

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Fundamentação Teórica e Objetivos	23
Quadro 2- Definições do empreendedor.....	24
Quadro 3- Definição de valores de Schwartz	36
Quadro 4- Características relacionadas ao perfil empreendedor	38
Quadro 5- Traços correspondentes e não correspondentes ao perfil empreendedor	39
Quadro 6 - Características do perfil empreendedor.....	40
Quadro 7- Dimensões contextuais.....	41
Quadro 8- Tipos de economia	Erro! Indicador não definido.
Quadro 9- Dimensões de cultura nacional.....	Erro! Indicador não definido.
Quadro 10 - Resumo dos fatores contextuais relacionados à intenção empreendedora	Erro! Indicador não definido.
Quadro 11 - Definições de estilo de aprendizagem.....	46
Quadro 12 - Dimensões do modelo Kolb	47
Quadro 13 - Estilos de aprendizagem MBTI.....	48
Quadro 14- Dimensões de aprendizagem e ensino.....	49
Quadro 15- Definição dos estilos de aprendizagem de Felder e Silverman (2003)	50
Quadro 16 - Hipóteses	54
Quadro 17 - Constructos e questões relacionadas para o bloco de intenção empreendedora ..	57
Quadro 18 - Transformação de variáveis para o bloco de intenção empreendedora.....	57
Quadro 19 - Escala de estilos de aprendizagem	58
Quadro 20- Matriz de amarração.....	59
Quadro 21 - Outliers do bloco intenção empreendedora.....	61
Quadro 22 - Estatísticas esperadas para AFC.....	Erro! Indicador não definido.
Quadro 23 - Objetivos, hipóteses e resultados	79

1. INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, o empreendedorismo tem recebido grande destaque entre os meios de comunicação e acadêmico. Empreender passou a ser uma função não somente de pessoas envolvidas com a atividade econômica, mas, também, tornou-se um norte para vários segmentos da vida social, inclusive universitários (Domingues, 2012).

A atividade empreendedora é um componente crítico para uma sociedade próspera, uma vez que permite a criação de empregos e contribui para o progresso e crescimento econômico. A competição é o berço do espírito empreendedor e a força direcionadora das economias modernas (Nijkamp, 2003). De acordo com Dornelas (2001) os empreendedores estão eliminando barreiras comerciais e culturais, encurtando distâncias, globalizando e renovando os conceitos econômicos, criando relações de trabalho e novos empregos, quebrando paradigmas e gerando riqueza para a sociedade.

No campo acadêmico, o crescimento do tema empreendedorismo é expressivo nos principais periódicos. Os estudos bibliométricos de Almeida (2013) e Rosolen, Pelegrini e Maria (2014) demonstram um avanço na produção científica nos últimos anos. O número de artigos aumentou de 26 em 1990 para 83 em 2000, chegando a 824 artigos publicados somente em 2012. Este aumento representa 3169% de aumento em menos de 20 anos, mostrando que o empreendedorismo pode ser considerado como uma disciplina consolidada na academia (Almeida, 2013).

Um dos aspectos do empreendedorismo que tem gerado ampla investigação é a intenção empreendedora, ou seja, a compreensão de quais fatores levam o indivíduo à atividade de empreender (Krueger & Carsrud, 1993; Krueger & Brazeal, 1994; Davidsson, 1995; Audet, 2000; Brice 2002).

Um dos ambientes propícios para o estudo da intenção empreendedora é o universitário, especialmente as Instituições de Ensino Superior, pois de acordo com Goñi Gaztelu (1999), essas instituições detêm em seu poder um conjunto de conhecimentos indispensáveis para formação de indivíduos competentes, inclusive com habilidades de criar suas próprias empresas, por meio do incentivo à atividade empresarial (Ussman & Postigo, 2000).

Os estudantes, como potenciais empresários, é desejável que tenham habilidades voltadas ao empreendedorismo, ou seja, é necessário que sejam pessoas com intenção empreendedora,

reunindo características individuais para desempenho dessa função (Carvalho & González, 2006).

A educação empreendedora possui influência na intenção de empreender. Se envolver em disciplinas de empreendedorismo e ter contato com alunos egressos que abriram seu próprio negócio são catalisadores para a atividade empreendedora dos alunos. Os estágios envolvidos no processo de abrir um negócio, como a busca por oportunidades, planejamento, rede de relacionamento e definição de metas podem ser influenciados pela maneira que os alunos aprendem sobre esse tema (Kacperczyk, 2013).

Evidências sugerem que há uma relação complexa entre os estilos de aprendizagem e a forma que o indivíduo processa as informações. Também há estudos que relacionam traços de personalidade e os estilos de aprendizagem, demonstrando que alguns traços estão associados a diferentes estilos (Komarraju et al, 2011; Busato et al, 1999).

Assim como a intenção empreendedora, os estilos de aprendizagem estão relacionados a características individuais e a forma de lidar com informações e situações externas. Apesar de haver essa conexão entre esses dois temas, há uma lacuna na literatura sobre como se relacionam a intenção empreendedora e os estilos de aprendizagem.

1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

Dessa forma configura-se o problema de pesquisa que ensejou este trabalho;

Qual é a relação entre intenção empreendedora e estilos de aprendizagem?

Para abordar esse problema foi realizada uma survey com 420 alunos universitários utilizando duas escalas previamente validadas- uma de intenção empreendedora (Santos, 2008) e outra para avaliar os estilos de aprendizagem (Index of Learning Styles – ILS) de Felder e Silverman (2003).

1.2 JUSTIFICATIVA

Na literatura selecionada para esta pesquisa não foram identificados trabalhos que relacionem explicitamente a relação entre intenção empreendedora e estilos de aprendizagem. Apesar de serem conceitos distintos, ambos estão associados às características individuais, bem como o processamento de estímulos.

A intenção empreendedora pode ser explicada por meio da Teoria do Comportamento Planejado (Ajzen, 1991) e Modelo do Evento Empreendedor (Shapero e Sokol, 1982), que levam em

consideração os valores e características pessoais e aspectos contextuais para prever o comportamento do indivíduo. Esses modelos também incluem aspectos contextuais e demográficos como fatores importantes nessa predição, como histórico familiar (Shapero e Sokol, 1982).

O Modelo de Estilos de Aprendizagem de Felder e Solomon (1993) é fundamentado no Modelo de Processamento de Informação de Aprendizagem (Felder & Silverman, 2003), que tem como base a cognição, ou seja, o processo do conhecimento que envolve os estímulos externos e internos que o indivíduo recebe, o processamento dessa informação e por fim a resposta, que se configura em pensamento ou comportamento. Esse processo cognitivo é influenciado pela motivação, emoção, temperamento e personalidade do indivíduo.

Nesse sentido, a intenção empreendedora e os estilos de aprendizagem possuem uma relação associada às características individuais e como elas influenciam no processamento de informação e conseqüentemente no comportamento.

No âmbito da educação universitária, a exposição ao empreendedorismo no ambiente universitário é um fator relevante para a intenção empreendedora (Loiola et al, 2016) e os estilos de aprendizagem uma ferramenta para melhorar a interação professor-aluno e a eficácia da aprendizagem. (Felder & Solomon, 1991)

Assim, identificar se os diferentes estilos de aprendizagem influenciam na intenção empreendedora, fundamentando-se nas características individuais, pode contribuir para a educação empreendedora, modulando a abordagem do tema empreendedorismo no ambiente universitário de forma a incentivar a intenção de empreender entre os estudantes

1.3 OBJETIVOS

Com o objetivo de responder ao problema de pesquisa foi elaborado o seguinte objetivo geral

1.3.1 Objetivo Geral

Identificar a relação entre os estilos de aprendizagem e a intenção empreendedora

Derivados do objetivo geral foram determinados os objetivos específicos a seguir

1.3.2 Objetivos Específicos

- I) Identificar as relações entre cada estilo de aprendizagem e os valores e características que compõe o perfil empreendedor
- II) Verificar a relação entre os valores e características do empreendedor e a intenção empreendedora
- III) Verificar se existe relação entre a variável contextual “histórico familiar” e a intenção empreendedora

1.4 ESTRUTURA DO TRABALHO

A Figura 1 apresenta a estrutura geral do trabalho, contemplando os principais itens abordados.

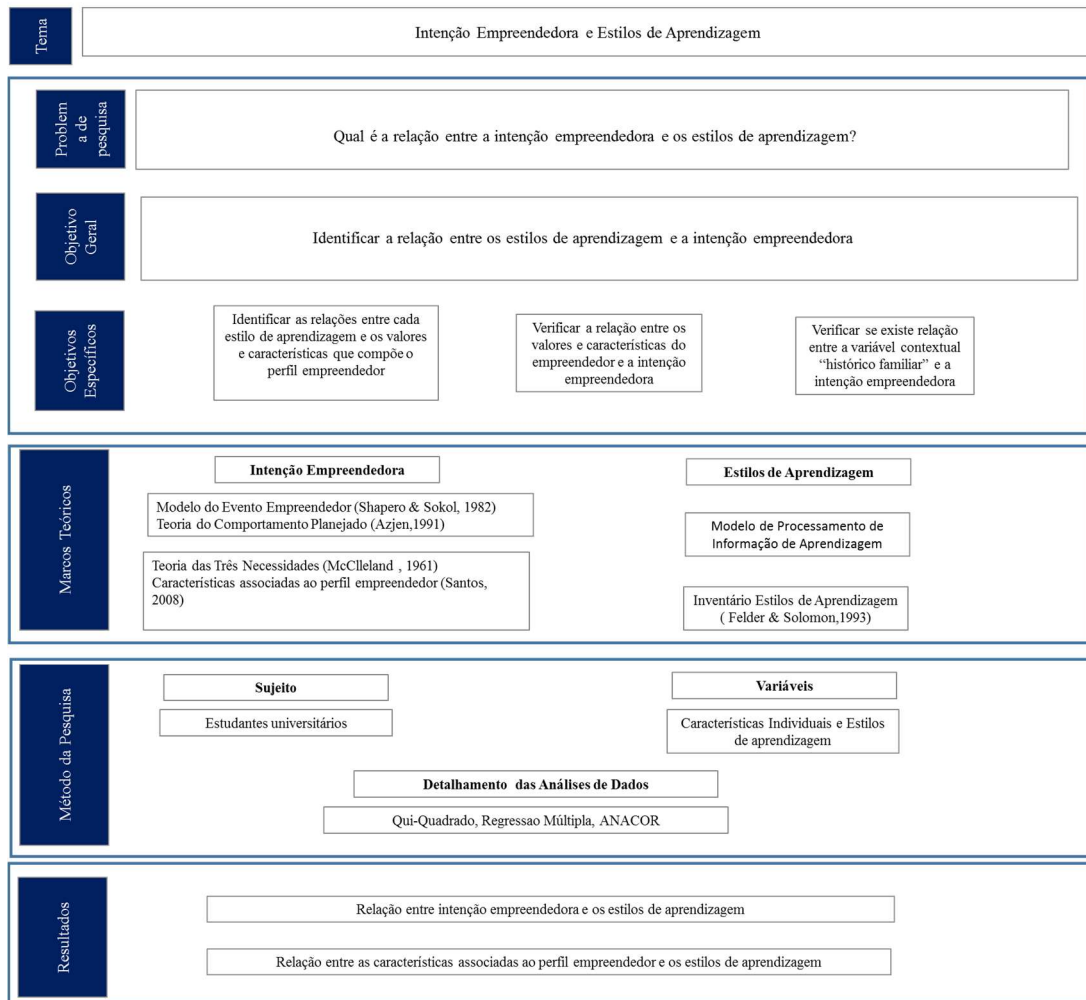


Figura 1 -Estrutura do trabalho

O esquema está dividido em 4 partes, representando os destaques do trabalho – a primeira contempla o tema, o problema de pesquisa e os objetivos geral e específicos, a segunda abrange

os marcos teóricos, a terceira resume o método da pesquisa e por fim, a quarta apresenta os principais resultados.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo será apresentada a Fundamentação Teórica deste trabalho de forma a embasar os objetivos geral e específicos.

Em resumo, o item “2.1 Empreendedorismo: Aspectos Conceituais” trata da definição do empreendedorismo, o “2.2 Intenção Empreendedora” abrange os modelos que explicam a intenção empreendedora e o “2.3 Valores e Característica do Empreendedor” aborda os valores e características que estão relacionadas ao perfil empreendedor”. Esses três primeiros itens embasam o objetivo geral e todos os objetivos específicos, uma vez que todos contemplam o constructo “intenção empreendedora”.

O item “2.4 Fatores Contextuais” disserta sobre os fatores contextuais que influenciam a intenção empreendedora e fundamenta os objetivos específicos III e IV.

Por fim, o item “2.5 Modelos de Aprendizagem” aborda as teorias de aprendizagem e o modelo de Estilos de Aprendizagem que fundamenta o objetivo geral e o objetivo específico I.

O Quadro 1 apresenta a relação entre os objetivos e cada item deste capítulo

Item Fundamentação Teórica	Objetivos
2.1 Empreendedorismo: Aspectos Conceituais	Objetivo Geral e Específicos
2.2 Intenção Empreendedora	
2.3 Valores e Características do Empreendedor	
2.4 Fatores Contextuais	Objetivo Específico III
2.5 Modelos de Aprendizagem	Objetivo Geral e Objetivo Específico I

Quadro 1 - Fundamentação Teórica e Objetivos

Fonte: Elaborado pelo autor

2.1 EMPREENDEDORISMO: ASPECTOS CONCEITUAIS

A origem do termo empreendedorismo tem sua origem no contexto de guerra, segundo Martinelli (2001) a palavra aparecera na França no século XVI e era utilizada para definir o indivíduo que contratava soldados mercenários para servir príncipes, reinos ou cidades em troca de pagamento financeiro.

Dois séculos depois, o termo começou a ser usado para nomear pessoas que realizavam contratos de obras públicas e colocavam em risco seu próprio capital em indústrias. Na segunda metade do século XVIII, Cantillon e Turgot, destacaram a característica do empreendedor em aceitar riscos e incertezas inerentes à atividade econômica. Mais tarde, no século XX, Palmer(1971) e Knight (1997) desenvolveram melhor esse conceito, atestando que a função de empreender envolve a tomada de risco.

De acordo com Palmer (1971), um empreendedor de sucesso é aquele que conseguiu interpretar corretamente a situação de risco e adotou medidas para mitigá-lo. Em complemento, Knight (1997) afirma que a atividade empreendedora é crítica, pois estimula o desempenho econômico superior e pode ser o elemento fundamental para superar a concorrência.

Schumpeter(1934) afirmou que o empreendedorismo é executar algo inédito, dentro de um contexto de negócio, sendo que o fenômeno advém de um aspecto mais abrangente de liderança. Sua Teoria da Destruição Criativa foi, certamente, um marco importantíssimo no estudo do empreendedorismo. De acordo com Schumpeter (1934) se não houver crescimento ou progresso econômico, não há espaço para empreender. As inovações que surgem por meio de novos produtos e serviços destroem o equilíbrio vigente e permitem o surgimento de novos negócios.

Ao longo do século XX, estudos buscaram definir o sujeito empreendedor e suas possíveis características, conforme descrito no Quadro 2

Ano	Autor	Definição do empreendedor	Características associadas ao empreendedor
1937	Ely & Hess	Pessoa ou grupo de pessoas que assumem uma tarefa ou responsabilidade de combinar os aspectos produtivos em um negócio e mantê-lo em operação	-
1965	Litzinger	O empreendedor é o indivíduo que se orienta por objetivo e ação, em contraste com não empreendedores que são focados em procedimentos e políticas para atingir seus objetivos	Preferência de risco, liderança, reconhecimento, conformidade
1970	Hornaday & Aboud	O empreendedor de sucesso é aquele que fundou um novo negócio e continua em funcionamento e operação por período igual ou superior a 5 anos obtendo lucro e com mais de 15 funcionários	Necessidade de realização, inteligência, criatividade, tolerância a incerteza, iniciativa, liderança, desejo por dinheiro, afiliação
1963	Davids	Fundador de um novo negócio	Nível de educação, número de filhos, religiosidade, esportes and associação com clubes
1972	Draheim		Credibilidade, medo de perder o emprego, experiência com emprego anterior,
1972	Howell		Idade, estado civil, nível de educação, número de empregos anteriores

Quadro 2- Definições do empreendedor

Fonte: Adaptado de Gartner (1988)

A criação de um novo negócio é uma definição comum entre Davids (1963), Draheim(1972), Howell (1972) e Hornaday e Bunker (1972), enquanto para Ely e Hess(1937) e Litzinger(1965) o empreendedor é o indivíduo que possui um objetivo ou assume uma responsabilidade.

Em 1988, Gartner(1988) publica um estudo que critica essa abordagem, afirmando que as pesquisas anteriores assumem que a personalidade do empreendedor é o que define o empreendedorismo. O ato de empreender se caracteriza pela criação de uma organização, portanto somente as características do empreendedor não explicam o processo de origem de uma empresa. O autor defende que é necessário estudar o processo comportamental envolvido, ou seja, compreender o que os indivíduos fazem para criarem uma organização, em vez de analisarem apenas seu tipo de personalidade. Drucker (1985) também argumenta que o empreendedorismo tem mais a ver com um comportamento que um traço de personalidade. Segundo a experiência do próprio autor, pessoas com diferentes tipos de temperamentos podem ter sucesso no empreendedorismo. Pessoas avessas a riscos tendem a não ser bons empreendedores, assim como tendem a não ir bem em diversas outras atividades, principalmente de liderança. No entanto, qualquer pessoa que consegue enfrentar o processo de tomada de decisão pode aprender a empreender. Dessa forma, o empreendedorismo se baseia mais em conceito e teoria do que intuição (Drucker, 1985).

Ao avançar no conceito, Venkataraman (1997), define o empreendedorismo como campo acadêmico que busca compreender como as oportunidades de trazer à tona novos bens e serviços são descobertas, criadas e exploradas, por quem e com quais consequências. O autor defende que o empreendedorismo seja estudado de acordo com seus problemas e questões centrais.

Apesar de não haver um consenso na literatura com relação à definição de empreendedorismo, o autor defende que os estudos anteriores se baseavam em duas premissas centrais. A primeira fia-se na ineficiência dos mercados e sociedades, que proveriam oportunidades para os indivíduos empreendedores aumentarem sua riqueza, explorando essas ineficiências. A segunda estabelece que os mercados atinjam um equilíbrio, porém a condição empreendedora humana, o avanço da tecnologia e conhecimento, mais cedo ou tarde, destroem esse equilíbrio. Ambas envolvem as fontes e nexos de oportunidade e os indivíduos empreendedores (Venkataraman, 1997).

Dessa forma, o campo do empreendedorismo abrange o estudo das oportunidades – o processo de descoberta, avaliação e exploração das oportunidades – e o indivíduo, que descobre, avalia e explora tais oportunidades (Shane & Venkataraman, 2000). O estudo de Baumol (1990)

corroborar com essa visão, pois mostra que as regras de empreendedorismo mudam de tempos em tempos e um lugar para o outro.

Welter (2011) também defendeu que é necessário entender o contexto envolvido no empreendedorismo e não somente o indivíduo que o pratica. Assim como o comportamento econômico, que pode ser mais bem compreendido por meio de um contexto, seja ele social, espacial, cultural, institucional etc. Portanto, a conexão entre a oportunidade e o indivíduo é fundamental para compreender as nuances do empreendedorismo.

As diferenças entre as condições cognitivas, incentivos e processos criativos entre os indivíduos são importantes para a exploração de uma oportunidade ou não. (Venkataraman, 1997), além das características pessoais citadas no Quadro 1.

Quanto às oportunidades, segundo Drucker (1985) há três tipos diferentes de oportunidades de empreender- demografia, mudanças na percepção e novos conhecimentos, tanto científico quanto não científico. A primeira envolve as mudanças históricas ou naturais dentro da sociedade, que podem gerar oportunidades de empreender. A segunda envolve mudanças de perspectivas dos indivíduos. Essa mudança de percepção cria a oportunidade de novos negócios. Por último, novos conhecimentos, como a tecnologia e computação, impulsionam melhorias em processos, reduções de custos e geram informações totalmente novas.

De maneira sucinta e simplista, a Figura 2 busca ilustrar as principais variáveis que auxiliam na compreensão do empreendedorismo – indivíduos, oportunidades e contexto.

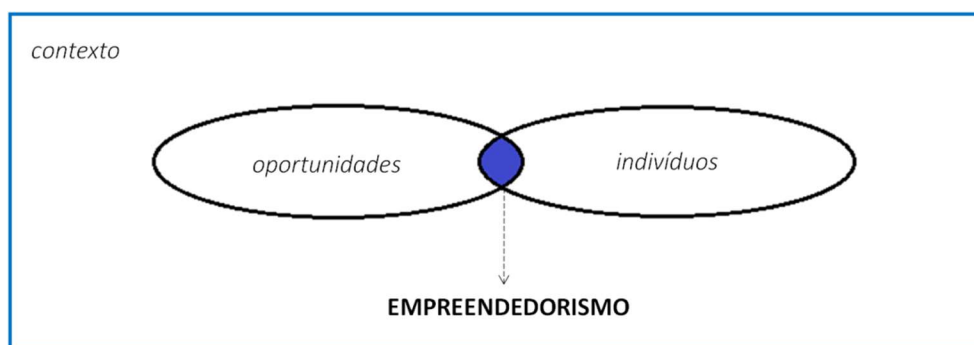


Figura 2– Definição do empreendedorismo

Fonte: Elaborado pelo autor

Dentro de um contexto, que pode contemplar diversos aspectos, sejam eles ambientais, culturais, sociais ou institucionais, os indivíduos com suas características e valores pessoais exploram de diferentes maneiras as novas oportunidades inseridas nesse contexto, gerando a atividade empreendedora.

2.2 INTENÇÃO EMPREENDEDORA

Com base nos contextos apresentados anteriormente nesse trabalho o empreendedorismo não pode ser compreendido somente por meio dos indivíduos ou variáveis situacionais isoladamente, surge a importância do entendimento da intenção empreendedora, uma vez a atividade de empreender pode ser considerada um comportamento planejado.

Compreender os antecedentes das intenções eleva a compreensão do comportamento pretendido. Atitudes influenciam o comportamento pelo seu impacto nas intenções. Intenções e atitudes dependem da situação e do indivíduo. Por conseguinte, os modelos de intenções preverão melhor um determinado comportamento do que variáveis individuais ou situacionais isoladas (Krueger, Reilly, Carsrud, 2000).

De acordo com Guerrero et al (2008) os principais modelos que contribuem para prever o comportamento empreendedor são o Modelo de Evento Empreendedor de Shapero (1982), modelos derivados da Teoria do Comportamento Planejado de Ajzen (1991) e seus modelos derivados. Além desses, também há o modelo conceitual do GEM (Global Entrepreneurship Monitor).

Os modelos serão brevemente apresentados nos itens a seguir.

2.2.1 Modelo de Evento Empreendedor

O modelo de Shapero e Sokol (1982) é um dos mais utilizados para compreender os fatores que geram a atividade empreendedora. Em sua obra os autores definem o conceito de “evento empreendedor”, que abrange as atividades atreladas aos indivíduos empreendedores com características diferentes. O evento torna-se a variável dependente, enquanto o indivíduo ou grupo que gera o evento tornam-se as variáveis independentes, assim como o contexto em que estão inseridos.

Assim, os autores definem o evento empreendedor de acordo com 5 aspectos distintos:

- 1) Iniciativa: O indivíduo ou grupo que toma iniciativa
- 2) Consolidação de recursos: Uma organização é formada ou reestruturada para cumprir determinados objetivos
- 3) Gerenciamento da organização por aqueles que tomam a iniciativa
- 4) Autonomia relativa: Recursos são dispostos e distribuídos com relativa liberdade
- 5) Tomada de risco: O sucesso ou fracasso da organização é compartilhada pelos iniciadores

Para cada evento empreendedor há duas questões que devem ser respondidas – “Quais fatores levaram a mudança da vida pregressa do empreendedor?” e “Por que particularmente o evento empreendedor ocorreu em vez de outros caminhos que poderiam ter sido tomados?”. Com o objetivo de compreender esse processo os autores desenvolveram um modelo que pretende mapear os aspectos que levam à formação de uma empresa.

