



Bárbara Resende Abrahão

OS FATORES RELEVANTES DO SUCESSO INDIVIDUAL DE MULHERES EMPREENDEDORAS DO ESTADO DE MINAS GERAIS - BRASIL.

Dissertação de Mestrado em Marketing, orientada pelo Professor Doutor Arnaldo Fernandes de Matos Coelho e Apresentada à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra

Coimbra, 2018



FEUC FACULDADE DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Bárbara Resende Abrahão

OS FATORES RELEVANTES DO SUCESSO INDIVIDUAL DE MULHERES EMPREENDEDORAS DO ESTADO DE MINAS GERAIS - BRASIL.

Dissertação de Mestrado em Marketing apresentada à Faculdade de Economia da
Universidade de Coimbra para obtenção do grau de Mestre

Orientador: Professor Doutor Arnaldo Fernandes de Matos Coelho

Coimbra, 2018

A minha mãe Maria José, minha maior inspiração empreendedora.

AGRADECIMENTOS

Ao meu orientador, o Professor Doutor Arnaldo Coelho, pelo suporte e companheirismo durante a realização do curso e auxílio em todos os processos na construção desta pesquisa.

Agradeço, em especial, os meus maiores incentivadores, que sempre estiveram comigo, a minha base forte, o meu alicerce, os meus pais Selmo e Maria José. Aos amigos e familiares que sempre me apoiaram e torceram por mim.

À FEUC - Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, aos meus professores e coordenadores que fizeram parte dessa jornada acadêmica. Um agradecimento especial aos amigos que fiz em Coimbra, amigos de todas as horas e que levarei para toda a vida. Agradeço a eles pela companhia, companheirismo e apoio, a Helena Branco, Luís Diniz, Pâmela Mossmann e Tereza Maia.

A todas as mulheres empreendedoras, do estado brasileiro de Minas Gerais, que reservaram um tempo para responder o inquérito, disponibilizando suas vivências e experiências com este estudo.

“Empreendedorismo, para mim, é fazer acontecer, independentemente do cenário, das opiniões ou das estatísticas. É ousar, fazer diferente, correr riscos, acreditar no seu ideal e na sua missão”.

- Luiza Helena Trajano, presidente do Magazine Luiza.

“Se procurar vai encontrar uma heroína dentro de si mesma”- Marina Silva, política brasileira e ambientalista.

“Você deve lutar mais de uma batalha para se tornar um vencedor”.

- Margaret Thatcher, ex-primeira ministra do Reino Unido.

RESUMO

OS FATORES RELEVANTES DO SUCESSO INDIVIDUAL DE MULHERES EMPREENDEDORAS DO ESTADO DE MINAS GERAIS - BRASIL.

Objetivo – Compreende-se como principal objetivo deste estudo, identificar os fatores relevantes do sucesso individual de mulheres empreendedoras do estado de Minas Gerais – Brasil. Analisando como ocorre a construção empreendedora de forma individual, compreendendo principalmente os elementos que auxiliam este processo, tais como: os fatores contextuais, a inteligência emocional, as características pessoais, a propensão empreendedora, o *work family balance*, a satisfação com a vida e intenção empreendedora. Partindo do contexto desta investigação, todas essas variáveis contribuem na construção do sucesso individual de cada empreendedora.

Design / metodologia / abordagem – Utilizou-se para este estudo à aplicação de um questionário, indicando que os métodos de pesquisas cabíveis foram os dados quantitativos. Aplicou-se previamente um pré-teste, para avaliar o modelo proposto, sanar possíveis erros e reajustar o conteúdo. Verifica-se que a amostra da investigação baseou-se nas respostas de 259 mulheres, que participaram ativamente através das respostas dos questionários válidos. As amostras recolhidas são de mulheres empresárias mineiras de diversas áreas atuação, faixa etária, renda e região em que reside.

Resultados - Os resultados obtidos apresentam a influência positiva das variáveis do modelo, com o sucesso individual. Todavia, as variáveis: inteligência emocional, as características pessoais e os fatores contextuais, influenciam positivamente a propensão empreendedora. Assim como, as variáveis: *work family balance*, a satisfação com a vida e a intenção empreendedora, influenciam positivamente o sucesso individual.

Limitações / implicações da pesquisa - A amostra utilizada para a realização deste estudo não é muito grande, portanto, pode-se fazer uma análise não tão efetiva. Além, de não ser uma amostra probabilística, o que faz com que os resultados não possam ser generalizados. Implicações práticas – O estudo aponta diversos resultados relacionados aos fatores relevantes de sucesso individual, diretamente relacionados a vida pessoal e profissional. O sucesso individual está associado fortemente às necessidades de realização e satisfação com a vida de cada empresária, levando o estudo a identificar pontos importantes de auto-conhecimento. Destacou-se a importância clara da propensão empreendedora e inteligência emocional nos processos de formação e construção individual no ambiente de trabalho.

Originalidade/valor – Observa-se que a investigação traz um modelo inovador, ao estudar fatores de sucesso relevantes de mulheres empreendedoras de um estado brasileiro específico. Analisou-se como estes fatores individuais, diferem essas empresárias e como as variáveis deste modelo de estudo contribuem com esta composição individual.

Palavras chave: Sucesso Individual, Empreendedorismo feminino, Empresárias, Inovação.

ABSTRACT

THE RELEVANT FACTORS OF THE INDIVIDUAL SUCCESS OF WOMEN ENTREPRENEURS OF THE STATE OF MINAS GERAIS - BRAZIL.

Objective - It is understood as the main objective of this study, to identify the relevant factors of the individual success of entrepreneurial women in the state of Minas Gerais - Brazil. Analyzing how entrepreneurial construction occurs in an individual way, mainly comprising the elements that help this process, such as: contextual factors, emotional intelligence, personal characteristics, entrepreneurial appropriation, work family balance, life satisfaction and entrepreneurial intention . From the context of this research, all these variables contribute to the construction of the individual success of each entrepreneur.

Design / methodology / approach - A questionnaire was used for this study, indicating that the relevant research methods were quantitative data. A pre-test was applied previously, to evaluate the proposed model, to cure possible errors and to readjust the content. It is verified that the research sample was based on the responses of 259 women, who participated actively through the answers of valid questionnaires. The samples collected are from women entrepreneurs from Minas Gerais of diverse areas of activity, age group, income and region in which they reside.

Results - The results obtained show the positive influence of the variables of the model, with individual success. However, the variables: emotional intelligence, personal characteristics and contextual factors, positively influence the entrepreneurial propensity. Just as the variables: work family balance, satisfaction with life and entrepreneurial intention, positively influence individual success.

Limitations / implications of the research - The sample used to perform this study is not very large, therefore, a not so effective analysis can be done. In addition, if it is not a probabilistic sample, what makes the results can not be generalized.

Practical implications - The study indicates several results related to the relevant factors of individual success, directly related to personal and professional life. Individual success is strongly associated with the needs of achievement and satisfaction with each entrepreneur's life, leading the study to identify important points of self-knowledge. It was highlighted the clear importance of the entrepreneurial propensity and emotional intelligence in the processes of formation and individual construction in the work environment.

Originality / value - It is observed that the research brings an innovative model, when studying relevant success factors of entrepreneurial women of a specific Brazilian state. It was analyzed how these individual factors differentiate these entrepreneurs and how the variables of this study model contribute to this individual composition.

Key words: Individual Success, Female entrepreneurship, Entrepreneurs, Innovation.

ÍNDICE

Sumário

RESUMO	vii
ABSTRACT	ix
LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS	xiii
ÍNDICE DE FIGURAS	xv
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xvi
ÍNDICE DE TABELAS	xvii
1. INTRODUÇÃO.....	2
1.1. Contexto do Trabalho	2
1.2. Objetivos e Relevância do Trabalho.....	5
1.3. Contextualização	7
1.3.1. Introdução.....	7
1.3.2. Extensão Territorial do Brasil.....	7
1.3.3. Características Econômicas do Brasil.....	8
1.3.3.1 Crise Econômica.....	8
1.3.3.2. Situação Econômica Atual	10
1.3.3.2. Iniciativas Empreendedoras do Brasil	13
1.3.4. Extensão Territorial do Estado de Minas Gerais	14
1.3.5. Características Econômicas de Minas Gerais	16
1.4. Estrutura do Trabalho	17
2. REVISÃO DA LITERATURA	19
2.1. Introdução.....	19
2.2. Conceito de Empreendedor	19
2.2.1. Características Empreendedoras.....	21
2.3. Propensão Empreendedora	23
2.3.1. Capacidade de Inovação	25
2.3.2. <i>Risk Taking</i>	27
2.3.3. Proatividade	27
2.3.4. Autonomia	28
2.3.5. Agressividade Competitiva	29
2.4. Empreendedorismo Feminino.....	29
2.5. Fatores Contextuais	32
2.5.1. Fatores Político e Econômico	32
2.5.2. Ambiente Educacional.....	34
2.6. Inteligência Emocional	35

2.7. Características Pessoais	37
2.7.1. Necessidade de Realização	37
2.7.2. <i>Internal Locus Control</i>	38
2.8. <i>Work Family Balance</i>	38
2.9. Satisfação com a vida (<i>Subjective Well-being</i>).....	39
2.10. Intenção Empreendedora	40
2.11. Sucesso Individual	41
2.12. Conclusão	42
3.0. MODELO E HIPÓTESES.....	45
3.1. Introdução	45
3.2. Modelo de investigação	45
3.3. Hipóteses de Investigação	46
3.3.1. Fatores Contextuais	47
3.3.2. Inteligência Emocional	48
3.3.3. Características Pessoais	49
3.3.4. <i>Work Family Balance</i>	50
3.3.5. Satisfação com a Vida (<i>Subjective well-being</i>).....	51
3.3.6. Intenção Empreendedora	53
3.3.7. Sucesso Individual	54
3.4. Conclusão	56
4.0. METODOLOGIA DA INVESTIGAÇÃO	46
4.1. Introdução	46
4.2. População e Amostra	46
4.3. Métodos de Recolha de Dados	47
4.3.1. Elaboração do Questionário.....	49
4.3.2. Formato e Terminologia das Questões	50
4.4. Medidas Utilizadas	51
4.4.1. Descrição das Variáveis Operacionais	51
4.4.2. Fatores Sociodemográficos.....	52
4.4.3. Fatores Contextuais	55
4.4.4. Inteligência Emocional	56
4.4.5. Características Pessoais	58
4.4.6. Propensão Empreendedora	59
4.4.7. <i>Work Family Balance</i>	62
4.4.8. Satisfação com a Vida (<i>Subjective Well-being</i>).....	62
4.4.9. Intenção Empreendedora	63
4.4.10. Sucesso Individual	64

4.5. Aplicação do Pré-teste	64
4.6. Inserção dos Dados no Software Estatístico e Verificação de Erros.....	65
4.7. Caracterização da Amostra.....	66
4.8. Análise Estatística dos Dados.....	75
4.8.1. Análise Fatorial Exploratória (AFE)	76
4.8.2. Constituição Final das Variáveis	77
4.8.3. Análise Fatorial Confirmatória (AFC)	80
4.8.4 Análise da Qualidade do Ajustamento do Modelo.....	82
4.8.5. Análise da Qualidade do Modelo de Medida	84
4.9 Conclusão	91
5.0. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS.....	94
5.1. Introdução.....	94
5.2. Análise Descritiva das Variáveis.....	94
5.3. Análise do Modelo Estrutural.....	98
5.4. Teste de Hipóteses	99
5.5. Discussão dos Resultados.....	104
5.6. Conclusão	112
6.0. CONCLUSÕES	115
6.1. Introdução.....	115
6.2. Conclusões.....	115
6.3. Contribuições Teóricas	117
6.4. Contribuições Práticas	117
6.5. Limitações e Futuras Linhas de Investigação.....	118
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	121
ANEXOS.....	136

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

AFC	Análise Fatorial Confirmatória
AFE	Análise Fatorial Exploratória
AEE	Análise de Equação Estruturais
AMOS	<i>Analysis of Moments Structures</i>
AVE	<i>Average Variance Extracted</i>
BACEN	Banco Central do Brasil
CAGED	Cadastro de Empregados e Desempregados
EA	Empreendedorismo acadêmico
EEA	Atividade do Empregado Empreendedor
FEME	Fórum Estadual de Mulheres Empreendedoras
FMI	Fundo Monetário Internacional
GEM	<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia Estatística
IBM SPSS	<i>International Business Machines Statistical Package for the Social Sciences</i>
IDE	Empreendedorismo de Empresas Voltadas à Inovação
KMO	<i>Kaiser-Meyer-Olkin</i>
LSPA	Levantamento Sistemático de Produção Agrícola
MEE	Modelagem de Equações Estruturais
MEI	Microempreendedor Individual
MG	Minas Gerais
ONGs	Organizações Não Governamentais
ONU	Organização das Nações Unidas
PE	Propensão Empreendedora
PIB	Produto Interno Bruto
RMSEA	<i>Root Mean Square Error of Approximation</i>

SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SEM	<i>Structural Equation Modeling</i>
SME	Empreendedorismo para Empresas Pequenas e Médias
SRW	<i>Standardized Regression Weights</i>
TEA	Atividade Empreendedora em Estágio Inicial
TJMG	Tribunal de Justiça do Estado de Minas Gerais

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 01: Mapa do Brasil.....	09
Figura 02: Mapa de Minas Gerais e suas mesorregiões	17
Figura 03: Modelo de investigação do presente estudo	48
Figura 04: Modelo de investigação com hipóteses	59
Figura 05: Modelo de medida inicial	100
Figura 06: Modelo de medida após análise dos índices de modificação	106
Figura 07:Modelo Estrutural	120

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Taxa de crescimento da economia (% a.a)	11
Gráfico 2 – Criação anual de MEI (em milhões de MEI)	14

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 01- Resumo das hipóteses	60
Tabela 02 - Escala de <i>Likert</i>	67
Tabela 03 - Fatores Sociodemográficos	68
Tabela 04 - Fatores Contextuais	72
Tabela 05 - Inteligência Emocional.....	73
Tabela 06 - Características Pessoais	75
Tabela 07 - Propensão Empreendedora	77
Tabela 08 - <i>Work Family Balance</i>	79
Tabela 09 - Satisfação com a Vida	80
Tabela 10– IntençãoEmpreendedora	81
Tabela 11 –Sucesso Individual	81
Tabela 12 - Siglas das variáveis	83
Tabela 13 - Amostra por idade	85
Tabela 14 - Amostra por gênero	85
Tabela 15 - Amostra de estado civil	86
Tabela 16 - Amostra por rendimentos	86
Tabela 17 - Amostra por provedor familiar	87
Tabela 18 - Amostra por cidades e regiões	88
Tabela 19 - Amostra por regiões que reside e trabalha	89
Tabela 20 - Amostra por escolaridade	90

Tabela 21 - Amostra por área de formação acadêmica	91
Tabela 22 - Amostra por área de atuação profissional	92
Tabela 23 - Amostra por experiência profissional	93
Tabela 24 - Amostra de empregabilidade	93
Tabela 25 - Amostra de participação social	94
Tabela 26 - Amostra por familiares empreendedores	94
Tabela 27 - Constituição final das variáveis	97
Tabela 28 - Estatística e índices de qualidade de ajustamento	101
Tabela 29 - FIT da AFC	102
Tabela 30 - Resultados da Análise Fatorial Confirmatória	104
Tabela 31 - Desvio Padrão, Matriz de Correlações e Alfa de Cronbach - AFC Final.....	110
Tabela 32 - Análise descritiva	115
Tabela 33 - Análise descritiva II.....	117
Tabela 34 - Nível de ajustamento do modelo estrutural	119
Tabela 35 - Resultado do teste de hipóteses.....	121

Capítulo

1

CONTEXTUALIZAÇÃO DO ESTUDO

[...] "empreendedorismo é o processo de aproveitar a oportunidade para introduzir novos produtos ou serviços em um esforço para transformar invenções e inovações em valor monetário" (Szycher, 2014).

1. INTRODUÇÃO

Neste capítulo compreende-se o conceito do termo empreendedorismo, suas variações e tendências. Em seguida, são exibidos os principais objetivos e a estrutura deste estudo. Feito isso, a contextualização explica o estado e o país de implementação da pesquisa.

1.1. Contexto do Trabalho

O empreendedorismo é um fenômeno essencial na sociedade, que consiste basicamente na busca por inovação e identificação de novos negócios (Schumpeter, 1949). O termo empreender age na junção de uma série de fatores, criação, geração de valor, boas ideias e oportunidades de executá-las. O mercado de trabalho exige, cada vez mais, que as empresas apresentem gestões de trabalho ousadas e soluções eficientes para manterem seus negócios em alta. Segundo (Szycher, 2014), o empreendedorismo é o processo de aproveitar a oportunidade para introduzir novos produtos ou serviços em um esforço para transformar invenções e inovações em valor monetário.

As origens intelectuais do empreendedorismo são aliadas à construção do desenvolvimento do pensamento. Sobre o capitalismo, com um sistema econômico dinâmico e sujeito às mudanças estruturais em curso. Impulsionando o processo de mudanças econômicas capitalistas, que sustentaram a atenção intelectual (Say, 1949). Segundo Schumpeter, (1934), os economistas concordam que os empreendedores são de alguma forma, importantes para o desenvolvimento econômico. Gera-se, posteriormente, uma série de benefícios econômicos no cenário financeiro e de crescimento de negócios.

O termo etimológico “empreendedorismo” tem origem francesa “*entrepreneur*”, traduz estar no mercado, aquele que assume riscos e começa algo novo (Hisrich, 1986). Para Say (1949), o empreendedorismo é um ato de transferir recursos econômicos de uma área mais baixa para uma área de maior produtividade, maior rendimento. Enquanto Say interpreta o empreendedorismo como geração de valor, Schumpeter (1949), reflete da seguinte maneira: "O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais”.

Os empreendedores são caracterizados por indivíduos que gostam de destacar-se em meio a outros, com diferenciação de ideias, competências e habilidades únicas, que os transformam frente aos demais. Essa revolução de ideias e objetivos abrem um parêntese próprio, que revoluciona o indivíduo e lapida o seu comportamento frente aos estímulos, tornando-os oportunidades. De acordo com Amis & Stevenson (2001), argumentam que os empreendedores não apenas veem e buscam oportunidades, mas também não permitem que suas dotações iniciais de recursos limitem suas opções. Dornelas (2017), afirma que os empreendedores são pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, são apaixonadas pelo que fazem, não contentam-se em ser mais um entre os demais profissionais. Empreendedores querem ser reconhecidos e admirados, além de tornar-se referência para terceiros e fonte de inspiração de legado. O empreendedorismo está revolucionando o mundo dos negócios.

Diversos estudos realizados demonstram o interesse nas pesquisas a respeito da propensão empreendedora, Autio et al. (2001), Krueger et al. (2000), Lee et al. (2006), Co-
vin&Slevin, (1989), Minniti, (2010), Lumpkin&Dess, (1996), Miller (1983), Venkatraman, (1989), Chan et al, (2015). A importância do estudo acadêmico na carreira e intenção empreendedora, Bischoff et al (2017), Clarysse, (2011), Dornelas, (2017). Provavelmente a definição de iniciar ou não um negócio, parte das competências individuais de cada empreendedor, Mirvis&Hall, (1994), Turban&Dougherty, (1994), Davidsson, (1995), Poon et al, (2015). As decisões sobre a carreira e a identificação de oportunidades Amis & Stevenson (2001). A propensão empreendedora e o sucesso individual, são elementos de extrema importância nos estudos sobre o empreendedorismo.

Em termos literários, observa-se que, o empreendedorismo nas economias modernas não assume a forma de crescimento das empresas produtivas, mas em índices de auto emprego (Stam, 2013).

Em termos gerais, as empresas estão posicionando-se em apoio às mulheres, uma vez que existem menos ações de apoio e incentivo à criação de novos negócios em comparação com os homens, que conseguem obter benefícios maiores e levam vantagens no mercado de trabalho (Minniti, 2010).

Visto com esta perspectiva, Eagly (1987), exemplifica que as mulheres são menos empreendedoras que os homens, devido aos estereótipos e papéis que são atribuídos de acordo com o sexo. Uma vez que a sociedade acredita ser papel da mulher, os papéis e tarefas

domésticas, cuidados com os filhos e idosos. Enquanto o homem exerce uma figura de liderança, posicionado na sociedade como o provedor da família. Estas ideologias e discursos reforçam a sua posição dominante no mercado de trabalho à frente das mulheres (Connell, 1990).

Teorias sociológicas argumentam que as estruturas sociais, sendo elas família, trabalho e vida social, afetam o acesso das mulheres às oportunidades empreendedoras, podendo influenciar no seu desempenho. O distanciamento ocupacional, em cargos de nível superior e as expectativas sobre as funções familiares, podem restringir as mulheres a certos cargos e setores industriais. Assim, como afetar suas motivações e objetivos empreendedores (Aldrich, 1989).

Essas dimensões estruturais afetam as mulheres empreendedoras em suas ações. Todavia, este impacto está associado à realidade contextual de cada país uma vez que a participação empreendedora das mulheres é própria de cada país. Nas economias desenvolvidas, as mulheres conseguem melhores condições de desenvolverem os seus negócios, em economias menos desenvolvidas, as barreiras são maiores (Lerner et al. 1997). Em países onde os papéis sociais são atribuídos ao grupo masculino, espera-se menor desempenho e menos taxas de empreendedorismo feminino (Shane, 1993).

O empreendedorismo feminino representa um importante motor de crescimento econômico, principalmente em países com liderança na geração de trabalho produtivo e que buscam igualdade de gêneros (De Vita & Mari & Poggesi, 2014).

Segundo estudos realizados por GEM (*Global Entrepreneurship Monitor 2016-2017*), entidade que estuda, promove e monitora as atividades empreendedoras em diversos países do mundo. Identifica, em seus estudos, que os níveis de atividades empresariais diferem-se entre os jovens pertencentes aos países com diferentes níveis de renda. Em países de baixa renda, grande parte dos empreendedores não completaram o ensino secundário, já nos países de renda alta, a educação está constantemente ligada com o sucesso e negócios das empresas. Para os futuros empreendedores a iniciação no mundo dos negócios é diretamente influenciada por elementos do ambiente de trabalho ou negócio existente. Sendo eles, elementos sociais, culturais, políticos, contextuais, entre outros. Em todos os países avaliados, quando o nível do PIB (Produto Interno Bruto) *per capita* aumenta, os setores que mais

crecem em volume de vendas são: as áreas relacionadas à prestação de serviços e os setores com pouco crescimento que está relacionado às áreas de saúde.¹

No momento atual, pode-se afirmar que é a era do empreendedorismo, pois os empreendedores estão a quebrar barreiras comerciais e culturais, encurtam distâncias, globalizam e renovam os conceitos econômicos. Ainda, criam novos ambientes de trabalho, geram empregos, quebram paradigmas e geram riquezas para a sociedade (Dornelas, 2017).

O empreendedorismo é um tema muito discutido no Brasil, com maior visibilidade e ênfase a partir dos anos de 1990, onde os caminhos educacionais e econômicos passaram a favorecer os novos empreendedores (Dornelas, 2017). Grande parte da população sonha em abrir seu próprio negócio ou aplicar seus conhecimentos em uma gestão. Porém, é preciso identificar o real sentido do uso do termo em micro e macroambiente (Sebrae, 2018)

Após esse breve enquadramento teórico, a respeito do empreendedorismo e da contextualização do país em que a pesquisa foi implementada, observa-se que existem várias oportunidades de desenvolvimento de estudos nesta área. Neste contexto, pode-se dizer que os elementos utilizados para a identificação destes fatores relevantes de sucesso são fundamentais para a identificação do sucesso individual.

1.2. Objetivos e Relevância do Trabalho

O objetivo deste estudo é identificar os fatores relevantes que contribuem com o sucesso individual de mulheres empreendedoras do estado de Minas Gerais.

Quais são as motivações empreendedoras? As empresárias estão satisfeitas com as suas atividades empreendedoras? O ambiente acadêmico incentiva o empreendedor a desenvolver novas ideias? A participação em projetos sem fins lucrativos, ajudam a desenvolver o espírito empreendedor? O sucesso individual é um medidor de desempenho de carreira?

Essas questões descritas acima evidenciam algumas motivações na realização desta pesquisa, as quais indicam, como este estudo pode contribuir com a identificação de fatores

¹O GEM - Global Entrepreneurship Monitor foi criado por um grupo de pesquisadores em 1997, a partir de uma iniciativa conjunta entre Babson College dos Estados Unidos e London Business School da Inglaterra, para medir as atividades empreendedoras de diversos países e suas consequências econômicas e políticas.

relevantes de sucesso individual. Ao investigar com maior profundidade as questões, o presente estudo contribui e colabora para melhorar o entendimento sobre o assunto. O tema escolhido possibilita as empresárias rever e identificar onde estão os seus fatores relevantes de sucesso, resgataram-se após cada pergunta respondida, suas experiências e autoconhecimento.

O presente estudo é inovador ao propor que a variável central, sucesso individual, crie um modelo que indique quais são as variáveis antecedentes e consequentes do modelo. As variáveis selecionadas para antecederem o sucesso individual, são: a propensão empreendedora, o *work family balance*, a satisfação com a vida e a intenção empreendedora. As variáveis consequentes do modelo, são: os fatores contextuais, a inteligência emocional e características pessoais.

Trata-se de uma pesquisa inovadora que se propõe a estudar:

”OS FATORES RELEVANTES DO SUCESSO INDIVIDUAL DE MULHERES EMPREENDEDORAS DO ESTADO DE MINAS GERAIS - BRASIL”.

Diante dos fatores, aqui evidenciados, segue abaixo o objetivo geral e os objetivos específicos propostos por este estudo.

Objetivo geral: explorar todas as dimensões empreendedoras, identificar se existe correlações entre o modelo proposto e como cada elemento influencia no sucesso individual.

Objetivos Específicos:

- Identificar a essência do sucesso individual empreendedor;
- Como o ambiente educacional, político e econômico influenciam no processo empreendedor.
- Como as características pessoais e a inteligência emocional contribuem com o ambiente profissional;
- Identificar o impacto da propensão empreendedora no sucesso individual;
- Quais são os efeitos do *work family balance* no sucesso individual;
- Como a satisfação com a vida influencia o sucesso individual.
- Se a intenção empreendedora tem sido satisfatória no desempenho individual.

1.3. Contextualização

1.3.1. Introdução

O capítulo apresenta características relevantes do estado e país onde a pesquisa será desenvolvida. Evidenciou-se sua extensão territorial, população e regiões, além de, apresentar dados informativos sobre a economia do local onde as mulheres empreendedoras vivem e inserem seus negócios.

1.3.2. Extensão Territorial do Brasil

O Brasil é o maior país da América do Sul, entendendo-se na superfície 8.515.759,090 km² com exceção do Chile e Equador, o país faz fronteira com todos os países sul-americanos. O território de fronteira estende-se por 23.102 km, sendo 15.735 km terrestres e 7.367km marítima. Sendo eles, ao norte com Suriname, Guiana, Guiana Francesa e Venezuela; noroeste: Colômbia; oeste: Peru e Bolívia; sudoeste: Paraguai e Argentina; sul: Uruguai.²

O país possui 26 unidades federativas (estados) e um distrito federal e população estimada em cerca de 209.150.185 milhões de habitantes em todo o território nacional. Observa-se que o estado de Minas Gerais, região de estudo desta dissertação, localiza-se entre os principais estados do país, sendo eles Goiás, Bahia, São Paulo, Rio de Janeiro e Espírito Santo. (Figura 01)

Figura 01: Mapa do Brasil

² Fonte IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia Estatística - Área territorial brasileira.



Fonte: IBGE

1.3.3. Características Econômicas do Brasil

1.3.3.1 Crise Econômica

A crise econômica brasileira deu-se início a partir de uma série de fatores, não é possível listar somente um motivo, e sim, uma sucessão deles. O Brasil é um enorme país e é tradicionalmente um forte fornecedor de matéria-prima e insumos para outros países. O país possui uma imensa extensão territorial, composta por 26 estados habitados por milhões de brasileiros de crenças, raças e classe sociais distintas. Todavia, a economia do país não cresce o suficiente para atender a toda a população, gerando desigualdade social, pobreza e carência de elementos básicos de sobrevivência.³

Entre brigas de partidos políticos e candidatos eleitos, o Brasil seguiu desenvolvendo-se em meio ao caos. No ano de 2003, durante o governo Lula (Luiz Inácio Lula da Silva), ocorreu uma elevação de renda nas classes D e F, possibilitando aos pertencentes a essas classes, novos hábitos de consumo e investimentos. Assim, visou-se neutralizar os mercados de *commodities* e exportação, que sempre estiveram em alta. Com isso, em meados

³Adaptação livre. No original “ Crise Econômica no Brasil”. Toda Matéria.

de 2008, quando a crise econômica mundial se instalou, criaram-se medidas para o mercado interno brasileiro, tentando neutralizar os problemas externos. Ação que estimulou o consumo e não a confecção de produção de novos produtos.⁴

Os governos seguintes seguiam com a mesma linha de postura e, ainda, com o favorecimento financeiro e políticos aos aliados de partidos e empresários de grandes empresas. Essas facilidades, entre grandes empresários e aliados do governo, geraram uma onda maciça de corrupção, lavagem de dinheiro e falcatruas políticas. Se essa situação era favorável aos privilegiados, para a população não era. Com aumento da inflação, as empresas brasileiras começaram a repassar seus custos de produção para a população, que viu suas contas mensais triplicarem de preço. Em 2014, no auge da crise brasileira, o país entrou em recessão técnica com a queda significativa da produção industrial, salários e do PIB. Em 2016, em meio à crise econômica e aos escândalos políticos e privados, o governo da então presidente Dilma Rousseff, culmina em *impeachment*.⁵

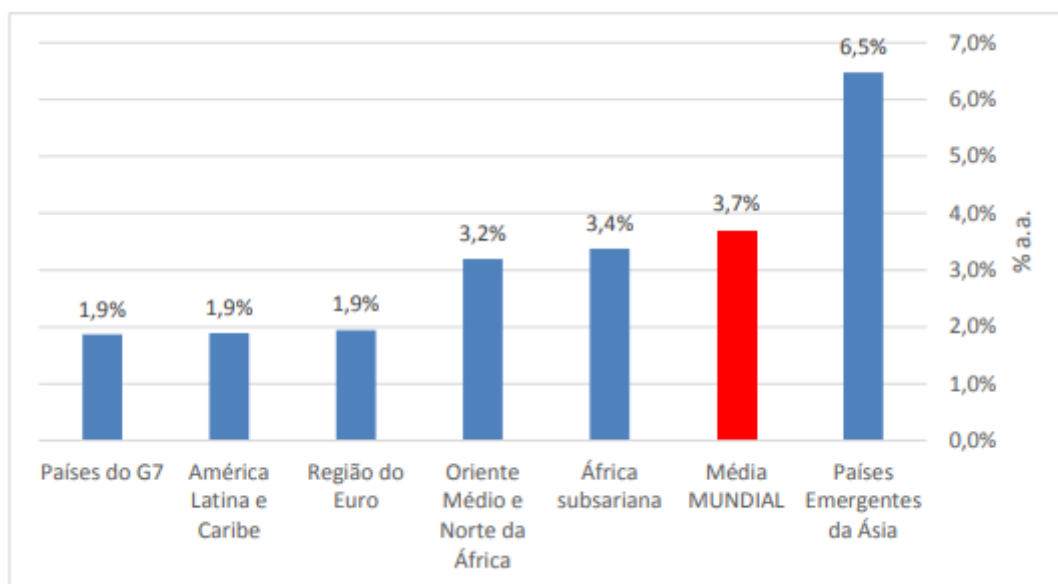
Segundo dados do BACEN (Banco Central do Brasil), a economia registrou apenas uma ligeira expansão em 2017(+1%) e taxas um pouco melhores do que registrado nos anos anteriores, cerca de 2,5% e 2,8% ao ano. Taxas de crescimento muito inferiores as médias mundiais, esses desequilíbrios são resultados dos desequilíbrios do setor público.⁶ Espera-se que em 2018, as oportunidades de negócios no Mercado Interno tendem a ser um pouco melhores do que nos períodos de 2014-2017. Observa-se no (Gráfico 1), as oscilações das taxas de crescimento do país e como o Brasil sobreviveu à desaceleração econômica (Sebrae, 2018).

Gráfico 1 - Taxa de crescimento da economia (% a.a)

⁴ Adaptação livre. No original “Brasil enfrenta pior crise já registrada poucos anos após um boom econômico”. G1 - Portal de Notícias Globo.

⁵ Adaptação livre. No original “Entenda a atual crise econômica brasileira em 5 passos”. Guia do estudante.

⁶ Déficit público elevado, relação Dívida/PIB elevada, carga tributária já muito elevada, risco de aumento ainda maior da carga tributária, difícil compreensão dos gastos públicos, etc.



Fonte: FMI (*World Economic Outlook Database*, out/17) e BACEN (Boletim Focus 29/12/17).

1.3.3.2. Situação Econômica Atual

No último trimestre de 2018, o (PIB) Produto Interno Bruto, apresentou uma melhora frente ao mesmo período do ano anterior, um resultado positivo visto às recentes que o da economia atual. Em valores recorrentes, o PIB havia totalizado cerca R\$ 1,6 trilhões de reais. O mercado financeiro previa mudanças positivas para o ano e alta do PIB, essas expectativas eram a partir do relatório “Focus” levantado pelo Banco Central, feito com embasamento de mais de 90 instituições financeiras. Porém, a previsão favorável durou pouco tempo, em meados de maio o país parou com a greve dos caminhoneiros.⁷

Segundo dados apresentados pelo Sebrae (2018), com a queda dos níveis de inflação, no último ano, o rendimento médio real dos trabalhadores passou a recuperar-se em termos reais. Em comparação à média de set-out-nov de 2017, com mesmo período de 2016, o rendimento médio real apresentou um aumento real de 2,8%. A manutenção da inflação em

⁷Adaptação livre. No original “Mercado vê inflação maior e reduz estimativa de alta do PIB de 2018 para 1,76%”. G1 - Portal de Notícias Globo.

níveis baixos, ao longo de 2018, tende a favorecer a paulatina recuperação do consumo das famílias.⁸

Segundo o Sebrae (2018), com a recente greve dos caminhoneiros, que paralisou diversos setores do país, por quase 11 (onze) dias, a confiança empreendedora jogou um “balde de água fria” nos ânimos de pequenos empresários. A paralisação gerou a ausência de abastecimento em diversos estados, com falta de diversos produtos: combustível, gás de cozinha, alimentos de supermercado, insumos para as lavouras, querosene nos aeroportos e ração para os animais do campo.

Segundo a Folha UOL (2018), a população depois dos últimos acontecimentos, descredita que a economia do país possa melhorar pelos próximos meses. Uma vez que, muitos desses empresários, sofreram com os prejuízos causados pela paralisação e a resposta da economia do país foi à redução de oferta de créditos.⁹

Segundo o IBGE (2018), ainda não é possível dimensionar o tamanho do impacto causado na economia pela paralisação dos caminhoneiros, porém, é possível mensurar que o PIB deve sofrer alterações no segundo trimestre do ano. A maior preocupação é que os reflexos devem surgir nos preços comerciais, no comércio, varejo e produção. Martello (2018) vai além, pois, diversas empresas e empreendimentos foram forçadas a encerrarem as suas atividades, devido ao prejuízo gerado pela paralisação. Nos anos anteriores, o PIB alcançou 3,5% em 2016 e no ano seguinte cresceu 1%. As novas previsões apontam que o PIB deve estar em média entre 1,76% e 1,94%, sendo que antes da greve ocorrer as previsões estavam em 2,50%¹⁰.

⁸ Estudos indicam que em 2018, é possível que o número de novas ocupações seja um destaque no mercado de trabalho, crescendo à uma proporção superior à do rendimento médio real dos trabalhadores. Disponível em: <http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,estudo-divulgado-pelo-governoestima-1-8-mi-novos-empregos-em-2018,70002166849> e https://www.capecf.com.br/site/wpcontent/uploads/2017/12/5_Itau_SI2017_capecf.pdf.

⁹ Adaptação livre. No original “Economistas veem PIB menor em 2018 e sobem estimativa de inflação e dólar”. Uol Economia.

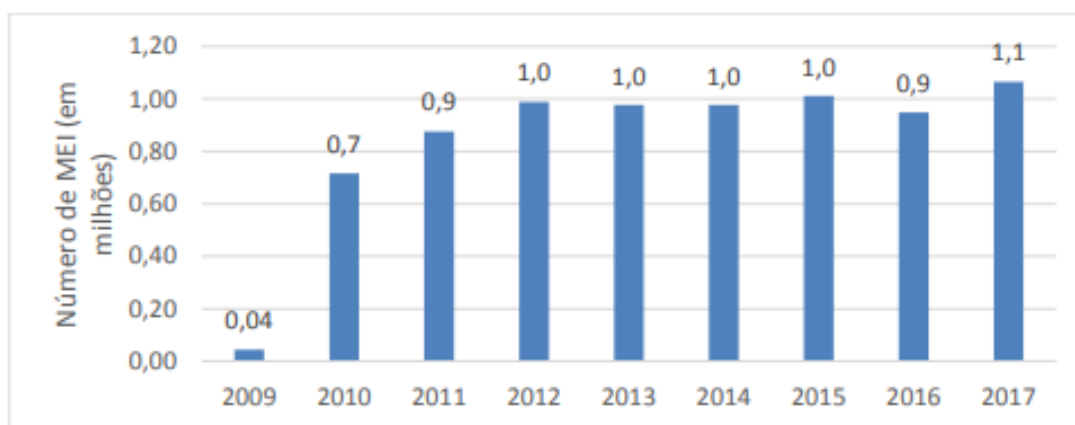
¹⁰ Adaptação livre. No original “Mercado vê inflação maior e reduz estimativa de alta do PIB de 2018 para 1,76%. G1 - Portal de Notícias Globo.

Apesar do fraco desempenho do PIB, entre os anos de 2014-2017, a criação anual de novos MEI¹¹ (Microempreendedor Individual) manteve-se em alta, alcançou-se cerca de 1 milhão por ano. Estudos do Sebrae (2018) afirmam que:

Os MEI representam baixo impacto no crescimento do PIB, já que este, em geral, é determinado pelas empresas de maior porte, em especial, as médias e grandes empresas. A importância da figura do MEI é muito maior no aspecto do resgate da cidadania daqueles indivíduos que antes estavam na economia informal. Este resgate se dá por meio do maior acesso aos benefícios da formalização: acesso à Previdência; possibilidade de emissão de nota fiscal, maior acesso ao crédito, reconhecimento oficial do negócio, redução da precariedade das relações de trabalho e de produção, aumento da autoestima etc.

De acordo com o (Gráfico 2), exposto abaixo, espera-se que haja uma continuidade de criação de MEI com a mesma intensidade nos próximos anos.

Gráfico 2–Criação anual de MEI (em milhões de MEI)



Font: FMI (World Economic Outlook Database, out/17)

A formalização dos novos negócios deu ritmo ao crescimento econômico do país. Observa-se o favorecimento a estes processos, uma vez que: o custo de abertura de criação de negócios é baixo, burocracia baixa e possibilita que o empreendedor legalize seu negócio

¹¹ O MEI é enquadrado no Simples Nacional, fica isento dos tributos federais (Imposto de Renda, PIS, Cofins, IPI e CSLL), e paga apenas um valor fixo mensal de R\$ 48,70 (comércio ou indústria), R\$ 52,70 (prestação de serviços) ou R\$ 53,70 (comércio e serviços), destinado à Previdência Social e ao ICMS ou ao ISS. Essas quantias são atualizadas anualmente, de acordo com o salário mínimo, e já correspondem ao valor do novo Salário Mínimo em vigor no ano de 2018, de R\$ 954,00 (novecentos e cinquenta e quatro reais), por mês. Fonte: <http://www.portaldoeempreendedor.gov.br>, consulta em setembro, 2018.

informal (SEBRAE, 2018) ¹². As pequenas empresas possuem papel de grande importância na criação de negócios próprios e processos empreendedores (Mariano & Mayer, 2008).

Podemos concluir que o Brasil é um país que possui uma ampla extensão territorial, cultural e vasta fontes de riquezas naturais. Apesar de sofrer diversas provações, nos últimos anos, o país vem tentando reerguer-se e reinventar-se em meio às diversas crises financeiras, econômicas e políticas.

1.3.3.2. Iniciativas Empreendedoras do Brasil

O governo brasileiro iniciou alguns projetos e programas de cunho empresarial para promover o desenvolvimento empreendedor no país. Essas iniciativas ganharam força nos anos de 1990. Veja abaixo algumas dessas ações que fizeram parte da história do país.

Segundo estudos de (Dornelas, 2017):

- Os programas *Softex* e Geração de Novas Empresas de *Software* de Informação e Serviços (Genesis) foram criados para desenvolver práticas empreendedoras. Apoiavam as atividades empreendedoras, iniciação de *startups* e estimulava o ensino acadêmico¹³.
- O Brasil Empreendedor, programa de iniciativa do Governo Federal, dirigiu-se a captação de 6 milhões de empreendedores em todo o país, entre os anos de 1999 a 2002. A iniciativa contabilizou mais de R\$ 8 bilhões de reais para os cofres públicos.
- Os programas Empretec¹⁴, programa de capacitação empreendedora e o Jovem Empreendedor¹⁵, ambos do Sebrae, promovem o desenvolvimento e crescimento empreendedor.

¹² Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) é um dos órgãos mais conhecidos de apoio do pequeno empresário brasileiro, que encontra nesta entidade todo o suporte necessário para iniciação de seus negócios. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br>.

¹³ O programa Softex passou por reformulações e continua em atividade. Disponível em: www.softex.com.br.

¹⁴ O Empretec é uma metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que busca desenvolver características de comportamento empreendedor, bem como a identificação de novos negócios. Disponível em: <http://www.empretecsebraeminas.com.br/>

¹⁵ Jovem Empreendedor destina-se a fomentar a educação e a cultura empreendedora para o ensino fundamental, incentivando os alunos a buscar autoconhecimento. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/>

- A legislação federal, implementou, em prol das micro e pequenas empresas: a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa¹⁶, criada para promover o crescimento e evitar informalidades de negócios.

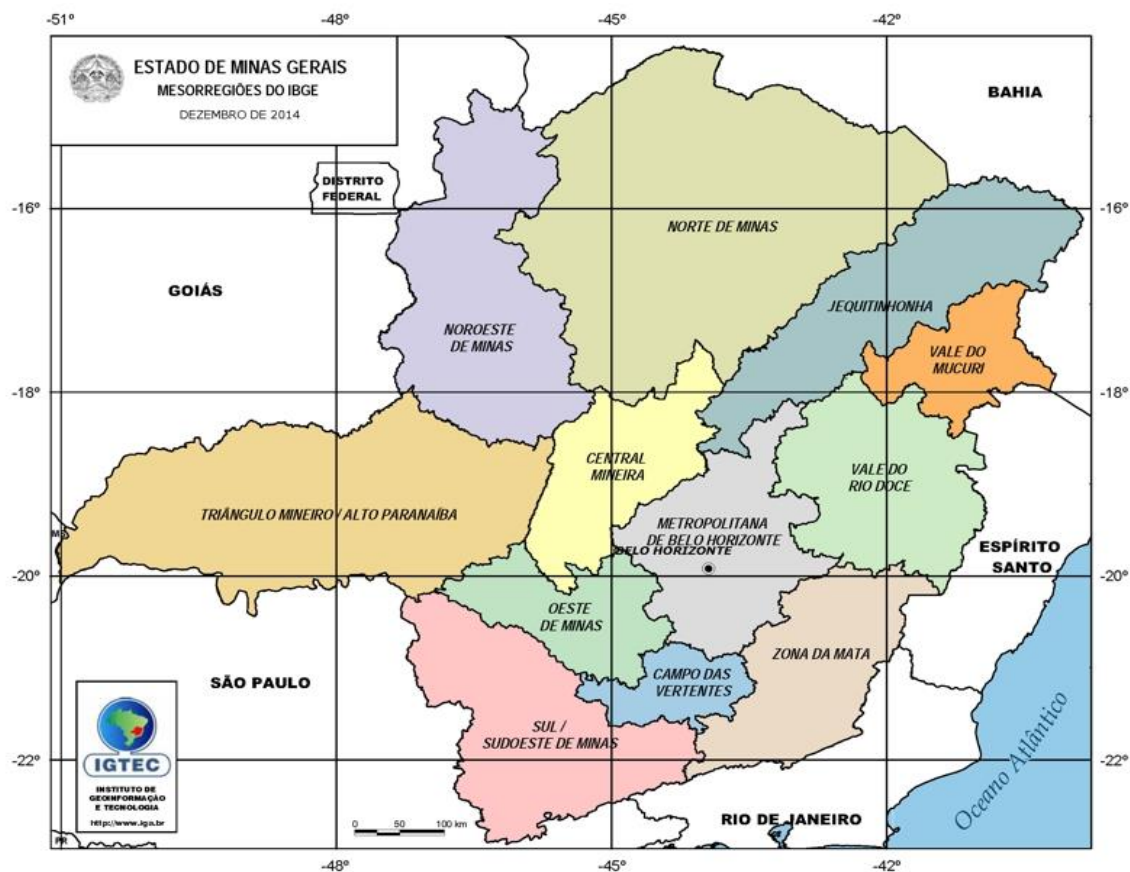
1.3.4. Extensão Territorial do Estado de Minas Gerais

O estado mineiro integra com autonomia política administrativa, a República Federativa do Brasil. Situado na região sudeste, entendendo-se na superfície 586.852,35 km² e população estimada em cerca de 19.597.330 milhões de habitantes. A extensão do território mineiro é dividida em 12 mesorregiões, sendo elas (Figura 02):

1. Campo das Vertentes
2. Central Mineira
3. Jequitinhonha
4. Metropolitana de Belo Horizonte
5. Noroeste de Minas
6. Norte de Minas
7. Oeste de Minas
8. Sul e Sudoeste
9. Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba
10. Vale do Mucuri
11. Vale do Rio Doce
12. Zona da Mata

Figura 02: Mapa de Minas Gerais e suas mesorregiões

¹⁶A Lei Complementar 123/2006, conhecida como Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (MPE), institui um tratamento simplificado e diferenciado favorecido para as (MPE). Esse ambiente favorável é a função na qual se sustenta o Desenvolvimento Econômico e Territorial. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp123.htm



Fonte: IBGE e Governo de Minas Gerais

Dentro destas mesorregiões existem 853 municípios e as suas principais cidades são: Belo Horizonte (capital), Uberlândia, Contagem, Juiz de Fora, Betim, Montes Claros, Ribeirão das Neves, Uberaba, Governador Valadares, Ipatinga, Santa Luzia e Sete Lagoas.

Previsto em lei estadual, segundo TJMG - Tribunal de Justiça do Estado de Minas Gerais, que os objetivos prioritários do estado sejam: garantir a efetividade dos direitos públicos subjetivos, assegurar o exercício pelo cidadão, dos mecanismos de controle da legalidade e legitimidade dos atos do Poder Público e da eficácia dos serviços públicos. (Vide Lei número 12.999, de 31/7/1998) ¹⁷.

¹⁷Artigo 1 e 2 da Constituição do Estado de Minas Gerais.

1.3.5. Características Econômicas de Minas Gerais

Em termos econômicos, o Brasil encara tempos sombrios em sua economia, uma vez que o país encontra-se em uma grande crise. Na contramão econômica, o estado de Minas Gerais, mostra resultados favoráveis em alguns setores, como na geração de empregos. Um dos maiores termômetros de saldo positivo no setor de empregos é o (CAGED) Cadastro de Empregados e Desempregados, que marcou no ano de 2017, um aumento de mais de 24 mil postos de trabalho, uma vez que o país obteve saldo negativo em 20,8% de vagas. Esse bom resultado foi gerado a partir do setor de serviços, que sozinho alcançou a marca de 14,8 mil vagas das 24 mil geradas por todo o estado. Além desse setor, outros obtiveram bons resultados econômicos, como: o setor agropecuário, comércio e indústria.¹⁸

Após passar 2014, 2015 e 2016 em contração, a economia cresceu no ano anterior e a economia mineira cresceu cerca de 0,9% no último trimestre, fechando 2017, em expansão, com um PIB registrado em 0,6%, onde o setor de prestação de serviços destacou-se. O último trimestre do ano anterior indicou sinais de recuperação à economia mineira, uma vez que sua contribuição fora significativa para o fechamento do ano, totalizando o PIB de R\$148,3 bilhões de reais.

O desempenho agropecuário foi fundamentalmente determinante para o bom resultado do estado, consolidando bons resultados. Segundo o Levantamento Sistemático de Produção Agrícola (LSPA) do IBGE (2017), as contribuições para a *performance* positiva do setor agropecuário, deu-se com a alta produção de uva, banana, feijão, batata e cana de açúcar. Os setores de construção civil, indústria e comércio mantiveram-se equilibrados, já o setor de serviços representou cerca de 2/3 da variação do PIB mineiro, mantendo-se em tendência de recuperação de outros serviços¹⁹.

Em meio à crise dos caminhoneiros, o estado sofreu com a falta de abastecimento, assim como o restante do país. Destaca-se o setor agropecuário, que sofreu um alto impacto, uma vez que perdeu-se muitos insumos, produção e animais.

¹⁸ Adaptação livre. No original “Geração de empregos: Minas avança na contramão da crise”. Jornal Estado de Minas.

¹⁹ Adaptação livre. No original “Economia mineira cresce 0,9% no último trimestre e fecha 2017 em expansão”. Agência Minas - Governo de Minas Gerais.

Podemos concluir que, mesmo com a economia mineira esteja apresentando melhoras frente ao ano anterior, a crise econômica do país segue afetando diretamente o estado, assim como afeta os demais estados do país. Em meio a todos estes problemas, os empresários continuam desenvolvendo os seus negócios, com a esperança que o país consiga reerguer-se e apresentar resultados políticos e econômicos favoráveis para os próximos anos.

1.4. Estrutura do Trabalho

A dissertação divide-se em seis capítulos, o primeiro capítulo refere-se à introdução do tema pesquisado, a forma como a pesquisa desenvolveu-se e a relevância da confecção do mesmo, contextualizaram-se as características do estado e país deste estudo, Minas Gerais - Brasil. Contém informações relevantes do estado e país, sendo elas: o contexto geográfico, a economia dos últimos anos e os dados habitacionais. Além de evidenciar o quão grande é o estado e o país onde foram aplicados este estudo.

O segundo capítulo expõe a revisão da literatura, aprofundou-se sobre o tema estudado com respaldo literário. No primeiro momento, evidenciaram-se os fatores empreendedores, seus conceitos e abordagens. Em seguida, há uma explicação a respeito de todas as variáveis presentes neste estudo.

O terceiro capítulo apresenta o modelo de investigação proposto e as hipóteses de maior relevância que darão norte ao trabalho.

O quarto capítulo refere-se à metodologia e investigação, contém uma breve descrição da mesma, mostraram-se evidências da amostra da população, os métodos utilizados para a confecção e execução do questionário e aplicação do pré-teste. Seguidamente, a utilização e introdução dos dados coletados no *software* estatístico e, posteriormente, realizaram-se as análises dos dados, análise confirmatória e modelo de qualidade.

O quinto capítulo aponta os resultados obtidos e justificados do capítulo anterior, dividindo-se em análise descritiva do estudo, resultados obtidos, teste de hipóteses e discussão final dos resultados.

Por último, o sexto capítulo, indica a conclusão final da pesquisa e o impacto que a mesma possui. Levantou-se também, quais foram às limitações enfrentadas e quais são as futuras linhas de pesquisa neste tema.

Capítulo

2

REVISÃO DA LITERATURA

[...] "o contexto empreendedor, é a força que conduz a busca organizacional das atividades empreendedoras" (Lumpkin & Dess, 1996).

2. REVISÃO DA LITERATURA

2.1. Introdução

Na revisão da literatura serão abordados os temas relacionados ao empreendedorismo, suas variações e contextos. Salientou-se a contribuição do ambiente educacional, os fatores políticos e econômicos da região em que contribuem com o desenvolvimento de carreiras e negócios. Ressaltou-se as principais linhas de pesquisa deste estudo, o conceito empreendedor, aos fatores contextuais, inteligência emocional, características pessoais e propensão empreendedora. Avaliou-se, posteriormente, os efeitos da propensão empreendedora, no *work family balance*, na satisfação com a vida, na intenção empreendedora e no sucesso individual.

2.2. Conceito de Empreendedor

Estuda-se sobre o empreendedorismo há vários anos, sua essência e características, na tentativa de compreender sua ampla complexidade e área de atuação. Muito se questiona sobre as características dos empreendedores e como eles identificam as oportunidades mercadológicas, transformando-as em negócios lucrativos e de sucesso. Diversas teorias de vários autores já foram levantadas para melhor exemplificar, de que modo ocorre o empreendedorismo, suas principais características. Vejamos a partir de agora algumas destas definições.

Precisamente, segundo Schumpeter (1982), o conceito empreendedor pressupõe a inovação como parte principal de criação de novos empreendimentos. Propõem-se ainda cinco diferentes tipos de inovação: primeiro à inserção de novos produtos no mercado; segundo, a inserção de novos métodos de produção; terceiro, à abertura de novos mercados; quarto, as novas ofertas de matérias-primas; quinto, o estabelecimento de uma nova logística.

Os empreendedores transformam algo difícil em ideias, em solidez, que transforma o abstrato em realidade possível e agregam valores aos serviços que colocam no mercado (Kao, 1989). Acredita-se que as boas ideias surgem por acaso, porém, para os empreendedores essas ideias são geradas do óbvio, do que todos podem ver, contudo, a sua execução

de identificar oportunidades e colocá-las em práticas são atos empreendedores, que nem todos os indivíduos são capazes de enxergar nas necessidades, boas ideias de negócios. Segundo Schumpeter (1949), o empreendedorismo é a quebra do que é comum, aliada a inovação. A criação de novos mercados e identificação de novas oportunidades. Essa visão de futuro possibilita aos empreendedores mudarem suas vidas, executar suas ideias e implementar sonhos. O equilíbrio empreendedor, de acordo com a teoria de Kirzner (1973), ocorre com o encontro de posições claras e positivas em ambientes menos favoráveis, com caos e turbulência. A principal característica do empreendedor é identificar possibilidades de negócios onde nenhuma outra pessoa conseguiu ver (Schumpeter,1982).

Segundo os estudos de Stevenson (2006), nas últimas décadas ocorreram diversas mudanças sociais nas proporções e dimensões empreendedoras. Além de mudanças expressivas nos mercados de trabalho, mercados financeiros, propriedade intelectual e comunicação global contribuíram-se com a dispersão de ideias e criou-se novas possibilidades aos empreendedores de desenvolverem os seus negócios. Esta visibilidade empresarial atrai novos possíveis investidores e movimentam os mercados de investimentos.²⁰ Neste sentido segundo Montanye (2006), o processo empreendedor ocorre de forma individual para cada indivíduo, a partir do instante em que ele adquire os direitos de propriedade econômica, tangíveis ou intangíveis, de sua criação. A funcionalidade e desempenho desta criação, diz respeito economicamente somente ao seu criador, podendo gerar riquezas ou prejuízos conforme suas habilidades e aceitação do mercado alvo.

Para Baumol (1993), o empreendedorismo segue sendo um fenômeno incentivado pela economia, pois, gera volume de trabalho e negócios, porém, torna-se cada vez menos entendido pelos economistas.

Existem dois tipos de empreendedorismo, o Empreendedorismo para Empresas Pequenas e Médias (SME) e Empreendedorismo de Empresas Voltadas à Inovação (IDE). O SME caracteriza-se conforme um negócio de menor extensão, com sua gestão resumida a um ou dois sócios, no máximo, e de investimento financeiro baixo. Foi desenvolvido para sanar as necessidades específicas de um grupo de clientes, foco em mercados locais e de pequeno porte. O IDE caracteriza-se como um negócio amplo, com altos investimentos financeiros, apto a atender uma grande demanda de clientes, com foco nos mercados regionais,

²⁰Tradução livre do autor. No original “WHY ENTREPRENEURSHIP HAS WON. Harvard University; Graduate School of Business Administration (Howard H. Stevenson).

nacionais ou internacionais. Possui uma equipe grande e qualificada, além de vários sócios e acionistas com participações nos lucros da empresa (Aulet&Murray, 2013). Sendo assim, esses tipos de empreendedorismo proporcionam aos empreendedores a possibilidade de avaliar suas ideias e identificar em qual das opções se encaixa. Potencializando os mercados alvos, implantação de novos negócios e avaliar o potencial financeiro.

As organizações empresariais devem centrar-se nas oportunidades e não nos recursos disponíveis. Desta forma, ao focar no objetivo de desenvolvimento da ideia limita-se ao comprometimento e captação de recursos conforme o progresso do projeto (Austin et al., 2006).

2.2.1. Características Empreendedoras

Aparentemente as decisões empreendedoras ocorrem por acaso, mas em estudos evidenciados anteriormente comprovamos que não. Moore (1986) aponta que o processo empreendedor ocorre quando o gerador desse fator possibilita sua inicialização. Os fatores que mais influenciam os processos durante as fases empreendedoras são: Fatores pessoais (atuam na realização pessoal, riscos, educação e experiências); Fatores sociológicos (atuam juntamente com o *networking*, as equipes, a influência familiar e aos modelos de sucesso almejados); Fatores organizacionais (caracterizados pelas equipes, estratégias e cultura). Todos estes fatores são diretamente aliados à inovação, implementação e crescimento, elementos que impulsionam e direcionam os ideais empreendedores no mercado.

Hisrich, (1998) desenvolveu estudos para identificar as principais características de empreendedores e como distingui-los dos demais:

- Inovação;
- Proatividade;
- Aspectos de liderança;
- Percepção de oportunidades;
- Orientação e gerenciamento de riscos;
- Monitoramento;

Seguindo os conceitos de Smilor & Gill (1986), o sucesso de novos negócios está ligado diretamente com alguns fatores:

- Talento - pessoas;
- Tecnologia - ideias;
- Capital - recursos;
- *Know-how* - conhecimentos;

O talento neste caso representa a percepção do empreendedor, além de muito trabalho e dedicação deste e de sua equipe para o desenvolvimento do mesmo, frente ao mercado e a concorrência. De nada adianta, ter talento e não ter ideias para a implementação do negócio. O talento unido às tecnologias facilita a vida do empreendedor frente ao mercado. Para que isso torne-se possível é necessário contar com recursos financeiros cabíveis para a implementação do trabalho. O elemento final trata-se do *know-how*, que nada mais é que o conhecimento e habilidades de transformar ideias em negócios viáveis (Smilor & Gill, 1986; Dornelas, 2016; Tornatzky et al., 1996).

Diferenças entre empreendedores e administradores

Assim como no empreendedorismo existem vários conceitos e dúvidas sobre os papéis de atuação entre administradores e empreendedores dentro de uma organização empresarial. Ambos possuem uma linha de atividade semelhante, porém, o empreendedor tende a ser mais inovador e o administrador mais técnico.

De acordo com as análises feitas por Hampton (1991), sugere de forma impessoal que, o trabalho dos administradores está relacionado aos atos de planejar, organizar, dirigir e controlar. Ainda segundo o autor, existem dois argumentos que distinguem os administradores, sendo eles: primeiro, o nível de hierarquia em que ocupam e a execução dos processos administrativos e, o segundo, refere-se ao conhecimento que o mesmo detêm sobre o negócio, o quanto esse entendimento é funcional ao ambiente de trabalho.

Diferenças entre empreendedorismo comercial e social

O modelo conceitual de (Sahlman, 1996) ressalta elementos-chave no conceito comercial empreendedor, contribuindo com solidez para o desenvolvimento do quadro social empreendedor. Gera-se assim, um ajuste dinâmico entre quatro elementos fundamentais: pessoas, contexto, negócio e oportunidades.

Pessoas recebem a definição mais ativa no processo empreendedor, pois, são eles que participam do risco ativo, captando os recursos de implementação do empreendimento. Une-se conhecimentos, contatos, metas e habilidades, esse mix de recursos provêem o sucesso. O “contexto” define de que maneira os elementos que saem do controle do empreendedor, podem influenciar o sucesso ou fracasso. Incluindo os contextos econômicos, tributários, sociais e políticos. No termo “negócio” atua como uma definição de acordo entre o empreendedor e o mercado, oferece-se em cada transação um conjunto de valores. Inclui-se proventos econômicos, autonomia, decisões e direitos, reconhecimento. Já as “oportunidades”, ocorre quando a mudança e necessidade são percebidas, motivadas pela visão de futuro almejada (Austin et al., 2006).

Segundo (Alvord et al., 2004; Leadbeater, 1997), o empreendedorismo social possui uma importância considerável agindo tal como um catalisador para a transformação social como um todo. Cria-se assim, soluções inovadoras para a resolução de problemas, mobiliza-se ideias, capta-se bons recursos e desenvolvedores sociais, convertendo ideais sociais em sustentabilidade.

2.3. Propensão Empreendedora

A propensão empreendedora refere-se aos métodos, costumes, hábitos e estilos de tomadas de decisões gerenciais usadas nas práticas empreendedoras (Lumpkin & Dess, 1996). Para Wiklund, (1998), a orientação empreendedora é a direção estratégica do gestor de uma organização, reflete o desejo de crescer e o engajamento almejado por meio do comportamento empreendedor. Segundo Covin, Green e Slevin (2006), PE é um construto estratégico do qual a atribuição inclui resultados específicos ao nível da organização. Resultados esses, que são relacionados às preferências gerenciais, comportamentos e habilidades executadas entre os gerentes da organização. Para as pequenas empresas a PE contribui positivamente, pois, possibilita a descoberta de novas habilidades e oportunidades. Facilita-se assim, a vida do empreendedor, que consegue dimensionar seus diferenciais competitivos e identificar seus principais concorrentes de mercado (Wiklund & Shepherd, 2005).

Ao referir-se ao comportamento de uma organização, propõe-se a execução do modelo conceitual empreendedor, onde são apontadas as principais variáveis externas, variáveis estratégicas e variáveis internas da organização. Variáveis essas que dimensionam a empresa

em um mercado moderno, sua postura empreendedora e suas performances quanto organização. A dimensão do conceito da propensão empreendedora é ampla e refere-se ao processo empreendedor individual e organizacional. Uma vez que a organização consiste nos métodos, práticas e estilos de tomadas de decisões gerenciais utilizados na forma de agir empreendedora. São conceitos análogos, característicos das organizações empreendedoras, uma organização com postura empreendedora (Covin & Slevin, 1991).

Segundo Lumpkin & Dess (1996), a propensão empreendedora é a combinação de cinco elementos fundamentais: autonomia, inovação, proatividade, *risk taking* e agressividade competitiva. Juntos, são úteis para caracterizá-la e distinguir os principais processos empresariais. Estes elementos contribuem positivamente com o crescimento do empreendimento, com forte impacto nas tomadas de decisões, nas finanças, novas oportunidades e vantagens competitivas (Covin & Slevin, 1991; Zahra, 1993; Miller, 1983).

Existem empresas empreendedoras e não empreendedoras atuantes no mercado. Nas organizações empreendedoras, concentram-se em suas capacidades de inovação, propensões aos riscos e em executar sua proatividade. Enquanto isso, nas organizações não empreendedoras, ocorre somente o acompanhamento do mercado, pouco se utiliza de recursos inovativos, evita-se os riscos e não é proativa frente à concorrência (Miller, 1983). Os autores Lumpkin & Dess, (1996), complementam a propensão empreendedora, com mais dois elementos fundamentais: a autonomia e agressividade competitiva. Ocupa-se assim, todas as faces de trabalho e demandas apresentadas pelos empreendimentos.

Ainda que os cinco elementos citados anteriormente sejam decisivos nas tomadas de decisões empreendedoras, vale lembrar que existem diversos tipos de empreendedores e nem todos conseguiram atingir os objetivos almejados. Prever a natureza e o sucesso de uma empresa depende de fatores internos, externos, ambiente de negócios, estrutura organizacional e figura de liderança (Covin & Slevin, 1991; Lumpkin & Dess, 1996).

Gregoire et al., (2006), descreve como uma forte percepção de empreendedorismo, o conhecimento do empreendedor sobre o seu próprio negócio, compreendendo suas vantagens e desvantagens. Com isso, o empresário consegue explorar todas as oportunidades de negócios, captações inovadoras, dinamismo de novos negócios, características individuais e inclusão do meio digital.

Muito se diz sobre o empreendedorismo, pois, estudiosos apontam a vertente individual, na captação de recursos e renda. O argumento é que o empreendedorismo é uma fonte de mobilidade de renda melhorada para alguns, mas resulta em rendimentos mais baixos do que a média para a grande fração da força de trabalho (Hamilton, 2000). O termo empreendedorismo individual ocorre a partir de atividades específicas inicializadas, para potencializar esses negócios que, muitas vezes, são irregulares, por isso, indica-se que o empreendedor faça: a confecção de um plano de negócios, captação de informações de clientes e fornecedores, elaboração e demonstrações financeiras e orçamentos, estabelecer uma entidade legal, proteção de propriedade intelectual, além de esforços de *marketing* e promoção (Delmar & Shane, 2003).

Além disso, assim como existem os empreendedores individuais de forma similar, ocorre à criação de empreendedores organizacionais. Observando os estudos desenvolvidos, observa-se semelhanças entre o empreendedorismo individual e o organizacional. O empreendedorismo organizacional não é apenas uma forma de empreender dentro de uma organização, é possível representá-lo por meio de padrões comportamentais que os outros esperam dos indivíduos em um determinado contexto (Floyd & Lane, 2000).

Dentro deste contexto empreendedor organizacional, existem vários conceitos de diversos autores, para Carrie, (1996), são líderes visionários, executores de mudanças e defensores da inovação, agentes de conhecimento, como também, para Cohen & Levinthal, (1990), e patrocinadores (Day, 1994). Dentro destes conceitos, o indivíduo define-se como promotor de atividades entusiásticas de inovação, através das fases organizacionais cruciais, execução das atividades principais, esforço social e político, reajuste de recurso e execução de ideias (Shane et al., 1995).

O empreendedorismo social desempenha um papel fundamental na compensação re- tração bem-estar do estado e mudanças significativas nas transferências sociais, onde as empresas sociais encontram campos para crescer, como em estados liberais e em sistemas capitalistas onde se mantém forte o papel de bem-estar social (Ewald et al., 2018).

2.3.1. Capacidade de Inovação

Os conceitos abordados por Schumpeter (1982), trouxe ao empreendedorismo muito mais que o conceito do “homem de negócios”. O empreendedorismo passou a ser aceito e

identificado como inovação, representando mudanças significativas. Posteriormente, esta visão foi amplamente fortificado passando a entender-se o empreendedorismo como um forte recurso, podendo ser encontrado na sociedade, nas organizações e nas pessoas (Morris, 1998).

Uma organização empreendedora motiva-se em inovar, principalmente em seus produtos ou no mercado em que atua. Empreende com alguns riscos e atua de forma proativa diante de seus competidores (Miller, 1983).

Segundo Covin & Slevin, (1989), encontra-se diversas formas de distinguir a inovação de uma empresa, porém, existem alguns elementos que facilitam esta percepção, sendo eles: recursos financeiros; investimentos no setor de inovação; capacitação da equipe de trabalho; criação de novos produtos ou serviços.

Capello & Faggian (2005), defendem que a capacidade de inovação das empresas são tradicionalmente caracterizadas pelos atributos intra-firma, ressaltou-se a importância da difusão de conhecimentos externos. Fatores externos, esses chamados de transbordamentos de conhecimento, referentes às externalidades positivas que as empresas percebem nos ambientes em que as empresas operam.

Gomes et al., (2018), ressalta a jornada empreendedora de converter um *insight* de negócio inovador em um negócio viável, pode ser definido por dúvidas coletivas e individuais. No sentido individual os empresários se vêem na obrigação de fazer com que o capital investido no negócio gere lucros, supra as despesas e seja aceito pelo público-alvo. Já as incertezas coletivas estão diretamente relacionadas às redes de co-desenvolvimento, onde o sucesso inovador está diretamente ligado aos parceiros e fornecedores que complementam o negócio.

Schumpeter (1994), afirmar que a inovação e o empreendedorismo estão estreitamente relacionados, conseqüentemente, criou-se conceito '*gales of creative destruction*' gerado a partir da introdução de novos produtos, serviços e processos diferentes no mercado. A inovação ocorre a todo tempo e em situações corriqueiras, como a disposição de experimentar novos produtos, espaços publicitários, até acompanhar os avanços tecnológicos (Lumpkin & Dess, 1996).

2.3.2. Risk Taking

Lumpkin & Dess (1996) percebem o *risk taking* como uma qualidade, que é frequentemente usada para descrever o empreendedorismo. Os riscos estão fortemente aliados ao setor financeiro, a alavancagem de empréstimos e, também, ao forte comprometimento de recursos. Empresas com orientação empreendedora são muitas vezes tipificadas por comportamento de risco, tais como incorrer em dívidas pesadas ou assumir altos retornos aproveitando as oportunidades no mercado. O foco na tendência das organizações é buscar o engajamento em projetos de riscos, agir com prudência e ousadia para alcançar os objetivos almejados (Miller, 1983).

Para Covin & Slevin, (1991), as tomadas de risco, no que diz respeito às decisões de investimentos e ações estratégicas, atuam na face da incerteza. Ainda sobre as tomadas de decisões, os riscos são parte fundamental do trabalho diário de um líder, deve-se levar em conta todas as variáveis de suas ações, a fim de neutralizar ao máximo o risco de obter uma escolha ruim frente a uma iniciativa empresarial (Chan et al., 2015).

Para Brockhaus, (1980) o *risk taking* está relacionado ao sucesso, sendo percebido através dos proveitos relacionados com o sucesso de uma iniciativa empreendedora. As mulheres empresárias tendem a ser mais seguras, valorizam mais do que os homens os riscos de expandir um negócio rapidamente, adotam-se medidas de modelo de crescimento em longo prazo, seguem-se o plano de obter estabilidade do empreendimento e financeira, além do equilíbrio financeiro e familiar (Marti et al., 2015).

2.3.3. Proatividade

Venkatraman (1989) afirma que a proatividade baseia-se em decisões presentes e futuras de identificação de oportunidades. A proatividade manifesta-se pela busca de novas oportunidades de mercado, pelo corte de estratégias de operações que estão em maturidade ou declive e introdução de novos produtos ou serviços antes de seus principais concorrentes. Acredita-se que ser produtivo é estar à frente de seus concorrentes criando novas opções ao invés de simplesmente seguir o fluxo mercadológico. Principalmente no desenvolvimento do novo, novos produtos e serviços, para alavancar as vendas e conquistar novos públicos-alvo (Miller, 1983; Covin & Slevin, 1989).

A proatividade não é uma característica exclusiva de empreendedores, está relacionado aos profissionais motivados e de carreiras sólidas e que apresentem estilo de liderança (Chan et al., 2015).

A proatividade refere-se como uma empresa que relaciona-se com as oportunidades de mercado, no processo de novas entradas, tomam-se iniciativas e agem oportunisticamente para “moldar o ambiente”, influenciam tendências e criam demandas (Lumpkin & Dess, 1996). Acredita-se que a proatividade é um dos fatores preditivos da intenção empreendedora. Sendo ainda, diretamente relacionada com a agilidade empresarial e permitindo a identificação e exploração de novas oportunidades de negócios (Obschonka et al. 2016).

Caracterizam-se como tendências da organização frente à concorrência ao lançar novos produtos, serviços e tecnologias (Lumpkin & Dess 1996). Estão sempre à frente, ao antecipar as demandas futuras sendo semelhante à agressividade competitiva neste aspecto. (Rauch et al. 2009).

2.3.4. Autonomia

O conceito de autonomia é uma dimensão fundamental de uma orientação empreendedora, refere-se à ação independente de um indivíduo ou de uma equipe, suas ideias e visões até levá-los a uma conclusão. Significa a capacidade e vontade de ser auto-direcionado à busca de oportunidades (Lumpkin & Dess 1996).

Dois tipos de autonomia foram identificados na literatura: o modo autocrático e modo generativo. No modo autocrático é característico por líderes empreendedores, que levam a empresa em conformidade. Já o modo generativo é característico por ações empresariais de vários membros de uma empresa, de todos os níveis de entendimentos e cargos (Davis, 2007).

Autonomia refere-se à liberdade de agir, de forma livre no mercado alvo possibilitando bons resultados empreendedores. Esse comportamento atua na centralização da liderança e delegação de autoridade. Empresas que apresentam os melhores desempenhos empreendedores, possuem líderes autônomos, comportamentos expressivos e autorais, ações que tornam os seus negócios únicos (Miller, 1983).

Existe uma forte evidência que a autonomia está positivamente relacionada à capacidade de tomar decisões e ao ambiente financeiro, que geralmente baseiam-se nas decisões

principais, em âmbito empresarial. Na autonomia financeira, refere-se à capacidade das instituições ou empreendedores de administrar os seus negócios financeiros, de forma independente, sem qualquer tipo de influência externa (Petkovska, 2011).

2.3.5. Agressividade Competitiva

As investigações revelam que a agressividade competitiva é impulsionada para engatar ações para desafiar a concorrência (Morgan, Kolev & Mcnamara, 2018, Lumpkin & Dess, 1996). Ainda segundo os autores, dentro da dinâmica competitiva existe uma série de subdivisões, como a propensão a tomada de riscos, a dinâmica de desenvolvimento empresarial e execução de estratégias.