O modelo é apresentado na

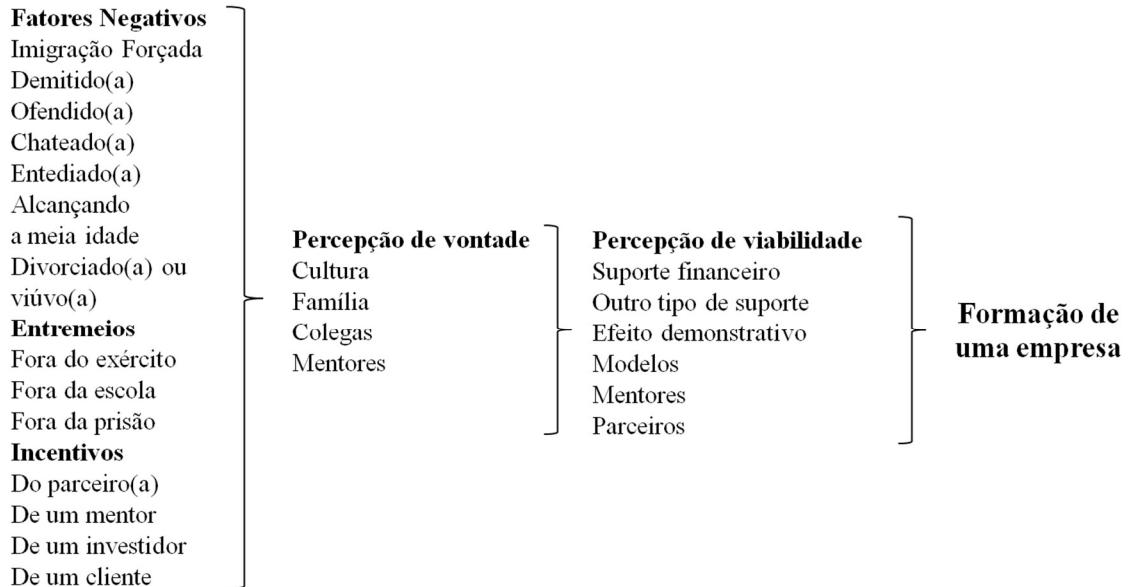


Figura 3 e contempla 5 fatores que influenciam a formação de uma empresa, ou seja, fatores que determinam a mudança na vida de um indivíduo que passa a empreender – Fatores Negativos, Entremeios, Incentivos, Percepção de vontade e Percepção de viabilidade.

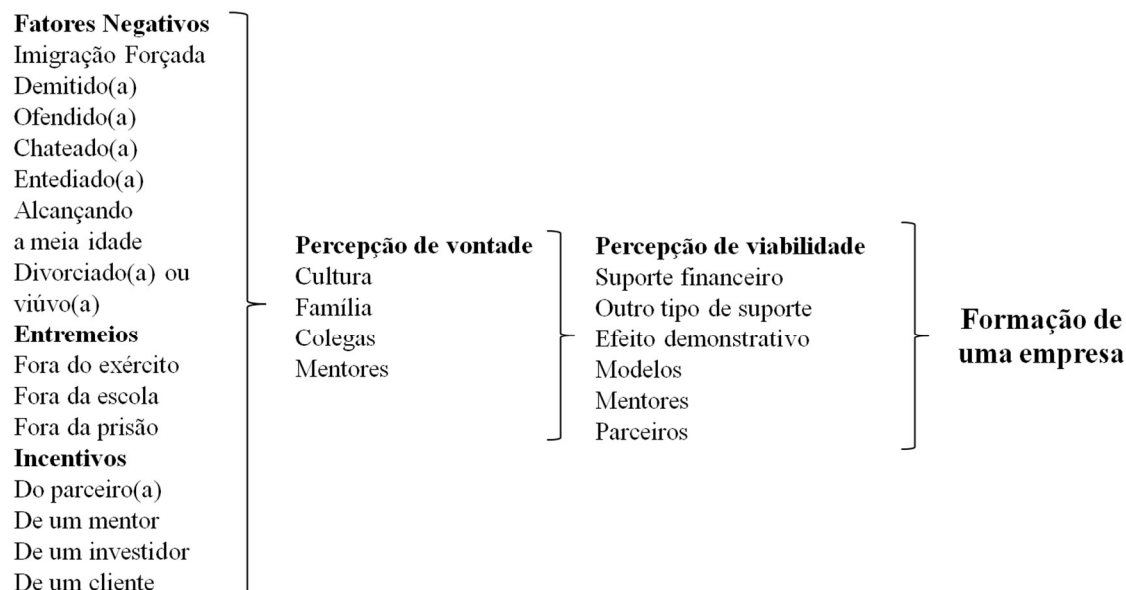


Figura 3 - Modelo da formação do evento empreendedor

Fonte: Adaptado de Shapero e Sokol (1982)

Os fatores são apresentados a seguir.

- 1) **Fatores Negativos-** Estudos demonstram que as pessoas são mais sujeitas a tomar ações quando enfrentam situações negativas do que positivas. Fatores negativos são conhecidos por prever mais a atividade empreendedora do que possibilidades otimistas. Ainda que a combinação dos fatores positivos e negativos seja a responsável por gerar o movimento do indivíduo, ainda assim questões negativas possuem uma força maior nesse sentido. Para esse aspecto, os autores, Shapero e Sokol (1982), ressaltam questões relacionadas à insatisfação no trabalho, imigração forçada e problemas na vida pessoal, como divórcio e morte do cônjuge.
- 2) **Entremeios -** O estado de não pertencimento também se mostra como precursor da formação de empresas. Ao terminar alguma fase de sua vida, por exemplo, serviço militar, estudos ou até sair da prisão, o indivíduo tem uma propensão maior a abrir seu próprio negócio.
- 3) **Incentivos -** Apesar das questões negativas prevalecerem, há diversos incentivos que podem contribuir para a motivação do indivíduo em formar uma organização, como, por exemplo, uma parceria com amigos, colegas ou até clientes.
- 4) **Percepção de vontade -** Os fatores sociais e culturais que impactam a atividade empreendedora têm sua fundação na formação dos valores individuais. Um sistema de

valores que prioriza a inovação, tomada de risco, e independência tem maior probabilidade produzir eventos empreendedores do que aqueles com valores a esses contrastantes.

- 5) Percepção de viabilidade - A percepção de viabilidade e a percepção de vontade estão necessariamente interligadas. Se o indivíduo percebe que a formação de uma empresa é inviável, pode concluir também que é indesejável. A viabilidade geral ou específica do suporte financeiro para a atividade empreendedora está diretamente relacionada à propensão de formar novas empresas. Dados mostram que a grande maioria das *start-ups* começa com capital próprio ou empréstimos, particularmente de familiares. De outras formas, o financiamento pode surgir por meio de parcerias de outros tipos, como, por exemplo, entre imigrantes ou grupos étnicos.

O modelo da formação do evento empreendedor é o resultado da interação entre fatores situacionais e culturais.

2.2.2 Teoria da Ação Racional (TAR)

Segundo Azjen (1991), o comportamento humano pode ser descrito genericamente como planos bem formulados. Em atividades banais, como por exemplo, ir a um concerto, o indivíduo realiza diversas tarefas antecipadamente, como convidar alguém, comprar ingressos, chamar um táxi etc. Algumas dessas atividades ocorrem praticamente de forma automática, como dirigir o carro até o trabalho ou tocar piano. Habilidades fortemente estabelecidas como essas não necessitam de formulação racional de um plano, porém de forma geral, as pessoas têm consciência das ações necessárias para atingir determinado objetivo. Algumas partes do plano são mais rotineiras, e requerem mais ou menos consciência, porém, sem um plano implícito ou explícito não seria possível atingir o que se pretende.

O autor argumenta que as ações são controladas por intenções, porém nem todas as intenções são executadas. Algumas são abandonadas e outras revisadas ao longo desse processo. Portanto, a grande parte dos comportamentos do dia-dia está condicionada à vontade do indivíduo, porém quais são os fatores psicológicos que determinam esses comportamentos? Como prevê-los? Por meio da Teoria da Ação Racional (TAR), o autor elucida essas questões. O modelo reconhece que as atitudes são somente um dos determinantes do comportamento, e coloca a intenção de comportamento como seu preditor (Almeida,2013)

Um dos pontos fundamentais da TAR é identificar os determinantes das intenções. De acordo com a teoria, a intenção pessoal é função de dois determinantes principais: a natureza individual

e a influência social. O primeiro está relacionado com a avaliação pessoal, negativa ou positiva, em realizar o determinado comportamento – fator nomeado como “atitude com respeito ao comportamento”. O segundo associa-se com a pressão social percebida em realizar ou não o comportamento, chamado “norma subjetiva”. Geralmente, as pessoas tendem a realizar o comportamento quando sua avaliação pessoal é positiva e quando elas acreditam que será importante para os outros de seu convívio que ela o faça.

A “atitude em relação ao comportamento” ainda se fundamenta na avaliação pessoal dos resultados associados com o comportamento e a força dessas associações, ou seja, leva em consideração o resultado esperado e a consequência desse resultado por aquele comportamento. A “norma subjetiva” é determinada por crenças normativas, que pressupõem a crença do indivíduo em relação à avaliação social, positiva ou negativa, e sua motivação individual para atender às expectativas sociais.

A Figura 4 ilustra o modelo da TAR:

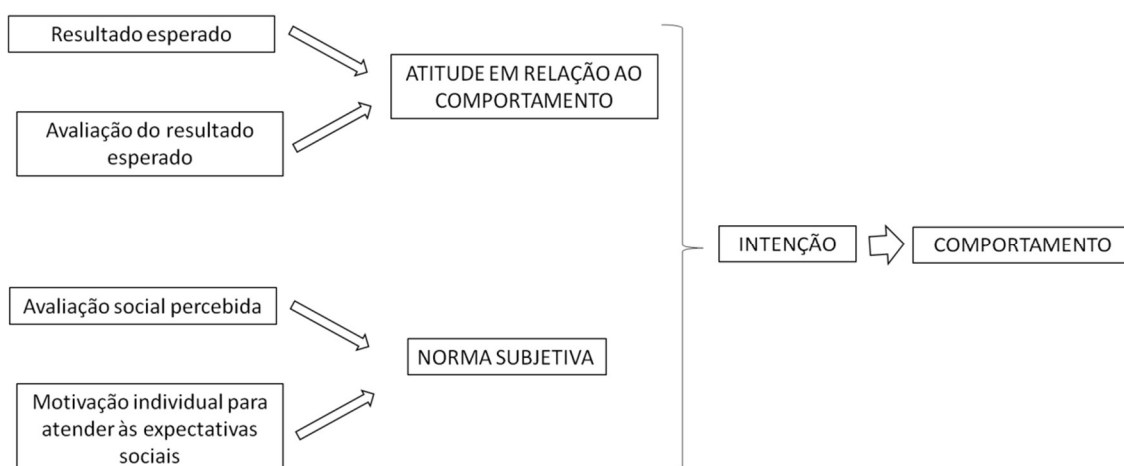


Figura 4-Representação da Teoria da Ação Racional

Fonte: Adaptado de Azjen, 1985

A TAR tem sido aplicada e testada em diversas áreas do conhecimento com relativo sucesso em termos de predição de comportamentos. O estudo de Shepperd, Hartwick e Warshaw (1988) demonstrou uma correlação múltipla de 0,66 entre a atitude, a norma subjetiva e a intenção de comportamento. A correlação média entre a intenção de comportamento e comportamento foi de 0,53. Outro estudo de Van der Putte (1993), que considerou 150 estudos entre 1969 e 1988, mostrou correlação múltipla entre atitude, norma subjetiva e intenção de 0,68, enquanto a correlação entre a intenção e o comportamento foi de 0,62. Fica evidente que a predição de comportamentos pode ser realizada com relativa acuracidade por meio da intenção, que por sua vez, pode ser determinada pela atitude e pela norma subjetiva (Manstead et al, 1983).

Apesar do sucesso de predição de comportamento da TAR, críticas surgiram ao longo dos anos. De acordo com Liska (1984), somente os comportamentos mais básicos dependem somente da vontade do indivíduo, pois os demais também necessitam de recursos, habilidades e cooperação de outros, ou seja, existe uma percepção de ter a capacidade de realizar o comportamento, ou seja, possuir estes recursos, habilidades ou suporte necessários. Kendzierski (1990) também critica a TAR diferenciando a tomada de decisão e sua implementação. O estudo mostra que indivíduos que planejam a ação de realizar exercício físico tinham maior probabilidade de realizá-lo do que aqueles que não planejam previamente.

Além disso, as intenções e os comportamentos podem ser influenciados por fatores não contemplados no modelo. A intenção reflete a motivação para agir de determinada forma, no entanto o comportamento não é determinado somente por esse fator, mas também no grau de controle do comportamento.

2.2.3 Teoria do Comportamento Planejado de Azjen

Diante das críticas e incompletudes em relação à TAR, Azjen (1991) publica a Teoria do Comportamento Planejado (TCP) com o objetivo de superar as limitações da TAR e lidar com comportamentos para os quais os indivíduos não possuem total controle.

Da mesma forma da TAR, a TCP tem como ponto central a intenção antes do comportamento e indica o quanto as pessoas estão propensas a realizar determinado comportamento. Como regra geral, quanto maior a intenção, maior a chance de ocorrer o comportamento, porém isso só irá ocorrer se o comportamento em questão está sob o controle do indivíduo.

Embora muitos comportamentos estejam dentro desse limite de controle, outros não dependem de aspectos motivacionais, mas estão ligados à disponibilidade de oportunidades e recursos (como tempo, dinheiro e colaboração de outras pessoas). Unidos, esses fatores representam o controle real das pessoas sobre o comportamento.

É clara a importância do controle real do comportamento – os recursos e oportunidades que estão disponíveis para o indivíduo determinam a probabilidade de realizar o comportamento, ou seja, a percepção de controle sobre o comportamento está ligada à percepção individual sobre quão fácil ou difícil é realizar o comportamento. Assim, quanto mais fácil o indivíduo acredita que é realizar o comportamento, maior a sua percepção de controle sobre o comportamento (Azjen, 1991).

Portanto, a TCP indica que o comportamento é influenciado por três fatores, a avaliação positiva ou negativa de um comportamento (atitude em relação ao comportamento), pressão social para realizar ou não o determinado comportamento (normas subjetivas) e a percepção de controle sobre o comportamento (Figura 5)

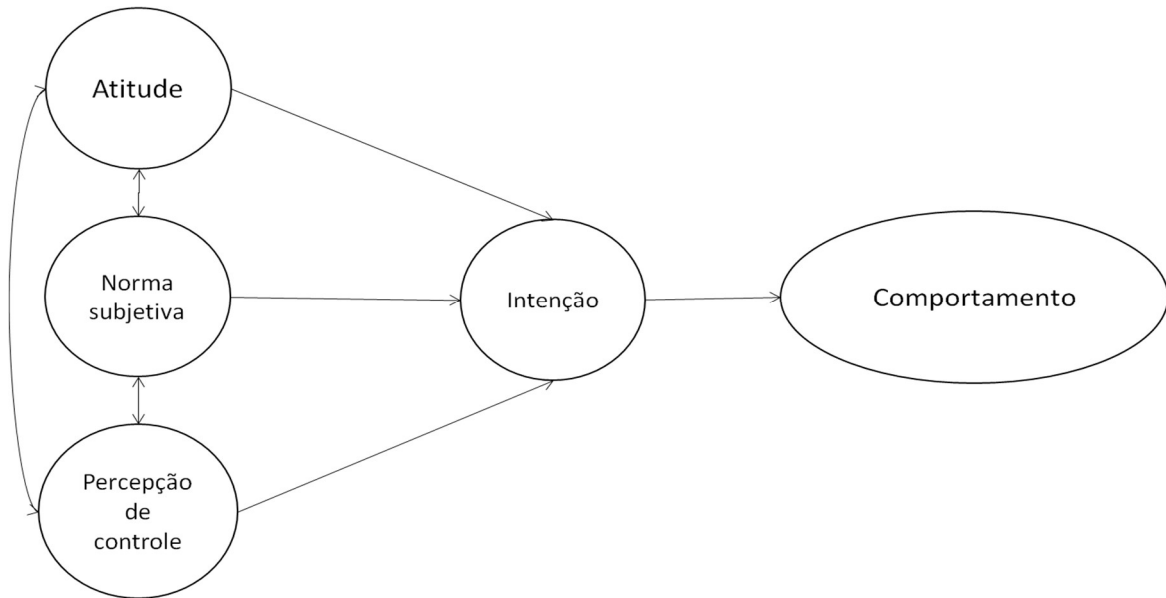


Figura 5- Teoria do Comportamento Planejado

Fonte: Azjen, 1991

O autor também explica que a TCP possui uma dupla influência no comportamento, indiretamente através do impacto nas intenções e também diretamente influenciando o comportamento.

De forma indireta, Azjen afirma que a TCP assemelha ao conceito de auto-eficácia de Bandura (1982), que envolve a crença pessoal nas capacidades de desempenhar determinado comportamento para atingir um resultado. A auto-eficácia influenciaria a escolha de atividades, a preparação, o esforço necessário durante a execução, assim como padrões de pensamento e reações emocionais. Os indivíduos possuem uma maior disposição em realizar comportamentos quando acreditam em sua capacidade de executá-los. A TCP coloca o construto de crença de autoeficácia ou a percepção de controle dentro de um quadro mais geral das relações entre crenças, atitudes, intenções e comportamento.

No caso do impacto direto, de acordo com a TCP, a percepção de controle e a intenção podem ser usadas para prever o comportamento. Caso duas pessoas tenham a intenção de realizar um comportamento e uma delas tenha maior confiança em sua habilidade, é mais provável que essa

tenha sucesso do que a outra que não tem o mesmo nível de confiança, ou seja, as percepções de controle são diferentes.

Outro aspecto importante que associa a percepção de controle e a realização do comportamento é o fato de que a percepção pode ser usada como substituta para uma medida de controle real. A medida de percepção de controle pode substituir uma medida de controle real dependendo da precisão das percepções dos indivíduos.

Segundo Azjen (1991), é importante também fazer distinção entre o constructo de percepção de controle da TCP e outros conceitos de controle. O autor compara a TCP com locus de controle de Rotter (1996). A TCP refere-se à facilidade ou dificuldade percebida em realizar determinado comportamento, que varia de acordo com as situações, enquanto o locus de controle é uma expectativa estável e generalizada do indivíduo sobre o quanto seus comportamentos encontram-se sob controle interno (locus de controle interno).

Sendo a TCP uma extensão da TAR, juntando-se as duas é possível ter uma compreensão de seus pressupostos. Além dos três aspectos que influenciam a intenção, há também fatores pregressos que impactam cada um deles, como por exemplo, valores, gênero, cultura e educação e traços de personalidade (Figura 6).

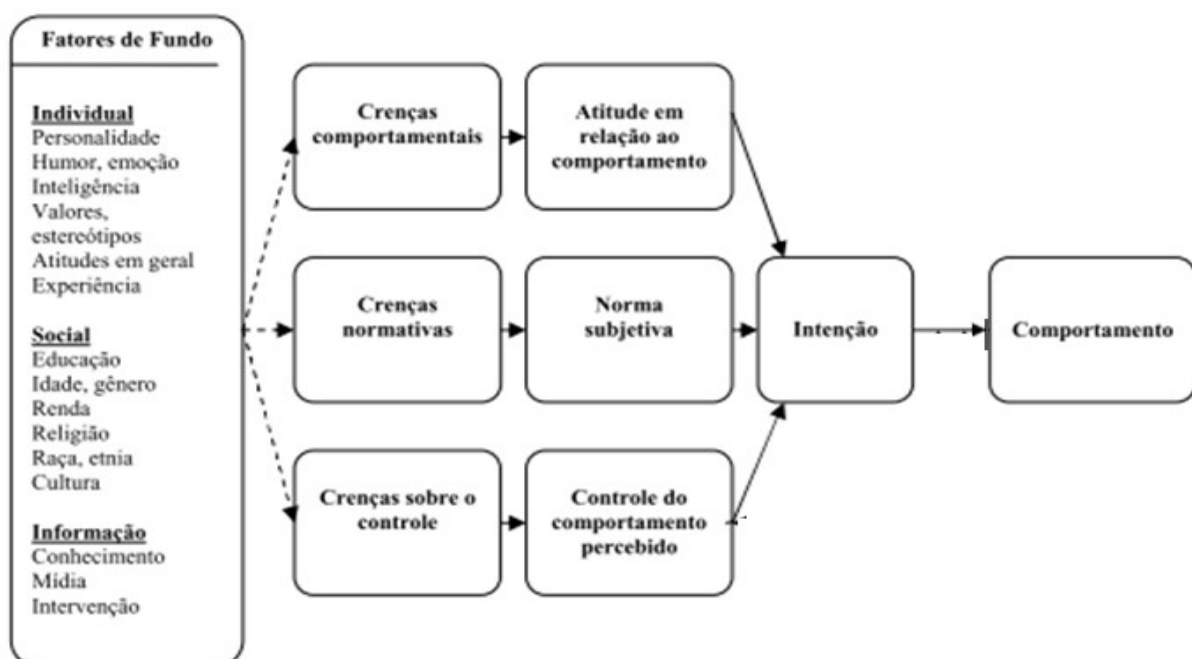


Figura 6 - Modelo de comportamento TCP e Fatores de Fundo

Fonte: Adaptado de Azjen

2.3 VALORES E CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR

O conceito de valor é utilizado para entender as atitudes e comportamentos de indivíduos e também organizações, instituições e sociedades. Alguns valores divergem de prioridades entre culturas, porém para outros há um consenso de importância. Certos valores são especialmente importantes como, por exemplo, honestidade e outros valores pró-sociais. Outros menos importantes (por exemplo, riqueza e outros valores de poder). Há também valores para os quais o consenso sobre sua importância é baixo (por exemplo, prazer) e outros valores relacionados ao hedonismo (Schwartz & Bardi, 2001).

Segundo Dawis (1991) os valores são permanentes e estáveis, não estão ligados a uma referência específica e modelam e influenciam o comportamento do indivíduo. Para Schwartz (1992) os valores apresentam cinco características principais – são crenças ligadas a emoções, que reagem à falta ou ameaça a esses valores ou proporcionam felicidade quando atingidos, estão ligados a objetivos desejáveis que motivam ações por parte dos indivíduos, são objetivos abstratos que transcendem ações específicas e situações, sendo diferentes de normas e atitudes, são padrões ou critérios que direcionam a seleção ou avaliação de ações, políticas, pessoas e eventos. Além disso, apresentam uma ordem de importância e cada indivíduo apresenta um sistema próprio de organização de valores.

Ainda segundo Schwartz (1994) os valores podem ser divididos em 10 constructos e que praticamente todos os valores de diferentes culturas podem ser classificados de acordo com os dez tipos. O autor indica que os dez valores ou tipos motivacionais estão divididos em duas dimensões, a primeira, Abertura à Mudança e Conservação, contrapõe valores de Auto direção e Estimulação com Segurança, Conformidade e Valores tradicionais. Por outro lado, a segunda dimensão de Auto Transcendência e Auto Melhoria, contrasta os valores relacionados ao Universalismo e Benevolência com Poder e Motivação a Realização. Cada um dos dez valores podem ser caracterizados pela descrição de seu objeto motivacional

Central(Quadro 3).

Valores	Definição
Poder	Status Social e prestígio. Controle ou domínio sobre pessoas e recursos
Realização	Sucesso pessoal por meio da demonstração de competência de acordo com padrões sociais
Hedonismo	Prazer e gratificação para si mesmo
Estimulação	Excitação, novidade e desafio na vida

Autodeterminação	Independência de ação e de pensamento, criar explorar
Universalismo	Compreensão, apreço, tolerância e proteção do bem-estar de todos os povos e para a natureza
Benevolência	Preservação e melhoria do bem-estar das pessoas com quem se está em contato pessoal frequente
Tradição	Respeito, compromisso e aceitação dos costumes ideias que a cultura tradicional ou religião proporciona
Conformidade	Evitar ações, inclinações e impulsos que possam perturbar ou prejudicar os outros e violar normas ou expectativas sociais
Segurança	Segurança, harmonia e estabilidade da sociedade, das relações e de si.

Quadro 3- Definição de valores de Schwartz

Fonte: Schwartz (2001)

Uma das características mais conhecidas do modelo de Schwartz é sua estrutura circular, ou seja, quanto mais próximos os valores maior o nível de congruência de motivação entre eles, quanto mais distantes, menor a similaridade da motivação (Figura 7).

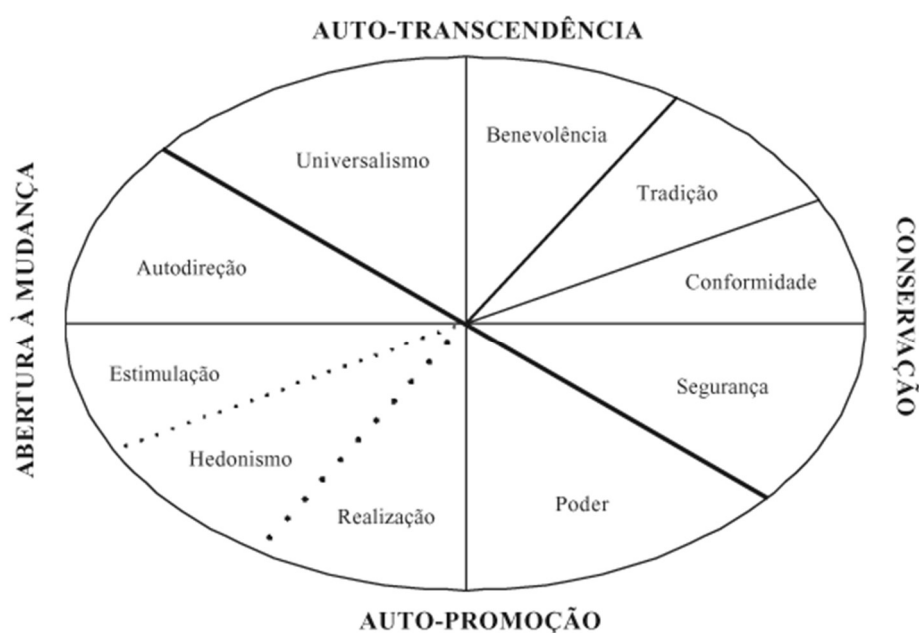


Figura 7- Estrutura de valores de Schwartz

Fonte: Schwartz (1991)

Ao longo da história da literatura sobre empreendedorismo, os pesquisadores buscaram entender as características psicológicas e valores associados a esse perfil. Para Thomas e Muller (2000) o termo empreendedor é composto de um conjunto de traços psicológicos, atributos, atitudes e valores de um indivíduo para iniciar um novo negócio.

Alguns estudos reforçam a relação positiva entre traços de personalidade e a criação de negócios (Chell, Haworth & Brearley, 1991). Cooper & Gimeno-Gascon, 1992; Rauch & Frese, 2000). No entanto, Brockhaus e Horwitz (1982), Gartner(1988), Low e MacMillan (1988) concluíram que não existe relação entre esses dois aspectos.

O estudo de McClelland (1961) buscou elencar diferentes características associadas ao perfil empreendedor, O conceito defendido pelo autor denomina-se Teoria das Três Necessidades, baseando-se em realização, afiliação e poder. A realização se caracteriza por buscar ou exceder um padrão de desempenho ou ainda melhorá-lo. A afiliação está associada a gerar ou manter bons relacionamentos com as pessoas de interesse. Por fim, o poder é definido como impactar ou influenciar outras pessoas. A Figura 8 ilustra essa teoria.

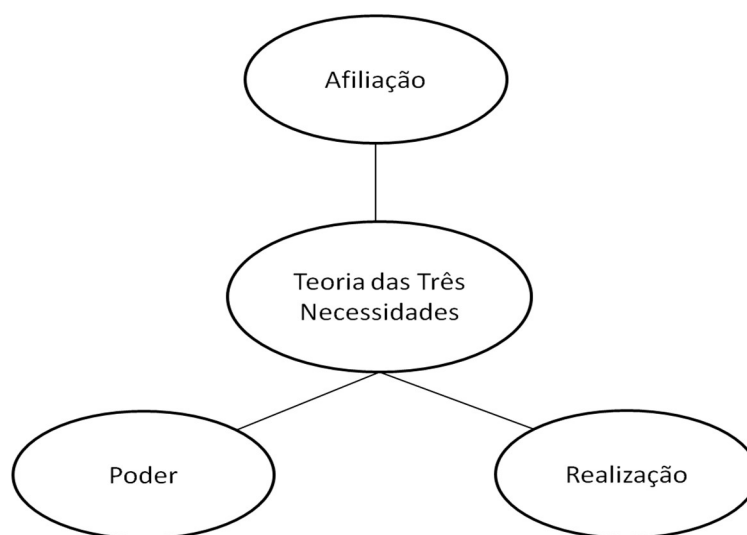


Figura 8 - Teoria das Três Necessidades de McClelland

Fonte: McClelland (1961)

Em metaanálises mais recentes Collins et al (2004), Stewart e Roth (2001), Zhao e Seiber (2006) sugerem que há sim validade preditiva de traços de personalidade no campo empreendedor.

Filion (1999) reuniu as principais características atribuídas ao empreendedor conforme o Quadro 4

Características dos Empreendedores		
Inovação	Otimismo	Envolvimento a longo prazo
Liderança	Orientação para resultados	Tolerância à ambiguidade e a incerteza
Ricos moderados	Flexibilidade	Iniciativa
Independência	Habilidade para conduzir situações	Capacidade de aprendizagem

Criatividade	Necessidade de realização	Habilidade na utilização de recursos
Energia	Autoconsciência	Sensibilidade a outros
Tenacidade	Autoconfiança	Agressividade
	Dinheiro como medida de desempenho	Tendência a confiar nas pessoas

Quadro 4- Características relacionadas ao perfil empreendedor

Fonte: Fillion (1999)

O estudo Rauch e Frese (2007) avançou nesse sentido, identificando traços de personalidade correspondentes e não correspondentes ao empreendedorismo (Quadro 5).

Traços correspondentes	Traços não correspondentes
Auto-eficácia	Otimismo
Personalidade pró-ativa	Extroversão
Tenacidade	Consciência
Necessidade de conquista	Rigidez
Tolerância ao estresse	Criatividade
Orientação a objetivos	Auto confiança
Necessidade de autonomia	Dogmatismo
Inovação	Conservadorismo
Tolerância	Franqueza
Flexibilidade	Timidez
Paixão por trabalho	Conformidade
	Normatividade

Quadro 5- Traços correspondentes e não correspondentes ao perfil empreendedor

Fonte: Adaptado e traduzido de Rauch e Frese (2007)

Ainda nesse estudo, os autores realizaram uma metanálise mostrando que os traços de personalidade correspondentes ao empreendedorismo estavam correlacionados positivamente com a criação e o sucesso de novos negócios. Os resultados apontaram também que os traços correspondentes ao empreendedorismo foram melhores preditores do comportamento empreendedor do que os traços não correspondentes.

Outras duas características associadas ao perfil empreendedor, que são amplamente citadas na literatura são *locus de controle interno*, tomada de risco, porém foram consideradas indiretamente no estudo Rauch e Frese (2007), por não haver um consenso na literatura se esses são traços relevantes para o empreendedorismo. Para esses dois traços – *locus de controle interno* e tomada de risco- as correlações com a criação e sucesso do negócio foram consideradas baixas. Outro ponto importante abordado pelos autores é o fato de que os traços de personalidade parecem ser mais importantes na decisão de empreender do que o sucesso do negócio.

O trabalho de Santos (2008) também buscou reunir características do empreendedor levantadas no workshop da Empretec, programa das Nações Unidas criado para promover o desenvolvimento de pequenas e médias e empresas. O instrumento criado pelo autor tem um enfoque no contexto brasileiro e se baseia na Teoria das Três Necessidades. As características do modelo de Santos (2008) estão descritas no Quadro 6.

Conceito	Definição
Oportunidade	O indivíduo tem atenção ao que ocorre em sua volta e consegue identificar oportunidades das pessoas e do mercado. Capaz de aproveitar situações incomuns para iniciar novas atividades ou negócios
Persistência	Capaz de manter-se firme na busca pelo sucesso, demonstrando persistência para atingir objetivos. Diferenciar teimosia de persistência
Eficiência	Capacidade de fazer as coisas de maneira correta e, caso seja necessário, promover rapidamente mudanças para se adaptar as alterações ocorridas no ambiente. Encontrar e operacionalizar formas de fazer as coisas melhor, mais rápidas e mais baratas. Desenvolver ou utilizar procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo. Capacidade de ser proativo.
Informações	Disponibilidade para aprender e demonstrar sede de conhecimentos. Interesse em encontrar novas informações em sua área de atuação ou mesmo fora dela. Estar atento a todos os fatores, internos e externos, relacionados à sua organização/empresa. Interesse em saber como fabricar produtos ou fornecer serviços. Busca ajuda de especialistas em assuntos técnicos ou comerciais
Metas	Capacidade de mostrar determinação, senso de direção e de estabelecer objetivos e metas definindo de forma clara aonde pretende chegar. Capacidade de definir rumos e objetivos mensuráveis
Controle	Capacidade de acompanhar a execução dos planos elaborados, manter registros e utilizá-los no processo decisório, checar o alcance dos resultados obtidos, e de realizar mudanças e adaptações sempre que necessário
Planejamento Contínuo	Disponibilidade para planejar suas atividades definindo objetivos. Capacidade de planejar detalhando tarefas. Ser capaz de atuar com o planejamento, a execução e o controle. Acreditar na importância do planejamento.
Persuasão	Habilidade para influenciar pessoas quanto à execução de tarefas ou de ações que viabilizem o alcance de seu objetivo. Capacidade de convencer e motivar pessoas, liderar equipes e estimulá-las usando as palavras e ações adequadas para influenciar e persuadir.
Rede de relações/ Afiliação	Habilidade para influenciar pessoas quanto à execução de tarefas ou de ações que viabilizem o alcance de seu objetivo. Capacidade de convencer e motivar pessoas, liderar equipes e estimulá-las usando as palavras e ações adequadas para influenciar e persuadir.

Quadro 6 - Características do perfil empreendedor

Fonte: Adaptado de Santos (2008)

Foi criada uma escala de potencial empreendedor por meio desses conceitos que permite comparar um empreendedor de sucesso e o respondente da escala. De acordo com Santos (2008), as características “Persuasão”, “Rede de Relações” podem ser atribuídas ao constructo “Poder” descrita no modelo de McClelland (1961). As características “Oportunidade”,

“Persistência” e “Eficiência” estão ligadas ao constructo “Realização” defendido pelo autor da Teoria das 3 Necessidades. As características “Planejamento Contínuo”, “Metas”, “Informações” e “Controle” estão associadas a um constructo denominado Planejamento, não relacionado diretamente ao modelo de McClelland (1961).

De acordo com Santos (2008) a escala também pode ser utilizada para estudar a intenção empreendedora. Neste trabalho optou-se por utilizar essa escala dessa forma, uma vez que retrata o contexto brasileiro e abrange diversas características já abordadas na literatura.

Apesar dos diversos esforços em avaliar o perfil empreendedor, de acordo com Shook et al(2003), a complexidade do fenômeno do empreendedorismo e a importância de outras variáveis como sociais, econômicas e culturais tornam difícil determinar um único perfil do indivíduo empreendedor, por isso faz-se necessário o estudo dos demais aspectos.

2.4 FATORES CONTEXTUAIS

De acordo com Welter (2011), o contexto em que se desenvolve o empreendedorismo é de fundamental importância para compreender esse fenômeno. O contexto pode, simultaneamente, estabelecer oportunidades de empreender, assim como limitar a atividade.

O Quadro 5 mostra as dimensões contextuais apresentadas por Welter (2011).

Tipo de dimensões de contexto	Domínio	Exemplos
Negócio	Indústria, mercado	Estágios de ciclo de vida de indústrias e mercados, número e natureza de competidores
Social	Redes, ambiente familiar e família	Estrutura de redes, densidade, frequência, relações de redes, composição de papéis no ambiente familiar
Espacial	Geografia - comunidades, países, vizinhanças	Características físicas do local, suporte de infraestrutura, características das comunidades e regiões
Institucional	Cultura e sociedade-sistemas político e econômico	Atitudes e normas sociais, aspectos legais e regulatórios, políticas

Quadro 7- Dimensões contextuais

Fonte: Adaptado de Welter (2011)

De acordo com Sesen e Pruett (2014), a intenção empreendedora também depende de motivações e barreiras, que por sua vez estão subordinadas aos aspectos educacionais, econômicos e culturais. Além desses fatores, os antecedentes familiares, idade e o gênero também possuem papel importante para a formação da intenção empreendedora (Carvalho & Gonzalez, 2006). Para fins dessa pesquisa serão abordados com maior detalhamento os aspectos de educação empreendedora e histórico familiar.

2.4.1 Educação Empreendedora

Diversos estudos mostram a grande relevância da educação empreendedora na intenção de empreender. O estudo de Kacperczyk (2013) concluiu que o ambiente universitário atua favoravelmente no empreendedorismo. Além da oferta de disciplinas relacionadas ao tema, o exemplo de alunos egressos que tiveram sucesso em seus negócios serve como incentivo para os alunos ainda em ambiente universitário, de modo que manter essa rede de relacionamento estreita serviria como impulso para os alunos empreenderem.

A participação em atividades extracurriculares, incentivo dados pelas universidades associadas ao desejo de autorrealização estão associadas à criação de novos negócios (Rocha & Freitas, 2014).

Outra pesquisa realizada na Turquia com 300 alunos universitários também demonstrou que o suporte universitário exerce influência da intenção empreendedora dos estudantes (Turker & Selcuk, 2009). De acordo com os resultados, se a universidade oferece conhecimento e inspiração adequados, a possibilidade de o indivíduo optar por uma carreira empreendedora tende a ser maior do que outros que não foram expostos ao mesmo estímulo. Corroborando ao estudo turco, Cheng, Chan e Mahmood (2009) também afirmaram que alunos da Malásia que cursaram disciplinas relacionadas ao empreendedorismo tiveram maior intenção empreendedora do que aqueles que não cursaram.

Kolvereid e Moen (1997) também apontaram que estudantes que tiveram contato com cursos de empreendedorismo durante sua jornada universitária tiveram maior intenção empreendedora do que aqueles que não tiveram. O estudo indicou que os cursos de empreendedorismo tiveram o papel de não somente criar a intenção empreendedora, mas também apoiar ou dificultar a formação ou realização das intenções.

Por fim, Upton, Sexton e Moore (1995) apontaram que 40% dos alunos que tiveram cursos de empreendedorismo durante a universidade estabeleceram seus próprios negócios.

Estudos mais recentes também apontam a importância da educação empreendedora. De acordo com Bell (2015), por meio de atividades experimentais, os alunos podem desenvolver traços associados ao empreendedorismo, além de proporcionar feedbacks positivos em relação à atividade empreendedora. Para Cosenz e Noto (2018), a experimentação por simulação apoia o aprendizado do empreendedorismo.

2.4.2 Histórico Familiar

Segundo Shapero e Sokol (1982), a família, particularmente o pai ou a mãe desempenham um papel importante no estabelecimento do desejo e credibilidade da atividade ou ação empreendedora para um indivíduo. De 50% a 58% dos fundadores de empresas nos EUA tinham pais que era empreendedores, profissionais liberais, artesãos independentes ou fazendeiros.

Outro estudo conduzido no Norte da Itália em 1973 demonstrou que 56% dos empreendedores tinham antecedentes familiares de se autoempregar. No Quênia, essa porcentagem era de 80% e na Nigéria 89% (Marris e Somerset, 1971 citado por Shapero & Sokol, 1982).

O estudo de Geldhof et al (2014) e Schoon e Duckworth (2012) também demonstraram a importância da família como modelos para predizer a intenção empreendedora. De acordo com Geldhof et al (2014), a presença de adultos empreendedores é importante para promover a intenção empreendedora em adolescentes ou jovens adultos.

2.5 MODELOS DE APRENDIZAGEM

Conforme abordado anteriormente, o empreendedorismo é um meio de transformação social e econômico, inclusive no contexto das Instituições de Ensino Superior em que, muitas vezes, inicia-se o processo de empreender. Dessa forma, o estudo da relação entre os estilos de aprendizagem e a intenção empreendedora configura um aspecto importante para o desenvolvimento de programas de ensino adequados sobre o tema empreendedorismo. Ao se tornarem empreendedoras e pensarem sobre as diferentes competências necessárias para se criar um novo empreendimento, os estilos cognitivos ou aprendizagem do indivíduo podem de fato promover uma autopercepção e inibir outros, reforçando os diferentes tipos de autoeficácia necessários neste processo (Kickul et al, 2009).

2.5.1 Teorias da Aprendizagem

A aprendizagem faz parte da vida humana, iniciando-se desde o nascimento, ou antes, e se estende até a morte. A criança aprende inicialmente a chamar sua mãe com o choro, depois vai se familiarizando com o mundo e com os objetos e pessoas que a cercam, depois adquire o controle motor sobre seus pés e suas mãos, depois aprende a falar e assim vai, aprendendo através de suas experiências, ao longo do seu desenvolvimento.

Há diversas teorias que abordam o processo de aprendizagem, dentre elas destacam-se as teorias de Skinner, Piaget e Vygotsky.

De acordo com Mizukami(1996), na abordagem comportamentalista de Skinner , o homem é um produto do meio e conhecimento está ligado ao contato direto com a experiência. Sociedade e cultura são categorias bastante discutidas em sua obra, uma vez que toda sua proposta tem como meta uma modificação social. Para ele o ambiente social é a cultura que modela e preserva o comportamento daqueles que nela vivem. Dessa forma, a educação e aprendizagem estão subordinadas à transmissão cultural (Lopes, 2002).

A abordagem construtivista de Jean Piaget concerne o desenvolvimento da inteligência e a aprendizagem consiste numa aquisição em função do desenvolvimento, isto é, implica em assimilar o objeto a esquemas mentais. O conceito de aprendizagem, nessa abordagem, se encontra inserido num processo mais amplo de desenvolvimento de estruturas mentais (Lopes, 2002). Para Piaget, o ambiente de aprendizagem deve ser desafiador e proporcionar situações de desequilíbrio para que o sujeito aluno possa desenvolver de forma autônoma suas capacidades.

Vygotsky desenvolveu o conceito de “zona de desenvolvimento próximo” em que o aprendizado depende da interferência, direta ou indireta, de outros indivíduos. De acordo com Vygotsky essa interferência leva o indivíduo a ter saltos em sua aprendizagem, o que não ocorreria espontaneamente, dessa forma o grupo cultura é que lhe fornece instrumentos para o desenvolvimento de suas atividades psicológicas (Oliveira 2000).

De acordo com Lopes (2002), apesar da multiplicidade de diversas teorias, todas são convergentes no sentido de que os processos de aprendizagem desempenham papel fundamental no desenvolvimento humano.

2.5.2 Estilos de aprendizagem

O processamento da informação e aprendizagem no cérebro humano é complexo e dinâmico. Psicólogos cognitivos desenvolveram modelos de processamento da informação com o objetivo de identificar como os seres humanos obtêm, transformam, armazenam e aplicam a informação, bem como para explicar o papel das estratégias de aprendizagem na aquisição, retenção e utilização do conhecimento (Dembo, 1994).

De forma simplificada, o processamento da informação pode ser dividido em três grandes etapas – estímulo, processamento e resposta. O estímulo caracteriza-se pela recepção da informação externa (por meio dos sentidos) e interna (surge de forma introspectiva) que se tornam disponíveis para o estudante, que pode escolher aquilo que irá processar e o que será ignorado. O processamento envolve pode envolver memorização simples, raciocínio indutivo ou dedutivo, reflexão ou ação, introspecção ou interação com outros. (Felder & Silverman, 2003). A resposta pode ser entendida como aquilo que foi aprendido, que pode ser em forma de pensamento ou comportamento (Fonseca, 2014). A Figura 9 mostra o modelo de processamento da informação de aprendizagem de forma simplificada.

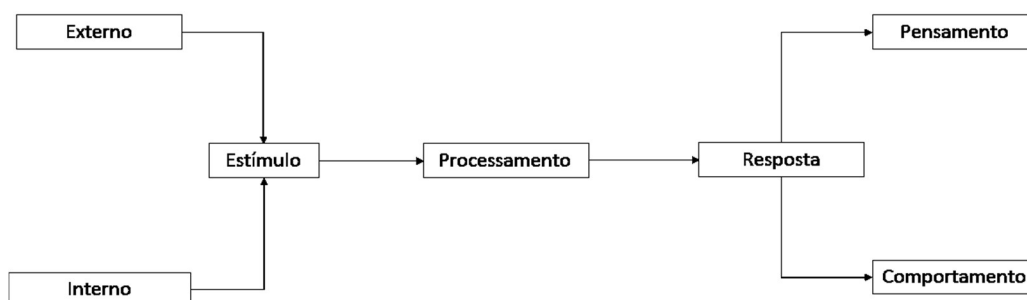


Figura 9 - Modelo de Processamento da Informação de Aprendizagem

Fonte: Adaptado de Fonseca (2014)

Há diferentes formas de um indivíduo passar por esse processo. De acordo com Felder e Silverman (2003), os estilos de aprendizagem classificam os estudantes de acordo com a forma que recebem e processam as informações.

Os termos “estilo de aprendizagem”, “estilo cognitivo” e “estratégia de aprendizagem” são utilizados de forma imprecisa na literatura. Em alguns casos referem-se ao mesmo conceito, mas em outros estão associados a aspectos divergentes. De acordo com Allport (1937), o estilo cognitivo é a maneira habitual ou típica que o indivíduo realiza a resolução de problemas, configura seus pensamentos, percepções e lembranças, enquanto o estilo de aprendizagem reflete a forma que o estilo de aprendizagem é aplicado no momento em que está aprendendo algo (Riding & Cheema, 1991).

Lopes (2002) cita em sua obra diversas definições dadas ao estilo de aprendizagem e estão organizadas no Quadro 8.

Autor	Definição de "estilo de aprendizagem"
Dunn&Dunn (1978)	Maneira como os indivíduos respondem aos estímulos ambientais, sociológicos e físicos
Schmeck (1983)	Predisposição do aluno em adotar uma estratégia particular de aprendizagem independentemente da exigência da tarefa
Entewistle (1988)	Consistência na abordagem de tarefas de aprendizagem
Gregorc (1979)	Relaciona o comportamento do aprendiz ao estilo de aprendizagem
Fuhrman&Grasha(1979)	Considera o estilo de aprendizagem como interação social, descrevendo os diferentes papéis utilizados pelos alunos em sala de aula e a relação com seus pares e professores
Ford (1981)	Descreve estilo de aprendizagem como uma situação de aprendizagem particular
Myers (1962) e McCaulley (1974)	Estilos de aprendizagem são reflexos da personalidade do indivíduo

Quadro 8 - Definições de estilo de aprendizagem

Fonte: Adaptado de Lopes (2002)

De forma geral, os conceitos convergem para o sentido da maneira estável e particular com que o aprendiz organiza e controla as estratégias de aprendizagem na construção do conhecimento. Portanto, a ideia de que os indivíduos têm diferentes maneiras de perceber e de processar” a informação irá implicar diretamente em diferenças nos processos de aprendizagem, e que podem modificar-se ao longo do tempo no mesmo indivíduo (Lopes, 2002).

Devido ao surgimento de variadas abordagens para os estilos de aprendizagem e suas classificações desenvolvidas por meio do interesse nas diferenças individuais de aprendizagem, pesquisadores das áreas de educação e psicologia classificaram os entendimentos em inventários de estilos de aprendizagem, *learning styles inventories* (LSI), instrumentos que avaliam os estilos (Silva, 2006).

Este trabalho utilizou-se do instrumento de Felder-Silverman, dessa forma serão apresentados os modelos de aprendizagem que basearam esse LSI.

2.5.3 Modelo de aprendizagem Kolb

O modelo de aprendizagem de Kolb – Teoria de Aprendizagem Experiencial (ELT)- foi desenvolvido com base nos conceitos teóricos de Jonhn Dewey, Kurt Lewin e Jean Piaget, em que o conhecimento é adquirido através da transformação da experiência, isto é, é o processo de aprendizagem que ocorre com base na própria experiência do aluno. O modelo baseia-se na experiência, percepção, cognição e comportamento, sendo considerada uma teoria holística e integrada (Silva, 2006)

De acordo com esse modelo o processo de aprendizagem é cíclico e percorre quatro etapas de desenvolvimento, chamado de ciclo de aprendizagem experiencial – experiência concreta (aprendizagem por meio da experimentação), observação reflexiva (aprendizagem por meio da observação, avaliação), conceituação abstrata (aprendizagem por meio do pensamento ou projeto), experimentação ativa (aprendizagem por meio da execução, ação).