Segundo os conceitos de Venkatraman (1989), a postura comportamental da agressividade competitiva, elegida pelas empresas, possibilita o melhor aproveitamento de seus recursos, com o objetivo principal de alcançar o melhor posicionamento de mercado. Busca-se alavancar o seu diferencial competitivo, reduzir o impacto da concorrência e inovar em seus produtos.

Segundo a base de estudos de Ireland & Webb (2009):

[..]"o empreendedorismo estratégico tem sido descrito como as atividades principais das quais: as empresas vão ao mesmo tempo explorar as vantagens competitivas de hoje e buscar as inovações que serão a base para as vantagens competitivas de amanhã"

A competitividade dinâmica age dentro da área estratégica empresarial, centrada nos objetivos principais do mercado competitivo. Consiste na visão do empreendedor e de como ele age frente ao mercado, posicionamento de seus produtos ou serviços frente à concorrência (Ferrier et al., 2002).

Com base nos estudos anteriormente referidos, à agressividade competitiva implica nos recursos e ferramentas utilizados por cada organização, frente a concorrência que a atuação em um mesmo segmento. Desta forma, à abordagem mercadológica individual, busca uma maior fatia do mercado em que atua (Ireland & Webb, 2009).

2.4. Empreendedorismo Feminino

De Vita&Poggesi (2014), afirmam que o empreendedorismo feminino representa uma potência em crescimento econômico, de países em desenvolvimento ou não de primeiro mundo. Pode-se contribuir positivamente com a geração de empregos, produtividade, independência familiar e equidade de gêneros. Segundo Yadav&Unni (2016) a partir dos anos de 1990, por ouvir-se pouco do assunto e existirem várias mulheres empresárias de sucesso, ou à frente de grandes empresas, passou-se a usar o termo “empreendedorismo feminino”. Com isso, o termo tornou-se popular para se referir à aquelas que empreendem.

Sabe-se que existem diferenças de gêneros, que indicam grande fatores sociais relacionados aos homens e as mulheres, onde a primeira opção representa hierarquicamente superioridade sobre o segundo. Ao discutir este tema, é importante identificar que a influência de gêneros, é algo arrebatador. Visto que, no passado as mulheres deveriam cumprir funções da família e domésticas, enquanto o homem trabalhava e mantinha a casa (Marlow, 2005). Para (Lister, 2003), em suas análises de diferenciação de gêneros, dentro de uma sociedade, nota-se que os homens são caracterizados como imparciais, independentes, participativos, fortes chefes de família. Enquanto as mulheres estão ligadas as esferas do lar, aos filhos, a casa, ao emocional e muito ligadas ao ambiente familiar. Essa desvalorização do gênero feminino é transferida para o ambiente sócio-econômicos, nas quais influenciam sobre diversos outros setores.

Nos dias de hoje, as mulheres empresárias tendem a serem julgadas com maior rigor ao falar-se no termo crescimento em comparação aos homens. As mulheres empresárias buscam minimizar gêneros e maximizar resultados. Nassif et al. (2016), apresenta estudos que apontam a realidade de mulheres empresárias no Brasil, mostrando que os desafios centrais no contexto profissional, estão ligados diretamente às dificuldades de aceitação, ausência de apoio afetivo e social e ausência de equilíbrio familiar e profissional

O empreendedorismo feminino envolve reconhecimento de oportunidades de negócios emergentes, muitas vezes, explorados com a criação de novos empreendimentos (Howard & Aldrich; Jennifer&Cliff, 2003).

De acordo com os dados obtidos pela pesquisa *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), apontam que os estudos indicam que as atividades do EEA (Atividade do Empregado Empreendedor), é insignificante nas economias impulsionadas pela eficiência. Já nas atividades empreendedoras, que são os grupos impulsionados pela inovação, existe uma

parte substancial no nível médio do TEA (Atividade Empreendedora em Estágio Inicial). Nas economias impulsionadas, ambos os sexos possuem praticamente as mesmas possibilidades de iniciar novos negócios. Em contrapartida, as mulheres são mais propensas a iniciarem novos negócios por necessidades em comparação aos homens, como na América Latina, Caribe, África e Europa. Já, a América do Norte, Ásia e Oceania, não há diferenças na motivação empreendedora de ambos os sexos. Nas três economias a seguir, Indonésia, Brasil e Malásia, apresentam taxas iguais ou maiores para iniciar-se novos negócios entre homens e mulheres. Em economias orientadas, cerca de metade dos empreendedores atuam com maior ênfase no setor atacadista/varejista em comparação com um terço dos empreendedores impulsionados pela inovação.²¹

À medida que o *trade-off* entre diversidade e especialização concentra-se nas empresas, a homogeneidade e heterogeneidade se concentra em indivíduos. O modelo de economia gerenciada baseia-se na homogeneidade, as empresas administram a manutenção de tarefas através de forma diretas de controle de funcionários. O modelo da economia empreendedora baseia-se na heterogeneidade, a abordagem de comando e controle de trabalho é menos eficaz. Na população heterogênea, a comunicação tende a ser mais árdua do que na população homogênea, que, em suma, tem os custos de transação maior e a eficiência menor (Audretsch & Thurik, 2004).

De acordo com os autores Acs et al. (2011), apontam que as mulheres em quase todos os lugares, executam um papel empreendedor menor ou proporcional que os homens, surge-se assim, a existência de diferenciação e obstáculos de gêneros. Consequentemente, sofrem-se com as restrições impostas pela sociedade, pois, em muitos países o machismo, encargos legais e características culturais, ultrapassam as barreiras aceitáveis e transformam a vida dessas possíveis empresárias. Estas imposições estão relacionadas ao direito de propriedade e direito de família, além das responsabilidades domésticas, que são doutrinadas às mulheres como obrigações femininas e não obrigações familiares.

Esses obstáculos devem ser superados por meio de política econômica aplicadas, a fim de neutralizar essas obrigações impostas e incentivando o empreendedorismo e mudan-

²¹Tradução livre e literal da pesquisa GEM - Global Entrepreneurship Monitor (2016-2017). “A Pesquisa tem como objetivo identificar as atitudes, atividades e aspirações dos empreendedores, bem como avaliar as características do ambiente, tais como finanças, políticas e programas governamentais, educação e treinamento, transferência de tecnologia, infraestrutura de suporte”

ças aplicadas. Estas situações podem surgir em quaisquer sociedades e economias desenvolvidas, o que difere é o alcance do impacto, principalmente, em economias menos desenvolvidas. No âmbito informal é passível em exercer um trabalho maior em economias desenvolvidas, porém, o impacto sobre o empreendedorismo feminino poderá ser positivo ou negativo (Sebrae, 2018). O empreendedorismo feminino pode ser definido por diferenças nas preferências entre a atitude e a relação ao risco, uma vez que as mulheres empresárias combinam os papéis reprodutivos com os produtivos.

Contudo, salienta-se aqui, a importância de produzir estudos sobre o empreendedorismo feminino, elemento central do papel feminino dentro de organizações. Este estudo tem como forte objetivo analisar e promover o trabalho empreendedor feminino ressalta-se, portanto, o trabalho de qualidade vivenciado por muitas mulheres. Além, de identificar de forma individual os fatores decisivos do sucesso empreendedor das mulheres do estado de Minas Gerais. Todas as respostas obtidas foram genuinamente direcionadas a mulheres diferentes, residentes em diversos municípios, regiões distintas, de todas as idades, áreas de atuação e classes sociais. Em suma, mulheres de todo o estado que buscam suas próprias necessidades de realizações, que exercessem trabalhos de destaques e que mantivessem o espírito empreendedor em destaque em suas atividades.

2.5. Fatores Contextuais

Os fatores sociodemográficos possuem suas próprias relevâncias dentro de uma organização, que reflete-se na influência moderadora do legado institucional sobre a relação entre as características individuais e ambiente empresarial. A herança socioeconômica e o ambiente educacional contribuem com a geração de valor a respeito do cenário empreendedor (Wyrwich, 2013).

2.5.1. Fatores Político e Econômico

O empreendedorismo é um motor que impulsiona o desenvolvimento econômico, (Acs & Storey, 2010, Acs et al. 2011, Naude, 2009). A evolução da perspectiva econômica assumiu que a teoria do desenvolvimento pressupõe o avanço de um estado para outro. Segundo os estudos de Jonis, (2006) ressaltaram-se duas abordagens diferentes, primeiro, pode ser considerado os resultados das mudanças de entidade para entidade, influenciando o equi-

lívrio dos setores ambientais, sociais e econômicos. Segundo, pode ser considerado à perspectiva evolutiva filosófica, onde o trabalho representa a questão central e está em constante evolução. Reforçando ainda, que o propósito do empreendedorismo é que o mesmo provoca o progresso econômico, influencia sobre as tendências para os ambientes externos, foco nos processos empreendedores, integração entre o ecossistema, a população e comunidades.

Acs & Storey, (2010), afirmam que a integração econômica é um determinante significativo que possibilita alterações de estilos de vida, opções dos consumidores, agentes econômicos e bem como suas realidades políticas, sociais e ambientais. Uma vez que a economia não é suficiente na criação de empregos, reforça o nível de desemprego a criação de novas empresas e, ainda, reforça o desestímulo ao empreendedorismo.

A crescente economia está intimamente ligada à ascensão de mercados emergentes, que estão começando a experimentar um desempenho econômico favorável, com mudanças demográficas e transformações culturais. Promove-se à ascensão da classe média, que passa a ter um aumento de renda, exposições e estilos de vida, acesso aos meios de comunicação, tecnologias e informações (Chan et al. 2015). Segundo os conceitos de Acs & Storey, (2010), as políticas públicas apontam as primeiras dificuldades enfrentadas pelos empreendedores, uma vez que as elevadas taxas de criação de novas empresas atuam como um impedidor de criações, sendo muitas vezes, um fator decisório no início de um empreendimento. Um dos modelos adotados por Schumpeter transmite que o a criação de novas *startups*, geram empregos e reduz o desemprego.

Para Naude (2009), existem duas janelas importantes na compreensão do empreendedorismo em países em desenvolvimento. Em primeiro lugar é uma função pouco prezada no setor econômico em desenvolvimento, que é o cumprimento do papel e as funções empreendedoras. Segundo o autor, se implica através da desconexão acadêmica, diretamente ligada aos recursos de formalização de teórica de negócios, limitando à influência de gestores, empreendedores e considerando o espírito empreendedor uma restrição ao desenvolvimento. E em segundo lugar, os campos de reconhecimento distinguem que as explicações institucionais, são tratadas como “caixas pretas”, sendo elas teorias interligadas às práticas diárias e, caixas pretas, no sentido de ser uma caixinha de surpresas em relação às tomadas de decisões empresariais.

Para os autores Devece et al., (2016), um dos elementos que mais afetam o empreendedorismo é a economia, pois, sua relevância prevalece em países com maior desigualdade social e em países desenvolvidos. Ainda segundo Naude (2009), o empreendedorismo é indispensável para o desenvolvimento econômico, as empresas que possuem empreendedores em sua gestão, adquirem fortes aliados nas decisões empresariais e nos negócios, os quais contribuem diretamente com o desenvolvimento econômico da mesma.

A liberdade econômica está relacionada ao tamanho do mercado, governo regente no país, direito de propriedade, tipos de concessão de créditos, formas de contratação de funcionários e terceiros, ambientação mercadológica e negócios. Observa-se que ambos os tipos de empreendedorismo buscam os mesmos objetivos, equilibrar as políticas de incentivo, o mercado favorável e a instituição para o fornecimento de produtos ou serviços de alta qualidade (Guerrero et al., 2017).

Ao se tratar de fatores políticos e econômicos, segundo os conceitos de Miller, (1983), Lumpkin & Dess, (1996) o processo de empreendedorismo e os fatores externos são inseparáveis. Percebe-se que, os fatores externos são característicos por todos os itens externos, tais como a economia do país, as políticas aplicadas e os fatores socioculturais. Os processos empreendedores podem ser moldados a partir dos princípios políticos-legais do país.

2.5.2. Ambiente Educacional

Segundo a teoria de Bischoff et al. (2017), a educação possui um alto fator de participação no fortalecimento e intenções empreendedoras no ambiente acadêmico, contribuem-se diretamente para a fixação do espírito empreendedor em cada aluno. O EA (Empreendedorismo Acadêmico) pode ser um forte instrumento para o melhoramento das atividades empreendedoras, indo além do programa pedagógico da universidade e contribuindo diretamente com o processo de atitude e competências empresariais.

O empreendedorismo acadêmico vem destacando-se dentro das instituições de ensino, como um catalisador de inovação, crescimento econômico e novos negócios.

De acordo com Sandstrom et al., (2016), afirmam que a literatura acadêmica empreendedora atua em uma perspectiva eficiente e eficaz. Uma vez que, as universidades ou instituições de ensino, possuem suporte igual ou mais forte na geração de valor, inovação e desenvolvimento econômico em geral.

Segundo Clarysse (2011), o EA é um fator marcante na literatura e a propensão para que a faculdade se envolva com o assunto e direcione o mesmo aos seus alunos. Dornelas (2017), defende que o empreendedorismo ensinado até alguns anos atrás era inato, que o empreendedor nascia com certas características e o sucesso dos negócios era garantido. Nos dias de hoje, o discurso mudou muito, os empreendedores inatos continuam fazendo um trabalho de destaque, porém, acredita-se que o conceito empreendedor pode ser apreendido e ensinado. Mesmo assim, existem vários empreendedores que nunca ocuparam cadeiras universitárias e possuem negócios de destaque e sucesso.

Ainda, segundo Dornelas (2017), é possível notar duas vertentes de trabalhos conscientes, os empreendedores natos que nascem com o espírito empreendedor e suas faculdades de implementação. E os empreendedores inatos, aqueles que desenvolvem suas habilidades a partir dos ensinamentos. No ensino empreendedor difere entre instituições de ensino, porém, cita a importância de ressaltar, que o foco deve estar relacionado na identificação e entendimento das habilidades empreendedoras, análise de oportunidades, fatores econômicos, gerenciamento de ideias, plano de negócios, entre outros. Em suma, servem para que os novos empreendedores sigam um foco objetivo no desenvolvimento de seus negócios e habilidades. As principais habilidades requeridas por um empreendedor se direcionam, às técnicas, às gerências e às características pessoais.

2.6. Inteligência Emocional

A principal busca de um empreendedor é a de auto-realização e desenvolvimento de suas ideias e negócios. Desenvolvem-se ao longo dos processos criativos e focam-se em seus objetivos principais. Segundo Salovey & Mayer (1990), a concepção de inteligência emocional inclui a capacidade de envolver-se em processos sofisticados de informações sobre as emoções da própria pessoa e de outras, a fim de usar essas informações para o pensamento e comportamento. Sendo assim, pessoas com alto nível de inteligência emocional compreendem melhor, prestam mais atenção, gerenciam emoções e potencializam e beneficiam os ambientes de relacionamento.

Bar-On (2006) a inteligência emocional é um conjunto de capacidades, qualificações e habilidades não-cognitivas que afetam a capacidade das pessoas de ter sucesso em lidar com exigências e pressão. Apresentam-se aqui, os cinco elementos internos: assertividade, autoconsciência emocional, autoestima, autorealização e independência. Seguem ainda, três elementos pessoais: empatia, responsabilidade social e relações interpessoais. Existem também, dois elementos de compatibilidade: resolução de problemas, realidade e avaliação da flexibilidade de qualidade. Mais dois elementos de controle de tensão podem ser agregados: tolerância ao *stress* e controle de impulsos. E por último, foi componente do humor geral: felicidade e autopredição.

O principal conceito refere-se à capacidade do indivíduo para considerar suas próprias emoções e de outros, conciliando para um bem comum. Segundo os estudos de Wong & Lan (2002), argumentam que a inteligência emocional consiste em quatro componentes: a avaliação autoemocional, a avaliação de emoções dos outros, o ajuste de emoções e o uso de emoções. Evidenciam também que trabalhos podem ocorrer a partir de seu desempenho, por exemplo, os trabalhos voluntários ou desempenhos criativos.

A autoeficácia tem demonstrado ser uma espécie de medidor de desempenho, ajudando-os a explicar o porquê de indivíduos de mesmas faculdades mentais e capacitais, executam processos de formas diferentes (Shane et al., 2003). Uma pessoa autoeficaz tende a executar tarefas com mais esforços por um maior período de tempo, com objetivos elevados e autos planos estratégicos de execução, além de conseguir transformar *feedbacks* negativos em incentivo. A autoeficácia torna-se um processo empreendedor, pois o esforço pessoal, persistência e planejamento são ferramentas fundamentais dos processos empreendedores (Ferreira et al., 2017).

Segundo Bandura (1991), em níveis gerais, a inteligência emocional é percebida de maneira diferente, pois, está relacionada ao controle comportamental percebido, focada na capacidade de executar um comportamento específico. No entanto, a expectativa de eficácia também está definida como "convicção de que se pode ser executado com sucesso o comportamento necessário para produzir certos resultados".

Segundo o conceito de Goleman (1998), existem quatro linhas ativas na inteligência emocional, reflete-se como o potencial de um indivíduo de dominar as habilidades de autoconsciência, autogestão, consciência social e gerenciamento de relacionamento que se traduz

em sucesso na vida e trabalho. A primeira aptidão individual é autoconsciência do indivíduo, ligado ao autoconhecimento de entender o seu próprio comportamento, além das diferenciações de certo e errado. A segunda, a autogestão, pois, primeiro você se conhece e depois passa a autogerenciar-se, onde medem suas emoções, superam barreiras, neutralizam medos e decepções. Em terceiro, a consciência social de conviver com outras pessoas diferentes ou iguais a você, em diversos tipos de lugares e de classes sociais diversas. A quarta, gerenciamento de relacionamentos à arte de se relacionar, desenvolver aptidões para se relacionar com outras pessoas no ambiente de trabalho e gestão de equipe. Esse conjunto de aptidões integram à inteligência emocional, fazendo da mesma, uma grande aliada no ambiente profissional e pessoal.

2.7. Características Pessoais

2.7.1. Necessidade de Realização

A motivação empreendedora possui fatores que divergem de indivíduo a indivíduo, cada um possui sua personalidade e definição de prioridades. Fundamentalmente em termos de personalidades existem diferenças, porém, os empresários buscam a mesma coisa, incentivos para exercerem suas especializações e vocações profissionais. Constroem-se negócios sólidos, e auto-suficientes financeiramente, e que, geram reconhecimentos profissionais (Chan et al., 2015).

A motivação é a fonte de iniciação da ação para as aspirações e objetivos de vida. O empreendedorismo envolve a ação humana, os processos de trabalho ocorrem quando pessoas buscam novas oportunidades. As pessoas se diferem por meio de suas vontades e capacidade de agir sobre essas oportunidades e capacidades empreendedoras, assim, valoriza-se o poder de aproveitar as oportunidades. O auto-emprego é alavancado pelas necessidades e necessidades de sobrevivência, espera-se que esses empresários sejam mais avessos aos riscos do que suas contrapartes, sendo movidos por riscos rentáveis e oportunidades de negócios (Shane et al., 2003).

Segundo Ferreira et al., (2017), a independência está interligada à motivação, o ato de assumir a responsabilidade por sua própria vida empresarial, ao invés de viver através dos esforços alheios. Torna-se responsável pelo próprio desempenho de negócios, finan-

ceiro e decisório. Para Hisrich (1985), primeiro o empresário assume novas responsabilidades e possibilidades de empreender em novas oportunidades de carreira. Para ele a maior motivação empresarial é a independência de tempo, demandas e finanças. Deste modo, McClelland, (1988) interpreta que a necessidade de realização, pode gerar a motivação necessária, para que os indivíduos interessados consigam gerir os seus negócios.

2.7.2. *Internal Locus Control*

O *Internal Locus control* está relacionado à expectativa de sucesso ou falha em tarefas, o comportamento humano não é apenas uma função de reforço, mas também do local interno de controle de cada um. Atribulam-se responsabilidades a si mesmo ou para fatores externos (Deepti et al., 2015). Segundo Rotter (1966), para aqueles indivíduos que controlam o seu *locus control* externo, acredita-se que os resultados de medidas estão fora de seu controle, enquanto indivíduos com *locus control* interno acredita-se que suas ações pessoais afetam diretamente o resultado de suas ações.

A teoria de Neider (1987), ressalta que o *locus control* medido em mulheres empresárias, encontrou-se orientado internamente e, empreendimentos de sucesso, mostram uma significativa maior interna de *locus control*. Uma vez que, grande parte dessas empresárias enfrentam problemas por serem mulheres a frente de seus negócios. Em suas pesquisas, ressalta ainda, que as mulheres são prejudicadas, pois, assim como a maioria dos empresários do sexo masculino enfrentam dificuldades em delegar funções de responsabilidades aos seus subordinados. O *locus control*, pode ser entendido como uma pré-condição para uma determinada ação (Krueger, 1993).

2.8. *Work Family Balance*

Os estudiosos Aldrisch & Cliff, (2003), ressaltam a importância fundamental das famílias, no papel empreendedor e nas experiências e interesses empresariais. A interface entre o trabalho e a família produz diversos conceitos sobre esta relação intensa e dominante na vida dos seres humanos. O assunto amplamente citado na literatura gira em torno do equilíbrio entre o trabalho e a família, onde a maioria dos trabalhadores buscam esse equilíbrio (Greenhaus, Collins & Shaw, 2003).

Os principais conceitos apontam que a relação trabalho-família não menciona o fator equilíbrio entre eles. Para eles, a pesquisa empírica, sobre o equilíbrio, possa contribuir para compreender a dinâmica entre o trabalho e a família, pois é essencial que o conceito não tenha uma definição pré-definida. O aumento de famílias com dupla carreira como, pais solteiros e conflitos entre familiares e trabalho, sempre será um tabu para os empresários e as instituições. É importante administrar os processos, na tentativa de reduzir o *stress* do dia a dia, as tensões no ambiente de trabalho e evitar levá-los para o ambiente familiar. No ambiente familiar, garantir momentos de lazer, livres das responsabilidades administrativas, além de evitar levar o trabalho para casa (Nielson, Carlson &Lankau, 2001).

Equilibrar o trabalho e a família, com o mesmo comprometimento, exigiu bastante atenção. Este equilíbrio positivo sugere um nível igualmente elevado de atenção, tempo, envolvimento, pois, enquanto o equilíbrio for negativo o nível de atenção, tempo e comprometimento, é igualmente baixo. É difícil imaginar que algum indivíduo consiga manter-se em equilíbrio se estiver substancialmente mais satisfeito com um papel do que com o outro (Greenhaus, Collins &Shaw, 2003).

Marlow (2005) ressalta ainda que, existem mulheres que são encorajadas a empreenderem, iniciando um negócio próprio ou trabalhando para terceiros. Com a finalidade de alcançar o equilíbrio entre trabalho e família, na tentativa de suprir suas demandas pessoais e responsabilidades familiares. Ignoram-se as viabilidades dos negócios, pensam somente em manterem-se conectadas com suas “obrigações familiares”.

Outros estudiosos afirmam que, o equilíbrio entre o trabalho e família, deve ocorrer de maneira positiva (Marks & MacDermid, 1996). Considera-se ainda, que deve ser a junção entre uma vida equilibrada com o alcance de experiências satisfatórias, em todas as áreas, portanto, requerem recursos pessoais, tempo e compromisso para estabelecer bem os seus domínios (Kirchmeyer, 2000). O equilíbrio refere-se à vida satisfatória, saudável e produtiva (Clark, 2000; Kofodimos, 1993).

2.9. Satisfação com a vida (*Subjective Well-being*)

O bem-estar subjetivo refere-se à forma com que as pessoas avaliam suas próprias vidas, suas principais características, os traços de personalidade, capacidade funcional, sa-

úde e apoio social. Segundo os princípios defendidos por Sirgy (2002), propôs que os indivíduos encontrem o equilíbrio, entre suas vidas, para alcançar a satisfação com a vida. Criaram-se dois conceitos, o equilíbrio dentro do domínio e o equilíbrio entre domínios. Uma vez que o domínio da vida é conseguido, esforçam-se a experimentar os efeitos positivos e negativos.

Segundo a teoria de Maslow (1970):

O afeto positivo se acumula nos domínios da vida como uma função direta da satisfação das necessidades de desenvolvimento humano - necessidades fisiológicas, necessidades de segurança, necessidades sociais, necessidades de estima, necessidades de auto-realização, necessidades de conhecimento e necessidades estéticas.

A vida equilibrada deve ser utilizada àqueles indivíduos que são altamente capazes e envolvidos em papéis sociais, em várias formas de domínios. Buscam-se equilíbrio na satisfação de vida, realizações profissionais, pessoais e desenvolvendo-se como ser humano (Sirgy & Lee, 2018).

2.10. Intenção Empreendedora

De acordo com a teoria dos autores Krueger et al., (2000), a intenção empreendedora é a chave da compreensão do processo empresarial, essas intenções, são em suma, resultados de comportamentos individuais. Em indivíduos que não possuem um alto potencial empreendedor, se não possuir esta vontade de gerar um negócio, deve abster-se desta possibilidade de transição empreendedora.

É importante ressaltar que em um estudo mais aprofundado sobre este assunto, deve levar-se em consideração sobre as motivações, características psicológicas e empreendedores acadêmicos. Analisou-se a intenção empreendedora de forma acadêmica, identificamos duas dimensões principais na formação da intenção. Primeira, os domínios individuais: personalidade, motivação e experiências passadas. E, em segundo, as variáveis contextuais: contextos sociais, mercados e economias.

Em uma perspectiva emocional, as intenções empreendedoras fazem parte de um plano constituído para iniciação de carreira empresarial, apoiados em uma perspectiva entre competências emocionais e fatores cognitivos, normas subjetivas, atitude empreendedora e

auto-eficiência empresarial. Assume-se que a intenção empreendedora é planejada, refletem-se nos processos, na medida em que os indivíduos evoluem e elaboram seus conhecimentos, crenças, atitude e experiências (Krueger et al. 2000).

Segundo a teoria de Ajzen (1991), existem três elementos que justificam e explicam a intenção empreendedora. A primeira, refere-se à relação ao comportamento, um indivíduo possui uma avaliação favorável ou desfavorável do comportamento. A segunda, refere-se às normas subjetivas definidas como aprovação ou desaprovação do coletivo em referência à execução de um comportamento, em outras palavras, pressão social percebida. Em terceiro, refere-se ao controle comportamental percebido, relacionado às crenças do indivíduo, pois, o entendimento do indivíduo está frente às barreiras e obstáculos antecipados.

2.11. Sucesso Individual

O sucesso é o resultado conquistado ativamente pelo trabalho desenvolvido pelo indivíduo que o exerce. Ao analisar os determinantes do sucesso de uma carreira, poucos ressaltam a importância de evidenciar-se os atributos do sucesso de carreira individual. Estes determinantes situacionais demonstram o sucesso na carreira, sendo eles o reconhecimento pelos serviços prestados, ocupação de cargos altos em instituições e conquistas financeiras (Poon et al. 2015).

O sucesso individual de carreira é composto por fatores que influenciam diretamente a vida do profissional e as conquistas são elementos fundamentais na vida de um indivíduo. Assim como em sua carreira, fazer a diferença em um cenário empresarial é um fator chave de sucesso de carreira (Arthur et al, 2005).

Diante dos elementos levantados, o sucesso individual, submete-se a uma série de fatores e objetivos, sofrem variações de indivíduo a indivíduo. Portanto, é difícil mensurar a magnitude destas variações sem a aplicação de uma pesquisa, visto que os fatores de sucesso individual são diferentes para cada empreendedora estudada, avaliou-se também, a positividade da propensão empreendedora na definição destes fatores.

2.12. Conclusão

No decorrer deste referencial teórico, onde diversos autores foram citados, é possível visualizar o quanto abrangente é o tema empreendedorismo e muitas de suas vertentes. Conclui-se que, o tema é muito maior do que imagina-se, focam nos empreendedores e todas as suas capacidades de criação, pois, inovam-se e desenvolvem-se em suas carreiras e negócios.

Todos os fatores da propensão empreendedora, autonomia, inovação, *risk taking*, proatividade e agressividade competitiva, podem estar presentes quando uma empresa inicia suas atividades. Em contraste, uma nova entrada bem-sucedida, também pode ser obtida quando apenas um destes elementos estiver atuando. Em termos gerais, cada dimensão é utilizada para prever a natureza e o sucesso de um novo empreendimento (Lumpkin & Dess, 1996).

Capítulo 3

MODELO E HIPÓTESES

[...] "O sucesso na carreira objetiva reflete o entendimento social compartilhado, em vez de um entendimento individual distinto" (Arthur et. al. 2005).

3.0. MODELO E HIPÓTESES

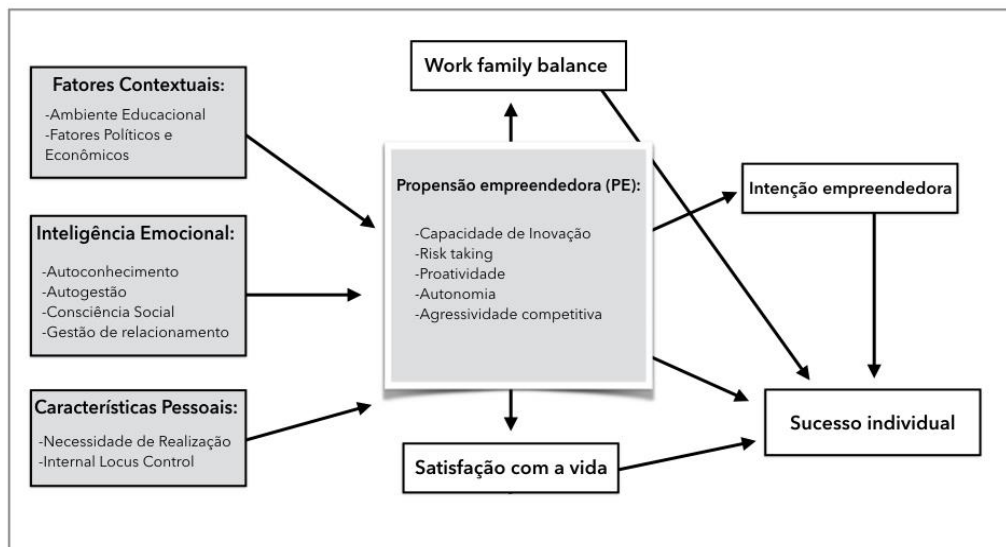
3.1. Introdução

Após a confecção da revisão literária, será apresentado a seguir, o modelo de investigação para evidenciar as hipóteses com maior relevância, a propensão empreendedora e os seus fatores de sucesso individuais.

3.2. Modelo de investigação

A figura abaixo demonstra, graficamente, o modelo conceitual de investigação deste estudo, baseou-se nas variáveis presentes no presente trabalho.

Figura03: Modelo de investigação do presente estudo.



Fonte: Modelo criado pela autora

Com base no modelo acima, serão evidenciados, na sequência, os significados de cada item proposto neste estudo. Tais como: os fatores contextuais, a inteligência emocional,

as características pessoais, a propensão empreendedora, o *work family balance*, a satisfação com a vida, a intenção empreendedora e o sucesso individual.

A partir do conceito do empreendedorismo surgiu a propensão empreendedora, emergindo assim a literatura do gerenciamento estratégico, como um conjunto de tendências provenientes desta literatura para dimensionar o empreendedorismo (Miller, 1983; Covin & Slevin, 1989).

Com base na literatura existente, o modelo propõe a importância dos fatores contextuais, inteligência emocional e características pessoais na propensão empreendedora (McClelland, 1976). Os autores Shane & Venkataraman, (2000), ressaltam a importância e o impacto efetivo do *work family balance*, no sucesso profissional. Segundo Pavot & Diener, (2009), a satisfação com a vida está diretamente relacionada na literatura, como um medidor que representa o bem-estar subjetivo, assim, avaliou-se especificamente, a felicidade de realização do indivíduo. Avaliou-se o estado emocional, que afeta os eventos da vida, cognitivos e sucesso individual.

Segundo os conceitos de Davidsson (1995), a intenção empreendedora divide-se em três etapas: primeiro, a ideia de criar seu próprio negócio; segundo, dentro de um curto prazo de um ano irá criar sua empresa; e terceiro, dentro de um prazo médio, cerca de cinco anos, irá criar a sua empresa. Em outras palavras, não existe não desenvolver sua empresa, criar seus negócios e destacar-se como empreendedor no mercado.

3.3. Hipóteses de Investigação

Pardal & Lopes, (2011) afirmam que as hipóteses são ferramentas desenvolvidas para melhor entender e antecipar as orientações que se pretende seguir com o estudo. Identificou-se as principais possibilidades descritas na pesquisa, afim de melhor resolver o tema proposto. Forneceu-se um elo entre a formulação das mesmas e os dados científicos obtidos por meio da literatura, assim, possibilitaram-se ao investigador, que levante pontos favoráveis e pertinentes a pesquisa (Quivy & Campenhoudt, 1992).

3.3.1. Fatores Contextuais

No estudo, os fatores contextuais serão ponderados em três principais linhas, tais como: os fatores sociodemográficos, o ambiente educacional e os fatores políticos e econômicos.

Os fatores sociodemográficos fornecem dados desde os básicos e fundamentais ao estudo, como: empregabilidade, renda, local, área de atuação, entre outros. Os dados demográficos servem para identificar o perfil do grupo estudado, suas tendências e traços de personalidade (Robison, 1987). Existe uma forte evidência que mostra que os empresários se espelham em pessoas da família como fonte de referência empreendedora, principalmente os pais (Collins & Moore, 1970; Davidsson, 1995).

Através do ambiente educacional, será possível definir a escolaridade, entendimento e o nível de relação com o empreendedorismo. A adequação da teoria da aprendizagem social para explicar as preferências de carreira empreendedora foi explorada em diversos estudos. Os efeitos da aprendizagem serão analisados por meio do modelo de desempenho parental empreendedor (Scherer et al., 1989). Estes autores descobriram o efeito da presença de uma figura de autoridade (pai ou mãe), associados ao aumento das aspirações de educação e treinamento, além, da autoeficiência das tarefas e à expectativa de uma carreira empreendedora (Lerner et al., 1997).

Dolinsky et al., (1993), ressalta que os níveis mais altos de permanência e reinserção de negócios aumentam conforme o desenvolvimento educacional. O autor argumentou ainda, que mulheres menos instruídas podem enfrentar restrições financeiras ou de capital humano que limitam suas atividades comerciais. Ainda segundo Autio et al., (1997), instituições de ensino superior possuem um papel de relevância na vida de seus alunos, pois, podem influenciar suas aspirações empreendedoras.

Através dos fatores políticos e econômicos, pôde-se identificar os tipos de economias em que o indivíduo se encontra, limitações econômicas, risco presumidos, investimentos, entre outros. Estes elementos incitam a propensão empreendedora, pois, contribuem diretamente com as atividades empreendedoras (Aldrich, 2000).

Indica-se as seguintes hipóteses:

H1: O Ambiente Educacional influencia de forma positiva a Propensão Empreendedora.

H2: Os Fatores Políticos e Econômicos, do atual cenário, influenciam negativamente a Propensão Empreendedora.

3.3.2. Inteligência Emocional

A inteligência emocional é um conjunto de capacidades próprias, qualificações e habilidades não cognitivas que afetam as suas capacidades de sucesso, liderança e capacidade em lidar com problemas, exigências e pressão (Bar-On, 2006). Estão relacionadas a uma ampla gama de benefícios pessoais, sociais e profissionais.

No estudo serão avaliadas quatro características de inteligência emocional, citadas na literatura, sendo elas: Autoconhecimento; Autogestão; Consciência Social; Gestão de Relacionamento.

A inteligência emocional define-se como um tratamento de competências pessoais, em áreas como a motivação, empatia, autoconhecimento, habilidades sociais e autor-regulação. A motivação é o conceito emocional que facilita o alcance dos objetivos. A empatia é caracterizada pelos sentimentos, problemas e necessidades. O autoconhecimento é característico pelo conhecimento e intuição. As habilidades sociais atuam como um medidor de interesse do indivíduo pelas necessidades do próximo. E a autor-regulação é característico pelo domínio de emoções interiores (Goleman, 1998).

As perspectivas que rodeiam o conceito de inteligência emocional compartilham à ideia de que as habilidades cognitivas não são o único preditor de medidor de sucesso e, que as competências emocionais, devem ser levadas em consideração (Nelis et al., 2009).

A inteligência emocional age como uma espécie de alto gestão das próprias emoções (Goleman, 1995). Alguns estudos indicam que existem poucas diferenças entre o desempenho significativo, relacionado à motivação de desempenho masculino versus feminino ou autoestima individual. Em alguns casos, as mulheres relataram níveis mais baixos de autoconfiança do que os homens (Miskin & Rose, 1990).