Após a definição dessas etapas, Kolb apontou duas dimensões distintas de aprendizagem – a percepção e o processamento. Em relação à percepção, o autor afirma que alguns indivíduos percebem melhor a informação por meio de experiências concretas., ao passo que outros tem melhor percepção por meio de conceitos mentais ou visuais, ou seja, abstratos. Essa constatação caracteriza uma oposição. No caso a experiência concreta de encontro com a conceituação abstrata (EC- CA). Quanto à dimensão de processamento, alguns indivíduos processam melhor a informação realizando experimentação e outros por meio da observação reflexiva. Nesta dimensão a oposição se dá pela experimentação ativa e a observação reflexiva (EA-OC). Dessas dimensões derivam quatro categorizações dos estilos de aprendizagem expostas no Quadro 9

Tipo	Dimensões	Definição
Divergente	EC-OR	Preferem aprender pela experiência concreta e observação reflexiva. Analisam as situações sob diferentes pontos de vista e as relacionam em um todo organizado. Com este tipo de aluno, o professor deve ter perfil motivador
Assimilador	OR-CA	Preferem aprender por observação reflexiva e conceituação abstrata. São hábeis em criar modelos teóricos, mas não com seu uso prático. Com este tipo de aluno, o professor deve ter perfil especialista.
Convergente	CA-EA	Preferem aprender por conceituação abstrata. São hábeis em criar modelos teóricos, mas não com seu uso prático. Com este tipo de aluno, o professor deve ter perfil especialista.
Acomodador	EA-EC	Preferem aprender pela experiência ativa e experiência concreta. Aprendem fazendo coisas e enfrentando desafios. Com este tipo de aluno, o professor deve maximizar oportunidades para os alunos descobrirem coisas por eles mesmos.

Quadro 9 - Dimensões do modelo Kolb

Fonte: Adaptado de Kolb(1984)

Segundo Kolb (1984), o estilo de aprendizagem é resultado das interações entre o indivíduo e o ambiente. Por meio das habilidades dos alunos para sentir, pensar, observar e fazer seria possível identificar o seu estilo de aprendizagem.

2.5.4 Modelo de aprendizagem MBTI (Myers- BriggsTypeIndicator)

O modelo MBTI criado por Myers e Briggs classifica os estudantes de acordo com suas preferências na escala composta das quatro dimensões, através de um questionário composto de 100 questões, as quais avaliam como as pessoas se sentem ou se comportam em determinadas situações (Bertelli et al, 2013).

De acordo com esse modelo, há oito estilos de aprendizagem. Suas características estão descritas no Quadro 10.

Estilos de aprendizagem	Características
Extrovertido (E)	Expansivos, sociáveis e assertivos. Gostam de experimentar as coisas e buscam interação em grupos.
Introvertido (I)	Quietos e tímidos, com foco no mundo interno, das ideias. Pensam sobre as coisas e preferem trabalhar sozinhos.
Sensorial (S)	Pragmáticos e que tem preferência pela ordem. Seu foco é direcionado para fatos, produtos e detalhes. Mostram-se mais confortáveis com a rotina.
Intuitivo (N)	Imaginativos e criativos. Seu foco está voltado para significados e possibilidades, confiam em processos do inconsciente. Prefere trabalhar mais a nível de conceitual e possuem uma visão ampliada das situações. Mostram aversão pela rotina.
Reflexivo (T)	São objetivos. Tendem a tomar decisões usando a lógica, regras e o raciocínio para lidar com os problemas.
Sentimental (F)	São subjetivos. Tendem a tomar decisões baseadas em valores, sentimentos e considerações pessoais e humanísticas a respeito do assunto.
Julgador (J)	Gostam de ter controle sobre suas ações, planejá-las e controlá-las. Preferem seguir agendas.

Quadro 10 - Estilos de aprendizagem MBTI

Fonte: Bertelli et al (2013)

2.5.5 Modelo de Felder-Silverman

De acordo com Felder e Silverman (2003) o processo de aprendizagem pode ser compreendido em duas etapas – a recepção e o processamento da informação. Na etapa de recepção, a informação externa é captada pelos sentidos e a informação interna, que surge pela introspecção, fica à disposição do indivíduo para que ele selecione aquilo que será processado e ignore o restante.

Os autores defendem que há estilos preferidos de aprendizagem, assim como há estilos de ensinar. A desconexão entre os estilos, do aluno e instrutor, gera desmotivação em ambas as partes. Alunos tornam-se entediados e tem seu desempenho afetado negativamente, culminando, inclusive com a desistência do curso. Professores, confrontados com o mau desempenho dos alunos e a evasão em suas aulas, podem se tornar exacerbadamente críticos em relação aos alunos ou se questionar se estão mesmo na profissão certa. Dessa forma, a sociedade perde profissionais excelentes em potencial, portanto é importante, muitas vezes, que haja um ajuste na forma de ensinar do professor. O Quadro 11 mostra os estilos de aprendizagem, os estilos de ensino e suas respectivas etapas.

Etapa	Estilo de Aprendizagem	Estilo de Ensino	Etapa
Percepção	Sensorial/Intuitivo	Concreto/Abstrato	Conteúdo
Recebimento	Visual/ Verbal	Visual/Verbal	Apresentação
Processamento	Ativo/Reflexivo	Ativo/Passivo	Participação do aluno
Compreensão	Sequencial/Global	Sequencial/Global	Perspectiva

Quadro 11- Dimensões de aprendizagem e ensino

Fonte: Adaptado de Felder e Silverman (2003)

Originalmente o modelo contava com uma dimensão adicional (Indutivo/ Dedutivo, etapa de organização), mas que foi omitida pelo autor com a justificativa de que ela não era concisa e prescritiva, de modo que seria necessário coletar uma vasta quantidade de observações ou dados para que ela fizesse sentido. Outra mudança em relação ao modelo inicial foi a dimensão da etapa de recebimento, que anteriormente era classificada como auditiva em vez de verbal. Como razão para a mudança, o autor argumenta que estudos de cognição afirmam que o cérebro converte as palavras faladas em suas correspondentes escritas e vice-versa. Para um indivíduo visual, de fato, imagens são muito mais inteligíveis do que palavras ouvidas ou escritas, portanto palavras escritas não são equivalentes a imagens. Assim, considerando a dimensão visual/verbal o problema de entendimento foi resolvido.

Como esse trabalho tem por objetivo abordar os estilos de aprendizagem, apenas o conceito dessas dimensões será apresentado no Quadro 12 omitindo as definições dos estilos de ensino.

Dimensões	Definição
Sensorial/Intuitivo	Os alunos sensoriais preferem as informações que vêm através dos sentidos, isto é, aquelas que são observáveis, concretas, fatos, o que vem da prática, que é perceptível através dos sentidos. Necessitam fazer a conexão do que foi visto com o mundo real. Tendem a ser metódicos, preferindo resolver os problemas por meio de testes. Já os alunos intuitivos fixam-se mais em conceitos e no que surge através da reflexão e da imaginação. Gostam de inovações, preferem descobrir as possibilidades e as interrelações entre o que foi visto
Visual/ Verbal	Os alunos visuais preferem as informações que vêm por meio visual, isto é, representações visuais, tais como: diagramas, quadros, cronogramas, gráficos, esquemas, filmes, demonstrações. Já os alunos verbais preferem as informações quem vem através da fala e da escrita (materiais para leitura) transformando o que está escrito em fala.
Ativo/Reflexivo	Os alunos ativos preferem aprender aplicando, discutindo ou explicando para os outros o que foi visto, e gostam de trabalhar em grupo. Para estes alunos, ficar no somente ouvindo explanações é fatigante. Já o aluno reflexivo prefere refletir sobre as coisas, processar calmamente as informações antes de fazer os exercícios. Este aluno prefere trabalhar de forma individual a trabalhar em grupos.
Sequencial/Global	Os alunos sequenciais gostam de aprender passo a passo, têm o entendimento do conteúdo de forma linear, gradual e lógica. Têm facilidade para explicar o seu raciocínio e resolver problemas. Já os alunos globais aprendem os conteúdos quase que aleatoriamente, de modo não-linear. São holísticos, necessitam compreender o todo. A informação apresentada precisa ser relacionada com os seus conhecimentos prévios; ao compreender o todo, é capaz de resolver rapidamente problemas complexos, mas sentem dificuldade em explicar os passos de seu raciocínio

Quadro 12- Definição dos estilos de aprendizagem de Felder e Silverman (2003)

Fonte: Adaptado de Felder e Silverman(2003)

Por meio do modelo de Felder e Silverman (2003) foi desenvolvido um instrumento para determinar os estilos de aprendizagem, denominado ILS (Index of Learning Styles)(Felder & Soloman, 1991), baseado em 44 questões.

O ILS foi utilizado neste trabalho para identificar os estilos de aprendizagem dos estudantes. As justificativas para essa escolha são apresentadas abaixo.

Validade e confiabilidade

O instrumento ILS foi submetido a diversas análises relacionadas à validade e confiabilidade.

Em termos de confiabilidade, Os estudos de Zywno (2003), Livesay (2002) e Felder e Spurlin(2005) obtiveram um Alpha de Cronbach acima de 0,5 para cada etapa de processamento, ou seja, para cada dupla de estilo de aprendizagem. De acordo com (Tuckman & Harper, 2012) um coeficiente Alpha superior a 0,5 é aceitável para aferir a confiabilidade. Análises fatoriais também foram realizadas por esses autores atestando a consistência dos constructos representados no instrumento (Felder & Spurlin, 2005)

Quanto à validade do estudo, ou seja, o quanto o instrumento mede o constructo teórico que se presta a medir, de acordo com Felder e Spurlin (2005), foi encontrado um padrão de estilos de

aprendizagem consistente em estudantes de engenharia de 10 universidades em 4 países de língua inglesa. Os perfis de estilos de aprendizagem dos estudantes de engenharia foram diferentes de estudantes de outros cursos, considerando uma mesma disciplina, mostrando a validade do estudo.

Custo e disponibilidade

O instrumento ILS está disponível sem custo para os indivíduos que desejam compreender suas próprias preferências ou para instrutores ou estudantes que querem utilizá-lo com propósito educacional. Também está disponível para organizações não educacionais.

Escala

As categorias obtidas pelo modelo ILS são contínuas, ou seja, não são dimensões binárias ou excludentes. A preferência do estudante pode ser equilibrada, moderada ou forte. Para cada estudante pode ser atribuída um número referente ao grau de preferência do estilo de aprendizagem, obtendo-se uma escala métrica passível de uma diversidade de análises estatísticas.

3. MODELO CONCEITUAL

Este capítulo trata do modelo conceitual aplicado para esse trabalho, estabelecendo as relações entre constructos e fundamentação das hipóteses.

O modelo conceitual deste trabalho baseia-se nos fundamentos da intenção empreendedora e estilos de aprendizagem. Ao que tange a intenção empreendedora, utilizou-se como base teórica os modelos de evento empreendedor de Shapero e Sokol (1982) e a Teoria do Comportamento Planejado de Azjen (1991). Os modelos abordam a relevância dos traços de personalidade, antecedentes pessoais, familiares e variáveis demográficas para prever o comportamento, ou seja, a intenção empreendedora. Mais especificamente, para bloco de valores e características, foram adotados os constructos apresentados na escala de potencial empreendedor desenvolvida e validada por Santos (2008). Em relação aos estilos de aprendizagem, foi utilizado o modelo de Felder e Soloman (1991), fundamentado no Modelo de Processamento da Informação, que também envolve a predição de comportamentos baseados em características individuais e a forma que cada indivíduo aprende. Nesse sentido, pretende-se estabelecer a relação entre os estilos de aprendizagem, a intenção empreendedora e as características e valores relacionadas ao perfil empreendedor.

A Figura 10 mostra o modelo conceitual. As setas em vermelho indicam as contribuições que consistiram no problema de pesquisa e objetivos do estudo. As setas em preto estabelecem as relações dos constructos diretas e indiretas presentes na literatura.

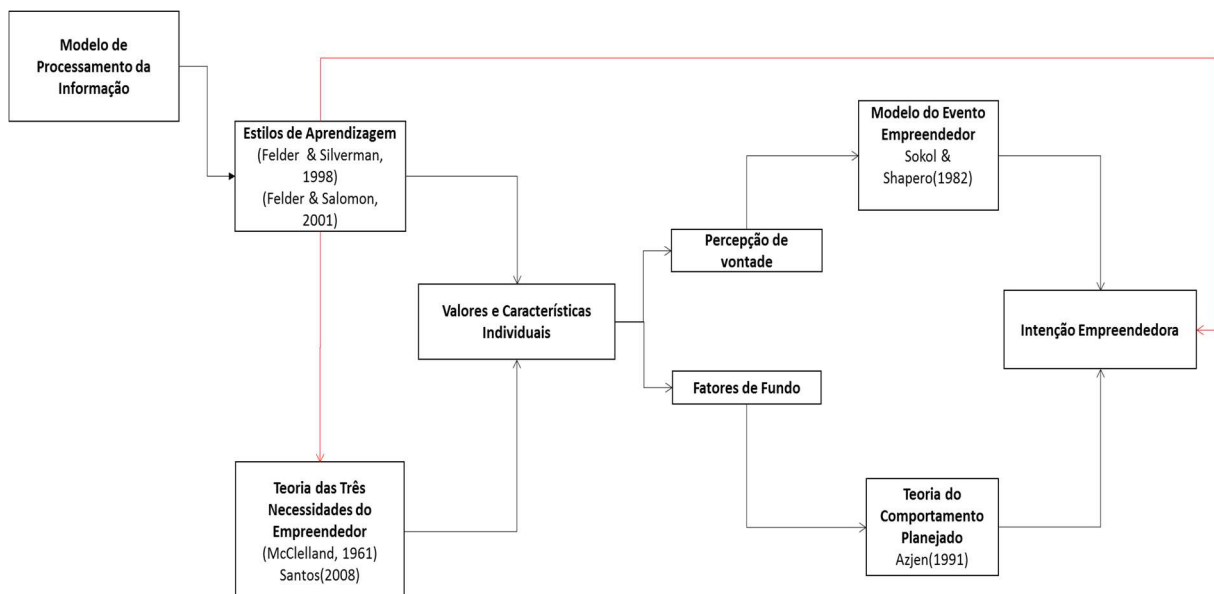


Figura 10- Modelo conceitual
Fonte: Elaborado pelo próprio autor

A Figura 11 mostra de forma mais específica o delineamento das hipóteses do estudo e a relação entre os constructos principais – Estilos de Aprendizagem e Intenção Empreendedora.

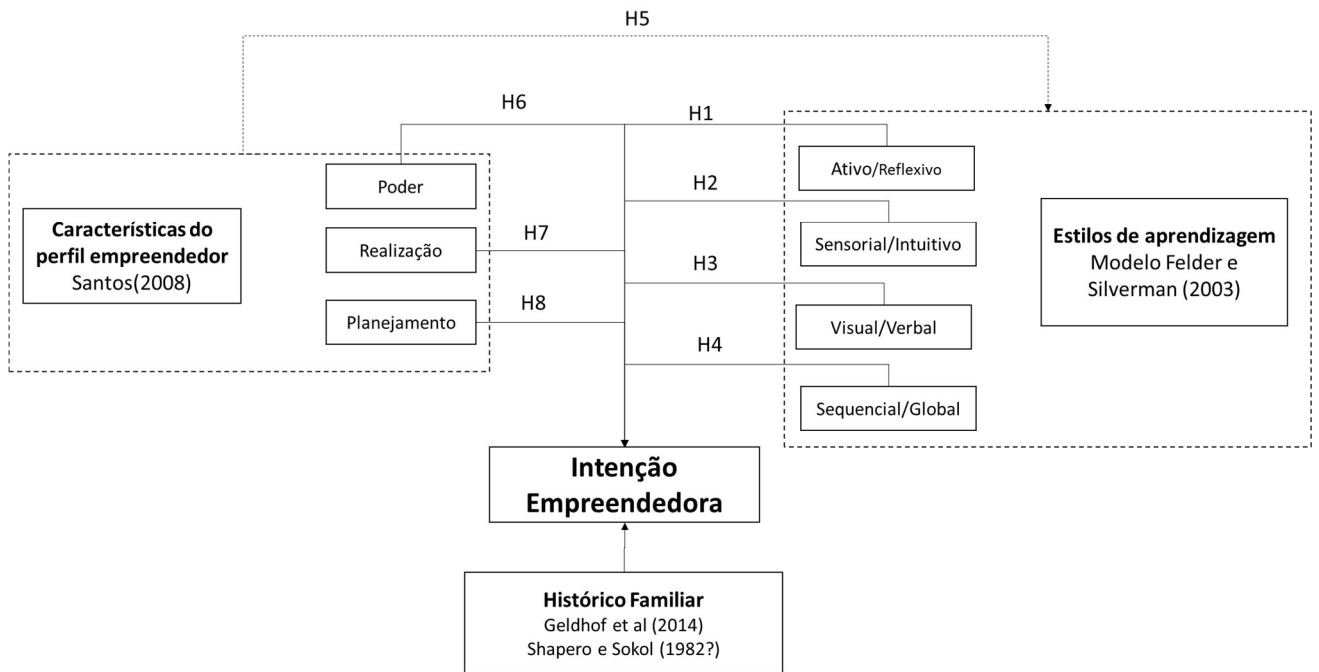


Figura 11 - Esquema de constructos e hipóteses

As hipóteses H₁, H₂, H₃ e H₄ relacionam os estilos de aprendizagem ao fator intenção empreendedora. A hipótese H₅ associa os estilos de aprendizagem aos valores e características do perfil empreendedor. Por fim, as hipóteses H₆, H₇, H₈ tem por objetivo avaliar a influência das características do perfil empreendedor na intenção empreendedora.

A variável contextual “histórico familiar” foi acrescentada por sua importância na intenção empreendedora entre jovens.

3.1 Hipóteses

O Quadro 13 resume as hipóteses desse trabalho.

Constructos	Hipóteses	Sugestão teórica
Percepção da Informação (Sensorial/Intuitivo)	H ₁ : Há uma relação positiva entre o estilo de aprendizagem intuitivo e a intenção empreendedora	Rauch & Frese (2007) Camozzato (2016)
Retenção da Informação (Visual/Verbal)	H ₂ :Há uma relação positiva entre o estilo de aprendizagem visual e a intenção empreendedora	Não há
Processamento da Informação (Ativo/Reflexivo)	H ₃ :Há uma relação positiva entre o estilo de aprendizagem ativo e a intenção empreendedora	McClelland (1961) Santos (2008)
Organização da Informação (Sequencial/Global)	H ₄ :Há uma relação positiva entre o estilo de aprendizagem sequencial e a intenção empreendedora	Não há
Estilos de Aprendizagem e Valores e Características do Empreendedor	H ₅ : Existe relação entre os valores e características do perfil empreendedor e os estilos de aprendizagem	Não há
Poder	H ₆ :Há uma relação positiva entre poder e a intenção empreendedora	McClelland (1961) Santos (2008)
Realização	H ₇ :Há uma relação positiva entre realização e a intenção empreendedora	McClelland (1961) Santos (2008)
Planejamento	H ₈ :Há uma relação positiva entre planejamento e a intenção empreendedora	McClelland (1961) Santos (2008)

Quadro 13 - Hipóteses

4. MÉTODO

Neste capítulo serão apresentadas informações metodológicas referentes à pesquisa- método da pesquisa, sujeito da pesquisa, instrumento de coleta, operacionalização de variáveis e delineamento.

4.1 MÉTODO DA PESQUISA

Segundo Gil (2002), a pesquisa do tipo exploratória visa obter maior familiaridade com o problema, com o objetivo de torná-lo mais explícito e construir hipóteses para pesquisas futuras. Esta pesquisa é de natureza exploratória, pois se pretende melhorar a compreensão acerca das relações entre a intenção empreendedora e seus constructos e os estilos de aprendizagem, de modo a gerar hipóteses para pesquisas futuras.

De acordo com Yin (2001) há três fatores que determinam o tipo de estratégia da pesquisa a ser utilizada. O primeiro é a forma da pergunta, seguido pelo nível de controle que o pesquisador tem sobre os eventos e por fim o foco que tem em relação aos eventos contemporâneos. No caso desta pesquisa, a estratégia adotada foi a do tipo levantamento (survey) que não exige controle sobre os fatos e tem seu enfoque em fatos contemporâneos.

Essa pesquisa foi realizada por meio eletrônico com questões fechadas, utilizando o questionário de escala de intenção empreendedora (Santos, 2008) e o questionário ILS (Felder e Solomon, 1993)

4.2 SUJEITO

O sujeito dessa pesquisa é composto por universitários de instituições de ensino do Estado de São Paulo

4.3 OPERACIONALIZAÇÃO DE VARIÁVEIS

Neste item será apresentada a operacionalização de variáveis que permitiu a realização das análises.

4.3.1 Variáveis relacionadas à intenção empreendedora

O questionário relacionado à intenção empreendedora possuía 57 questões. As questões refletiam o conjunto de indicadores/variáveis correspondentes a cada constructo, de acordo com o modelo estabelecido por Santos (2008), demonstrado no Quadro 14.

Constructo	Questões relacionadas	Variáveis
Intenção Empreendedora	3,4,5,6	V3,v4,v5,v6
Oportunidade	7,8,9,10,11	V7,v8,v9,v10,v11
Persistência	12,13,14,15,16,17,18,19	V12,v13,v14,v15,v16,v17,v18,v19
Eficiência	20,21,22,23,24,25	V20,v21,v22,v23,v24,v25
Informações	26,27,28,29,30,31,32	V26,v27,v28,v29,v30,v31,v32
Planejamento	33,34,35,36	V33,v34,v25,v36
Metas	37,38,39,40,41,42,43	V37,v38,v39,v40,v41,v42,v43
Controle	44,45,46,47,48	V44,v45,v46,v47,v48
Persuasão	49,50,51,52,53,54	V49,v50,v51,v52,v53,v54
Rede	55,56,57,58,59	V55,v56,v57,v58,v59

Quadro 14 - Constructos e questões relacionadas para o bloco de intenção empreendedora

De forma a obter variáveis únicas que representassem cada fator/constructo foram obtidas as médias de cada conjunto de questões de acordo com o Quadro 15

Constructo	Questões relacionadas	Fator - Média da pontuação das questões
Intenção Empreendedora	3,4,5,6	Fator_Intenção Empreendedora
Oportunidade	7,8,9,10,11	Fator_Oportunidade
Persistência	12,13,14,15,16,17,18,19	Fator_Persistência
Eficiência	20,21,22,23,24,25	Fator_Eficiência
Informações	26,27,28,29,30,31,32	Fator_Informações
Planejamento	33,34,35,36	Fator_Planejamento
Metas	37,38,39,40,41,42,43	Fator_Metas
Controle	44,45,46,47,48	Fator_Controle
Persuasão	49,50,51,52,53,54	Fator_Persuasão
Rede	55,56,57,58,59	Fator_Rede

Quadro 15 - Transformação de variáveis para o bloco de intenção empreendedora

4.3.2 Variáveis relacionadas aos estilos de aprendizagem

Para determinar os estilos de aprendizagem de cada respondente foi utilizado o gabarito demonstrado na Figura 12.

ATI/REF			SEM/INT			VIS/VER			SEQ/GLO		
Q	a	b	Q	a	b	Q	a	b	Q	a	b
1			2			3			4		
5			6			7			8		
9			10			11			12		
13			14			15			16		
17			18			19			20		
21			22			23			24		
25			26			27			28		
29			30			31			32		
33			34			35			36		
37			38			39			40		
41			42			43			44		
Total (som. X's de cada coluna)											
ATI/REF			SEM/INT			VIS/VER			SEQ/GLO		
	a	b		a	b		a	b		a	b
(maior-menor) + letra do maior (veja exemplo abaixo*)											

Figura 12 - Gabarito Estilos de Aprendizagem

Há 11 questões relacionadas a cada etapa do processamento, totalizando 44 questões. As letras “a” e “b” referem-se à opção de resposta da questão e refletem os estilos de forma dicotômica. Se o respondente optou pela letra “a”, deve-se marcar o número “1” na coluna “a” e “0” na coluna “b”. Se a resposta foi “b” deve fazer o contrário- “0” na coluna “a” e “1” na coluna “b”. Ao final, na linha “Total”, são contabilizadas as somas de cada item. Por fim, para determinar o estilo do respondente foi calculada a diferença entre o maior número e o menor número entre “a” e “b”, acompanhando a letra do maior número, que significa a tendência da preferência. Por exemplo, se um respondente teve soma igual a 8 no item a e 3 no item b, o cálculo final seria 5a, ou seja, (8-3) seguida por a, que é o número maior. A representação de cada um desses números e letras em termos de estilos está indicada no Quadro 16

SENSORIAL	11	9	7	5	3	1	3	5	7	9	11	INTUITIVO
VISUAL												VERBAL
ATIVO												REFLEXIVO
SEQUENCIAL												GLOBAL

Quadro 16 - Escala de estilos de aprendizagem

Os estilos “ativo”, “sensorial”, “visual” e “sequencial” estão atrelados às respostas denotadas pelo item “a” das questões de referência para cada etapa de processamento, enquanto os estilos “reflexivo”, “intuitivo”, “verbal”, “global” estão relacionados com as respostas denotadas pelo item “b”.

O cálculo foi efetuado para todos os 363 respondentes, obtendo-se os estilos de cada etapa para cada respondente.

4.4 DELINEAMENTO

A fim de avaliar a coerência das relações estabelecidas entre as dimensões e decisões referentes à pesquisa e assim indicar a consistência metodológica da intervenção científica, Mazzon (1981) propôs um instrumento de análise focado na questão da aderência e compatibilidade entre o modelo de pesquisa, seus objetivos, hipóteses e técnicas de análise.

A ferramenta criada por Mazzon (1981) denominada “matriz de amarração” e fornece uma abordagem sistêmica para o exame da qualidade da pesquisa, entendida como a adequação entre modelo adotado, objetivos a serem atingidos, questões ou hipóteses formuladas e tratamento dos dados (Telles, 2001).

A matriz de amarração deste trabalho está apresentada no Quadro 17

Modelo Teórico	Objetivos da Pesquisa	Hipóteses	Técnicas de Análise
	<p>I) Identificar as relações entre cada estilo de aprendizagem e os valores e características que compõe o perfil empreendedor</p>	<p>H₁: Há uma relação positiva entre o estilo de aprendizagem intuitivo e a intenção empreendedora H₂: Há uma relação positiva entre o estilo de aprendizagem visual e a intenção empreendedora H₃: Há uma relação positiva entre o estilo de aprendizagem ativo e a intenção empreendedora H₄: Há uma relação positiva entre o estilo de aprendizagem sequencial e a intenção empreendedora</p>	<p>Qui-Quadrado e Análise de Correspondência</p>
	<p>II) Verificar a relação entre os valores e características do empreendedor e a intenção empreendedora</p>	<p>H₆: Há uma relação positiva entre poder e a intenção empreendedora H₇: Há uma relação positiva entre realização e a intenção empreendedora H₈: Há uma relação positiva entre planejamento e a intenção empreendedora</p>	<p>Regressão Múltipla</p>
	<p>IV) Verificar se existe relação entre a variável contextual "histórico familiar" e a intenção empreendedora</p>	<p>Variáveis de mediadoras para as hipóteses H₆, H₇, H₈</p>	

Quadro 17- Matriz de amarração

Fonte: Elaborado pelo autor

A matriz de amarração neste caso, relaciona os modelos teóricos de estilos de aprendizagem e os modelos teóricos de intenção empreendedora com os valores e características do perfil empreendedor com o problema de pesquisa, os objetivos I e II e as hipóteses. As técnicas Qui-Quadrado, Análise de Correspondência e Regressão Múltipla foram utilizadas para identificar a relação entre a intenção empreendedora, as características do perfil empreendedor e os estilos de aprendizagem. A Análise Fatorial Confirmatória e uma nova Regressão Múltipla foram utilizadas para verificar a relação entre as características do perfil empreendedor e a intenção empreendedora.

4.5 INSTRUMENTO DE COLETA

A coleta de dados foi feita utilizando o SurveyMonkey em instituições de ensino superior no Estado de São Paulo. O questionário completo está disponível no Apêndice A. A amostra foi feita por conveniência. Foram pesquisadas quatro instituições de ensino superior, mais especificamente no curso de graduação em Administração ou área afim, sendo três instituições particulares e uma instituição pública. Os questionários foram passados por docentes dessas instituições em salas de aula ou ainda enviados por e-mail para os estudantes das instituições participantes.

5. TRATAMENTO DE DADOS

5.1 DIAGNÓSTICO DE MISSINGS

Inicialmente a base de dados apresentava 420 respondentes, após análise foi identificado que, desse total, 20 respondentes não completaram a parte referente aos estilos de aprendizagem. Portanto, suas respostas foram invalidadas, restando 400 respondentes válidos para efeito de todas as análises do trabalho.

5.2 DETECÇÃO DE OBSERVAÇÕES ATÍPICAS

De acordo com (Hair, Black & Sant'Anna, 2000), para serem considerados benéficos as observações atípicas ou outliers devem apresentar características na população que não poderiam ser identificadas no curso normal de análise. De outra forma, em casos problemáticos, aqueles que não representam a população podem distorcer os testes estatísticos. A operacionalização da identificação de outliers foi feita de acordo com a recomendação de (Hair, Black & Sant'Anna, 2000). Primeiramente, foram detectados outliers por meio do critério Box-Plot e depois foi efetuada a análise por meio da Distância D^2 de Mahalanobis.

A identificação de outliers foi efetuada apenas para o bloco referente à intenção empreendedora, constituído de variáveis métricas. [U1][CB2]

Segundo Bussab e Morretin (2005), a análise de Box-Plot é baseada na distância do intervalo interquartil (I), ou seja, nos valores situados fora do limite máximo ($Q3+1,5I$) e limite mínimo ($Q1-1,5I$). O Gráfico 1 apresenta um exemplo, com a variável “v10” (“Gosto de me informar sobre as necessidades das pessoas”)

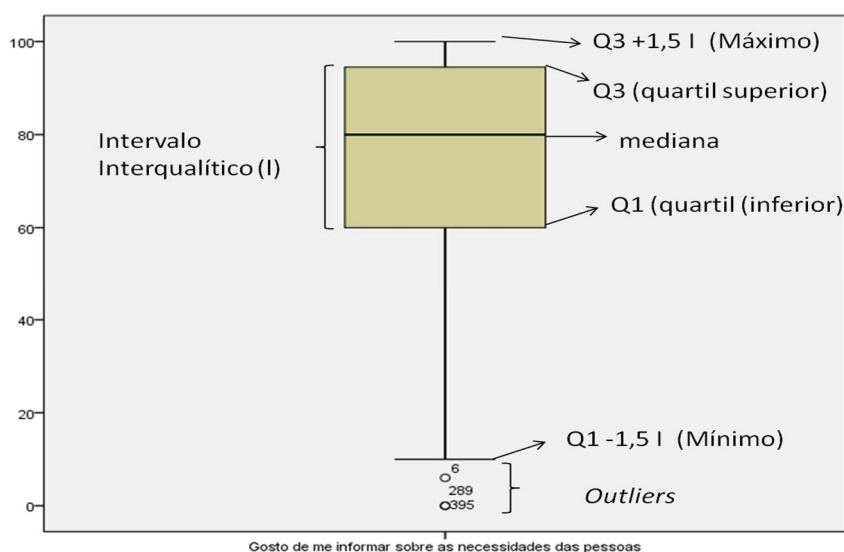


Gráfico 1 - Modelo de detecção de outliers Box-Plot

O Quadro 18 mostra todos os outliers identificados no bloco referente à intenção empreendedora.

Variável	Respondente	Número de casos
v26	354,358,209,323,251,146,9,319,84,19,32,278,253,382,309	15
v22	96,262,34,155,146,57,382,160,309,124,247,311	12
v13	264,146,213,269,19,215,6,390,290,319,160	11
v20	160,323,135,179,247,105,309,204,124,122,311	11
v16	331,215,236,156,165,177,257,28,111,275	10
v27	214,344,139,137,54,383,207,278,282,382	10
v15	236,232,319,269,215,42,84,28,278	9
v30	321,146,19,382,34,309,385,226,32	9
v39	96,321,384,40,237,165,177	7
v48	311,88,259,118,192,237,183	7
v58	235,211,263,61,6,65,31	7
v21	105,19,160,226,278,358	6
v29	209,31,278,382,246,309	6
v12	215,47,28,19,207	5
v25	47,210,222,124,96	5
v28	207,282,114,105,382	5
v32	109,282,105,144,288	5
v50	263,61,65,6,211	5
v9	358,88,164,288	4
v11	6,275,354,395	4
v23	96,357,382,67	4
v54	156,65,74,61	4
v57	165,65,246,186	4
v10	6,289,395	3
v19	311,49,305	3
v24	335,19,83	3
v52	6,198,284	3
v53	65,311,212	3
v17	19,39	2
v31	278,282	2
v40	204,177	2
v18	222	1
v51	104	1
v56	164	1

Quadro 18 - Outliers do bloco intenção empreendedora

As variáveis “v26” (“Se for preciso, pedirei ajuda a especialistas que me ensinem como fazer as coisas da melhor forma”), “v22” (“Gosto de realizar meus trabalhos de forma correta e dentro dos prazos estabelecidos”), “v13” (Entendo que os obstáculos existem para serem superados”) e “v20” (“Gosto de cumprir prazos”) chamam atenção pela quantidade de observações atípicas.

No entanto, de acordo com (Hair, Black & Sant'Anna, 2000) a priori, esses casos devem ser mantidos, pois ao observá-los de forma específica, não foi possível constatar anormalidades, portanto era possível que representassem um elemento ou segmento da população.

Como complemento foi efetuado o diagnóstico de observações atípicas pelo critério de D^2 de Mahalanobis. Para o cálculo de distância foi utilizada a variável “v3” (“Com certeza um dia terei meu próprio negócio”) como variável dependente e as variáveis “v4” a “v59” como variáveis independentes. Para fins de interpretação, a medida tem propriedades estatísticas que viabilizam o teste de significância, pois sua distribuição assemelha-se a distribuição de t-Student. Dada sua natureza para designar valores atípicos, é sugerido um nível de significância de 0,001 para esse teste.

Foram retiradas as observações que se apresentaram atípicas tanto na análise de Box- Plot quanto Mahalanobis, resultando em 363 observações válidas

5.3 VALIDADE E CONFIABILIDADE

A confiabilidade demonstra que as operações de um estudo podem ser repetidas com os mesmos resultados (Gil, 2002). Com o objetivo de certificar a confiança do estudo, foram calculados os Alphas de Cronbach^[U3] para cada fator relacionado às características do perfil empreendedor, intenção empreendedora. Os resultados estão demonstrados na Tabela 1.

Constructo	Alpha de Cronbach
Intenção Empreendedora	0,913
Oportunidade	0,840
Persistência	0,883
Eficiência	0,762
Informações	0,856
Planejamento	0,821
Metas	0,896
Controle	0,909
Persuasão	0,924
Rede	0,893

Tabela 1- Alpha de Cronbach

Os resultados demonstram a confiabilidade satisfatória dos constructos relacionados à intenção empreendedora e características relacionadas ao perfil empreendedor, uma vez que Alpha de Cronbach de 0,7 é considerado o limite inferior de confiabilidade (Hair, Black & Sant'Anna, 2000)

6. ANÁLISE DE RESULTADOS

Neste capítulo serão apresentadas as análises dos resultados. O item 6.1 aborda a estatística descritiva dos dados, o 6.2 estabelece as relações entre a intenção empreendedora, características relacionadas ao perfil empreendedor e estilos de aprendizagem e o 6.3 avalia a influência das características do perfil empreendedor na intenção empreendedora.

6.1 ESTATÍSTICA DESCRITIVA

Este item tem por objetivo obter uma visão geral dos dados em termos de gênero (variável demográfica), histórico familiar (variável contextual), intenção empreendedora, aspectos que influenciam a intenção empreendedora (oportunidade, persistência, eficiência, informações, metas, controle, persuasão e rede) e estilos de aprendizagem.

6.1.1 Análise das características de gênero

De acordo com o Gráfico 2, obteve-se uma proporção equilibrada de respondentes do sexo feminino e masculino. Apesar de a amostra ser por conveniência, obteve-se resultado satisfatório em relação a essa variável.

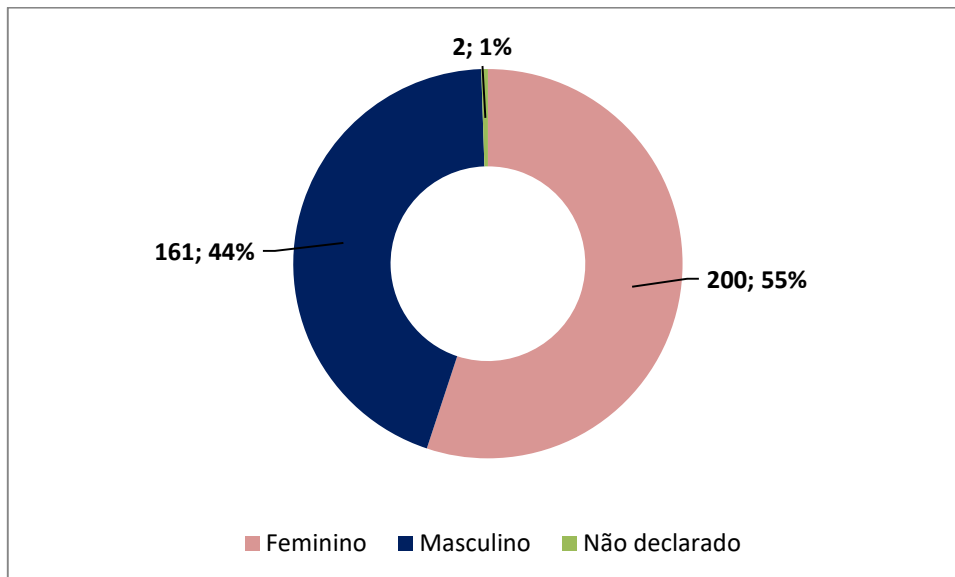


Gráfico 2- Distribuição de gênero da amostra

Em termos de intenção empreendedora os alunos apresentaram uma média ligeiramente superior às alunas (Gráfico 3).

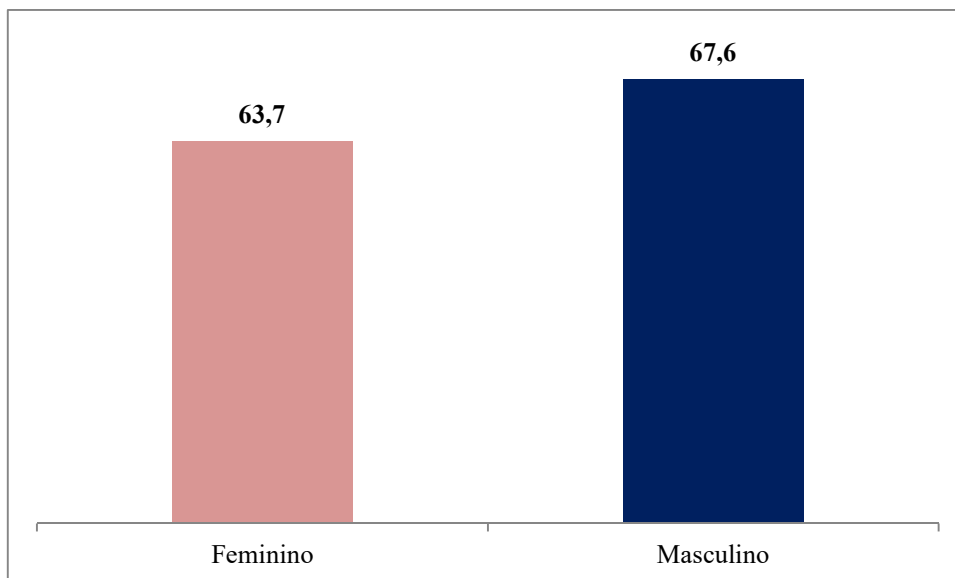


Gráfico 3- Gênero e intenção empreendedora

Ao que tange às características psicológicas e valores que influenciam a intenção empreendedora, as médias dos gêneros ficaram equilibradas. O aspecto que apresentou diferença maior que 5% entre os gêneros foi “Controle”, sendo que os respondentes do gênero feminino tiveram maior média nesse aspecto que os do gênero masculino (Gráfico 4).

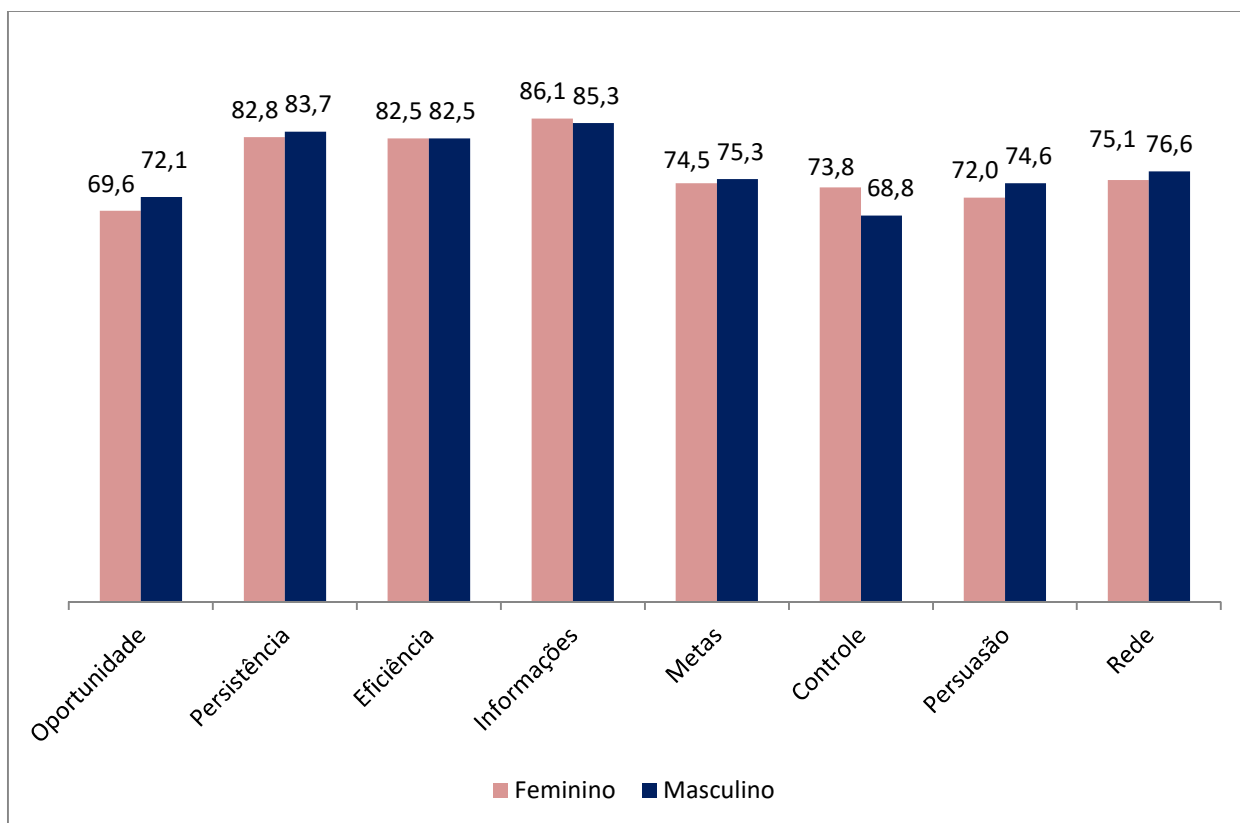


Gráfico 4 - Características que afetam a intenção empreendedora - Comparativo de gênero

6.1.2 Estilos de aprendizagem

Quanto aos estilos de aprendizagem, verificou-se que a maior parte dos alunos que responderam ao questionário são classificados como Reflexivos (58,7%), Intuitivos (59,8%), Visuais (78,2%) e Globais (68,9%), como mostra o Gráfico 5.

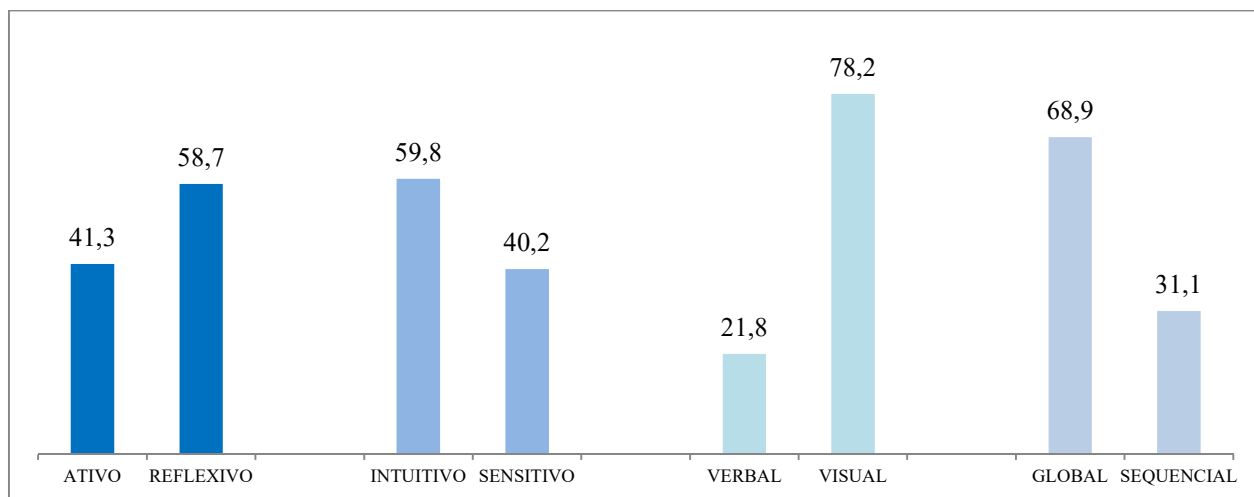


Gráfico 5- Distribuição dos estilos de aprendizagem

Em relação ao grau de preferência aos estilos, observou-se um alto equilíbrio na etapa de processamento (ativo/refletivo) e na etapa de compreensão (global/seqüencial). Para as etapas de percepção (intuitivo/sensorial) e recebimento (verbal/visual) o grau de preferência foi mais claro, com maiores porcentagens na categoria “moderada”(Tabela 2).

	GRAU DE PREFERÊNCIA (%)			
	ATIVO/REFLEXIVO	INTUITIVO/SENSORIAL	VERBAL/VISUAL	GLOBAL/SEQUENCIAL
Equilibrada	70,5	46,6	57,3	66,9
Moderada	26,7	40,8	37,7	29,5
Forte	2,8	12,7	5,0	3,6

Tabela 2 - Grau de preferência de estilos de aprendizagem

No comparativo entre os estilos de aprendizagem e gênero, foi constatado que há uma porcentagem maior de mulheres com percepção intuitiva e recebimento visual em relação aos homens (Gráfico 6). Nas demais etapas não existe uma alta disparidade.

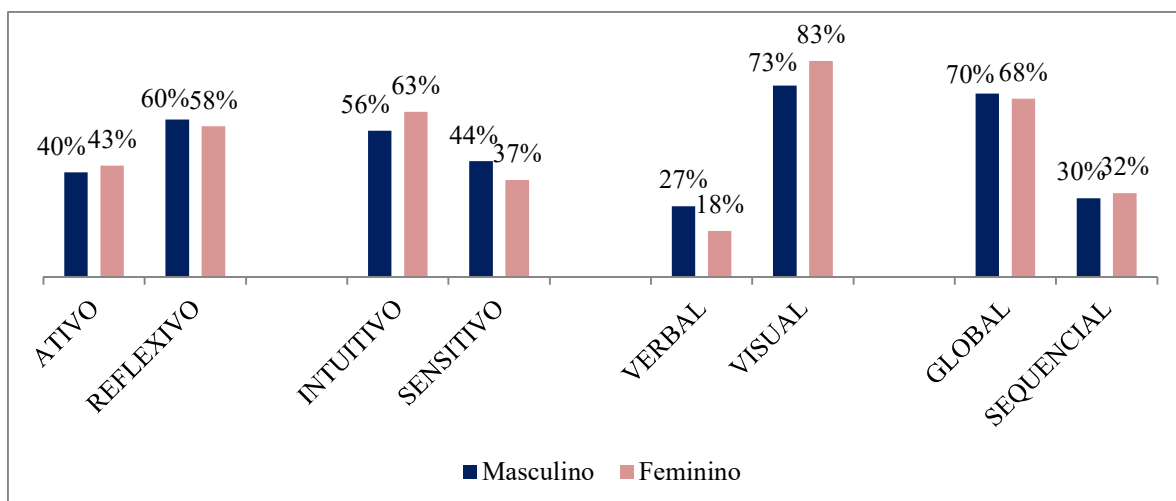


Gráfico 6- Estilos de aprendizagem e gênero

6.1.3 Histórico familiar

De acordo com a literatura, o histórico familiar influencia positivamente na intenção empreendedora (Sesen & Pruet, 2014; Smith & Beasley, 2011, Loiola et al, 2016). A Gráfico 7 mostra os resultados desta pesquisa, que corroboram com os achados anteriores.