Diversos autores indicam que a inteligência emocional é um fator que pode instigar as aspirações empreendedoras (Shane & Venkataraman, 2000; Venkataraman, 1989; Zampetakis et al., 2009).

Indica-se a seguinte hipótese:

H3: A Inteligência Emocional influencia de forma positiva à Propensão Empreendedora.

3.3.3. Características Pessoais

Ao analisar as características pessoais, é possível identificar que é humanamente impossível criar um conceito com definição única, uma vez que existe diferenciação entre indivíduos, cada um possui sua personalidade, criação, prioridades e formação (Chan et al. 2015).

No estudo serão avaliadas duas características pessoais citadas na literatura, sendo elas: Necessidade de Realização; *Internal Locus Control*;

Segundo McClelland (1961), as necessidades de realizações apresentam três elementos fundamentais, sendo elas: a realização, o poder e a aflição, que interferem nas ações das pessoas frente às suas decisões. Acredita-se ainda, que as necessidades são aprendidas ao longo da vida, por meio de todas as experiências. Em suma, reflete a vontade de atingir seus principais objetivos de vida, com os desafios diários a serem vencidos e na tentativa de sempre realizar algo mais desafiador.

Indica-se a seguinte hipótese:

H4: A Necessidade de Realização influencia de forma positiva à Propensão Empreendedora.

Acredita-se que o *internal locus control* exibe o resultado e consequências dos próprios esforços e comportamentos (Rotter, 1966). Indivíduos com baixo ou alto *internal locus control* acreditam que os resultados da vida estão acima do próprio controle e que são consequências de fatores do destino, sorte, externos ou até mesmo de outras pessoas (Cobb-Clark & Tan, 2011; Heckman et al., 2006).

No fator desempenho de negócios às motivações psicológicas, conquistas independentes e *locus control*, são amplamente investigados em relação à sua influência no início das empresas (Brockhaus & Horwitz, 1986).

Indica-se a seguinte hipótese:

H5: O *Internal Locus Control* influencia de forma positiva a Propensão Empreendedora.

3.3.4. *Work Family Balance*

Segundo Greenhaus & Beutell (1985), o foco nas fontes de conflitos, entre o trabalho e a família, não implica que, um não possa apoiar o outro. Uma vez que as oportunidades de interferência entre esses domínios, precisam ser avaliadas e compreendidas com maior ênfase. A separação analítica entre o trabalho e a família deve ser realizada, pois, o trabalho e o papel da família possuem normas e requisitos distintos que, por muitas vezes, são incompatíveis. Em virtude que, em ambas as situações, ocorrem conflitos de modo que é muito complicado equilibrá-los, juntamente com as pressões agregadas em cada situação.

Espera-se que ocorram conflitos entre a família e trabalho, cada qual com o seu fator de importância na vida de uma pessoa. O autor, Rothbard (2001), sustenta a teoria de dreno de recursos, que os indivíduos possuem quantidades limitadas de recursos para se dedicar a tais papéis de importância. Visto que, ao escolher um papel mais importante em sua vida, o outro lado pode sofrer abalos físicos, psicológicos e sociais.

Existe parte dos autores que acreditam no benefício mútuo entre a família e o emprego, para reduzir os impactos de ausência de equilíbrio entre as áreas envolvidas, assim, criam-se espaços para as crianças dentro das empresas e horários flexíveis aos funcionários. Para Allen (2001), a criação de uma cultura organizacional de apoio empresarial e familiar, é fundamental para as empresas. É importante que debatam-se os problemas abertamente e auxiliem no desenvolvimento de soluções efetivas para os mesmos, conseqüentemente, criar um ambiente humanamente habitável e saudável em ambos os aspectos. Uma vez que um profissional capacitado está apto para realizar o seu trabalho e em equilíbrio familiar, seus rendimentos e demanda de trabalho rendem mais.

A propensão empreendedora proporciona aos indivíduos flexibilidade para estruturar o trabalho, adicionar o controle da situação (Loscocco, 1997). Pode-se reduzir o nível de conflito entre a família e o trabalho (Greenhaus et al., 1989).

Indica-se a seguinte hipótese:

H6: A Propensão Empreendedora influencia de forma positiva o *Work Family Balance*.

O aumento do apoio da família no trabalho pode ser especialmente benéfico para as empresas femininas. Especificamente, as empresárias que, na maioria dos casos, possuem menos acessos aos recursos humanos, sociais e financeiros do que os empresários (Aldrich, 1989; Morris et al., 2006).

Na perspectiva de Aldrich & Cliff (2003), reafirmam que a família exige estudos que investigam a maneira como a dinâmica familiar afeta o processo empreendedor. O apoio da família é um elemento essencial para o sucesso empresarial, pois, reconhece-se a importância do apoio familiar para o bem-estar emocional dos empresários e obtenção de sucesso.

Indica-se a seguinte hipótese:

H10: O *Work Family Balance* influencia positivamente o Sucesso Individual.

3.3.5. Satisfação com a Vida (Subjective well-being)

Segundo estudos de Wolfe & Patel (2018), a relação entre o auto emprego e a satisfação com a vida, gera perspectivas nos indivíduos, fatores contextuais como: fatores econômicos, políticos e legais, podem influenciar positivamente ou negativamente esta relação. Indivíduos independentes e, que residem em países prósperos, com maiores economias apresentam maior satisfação com a vida.

O conceito da satisfação com a vida é relacionado às funções definidas que compõe o bem-estar das pessoas (Alkire, 2005). Inclui também trabalhar, descansar, ser saudável, ter inteligência emocional, saber lidar com os riscos, ter consciência social e ser respeitado do meio em que vive (Robeyns, 2003).

Para Naudé (2011), o empreendedor, quando obtém a satisfação com a vida, encontra o equilíbrio emocional, social, cultural, empreendedora e individual. O empreendedorismo,

a nível individual, considera o bem-estar subjetivo do funcionamento humano. Os empreendedores melhoram a produtividade, a produção econômica e, conseqüentemente, a renda e riqueza, que até certo ponto elevam a satisfação com a vida. A conquista financeira agrega razão à felicidade, geram-se a estabilidade e satisfação (Bolle et al., 2009).

Equilíbrio entre vida pessoal e profissional é de suma importância para o sucesso e desenvolvimento saudável em ambas as situações. Cada qual possui o seu grau de importância ao longo da vida e carreira, pessoas com o perfil de lideranças são capazes de conciliar ambas as carreiras (Gleason, 2016).

Indica-se a seguinte hipótese:

H7: A Propensão Empreendedora influencia de forma positiva a Satisfação com a Vida.

Diversos estudos abordam este assunto, onde mostra a satisfação com a vida. O fato é que, para cada indivíduo, ocorre de uma maneira, mas em todas as situações o bem-estar financeiro foi um dos principais motivos, seguidos por auto emprego, equilíbrio familiar e religioso (Wolfe & Patel, 2018).

De acordo com o conceito de Diener et al. (1999), o bem-estar consiste na alegria, percepções individuais e positivas de afeto e satisfação global com a vida. Estas qualidades possuem relação substancial com a qualidade, satisfação de vida e auto emprego. O sucesso do auto emprego traz ao indivíduo, muitas vezes, o equilíbrio emocional, a qualidade de vida e o objetivo de sucesso almejado. Entretanto, o aumento de responsabilidades é substancial e, é preciso, ter jogo de cintura nas tomadas de decisões e equilíbrio entre família e carreira

Segundo Loscocco, (1997), sugere que o *subjective well-being* representa o bem-estar relacionado ao controle sobre a situação de trabalho. Essa tendência de controle de satisfação com a carreira aumenta a experiência de administrar o negócio e contribui com o sucesso individual.

Indica-se a seguinte hipótese:

H11: A Satisfação com a Vida influencia positivamente o Sucesso Individual.

3.3.6. Intenção Empreendedora

A propensão empreendedora compreende os principais fatores motivacionais que influenciam as intenções empreendedoras, ressalta-se o quanto forte é esforço individual para alcançar os objetivos. Quanto mais focado for o indivíduo, mais forte será a intenção e o comportamento empreendedor individual (Ajzen, 1991).

Existe uma forte relação entre os determinantes externos e os internos no comportamento empreendedor. Verifica-se que os fatores contextuais e sociodemográficos podem influenciar a Intenção empreendedora (López et al., 1999). Além da inteligência emocional, ambiente educacional, necessidade de realização e ambiente familiar e social (Hisrish & Bruschi, 1983).

A Intenção empreendedora define-se como um estado de espírito, onde o foco do indivíduo dirige-se a uma determinada meta que se pretende atingir (Bird, 1988). Pode-se assumir-se que, de alguma maneira, trata-se de um tipo de comportamento que resulta na criação de uma empresa própria (Davidsson, 1995).

Indica-se a seguinte hipótese:

H8: A Propensão Empreendedora influencia de forma positiva a Intenção Empreendedora

Entende-se que a intenção empreendedora dos indivíduos é fundamental para justificar a capacidade das pequenas e recém-estabelecidas empresas de promulgar comportamentos empreendedores. Estas podem ser responsáveis pela representação cognitiva das ações a serem implementadas pelas pessoas, seja para estabelecer novos empreendimentos ou para criar novos projetos dentro de organizações efetivas (Fini et al., 2012).

Os principais fatores que influenciam a Intenção empreendedora são: o comportamento, a atitude e a percepção. A junção destes elementos nutre o indivíduo com intenções empreendedoras, pois, o comportamento atua no sentido do desenvolvimento pessoal e individual de tornar-se um empreendedor. Ter atitude empreendedora é essencial, sendo ela positiva ou negativa sobre os processos empreendedores. Já a percepção, está fortemente relacionada à sua postura no ambiente social, suas normas e regras (Ajzen, 1991).

Observa-se que as oportunidades de negócios e atividades empreendedoras são fortemente influenciadas pelas aspirações cognitivas pessoais, isto é, sua intenção empreendedora (Chen & Liñán, 2009). Destaca-se na literatura que a intenção empreendedora, refere-se à realização pessoal e individual do empreendedor como profissional (Fillion, 1999).

Indica-se a seguinte hipótese:

H12: A Intenção Empreendedora influencia positivamente no Sucesso Individual.

3.3.7. Sucesso Individual

Podemos definir que o sucesso de carreira é definido na execução de resultados favoráveis, no decorrer da carreira, como o bom cumprimento de resultados desejáveis ou metas empresariais. Segundo a teoria de Arthur et. al.,(2005), subjetivamente fala-se que o sucesso é pessoal e individual:

As pessoas possuem aspirações distintas de carreira e colocam valores diferentes em fatores como renda, segurança no emprego, localização do trabalho, status, progressão através de diferentes cargos, acesso à aprendizagem, importância do trabalho versus tempo pessoal e familiar e assim por diante. O sucesso na carreira objetiva reflete o entendimento social compartilhado, em vez de um entendimento individual distinto. As definições acima refletem as ideias tradicionais dentro da teoria da carreira contemporânea.

As competências empreendedoras buscam a capacidade de um empresário para desenvolver e gerir um novo negócio de sucesso (Penrose, 1959; Wright et al., 2012). A perspectiva do empreendedor individual reflete na junção de suas competências, suas capacidades acadêmicas, esforço individual e desempenho frente aos riscos (Chandler & Lyon, 2009). As competências agregadas de forma individual podem tornar-se excelentes oportunidades empresariais, com grande significância empreendedora (Clarysse et al., 2011).

O universo do empreendedorismo individual possui um contexto de inclusão de competências, adquiridas e desenvolvidas ao longo da vida (Rasmussen et al., 2011). As capacidades empreendedoras são profundamente incorporadas à cultura e à sociedade (Aldrich & Martinez, 2001).

Os empreendedores destacam-se frente à população por suas necessidades de realização, alta disposição para executar tarefas, ambições inovadoras e funções profissionais

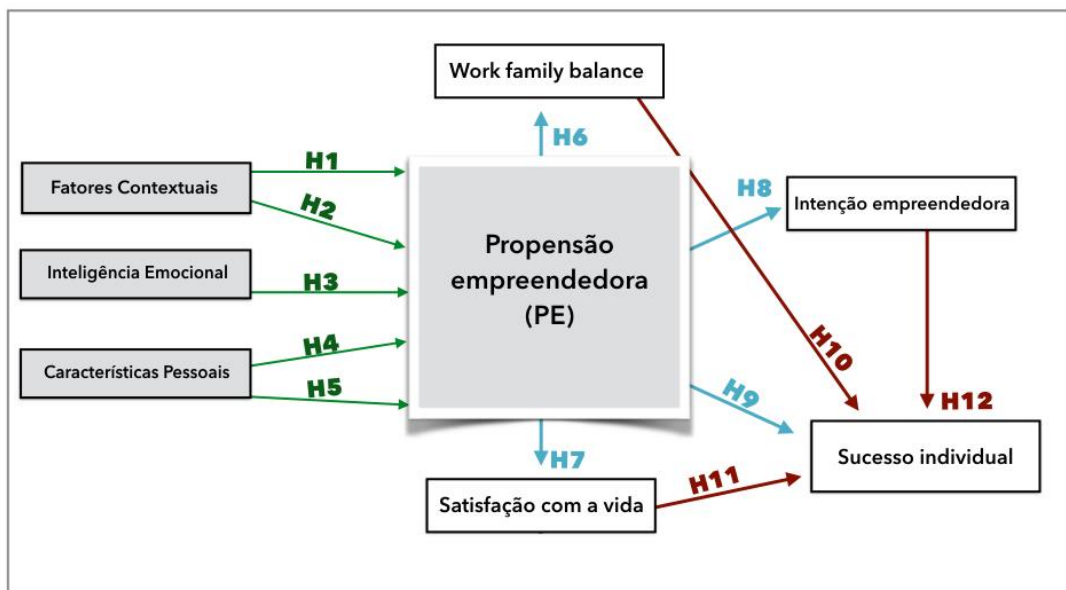
desafiadoras (McClelland, 1976). O *internal locus control* é a crença das pessoas sobre si próprias, assumindo a responsabilidade por suas ações. São altamente autoeficientes, permitem-se iniciar novas frentes de trabalhos empreendedores, motivados pelo próprio desejo e decisão (Schjoedt & Craig, 2017).

Indica-se a seguinte hipótese:

H9: A Propensão Empreendedora influencia de forma positiva o Sucesso Individual.

A figura abaixo demonstra graficamente o modelo conceitual de investigação, com o apontamento das hipóteses levantadas por este estudo. Baseam-se nas variáveis presentes neste trabalho.

Figura04: Modelo de Investigação com Hipóteses



Fonte: Modelo criado pela autora

3.4. Conclusão

Conforme evidenciado, o sucesso individual toma como base os elementos objetivos e subjetivos, uma vez que cada indivíduo possui sua formação, cultura e criação. Este estudo pretende identificar fatores da individualidade de mulheres empreendedoras.

Exposto o modelo investigativo deste estudo, pautado pelo referencial teórico realizado anteriormente e evidenciado pela imagem, do modelo de investigação (Figura 03: Modelo investigação do presente estudo). Complementa-se que o modelo proposto a (Figura04: Modelo de investigação com hipóteses) apresenta o modelo com as hipóteses levantadas no decorrer deste estudo. Apresenta-se a seguir, na (Tabela 01), o resumo das hipóteses destacadas anteriormente.

Tabela 01 - Resumo das hipóteses

H1: O Ambiente Educacional influencia de forma positiva a Propensão Empreendedora.
H2: Os Fatores Políticos e Econômicos do atual cenário influenciam negativamente a Propensão Empreendedora.
H3: A Inteligência Emocional influencia de forma positiva a Propensão Empreendedora.
H4: A Necessidade de Realização influencia de forma positiva a Propensão Empreendedora.
H5: O <i>Internal Locus Control</i> influencia de forma positiva a Propensão Empreendedora.
H6: A Propensão Empreendedora influencia de forma positiva o <i>Work Family Balance</i> .
H7: A Propensão Empreendedora influencia de forma positiva a Satisfação com a Vida.
H8: A Propensão Empreendedora influencia de forma positiva a Intenção Empreendedora.
H9: A Propensão Empreendedora influencia de forma positiva o Sucesso Individual.
H10: O <i>Work Family Balance</i> influencia positivamente o Sucesso Individual.
H11: A Satisfação com a Vida influencia positivamente o Sucesso Individual.

H12: A Intenção Empreendedora influencia positivamente o Sucesso Individual.

Capítulo

4

METODOLOGIA DA INVESTIGAÇÃO

[“...] a finalidade da pesquisa científica não é obter apenas um conjunto de fatores levantados empiricamente e sim o desenvolvimento de caráter interpretativo, no que se refere a dados obtidos através de pesquisas” (Marconi & Lakatos, 2016).

4.0.METODOLOGIA DA INVESTIGAÇÃO

4.1. Introdução

Neste capítulo, serão exibidas as técnicas metodológicas utilizadas no decorrer desta investigação. Exibem-se os procedimentos adotados e os resultados recolhidos durante o estudo. Além das amostras e variáveis operacionais, conta ainda, com as descrições sócio-demográficas.

Segundo Marconi & Lakatos (2016), a finalidade da pesquisa científica não é obter apenas um conjunto de fatores levantados empiricamente e sim o desenvolvimento de caráter interpretativo, no que refere-se a dados obtidos através de pesquisas. Sendo imprescindível correlacionar a pesquisa obtida com o universo teórico existente, de maneira que a teoria de embasamento interpretativo seja compatível aos dados colhidos.

No momento inicial, a pesquisa baseou-se em pesquisas bibliográficas, captação de características individuais e indicativos populacionais. Os dados foram coletados por meio da aplicação de um questionário *online*, desenvolvido a partir das métricas e objetivos contidos neste estudo. Em um segundo momento, destacou-se a aplicação do pré-teste e inclusão das amostras recolhidas, a partir do inquérito no *software* estatístico. Já em um terceiro momento, foi realizada apresentação completa das análises, a maneira como foi feito, exposição de dados estatísticos e os resultados obtidos. Além, da exibição estatística da metodologia, mostrou-se todos os passos adotados na construção dos resultados finais. Foram encontradas pela *Análise Fatorial Exploratória* (AFE), avaliação do modelo de medidas e a *Análise Fatorial Combinatória* (AFC).

4.2. População e Amostra

A pesquisa exploratória da população atua na identificação dos obstáculos enfrentados pelo pesquisador, uma vez que a amostra da população é a junção de diversos fundamentos determinantes do ambiente. O conceito de amostra é ser uma porção ou parcela, convenientemente selecionada do universo, a população é um subconjunto do universo (Mahlotra, 2004; Marconi & Lakatos, 2003).

A pesquisa adotada para identificação do modelo estudado foi a pesquisa quantitativa. Esse é um tipo de pesquisa, voltada para a mensuração e quantificação de dados, evidenciados à conceituação do tema analisado e os métodos estatísticos. Com isso, segundo Martins & Theóphilo (2007), ao analisar os dados obtidos, é de extrema importância, que o pesquisador domine as técnicas estatísticas para garantir a viabilidade da pesquisa realizada.

A seleção principal dessa amostra ocorre a partir do momento em que os jovens se aproximam dos 20 anos de idade, na qual precisam optar pela escolha de sua carreira profissional. Ressaltou-se que os estudantes, do ensino superior, estão diretamente interligados ao segmento da população, que compreendem com maior ênfase a propensão empreendedora (Reynolds et al., 2002).

Apesar de ser um estudo voltado para medir os fatores de sucesso individual, de mulheres empreendedoras, o questionário também poderia ser respondido por homens, caso surgisse o interesse. Em suma, os questionários foram respondidos por mulheres, nos quais totalizaram 259 respostas válidas, representadas por mulheres maiores de idade, brasileiras e com trabalhos de destaque no mundo empreendedor. Foi registrada a participação de mulheres de 37 cidades diferentes, distribuídas nas doze (12) mesorregiões pertencentes ao estado de Minas Gerais, Brasil.²²

4.3. Métodos de Recolha de Dados

Neste estudo, a pesquisa quantitativa, foi a utilizada para a captação de dados. Este tipo de pesquisa é interpretado de acordo com o envolvimento intensivo daqueles que a respondem, sustentou-se o pesquisador como participante da pesquisa (Creswell, 2010).

O questionário é uma ferramenta de recolhimento de informações, consiste em um conjunto de perguntas sobre um determinado tema a ser investigado. As técnicas de pesquisa agem com um conjunto de preceitos ou processo, além de serem habilidades ou normas, de obtenção de seus propósitos, assim, conseguiu-se identificar os parâmetros principais da pesquisa. Esses parâmetros correspondem a parte prática da coleta de dados, nesta pesquisa

²² As 12 microrregiões mineiras são (Campo das Vertentes; Central Mineira; Jequitinhonha; Metropolitana de Belo Horizonte; Noroeste de Minas; Norte de Minas; Oeste de Minas; Sul e Sudoeste; Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba; Vale do Mucuri; Vale do Rio Doce; Zona da Mata), descritos no primeiro capítulo deste estudo.

utilizou-se o método “observação direta extensiva de forma que foram executados os questionários: constituídos por uma série de perguntas que devem ser respondidas por escrito e sem a presença do pesquisador” (Marconi & Lakatos, 2003).

Marconi & Lakatos, (2003), listam ainda, uma série de vantagens e desvantagens do uso de questionários na coleta de dados:

Vantagens:

- Economia de tempo e viagens.
- Obtenção de grandes números de dados.
- Atinge maior número de pessoas simultaneamente.
- Abrange uma ampla área geográfica.
- Economiza pessoal em trabalho de campo.
- Obtém respostas rápidas e precisas.
- Há maior liberdade nas respostas.
- Maior segurança.
- Menos distorção pela influência do pesquisador.
- Flexibilidade de horários.

Desvantagens:

- Baixa percentagem dos questionários que voltam.
- Várias perguntas sem respostas.
- Aplicável somente às pessoas alfabetizadas.
- Dificuldade de compreensão e identificação sobre as questões.

O método de captação de dados utilizados por estudo partiu do conceito de utilização de uma plataforma *online*, gratuita, fácil e acessível. A plataforma utilizada foi o Google Docs, o formulário foi criado a partir de uma conta de *e-mail*. Possibilitou-se o envio do *link* da pesquisa, para mulheres empreendedoras alvo, com trabalhos de destaque e residentes em Minas Gerais.

4.3.1. Elaboração do Questionário

O questionário deve ser objetivo, limitado em extensão e em finalidades. Devem conter cerca de 20 a 30 perguntas, com o tempo médio estimado de cerca de 30 minutos no máximo para ser respondido por completo. Com notas explicativas pretende-se facilitar o trabalho de quem responde, visando captar amostras objetivas e verdadeiras do que responde (Marconi & Lakatos, 2003)

Sendo assim, foram usados questionários como mecanismos de pesquisa, com intuito de inquirir as mulheres empresárias e constituir uma amostra significativa para o desenvolvimento do inquérito. O questionário foi desenvolvido da seguinte forma: ao abrir o *link*, continha algumas informações, uma breve explicação sobre o tema de estudo, objetivos principais, informações acadêmicas e média de tempo de respostas. Além de afirmar, que a pesquisa era de cunho acadêmico e as respostas eram confidenciais.

Ao começar a responder o questionário, a primeira folha de respostas continha os dados sociodemográficos, usados para traçar as principais características de cada empresária. Continham os seguintes dados: nome (opcional), sexo, idade, estado civil, região que reside, região que trabalha, rendimentos financeiros, se é o provedor da família, nível de escolaridade, área de formação acadêmica (se tiver), área de atuação profissional, área de atuação social, experiência profissional, empregabilidade, se possui outros empresários na família.

Por se tratar de um tema com grande engajamento, o objetivo foi captar respostas de todas as doze (12) microrregiões do estado. O envio do questionário para empresárias engajadas ocorreu em três etapas.

Na primeira etapa, a pesquisa foi divulgada e enviada a todas as mulheres que participaram do "FEME - 2º Fórum Estadual das Mulheres Empreendedoras do Estado de Minas Gerais", evento do qual participei. O fórum estadual é uma iniciativa da Federaminas Mulher e dos Conselhos das Mulheres Empreendedoras das Associações Comerciais do estado, ocorreu na cidade de Coronel Fabriciano-MG e contou com empreendedoras de diversas cidades. Todas as mulheres que realizaram a inscrição para o fórum, receberam o *link* da pesquisa através de seus *e-mails*.²³

Na segunda etapa, o envio ocorreu por meio de *e-mails*, redes sociais profissionais como *LinkedIn* e aplicativos de *smartphones* de mensagens instantâneas o *WhatsApp*.

Na terceira etapa, além dos meios citados anteriormente, o *link* da pesquisa foi enviado por *e-mail* para a presidente da Câmara Estadual da Mulher Empreendedora (Federaminas Mulher)²⁴, que repassou a pesquisa para as demais Câmaras de Mulheres Empreendedoras, de todas as doze (12) mesorregiões pertencentes ao estado. O recolhimento das respostas da pesquisa aconteceu no período de 21/03/2018 a 23/06/2018. Questionário na íntegra disponível no (Anexo I).

4.3.2. Formato e Terminologia das Questões

A escala de *Likert* posiciona-se de acordo com uma medida de concordância proposta por cada item, inferindo a medida do construto. Originalmente tinha a proposta de aplicação com cinco pontos, com variações entre discordância total à concordância total, nos dias atuais, existem variações da pontuação das escalas. A maior vantagem da escala é o fácil manuseio, pois, facilita-se a vida do pesquisador ao emitir graus de concordância sobre as métricas, além de contribuir com a aplicação, nas mais diversas pesquisas (Costa, 2011). Muitos

²³O 2º Fórum Estadual da Mulher Empreendedora – FEME, realização da Federaminas Mulher e os Conselhos das Mulheres Empreendedoras das Associações Comerciais das cidades de Coronel Fabriciano, Ipatinga, Itabira, Santa Bárbara e Timóteo realizarão no dia 23 de março de 2018, de 8h às 18h, no Hotel Metropolitano em Coronel Fabriciano. O objetivo do evento é difundir as práticas empreendedoras para incentivar o desenvolvimento do potencial da mulher, observando as boas práticas do mercado, aplicando as ferramentas de gestão ampliando assim, o conhecimento e atuação do universo feminino nos negócios. Disponível em: "<http://acicelcdl.com.br/evento/2o-feme-forum-estadual-das-mulheres-empreendedoras/>"

²⁴ A Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado de Minas Gerais (Federaminas) entidade mantenedora da Federaminas Mulher tem como o objetivo de estimular a participação do segmento feminino no âmbito das associações comerciais. Disponível em: <http://www.federaminas.com.br/camara-estadual-da-mulher-empreendedora>

outros estudos usam diversas opções, paralelas à escala tradicional, de cinco pontos, onde obtém-se resultados satisfatórios (Clason & Dormody, 1994).

O presente utilizou opções de múltipla escolha e/ou a escala de *Likert*, que expressa-se por meio da escala de 1 a 7. Escala essa, com equivalências de valores, segundo a tabela a baixo.

Tabela 02 - Escala de Likert

Escala de Likert
01 – Discordo fortemente
02 – Discordo moderadamente
03 – Discordo ligeiramente
04 – Nem concordo e nem discordo
05 – Concordo ligeiramente
06 - Concordo
07 – Concordo fortemente

4.4. Medidas Utilizadas

4.4.1. Descrição das Variáveis Operacionais

Neste caso, analisa-se o modelo de pesquisa, proposto neste estudo, onde visa-se dimensionar o impacto de utilização das escalas. Escalas essas que apresentam-se ou provém de outros estudos, porém, neste modelo sofreram algumas alterações, para melhor adaptar-se ao modelo de pesquisa proposto. Observa-se abaixo, o modelo de variáveis operacionais, adaptadas para a pesquisa, para melhor identificar o contexto do estudo.

4.4.2. Fatores Sociodemográficos

Ao abrir o questionário de pesquisa, as primeiras respostas eram referentes aos fatores Sociodemográficos e à identificação de perfil pessoal. Composta pelos seguintes indicadores: nome (opcional), idade, gênero, estado civil, rendimento financeiro mensal, se é o provedor da família, cidade onde reside, região onde reside e trabalha, nível de escolaridade, área de formação acadêmica (se tiver formação superior), área de atuação profissional, experiência profissional, área de atuação social, empregabilidade e presença de empreendedores na família (Tabela 03).

Tabela 03 - Fatores Sociodemográficos

Fatores Sociodemográficos	Opções
Nome (opcional):	
Gênero:	Feminino Masculino
Idade:	Menos de 20 anos 20-24 anos 25-30 anos 31-35 anos 35-40 anos 40-45 anos 45-50 anos 55-60 anos Mais de 60 anos
Estado civil:	Solteiro (a) Casado(a) Divorciado(a) Viúvo(a)
Reside em qual cidade?	
Região mineira que reside:	Campo das Vertentes Central Mineira Jequitinhonha Metropolitana de Belo Horizonte Noroeste de Minas Norte de Minas Oeste de Minas Sul e Sudoeste Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba Vale do Mucuri Vale do Rio Doce Zona da Mata

Fatores Sociodemográficos	Opções
Região mineira que trabalha:	Campo das Vertentes Central Mineira Jequitinhonha Metropolitana de Belo Horizonte Noroeste de Minas Norte de Minas Oeste de Minas Sul e Sudoeste Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba Vale do Mucuri Vale do Rio Doce Zona da Mata
Rendimentos financeiros:	R\$: 954,00 R\$: 1.000,00 - R\$:2.000,00 R\$:2.000,00 - R\$: 3.000,00 R\$: 3.000,00 - R\$: 4.000,00 R\$:4.000,00 - R\$: 5.000,00 Mais de R\$:5.000,00 Mais de R\$:10.000,00 Mais de R\$:15.000,00 Sem remuneração
É o provedor (a) da família?	Sim Não Talvez Todos os membros da minha família contribuem com recursos financeiros.
Escolaridade:	Ensino fundamental Ensino médio Ensino Superior Ensino Superior incompleto/cursando Pós-graduação Pós-graduação incompleta/cursando MBA ou especializações MBA ou especializações incompleta/cursando Mestrado Mestrado incompleto/cursando Doutorado Doutorado incompleto/cursando Pós-Doutorado Ensino médio Não tenho formação acadêmica
Área de formação acadêmica:	Administração Administração pública/política Agronegócios Arquitetura e Urbanismo Ciências Comunicação social Jornalismo/Publicidade e Propaganda

Fatores Sociodemográficos	Opções
	Direito Economia e gestão Educação Engenharia Prestação de serviços Saúde médica/odontológica Tecnologia Saúde Não tenho formação acadêmica Outros: _____
Área de atuação profissional:	Administração Administração pública Agronegócios Arquitetura e Urbanismo Ciências Ciências políticas Comércio e varejo Comércio exterior Direito Economia e gestão Educação Engenharia Prestação de serviços Saúde médica/odontológica Tecnologia Não tenho formação acadêmica Outros: _____
Área de atuação social:	Associações sem fins lucrativos ONGS (Organizações não Governamentais) Nenhuma das opções anteriores Não participo de quaisquer atividades sociais Outros: _____
Experiências profissionais:	Menos de 1 ano De 3 a 6 anos De 6 a 10 anos Menos de 15 anos De 15 a 20 anos Mais de 20 anos Menos 30 anos Não tem experiência
Se encontra empregado(a):	Sim Não
Em sua família existem outros empresários(a):	1 familiar 2 familiares 3 familiares 4 familiares Mais de 5

Fatores Sociodemográficos	Opções
	Não tenho familiares empresários

4.4.3. Fatores Contextuais

Os Fatores Contextuais integram o modelo conceitual que traz consigo duas extensões, sendo elas: Ambiente Educacional e os Fatores Políticos e Econômicos. Dimensionados neste modelo, através da escala do tipo *Likert*, com pontuação entre 1 a 7.

As escalas utilizadas nas considerações destes fatores foram baseadas e adaptadas dos seguintes autores: Autio et al., (1997) e Kristiansen & Indarti (2004).

Foram exibidas com nove questões, sendo elas quatro (4) questões referentes ao Ambiente Educacional e cinco (5) questões referentes aos Fatores Políticos e Econômicos.

Tabela 4 - Fatores Contextuais

Escalas	Fatores contextuais	Autores
	Ambiente Educacional	
1-7	O meu curso fornece / forneceu as ferramentas e conhecimentos essenciais para criar um negócio por conta própria	Autio et al., (1997) Kristiansen & Indarti (2004)
1-7	No meu curso temos / tivemos a oportunidade de assistir a palestras de empresários bem-sucedidos	Autio et al., (1997) Kristiansen & Indarti (2004)
1-7	No meu curso os alunos são / foram incentivados a colocar em prática as suas próprias ideias	Autio et al., (1997) Kristiansen & Indarti (2004)
1-7	No meu curso há / houve muitas pessoas com boas ideias para criar uma nova empresa	Autio et al., (1997) Kristiansen & Indarti (2004)
	Fatores Políticos e Econômicos	
1-7	Sinto que há falta de apoio institucional para criar um negócio	Autio et al., (1997)

Escalas	Fatores contextuais	Autores
		Kristiansen & Indarti (2004)
1-7	Sinto que o processo administrativo é muito complexo	Autio et al., (1997) Kristiansen & Indarti (2004)
1-7	Sinto que há pouca informação sobre como fazê-lo	Autio et al., (1997) Kristiansen & Indarti (2004)
1-7	Sinto que o clima econômico atual não é favorável ao desenvolvimento do meu próprio negócio	Autio et al., (1997) Kristiansen & Indarti (2004)
1-7	Sinto que há falta de apoio financeiro	Autio et al., (1997) Kristiansen & Indarti (2004)

4.4.4. Inteligência Emocional

A Inteligência Emocional fundamentalmente compõe o modelo e traz consigo quatro extensões: Autoconhecimento; Autogestão; Consciência Social; Gestão de Relacionamento. As escalas utilizadas na inteligência emocional foram baseadas e adaptadas dos conceitos do autor Goleman, (1995). Foram dimensionados neste modelo, através da escala do tipo *Likert*. Exibiram-se vinte (20) e sete (7) itens: seis (6) questões referentes ao Autoconhecimento; oito (8) questões referentes à Autogestão; cinco (5) questões referentes à Consciência Social; oito (8) questões referentes à Gestão de Relacionamentos.

Tabela 5- Inteligência Emocional

Escalas	Inteligência Emocional	Autores
	Autoconhecimento	
1-7	Eu confio nas minhas capacidades	Goleman, (1995)
1-7	Eu aceito as minhas incapacidades e os meus fracassos	Goleman, (1995)

Escalas	Inteligência Emocional	Autores
1-7	Eu percebo o meu entusiasmo quando tenho de avançar	Goleman, (1995)
1-7	Eu noto o impacto que os meus comportamentos têm sobre os outros	Goleman, (1995)
1-7	Eu percebo o impacto emocional que as outras pessoas têm sobre o meu estado de humor	Goleman, (1995)
1-7	Eu tenho algo a fazer quando me deparo com situações difíceis	Goleman, (1995)
	Autogestão	
1-7	Eu conto comigo mesmo	Goleman, (1995)
1-7	Eu lido bem com o stress	Goleman, (1995)
1-7	Eu aceito rapidamente a mudança	Goleman, (1995)
1-7	Eu tolero a decepção sem ficar incomodado	Goleman, (1995)
1-7	Eu tenho diferentes soluções em mente antes de tomar uma decisão	Goleman, (1995)
1-7	Eu tento manter-me otimista em qualquer situação fácil ou difícil	Goleman, (1995)
1-7	Quando estou chateado(a), ajo e depois arrependo-me	Goleman, (1995)
1-7	Quando estou em baixo, aborreço as pessoas que estão ao meu redor	Goleman, (1995)
	Consciência Social	
1-7	Eu aceito facilmente críticas	Goleman, (1995)
1-7	Eu compreendo os sentimentos dos outros	Goleman, (1995)
1-7	Eu entendo rapidamente a atmosfera dentro de uma sala	Goleman, (1995)

Escalas	Inteligência Emocional	Autores
1-7	Eu percebo verdadeiramente o propósito do meu oponente	Goleman, (1995)
1-7	Eu apresento-me como pouco sociável e solitário (a) quer na sociedade quer num grupo	Goleman, (1995)
	Gestão de Relacionamentos	
1-7	Em situações difíceis, eu sou frontal com os outros	Goleman, (1995)
1-7	Eu tenho uma boa relação com as outras pessoas	Goleman, (1995)
1-7	Eu comunico de forma clara e eficaz com os outros	Goleman, (1995)
1-7	Eu indico aos outros que o que sinto é importante	Goleman, (1995)
1-7	Eu resolvo conflitos e problemas de forma eficaz	Goleman, (1995)
1-7	Eu consigo gerir as minhas emoções em prol de uma boa interação com os outros	Goleman, (1995)
1-7	Eu procuro mais informações sobre os outros para poder lidar melhor com eles	Goleman, (1995)
1-7	Eu explico a minha Intenção e os meus sentimentos aos outros	Goleman, (1995)

4.4.5. Características Pessoais

As Características Pessoais foram exibidas em duas extensões, sendo elas: Necessidade de Realização e *Internal Locus Control*. A escala utilizada para dimensionar as necessidades de realização, foram baseadas e adaptadas a partir dos conceitos dos autores: McClelland & Brockhaus (1982). Já a escala de *internal locus control*, recebeu adaptações dos autores: Chen, Greene & Crick, (1998) e Rotter, (1966).