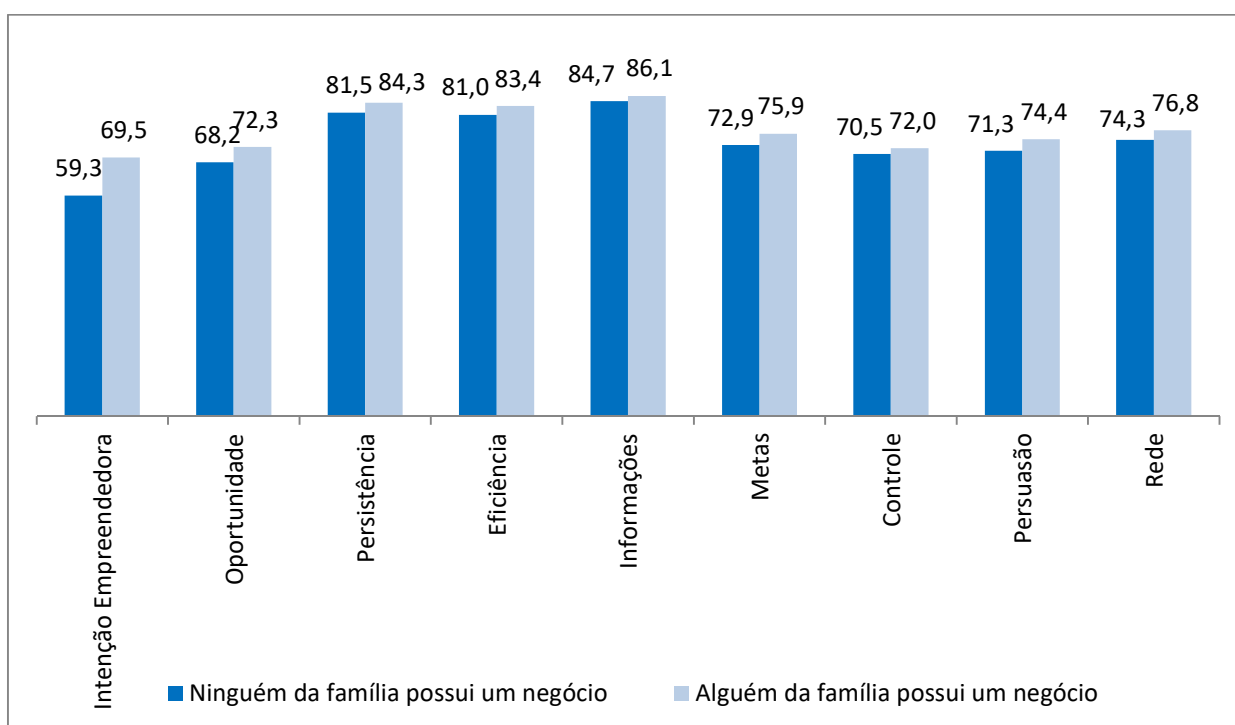


Gráfico 7 - Histórico familiar e intenção empreendedora

A média das variáveis que compõe a intenção empreendedora foi 17% superior nos respondentes com histórico familiar de atividade empreendedora. Todos os aspectos associados à intenção empreendedora também apresentaram média maior naqueles com histórico familiar

de empreendedorismo, com destaque para o constructo “Oportunidade”, sugerindo que aqueles que possuem antecedentes familiares ligados ao empreendedorismo, estão mais propensos ou dispostos a identificar oportunidades de empreender.

6.2 INTENÇÃO EMPREENDEDORA E ESTILOS DE APRENDIZAGEM

Com o objetivo de testar as hipóteses H1, H2, H3, H4 e H5 foram utilizadas as variáveis Intenção Empreendedora (média das variáveis que compõe o constructo) e os “Estilos de Aprendizagem” em cada etapa de aprendizagem – percepção, recebimento, processamento e compreensão.

Foi realizada a categorização das variáveis métricas correspondentes ao constructo de Intenção Empreendedora em “Alta”, “Média” e “Baixa”. Essa categorização foi efetuada por meio de 3 faixas percentuais em que se concentraram os dados. A Tabela 3 mostra um exemplo com o constructo de Intenção Empreendedora.

Faixa em Percentual	Faixa (Intenção Empreendedora)	Categoria
0<=33%	0<=40	Baixa
33%<=66%	40<=80	Média
66%<=100%	80<=100	Alta

Tabela 3- Categorização da Intenção Empreendedora

Todos os demais constructos – Oportunidade, Persistência, Eficiência, Informações, Planejamento, Metas, Controle, Persuasão e Rede passaram pelo mesmo procedimento.

De forma exploratória, foram feitas análises Qui-quadrado, considerando 10 % como nível de significância. De acordo com (Hair, Black & Sant'Anna, 2000), esse critério menos rígido permite encontrar níveis de significância mais facilmente. No caso desta pesquisa, como não foram encontrados estudos na literatura relacionando diretamente os constructos, optou-se pela adoção desse critério. Foram utilizados as variáveis associadas à intenção empreendedora categorizadas e os estilos de aprendizagem. Para essa análise inicial exploratória não foi utilizado o grau de preferência dos estilos de aprendizagem. Os resultados das significâncias para cada relação são apresentados na Tabela 4.

Tabela 4- Resultados do Teste Qui-Quadrado para Estilos de Aprendizagem, Intenção Empreendedora e Características Relacionadas ao Perfil Empreendedor

		Estilos de Aprendizagem			
		ATIVO/ REFLEXIVO	INTUITIVO/ SENSORIAL	VERBAL/VISUAL	GLOBAL/SEQUENCIAL
Intenção Empreendedora	Intenção Empreendedora	0,756	0,085	0,192	0,096
	Oportunidades	0,364	0,926	0,152	0,883
	Persistência	0,575	0,527	0,299	0,270
	Eficiência	0,722	0,745	0,306	0,496
	Metas	0,010	0,387	0,820	0,987
	Informações	0,641	0,386	0,684	0,778
	Planejamento Contínuo	0,454	0,108	0,180	0,309
	Controle	0,058	0,534	0,155	0,843
	Persuasão	0,183	0,379	0,078	0,299
	Rede	0,010	0,574	0,564	0,967

Os resultados demonstram que há uma relação significativa entre a etapa de processamento da aprendizagem (estilo “Ativo/Reflexivo”) e os fatores “Metas” e “Rede”. Na etapa de percepção (estilo “Sensorial/Intuitivo”) houve relação significativa com o constructo “Intenção Empreendedora”. Por fim, na etapa de compreensão (Global/Sequencial) houve relação significativa com o constructo “intenção empreendedora”.

6.2.1 Resultados ANACOR

A Análise de Correspondência (ANACOR) é uma análise de interdependência que busca estudar a relação entre variáveis qualitativas, permitindo ao pesquisador a visualização de associações por meio de mapas perceptuais que oferecem noção de proximidade ou associação de frequências. Essa análise pode ser considerada um teste complementar ao Qui-Quadrado.

A técnica permite a utilização de dados não-métricos cruzados para criar esses mapas, posicionando as categorias das variáveis. A ANACOR se diferencia de outras variáveis por acomodar tanto os dados não métricos quanto relações não lineares. A natureza generalizada dos tipos de relações que podem ser retratadas torna a ANACOR altamente aplicável. Seu uso crescente nos últimos anos é um resultado direto do contínuo desenvolvimento de abordagens que usam esse formato para analisar novos tipos de relações (Hair, Black & Sant'Anna, 2000)

Portanto, ao que diz respeito aos tipos de variáveis e constructos desse trabalho e aos objetivos da pesquisa, optou-se pela realização dessa técnica.

Pressupostos

A técnica exige que haja a rejeição da hipótese nula de igualdade de frequências, ou seja, a rejeição da hipótese de que as variáveis são independentes ou aleatórias (Hair, Black & Sant'Anna, 2000)

Para tal, foram utilizadas as variáveis que obtiveram significância no teste Qui-quadrado.

O mapa perceptual pode ser gerado somente se houver mais de duas dimensões, sendo que o número de dimensões é um a menos que o número entre a quantia de linhas ou colunas, ou seja, as categorias ou níveis de cada variável. Na condição deste trabalho, a ANACOR que contempla o constructo “Estilo de Aprendizagem” somente pode ser utilizada se forem considerados os graus de preferência, pois há apenas 2 possibilidades em cada etapa de aprendizagem (ativo ou reflexivo, intuitivo ou sensorial, visual ou verbal, sequencial ou global).

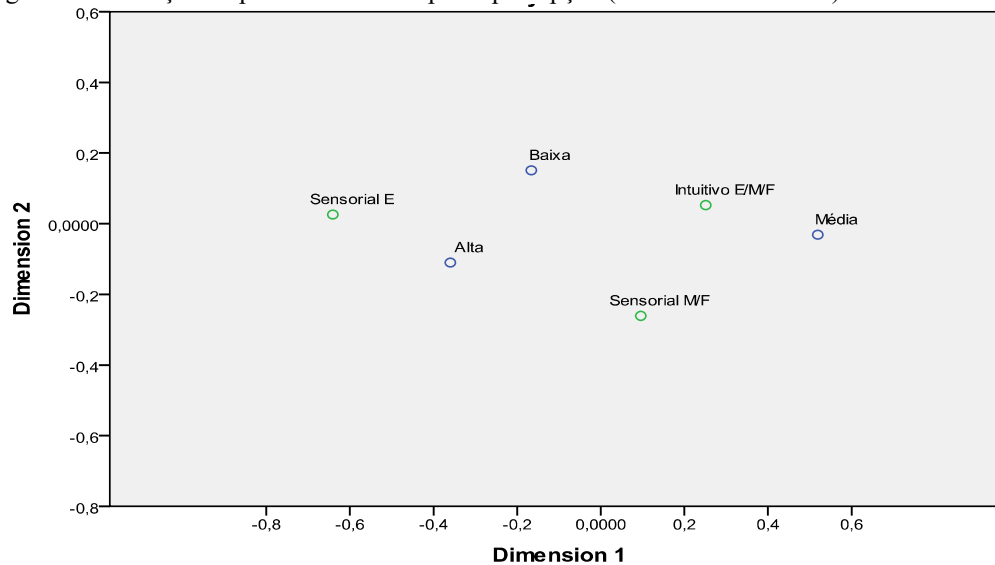
Etapa de Percepção (Intuitivo/Sensorial) e Intenção Empreendedora

Para realização da análise mais detalhada dessa relação, os estilos de aprendizagem da etapa de percepção foram divididos de forma a gerar significância na ANACOR, corroborando com teste Qui-Quadrado.

Neste caso obteve-se significância de 0,1, aglomerando os graus de preferência do estilo “intuitivo” (Intuitivo E/M/F – preferências equilibrada, moderada e forte) e dividindo o estilo “sensorial” em “equilibrado” (Sensorial E) em um grupo e “moderado e forte” (Sensorial M/F) em um segundo grupo.

Foi obtido o mapa perceptual associado à etapa de percepção e a intenção empreendedora. O resultado está demonstrado na Figura 13.

Figura 13 - Intenção empreendedora e etapa de percepção (Sensorial e Intuitivo)



Conforme o mapa perceptual, é possível notar que a maior proximidade está entre o grupo “Intuitivo” e a intenção empreendedora média. A segunda maior proximidade está entre o grupo “Sensorial E” e a intenção empreendedora alta. Quanto ao grupo “Sensorial M/F” é possível afirmar que não está associado a uma intenção empreendedora baixa.

De acordo com Felder e Silverman (2003) o grau de preferência equilibrado determina que o indivíduo não possui forte inclinação para aquele determinado estilo. Nesse caso, pode-se afirmar que o estilo Intuitivo está associado à intenção empreendedora média e o “Sensorial Equilibrado” a uma intenção empreendedora alta, indicando confirmação da H₁, que afirma que o estilo intuitivo tem uma relação positiva com a intenção empreendedora. De acordo com Camazzoto, o estilo de aprendizagem intuitivo está associado à inovação, sendo que a inovação é uma das características que se relacionam ao perfil empreendedor (Schumpeter, 1934).

É válido ressaltar que esse resultado não indica que alunos que possuem o estilo sensorial com grau de preferência moderado ou alto terão comportamento associado negativamente à intenção empreendedora. É possível afirmar apenas que esse estilo não está fortemente associado a um nível específico de intenção empreendedora.

Planejamento Contínuo e Etapa de Percepção (Sensorial/Intuitivo)

A relação entre o planejamento contínuo e a etapa de percepção não teve significância, porém o coeficiente ficou próximo à 0,1, portanto optou-se por discuti-la.

A variável planejamento está relacionada ao detalhamento de atividades e percepção de fracasso caso ele não seja bem executado. A Figura 6 mostra a relação desse variável com os estilos de aprendizagem.

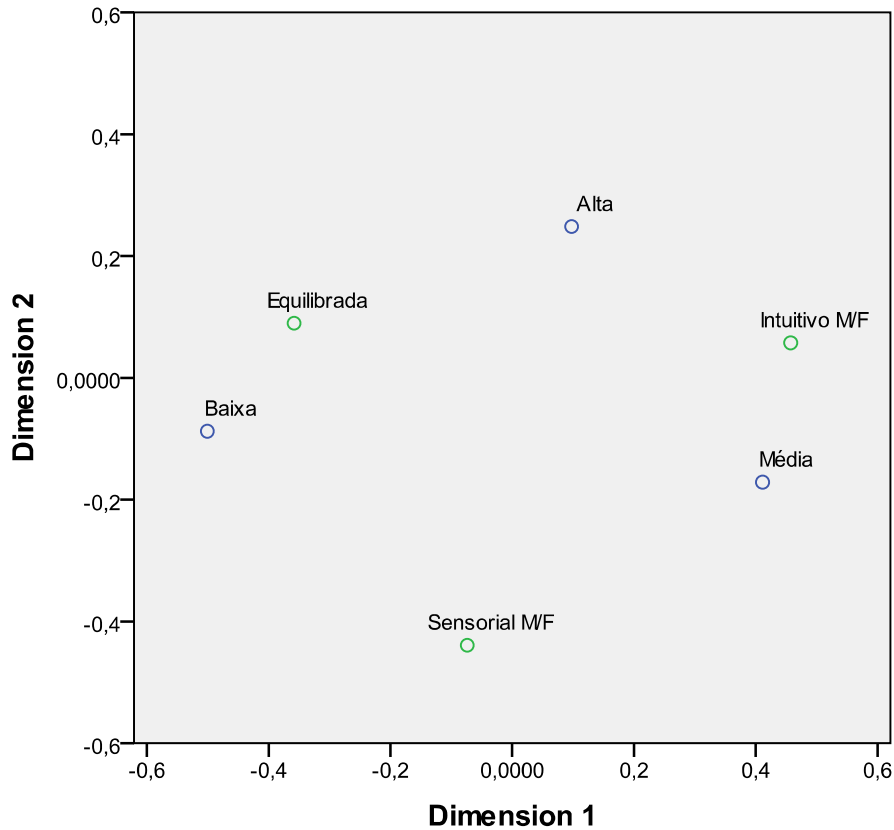


Figura 14- Planejamento Contínuo e Etapa de Percepção

No mapa perceptual é possível notar uma proximidade do Estilo Intuitivo (graus moderado e forte) com um grau médio da variável planejamento. De acordo com Santos (2008) a variável planejamento está associada de forma positiva com a intenção empreendedora, ou seja, perfis empreendedores tem a tendência a valorizar o planejamento. Esse resultado demonstra congruência com a análise anterior, em que o perfil Intuitivo está associado de forma positiva à intenção empreendedora e nessa análise também está positivamente associado à variável Planejamento Contínuo”.

Etapa de Compreensão (Global/Sequencial) e Intenção Empreendedora

No caso da relação entre a etapa de compreensão e a intenção empreendedora, não foi possível aplicar a ANACOR, pois ao segregar os graus de preferência não houve diferença significativa entre os graus dentro do mesmo estilo. Assim foi efetuada uma análise complementar baseada no Qui-Quadrado dos percentuais em cada faixa de intenção empreendedora e os estilos de aprendizagem. O resultado está demonstrado nas Tabelas 8 e 9

Tabela 5 - Intenção Empreendedora e Etapa de Compreensão (Global/Sequencial)

Intenção Empreendedora	Sequencial	Global	Total
Baixa	37	79	116
Média	30	93	123
Alta	46	78	124
Total	113	250	363

Tabela 6- Intenção Empreendedora e Etapa de Compreensão(Global/Sequencial) - Percentuais

Intenção Empreendedora	Sequencial	Global
Baixa	33%	32%
Média	27%	37%
Alta	41%	31%

É possível notar um valor percentual maior dos indivíduos com estilo Sequencial que se enquadram nos valores de intenção empreendedora alta, sugerindo uma relação positiva entre esse estilo de aprendizagem e a intenção empreendedora.

Metas e Etapa de Processamento (Ativo/Reflexivo)

O mapa perceptual resultante da análise de correspondência envolvendo a variável “Metas” e o estilo de aprendizagem correspondente à etapa de processamento (Ativo/Reflexivo) é apresentado na Figura 7

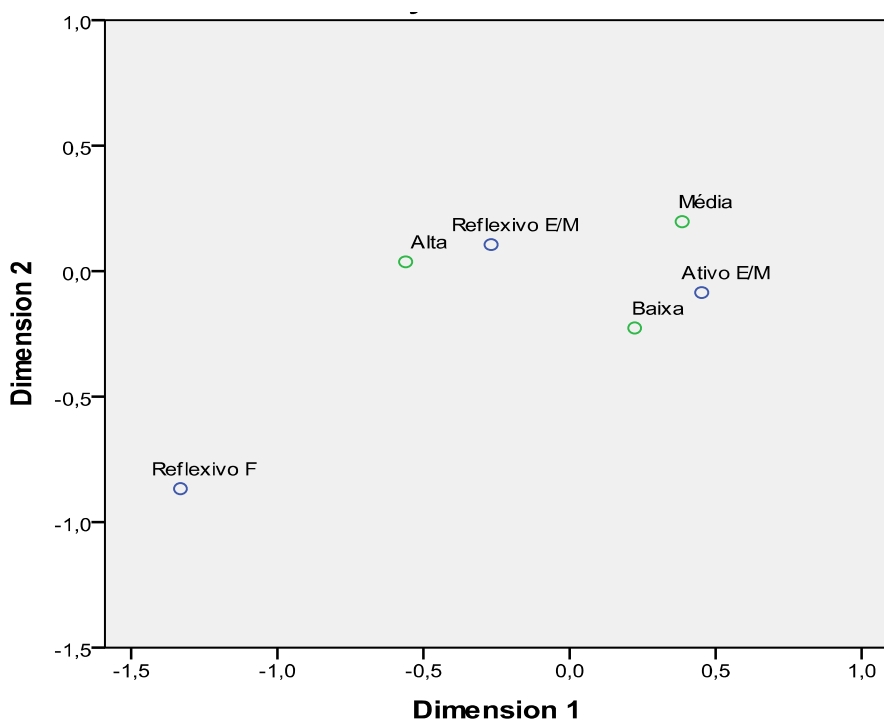


Figura 15- Controle de metas e Etapa de Processamento (Ativo/Reflexivo)

Observou-se que o estilo de aprendizagem Ativo E/M (Equilibrado e Moderado) está mais associado aos valores mais baixos da variável “Metas”, enquanto o estilo Reflexivo E/M (Equilibrado e Moderado) está mais próximo aos valores altos da variável “Metas”. De acordo com Felder alunos com perfil Ativo gostam de trabalhar em grupo, o que corrobora com as características do perfil empreendedor (McClelland, 1961). No entanto, ao que tange o atingimento e definição de metas, também associado ao empreendedor, o estilo Reflexivo se apresenta mais fortemente associado a essa característica do que o estilo Ativo.

Redes e Etapa de Processamento (Ativo/Reflexivo)

O mapa perceptual resultante da análise de correspondência envolvendo a variável “Redes” e o estilo de aprendizagem correspondente à etapa de processamento (Ativo/Reflexivo) é apresentado na Figura 8.

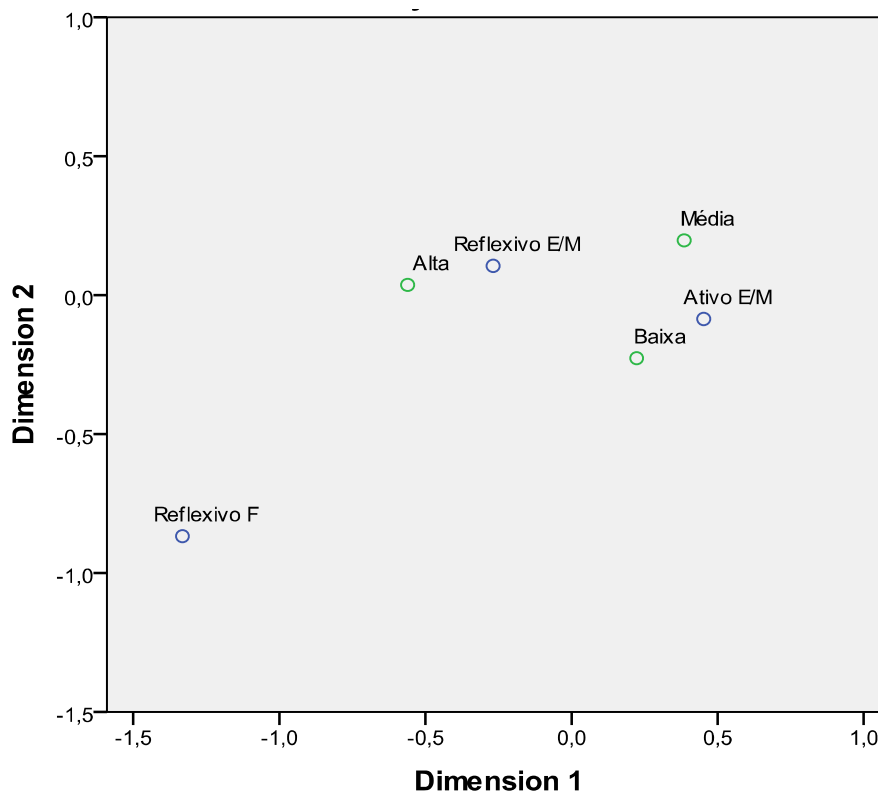


Figura 16- Redes e Etapa de Processamento (Ativo/Reflexivo)

Conforme o mapa perceptual é possível constatar uma proximidade entre o estilo “Ativo (Equilibrado e Moderado)” com valores mais baixos do fator “Redes”, enquanto o estilo “Reflexivo (Equilibrado e Moderado)” está mais fortemente relacionado aos valores altos do fator “Redes”. O fator “Redes” está ligado à influência exercida em outras pessoas e ao estabelecimento de redes de relações. Os indivíduos que possuem estilo de aprendizagem ativo

preferem trabalhar em grupo (Felder-Silverman,1991). No entanto, de acordo com a análise de correspondência, isso não necessariamente significa que eles possuam habilidade em influenciar pessoas e construir rede de relações. Essa característica está mais fortemente relacionada ao estilo “Reflexivo”.

Não houve respondentes com o estilo Ativo com grau de preferência forte.

6.3 INTENÇÃO EMPREENDEDORA, PODER, REALIZAÇÃO E PLANEJAMENTO

Com o objetivo de testar as hipóteses H6, H7 e H8 e avaliar a influência das variáveis contextuais, foi realizada uma análise de Regressão Múltipla, considerando como variável dependente o fator “Intenção Empreendedora” e as variáveis independentes os fatores “Oportunidade”, “Eficiência”, “Informações”, “Metas”, “Controle”, “Rede”, “Persuasão”, “Planejamento Contínuo” e “Persistência”.

6.3.1 Resultados da Regressão Múltipla

A Regressão foi realizada considerando o método Stepwise, ou seja, a cada etapa foram retiradas as variáveis que não apresentavam significância até obtenção do modelo final. Optou-se por esse método pelo fato de que o modelo teórico utilizado considera que todos os fatores possuem influência no fator “Intenção Empreendedora”, portanto partiu-se da premissa que todos os fatores eram significativos para o modelo e a cada etapa foram retirados aqueles que não confirmavam esse fundamento.