Foram dimensionados neste modelo, através da escala do tipo *Likert*. Foram exibidos com sete (7) itens: quatro (4) questões referentes às Necessidade de Realização e três (3) questões referentes ao *Internal Locus Control*.

Tabela 6 - Características Pessoais

Escalas	Características Pessoais	Autores
	Necessidade de Realização	
1-7	Antes de começar qualquer negócio, defino os meus objetivos pessoais	McClelland & Brockhaus (1982)
1-7	Uma boa forma para medir o sucesso individual é o patrimônio acumulado	McClelland & Brockhaus (1982)
1-7	Gosto de ter responsabilidades para resolver problemas	McClelland & Brockhaus (1982)
1-7	Gosto de receber feedback sobre o meu desempenho	McClelland & Brockhaus (1982)
	Internal Locus of Control	
1-7	O sucesso na vida, como nos negócios, depende em grande parte das minhas competências	Chen, Greene& Crick (1998) Rotter, (1966)
1-7	Quando atinjo os meus objetivos pessoais e/ou profissionais é porque trabalhei arduamente	Chen, Greene& Crick (1998) Rotter, (1966)
1-7	A minha vida é o resultado das minhas ações	Chen, Greene& Crick (1998) Rotter, (1966)

4.4.6. Propensão Empreendedora

A Propensão Empreendedora foi exibida em cinco extensões, sendo elas: Capacidade de Inovação; *Risk Taking*; Proatividade; Autonomia; Agressividade Competitiva.

As escalas utilizadas para dimensionar a capacidade de inovação, *risk taking* e proatividade, são conceitos baseados e adaptados dos autores: Covin & Slevin, (1986, 1989,1991). Nas escalas autonomia e agressividade competitiva, os conceitos foram baseados e adaptados a partir dos autores: Lumpkin & Dess (1996, 2001).

Foram dimensionados neste modelo, através da escala do tipo *Likert*. Foram exibidos com vinte (20) e um (1) itens: sete (7) questões referentes à Capacidade de Inovação, quatro (4) questões referentes ao *Risk Taking*, quatro (4) questões referentes à Proatividade, três (3) questões referentes à Autonomia, três (3) questões referentes à Agressividade Competitiva.

Tabela 7 - Propensão Empreendedora

Escalas	Propensão Empreendedora	Autores
	Capacidade de Inovação	
1-7	Eu tenho uma grande tendência a fazer coisas de modo diferente das outras pessoas	Covin & Slevin, (1986,1989,1991)
1-7	Eu procuro novos métodos e rotinas para realizar tarefas	Covin & Slevin, (1986,1989,1991)
1-7	Eu procuro criar novas soluções para os problemas existentes	Covin & Slevin, (1986,1989,1991)
1-7	Eu desenvolvo novas ideias para a solução de problemas	Covin & Slevin, (1986,1989,1991)
1-7	No meu negócio, eu estou frequentemente a surpreender os meus concorrentes com as minhas novas ideias	Covin & Slevin, (1986,1989,1991)
1-7	No meu negócio, eu prefiro ter actividades que demonstram ideias originais	Covin & Slevin, (1986,1989,1991)
1-7	No meu negócio, eu estou frequentemente a lançar uma nova linha de produtos ou serviços	Covin & Slevin, (1986,1989,1991)
	Risk Taking	
1-7	Eu receio investir as minhas poupanças no meu próprio negócio e, em caso de insucesso, poder vir perdê-lo	Covin & Slevin, (1986,1989,1991)
1-7	A incerteza de uma remuneração fixa impede-me de criar o meu próprio negócio	Covin & Slevin, (1986,1989,1991)
1-7	Eu receio trabalhar por conta própria porque considero que seja um emprego instável.	Covin & Slevin, (1986,1989,1991)
1-7	Eu tenho medo de não ser capaz de gerir uma organização e entrar em falência	Covin & Slevin, (1986,1989,1991)
	Proatividade	
1-7	Estou atento (a) às mudanças no mercado	Covin & Slevin, (1986,1989,1991)

Escala	Propensão Empreendedora	Autores
1-7	Eu procuro constantemente novas ideias de negócio	Covin & Slevin, (1986,1989,1991)
1-7	Eu tenho ideias de novos produtos/ serviços que respondem a necessidades nas quais os outros não pensaram	Covin & Slevin, (1986,1989,1991)
1-7	Eu sou muito participativo (a) na resolução de problemas e na busca de soluções	Covin & Slevin, (1986,1989,1991)
Autonomia		
1-7	Não quero apoio financeiro de meus pais porque já sou um adulto.	Lumpkin and Dess, (1996,2001)
1-7	Eu sempre sou positivo sobre os problemas que surgem na minha vida e resolvo-os sozinho.	Lumpkin and Dess, (1996,2001)
1-7	Se eu iniciar uma nova empresa de risco, posso fornecer meus próprios fundos e recursos humanos.	Lumpkin and Dess, (1996,2001)
Agressividade competitiva		
1-7	Se eu fosse lançar uma empresa iniciante, estou confiante de que conseguiria ter sucesso e obter lucros.	Lumpkin and Dess, (1996,2001)
1-7	Mesmo que as pessoas rejeitem categoricamente meu pedido, eu persisto mesmo que pensem em mim como uma praga.	Lumpkin and Dess, (1996,2001)
1-7	Mesmo que eu lance novos empreendimentos e falhe muitas vezes, continuarei tentando até conseguir.	Lumpkin and Dess, (1996,2001)

4.4.7. *Work Family Balance*

A variável, *Work Family Balance*, foi medida de forma individual, empenhada em identificar o peso familiar e profissional na vida das mulheres entrevistadas. Foram dimensionadas por equivalência, segundo a escala do tipo *Likert*, na qual exibiu-se quatro (4) itens avaliativos de múltiplas escolhas.

As escalas utilizadas para dimensionar *work family balance*, são conceitos baseados e adaptados dos autores: Grzywacz & Carlson (2007).

Tabela 8 - Work Family Balance

Escalas	Work Family Balance	Autores
1-7	Sinto-me capaz de negociar e realizar o que é esperado de mim no trabalho e na minha família.	Grzywacz & Carlson (2007)
1-7	Faço um bom trabalho ao satisfazer as expectativas das pessoas na minha vida profissional e familiar.	Grzywacz & Carlson (2007)
1-7	As pessoas que estão perto de mim dizem que eu faço um bom trabalho de equilíbrio entre trabalho e família.	Grzywacz & Carlson (2007)
1-7	Sou capaz de cumprir as expectativas que os meus supervisores e a minha família esperam de mim.	Grzywacz & Carlson (2007)

4.4.8. Satisfação com a Vida (*Subjective Well-being*)

A variável, Satisfação com a Vida, foi medida de forma individual, utilizada para identificar o nível de satisfação de cada mulher entrevistada. A variável foi dimensionada por equivalência segundo a escala do tipo *Likert*, exibindo quatro (4) itens avaliativos.

A escala utilizada para dimensionar satisfação com a vida (*subjective well-being*), os conceitos foram baseados e adaptados dos autores: Diener et al., (2009), W. Pavot & Diener, (1993) e Wang et al., (2017).

Tabela 9 - Satisfação com a vida

Escalas	Satisfação com a Vida (Subjective well-being)	Autores
1-7	Em grande parte, a minha vida aproxima-se dos meus ideais	Dienner et al., (2009); W. Pavot & Dienner, (1993); Wang et al., (2017).
1-7	As minhas condições de vida são excelentes	Dienner et al., (2009); W. Pavot & Dienner, (1993); Wang et al., (2017).
1-7	Eu estou satisfeito com a minha vida	Dienner et al., (2009); W. Pavot & Dienner, (1993); Wang et al., (2017).
1-7	Até agora, sempre consegui as coisas importantes que desejei na minha vida	Dienner et al., (2009); W. Pavot & Dienner, (1993); Wang et al., (2017).

4.4.9. Intenção Empreendedora

A variável Intenção Empreendedora foi medida de forma individual, dimensionada por equivalência, segundo a escala do tipo *Likert*, exibiram-se cinco (5) itens avaliativos. A escala utilizada para dimensionar Intenção Empreendedora foram os conceitos baseados e adaptados dos autores: Fishbein & Ajzen, (1975).

Tabela 10 - Intenção Empreendedora

Escalas	Intenção Empreendedora	Autores
1-7	Eu pretendo iniciar o meu próprio negócio ou trabalhar por conta própria	Fishbein & Ajzen, (1975)
1-7	Eu estou a desenvolver competências para vir a trabalhar por conta própria	Fishbein & Ajzen, (1975)
1-7	Eu estou a criar uma rede de contactos para iniciar o meu próprio negócio	Fishbein & Ajzen, (1975)
1-7	Eu pretendo desenvolver ideias e soluções passíveis de futuras patentes	Fishbein & Ajzen, (1975)
1-7	Num futuro próximo, estarei a trabalhar por conta própria	Fishbein & Ajzen, (1975)

4.4.10. Sucesso Individual

A variável, Sucesso Individual, foi medida de forma individual, representou-se uma variável de grande importância neste estudo. A variável foi dimensionada por equivalência, segundo a escala do tipo *Likert*, onde exibiram-se três (3) itens avaliativos. Desta forma, as variáveis foram adaptadas e baseadas de acordo com os seguintes autores: Mirvis & Hall, (1994) e Turban & Dougherty, (1994).

Tabela 11 - Sucesso Individual

Escalas	Sucesso Individual	Autores
1-7	Quão bem-sucedida tem sido a sua carreira?	Mirvis & Hall, (1994); Turban & Dougherty, (1994)
1-7	Em comparação com os seus colegas de trabalho, quão bem-sucedida tem sido a sua carreira?	Mirvis & Hall, (1994); Turban & Dougherty, (1994)
1-7	Quão bem-sucedida os outros acham que a sua carreira tem sido?	Mirvis & Hall, (1994); Turban & Dougherty, (1994)

4.5. Aplicação do Pré-teste

Antes da aplicação definitiva do questionário, foi fundamental a realização do teste inicial, o pré-teste. Com o objetivo de testar a viabilidade do mesmo e aceitação do público-alvo em questão. Selecionou-se uma pequena amostra de indivíduos com características semelhantes à população “mulheres empreendedoras” de Minas Gerais. Visou-se minimizar possíveis erros e falhas que podiam comprometer os resultados finais, obtidos pelo estudo.

Segundo Marconi & Lakatos (2003), a análise dos dados, no pré-teste, evidencia as possíveis falhas, inconsistência ou complexidade das questões, ambiguidade, perguntas supérfluas, entre outras. O pré-teste atua na verificação de três elementos importantes:

- Fidedignidade: qualquer pessoa poderá aplicá-lo obtendo os mesmos resultados.
- Validade: os dados recolhidos são importantes e significativos à pesquisa.

- Operatividade: vocabulário claro e de fácil entendimento.

Conforme evidenciado acima, o pré-teste foi aplicado com uma amostra de cerca de 20 mulheres, o mesmo foi aplicado em um grupo do *WhatsApp* de mulheres que se interessam pelo empreendedorismo, desta forma, foi possível obter uma dimensão das melhorias a serem feitas. Foram sugeridas algumas pequenas alterações e algumas mulheres reclamaram que o questionário era muito extenso e haviam perguntas redundantes.

O tempo médio de resposta era entre 5 e 8 minutos, variava de acordo com cada empreendedora entrevistada. Na descrição do *link* continha uma observação onde indicou que o questionário apresentava suas questões na língua portuguesa de Portugal, portanto, haveria algumas mudanças pequenas na escrita, somente na escrita, pois, o sentido não é alterado. Em uma visão geral, o pré-teste foi bem aceito e alcançou o objetivo proposto.

4.6. Inserção dos Dados no Software Estatístico e Verificação de Erros

Ao completar a amostra desejada de respostas, o passo seguinte foi a introdução dos dados no *software* estatístico IBM SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) em sua versão 25. O *software* possibilitou a criação de uma base de dados da pesquisa, pois, facilitou-se o progresso e análise dos dados recolhidos. Durante a exposição das métricas foram criadas abreviaturas das palavras, para facilitar a confecção de tabelas e melhor exposição dos resultados. No decorrer das análises não foram verificados erros.

Tabela 12 -Abreviaturas das Variáveis

Siglas	Variáveis
AE	Ambiente Educacional
FPE	Fatores Políticos e Econômicos
AUT	Autoconhecimento
AUG	Autogestão
CS	Consciência Social

Siglas	Variáveis
GR	Gestão de Relacionamentos
NR	Necessidade de Realização
ILC	Internal Locus of Control
CI	Capacidade de Inovação
RT	<i>Risk Taking</i>
PRO	Proatividade
AU	Autonomia
AC	Agressividade Competitiva
WFB	<i>Work Family Balance</i>
SV	Satisfação com a vida
SI	Sucesso Individual
IE	Intenção Empreendedora

4.7. Caracterização da Amostra

O questionário foi desenvolvido com diversas perguntas condizentes com o tema estudado, aqueles que apresentaram respostas incompletas ou que fugiam do tema principal, por essa razão, foram descartados da amostra final. Portanto, foram recolhidas 259 (duzentas e cinquenta e nove) respostas, de mulheres empreendedoras, maiores de idade e pertencentes ao estado de Minas Gerais.

A Tabela 13, exposta abaixo, mostra as diferentes faixas etárias analisadas (n=10). Após a análise das idades, das mulheres inquiridas, verificou-se que a maioria cerca de (20%) tinham entre os 25 e 30 anos de idade, totalizando 52 respostas. Em seguida, tivemos cerca de (15%) tinham entre os 40 e 45 anos, totalizando 39 respostas e, em terceiro, tivemos

as faixas entre os 50 e 55 anos e, também, idades entre 31 e 35 anos, as quais obtiveram cada uma (13%) totalizando 34 respostas cada. As demais idades, sendo elas: idades entre 45 a 50 anos obtiveram (11,5%); idades entre 35 a 40 anos obtiveram (9,6%); idades entre 55 a 60 anos obtiveram (8,4%); mais de 60 anos obtiveram (6,1%); idades entre 20 a 24 anos obtiveram (3%); finalizou-se com mulheres que tinham menos de 20 anos, as quais, obtiveram (0,4%).

Tabela 13 - Amostra por idade

Idade	Frequência	%
Menos de 20 anos	1	0,4%
20-24 anos	7	3%
25-30 anos	52	20%
31-35 anos	34	13%
35-40 anos	25	9,6%
40-45 anos	39	15%
45-50 anos	30	11,5%
50-55 anos	34	13%
55-60 anos	22	8,4%
Mais de 60 anos	15	6,1%
Total	259	100%

Reafirmamos que a proposta da pesquisa foi realizada para identificar os fatores relevantes do sucesso individual, de mulheres empreendedoras, de diversas regiões pertencentes ao estado. Ressaltou-se que o inquérito foi disponibilizado para receber respostas de ambos os gêneros, porém, o interesse feminino foi maior, no qual totalizaram (100%) das amostras obtidas e analisadas (Tabela 14).

Tabela 14 - Amostra por gênero

Gênero	(n)	%
Feminino	259	100%
Masculino	-	0
Total	259	100%

Observa-se o estado civil das empreendedoras que participaram da pesquisa. Constatou-se que a maioria delas eram casadas, as quais, totalizaram-se cerca de (62%), seguidas pelas solteiras com cerca de (23,8%), divorciadas com cerca de (11,7%) e viúvas com cerca de (2,5%).

Tabela 15 - Amostra de estado civil

Estado Civil	(n)	%
Casadas	160	62%
Solteiras	62	23,8%
Divorciadas	31	11,7%
Viúvas	6	2,5%
Total	259	100%

Ao analisar as amostras de remuneração, observa-se que cerca de (24,1%) das amostras indicam que a remuneração mais freqüente é acima de (R\$ 5.000,00), em seguida, cerca de (17%) das amostras estão entre (R\$2.000,00 - R\$ 3.000,00) e em terceiro, cerca de 13,8% entre (R\$ 3.000,00 - R\$ 4.000,00). Foram registradas altas remunerações, cerca de (11,9%) das entrevistadas ganham mais de (R\$ 10.000,00) e, cerca de (10%), ganham mais que (R\$ 15.000,00), remunerações muito expressivas (Tabela 16).

Tabela 16 - Amostra por rendimentos

Rendimentos	(n)	%
R\$ 1000,00 – R\$ 2000,00	26	10%
R\$ 2000,00 – R\$ 3000,00	45	17%
R\$ 3000,00 – R\$ 4000,00	36	13,8%
R\$ 4000,00 – R\$ 5000,00	32	12,3%
Mais de R\$ 5000,00	63	24,1%
Mais de R\$ 10.000,00	31	11,9%
Mais de R\$ 15.000,00	26	10%
Total	259	100%

Observa-se que cerca de (43,8%) das amostras, indicam que todos os membros da família contribuem com as despesas domésticas. Enquanto cerca de (30,2%), das empresárias analisadas, são as provedoras do lar, assumem todos os gastos e despesas. E ainda, cerca de (26%) não contribuem com as despesas domésticas (Tabela 17).

Tabela 17 - Amostra por provedor familiar

Provedor Familiar	(n)	%
Sim	79	30,2%
Não	67	26%
Todos os membros da minha família contribuem com as despesas.	113	43,8%
Total	259	100%

Percebe-se que o estudo foi aplicado no estado de Minas Gerais, com o objetivo de computar respostas de diversas mesorregiões e cidades. Para que o questionário pudesse obter respostas de regiões distintas, captaram-se particularidades de cada região. Obtivemos respostas e participações de empreendedoras de 37 municípios diferentes, do estado e pertencentes a 12 mesorregiões de Minas Gerais (Tabela 18).

Tabela 18 - Amostra por cidades e regiões

Cidade – Minas Gerais	Mesorregiões
Araguari	Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba
Araxá	Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba
Barão de Cocais	Metropolitana de Belo Horizonte
Barbacena	Campo das Vertentes
Belos Horizonte (capital)	Metropolitana de Belo Horizonte
Bom Despacho	Central Mineira
Contagem	Metropolitana de Belo Horizonte
Coromandel	Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba
Coronel Fabriciano	Vale do Aço
Franciscópolis	Vale do Mucuri
Ipatinga	Vale do Rio Doce

Itabira	Metropolitana de Belo Horizonte
Juruáia	Sul e Sudoeste de Minas
Lagoa Santa	Metropolitana de Belo Horizonte
Manhuaçu	Zona da Mata
Monte Carmelo	Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba
Montes Claros	Norte de Minas
Nova Lima	Metropolitana de Belo Horizonte
Ouro Preto	Metropolitana de Belo Horizonte
Paracatu	Noroeste de Minas
Patos de Minas	Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba
Patrocínio	Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba
Perdizes	Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba
Santa Bárbara	Metropolitana de Belo Horizonte
Santana do Paraíso	Vale do Rio Doce
São Gotardo	Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba
São Lourenço	Sul e Sudoeste de Minas
Serra do Salitre	Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba
Sete Lagoas	Metropolitana de Belo Horizonte
Teófilo Otoni	Vale do Mucuri
Timóteo	Vale do Aço
Turmalina	Jequitinhonha
Uberaba	Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba
Uberlândia	Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba
Unaí	Noroeste de Minas
Varginha	Sul e Sudoeste de Minas
Viçosa	Zona da Mata
Total: 37 cidades	12 mesorregiões

Verifica-se (Tabela 19) que assim como na tabela anterior exemplifica a participação de empresárias de todas as mesorregiões do estado. Com maior incidência na região do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, com cerca de (56,7%) e a região Metropolitana, de Belo Horizonte (capital do estado), com cerca de (19,9%).

Tabela 19 - Amostra por regiões que reside e trabalha

Cidade – Minas Gerais	Frequência (n)	%
Campo das Vertentes	3	1,1%
Central Mineira	10	3,8%
Jequitinhonha	8	6,5%
Metropolitana de Belo Horizonte	52	19,9%
Noroste de Minas	12	4,6%
Norte de Minas	1	0,4%
Oeste de Minas	1	0,4%
Sul e Sudoeste de Minas	9	3,4%
Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba	147	56,7%
Vale do Mucuri	3	1,1%
Vale do Rio Doce	11	6,1%
Zona da Mata	7	2,7%
Total:	259	100%

Pode-se analisar o nível da escolaridade das empreendedoras de todos os questionários inquiridos, o ensino superior se destacou com: graduação com cerca de (28,8%), pós-graduação com cerca de (25,6%) e MBA ou Especializações com cerca de (19,6%). Observa-se ainda que, cerca de (8%) das empresárias não possuem formação acadêmica (Tabela 20)

Tabela 20 - Amostra por escolaridade

Escolaridade	Frequência (n)	%
Não possui formação acadêmica	20	8%
Ensino Superior/Graduação	72	28,8%
Graduação incompleta/cursando	15	6,2%
Pós-graduação	64	25,6%
MBA ou Especialização	49	19,6%
MBA ou Especialização incompleto/cursando	4	1,6%
Mestrado	16	6,5%
Doutorado	6	2,5%
Doutorado incompleto/cursando	2	0,8%

Pós-doutorado	1	0,4%
Total:	259	100%

Verifica-se (Tabela 21) uma maior frequência entre as áreas de formação das mulheres empreendedoras, com destaque para as seguintes áreas: Administração, com cerca de (18,8%), seguidamente pelas áreas de Comunicação Social Jornalismo e Publicidade e Propaganda (16,4%) e, em terceiro lugar, o setor de Educação com cerca de (14,0%)

Tabela 21 - Amostra por área de formação acadêmica

Área de formação acadêmica	Frequência (n)	%
Administração	47	18,8%
Administração pública/política	3	1,2%
Agronegócios	3	1,2%
Arquitetura e Urbanismo	3	1,2%
Ciências	17	6,8%
Comunicação Social/Jornalismo/ Publicidade e Propaganda	42	16,4%
Design	4	1,6%
Direito	17	6,4%
Economia e Gestão	4	1,1%
Educação	36	14%
Engenharia	3	1,2%
Psicologia	15	5,6%
Relações Públicas/Internacionais	2	0,53%
Saúde	8	3,2%
Saúde Médica/Odontológica	26	9,6%
Serviços social	1	0,4%
Tecnologia	3	1,2%
Turismo	5	2%
Não tenho formação acadêmica	20	7,7%
Total:	259	100%

Repara-se que, além da área de formação acadêmica descrita na tabela acima, existem diferenças entre a área de formação acadêmica e a área de atuação profissional. Evidenciou-se que muitas mulheres empresárias possuem formação superior em uma área específica e trabalham em outras (Tabela 22)

Com destaque para as seguintes áreas de atuação profissional: Administração, com cerca de (20%), em seguida, Comércio e Varejo, com cerca de (17,2%) e Prestação de Serviços, com a mesma marca, com cerca de (17,2%), e Comunicação Social: Jornalismo e Publicidade e Propaganda, com cerca de (9,2%) das amostras.²⁵

Tabela 22 - Amostra por área de atuação profissional

Área de formação acadêmica	Frequência (n)	%
Administração	51	20%
Administração Pública	7	2,4%
Agronegócios	10	3,6%
Arquitetura e Urbanismo	5	2%
Ciências Políticas	5	2%
Comércio e Varejo	44	17,2%
Comunicação Social/Jornalismo/ Publicidade e Propaganda	23	9,2%
Direito	8	2,8%
Economia e Gestão	8	2,8%
Educação	23	9%
Palestras/Treinamentos/ <i>Coach</i>	13	4,8%
Prestação de Serviços	44	17,2%
Saúde Médica/Odontológica	18	7%
Total:	259	100%

Identifica-se que a média de experiência profissional das mulheres analisadas é alta, uma vez que cerca de (37,6%) possuem mais de 20 anos de experiência profissional. Em seguida, relevamos as amostras entre 03 a 06 anos de experiências que somam cerca de

²⁵ Verifica-se que outros ramos de atividades foram incluídos na (tabela 22), uma vez que não estavam presentes no questionário. A opção “Outros” possibilitou a inclusão de outras áreas não descritas no questionário original.

(17,1%) e as idades entre 06 a 10 anos com cerca de (17,1%) do total de amostras (Tabela 23).

Tabela 23 - Amostra por experiência profissionais

Experiência Profissional	Frequência (n)	%
Menos de 1 ano	2	0,8%
De 3 a 6 anos	47	17,4%
De 6 a 10 anos	45	17,1%
Menos de 15 anos	24	9,3%
De 15 a 20 anos	26	10,2%
Mais de 20 anos	97	37,6%
Menos de 30 anos	12	4,7%
Mais de 30 anos	4	1,2%
Não tenho experiência	2	0,8%
Total:	259	100%

Quanto à situação de emprego (Tabela 24), percebe-se que mais da metade das mulheres empreendedoras, encontram-se empregadas, assim, exibem-se uma marca expressiva de cerca de (85,9%) das amostras. Apenas cerca de (14,1%) das empresárias analisadas não estão trabalhando no momento que responderam a pesquisa.

Tabela 24 - Amostra de empregabilidade

Empregabilidade	(n)	%
Sim	222	85,9%
Não	37	14,1%
Total	259	100%

Verificou-se que mais da metade das mulheres empreendedoras, além de suas atividades empresariais, realizam atividades sociais e sem fins lucrativos. Somando cerca de (75%) do total de respostas analisadas (Tabela 25)²⁶

Tabela 25 - Amostra participação social

Atuação Social	(n)	%
Sim	175	75%
Não	84	25%
Total	259	100%

Quanto à situação de terem outros empresários na família, considerou-se que estes empresários podem ser os próprios pais, irmãos, tios, primos e sobrinhos. A maioria das empresárias inquiridas apontam que cerca de (59%) possuem de 01 a 03 empresários no ambiente familiar como um todo (Tabela 26).

Tabela 26 - Amostra por familiares empreendedores

Empreendedores na família	(n)	%
01-03 empresários	196	59%
04 familiares	37	16%
Não tem outros empresários na família	63	25,2%
Total	259	100%

4.8. Análise Estatística dos Dados

A análise de dados, tem como principal objetivo explorar as informações obtidas, validá-las e resolver as questões levantadas a partir deste estudo. O tipo do modelo adotado

²⁶ O questionário possibilitava as empreendedoras, nomear os tipos de atividades sociais e ou sem fins lucrativos dos quais participavam, as principais atividades foram: Voluntariado em Entidades de Apoio Social, Casas de Apoio a Pessoas Carentes; Câmaras de Dirigentes Lojistas; Associações Comerciais e Industriais; Câmaras de Mulheres Empreendedoras; Conselhos de Mulheres Empreendedoras; Câmara Estadual de Mulheres Empreendedoras (FederaMinas Mulher), disponível em: <http://www.federaminas.com.br/camara-estadual-da-mulher-empreendedora>.

possibilita através de seus fatores, dados e modelo de teste estatístico, contribuir para as considerações mais adequadas para analisar os dados.

Com isso, devemos considerar as hipóteses levantadas, no capítulo anterior, para alcançar os objetivos desta pesquisa, avaliando todos os fatores que contribuíram para esta amostra. Para analisar a primeira parte do questionário, referentes aos fatores sociodemográficos, utilizou-se a estatística descritiva, para dimensionar a frequência. Nas demais variáveis do modelo, utilizou-se de elementos estatísticos múltiplos, além da análise fatorial exploratória e modelagem de equação estrutural.

O AEE (Análise de Equação Estruturais) ou SEM (*Structural Equation Modeling*) são caracterizadas por abordagens estatísticas usadas nos testes de hipóteses. O recurso Modelagem de Equações Estruturais é um método estatístico, extensamente utilizado em pesquisas (Babin, Hair & Boles, 2008). A SEM consente delimitar as variáveis, possibilita-se desta forma, a exclusão de variáveis não condizentes com estudo ou de baixo impacto no modelo (Chin, et al., 2008).

De acordo com os estudos de Hair et al. (2005), o investigador deve utilizar o recurso de modelagem de equações estruturais, para melhor alcançar os objetivos e metas descritos no estudo, que se deu por meio de suas três estratégias principais de execução, tais como: estratégia de modelagem confirmatória, desenvolvimento de modelos e modelos concorrentes.

Na análise confirmatória descritiva e nas relacionadas às hipóteses, utilizou-se o *software* Amos (Analysis of Moment Structure), em sua versão 25. À vista disso, descrito anteriormente, justifica-se à escolha destes métodos de análise de equações estruturais, empregadas neste estudo, uma vez que as possibilidades analíticas são grandes.

4.8.1. Análise Fatorial Exploratória (AFE)

A análise fatorial exploratória fornece um agrupamento de métodos estatísticos para a maior compreensão da correlação entre as variáveis e exibição dos resultados presentes nesta pesquisa. Posteriormente, exibiu-se a construção do modelo como um todo.

Para que os dados sejam aceitos é necessário que os valores do índice KMO (*Kaiser-Meyer-Olkin*), responsável pelo teste da proporção das variâncias dos itens, portanto o KMO

compara as correlações. A estimativa aceitável de validação para a aplicação da análise fatorial deve aproximar-se de 1, pois quando mais próximo for melhor será o resultado (Pestana & Gageiro, 2014). Para Hair et al., (1987) os valores estimados devem estar entre 0,5 e 1,0 respectivamente. Os valores mais próximos a 1,0 são considerados ótimos e a amostra é aceitável. Valores entre 0,7 e 0,8 são bons, entre 0,6 e 0,7 são razoáveis, portanto, para aqueles valores abaixo de 0,5 indicam que a amostra é péssima e que à análise fatorial é inaceitável.

De acordo com a descrição feita anteriormente, o programa utilizado para estas análises foi o IBM SPSS, um dos procedimentos utilizados no estudo foi a rotação Varimax. É um método de rotação ortogonal, que minimiza o número de variáveis que cada agrupamento terá, ele simplifica a interpretação dos fatores. Posteriormente são realizados os testes de confiabilidade da estrutura fatorial, por meio do Alfa de Cronbach que atua na verificação da consistência das variáveis.

Pode-se dizer que o Alfa de Cronbach pode ser definido como uma correlação que se espera alcançar entre a escala utilizada e outra hipotética, mas com as mesmas particularidades. Os valores devem ser superiores a 0,9; os valores entre 0,8 e 0,9 são bons; os valores entre 0,7 e 0,8 são razoáveis; os valores entre 0,6 e 0,7 são aceitáveis; os valores menores que 0,6 não são considerados e tornam-se inaceitáveis para o modelo (Hair et. al., 2005; Pestana & Gageiro, 2008).

4.8.2. Constituição Final das Variáveis

Identifica-se na tabela a baixo, a constituição final de todas as variáveis descritas neste presente estudo (Tabela 27).

Tabela 27 - Constituição final das variáveis

Variável	Itens	KMO	TESTE de BARTLETT	Alpha de Cronbach	% Variância Explicada
Características Contextuais					
Ambiente Educacional	AE1, AE2, AE3, AE4	0,855	0,000	0,950	82,900
Fatores Políticos e Econômicos	FPE1, FPE2, FPE3, FPE4, FPE5	0,842	0,000	0,907	66,784
Inteligência Emocional					
Autoconhecimento	AUT1, AUT2, AUT3, AUT4, AUT5, AUT6	0,891	0,000	0,912	65,034
Autogestão	a*AUG2, AUG3, AUG4, AUG5, AUG6, AUG7, AUG8.	0,851	0,000	0,829	43,740
Consciência Social	CS1, CS2, CS3, CS4, CS5.	0,795	0,000	0,820	49,208
Gestão de Relacionamento	GR1, GR2, GR3, GR4, GR5, GR6, GR7, GR8.	0,893	0,000	0,868	48,953

Características pessoais					
Necessidade de Realização	NR1, NR2, NR3, NR4.	0,768	0,000	0,813	56,446
Internal Locus Control	ILC1, ILC2, ILC3.	0,735	0,000	0,872	69,615
Propensão Empreendedora					
Capacidade de Inovação	CI1, CI2, CI3, CI4, CI5, CI6, CI7.	0,900	0,000	0,918	62,207
Risk Taking	RT1, RT2, RT3, RT4.	0,863	0,000	0,960	86,524
Proatividade	PRO1, PRO2, PRO3, PRO4.	0,831	0,000	0,900	69,858
Autonomia	AU1, AU2, AU3.	0,750	0,000	0,903	75,878
Agressividade Competitiva	AC1, AC2, AC3.	0,695	0,000	0,826	62,285
Work Family Balance	WFB1, WFB2, WFB3, WFB4.	0,796	0,000	0,812	52,425
Satisfação com a Vida	SV1, SV2, SV3, SV4.	0,813	0,000	0,878	64,649
Intenção Empreendedora	IE1, IE2, IE3, IE4, IE5.	0,881	0,000	0,964	85,709
Sucesso Individual	SI1, SI2, SI3.	0,699	0,000	0,830	62,858

* foi excluído, dada sua baixa capacidade explicativa

As análises descritas acima foram extraídas do *software* SPSS, confirmou-se que todas as variáveis deste estudo estão sujeitas à realização de diversas análises. Com isso, os resultados obtidos através dos dados recolhidos foram positivos e satisfatórios para todas as variáveis presentes neste inquérito.

A constituição final das variáveis do modelo através da AFE, obteve-se os dados do Alpha De Cronbach. Que é responsável, pela confiabilidade da estrutura e que obteve resultados acima de 0,80 em todos os casos, por essa razão, atestou-se que a aceitação do modelo foi boa.

Ao analisar os dados estudados podemos concluir que o índice KMO, das dezessete (17) variáveis apresentadas, quinze (15) obtiveram resultados superiores a 0,70 indicando uma boa correlação entre as variáveis. Outras duas obtiveram resultados entre 0,6 e 0,7(0,695; 0,699) que indica que as mesmas possuem uma relação razoável com as demais variáveis.

No teste de Esfericidade de Bartlett, todos os resultados obtidos foram a baixo de 0,05, obtendo em todos os casos resultados iguais a 0,000 o que afirma a correlação entre as variáveis.

Em relação à variância explicada, quase todas as variáveis estudadas no modelo proposto, encontram-se acima de (60%), o que significa que as variáveis são significativas. Com exceção, de três variáveis, sendo elas: autogestão que obteve a variância explicada em (43,74%); gestão de relacionamento que obteve sua variância explicada em (48,953%) e consciência social com variância explicada de (49,208%). Destaca-se que os itens não foram retirados do modelo, apesar de apresentarem resultados insatisfatórios. Pois, tratam-se de variáveis explicativas importantes para a composição deste modelo.