A Tabela 7 mostra que a análise resultou em um modelo estatisticamente significativo [$F(2,360)=51,029;p<0,05$; $R^2=0,221$, R^2 ajustado= $0,267$]. O coeficiente de determinação ajustado do modelo (0,267) é esperado, pois a intenção empreendedora depende de diversos outros fatores conforme apresentado no item de Fundamentação Teórica e nesta análise estão sendo considerados apenas as características do perfil empreendedor.

Apesar do ajuste do modelo apresentar um coeficiente de determinação baixo, é importante considerar que ainda assim é válida a constatação das características que contribuem para explicar a variabilidade da intenção empreendedora.

Tabela 7 - Modelo de Regressão

Modelo	R	R Quadrado	R Quadrado Ajustado	Estatística de Mudança					Durbin-Watson
				R Quadrado Ajustado de Mudança	Mudança F	df1	df2	Sig. F Mudança	
1	,492	,242	,240	,242	114,095	1	357	,000	
2	,521	,271	,267	,029	14,206	1	356	,000	2,025

A Tabela 8 mostra que o modelo 2, que considera os dois fatores apresenta melhor ajuste que o modelo 1, que considera somente um fator.

Tabela 8 - ANOVA Regressão Múltipla

ANOVA					
Modelo		Soma de Quadrados	df	F	Sig.
1	Regressão	53226,419	1	114,095	,000
	Residual	166543,822	357		
	Total	219770,242	358		
2	Regressão	59617,072	2	66,261	,000
	Residual	160153,170	356		
	Total	219770,242	358		

Os fatores “Oportunidade” e “Planejamento” são os que ajudam a explicar a variabilidade do fator “Intenção Empreendedora”, sendo que o fator “Oportunidade” ($\beta=0,440;t=9,315;p<0,05$) tem maior impacto que o fator “Planejamento” ($\beta=0,178;t=3,769;p<0,05$), pois o coeficiente ajustado β é maior para o fator “Oportunidade” que o fator “Planejamento” (Tabela 9).

Tabela 9 - Fatores significativos do modelo de Regressão Múltipla

Coeficientes								
Modelo		Coeficientes Não-Padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.	Estatísticas de Colinearidade	
		B	Std. Error	Beta			Tolerância	VIF
2	Constante	6,606	5,360		1,233	,219		
	fator_oportunidade	,630	,068	,440	9,315	,000	,916	1,092
	fator_planejamento	,222	,059	,178	3,769	,000	,916	1,092

6.3.2 Atendimento dos pressupostos

De acordo com Hair, Black e Sant'Anna (2000), para que a Regressão Múltipla seja válida é necessário atender os pressupostos de linearidade (Anexo A), não multicolinearidade, normalidade de resíduos e homocedasticidade.

Multicolinearidade

A Tabela 9 mostra que os valores de Tolerância e VIF (Variance Inflation Factor) para os fatores Oportunidade e Planejamento estão abaixo de 0,1 para Tolerância e abaixo de 10 para VIF, mostrando que não problema de multicolinearidade entre os fatores.

Normalidade dos Resíduos

O Gráfico 8 mostra que o padrão da distribuição dos resíduos se aproxima da curva normal, demonstrando conformidade com esse pressuposto da técnica.

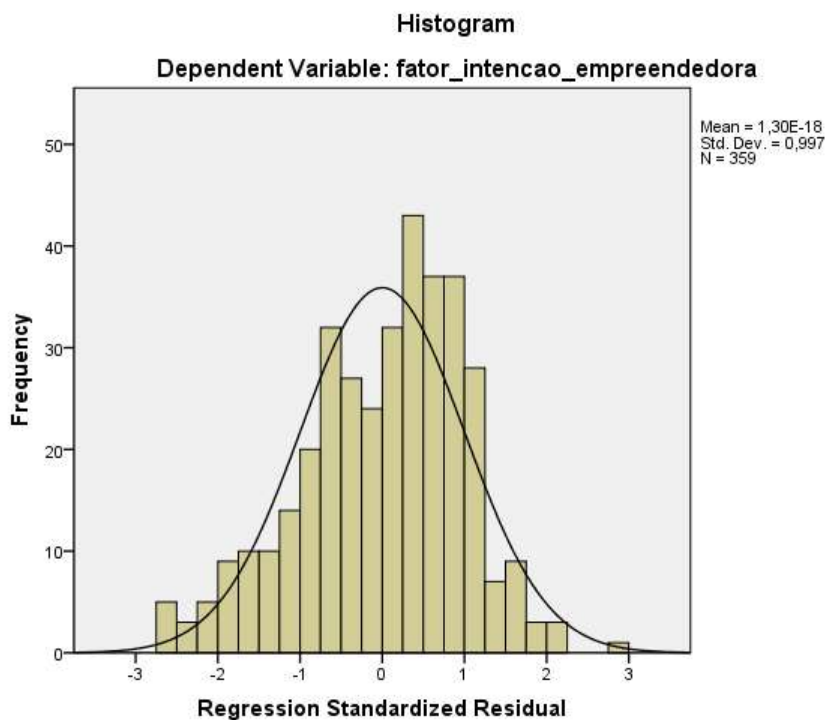


Gráfico 8 - Histograma de Resíduos

Homocedasticidade

O Gráfico 9 mostra o exame de resíduos, que não apresentou padrão, ou seja, os resíduos estão, de forma geral, distribuídos aleatoriamente, confirmando o pressuposto de homocedasticidade.

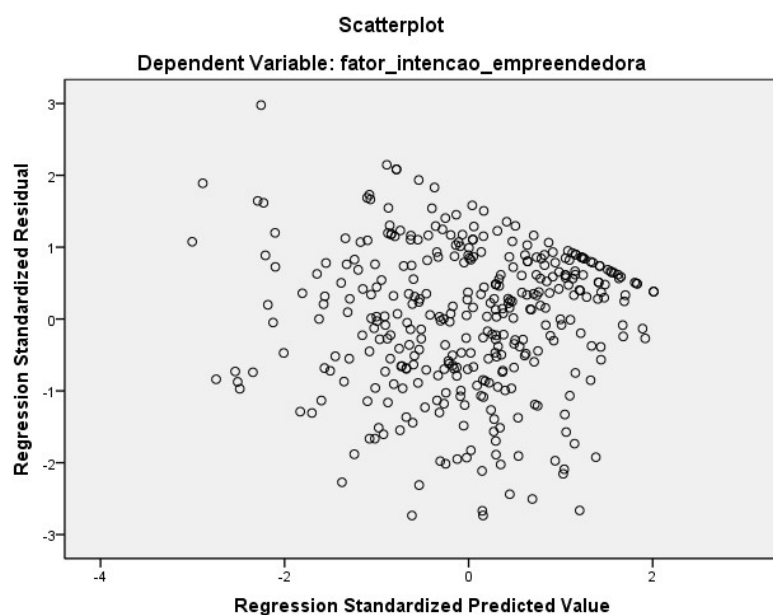


Gráfico 9 - Gráfico de resíduos

Histórico Familiar

A variável histórico familiar foi inserida no modelo de regressão múltipla obtido com o objetivo de verificar qual impacto da influência familiar na intenção empreendedora. A análise resultou em um modelo estatisticamente significativo [$F(3,355)=47,775; p<0,05; R^2=0,288, R^2$ ajustado=0,282] (Tabela 10 e

Tabela 11). O coeficiente de determinação ajustado do modelo foi maior do que o modelo anterior que considerava apenas os fatores oportunidade e planejamento. Dessa forma, pode-se afirmar que houve melhoria do ajuste ao inserir a variável “histórico familiar”, ou seja, a explicação da variabilidade do fator intenção empreendedora aumentou.

Tabela 10 - Modelo de Regressão com a variável "Histórico Familiar"

Modelo	R	R Quadrado	R Quadrado Ajustado	Estatística de Mudança					Durbin-Watson
				R Quadrado Ajustado de Mudança	Mudança F	df1	df2	Sig. F Mudança	
1	,536	,288	,282	,288	47,775	3	355	,000	2,054

Tabela 11- ANOVA do Modelo de Regressão com a variável "Histórico Familiar"

ANOVA					
Modelo		Soma de Quadrados	df	F	Sig.
1	Regressão	63208,548	3	47,775	,000
	Residual	156561,694	355		
	Total	219770,242	358		

Em termos de coeficientes do modelo, a variável histórico familiar ($\beta=0,129$; $t=2,854$; $p<0,05$), apesar de significativa, apresentou menor influência no fator intenção empreendedora do que os fatores oportunidade ($\beta=0,426$; $t=9,046$; $p<0,05$), e planejamento ($\beta=0,173$; $t=3,683$; $p<0,05$), (Tabela 13)

Tabela 12- Coeficientes do Modelo de Regressão com a variável "Histórico Familiar"

Modelo	Coeficientes Não-Padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.	Estatísticas de Colinearidade	
	B	Std. Error	Beta			Tolerância	VIF
1 (Constant)	4,726	5,348		,884	,377		
hist_fam	6,482	2,271	,129	2,854	,005	,983	1,018
fator_oportunidade	,610	,067	,426	9,046	,000	,905	1,105
fator_planejamento	,215	,058	,173	3,683	,000	,914	1,094

Em relação ao atendimento dos pressupostos, não houve mudanças em relação ao modelo inicial, ou seja, foram todos atendidos.

6.4 AVALIAÇÃO GERAL DOS RESULTADOS

O Quadro 19 relaciona a matriz de amarração com os principais resultados das análises dos dados e a confirmação ou não das hipóteses do estudo

Objetivos da Pesquisa	Hipóteses	Confirmação de Hipóteses
I) Identificar as relações entre cada estilo de aprendizagem e os valores e características que compõem o perfil empreendedor	H1, H2, H3, H4, H5	H1: confirmada parcialmente H2: não confirmada H3: Não confirmada H4: confirmada parcialmente H5: confirmada parcialmente
II) Verificar a relação entre os valores e características do empreendedor e a intenção empreendedora	H6, H7, H8	H6: não confirmada H7: confirmada parcialmente H8: confirmada parcialmente
III) Verificar se existe relação entre a variável contextual "histórico familiar", os estilos de aprendizagem e a intenção empreendedora		

Quadro 19 - Objetivos, hipóteses e resultados

Em relação ao objetivo I, que compreendia em identificar as relações entre os estilos de aprendizagem de Felder e Silverman (2003) e os valores e características associadas ao perfil empreendedor, fundamentadas no modelo de Santos (2008) e McClelland (1961) havia 5 hipóteses relacionadas, que serão analisadas a seguir.

A H₁ afirma que há relação positiva entre o estilo de aprendizagem intuitivo da etapa de percepção da informação com a intenção empreendedora, uma vez que os alunos com característica intuitiva costumam ser mais inovadores (Felder & Silverman, 1991). De acordo com Rauch e Freese (2007), Filion (1997) e Camozzato (2016), a inovação está relacionada ao perfil empreendedor, dessa forma, estudantes com essas características supostamente apresentariam intenção empreendedora mais elevada. A análise Qui-Quadrado e a ANACOR demonstraram que, de fato, há uma relação positiva entre o estilo de aprendizagem intuitivo e a intenção empreendedora de grau médio. No entanto, estudantes com estilo de aprendizagem sensorial com grau de preferência médio ou forte não estão associados a uma intenção empreendedora baixa, ou seja, o fato do estudante não ser inovador ou criativo não o impede de ter intenção de abrir seu próprio negócio.

A H₂ que estabelecia uma possível relação positiva entre a etapa de retenção visual e a intenção empreendedora não foi confirmada. Neste caso, não havia nenhuma sugestão teórica e não há discussão fundamentada que possa ser explorada.

A H₃ sugeria uma relação positiva entre o estilo de processamento ativo e a intenção empreendedora. A análise Qui-Quadrado mostrou que não há associação entre essas variáveis. A hipótese foi construída com base no fato de que os estudantes com estilo ativo preferem trabalhar em grupos e trocar ideias com pares para formarem seu conhecimento (Felder & Silverman, 2003). Essa característica poderia estar relacionada à criação de rede de relações, que é associada ao perfil empreendedor (McClelland, 1961; Santos, 2008), no entanto, a análise mostra que não há relação entre essas características, ou seja, mesmo o estudante com perfil mais introspectivo pode ter alta intenção empreendedora. Ademais, a análise Qui-Quadrado que relaciona o constructo “Redes” com o estilo de processamento mostrou que os alunos ativos possuem a percepção de ter menos influência em suas redes de relações do que os alunos reflexivos. Portanto, a H₃ não foi confirmada.

A H₄ relacionava positivamente a intenção empreendedora e o estilo de organização da informação sequencial. Neste caso, não havia uma sugestão na literatura direta para o

estabelecimento dessa hipótese, ela foi baseada no fato que os estudantes sequenciais organizam a informação que recebem por etapas (Felder & Silverman, 2003), o que poderia estar associada às características associadas ao perfil empreendedor planejamento e controle (McClelland, 1961). A hipótese foi confirmada, mas são necessários estudos futuros para explorar e fundamentar essa relação.

A H₅ estabelecia que os valores e características do perfil empreendedor possuía relação com os estilos de aprendizagem. De certa forma, a hipótese foi confirmada pois o teste Qui-Quadrado mostrou relações entre os fatores “Metas” e “Rede” com os estilos de aprendizagem relacionados ao processamento da informação (Ativo/Reflexivo).

Ao que tange o Objetivo II, identificar a influência dos constructos associados ao perfil empreendedor proposto por Santos (2008) na intenção empreendedora, havia 3 hipóteses relacionadas que serão discutidas a seguir.

A H₆ afirmava que o constructo de Poder estava relacionado positivamente com a intenção empreendedora, no entanto, a análise de Regressão Múltipla mostrou que nenhum fator relacionado a esse constructo contribuiu para explicar a variabilidade da intenção empreendedora, portanto a hipótese não foi confirmada.

A H₇ estabelecia uma relação positiva entre o constructo Realização e a intenção empreendedora. Nesse caso, o fator Oportunidade, que está contemplado nesse constructo, se mostrou o mais significativo para explicar a variabilidade do fator intenção empreendedora no modelo de Regressão. Portanto, pode-se afirmar que a hipótese foi parcialmente confirmada.

Por fim, a H₈ afirmava que havia relação positiva entre o constructo Planejamento e a intenção empreendedora. Nesse caso, a hipótese também foi parcialmente confirmada, visto que o fator Planejamento Contínuo, que está contemplado no constructo, apresentou significância para explicar a variabilidade do fator intenção empreendedora no modelo de Regressão.

A variável contextual “histórico familiar” teve influência significativa para prever a intenção empreendedora, corroborando com os achados da literatura (Shapero e Sokol, 1982;).

7. CONCLUSÕES

O problema de pesquisa que ensejou este trabalho surgiu em decorrência de não terem sido encontrados estudos que relacionassem a intenção empreendedora com os estilos de aprendizagem dos estudantes, visto que ambos os conceitos se baseiam em modelos de previsão de comportamento e processamento de informações. A fim de responder à questão de pesquisa foram estabelecidos quatro objetivos específicos, os quais foram atingidos por meio de um questionário web com estudantes de universidades no estado de São Paulo.

O primeiro objetivo, identificar as relações entre os estilos de aprendizagem e a intenção empreendedora, foi atendido. As hipóteses H₁ (há relação positiva entre o estilo de aprendizagem intuitivo e a intenção empreendedora) H₄ (há relação positiva entre o estilo de aprendizagem sequencial e a intenção empreendedora) e H₅ (existe relação entre os valores e características do perfil empreendedor e os estilos de aprendizagem) foram parcialmente confirmadas. O estilo de percepção intuitivo está relacionado a uma intenção empreendedora de nível médio, porém o estilo de percepção sensorial não está relacionado à intenção empreendedora baixa. O estilo de organização sequencial está associado a intenção empreendedora de nível alto. Foi possível associar os fatores “Metas” e “Redes” com o estilo de aprendizagem relacionado ao processamento da informação

As hipóteses H₂ (há uma relação positiva entre o estilo de aprendizagem visual e a intenção empreendedora) e H₃ (há uma relação positiva entre o estilo de aprendizagem ativo e a intenção empreendedora) não foram confirmadas, ou seja, não há associação entre os estilos de aprendizagem relacionados às etapas de recebimento e processamento.

Quanto à hipótese H₅ (existe relação entre os valores e características do perfil empreendedor e os estilos de aprendizagem) pode-se afirmar que foi parcialmente confirmada, pois houve associação entre o estilo de aprendizagem de processamento (Ativo/Reflexivo) com as características “Metas e “Rede”.

Ao que tange os objetivos II, III e IV, que avaliava o modelo de intenção empreendedora baseado nos trabalhos de Santos (2008) e McClelland (1961), compreendia 3 hipóteses. A hipótese H₆ (há uma relação positiva entre poder e a intenção empreendedora) não foi confirmada, ou seja, não houve influência do constructo “Poder” na intenção empreendedora. As hipóteses H₇ (há uma relação positiva entre realização e a intenção empreendedora) e H₈ (há uma relação positiva entre planejamento e a intenção empreendedora) foram parcialmente

confirmadas, pois o fator Oportunidade e o fator Planejamento mostraram-se significativos para prever a variabilidade da intenção empreendedora entre os estudantes.

Dada a importância da educação empreendedora para o empreendedorismo, como contribuição, esta pesquisa estabelece a associação entre os estilos de aprendizagem, a intenção empreendedora e as características associadas ao perfil empreendedor. Como resultado, foram encontradas relações positivas entre alguns estilos de aprendizagem e a intenção empreendedora, mostrando que há ligação entre a forma que os estudantes aprendem com a intenção empreendedora.

Os fatores oportunidade e planejamento podem ser explorados como aspectos importantes na educação empreendedora, uma vez que eles se mostram significativos para a intenção de empreender dos alunos. O estudo de Bell (2015) mostrou que os estudantes que têm vivência prática com a atividade empreendedora conseguem aprimorar suas características relacionadas ao empreendedorismo. Dessa forma, incluir tarefas práticas que ressaltem a busca de oportunidades e o planejamento pode ser um caminho para melhorar a educação empreendedora.

Dentre as limitações desta pesquisa destacam-se:

- a) Amostra por conveniência e não probabilística, que diminui a capacidade de generalização dos resultados
- b) O estudo foi aplicado apenas em universidades do Estado de São Paulo, sendo necessária a aplicação em universidades de outros estados ou países
- c) O tema educação empreendedora é muito amplo e a intenção empreendedora pode ter divergência em diferentes tipos de cursos. No caso desta pesquisa não foi utilizada uma diversificação sistemática para avaliar o problema de pesquisa e os objetivos.

Em relação às pesquisas futuras, sugere-se

- a) Associar os estilos de aprendizagem com outras características associadas ao perfil empreendedor;
- b) Replicar a pesquisa em outras universidades e outros países;
- c) Explorar a relação entre oportunidade e planejamento e a intenção empreendedora por meio de pesquisa qualitativa entre universitários
- d) Estudar como o histórico familiar afeta a intenção empreendedora, no âmbito da oportunidade e planejamento;

- e) Novos estudos quantitativos em relação ao gênero e à intenção empreendedora, visto que os achados deste estudo contrapõem relações encontradas na literatura.
- f) Agrupar os alunos em clusters de estilos de aprendizagem e relacionar esses agrupamentos à intenção empreendedora, de forma a obter uma visão mais ampla e orientativa em relação ao perfil dos alunos e a intenção empreendedora.

8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. In J. Kuhl & J. Beckmann (Eds.), *Action-control: From cognition to behavior* (pp. 11-39). Heidelberg: Springer.

Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179–211.

Allport, G. W (1937). *Personality: A psychological interpretation*. New York. Holt and Co.

Almeida, G. (2013). *Valores, atitudes e intenção empreendedora: um estudo com universitários brasileiros e cabo-verdianos*. (Tese de doutorado). Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, SP, Brasil

Audet, J. (2000). Evaluation of two approaches to entrepreneurship education using an intention-based model of venture creation. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 6 (1), 57-63

Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*, 37, 122-147. 1982.

Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*. 98(5). 893-921.

Bell, R. (2015). Developing the next generation of entrepreneurs: Giving students the opportunity to gain experience and thrive. *The International Journal of Management Education*. 13. 10.1016/j.ijme.2014.12.002

Bertelli, J., Graebin, R. E., Matte, J., & Olea, P. M. (2013). Dimensões do Modelo Felder-Silverman Predominantes no Estilo de Aprendizagem de Estudantes de Administração, 1–13.

Bird, B. (1988), “Implementing entrepreneurial ideas: the case for intention”, *The Academy of Management Review*, 13 (3). 442-53.

Bosma, N. and Levie, J. (2009), “Global Entrepreneurship Monitor 2009 global report”, Disponível em: www.gemconsortium.org Acesso em agosto de 2019

Brice, J. Jr. (2002). The role of personality dimensions and occupational preferences on the formation of entrepreneurial intentions. Dissertação de doutoramento, Mississippi State University, USA (Ann Arbor, MI: UMI Dissertation Services).

Brockhaus, Robert H. (1982). The psychology of the entrepreneur. em: Kent, C. A.; Sexton, D. L.; Smilor, R. W. Encyclopedia of entrepreneurship. Englewood Cliffs. p. 39-71

Brush, E.G. (1992), “Research on women business owners: past trends, a new perspective and future directions”, *Entrepreneurship Theory & Practice*, Vol. 16 No. 2, pp. 6-30.

Busato, V. V, Prins, F. J., Elshout, J. J., & Hamaler, C. (1999). The relation between learning styles, the Big Five personality traits and achievement motivation in higher education. *Personality and Individual Differences*, 26(129-140).

Bussab, W. D.O., Morretin, P.A (2005). *Estatística Básica*. Editora Saraiva. S]ao Paulo. SP

Camozzato, E. S. (2018). Estilo cognitivo e intenção empreendedora dos estudantes de administração. *Revista Gestão Universitária Na América Latina*, 11(3), 105–121.

Carvalho, P. M. R. de, & González, L. (2006). Modelo Explicativo Da Intenção Empreendedora. *Comportamento Organizacional E Gestão*, 12(1991), 43–65.

Chell, E., Haworth, J.M., Brearley S.A. (1991) *The entrepreneurial personality: Concepts, cases and categories*. London: Routledge, 1991.

Cheng, M., Chan, W., & Mahmood, A. (2009). The effectiveness of entrepreneurship education in Malaysia. *Education + Training*, 51(7), 555–566.

Collins, Christopher J.; Hanges, Paul J.; Locke, Edwin A (2004). The relationship of achievement motivation to entrepreneurial behavior: a meta-analysis. *Human Performance*, v. 17, n. 1, p. 95-117.

Cooper, A. C., Gimeno-Gascon, F. J. (1992). Entrepreneurs, process of founding, and new firm performance. In D. L. Sexton & J. D. Kasarda (Eds.), *The state of the art of entrepreneurship* (pp. 301 – 340). Boston: PSW-Kent.

Cosenz, F., Noto, G.(2018). A dynamic business modelling approach to design and experiment new business venture strategies. *Long Range Planning*, 51(1), 127-140.

Davidsson, P. (1995). Determinants of entrepreneurial intentions. Comunicação apresentada na conferência Rent IX, Piacenza, Itália, 23-24 de Novembro.

Dawis, R. V. (1991). Vocational interests, values, and preferences. em M. D. Dunnette & L. M. Hough (Eds.), *Handbook of industrial & organizational psychology* Palo Alto, California: Consulting Psychologists Press.

Dembo, M. H. (1994). *Applying educational psychology* (5th ed). New York: Longman

Díaz-García, M. C., & Moreno, J. J. (2009). Academic entrepreneurial intention: the role of gender. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 9(1), 66–86. <http://doi.org/10.1108/IJGE-10-2016-0037>

Domingues, L. (2012). O empreendedorismo e as novas práticas do fazer científico. *Intratextos*, 4(1), 137–159.

Dornelas, J. E (2001). *Empreendedorismo: transformando ideias em negócios*. Rio de Janeiro: Campus

Draheim, K. P. (1972) Factors influencing the rate of formation of technical companies. em A. C. Cooper & J. L. Komives (Eds.), *Technical entrepreneurship: A symposium* (pp. 3- 27). Milwaukee, WI: Center for Venture Management

Drucker, P. (1985). *Innovation and entrepreneurship*. New York Harper and Row

Ely, T. R, Hess H.R. (1937). *Outlines of economics*. New York. Macmillan

Engle, R., Dimitriadi, N., Gavidia, J., Schlaegel, C., Delanoe, S., Alvarado, I., He, X., Baume, S. and Wolff, B. (2010), “Entrepreneurial intent: a 12-country evaluation of Ajzen’s model of planned behavior”, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, Vol. 16 No. 1, pp. 35-57.