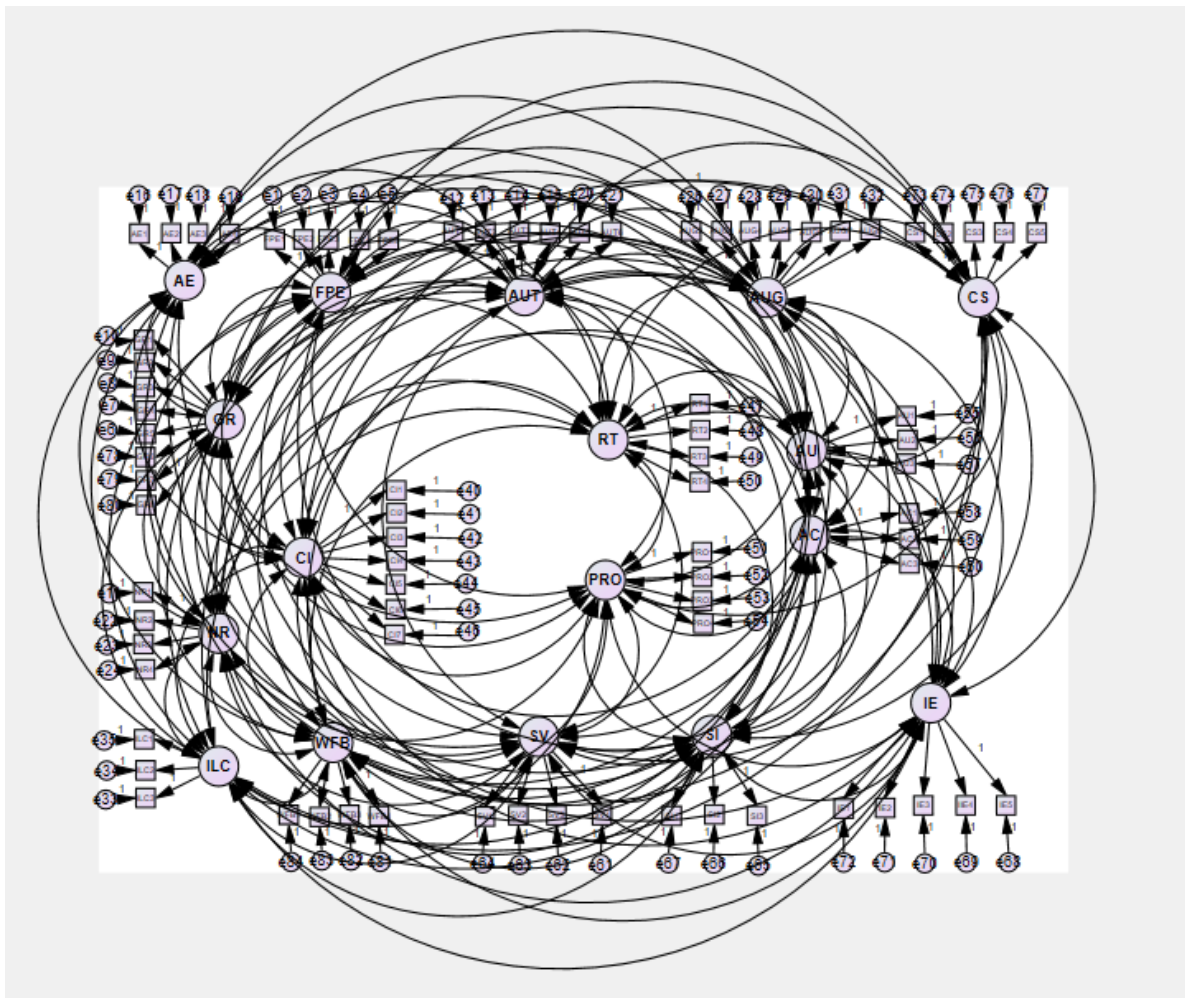
4.8.3. Análise Fatorial Confirmatória (AFC)

A análise fatorial confirmatória é aplicada em casos onde existem informações prévias a respeito das estruturas fatoriais, utilizadas no modelo confirmatório dos padrões estruturais. Ou seja, atua na verificação estrutural fatorial proposta no modelo de estudo (Marôco, 2014).

Ao realizar as análises comparativas, é possível constatar que a AFE (Análise fatorial exploratória) é similar a AFC, as diferenças determinantes entre elas são, que no AFC existem pesos específicos relacionados às variáveis e fatores. A Modelagem de Equações Estruturais ou *Structural Equation Modeling* (SEM) faz parte do AFC e atua na mensuração entre as variáveis observadas e latentes.

Ainda, segundo Marôco (2014), o modelo determina os construtos pressupostos ou variáveis latentes que são efetivados pelas variáveis observadas. A Modelagem de Equações Estruturais (MEE) consiste em uma técnica de união de elementos de regressão múltipla com elementos de análise fatorial, assim, permite-se que as análises complexas apresentem a inserção de elementos simultâneos (Ibid, 2005).

Figura 5: Modelo de Medida Inicial



4.8.4 Análise da Qualidade do Ajustamento do Modelo

A análise da qualidade do ajustamento do modelo proposto, tem o propósito de distinguir a correlação estrutural das variáveis do modelo teórico apresentado (Marôco, 2014).

A seguir a (Tabela 28), apresenta as principais medidas avaliativas de precisão de ajustamento. Sendo elas: Qui-Quadrado (X^2); *Comparative Fit Index* (CFI); *Tucker-Lewis Fit Index* (TLI); *Incremental Fit Index* (IFI) e *Root Mean Square Error of Approximation* (RMSEA).

Tabela 28 - Estatística e índices de qualidade de ajustamento

Estatística	Valores de referência		Autores
X^2	-	Quanto menor, melhor.	Marôco (2014)
X^2/g	>5	Ajustamento mau.	Marôco (2014)
]2;5]	Ajustamento sofrível.	
]1;2]	Ajustamento bom.	
	~1	Ajustamento muito bom.	
CFI TLI	<0,8	Ajustamento mau.	Marôco (2014)
	[0,8;0,9[Ajustamento sofrível.	
	[0,9;0,95[Ajustamento bom.	
	$\geq 0,95$	Ajustamento muito bom.	
IFI	$\geq 0,95$	Ajustamento muito bom.	(Lisboa <i>et al.</i> , 2012)
RMSEA	> 0,10	Ajustamento inaceitável.	Marôco (2014)
]0,05;0,10]	Ajustamento aceitável.	
	$\leq 0,05$	Ajustamento muito bom.	

Verificou-se a necessidade de realizar o ajustamento do modelo, visando aprimorar nos mínimos detalhes o modelo em estudo. Através do índice de modificação (*Modification Indices*) presente no *software* estatístico utilizado, opera na eliminação de vias pouco ou não significativas, deixando o modelo mais enxuto e objetivo (Marôco, 2014).

Estas adequações são descritas na Tabela 29, a seguir:

Tabela 29 - FIT da AFC

Model Fit	Amostra
X ²	4323,11
gl	2867
IFI	0,910
TLI	0,902
CFI	0,909
RMSEA	0,044

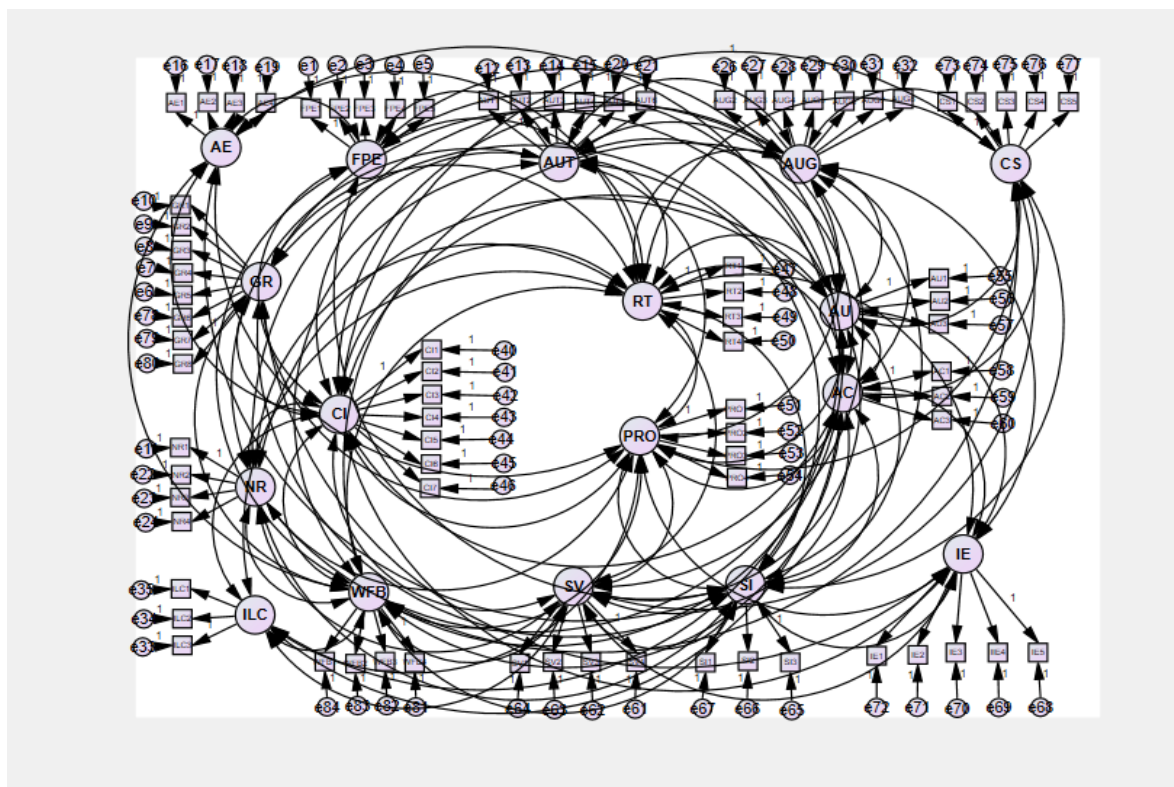
De acordo com a descrição da tabela acima, espera-se que os resultados obtidos sejam de: Qui-Quadrado (X²) se for inferior a 5, é considerado aceitável; Graus de Liberdade (gl) se o gl for inferior a 2, o ajustamento é bom. Foram apresentados os seguintes resultados: X² = 4323,11 e gl = 2867, ambos são considerados aceitáveis.

O resultado obtido através de IFI = 0,910, valor considerado como bom, uma vez que exibe valores superiores a 0,90. O resultado de TLI = 0,902, valor considerado como bom, uma vez que exibe valores superiores a 0,90. Segundo Marôco (2014), os valores indicativos de resultado do TLI devem estar entre 0 e 1, valores próximos de 1 indicam resultados considerados muito bons.

O resultado obtido de CFI = 0,909, valor considerado como bom, uma vez que exibe valores superiores a 0,80. O valor encontrado de RMSEA = 0,044, valor considerado muito bom, uma vez que o esperado esteja entre 0,05 e 0,10.

Segue o modelo exibido abaixo, após a análise dos índices (Figura: 6).

Figura6: Modelo de medida após análise dos índices de modificação



4.8.5. Análise da Qualidade do Modelo de Medida

A análise da qualidade do modelo de medida tem o objetivo de alinhar o ajustamento local, utilizados na medida das variáveis latentes e validade discriminante. Para Marôco (2014), o ajustamento global favorável precisa apresentar um ajustamento local apropriado.

Para Hair et al., (2005), o modelo de ajuste geral tem como objetivo a mensuração de cada construto analisado, avaliando quando ocorre unidimensionalidade e confiabilidade.

Fiabilidade de medida de cada indicador (*Individual-Item Reliability*)

Consiste em um indicador intitulado coeficiente de correlação múltipla o (R^2), utilizado na avaliação do grau de correlação ao quadrado entre variáveis latentes e seus indicadores. Ao analisar o R^2 , explica-se o fator menor a 25% da variância da variável manifesta, contudo, os valores menores que 0,25 sugerem possíveis problemas de ajustamento local (Marôco, 2014).

Os valores mencionados anteriormente de (0,25) é verificado para todos os itens da análise fatorial, desta forma, valores superiores a ele são admitidos e aceitos. A (Tabela 30)

a seguir, exibe os dados estatísticos obtidos através do *software* AMOS, para identificar o SRW (*Standardized Regression Weights*).

Tabela 30- Resultados da Análise Fatorial Confirmatória

	Indicadores	SRW	C.R
AE	Ambiente Educacional		
AE1	O meu curso fornece / forneceu as ferramentas e conhecimentos essenciais para criar um negócio por conta própria	0,873	17,566
AE2	No meu curso temos / tivemos a oportunidade de assistir a palestras de empresários bem-sucedidos	0,916	19,066
AE3	No meu curso os alunos são / foram incentivados a colocar em prática as suas próprias ideias	0,921	19,252
AE4	No meu curso há / houve muitas pessoas com boas ideias para criar uma nova empresa	0,931	19,613
FPE	Fatores Políticos e Econômicos		
FPE1	Sinto que há falta de apoio institucional para criar um negócio	0,868	17,112
FPE2	Sinto que o processo administrativo é muito complexo	0,857	16,781
FPE3	Sinto que há pouca informação sobre como fazê-lo	0,807	15,285
FPE4	Sinto que o clima económico atual não é favorável ao desenvolvimento do meu próprio negócio	0,696	12,402
FPE5	Sinto que há falta de apoio financeiro	0,844	16,380
AUT	Autoconhecimento		
AUT 1	Eu confio nas minhas capacidades	0,896	18,339
AUT 2	Eu aceito as minhas incapacidades e os meus fracassos	0,708	12,892
AUT 3	Eu percebo o meu entusiasmo quando tenho de avançar	0,899	18,465
AUT 4	Eu noto o impacto que os meus comportamentos têm sobre os outros	0,853	16,925
AUT 5	Eu percebo o impacto emocional que as outras pessoas têm sobre o meu estado de humor	0,721	13,210
AUT 6	Eu tenho algo a fazer quando me deparo com situações difíceis	0,743	13,778

AUG	Autogestão		
AUG 2	Eu lido bem com o stress	0,344	5,313
AUG 3	Eu aceito rapidamente a mudança	0,804	14,653
AUG 4	Eu tolero a decepção sem ficar incomodado	0,561	9,153
AUG 5	Eu tenho diferentes soluções em mente antes de tomar uma decisão	0,749	13,252
AUG 6	Eu tento manter-me optimista em qualquer situação fácil ou difícil	0,745	13,150
AUG 7	Quando estou chateado(a), ajo e depois arrependo-me	0,361	5,584
AUG 8	Quando estou em baixo, aborreço as pessoas que estão ao meu redor	0,738	12,999
CS	Consciência Social		
CS1	Eu aceito facilmente críticas	0,760	13,903
CS2	Eu compreendo os sentimentos dos outros	0,716	12,800
CS3	Eu entendo rapidamente a atmosfera dentro de uma sala	0,715	12,775
CS4	Eu percebo verdadeiramente o propósito do meu oponente	0,789	14,673
CS5	Eu apresento-me como pouco sociável e solitário(a) quer na sociedade quer num grupo	0,481	7,850
GR	Gestão de Relacionamentos		
GR1	Em situações difíceis, eu sou frontal com os outros	0,286	4,500
GR2	Eu tenho uma boa relação com as outras pessoas	0,751	13,790
GR3	Eu comunico de forma clara e eficaz com os outros	0,745	13,645
GR4	Eu indico aos outros que o que sinto é importante	0,720	13,009
GR5	Eu resolvo conflitos e problemas de forma eficaz	0,804	15,236
GR6	Eu consigo gerir as minhas emoções em prol de uma boa interação com os outros	0,705	12,643
GR7	Eu procuro mais informações sobre os outros para poder lidar melhor com eles	0,710	12,761

NR	Necessidades de Realizações		
NR1	Antes de começar qualquer negócio, defino os meus objetivos pessoais	0,865	17,106
NR2	Uma boa forma para medir o sucesso individual é o patrimônio acumulado	0,409	6,617
NR3	Gosto de ter responsabilidades para resolver problemas	0,855	16,806
NR4	Gosto de receber feedback sobre o meu desempenho	0,781	14,648
ILC	<i>Internal Locus of Control</i>		
ILC1	O sucesso na vida, como nos negócios, depende em grande parte das minhas competências	0,825	15,711
ILC2	Quando atinjo os meus objetivos pessoais e/ou profissionais é porque trabalhei arduamente.	0,797	14,935
ILC3	A minha vida é o resultado das minhas ações	0,879	17,345
CI	Capacidade de Inovação		
CI1	Eu tenho uma grande tendência a fazer coisas de modo diferente das outras pessoas	0,751	13,862
CI2	Eu procuro novos métodos e rotinas para realizar tarefas	0,835	16,227
CI3	Eu procuro criar novas soluções para os problemas existentes	0,804	15,321
CI4	Eu desenvolvo novas ideias para a solução de problemas	0,847	16,596
CI5	No meu negócio, eu estou frequentemente a surpreender os meus concorrentes com as minhas novas ideias	0,794	15,029
CI6	No meu negócio, eu prefiro ter atividades que demonstram ideias originais	0,813	15,578
CI7	No meu negócio, eu estou frequentemente a lançar uma nova linha de produtos ou serviços	0,664	11,726
RT	<i>Risk Taking</i>		
RT1	Eu receio investir as minhas poupanças no meu próprio negócio e em caso de insucessos perdê-los.	0,921	19,305
RT2	A incerteza de uma remuneração fixa impede-me de criar o meu próprio negócio	0,945	20,212
RT3	Eu receio trabalhar por conta própria porque considero que seja um emprego instável	0,945	20,240
RT4	Eu tenho medo de não ser capaz de gerir uma organização e entrar em falência	0,909	18,896

PRO	Proatividade		
PRO 1	Estou atento(a) às mudanças no mercado	0,881	17,604
PRO 2	Eu procuro constantemente novas ideias de negócio	0,831	16,034
PRO 3	Eu tenho ideias de novos produtos/ serviços que respondem a necessidades nas quais os outros não pensaram	0,809	15,386
PRO 4	Eu sou muito participativo(a) na resolução de problemas e na busca de soluções	0,818	15,640
AU	Autonomia		
AU1	Não quero apoio financeiro de meus pais porque já sou um adulto.	0,884	17,504
AU2	Eu sempre sou positivo sobre os problemas que surgem na minha vida e resolvo-os sozinho.	0,827	15,804
AU3	Se eu iniciar uma nova empresa de risco, posso fornecer meus próprios fundos e recursos humanos.	0,899	17,986
AC	Agressividade competitiva		
AC1	Se eu fosse lançar uma empresa iniciante, estou confiante de que conseguiria ter sucesso e obter lucros.	0,719	12,681
AC2	Mesmo que as pessoas rejeitem categoricamente meu pedido, eu persisto mesmo que pensem em mim como uma praga.	0,665	11,503
AC3	Mesmo que eu lance novos empreendimentos e falhe muitas vezes, continuarei tentando até conseguir.	0,951	18,589
WFB	Work Family Balance		
WFB 1	Sinto-me capaz de negociar e realizar o que é esperado de mim no trabalho e na minha família.	0,604	9,820
WFB 2	Faço um bom trabalho ao satisfazer as expectativas das pessoas na minha vida profissional e familiar.	0,680	11,389
WFB 3	As pessoas que estão perto de mim dizem que eu faço um bom trabalho de equilíbrio entre trabalho e família.	0,797	13,941
WFB 4	Sou capaz de cumprir as expectativas que os meus supervisores e a minha família esperam de mim.	0,791	13,813
SV	Satisfação com a vida		
SV1	Em grande parte, a minha vida aproxima-se dos meus ideais	0,807	15,110
SV2	As minhas condições de vida são excelentes	0,767	14,026
SV3	Eu estou satisfeito com a minha vida	0,853	16,414

SV4	Até agora, sempre consegui as coisas importantes que desejei na minha vida	0,790	14,620
IE	Intenção Empreendedora		
IE1	Eu pretendo iniciar o meu próprio negócio ou trabalhar por conta própria	0,946	20,370
IE2	Eu estou a desenvolver competências para vir a trabalhar por conta própria	0,989	22,136
IE3	Eu estou a criar uma rede de contactos para iniciar o meu próprio negócio	0,964	21,087
IE4	Eu pretendo desenvolver ideias e soluções passíveis de futuras patentes	0,748	14,075
IE5	Num futuro próximo, estarei a trabalhar por conta própria	0,960	20,911
SI	Sucesso Individual		
SI1	Quão bem-sucedida tem sido a sua carreira?	0,853	16,203
SI2	Em comparação com os seus colegas de trabalho, quão bem-sucedida tem sido a sua carreira?	0,833	15,635
SI3	Quão bem-sucedida os outros acham que a sua carreira tem sido?	0,679	11,779

Fiabilidade de cada variável latente (CR - *Composite Reliability*)

De acordo com Lisboa et al., (2012), o indicador de fiabilidade de cada variável latente, ajusta-se para medir a forma como cada uma das variáveis será medida por seus indicadores respectivos. É utilizado para que os valores de CR sejam inferiores a 0,9, para aceitar a hipótese (Hair et al, 2010). Para Marôco (2014), o Alpha de Cronach tem a possibilidades de ser categorizado como tendo fiabilidade aceita quando o valor é de pelo menos 0,7. Valores descrito na próxima tabela em negrito.

Variância Média Extraída (AVE - *Average Variance Extracted*)

A variância média extraída foi exibida para examinar a variância partilhada do modelo de medidas, em outras palavras, a fiabilidade de um item para incluir outras medidas (Fornell&Larcker,1981). Segundo os conceitos de Hair et al. (2010), aconselha-se que os valores devem ser superiores a 0,5 para que as hipóteses possam ser aceitas.

Após a realização das análises, verificou-se que quase todas as variáveis do modelo, respeitaram os critérios propostos pelos autores e apresentaram valores superiores a 0,5. A três exceções, são: Gestão de Relacionamento, que apresentou um valor de 0,488; Consciência Social, que apresentou um valor de 0,491; Autogestão que apresentou um valor de 0,410. Estes indicadores, apresentam resultados próximos do valor desejado, portanto pode-se considerar que são representantes do modelo. Reafirmando que, as três variáveis foram mantidas no estudo, por trata-se de variáveis importantes para o modelo proposto. Os resultados são apresentados a seguir (Tabela 31).

Tabela 31 – Desvio Padrão, Matriz de Correlações e Alfa de Cronbach - AFC Final

Variáveis	DP	AE	FPE	AUT	AUG	CS	GR	NR	ILC	CI	RT	PRO	AU	AC	WFB	SV	SI	IE	CR	AVE
AE	1,46	0,950																	0,951	0,829
FPE	1,21	0,176	0,907																0,909	0,667
AUT	0,76	0,269	0,390	0,912															0,918	0,652
AUG	0,37	0,015	0,018	0,155	0,829														0,818	0,410
CS	1,46	0,260	0,357	0,874	0,145	0,820													0,825	0,491
GR	0,76	0,325	0,305	0,821	0,090	0,854	0,868												0,879	0,488
NR	0,69	0,262	0,395	0,883	0,198	0,838	0,713	0,813											0,829	0,564
ILC	0,78	0,256	0,328	0,847	0,207	0,743	0,707	0,850	0,872										0,873	0,696
CI	0,70	0,231	0,246	0,695	0,068	0,684	0,724	0,662	0,613	0,918									0,905	0,616
RT	1,48	0,092	0,166	0,300	0,120	0,021	0,14	0,107	0,400	0,21	0,960								0,962	0,865
PRO	0,85	0,218	0,298	0,719	0,079	0,717	0,722	0,640	0,641	0,728	0,058	0,900							0,902	0,698
AU	1,00	0,156	0,321	0,413	0,080	0,441	0,415	0,049	0,353	0,368	0,437	0,386	0,903						0,904	0,758
AC	0,61	0,270	0,324	0,580	0,063	0,574	0,499	0,674	0,565	0,478	0,121	0,459	0,237	0,826					0,828	0,621
WFB	0,74	0,139	0,173	0,383	0,139	0,328	0,253	0,383	0,26	0,214	0,70	0,255	0,129	0,361	0,812				0,812	0,522
SV	0,82	0,187	0,198	0,582	0,44	0,537	0,540	0,516	0,478	0,504	0,016	0,566	0,333	0,36	0,2	0,878			0,880	0,648
SI	0,63	0,127	0,263	0,615	0,470	0,581	0,574	0,51	0,527	0,538	0,020	0,733	0,296	0,373	0,151	0,745	0,830		0,833	0,628
IE	1,68	0,138	0,215	0,389	0,45	0,390	0,333	0,331	0,326	0,354	0,061	0,440	0,340	0,226	0,84	0,239	0,299	0,964	0,967	0,857

Validade Discriminante

A validade discriminante é determinante para medir a extensão com que os indicadores de afetos à mediação de variáveis latentes diferentes se juntam correlacionadas entre si (Lisboa et al.,2012). Segundo Marôco (2014), a validade discriminante mensura se os itens que constituem um fator não estão correlacionados com outros fatores. Uma vez que a validade é a propriedade do instrumento que mede a variável que se procura validar.

Neste contexto, ao analisar as correlações deste estudo, entre as variáveis e a variância média extraída, nota-se que existem três (3) correlações, sendo elas: autogestão, consciência social e gestão de relacionamento. Porém, como os valores estão próximos dos valores esperados (*AVE*) pode-se afirmar que para todas as variáveis do modelo, conclui-se pela existência da validade discriminante (Tabela disponível em Anexo II).

4.9 Conclusão

Apresentou-se no capítulo cinco a exibição do modelo metodológico, empregado neste estudo. Ao exibir as amostras e população, descreveu-se os fatores sociodemográficos, os fatores contextuais, a inteligência emocional, as características pessoais, a propensão empreendedora, o *work family balance*, a satisfação com a vida, a intenção empreendedora e o sucesso individual.

Além disso, comprovou-se a importância de aplicar o pré-teste da pesquisa, para verificar os objetivos e sanar possíveis erros e falhas no questionário. Ao obter a amostra desejada, ou parte significativa para a execução de resultados, o próximo passo foi inserir as 259 (duzentas e cinquenta e nove) respostas inquiridas através da pesquisa no *software* estatístico SPSS.

Na sequência apresentou-se as análises fatoriais, sendo elas: (AFE) - Análise Fatorial Exploratória e (AFC) - Análise Fatorial Confirmatória. Possibilitou-se afirmar que os resultados obtidos são significativos, sendo eles: Alpha de Cronbach, KMO, teste de esfericidade de Bartlett e variância explicada. Embora, no caso da AFC, viabilizou verificar a qualidade do ajustamento do modelo em suma, assim como a qualidade do modelo. Com esta análise, foi possível verificar que os modelos (Fit Global, avaliação dos itens, das variáveis e da validade discriminante) encontrava-se de acordo com o proposto pela literatura.

Conforme evidenciado neste capítulo, ao passar por todos estes processos, o modelo investigado apresenta-se de forma favorável. Os capítulos a seguir exibem os resultados do modelo estrutural.

Capítulo

5

APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

5.0. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

5.1. Introdução

Neste capítulo, apresenta-se os resultados obtidos através do *software* estatístico AMOS, realizando o SEM (*Structural Equation Modeling*) análise descrita anteriormente. No primeiro momento, exibi-se a análise descritiva das variáveis deste modelo, o que possibilita prever o comportamento médio da amostra. Em seguida, apresenta-se o teste das hipóteses indicadas neste estudo, que apontam os fatores relevantes do sucesso individual de mulheres empreendedoras. No final, será evidenciada a discussão dos resultados obtidos e um resumo geral.

5.2. Análise Descritiva das Variáveis

Apresenta-se a seguir, a tabela descritiva das variáveis utilizadas neste estudo com média e desvio-padrão (Tabela 32).

Tabela 32 - Análise descritiva

Variável	Média	Desvio-padrão
Fatores Contextuais		
Ambiente Educacional	4,45	1,826
Fatores Políticos e Econômicos	5,39	1,416
Inteligência Emocional		
Autoconhecimento	6,23	0,904
Autogestão	5,45	0,900
Consciência Social	6,02	0,865
Gestão de Relacionamento	5,99	0,9051
Característica Pessoais		
Necessidade de Realizações	6,18	0,765

<i>Internal Locus Control</i>	6,26	0,888
Propensão Empreendedora		
Capacidade de Inovação	5,87	0,989
<i>Risk Taking</i>	2,37	1,455
Proatividade	6,00	1,052
Autonomia	6,05	1,120
Agressividade Competitiva	5,85	0,864
<i>Work Family Balance</i>	5,59	1,416
Satisfação com a vida	5,88	1,026
Intenção Empreendedora	5,51	1,773
Sucesso Individual	6,03	0,904

Ao analisar a tabela acima, da análise descritiva, observa-se o impacto de cada variável para este estudo. Visto que, utilizou-se como medidor de respostas a escala do tipo *Likert*, de (1 a 7) sendo 1 = discordo totalmente e 7 = concordo totalmente, percebe-se que a maioria das respostas indicam média 5.

A análise a seguir possibilita identificar a conduta média de cada amostra obtida. As variáveis pertencentes aos “fatores contextuais” sendo elas respectivamente: o ambiente educacional e os fatores políticos e econômicos. O ambiente educacional expõe um resultado médio = 4,45 e um desvio-padrão =1,826, representa que a formação superior é de grande relevância nas atividades empreendedoras. Os fatores políticos e econômicos apresentam um resultado médio = 5,39 e um desvio-padrão=1,416, representam os impactos negativos que a política do país tem sobre os negócios. Consequentemente, a economia do país em crise, apresenta barreiras para as atividades empreendedoras.

As variáveis pertencentes à “inteligência emocional” sendo elas respectivamente: o autoconhecimento, que apresentou o resultado médio de 6,23 e um desvio-padrão = 0,904; e autogestão, que apresentou o resultado médio =5,45 e um desvio-padrão de 0,900; a consciência

social, que apresentou o resultado médio = 6,02 e um desvio-padrão = 0,865; gestão de relacionamento, que apresentou o resultado médio = 5,99 e um desvio-padrão = 0,905. Conclui-se que, as mulheres entrevistadas revelam ser inteligentes emocionalmente e capazes de gerir seus sentimentos.

As variáveis pertencentes às “características pessoais” sendo elas respectivamente: a necessidade de realização, que apresentou o resultado médio = 6,18 e um desvio-padrão = 0,765; *internal locus control*, que apresentou o resultado médio = 6,26 e um desvio-padrão = 0,888. Conclui-se que, as mulheres entrevistadas revelam ter as características pessoais descritas por ambas as métricas.

As variáveis pertencentes a “propensão empreendedora” sendo elas respectivamente: a capacidade de inovação, o *risk taking*, a proatividade, a autonomia e a agressividade competitiva. A capacidade de inovação apresentou o resultado médio = 5,87 e um desvio-padrão = 0,989. O *risk taking* apresentou o resultado médio = 2,37 e um desvio-padrão = 1,455. A proatividade apresentou o resultado médio = 6,00 e um desvio-padrão = 1,052. A autonomia apresentou o resultado médio = 6,05 e um desvio-padrão = 1,120. A agressividade competitiva apresentou o resultado médio = 5,85 e um desvio-padrão = 0,864. Conclui-se que, as mulheres entrevistadas revelam ter uma boa capacidade de inovação e são proativas a frente de suas decisões empreendedoras, além de terem autonomia e agressividade competitiva de gestão e finanças. Os resultados de *risk taking* indicam que as mulheres empreendedoras, que responderam ao inquérito, não possuem o medo de arriscar frente aos seus negócios e decisões empreendedoras.

A variável “*work family balance*” expõe um resultado médio = 5,59 e um desvio-padrão = 1,416. O resultado sugere que as mulheres analisadas conseguem manter o equilíbrio entre a carreira e a família.

A variável “satisfação com a vida” expõe um resultado médio = 5,88 e um desvio-padrão = 1,026. Estes resultados indicam que as mulheres analisadas, estão satisfeitas com o curso apresentado pela vida, até o presente momento, em relação ao trabalho e a vida.

A variável “intenção empreendedora” expõe um resultado médio = 5,51 e um desvio-padrão = 1,773. Resultando que mostra que as mulheres analisadas, provavelmente já são ou irão tornar-se empreendedoras em breve ou em um futuro próximo.

Por último, a variável “sucesso individual”, expõe um resultado médio=6,03 e um desvio-padrão=0,904, que indicam que as mulheres analisadas sentem que sua vida e carreira, são bem-sucedidas.

Tabela 33 - Análise descritiva II

Variável	Média	Desvio-padrão
Fatores Contextuais	4,97	1,598
Inteligência Emocional	5,91	0,910
Característica Pessoais	6,21	0,818
Propensão Empreendedora	5,25	1,091
Work Family Balance	5,59	1,416
Satisfação com a vida	5,88	1,026
Intenção Empreendedora	5,51	1,773
Sucesso Individual	6,03	0,904

Conforme descrito anteriormente, na tabela 33, exposta acima, representa os valores finais de cada “grupo de variáveis”.

Por equivalência a soma, das variáveis pertencentes aos “fatores contextuais” sendo elas respectivamente: o ambiente educacional e fatores políticos e econômicos. Apresenta-se o resultado médio = 4,97 e um desvio-padrão = 1,598.

As variáveis pertencentes à “inteligência emocional” sendo elas respectivamente: o autoconhecimento, a autogestão, a consciência social e a gestão de relacionamento. Apresenta-se o resultado médio = 5,91 e um desvio-padrão = 0,910.

As variáveis pertencentes as “características pessoais” sendo elas respectivamente: a necessidade de realização e o *internal locus control*. Apresenta-se o resultado médio = 6,21 e um desvio-padrão = 0,818. As variáveis pertencentes à “propensão empreendedora” sendo elas

respectivamente: a capacidade de inovação, o *risk taking*, a proatividade, a autonomia e a agressividade competitiva. Apresenta-se o resultado médio = 5,25 e um desvio-padrão =1,091. As demais variáveis, são individuais e mantiveram os mesmos valores, sem quaisquer alterações.

5.3. Análise do Modelo Estrutural

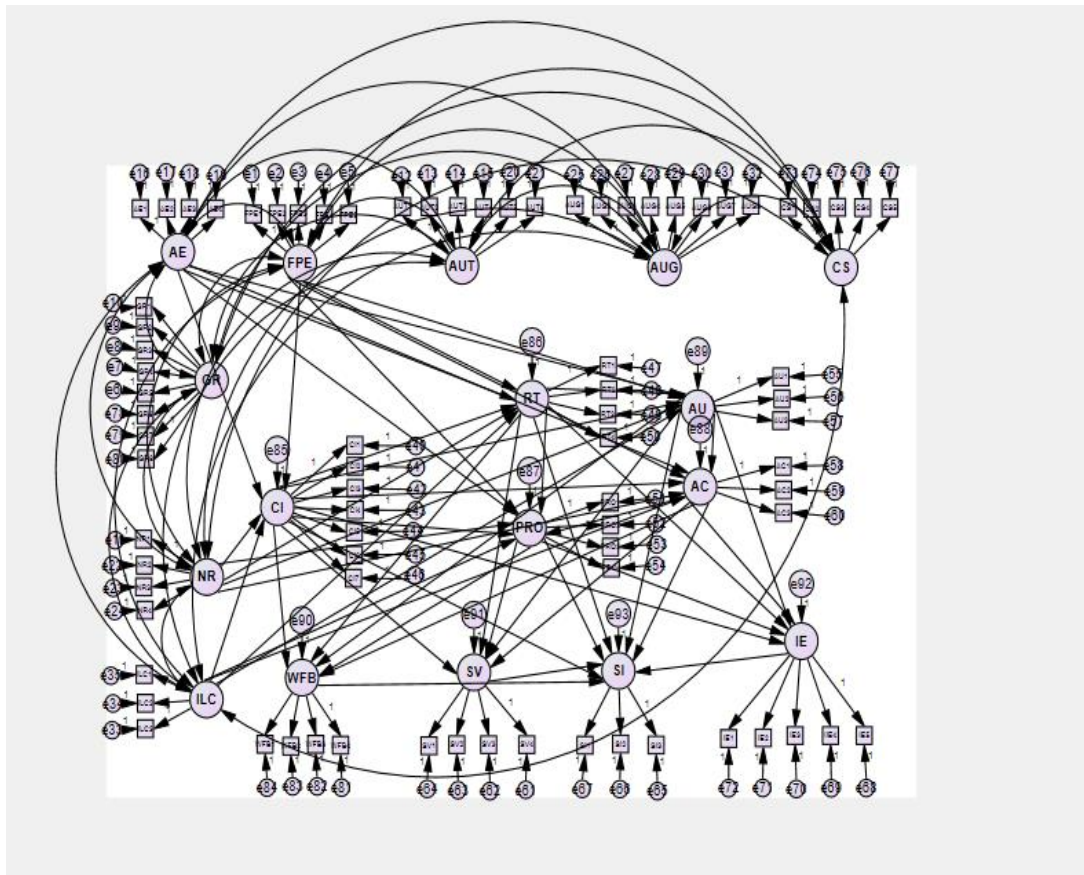
Observa-se (Tabela 34) os resultados das estimativas levantadas pelas hipóteses deste modelo, assim, podemos observar os seguintes valores.

Tabela 34 - Nível de ajustamento do modelo estrutural

Model Fit	Amostra
X ²	4416,83
gl	2981
IFI	0,907
TLI	0,901
CFI	0,906
RMSEA	0,043

De acordo com os valores do Fit do modelo estrutural, exibi-se uma pequena diferença nos valores obtidos. Apesar disso, afirma-se que os índices são condizentes com os valores adequados. Apresenta-se os seguintes resultados de $X^2 = 4416,83$ e $gl = 2981$ ambos aceitáveis. Os resultados obtidos de $IFI = 0,911$; $CFI = 0,910$ e $TLI = 0,905$, pode-se dizer são valores considerados como bons. O valor encontrado de $RMSEA = 0,044$, pode-se dizer que o valor é considerado muito bom. O modelo exibido abaixo, apresenta as mudanças após as análises dos índices (Figura 7).

Figura 7: Modelo Estrutural



5.4. Teste de Hipóteses

Observa-se na (Tabela 35) os resultados dos testes de hipóteses. Os resultados obtidos dos valores de SRW e P descritos na tabela a seguir, são utilizados para testar se a hipótese é significativa ou não. Seguiu-se o modelo proposto, onde os valores de P que são divididos por dois.

Tabela 35 - Resultado do teste de hipóteses

Relação	SRW	P	Sup/Não Sup
H1- Ambiente Educacional → Propensão Empreendedora			
AE → CI	-0,012	0,406	Não Sup
AE → RT	0,143	0,0205	Sup
AE → PRO	-0,011	0,4135	Não Sup

AE → AU	0,053	0,045	Sup
AE → AC	0,086	0,071	Sup
H2 - Fatores Políticos e Econômicos → Propensão Empreendedora			
FPE → CI	-0,041	0,2275	Não Sup
FPE → RT	0,168	0,011	Sup
FPE → PRO	0,032	0,269	Não Sup
FPE → AU	0,089	0,0765	Sup
FPE → AC	0,084	0,0805	Sup
H3 - Inteligência Emocional → Propensão Empreendedora			
AUT → CI	0,114	***	Sup
AUT → RT	-0,677	0,003	Não Sup
AUT → PRO	0,032	***	Sup
AUT → AU	0,026	0,452	Não Sup
AUT → AC	-0,274	0,096	Não Sup
AUG → CI	0,031	0,279	Não Sup
AUG → RT	0,163	0,043	Sup
AUG → PRO	0,004	0,468	Não Sup
AUG → AU	-0,065	0,162	Não Sup
AUG → AC	0,073	0,0132	Sup
CS → CI	-0,045	0,409	Não Sup
CS → RT	-0,098	0,3545	Não Sup
CS → PRO	0,250	0,0875	Sup
CS → AU	0,036	0,0345	Sup
CS → AC	0,021	0,4625	Não Sup
GR → CI	0,500	***	Sup
GR → RT	0,157	0,124	Sup
GR → PRO	0,093	0,260	Não Sup
GR → AU	0,191	0,136	Sup

GR → AC	0,082	0,0320	Sup
H4 - Necessidade de Realização → Propensão Empreendedora			
NR → CI	0,301	0,0555	Sup
NR → RT	0,829	0,001	Sup
NR → PRO	-0,298	0,087	Não Sup
NR → AU	0,306	0,094	Sup
NR → AC	0,887	***	Sup
H5 - Internal Locus Control → Propensão Empreendedora			
ILC → CI	-0,038	0,3905	Não Sup
ILC → RT	-0,160	0,1935	Não Sup
ILC → PRO	0,161	0,105	Sup
ILC → AU	0,168	0,141	Sup
ILC → AC	-0,031	0,422	Não Sup
H6 - Propensão Empreendedora → Work Family Balance			
CI → WFB	0,390	0,3625	Sup
RT → WFB	-0,024	0,3775	Não Sup
PRO → WFB	0,133	0,115	Sup
AU → WFB	-0,010	0,454	Não Sup
AC → WFB	-0,325	***	Sup
H7 - Propensão Empreendedora → Satisfação com a vida			
CI → SV	0,124	0,099	Sup
RT → SV	-0,092	0,0775	Não Sup
PRO → SV	0,133	***	Sup
AU → SV	0,127	***	Sup
AC → SV	0,160	0,0145	Sup
H8 - Propensão Empreendedora → Intenção Empreendedora			
CI → IE	0,132	0,0106	Sup
RT → IE	0,89	***	Sup
PRO → IE	0,120	***	Sup
AU → IE	0,227	0,001	Sup

AC → IE	0,017	0,4035	Não Sup
H9 - Propensão Empreendedora → Sucesso Individual			
CI → SI	0,090	0,0129	Sup
RT → SI	-0,025	0,322	Não Sup
PRO → SI	0,549	***	Sup
AU → SI	-0,024	0,3525	Não Sup
AC → SI	0,053	0,033	Sup
H10 – Work Family Balance → Sucesso Individual			
WFB → SI	0,71	0,0200	Sup
H11 – Satisfação com a Vida → Sucesso Individual			
SV → SI	0,495	***	Sup
H12 – Intenção Empreendedora → Sucesso Individual			
IE → SI	0,089	***	Sup

Legenda: Sup = Hipótese Suportada; Não Sup = Hipótese Não Suportada; * < 0,01**

Em relação ao Ambiente Educacional (H1), apenas para três das cinco dimensões analisadas, constatou-se suporte estatístico para confirmar a sua contribuição com a “Propensão Empreendedora”. Rejeita-se a relação entre a “Capacidade de Inovação” e a “Propensão Empreendedora” com (SRW= -0,012, $p > 0,406$) e “Proatividade” e a “Propensão Empreendedora” com (SRW= -0,011, $p > 0,4135$). Apresenta-se o suporte estatístico, para confirmar a sua contribuição com a “Propensão Empreendedora”, não rejeita-se o “*Risk Taking*” e a “ Propensão Empreendedora” com (SRW=0,143, $p < 0,0205$); a “Autonomia” e a “Propensão Empreendedora” com (SRW=0,053, $p < 0,045$); a “Agressividade Competitiva” e a “Propensão Empreendedora” com (SRW= 0,086, $p < 0,071$).

Relativamente aos Fatores Políticos e Econômicos (H2), apenas para três das cinco dimensões analisadas, constatou-se suporte estatístico para confirmar a sua contribuição com a “Propensão Empreendedora”. Rejeita-se a relação entre “Capacidade de Inovação” e a “Propensão Empreendedora” com (SRW= -0,041, $p > 0,2275$) e “Proatividade” e a “Propensão Empreendedora” com (SRW= 0,032, $p > 0,269$). Já no que diz respeito, as demais variáveis do modelo apresenta-se suporte estatístico para confirmar a sua contribuição, o “*Risk Taking*” e a “Propensão Empreendedora” com (SRW=0,168, $p < 0,011$); a “Autonomia” e a “Propensão Empreendedora”, com (SRW=0,089, $p < 0,0765$); a “Agressividade Competitiva” e a “Propensão Empreendedora”, com (SRW= 0,084, $p < 0,0805$).

Quanto relação entre à “Inteligência Emocional” e a “Propensão Empreendedora” constatou-se que em dez dimensões percebeu-se o suporte estatístico e em outras dez não foram percebidos. Conclui-se que, a hipótese (H3) das vinte variáveis apresentadas, dez foram suportadas e dez não foram suportadas. Neste modelo as variáveis que foram rejeitadas e não forneceram suporte estatístico para a “Propensão Empreendedora”, são: primeiramente, o “Autoconhecimento” não suportado com as variáveis, “*Risk Taking*”, “Autonomia” e a “Agressividade Competitiva”. Em seguida, a variável “Autogestão” não suportada com: a “Capacidade de Inovação”, “Proatividade” e a “Autonomia”. Seguindo, a variável “Consciência Social” não foi suportada em relação as variáveis, “Capacidade de Inovação”, “*Risk Taking*” e “Agressividade Competitiva”. Por último, a variável “Gestão de Relacionamento” não foi suportada em relação a variável “Proatividade”.

As hipóteses (H4) previstas para a “Necessidade de Realização” obtiveram confirmação favorável, em quase todas as variáveis no que diz respeito a sua relação positiva com a “Propensão Empreendedora”. Apenas a variável “Necessidade de Realização” e a “Proatividade” (SRW = -0,298, $p > 0,087$), não apresentou suporte estatístico suficiente e por isso foi rejeitada. Já no que diz respeito a hipótese (H5), o “*Internal Locus Control*” e a “Propensão Empreendedora”, três variáveis não apresentam suporte estatístico e duas apresentam. Rejeita-se, a relação entre o “*Internal Locus Control*” e a “Capacidade de Inovação” (SRW = - 0,038, $p > 0,3905$); o “*Internal Locus Control*” e o “*Risk Taking*” (SRW = - 0,160, $p > 0,1935$); o “*Internal Locus Control*” e a “Agressividade Competitiva” (SRW = - 0,031, $p > 0,422$). As demais variáveis que apresentam suporte estatístico são: o “*Internal Locus Control*” e a “Proatividade” (SRW = 0,161, $p > 0,105$); “*Internal Locus Control*” e a “Autogestão” SRW = -0,031, $p > 0,422$).

Em relação a “Propensão Empreendedora” apenas duas das cinco dimensões não apresentaram suporte estatístico para confirmar sua contribuição com o “Work Family Balance”. Referente-se a (H6), rejeita-se, a relação entre o “*Risk Taking*” e o “Work Family Balance”, (SRW = -0,024, $p > 0,3775$); “Autoconhecimento” e o “Work Family Balance”, (SRW = -0,010, $p > 0,454$). As variáveis que apresentam suporte estatístico, foram: “Capacidade de Inovação” e o “Work Family Balance” (SRW = 0,390, $p < 0,3625$); “Proatividade” e o “Work Family Balance” (SRW = 0,133, $p < 0,115$); “Agressividade Competitiva” e o “Work Family Balance” (SRW = -0,325, $p < 0,05$).

As hipóteses (H7) previstas para a “Propensão Empreendedora” quase todas foram confirmatórias, demonstrada a relação positiva com a “Satisfação com a Vida”. Somente a variável “*Risk Taking*” em relação a “Satisfação com a Vida” (SRW = -0,092, $p > 0,0775$) não

apresentou suporte estatístico e foi rejeitada. As demais variáveis foram suportadas, sendo elas respectivamente: “Capacidade de Inovação” e a “Satisfação com a Vida” (SRW = 0,124, $p < 0,099$); “Proatividade” e a “Satisfação com a Vida” (SRW = 0,133, $p < 0,05$); “Autoconhecimento” e a “Satisfação com a Vida” (SRW = 0,127, $p < 0,05$); “Agressividade Competitiva” e a “Satisfação com a Vida” (SRW = 0,160, $P < 0,0145$).

As hipóteses (H8) previstas para a “Propensão Empreendedora”, em quase todos os casos a relação positiva foi confirmatória com a “Intenção Empreendedora”. Apenas uma variável, não apresentou suporte estatístico e foi rejeitada, sendo ela: a “Agressividade Competitiva” em relação a “Intenção Empreendedora”, (SRW = 0,017, $p > 0,4035$). As demais variáveis indicaram suporte estatístico, sendo elas respectivamente: “Capacidade de Inovação” e a “Intenção Empreendedora”, (SRW = 0,132, $p < 0,0106$); o “*Risk Taking*” e a “Intenção Empreendedora”, (SRW = 0,89, $p < 0,05$); “Proatividade” e a “Intenção Empreendedora”, (SRW = 0,120, $p < 0,05$); “Autoconhecimento” e a “Intenção Empreendedora”, (SRW = 0,227, $p < 0,001$).

Quanto à hipótese (H9) prevista para a “Propensão Empreendedora” três, das cinco variáveis propostas demonstraram ter relação positiva com o “Sucesso Individual”. Apenas duas variáveis, não apresentaram suporte estatístico necessários e foram rejeitadas, sendo elas respectivamente: o “*Risk Taking*” e o “Sucesso Individual”, (SRW = -0,025, $p > 0,0129$); “Autoconhecimento” e o “Sucesso Individual”, (SRW = - 0,024, $p > 0,3525$). As demais variáveis demonstram resultados estatísticos favoráveis, sendo elas respectivamente: a “Capacidade de Inovação” e o “Sucesso Individual”, (SRW = 0,090, $p < 0,0129$); “Proatividade” e o “Sucesso Individual”, (SRW = 0,549, $p < 0,05$); “Agressividade Competitiva” e o “Sucesso Individual”, (SRW = 0,053, $p < 0,033$).

Relativamente o “Work Family Balance”, verificou-se uma contribuição positiva ao “Sucesso Individual” (H10: SRW = 0,71, $p < 0,0200$). Assim como, a “Satisfação com a Vida” verificou-se positivamente em relação ao “Sucesso Individual”, (H11: SRW = 0,089, $p < 0,05$).

Por fim, a relação favorável da “Intenção Empreendedora” com o “Sucesso Individual”, (H12: SRW = 0,089, $p < 0,05$).

5.5. Discussão dos Resultados

H1: O Ambiente Educacional influencia de forma positiva a Propensão Empreendedora.

No que diz respeito, às análises realizadas, percebe-se que o “Ambiente Educacional” esta relacionado a “Propensão Empreendedora”. Verificou-se que a hipótese foi suportada parcialmente, uma vez que algumas sub hipótes não foram suportadas e outras foram. Indica-se uma relação parcial com a propensão empreendedora. Os resultados estatisticamente significativos para o modelo, são respectivamente: o *risk taking*, autonomia e agressividade competitiva. Rejeita-se, a proatividade e a capacidade de inovação.

Os resultados da pesquisa, podem indicar que nem todas as empreendedoras analisadas tinham formação acadêmica/superior. Ou ainda, não tiveram a oportunidade ou condições financeiras de estudarem em boas instituições de ensino, portanto, não avaliaram bem estes itens no questionário.

O ambiente educacional é um fator decisório na carreira do aluno, além de estar relacionado com a qualidade da instituição de ensino superior. O suporte e o ensino influenciam nas ambições empreendedoras (Robinson et al., 1991; Autio et al., 1997).

Pode-se afirmar que existe uma relação positiva entre o ambiente educacional e a propensão empreendedora, apesar de poder ser reconhecido que esta relação depende ainda do custo de oportunidades. Em outras palavras, acredita-se que com um nível educacional mais alto o empreendedor possui possibilidades elevadas de atingir as metas desejadas (Warneryd, et at.1987).

Em outro ângulo, em muitos casos, alguns empresários desistiram de forma precoce dos estudos a nível escolar (médio), visto que o nível de educação acadêmica não é um medidor de sucesso. Não há dúvidas, de que as formações acadêmicas são diferenciais competitivos, porém, não pode ser garantia de sucesso para nenhum empresário (Veciana, 1989). O campo das ciências empresariais subentende-se que são áreas de maior potencial para o desenvolvimento de novos negócios, projetos e empresas. Espera-se que os indivíduos, com formações nessa área, manifestem-se com grande propensão empreendedora (Hirisch, 1990).

H2: Os Fatores Políticos e Econômicos, do atual cenário, influenciam negativamente a Propensão Empreendedora.

Aponta-se que existe uma relação, entre “ Os Fatores Políticos e Econômicos” e a “Propensão Empreendedora”. Observa-se que foi suportada parcialmente, pois algumas sub hipótes não foram suportadas e outras foram suportadas. As sub hipóteses suportados, são respectivamente: o *risk taking*, autonomia e agressividade competitiva. Rejeita-se, respectivamente:

respectivamente: a proatividade e capacidade de inovação, que não apresentaram resultados significativos e não foram suportadas pelo modelo.

Entende-se que a hipótese H2, é parcialmente suportada, pois, as políticas governamentais não disponibilizam os ativos financeiros para estimular a criação de novos negócios. Suas leis e impostos desestimulam os empreendedores a permanecerem com seus negócios ativos (Aldrich, 2000). Outro fator é que, um dos principais motivos de criação e desenvolvimento de negócios, é a obtenção de lucros e estabilidade financeira (Venciana, 1989). Observa-se que nem sempre a obtenção de lucros pode ser vista como o principal objetivo de criação de negócios, visto que o empreendedor precisa passar pelas barreiras econômicas e legais do país (Shapiro, 1982).

Em situações em que o governo lança projetos de incentivo à criação de novos negócios, geralmente são em benefícios próprios, para alavancar a parte “morta” da economia ou negócios de áreas incomuns. Basicamente analisam as empresas, como um todo, nas quais ignoram os fatores de individualidade de cada uma, suas necessidades e prioridades. O incentivo, puramente monetário, deve ser analisado com maior profundidade, para que o empreendedor não se torne refém das políticas econômicas do seu país (Lee et al., 2011).

H3: A Inteligência Emocional influencia de forma positiva a Propensão Empreendedora.

No que tange a inteligência emocional, percebe-se que foi suportada parcialmente, visto que algumas sub hipóteses foram suportadas e outras não foram suportadas. O que leva a crer que a hipótese apresenta uma relação parcial com a propensão empreendedora. Foram analisadas vinte sub hipóteses, dez delas, receberam suporte estatístico significativo e foram suportadas. As outras dez sub hipóteses, não apresentaram suporte estatístico suficiente e foram rejeitadas. As sub-hipoteses foram descritas, respectivamente abaixo:

Autoconhecimento → Propensão empreendedora (Variáveis suportadas: capacidade de inovação; proatividade. Não suportadas: *risk taking*; autonomia e agressividade competitiva)

Autogestão → Propensão empreendedora (Variáveis suportadas: *risk taking*; agressividade competitiva. Não suportadas: autonomia; capacidade de inovação; proatividade)

Consciência social → Propensão empreendedora (Variáveis suportadas: proatividade; autonomia. Não suportadas: capacidade de inovação; *risk taking*; agressividade competitiva)

Gestão de relacionamento → Propensão empreendedora (Variáveis suportadas: autonomia; capacidade de inovação; *risk taking*; agressividade competitiva. Não suportada: somente a proatividade)

Bandura (1991) aponta que a inteligência emocional refere-se ao controle de utilização comportamental, pois, age principalmente na eficiência de resolução de questões e processos. Ação que contribuiria positivamente na propensão empreendedora e espírito empreendedor. A inteligência emocional, é composta por um conjunto de perspectivas e capacidades de gerenciar suas próprias emoções. Esta capacidade de gerenciamento atua como um forte diferencial individual, dentro do ambiente pessoal e profissional. Possibilita, aos empreendedores, aproveitar boas oportunidades de negócios dentro de seu ambiente de trabalho, com clientes, parceiros e fornecedores (Shane et al. 2003).

Emoções positivas, possibilitam acréscimos de criatividade empreendedora, o que pode influenciar as percepções dos indivíduos sobre as novas oportunidades do mercado (Baron, 2008). A paixão pelo trabalho, demonstrada em suas ações, tendem a obter mais sucesso, pela entrega empreendedora do empresário (Baum & Locke, 2004). O domínio de suas emoções contribui com a propensão empreendedora, transformam as experiências e processos em resultados (Baron, 2008). Os sucessos dos empreendimentos empresariais não dependem apenas de um fator e sim da união de vários. As características individuais e emocionais dos empreendedores contribuem com este desempenho, porém, deve-se contar com os riscos, competitividade mercadológica, economia, concorrência e políticas aplicadas (Baron & Hannan, 2002).

H4: A Necessidade de Realização influencia de forma positiva à Propensão Empreendedora.

Os resultados indicam que a necessidade de realização possui uma boa aceitação, uma vez que, das cinco sub hipóteses analisadas, quatro delas foram suportadas e apenas uma não foi. Portanto, existe uma relação parcial entre as necessidades de realização e a propensão empreendedora. As quatro sub hipóteses, que apresentam resultados estatisticamente significativos, são respectivamente: a capacidade de inovação, *risk taking*, autonomia, agressividade competitiva. Somente, a sub hipótese “proatividade” não apresentou resultados significativos e por isso não foi suportada. Considerou-se, que as empreendedoras analisadas percebem o impacto que essas necessidades implicam em vidas, avaliando bem o item no momento em que responderam ao questionário.

A variável é característica pelas particularidades de realização pessoal, estes predicados individuais evoluem de acordo com o crescimento e desenvolvimento pessoal e profissional de

cada um (McClelland, 1987). A motivação empreendedora é direcionada e eficiente por parte do empreendedor que a estabeleceu como meta (Robbins, 2002). Os empresários buscam motivação com a própria persistência empresarial, na busca por resultados. Contando com a eficiência de trabalho, recursos tecnológicos e fatores criativos (Kondo, 1991).

As necessidades de realização se modificam ao longo da vida, de acordo com o momento pessoal e profissional em que o indivíduo se encontra em um determinado momento. Porém, em suma, estas necessidades giram em torno do bem-estar físico, financeiro e social (Hisrich, 1985).

H5: O *Internal Locus Control* influencia de forma positiva a Propensão Empreendedora.

Os resultados indicam que a variável *internal locus control* possui uma aceitação parcial. Constata-se que algumas das sub hipóteses, pertencentes ao modelo, não foram suportadas e outras foram suportadas. Portanto, existe uma relação parcial com a propensão empreendedora. Foram suportadas estatisticamente, três sub hipóteses sendo elas respectivamente: a capacidade de inovação, *risk taking*, agressividade competitiva. Não foram suportadas estatisticamente, as sub hipóteses: a proatividade e a autonomia.

Alguns estudos ressaltam que o *internal locus control* é interligado com a perspectiva de empreender, o comportamento humano e o controle de cada uma destas funções. Conseguiu-se executá-las de forma integrada ou não em seus objetivos. Atuou-se no controle das diversas situações, pois, este domínio do controle das ações contribui positivamente com a propensão empreendedora (Rotter, 1966; Neider, 1987).

Ao se tratar do controle interno e ou controle próprio, nem sempre consegue ser efetivo, podendo ocorrer falhas e insucessos em determinados momento da carreira (Deepti et al., 2015).

H6: A Propensão Empreendedora influencia de forma positiva o *Work Family Balance*.

Os resultados indicam que a propensão empreendedora possui uma aceitação parcial em relação ao *work family balance*. Percebe-se que foi suportada parcialmente, uma vez que algumas sub hipóteses não foram suportadas e outras foram suportadas. As sub hipóteses estatisticamente significativas, que foram suportadas pelo modelo são respectivamente: a capacidade de inovação, a proatividade e a agressividade competitiva. Não foram suportadas estatisticamente as sub hipóteses respectivas: autonomia e o *risk taking*.

A propensão empreendedora é composta por uma combinação de cinco noções cruciais, autonomia, capacidade de inovação, proatividade, *risk taking* e agressividade competitiva. Tornam-se itens fundamentais que impulsionam os processos e contribuem com o desenvolvimento empreendedor (Lumpkin & Dess, 1996). O *work family balance* é a interação entre o ambiente familiar e o empresarial, equilibrando ambas as partes e seus interesses (Aldrich & Cliff, 2003).

A propensão empreendedora reúne todos os seus elementos principais para auxiliar o empreendedor em suas tomadas de decisões fundamentais empresariais. *Work family balance* conceitualmente implica na ausência de conflitos entre a família e o trabalho (Greenhaus & Beutell, 1985). Utilizar ferramentas que consigam neutralizar possíveis conflitos, faz com que o empreendedor consiga gerir ambas as demandas com eficiência (Voydanoff, 2005).

H7: A Propensão Empreendedora influencia de forma positiva a Satisfação com a Vida.

No que tange a propensão empreendedora percebe-se uma relação parcial com a satisfação com a vida. Observa-se que foram suportadas algumas sub hipóteses e outras não foram suportadas. As sub hipóteses estatisticamente significativas, suportadas pelo modelo são: a capacidade de inovação, a proatividade, a autonomia e a agressividade competitiva. Apenas a sub hipótese “*risk taking*” não foi suportada estatisticamente pelo modelo. Diante dos resultados, percebe-se que, de maneira geral, a satisfação com a vida está positivamente relacionada à vida pessoal e profissional.

Os indivíduos só se sentem realizados quando desenvolvem o domínio de satisfazer seus principais interesses, fortemente relacionados ao bem-estar pessoal, a família, ao ambiente de trabalho e a auto-realização (Sirgy & Lee 2018; Maslow, 1970). O bem-estar subjetivo é visto como o elemento mais importante da vida das pessoas (Diener, 2000), juntamente com a saúde, sucesso no trabalho e resultados positivos financeiros (Lucas & Smith, 1999). A satisfação no trabalho vem em consequência da resposta da propensão empreendedora, como um forte preditor de resultados e comprometimento de trabalho (Lange, 2009).

H8: A Propensão Empreendedora influencia de forma positiva à Intenção Empreendedora.

Os resultados apontam que a propensão empreendedora conta com uma boa aceitação relacionada à intenção empreendedora. Uma vez que, algumas sub hipóteses foram suportadas

e outras não. Observa-se, que as sub hipóteses que receberam suporte estatístico e foram suportadas pelo modelo, são: a proatividade, a autonomia, o *risk taking* e a capacidade de inovação. Somente a sub hipótese “agressividade competitiva”, não foi suportada estatisticamente pelo modelo. Diante dos resultados, percebe-se que de maneira geral a propensão empreendedora é positiva à intenção empreendedora.

A intenção empreendedora, as definições comportamentais frente aos negócios, é um fator fundamental e essencial para compreender os processos empreendedores (Krueger, 1993). A propensão empreendedora contribui com desenvolvimento de da intenção empreendedora (Ajzen, 1991). Verifica-se que a intenção empreendedora é um mediador de qualquer tipo de comportamento, mesmo que este comportamento seja um pouco habitual ou imprevisível. O conceito da intenção empreendedora depende da combinação de alguns fatores, sendo eles pessoais e sociais (Krueger et al., 2000).

H9: A Propensão Empreendedora influencia de forma positiva o Sucesso Individual.

As respostas obtidas indicam que a propensão empreendedora possui uma relação parcial com o sucesso individual. Verificou-se que algumas das sub hipóteses do modelo, foram suportadas e outras não foram. Nota-se, que as sub hipóteses que receberam suporte estatístico foram suportadas, sendo elas: a capacidade de inovação, a proatividade e a agressividade competitiva. Não foram suportadas estatisticamente, as sub hipóteses: *risk taking* e a autonomia. Diante dos resultados, percebe-se que, de maneira geral, a propensão empreendedora influencia o sucesso individual.

Observa-se que as capacidades gerenciais são ocupadas pela propensão empreendedora e seus elementos que direcionam o empreendedor obtém o alcance desejado dentro do negócio (Wright et al., 2012). Essas capacidades dão parâmetro ao sucesso individual, que é um dos resultados do direcionamento (Penrose, 1959).

H10: O *Work Family Balance* influencia positivamente o Sucesso Individual.

A variável *work family balance* demonstra ter uma relação positiva com o sucesso individual. Uma vez que, a hipótese (H10) foi suportada estatisticamente pelo modelo proposto nesta investigação.

Segundo Mirvis & Hall, (1994), afirmam que: "O sucesso individual é caracterizado por a experiência de alcançar os objetivos que são pessoalmente significativos para o indivíduo, em

vez dos que são estabelecidos pelos pais, colegas, organizações ou a sociedade”. A definição equilibrada do trabalho-família posiciona-se com alta relação entre eficiência, satisfação pessoal e sucesso em ambos os aspectos, profissionais e pessoais. Contextualização que a extensão entre a família e o trabalho é significativa para a realização satisfatória do empreendedor, atendendo as suas necessidades de maneira individual (Clarke et al., 2004). Esse ponto de equilíbrio entre o ambiente profissional e o doméstico não transforma o empreendedor, em um alguém “maior” no trabalho ou na família. Porém, o leva para uma zona de conforto equilibrando sua vida profissional e pessoal, além de elevar suas realizações de cunho pessoal (Grzywacz & Carlson, 2007).

H11: A Satisfação com a Vida influencia positivamente o Sucesso Individual.

A variável satisfação com a vida, comprova ter uma relação positiva com o sucesso individual. Uma vez que, a hipótese (H11) foi suportada estatisticamente pelo modelo proposto na investigação.

Um forte preditor comportamental acusa que a satisfação com a vida, relaciona-se com comportamento, comprometimento e motivação de trabalho. A satisfação no trabalho define-se dos construtos do bem-estar subjetivo, ligados aos desejos pessoais de cada indivíduo (Lange, 2009). Indivíduos além de terem razões distintas para iniciarem seus negócios, as motivações também variam de pessoa a pessoa. Sugere-se que essa motivação seja relacionada à estabilidade financeira, a criar os seus horários, obter sucesso em uma área específica e destacar-se como um profissional de sucesso (Binder & Coad, 2012). Uma vez que, alcançar o sucesso almejado como profissional de forma individual é uma realização de vida. O sucesso individual é marcado pelo alcance de suas realizações, tornando-se um resultado de seus esforços pessoais. (Krueger, 1993)

H12: A Intenção Empreendedora influencia positivamente o Sucesso Individual.

Por último, a variável intenção empreendedora apresenta ter uma relação positiva com o sucesso individual. Uma vez que, a hipótese (H12) foi suportada estatisticamente pelo modelo proposto na investigação.

A integração relacional entre a intenção empreendedora e traços individuais de sucesso são promissores no contexto de negócios. Uma combinação é existente, presente nos termos

literários empreendedores, quando se trata de desenvolvimento de carreira. Necessita-se alcançar algo, chegar a algum lugar, com objetivo traçado (Robinson et al., 1991). A junção destes dois construtos, são definidos como parte de um objetivo a se alcançar, com traços de personalidade, de novas criações empreendedoras, em nível de inspiração de trabalho autônomo (Stewart, 1996; Shaver & Scott, 1991).

A intenção tende a explicar uma grande parte da variação ampla comportamental (Ajzen & Fishbein, 1980). Considera-se à importância das atitudes específicas de futuro para o domínio e fundação de novos negócios (Autio et al., 1997; Robinson et al., 1991). Um fator de sucesso individual é o alcance de seus objetivos e metas, além do reconhecimento como profissional capaz no cenário empresarial, (Poon et al. 2015). As competências agregadas, de forma individual, podem tornar-se excelentes oportunidades empresariais, com grande significância empreendedora (Clarysse et al., 2011).

5.6. Conclusão

No contexto deste capítulo foram apresentadas as análises descritas e o modelo de ajustamento do modelo estrutural. Apresentou-se bons resultados, uma vez que o RMSEA apresentou um resultado de (0,43) sendo inferior a 0,05 o que apresenta um resultado muito bom (Ibid, 2010). Os valores de CFI apresentou um resultado de (0,906), TLI apresentou um resultado de (0,901) e IFI apresentou um resultado de (0,907), resultados superiores a 0,90 o que é considerado um resultado muito bom (Marôco, 2010).

Posteriormente descrevemos as hipóteses do modelo deste estudo e foram reproduzidos os testes de hipóteses e expostos os seus resultados. Estes resultados, foram devidamente justificados com base no modelo de estudo proposto e nas referências disponíveis na literatura. Observa-se que várias sub hipóteses foram suportadas e outras não foram suportadas pelo modelo. Sobre isso, vale salientar que cada empreendedora avaliada possui suas características pessoais, profissionais e intelectuais, portanto, os resultados podem ser ambíguos.

O teste de hipóteses evidencia que o ambiente educacional e os fatores políticos e econômicos são parcialmente relacionados a propensão empreendedora. No que diz respeito a inteligência emocional, constatou-se a importância dos efeitos do comportamento afetivo e emocional no ambiente empreendedor. Observa-se ainda que, as características pessoais, se relacionam com o entendimento do comprometimento empresarial, assim como as necessidades de satisfação profissional. Identifica-se a relação primordial da propensão empreendedora com todas

as demais variáveis do estudo, esta variável expressa-se com os seus valores fundamentais para a criação e gestão de negócios. Com isso, verifica-se que as variáveis *work family balance*, a satisfação com a vida e a intenção empreendedora, são variáveis participativas nos construtos pessoais e empresariais.

Capítulo 6

CONCLUSÕES

[...] propósito de identificar os fatores relevantes do sucesso individual de mulheres empreendedoras do estado de Minas Gerais - Brasil.

6.0. CONCLUSÕES

6.1. Introdução

Este estudo teve como propósito identificar os fatores relevantes do sucesso individual de mulheres empreendedoras do estado de Minas Gerais - Brasil. Para isso, identificou-se quais são os diferenciais individuais de cada mulher entrevistada e como esses diferenciais impactam em suas vidas pessoais e profissionais.

6.2. Conclusões

A pesquisa foi executada por meio da aplicação de um questionário de pesquisa, para mulheres empreendedoras de várias idades e que fosse residentes em Minas Gerais. Obteve-se 259 respostas, amostra utilizada na investigação. O questionário foi apresentado, com um breve objetivo geral, da aplicação daquele estudo, ressaltou-se que tratava-se de uma pesquisa de cunho acadêmico e que as informações colhidas eram confidenciais. Na parte inicial do questionário havia uma aba inteira para a coleta de informações sociodemográficas para identificar o perfil individual de cada empreendedora. Logo em seguida, foram expostas as variáveis de estudo deste modelo de pesquisa.

Após concluir a coleta das amostras, os dados recolhidos foram introduzidos no *software* estatístico IBM SPSS, para realizar as análises estatísticas cabíveis. Posteriormente, utilizou-se o *software* estatístico IBM AMOS para a análise estatística dos dados e em seguida baseada no Modelo de Equações Estruturais (MEE). Através das análises realizadas, a exemplo das análises fatoriais, exploratória e confirmatória, e análise da qualidade do modelo de medida, podemos concluir que todos os testes realizados apresentam resultados satisfatórios.

Percebe-se que o ambiente educacional relaciona-se positivamente com a propensão empreendedora. O ensino acadêmico estimula e influencia as ambições empreendedoras (Robinson et al., 1991). Existem alunos interessados em desenvolverem carreira empreendedora, no entanto é difícil reconhecer as oportunidades econômicas. É importante perceber no ambiente educacional, as melhores oportunidades, estímulos e possibilidades que os estudantes absorvem das instituições de ensino (Ronstadt, 1988).

Compõem as características pessoais, a necessidade de realização e o *internal locus control*, mas somente a variável, necessidade de realização, tem influência positiva na propensão empreendedora. Ao verificar a autenticidade do *internal locus control*, a hipótese (H5) não foi suportada pelo modelo. O controle interno é a crença de que as pessoas são responsáveis pelos próprios atos e comportamentos. Para indivíduos empreendedores são acompanhados pela alta eficácia, que permite tornar-se agente de seus próprios desejos e decisões (Schjoedt & Craig, 2017).

Percebe-se que a inteligência emocional, divide-se em quatro sub hipóteses, sendo elas respectivamente: o autoconhecimento, a autogestão, a consciência social e a gestão de relacionamento. Verificou-se que a inteligência emocional é parcialmente positiva em relação a propensão empreendedora, uma vez que, diversas sub hipóteses foram suportadas e outras não foram suportadas pelo modelo.

A propensão empreendedora é composta por cinco variáveis, sendo elas respectivamente: a capacidade de inovação, *risk taking*, proatividade, autonomia e agressividade competitiva. Uma vez que cada uma delas possui o seu grau de importância na composição final da variável. Das cinco citadas anteriormente somente o *risk taking* influencia de forma negativa a propensão empreendedora, pode-se dizer que o fator aversão ao risco pode ter contribuído para este resultado. Com isso, salientamos que a propensão empreendedora é sustentada pela inovação, proatividade, autonomia, agressividade competitiva e aversão aos riscos.

Constatou-se que a propensão empreendedora influencia positivamente a satisfação com a vida. Das cinco variáveis da propensão empreendedora, quatro delas se relacionam positivamente com a satisfação com a vida, sendo elas: a capacidade de inovação, proatividade, autonomia, e agressividade competitiva. Apenas, o *risk taking* influencia de forma negativa a satisfação com a vida. Verifica-se também, que a propensão empreendedora demonstra ter uma relação positiva com as seguintes variáveis: *work family balance*, intenção empreendedora e sucesso individual.

Por último, as variáveis *work family balance*, satisfação com a vida e intenção empreendedora mostram ter uma relação positiva com o sucesso individual.

Na íntegra deste estudo, pode-se dizer que os objetivos propostos foram encontrados, ressaltou-se que os seguintes elementos: fatores contextuais, inteligência emocional, características pessoais, propensão empreendedora, satisfação com a vida, *work family balance*, intenção

empreendedoras são determinantes do sucesso individual. O ato de empreender, gera incertezas a respeito de seus resultados, a tolerância e domínio dos riscos é um dos principais desafios dos empresários. A boa construção individual, possibilita a construir-se psicologicamente e emocionalmente, de maneira que consiga a aprender com os erros e acertos (Mandl et al., 2016).

6.3. Contribuições Teóricas

Verifica-se que o estudo sobre o empreendedorismo feminino, trata-se de um tema amplo referenciado a níveis internacionais. A proposta desta dissertação, buscou expandir a discussão sobre o tema proposto, promovendo ainda mais a visibilidade empreendedora feminina. Além de contribuir com os conhecimentos científicos a nível estadual.

A investigação pretende promover a visibilidade empreendedora, ressaltando a importância da construção individual, contribuiu-se para complementação obsoleta da literatura e para inclusão de novos conceitos no cenário empreendedor.

Observou-se que muito se diz sobre o assunto em questão, porém, faltam novos estudos que ressaltam as mulheres empreendedoras e os fatores de construção individual. Existem muitas pesquisas de cunho coletivo e, o presente estudo, aborda novas convicções a respeito deste universo. A amostra analisada é característica pela diversidade, uma vez que foram coletados dados múltiplos de várias faixas etárias, classes sociais e regiões das entrevistadas, o que nos apresenta universos diferentes de concepções. Podemos facilmente identificar, que pode haver fatores relevantes de sucesso para cada uma delas.

Concluiu-se que, este estudo apresenta uma abordagem de pesquisa completa e ampla sobre os fatores relevantes do sucesso individual.

6.4. Contribuições Práticas

No decorrer deste estudo, percebeu-se a ligação entre outras variáveis do modelo com o sucesso individual. Variáveis essas que não foram evidenciadas neste trabalho, devido à grande extensão do mesmo.

Nos fatores contextuais, o desenvolvimento empreendedor individual pode ser aprendido ou estimulado através do ambiente educacional (Dornelas, 2017). Existem programas de

preparação empreendedora que auxiliam os interessados a desenvolverem suas aptidões, tornando-os mais aptos a desenvolverem carreiras empreendedoras (Kent, 1990).