Favero, L. P. L., Belfiore P., Silva F.L, Chan B.L (2009) *Análise de Dados : Modelagem Multivariada para Tomada de Decisões*. Elsevier, Rio de Janeiro

Felder, R M, Silverman L. K. (2003). Learning and teaching styles in engineering education. *Engineering Education*, v. 78 n 7, p. 674-681

Felder, R M.; Soloman, B A. (1991). Indexo f Learning Styles. Disponível em: <<https://www.webtools.ncsu.edu/learningstyles/>>. Acesso em: maio de 2019

Felder, R. M., & Spurlin, J. (2005). Applications, reliability and validity of the index of learning styles. *International Journal of Engineering Education*, 21(1 PART 1), 103–112.

Filion, L. J. (1999). Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. São Paulo: Revista de Administração.

Fonseca, V. da. (2014). Papel das funções cognitivas, conativas e executivas na aprendizagem: uma abordagem neuropsicopedagógica. *Revista Psicopedagogia*, 31(96), 236–253.

Frese, M.; Rauch, A. (2002) The psychology of entrepreneurship. em: Baltes, P. B.; Smelser, N. J. (Ed.). *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*. Oxford: Elsevier Science.

Gartner, W. B. (1988). “Who is a Entrepreneur?” Is the Wrong Question. *Entrepreneurship Theory and Practice*, (Summer), 47–67. <http://doi.org/10.1177/104225878801200401>

Geldhof, G. J., Weiner, M., Agans, J. P., Mueller, M. K., & Lerner, R. M. (2014). Understanding entrepreneurial intent in late adolescence: The role of intentional self-regulation and innovation. *Journal of Youth Adolescence*, 43(1), 81–91. doi: 10.1007/s10964-013-9930-8

Geldhof, G. J., Porter T., Weiner, M., Malin H., Bronk K.C, Agans, J. P., Mueller, Willian, D., & Lerner, R. M. Fostering Youth Entrepreneurship: Preliminary Findings From the Young Entrepreneurs Study. *Journal of Research on Adolescence*. 24(3), 441-436

Gil, A. C. (2002). *Como Elaborar Projetos de Pesquisa*. São Paulo: Editora Atlas.

Goñi Gaztelu, E. (1999). Se necesitan emprendedores. ¿Tiene la universidad algo que ofrecer? La educación basada en competencias como respuesta. *Boletín de Estudios Económicos*, 54 (168), 445-460

Guerrero, M., Rialp, J., & Urbano, D. (2008). The impact of desirability and feasibility on entrepreneurial intentions: A structural equation model. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 1,35–50. doi:10.1007/s11365-006-0032-x.

Hair, J., Black, W., & Sant'Anna, A. (2000). *Análise multivariada de dados* (6a. ed.). Grupo A - Bookman.

Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences: International differences in work-related values*. Newbury Park, CA: Sage Publications

Hornaday, J. A.; Aboud, J. (1970). The nature of entrepreneur. *Personnel Psychology*, v. 23, p. 47-54

Howell, R. P. (1972) Comparative profiles-Entrepreneurs versus the hired executive: San Francisco Peninsula semiconductor industry. In A. C. Cooper & J. L. Komives (Eds.), *Technical entrepreneurship: A symposium* (pp. 47-62). Milwaukee, WI: Center for Venture Management.

Iakovleva, T., Kolvereid, L., & Stephan, U. (2007). Entrepreneurial intentions in developing and developed countries. *Education and Training*, 53(5), 353–370. <http://doi.org/10.1108/00400911111147686>

Kacperczyk, A. J. (2013). Social influence and entrepreneurship: The effect of university peers on entrepreneurial entry. *Organization Science*, 24(3), 664-683. doi:10.1287/orsc.1120.0773

Kendzierski, D. (1990). Exercise Self-Schemata Cognitive and Behavioral Correlates.

Kickul, J.; Gundry, L. K.; Barbosa, S. D.; Whitcancak, L (2009). Intuition versus analysis testing differential models of cognitive style on entrepreneurial self-efficacy and the new venture creation process. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 33(2), 439-453.

Knight, G. A. (1997). Cross-cultural reliability and validity of a scale to measure firm entrepreneurial orientation. *Journal of Business Venturing*, (12), 213–225.

Kolb, D. A (1984). *Experiential Learning*. Englewood Cliffs, NJ. Prentice Hall

Kolvareid, L. & Moen, Ø. (1997), "Entrepreneurship among business graduates: does a major in entrepreneurship make a difference?", *Journal of European Industrial Training*, 21(4), pp. 154-60.

Komarraju, M., Karau, S. J., Schmeck, R. R., & Avdic, A. (2011). The Big Five personality traits, learning styles, and academic achievement. *Personality and Individual Differences*, 51(4), 472–477.

Krueger, N. F. Jr., & Brazeal, D. V. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18 (3), 91-104.

Krueger, N. F. Jr., & Carsrud, A. L. (1993). Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behavior. *Entrepreneurship & Regional Development*, 5 (3), 315-330

Krueger, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing Models of Entrepreneurial Intentions, 9026(98), 411–432. [http://doi.org/10.1016/S0883-9026\(98\)00033-0](http://doi.org/10.1016/S0883-9026(98)00033-0)

Leung, A. (2011). Motherhood and entrepreneurship: Gender role identity as a resource. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 3(3), 254–264. <http://doi.org/10.1108/17566261111169331>

Liska, A. E. (1984). A critical examination of the causal structure of the Fishbein/Ajzen attitude-behavior model. *Social Psychology Quarterly*, 47, 61-74.

Litzinger W.D (1965). Interpersonal values and leadership attitudes of branch bank managers. *Personnel Psychology*, (18), 193-198

Livesay G.A., Dee K.C, Nauman E. A, Hites L.S. (2002). Engineering student learning styles: a statistical analysis using Felder's Index of Learning Styles em Annual Conference of the American Society for Engineering Education. Montreal. Quebec (Junho)

Loiola, E., Gondim, S. M. G., Pereira, C. R., & Ferreira, A. S. M. (2016). Ação planejada e intenção empreendedora entre universitários: Analisando preditores e mediadores.

Revista Psicologia, Organizações E Trabalho, 16(1), 22–35.
<http://doi.org/10.17652/rpot/2016.1.706>

Lopes, W. M. G. (2002). ILS – Inventário de Estilos de Aprendizagem de Felder-Saloman: Investigação de sua Validade em Estudantes Universitários de Belo Horizonte. (Dissertação de Mestrado). <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/82278>

Low, M. B., & MacMillan, I. C. (1988). Entrepreneurship : Past Research and Future Challenges. *Journal of Managment*, 14 (Novembro).
<http://doi.org/10.1177/014920638801400202>

Manstead, A. S. R., Proffitt, C., & Smart, J. L. (1983). Predicting and understanding mothers' infant-feeding intentions and behavior: Testing the theory of reasoned action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 657-671

Martinelli, A. (2001) Entrepreneurship. In N.J. Smelser. *International encyclopedia of the social and behavioral sciences* (pp. 4545-4552). Amsterdam: Pergamon.

Mazzon, J. A. (1981). Análise do programa de alimentação do trabalhador sob o conceito de marketing social. (Tese de Doutorado) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo

McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*. Princeton: D. Van Nostrand

Mead, M. (1978). *Culture and commitment*. New York, NY: Columbia University Press

Mizukami, M. G N (1986). *Ensino: as abordagens do processo*. São Paulo: EPU.

Nijkamp, P. (2003). Entrepreneurship in a Modern network economy. *Regional Studies*, 37(4), 395–405. <http://doi.org/10.1080/0034340032000074424>

Oliveira, V. B. (2000). *O brincar e a criança do nascimento aos seis anos*. Petrópolis, RJ: Vozes.

Palmer, M. (1971). The application of psychological testing to entrepreneurial potential. *California Management Review*, 13(3), 32-39. 66

Pruett, M., Shinnar, R., Toney, B., Llopis, F., & Fox, J. (2009). Explaining entrepreneurial intentions of university students: A cross-cultural study. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 15(6), 571–594.

Riding, R. Cheema, I (1991). Cognitive Styles: An overview and integration. *Educational Psychology*, 11(3/4), 193-215

Rocha, E. L. C., & Freitas, A. A. F. (2014). Avaliação do ensino de empreendedorismo entre estudantes universitários por meio do perfil empreendedor. *Revista de Administração Contemporânea*, 18(4), 465-486. doi:10.1590/1982-7849rac20141512

Rosolen, T., Pelegrini, G., & Maria, G. (2014). Empreendedorismo Social e Negócios Sociais: Um Estudo Bibliométrico da Publicação Nacional e Internacional. *Revista Interdisciplinar de Gestão Social*.

Rotter, J. B (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *psychological monographs: General and applied*, 80, Serial No 609.

Santos, P. da C. F. dos. (2008). Uma Escala para Identificar Potencial Empreendedor. (Tese de Doutorado) Programa de Pós Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, Santa Catarina, SC, Brasil.

Schoon, I., & Duckworth, K. (2012). Who becomes an entrepreneur? Early life experiences as predictors of entrepreneurship. *Developmental Psychology*, 48(6),

Schumpeter, J. (1934). *Capitalism, socialism, and democracy*. New York: Harper & Row.

Schwartz, S. H. (1992). Universals in the Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 Countries. *Advances in Experimental Social Psychology* 25,1-65.

Schwartz, S. H. (1994). Are There Universal Aspects in the Structure and Contents of Human Values. *Journal of Social Issues*. 50(4), 19-45

Schwartz, S. H., & Bardi, A. (2001). Taking a Similarities Perspective. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 32(3), 268–290.

Şeşen, H., Pruett, M. (2014). The impact of education, economy and culture on entrepreneurial motives, barriers and intentions: A comparative study of the United States and Turkey. *Journal of Entrepreneurship*, 23(2), 231–261. <http://doi.org/10.1177/0971355714535309>

Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226.

Shapiro, A. Sokol, L. (1982), “The social dimension of entrepreneurship”, *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ, pp. 72-90.

Shepherd, B. H., Hartwick, J., & Warshaw, P. R. The theory of reasoned action: A meta-analysis of past research with recommendations for modifications and future research. *Journal of Consumer Research*, 15, 325–343. 1988.

Shook, C. L., Priem, R. L., & McGee, J. E. (2003). Recent research on team and organizational diversity: SWOT analysis and implications. *Venture Creation and the Enterprising Individual: A Review and Synthesis*, 29(6), 801–830. <http://doi.org/10.1016/S0149-2063>

Silva, D.M. (2006). O Impacto dos Estilos de Aprendizagem no Ensino de Contabilidade. (Dissertação de Mestrado) – Universidade de São Paulo: Ribeirão Preto

Skinner, B. F. (1972). *Tecnologia do Ensino*. São Paulo: EPU. (Tradução de Rodolpho Azzi. Edição original de 1968).

Stewart, W., & Roth, P. 2001. Risk propensity differences between entrepreneurs and managers: A meta-analytic review. *Journal of Applied Psychology*, 86(1): 145–153

Telles, R. (2001). A efetividade da matriz de amarração de Mazzon nas pesquisas em Administração. *Revista de Administração*, 36(4), 64–72. <https://doi.org/10.12722/0035-0070ra.v36n4.p64-72>

Thomas, A. S. Mueller, S. L. (2000). A Case for Comparative Entrepreneurship: Assessing the Relevance of Culture. *Journal of International Business Studies*, 31(2): 287- 301.

Tuckman, B., & Harper, B. (2012). *Conducting educational research*. Lanham, Md.: Rowman & Littlefield Publishers.

Turker, D., & Selcuk, S. S. (2009). Which factors affect entrepreneurial intention of university students? *Journal of European Industrial Training*, 33(2), 142–159. <http://doi.org/10.1108/03090590910939049>

Upton, N., Sexton, D., & Moore, C. (1995). Have we made a difference? An examination of career activity of entrepreneurship majors since 1981. *Frontiers of Entrepreneurship Research: Proceedings of the 15th Annual Entrepreneurship Research Conference*. Babson Park, MA: Babson College

Ussman, A. M., & Postigo, S. (2000). O papel da universidade no fomento da função empresarial. *Anais Universitários. Ciências Sociais e Humanas, Anais Universitários, número especial 1990-2000*, 219-233.

Venkataraman, S. (1997). *The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research. Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth (Janeiro)*

Vygotsky, L. S.; Luria, A. R.; Leontiev, A. N. (1988). *Linguagem, Desenvolvimento e Aprendizagem*. São Paulo: Icone Editora da Universidade de São Paulo.

Wadsworth, B. J.(1992). *Inteligência e Afetividade da Criança na Teoria de Piaget*. São Paulo: Pioneira.

Welter, F. (2011). Contextualizing Entrepreneurship— Conceptual Challenges and Ways Forward. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 165–184. <http://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00427.x>

World Economic Forum. (2018). *The Global Competitiveness Report*. Disponível em: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>. Acesso em agosto de 2019

Yin, R. K (2001). *Estudo de caso: planejamento e métodos* Porto Alegre: Bookman.

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

Zywno, M.S.(2003) A contribution of validation of score meaning for Felder-Soloman's Index of Learning Styles em Proc. 2003 Annual ASEE Conference, ASEE

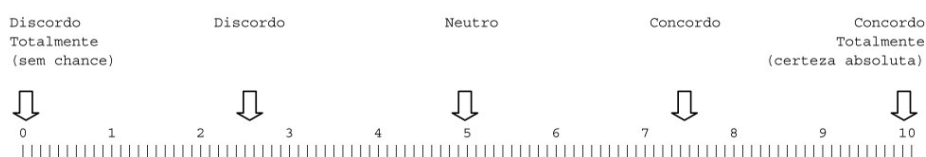
sp

APÊNDICES

APÊNDICE A: Questionário completo

O questionário apresentado neste Apêndice é o mesmo do trabalho referenciado de Santos (2008) ao que se refere ao modelo de intenção empreendedora.

Os estudantes foram solicitados a avaliar seu nível de concordância com as frases apresentadas em uma escala de 0 a 10 de acordo com a ilustração abaixo.



Questionário

Questão	Descrição
1	Com certeza um dia terei meu próprio negócio
2	Mesmo que eu trabalhe para outros não abandonarei o desejo de ter meu próprio negócio
3	Minha maior realização será ter o meu próprio negócio
4	Ser auto-empregado(a), um(a) empreendedor(a) sempre foi minha aspiração
5	Sinto-me capaz de identificar oportunidades de negócios e sair lucrando com isso
6	Vivo em estado de alerta para alguma oportunidade que me possa surgir
7	Creio sinceramente que as oportunidades estão aí para serem identificadas
8	Gosto de me informar sobre as necessidades das pessoas
9	Percebo as necessidades dos outros e como elas podem ser satisfeitas
10	Quando levo um tombo levanto e continuo
11	Entendo que os obstáculos existem para serem superados
12	Quando cometo um erro de planejamento, redefino as coisas e vou em frente
13	Busco, de forma permanente, atingir meus objetivos
14	Tenho um rumo traçado e procuro segui-lo, mesmo quando enfrento obstáculos
15	Encaro o fracasso como fonte de aprendizado para não cometer o mesmo erro novamente
16	Não me deixo abater pelo fracasso
17	Não confundo persistência com teimosia e só persisto se vejo chances de sucesso
18	Gosto de cumprir prazos
19	Quando é preciso, faço as adaptações necessárias para que as coisas funcionem
20	Gosto de realizar meus trabalhos de forma correta e dentro dos prazos estabelecidos
21	Quando é preciso mudar tudo, para ter melhor resultado, mudo
22	Se eu fizer mais rápido, de forma melhor e com menor custo, saio ganhando
23	Não preciso que ninguém me cobre para que eu faça as coisas de forma correta
24	Se for preciso, pedirei ajuda a especialistas que me ensinem como fazer as coisas da melhor forma
25	Quero saber cada vez mais, pois só assim sairei na dianteira
26	Procuro estar informado sobre as coisas pertinentes ao que faço
27	Quando estou em determinado ramo, tenho que aprender tudo sobre ele

28	O mundo é dinâmico e preciso acompanhá-lo buscando sempre novos conhecimentos
29	Busco constantemente novos conhecimentos
30	Tenho ânsia de aprender para poder enfrentar novos desafios
31	Só sei se estou acertando se tiver um planejamento das minhas atividades
32	Defino onde quero chegar e detalho todos os passos que devo seguir
33	Não consigo fazer nada sem um planejamento bem detalhado
34	Quem não consegue planejar suas atividades tende a fracassar
35	Sei onde pretendo chegar e o quanto pretendo alcançar
36	Sei que posso definir meus rumos de curto, médio e longo prazo
37	Tenho convicção que vou alcançar meus objetivos e metas
38	Sei determinar claramente quais são meus objetivos e metas
39	O que pretendo alcançar está claramente definido
40	Sou capaz de traçar um rumo e estabelecer os ganhos que vou ter no final
41	Gosto de estabelecer objetivos e metas para me sentir desafiado
42	Consulto meus registros antes de tomar decisões
43	Costumo fazer anotações e manter registros das minhas ações
44	Meus controles me auxiliam na revisão de meus planos
45	Vejo o planejamento como um guia para controlar as minhas ações
46	Costumo verificar se as coisas estão acontecendo como planejei
47	Tenho formas de convencer as pessoas a mudarem de opinião
48	Posso convencer pessoas a superar conflitos e atuar em equipe objetivando alcançar determinado resultado
49	Sei quais as palavras e ações adequadas para estimular as pessoas
50	Sou capaz de estimular as pessoas a realizarem tarefas para as quais estão desmotivadas
51	Sei que sou capaz de liderar uma equipe e atingir metas
52	Ajo de forma a motivar as pessoas e manter alto o moral em qualquer situação
53	Sou capaz de estabelecer rede de relações e utilizá-la para alcançar meus propósitos
54	Procuro manter contato constante com as pessoas de minha rede de relações
55	Procuro estabelecer uma boa rede de relacionamentos com conhecidos, amigos e pessoas que possam me ser úteis
56	Sempre que posso procuro atender as solicitações que me fazem as pessoas de minha rede de relações
57	Tenho como manter contato fácil com as pessoas de minha rede de relações

As questões 58 a 61 referiam-se às variáveis contextuais, gênero e histórico familiar. A questão relacionada ao período não foi considerada para efeitos dessa pesquisa

58	Gênero
59	Período
60	Alguém em sua família possui negócio próprio?
61	Se sim, quem? (Grau de parentesco):

Em relação às questões de estilos de aprendizagem foi utilizado o modelo de Felder e Soloman (1993) traduzido para o português (Index of Learning Styles).

Questão	Descrição	Opção a	Opção b
62	Eu compreendo melhor alguma coisa depois de:	experimentar	refletir sobre ela
63	Eu me considero:	realista	inovador(a)
64	Quando eu penso sobre o que fiz ontem, é mais provável que afluam:	figuras	palavras
65	Eu tendo a:	compreender os detalhes de um assunto, mas a estrutura geral pode ficar imprecisa	compreender a estrutura geral de um assunto, mas os detalhes podem ficar imprecisos
66	Quando estou aprendendo algum assunto novo, me ajuda:	falar sobre ele	refletir sobre ele
67	Se eu fosse um professor, eu preferiria ensinar uma disciplina:	que trate com fatos e situações reais	que trate com ideias e teorias
68	Eu prefiro obter novas informações através de:	figuras, diagramas, gráficos ou mapas	instruções escritas ou informações verbais
69	Quando eu compreendo:	todas as partes, consigo entender o todo	o todo, consigo ver como as partes se encaixam
70	Em um grupo de estudo, trabalhando um material difícil, eu provavelmente:	tomo a iniciativa e contribuo com ideias	assumo um posição discreta e escuto
71	Acho mais fácil:	aprender fatos	aprender conceitos
72	Em um livro com uma porção de figuras e desenhos, eu provavelmente:	observo as figuras e desenhos cuidadosamente	atento para o texto escrito
73	Quando resolvo problemas de matemática, eu:	usualmente trabalho de maneira a resolver uma etapa de cada vez	frequentemente antevjo a solução, mas tenho que me esforçar muito para conceber as etapas para chegar a solução
74	Nas disciplinas que cursei eu:	em geral fiz amizade com muitos dos colegas	raramente fiz amizade com muitos dos colegas
75	Em literatura de não ficção, eu prefiro:	algo que me ensine fatos novos ou me indique como fazer alguma coisa	algo que me apresente novas ideias para pensar
76	Eu gosto de professores:	que colocam uma porção de diagramas no quadro	que gastam bastante tempo explicando
77	Quando estou analisando uma história ou novela eu:	penso nos incidentes e tento colocá-los juntos para identificar os temas	tenho consciência dos temas quando termino a leitura e então tenho que voltar atrás para encontrar os incidentes que os confirmem

78	Quando inicio a resolução de um problema para casa, normalmente eu:	começo a trabalhar imediatamente na solução	primeiro tento compreender completamente o problema
79	Prefiro a ideia do:	certo	teórico
80	Relembro melhor:	o que vejo	que ouço
81	É mais importante para mim que o professor:	apresente a matéria em etapas sequências claras	
82	Eu prefiro estudar:	em grupo	sozinho(a)
83	Eu costumo ser considerado(a):	cuidadoso(a) com os detalhes do meu trabalho	criativo(a) na maneira de realizar meu trabalho
84	Quando busco orientação para chegar a um lugar desconhecido, eu prefiro:	um mapa	instruções por escrito
85	Eu aprendo:	em um ritmo bastante regular Se estudar pesado, eu “chego lá”	em saltos Fico totalmente confuso(a) por algum tempo e, então, repentinamente eu tenho um “estalo”
86	Eu prefiro primeiro:	experimentar as coisas	pensar sobre como é que eu vou fazer
87	Quando estou lendo como lazer, eu prefiro escritores que:	explicitem claramente o que querem dizer	dizem as coisas de maneira criativa, interessante
88	Quando vejo um diagrama ou esquema em uma aula, relembro mais facilmente:	a figura	que o(a) professor(a) disse a respeito da figura
89	Quando considero um conjunto de informações, provavelmente eu:	presto mais atenção nos detalhes e não percebo o quadro geral	procuro compreender o quadro geral antes de atentar para os detalhes
90	Relembro mais facilmente:	algo que fiz	algo sobre o que pensei bastante
91	Quando tenho uma tarefa para executar, eu prefiro:	dominar uma maneira para a execução da tarefa	encontrar novas maneiras para a execução da tarefa
92	Quando alguém está me mostrando dados, eu prefiro:	diagramas e gráficos	texto sumarizando os resultados
93	Quando escrevo um texto, eu prefiro trabalhar:	a parte inicial do texto e avançar ordenadamente	diferentes partes do texto e depois ordená-las
94	Quando tenho que trabalhar em um projeto em grupo, prefiro que se faça primeiro:	um debate em grupo, onde todos contribuem com ideias	um brainstorming individual, seguido de reunião do grupo para comparar ideias
95	Considero um elogio chamar alguém de:	sensível	imaginativo
96	Das pessoas que conheço em uma festa, provavelmente me recordo melhor:	de sua aparência	do que elas disseram de si mesmas
97	Quando estou aprendendo um assunto novo, prefiro:	concentrar-me no assunto, aprendendo o máximo possível	tentar estabelecer conexões entre o assunto e outros com eles relacionados

98	Mais provavelmente, sou considerado(a):	expansivo(a)	reservado(a)
99	Prefiro disciplinas que enfatizam:	material concreto (fatos, dados)	material abstrato (conceitos, teorias)
100	Para entretenimento, prefiro:	assistir televisão	ler um livro
101	Alguns professores iniciam suas preleções com um resumo do que irão cobrir. Tais resumos são:	de alguma utilidade para mim	muito úteis para mim
102	A ideia de fazer o trabalho de casa em grupo, com a mesma nota para todos do grupo:	me agrada	não me agrada
103	Quando estou fazendo cálculos longos:	tendo a repetir todos os passos e conferir meu trabalho cuidadosamente	acho cansativo conferir o meu trabalho e tenho que me esforçar para fazê-lo
104	Tendo a descrever os lugares onde estive:	com facilidade e com bom detalhamento	com dificuldade e sem detalhamento
105	Quando estou resolvendo problemas em grupo, mais provavelmente eu:	penso nas etapas do processo de solução	penso nas possíveis consequências, ou sobre as aplicações da solução para uma ampla faixa de áreas