Os níveis de inovações tecnológicas influenciam nos determinantes do sucesso da empresa no ambiente econômico (Kassicieh, 2010). Embora as cinco dimensões da propensão empreendedora sejam importantes, vale ressaltar que os negócios de sucesso podem ser experimentados por poucos, em diferentes combinações e dimensões. As cinco dimensões da propensão empreendedora, sendo elas respectivamente: a capacidade de inovação, risk taking, autonomia, agressividade competitiva e proatividade, são úteis na identificação da natureza e sucesso do negócio, dependem de fatores externos, como a economia, as políticas públicas e privadas (Lumpkin & Dess, 1996; Kreiser et al., 2002).

Os empreendedores procuram manter a interrelação de suas atividades, mantem suas ambições profissionais e pessoais de forma paralelas. O *Work family balance* possui relação de positiva com a satisfação com a vida, uma vez que ambas buscam satisfazer seus desejos e necessidades em ambos os aspectos (Aryee et al, 2005).

Observa-se que existe uma relação positiva entre a intenção empreendedora e a satisfação com a vida (*Subjective well being*), uma vez que os indivíduos possuem motivações diferentes para a abertura de novos negócios, uma vez que tornar chefe e dono de uma empresa é uma forma de realização pessoal (Binder & Coad, 2012).

6.5. Limitações e Futuras Linhas de Investigação

Observou-se que a maior limitação encontrada por esse estudo está relacionada à captação de respostas, pois, mesmo utilizando o método quantitativo para a coleta de amostras o estudo foi realizado em um extenso estado. O estado de Minas Gerais, possui uma ampla extensão territorial, uma vez que as cidades são separadas por centenas de quilômetros, o que dificultou o trabalho de coleta de respostas. Porém, mesmo com esta limitação foram contabilizadas respostas de todas as regiões do estado e de várias cidades.

Implica-se ainda, que as amostras recolhidas não proporcionam conclusões totalmente viáveis, uma vez que seriam necessárias mais respostas para incluir e generalizar todo um estado de grande proporção. Sobre as amostras, foram recolhidas 259 (duzentas e cinquenta e

nove) respostas válidas (algumas respostas não foram concluídas ou apresentaram dados incompatíveis) das 12 mesorregiões do estado mineiro e de empreendedoras de 37 cidades distintas.

Outra limitação pontual foi a extensão do questionário de pesquisa, este ponto foi levantado durante a realização do pré-teste. Recebeu-se como sugestão que houvesse menos perguntas de cunho coletivo e mais perguntas de valores pessoais e individuais. Possibilitou que o pré-teste conseguisse sanar todos os possíveis fatores de displicência do questionário.

Quanto às futuras linhas de investigações, verifica-se a carência de novos estudos relacionados ao universo do empreendedorismo feminino e de fatores de sucesso individual.

Ressaltou-se ainda outra linha de investigação, que seria a possibilidade de estender esta pesquisa para fins internacionais e aplicá-la em comparação com empreendedoras de outros países.

A última linha de investigação sugerida, seria incluir neste mesmo modelo de pesquisa, as relações positivas entre si, das seguintes variáveis, sendo elas: “*work Family balance*” com a “satisfação com a vida” e a “intenção empreendedora”.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acs et al., (2011) Zoltan J, Bardas. Elena, Saul. Estrin, Švejnar.
Introduction to special issue of Small Business Economics on female entrepreneurship in developed and developing economies. *Small Business Economics*. Retrieved from: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-011-9372-1>
- Ajzen, I. (1991)
The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179–211.
- Ajzen & Fishbein (1980) Ajzen, I. and Fishbein, M. *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. Englewood Cliffs NJ: Prentice-Hall.
- Aldrich. Robert (1989)
Networking among women entrepreneurs. O. Hagan, C. Rivchun, D. Sexton (Eds.). *Women-Owned Businesses*, Praeger, New York (1989), pp. 103-132
- Aldrich & Martinez (2001) H.E. Aldrich, M.A. Martinez
Many are called, but few are chosen: an evolutionary perspective for the study of entrepreneurship. *Entrep. Theory Pract.*, 25 (2001), pp. 41-56.
- Allen. Tammy D. (2001).
Family-Supportive Work Environments: The Role of Organizational Perceptions. *Journal of Vocational Behavior* 58, 414–435. Retrieved from: https://ac.els-cdn.com/S0001879100917743/1-s2.0S0001879100917743main.pdf?_tid=650d6077-4196-4db7bb47203c59919711&ac-dnat=1530822684_ae31705f864fc5f2f5bbdec647f16735
- Amis, D. & Stevenson, H. (2001).
Winning Angels: The 7 Fundamentals of Angel Investing. Upper Saddle River, NJ: Financial Times, Prentice Hall.
- Amorim. Daniela. (2018)
Não é possível medir impacto da greve dos caminhoneiros no PIB, diz IBGE. *Jornal Estadão e Exame*. Retrieved from: <https://exame.abril.com.br/economia/nao-e-possivel-medir-impacto-da-greve-dos-caminhoneiros-no-pib-diz-ibge/>
- Aryee (2005) S., Srivinas, E. S., & Tan, H. H.
Rhythms of life: Antecedents and outcomes of work-family balance in employed parents. *Journal of Applied Psychology*, 90, 132–146
- Arthur et. al. (2005). Arthur. Michael B, Khapova. Svetlana N, Wilderom. Celeste PM.
Career success in a boundaryless career world. *Journal of Organizational Behavior* 26(2):177 - 202. Retrieved from: https://www.researchgate.net/publication/227605031_Career_success_in_a_boundaryless_career_world
- Audretsch. David, Thurik. Roy (2004)

A Model of the Entrepreneurial Economy. Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy. Retrieved from: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/19957/1/2004-12.pdf>

Austin, J., Stevenson, H., & Wei-Skillern, J. (2006).

Social and commercial entrepreneurship: Same, different, or both? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(1), 1 E 2. Retrieved from: <http://journals.sagepub.com/doi/10.1111/j.1540-6520.2006.00107.x>

Autio et al., (1997) Autio, E., Keeley, R.H., Klofsten, M. and Ulfstedt, T.

Entrepreneurial intent among students: test-ing an intent model in Asia, Scandinavia, and USA. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Vol. 17. Babson College/Kauffman Entrepreneurship Research Conference, Center for Entrepreneurial Studies, Babson College, Wellesley.

Babin, B. J., Hair, J. F., & Boles, J. S. (2008).

Publishing Research in Marketing Journals Using Structural Equation Modeling. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 16(4), 279–286. <https://doi.org/10.2753/MTP1069-6679160401>

Bandura. Albert (1991)

Organizational Behavior and Human Decision Processes. Volume 50, p. 248-287. Retrieved from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/074959789190022L?via%3Dihub>

Bar-On, R. (2006).

O modelo Bar-On da inteligência emocional-sociais (ESI). *Psicothema*, 18 , supl., 13-25. University of Texas Medical Branch. Retrieved from: http://www.eiconsortium.org/reprints/bar-on_model_of_emotional-social_intelligence.htm

Baron & Hannan (2002) Baron, J.N. & Hannan, M.T.

Organizational blueprints for success in high-tech startups: Lessons from the Stanford Project on emerging companies. *California Management Review*, 44(3), 8- 36.

Baron, R.A. (2008).

The role of affect in the entrepreneurial process. *Academy of Management Review*, 33(2), 328 - 340.

Baum & Locke (2004) Baum, J.R. & Locke, E.A.

The relationship of entrepreneurial traits, skill and motivation to subsequent venture growth. *Journal of Applied Psychology*, 89(4), 587 - 598.

Bill Aulet and Fiona Murray. (2013).

“TaLE OF TWO ENTREPRENEURS: Understanding Differences in the Types of Entrepreneurship in the Economy” Ewing Marion Kauffman Foundation. Retrieved from: <https://www.kauffman.org/what-we-do/research/2013/05/a-tale-of-two-entrepreneurs-understanding-differences-in-the-types-of-entrepreneurship-in-the-economy>

- Binder, M. & Coad, A. (2012)
Life satisfaction and self-employment: a matching approach. *Small Business Economics*, 40(4), 1009-1033.
- Bird, B. (1988)
Implementing entrepreneurial ideas: The case for intentions. *Academy of Management Review*, 13 (3), 442-454.
- Bischoff, Kathrin, Volkmann, C. K, Audretsch, David. B. (2017)
Stakeholder collaboration in entrepreneurship education: an analysis of the entrepreneurial ecosystems of European higher educational institutions. *The Journal of Technology*. Retrieved from: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10961-017-9581-0>
- Bolle et al., (2009) Bolle, F. Okhrin, Y., & Vogel, C.
A Note on Interdependent Happiness, *The Journal of Socio-Economics*, 38, 713-721.
- Capello R. e Faggian A. (2005).
Collective Learning and Relational Capital in Local Innovation Processes. *Regional Studies* 39, 75-87. Retrieved from: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/0034340052000320851>
- Carrier, C. (1996)
"Intrapreneurship in small businesses: An exploratory study." *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 21(1): 5-20.
- Chandler&Lyon (2009) G.N. Chandler, D.W. Lyon
Involvement in knowledge-acquisition activities by venture team members and venture performance. *Entrep. Theory Pract.*, 33 (2009), pp. 571-592, Retrieved from: [10.1111/j.1540-6520.2009.00317.x](https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00317.x)
- Chan et al. (2015) Chan. Kim-Yin, Uy.Marilyn A, Chernyshenko, Oleksandr S, Ho.
Personality and entrepreneurial, professional and leadership motivations. *Personality and Individual Differences*. Retrieved from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0191886915000021>
- Chen & Liñán (2009) Chen, Y.; Liñán, F.
Development and Cross-Cultural Application of a Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*.
- Chin, W. W., Peterson, R. A., & Brown, S. P. (2008).

Structural Equation Modeling in Marketing: Some Practical Reminders. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 16(4), 287–298. <https://doi.org/10.2753/MTP1069-6679160402>

Clark, S. C. (2000)
Work/family border theory: A new theory of work/family balance. *Human Relations*, 53, 747–770.

Clark & Tan (2011) D. Cobb-Clark , M. Tan.
Noncognitive skills, occupational attainment, and relative wages. *Lab. Econ. , 18 (2011)* , pp. 1 - 13

Clarke et al., (2004) Clarke MC, Koch LC, Encosta EJ.
A interface trabalho-família: Diferenciando equilíbrio e ajuste. *Família e Ciências do Consumidor Research Journal*. 2004; 33 : 121-40.

Clarysse et al., (2011) B. Clarysse, V. Tartari, A. Salter
The impact of entrepreneurial capacity, experience and organizational support on academic entrepreneurship. *Res. Policy*, 40 (2011), pp. 1084-1093

Clarysse. Bart, Moray. Nathalie. (2004).

A process study of entrepreneurial team formation: the case of a research-based spin-off. *Journal of Business Venturing*. Retrieved from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902602001131>

Clason (1994) Clason, D.L.; Dormody, T.J

Analyzing data measured by individual Likert-type items. *Journal of Agricultural Education*. v. 35, n. 4, p. 54-71, 1994.

Cohen & Levinthal (1990) Cohen, W.M. & D.A. Levinthal.

"Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation." *Administrative Science Quarterly*, 35(1): 128-152.

Connell (1990) R.W. Connell

An iron man: The body and some contradictions of hegemonic masculinity. M. Messner, D. Sabo (Eds.), *Sport, men and the gender order*, Human Kinetics Books, Champaign, IL (1990).

Covin & Green & Slevin (2006) COVIN, J. G.; GREEN, Kimberly M.; SLEVIN, Dennis P.

Strategic process effects on the entrepreneurial orientation-sales growth rate relationship. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, v. 30, n. 1, p. 57-82, 2006.

Covin & Slevin (1989) COVIN, Jeffrey G.; SLEVIN, Dennis P.

Strategic management of small firms in hostile and benign environments. *Strategic Management Journal*, v. 10, n. 1, p. 75-87, 1989.

- Covin & Slevin (1991) Covin, J.G. and Slevin, D.P.
A Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16, 7-24. Retrieved from: <https://doi.org/10.1177/104225879101600102>
- Costa, F. J. (2011)
Mensuração e desenvolvimento de escalas: aplicações em administração. Rio de Janeiro: Ciência Moderna,
- Davidsson, P. (1995).
Determinants of entrepreneurial intentions. Comunicação apresentada na conferência Rent IX, Piacenza, Itália.
- Davis, J.L. (2007)
Firm Level Entrepreneurship and Performance: An Examination and Extension of Relationships and Measurements of the Entrepreneurial Orientation Construct. Unpublished PhD Thesis from University of Texas, Arlington.
- Day, D.L. (1994)
"Raising radicals: Different processes for championing innovative corporate ventures." *Organization Science*, 5(2): 148-172.
- Decicino. Ronaldo (2013).
Fronteiras brasileiras: Os limites do nosso território. Uol Educação Retrieved from:<https://educacao.uol.com.br/disciplinas/geografia/fronteiras-brasileiras-os-limites-do-nosso-territorio.htm>
- Delmas & Shane (2003) Delmar, F. & S. Shane.
"Does the order of organizing activities matter for new venture performance?" *Frontiers of Entrepreneurship Research*: 647-661.
- De Vita. Luisa, Mari. Michela, Poggesi. Sara (2014)
Women entrepreneurs in and from developing countries: Evidences from the literature. Retrieved from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0263237313001047>
- Deepti. Prakash, Jain. Shilpa, Chauhan, Kavita (2015)
Supportive government policies, locus of control and student's entrepreneurial intensity: a study of India. *Journal of Global Entrepreneurship Research*. Retrieved from: <https://link.springer.com/article/10.1186/s40497-015-0042-7>
- Devece et al (2016) Devece. C, Ortiz. M.P, Armengot.C.R.
Entrepreneurship during economic crisis: Success factors and paths to failure. *Journal of Business Research*. Retrieved from: https://ac.els-cdn.com/S0148296316303435/1-s2.0-S0148296316303435-main.pdf?_tid=dc0e6f86-74cb-4485-a4a5-45c0c576303d&acdnat=1529633749_091be2d0883d4a3cf773e5496e2ed5fc

- Diener et al., (1999). Diener. Ed, Suh. Eunkook M, Lucas. Richard E, Smith. Heidi L.
 Subjective Well-Being: Three Decades of Progress. Retrieved from: https://www.researchgate.net/publication/232577536_Subjective_Well-Being_Three_Decades_of_Progress
- Dolinsky et al., (1993) A.L. Dolinsky, R.K. Caputo, K. Pasumaty, H. Quanzi
 The effects of education on business ownership: A longitudinal study of women entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18 (1) (1993), pp. 43-53
- Dornelas, José. (2017)
 Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 6 ed. p 8-37. São Paulo. Empreende/Atlas.
- Eagly, (1987) A. Eagly
 Sex differences in social behavior: A social-role interpretation. Erl, Hillsdale, NJ (1987)
- Federaminas (2018)
 Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Estado de Minas Gerais. Retrieved from: www.federaminas.com.br
- Federaminas Mulher (2018)
 Entidade mantida de uma iniciativa da Federaminas. Retrieved from <http://www.federaminas.com.br/camara-estadual-da-mulher-empREENDEDORA>
- Ferreira et. al, (2017) Ferreira. Alciane. S.M, Loiola. Elisabeth, Gondim. Sônia.M.G
 Motivations, business planning, and risk management: entrepreneurship among university students. *RAI Revista de Administração e Inovação*. Retrieved from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1809203917300335#bibl0005>
- Ferrier et al., (2002) Ferrier W. J, Fhionnlaioich. C. M, Smith, K.G & Grimm. C, M
 The Impact of performance distress on aggressive competitive. *Managerial and Decision Economics*, 301-316.
- Fillion, L. J. (1999)
 Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. *Revista de Administração*, São Paulo, v. 34, n.2, p. 05-28.
- Floyd & Lane. (2000) Floyd, S.W. & P.J. Lane
 "Strategizing throughout the organization: Managing role conflict in strategic renewal." *The Academy of Management Review*, 25(1): 154-177.
- GEM (2016-2017) Global Entrepreneurship Monitor
 Babson College, Babson Park, MA, United States. London Business School, London, United Kingdom, Universidad del Desarrollo, Santiago, Chile. Universiti Tun Abdul Razak, Malaysia. Tecnológico de Monterey, México.
- Goleman. Daniel (1998)

An EI-Based Theory of Performance. From the book *The Emotionally Intelligent Workplace*. Consortium for Research on Emotional Intelligence in Organizations. Retrieved from: http://www.eiconsortium.org/pdf/an_ei_based_theory_of_performance.pdf

Goleman, D. (1995)

Inteligência emocional. Lisboa: Temas e debates.

Gomes et al (2018).L.A.V. Gomes, M.S. Salermo, R. Phaal, D. R. Probert.

How entrepreneurs manage collective uncertainties in innovation ecosystems. *Technological Forecasting and Social Change*, volume 128, Pages 164-185. Retrieved from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S004016251731572X>

Gov BR (2006) Governo Nacional do Brasil

Palácio do Planalto, Lei complementar nacional de 14 de Dezembro de 2006. Retrieved from: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp123.htm

Gov MG (2016) Governo de Estadual de Minas Gerais

Dados gerais e geografia do estado. Retrieved from: <http://mg.gov.br/conteudo/conheca-minas/geografia/dados-gerais>

GovMG (2018) Governo de Estadual Minas Gerais

Economia mineira cresce 0,9% no último trimestre e fecha 2017 em expansão. Agência Minas - Governo de MG. Retrieved from: <http://agenciaminas.mg.gov.br/noticia/economia-mineira-cresce-0-9-no-ultimo-trimestre-e-fecha-2017-em-expansao>

Greenhaus. Jeffrey. H, Collins. Karen.M, Shaw. Jason. D (2003)

The relation between work–family balance and quality of life. *Journal of Vocational Behavior*. Volume 63, Issue 3, Pages 510-531 Retrieved from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0001879102000428#bibliography.0010>

Greenhaus. Jeffrey H, Beutell. Nicholas J(1985)

Sources of Conflict between Work and Family Roles. *The Academy of Management Review* Vol. 10, No. 1 (Jan., 1985), pp. 76-88. Retrieved from: https://www.jstor.org/stable/258214?seq=2#page_scan_tab_contents

Greenhaus et al., (1989)Greenhaus, J.H, Parasuraman, S.,Granrose,C.S., Rabinowitz, S., Beutell, N.J.

“Sources of work-family conflict among two-career couples”, *Journal of Vocational Behavior*, Vol. 34 No. 2, pp. 133–153. DOI: [http://www.dx.doi.org/10.1016/0001-8791\(89\)90010-9](http://www.dx.doi.org/10.1016/0001-8791(89)90010-9)

Grzywacz & Carlson (2007) Grzywacz JG, Carlson DS.

Conceituar equilíbrio trabalho-família: Implicações para a prática e pesquisa. *Avanços no Desenvolvimento de Recursos Humanos*. 2007; 9 : 455-71.

Guerrero et al (2017). M.J.A.Guerrero, Moreno. S.P, Guerrero.I.M.A

How economic freedom affects opportunity and necessity entrepreneurship in the OECD countries. *Journal of Business Research*. Retrieved from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296316306543#bi0005>

Hamilton (2000) B.H. Hamilton

- Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns of self-employment. *J. Polit. Econ.*, 108 (3) (2000), pp. 604-631
- Heckman et al., (2006) J.J. Heckman, J. Stixrud, S. Urzua
The effect of cognitive and noncognitive abilities on labor market outcomes and social behavior. *J. Labor Econ.*, 24 (3) (2006), pp. 411-482.
- Hisrich, R. D. (1990)
Entrepreneurship/Intrapreneurship. *American Psychologist*, 45 (2), 209-222.
- Hisrich & Brush (1983) Hisrich, R. D., & Brush, C.
The woman entrepreneur. Implications of family, educational, and occupational experience. In *Frontiers of Entrepreneurship Research, Proceedings of the 3rd Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference* (pp. 255-270), Massachusetts.
- Howard. Aldrich, Cliff, Jennifer (2003).
The pervasive effects of family on entrepreneurship: toward a family embeddedness perspective. *Journal of Business Venturing*. Retrieved from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902603000119>
- Howard H. Stevenson (2006)
WHY ENTREPRENEURSHIP HAS WON. Harvard University; Graduate School of Business Administration. Retrieved from: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.201.8218&rep=rep1&type=pdf>
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE.
Informações demográficas do Brasil. Histórias gerais do Brasil colonial, mapas e regiões. Retrieved from <https://mapas.ibge.gov.br/escolares/atlas-geografico-escolar.html>
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE.
Informações demográficas do Brasil - Área territorial brasileira. Retrieved from: https://ww2.ibge.gov.br/home/geociencias/cartografia/default_territ_area.shtm
- Ireland, R. Duane, Webb. Justin.W, (2009).
Crossing the great divide of strategic entrepreneurship: Transitioning between exploration and exploitation. *Business Horizons*. Volume 52, Issue 5, September–October 2009, Pages 469-479. Retrieved from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0007681309000639>
- Jones Colin (2006).
Contemplating an Evolutionary Approach to Entrepreneurship. *The Journal of New Paradigm Research*. Retrieved from: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/02604020600948891> -
- Kassicieh SK (2010)
The knowledge economy and entrepreneurial activities in technology-based economic development. *J Knowl Econ* 1:24–47
- Kent, C. A. (1990)

Introduction: Educating the heffalump. In C. A. Kent (Ed.), *Entrepreneurship education: Current developments, future directions* (pp. 1-27). New York: Quorum.

Kirchmeyer, C. (2000)

Work-life initiatives: Greed or benevolence regarding workers' time. In C. L. Cooper & D. M. Rousseau (Eds.), *Trends in organizational behavior* (Vol. 7, pp. 79–93). West Sussex, UK: Wiley

Kofodimos, J. R. (1993)

Balancing act. San Francisco: Jossey-Bass.

Kreiser, et al., (2002) KREISER, P.M.; MARINO, L.D.; WEAVER, K.M.

Assessing the psychometric properties of the entrepreneurial orientation scale: a multi-country analysis. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, Texas, v.26, n.4, p.71-94, June 2002

Krueger, Carsrud, Reilly (2000)

COMPETING MODELS OF ENTREPRENEURIAL INTENTIONS. *Journal of Business Venturing* 15, 411–432. Retrieved from: https://ac.els-cdn.com/S0883902698000330/1-s2.0-S0883902698000330-main.pdf?_tid=e03a9eb0-e532-423e-9167-e1f093d12bbb&acdnat=1530373818_60f032ee3488c0e784d1d2a459e81d53

Lange, T. (2009)

Job satisfaction and self-employment: autonomy or personality? *Small Bus Econ* 2012, 38, 165-177.

Lapierre et al., (2008) Lapierre, L., Spector, P., Allen, T., Poelmans, S., Cooper, C., O'Driscoll, M., Sanchez, J., Brough, P.

Family-supportive organization perceptions, multiple dimensions of work–family conflict, and employee satisfaction: A test of model across five samples. *Journal of Vocational Behavior* 73, 92–106. Retrieved from: https://ac.els-cdn.com/S0001879108000134/1-s2.0-S0001879108000134-main.pdf?_tid=c3fb7608-20fa-4c7c-995301cc79d292a1&acdnat=1530821961_a727c0f6ca1a317a8bfb5fae3b10d5d

Lee et al., (2001) Lee L., Wong, P.K., Foo, M.D., and Leung, A.

Entrepreneurial intentions: The influence of organizational and individual factors. *Journal of Business Venturing*, 26, 124-136.

Lerner et al., (1997) Lerner, Miri, Brush, Candida, Hisrich, Robert.

Israeli women entrepreneurs: An examination of factors affecting performance. *Journal of Business Venturing*. Volume 12, Issue 4, July 1997, Pages 315-339. Retrieved from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0883902696000614#BIB1>

Loscocco, K.A. (1997)

“Work-Family linkages among self-employed women and men”, *Journal of Vocational Behavior*, Vol. 50 No. 2, pp. 204–226. Retrieved from: <http://www.dx.doi.org/10.1006/jvbe.1996.1576>

- Lumpkin & Dess (1996) LUMPKIN, G.T.; DESS, G.G.
Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, New York, v.21, n.1, p.135-172, Jan. 1996.
- Lumpkin, G.; Dess, G. G. (1996).
Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy Management Review*, 21, 1, 135–172.
- Malhotra, Naresh K. (2004)
Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada. 4a Ed. Porto Alegre: Bookman
- Mandl et al.,(2016) Mandl, C., Berger, E.S.C., & Kuckertz, A.
Do you plead guilty? Exploring entrepreneurs' sensemaking-behavior link after business failure. *Journal of Business Venturing Insights*, 5, 9–13.
- Marlow, Susan, (2005).
All Credit to Men? Entrepreneurship, Finance, and Gender. Wiley Online Library. Retrieved from: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.1540-6520.2005.00105.x>
- Marconi & Lakatos (2003)
Fundamentos de Metodologia Científica. p220-235 —. Retrieved from:https://docente.ifrn.edu.br/olivianeta/disciplinas/copy_of_historia-i/historia-ii/china-e-india
- Mariano&Mayer (2008) Mariano, S. R. H.; Mayer, V. F.
Criatividade e Atitude Empreendedora. Rio de Janeiro: Fundação CECIERJ.
- Marks& MacDermid (1996)Marks, S. R., & MacDermid, S. M.
Multiple roles and the self: A theory of role balance. *Journal of Marriage and the Family*, 58, 417–432
- Maroco, J. (2010)
Análise de Equações Estruturais: Fundamentos teóricos, Software e Aplicações.
- Martello. Alexandre (2018).
Mercado vê inflação maior e reduz estimativa de alta do PIB de 2018 para 1,76%. G1 Portal de Notícias Globo. Retrieved from: <https://g1.globo.com/economia/noticia/mercado-ve-inflacao-maior-e-reduz-estimativa-de-alta-do-pib-de-2018-para-176.ghtml>
- Marti. Andrea.R, Porcar. Ana. T, Tur. Alicia.M (2015).
Linking female entrepreneurs' motivation to business survival. *Journal of Business Research*. Retrieved from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296314003877>
- Miller, (1983) MILLER, D.

The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management Science*, Hanover, v.29, n.7, p.770-791, July 1983.

Minniti (2010) M. Minniti

Female entrepreneurship and economic activity. *European Journal of Development Research*, 22 (3) (2010), pp. 294-312

Miskin & Rose (1990)V. Miskin, J. Rose

Women entrepreneurs: Factors related to success. *Frontiers of Entrepreneurship Research 1990*, Babson College, Cambridge, MA (1990), pp. 27-38

Montanye, James A. (2006).

Entrepreneurship, *The Independent Review*. X. 4. p.549-551.

Morris (1998) MORRIS, Michael H.

Entrepreneurial Intensity: Sustainable Advantages for Individuals, Organizations and Societies. Westport, CT, USA: Greenwood Publishing Group, Incorporated, 1998.

Morris et al., (2006) M.H. Morris, N.N. Miyasaki, C.E. Watters, S.M. Coombes.

The dilemma of growth: understanding venture size choices of women entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 44 (2) (2006), pp. 221-244

Nassif et al (2016). V.M.J. Nassif, T. Andreassi, M.J Tonelli.

Critical incidents among women entrepreneurs: Personal and professional issues. Open Access funded by Departamento de Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (USP). Retrieved from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0080210716300887#bbb0070>

Naude et al., (2014) Naude, W. Amorós, J.E., & Cristi. O.

Surfeiting, the Appetite May Sicken': Entrepreneurship and the Happiness of Nations. *Small Business Economics*, 42(3), 523–540

Naudé. Wim (2009).

Entrepreneurship, developing countries, and development economics: new approaches and insights. *Small Business Economics*. Retrieved from: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-009-9198-2>

Neider. Linda (1987)

A Preliminary Investigation of Female Entrepreneurs in Florida. *Journal of Small Business Management*. Vol 25, iss 3. Retrieved from: <https://search.proquest.com/docview/220982672?pq-origsite=gscholar>

Nielson. Troy.R, Carlson, Dawn. S, Lankau, Melenie J. (2001).

The Supportive Mentor as a Means of Reducing Work–Family Conflict. *Journal of Vocational Behavior* 59, 364–381 (2001) doi:10.1006/jvbe.2001.1806, available online at <http://www.idealibrary.com> on

Nelis et al., (2009) Delphine, Quoidbach. Jordi, Mikolajczak. Moira, Hansenne. Michel.

Increasing emotional intelligence: (How) is it possible? *Personality and Individual Differences* 47 (2009) 36–41. Retrieved from: https://ac.els-cdn.com/S0191886909000567/1-s2.0-S0191886909000567-main.pdf?_tid=b181b0c6-ffd7-4859-bf95-490a6bbba9ce&acdnat=1530392390_87afbf1c4967da58536997cf94eab128

Obschonka et al., (2017) Martin, Hakkarainen. Kai, Lonka. kirsti, Aro-Salmela. Katarina.

Entrepreneurship as a twenty-first century skill: entrepreneurial alertness and intention in the transition to adulthood. *Small Business Economics* March 2017, Volume 48, Issue 3, pp 487–501. Retrieved from: <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs11187-016-9798-6>

Pardal & Lopes (2011) Pardal, L. & Lopes, E.
Métodos e Técnicas de Investigação Social. Lisboa: Areal Editores.

Pavot & Diener (2009) Pavot W, Diener E.
Review of the satisfaction with life scale. In: Diener E (ed) *Assessing well-being*. Springer Science, New York, pp 101–117

Penrose (1959) E.T. Penrose
The Theory of the Growth of the Firm. Basil Blackwell, Oxford (1959)

Petkovska, Slavica. (2011)

Uma Análise da Autonomia Financeira do Ensino Superior na Macedónia. Universidade de Aveiro Departamento de Ciências Sociais, Políticas e do território. Retrieved from: <http://www.herdata.org/public/Petkovska.pdf>

Poon. et al., (2015) June M, Briscoe. Jon P, Ghani. Rohayu A, Jones. Eric A.

Meaning and determinants of career success: A Malaysian perspective. *Colegio Oficial de Psicólogos de Madrid*. Production by Elsevier España. Retrieved from: <http://scielo.isciii.es/pdf/rpto/v31n1/v31n1a03.pdf>

Quivy & Campenhoudt (1992) Quivy, R. & Campenhoudt, L.
Manual de Investigação em Ciências Sociais. Lisboa: Gradiva.

Racuh et al., (2009) A. Rauch, J. Wiklund, G.T. Lumpkin, M. Frese
Entrepreneurial orientation and business performance: an assessment of past research and suggestions for the future. *Entrep. Theory Pract.*, 33 (3) (2009), pp. 761-787 E.

Rasmussen et al., (2011) Rasmussen, S. Mosey, M. Wright
The evolution of entrepreneurial competencies: a longitudinal study of university spin-off venture emergence. *J. Manage. Stud.*, 48 (2011), pp. 1314-1345

Robinson et al., (1991a) Robinson, P.B., Huefner, J.C. and Hunt, K.H.
Entrepreneurial research on student subjects does not generalize to real world entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 29, 2, 43–50

- Ronstadt (1988) Ronstadt, R
The corridor principle. *Journal of Business Venturing*, 3(1), 31–40.
- Rothbard, Nancy P. (2001).
Enriching or depleting? The dynamics of engagement in work and family roles. *Administrative Science Quarterly*, 46, 655–684. Retrieved from: https://www.researchgate.net/profile/Nancy_Rothbard/publication/254078573_Enriching_or_Depleting_The_Dynamics_of_Engagement_in_Work_and_Family_Roles/links/56f00a7b08ae3c6534366483/Enriching-or-Depleting-The-Dynamics-of-Engagement-in-Work-and-Family-Roles.pdf
- Salovey, Peter, Mayer, John D. (1990)
Emotional Intelligence. Retrieved from: http://ei.yale.edu/wp-content/uploads/2014/06/pub153_SaloveyMayerICP1990_OCR.pdf
- Sandstrom et al., (2016) C, Wennberg, K, Wallin, M.W, Zherlygina, Y
Public policy for academic entrepreneurship initiatives: a review and critical discussion. *The Journal of Technology*. Retrieved from: <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs10961-016-9536-x>
- Sarah H. Alvord., L. David Brown., Christine W. Letts. (2004).
Social Entrepreneurship and Societal Transformation. Harvard University. *THE JOURNAL OF APPLIED BEHAVIORAL SCIENCE*. Retrieved from: <http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/0021886304266847>.
- Sasaki, Fabio (2016).
Entenda a atual crise econômica brasileira em 5 passos. Guia do estudante. Retrieved from: <https://guiadoestudante.abril.com.br/blog/atualidades-vestibular/entenda-a-atual-crise-economica-brasileira-em-5-passos/>
- Sebrae (2018) Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
Os Negócios Promissores em 2018. Estudo aponta negócios com maior chance de sucesso em 2018, com base nas tendências esperadas para o ano. Retrieved from: https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/pesquisa-gem-empendedorismo-no-brasil-e-no-mundodestaque9,5ed713074c0a3410Vgn-VCM1000003b74010aRCRD
- Scherer et al., (1989) R.F. Scherer, J.S. Adams, F.A. Wiebe
Developing entrepreneurial behaviors: A social learning theory perspective. *Journal of Organizational Change Management*, 2 (3) (1989), pp. 16-27
- Schjoedt & Craig (2017) Schjoedt, L., & Craig, J.
Development and validation of a unidimensional domain-specific entrepreneurial self-efficacy scale. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 23(1), 98–113.
- Schumpeter, J.A. (1934).
The Theory of Economic Development. MA, USA: Harvard University Press.

- Schumpeter, A Joseph (1982)
Teoria do desenvolvimento econômico. São Paulo: Abril Cultural.
- Shane et al (2003) Shane. Scott, Locke. Edwin A, Collins. Chistopher J.
Entrepreneurial Motivation. Human Resource Management Review. Retrieved from:
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1053482203000172>
- Shane (1993) S. Shane
Cultural influences on national rates of innovation. Journal of Business Venturing, 8 (1)
(1993), pp. 59-73
- Shane et al., (1995) Shane, S., S. Venkataraman & I. MacMillan.
"Cultural differences in innovation championing strategies." Journal of Management,
21(5): 931-952.
- Shane, S.; Venkataraman, S. (2000)
The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. Academy of Management Re-
view 25, 1, 217–26.
- Shapiro, A. (1982)
The Social dimensions of entrepreneurship. In Encyclopaedia of Entrepreneurship(pp.
72-90). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall Inc.
- Shaver & Scott (1991) Shaver, K.G. and Scott, L.R.
Person, process, choice: the psychology of new venture creation. Entrepreneurship The-
ory and Practice, 16, 2, 23–45.
- Sirgy, M.J, Lee. D-J. (2018).
The psychology of life balance. In E. Diener, S. Oishi, & L. Tay (Eds.), Handbook of
well-being. Salt Lake City, UT: DEF Publishers. DOI:nobascholar.com.
- Stewart, W.H. (1996)
Psychological Correlates of Entrepreneurship. New York, Garland.
- Stan (2013) E. Stam
Knowledge and entrepreneurial employees: a country-level analysis. Small Bus. Econ.,
41 (4) (2013), pp. 887-898
- Szycher, M (2014).
O guia para o empreendedorismo. CRC Press. [http://academic.safaribook-
online.com/book/small-business-and-entrepreneurship/9781482209075](http://academic.safaribook-online.com/book/small-business-and-entrepreneurship/9781482209075) . Acessado em
18 de maio, 2015.
- Toda Matéria. Crise Econômica no Brasil.
Retrieved from: <https://www.todamateria.com.br/crise-economica-no-brasil/>
- Trevizan. Karina (2017).

Brasil enfrenta pior crise já registrada poucos anos após um bom econômico. G1 Portal de Notícias Globo. Retrieved from: <https://g1.globo.com/economia/noticia/brasil-enfrenta-pior-crise-ja-registrada-poucos-anos-apos-um-boom-economico.ghtml>

Tribunal de Justiça do Estado de Minas Gerais -TJMG.

Constituição do Estado de Minas Gerais. Retrieved from <http://ftp.tjmg.jus.br/corte-superior-adi-incidentes/CONSTITUICAO-ESTADUAL.pdf>

Vanita Yadav, Jeemol Unni (2016)

Women entrepreneurship: research review and future directions. *Journal of Global Entrepreneurship Research*. Retrieved from: https://www.researchgate.net/publication/308976679_Women_entrepreneurship_research_review_and_future_directions

Veciana, J. M. (1989)

Características del Empresario en España. *Papeles de Economía Española*, 39, 19- 36.

Venkatraman N (1989)

Strategic Orientation of Business Enterprises: The Construc, Dimensionality and Measurement. *Management Science*, v. 35, n. 8, p. 942-946, August 1989.

Wärneryd et al., (1987) Wärneryd, K-E., Davidsson, P., & Wahlund, R.

Some characteristics of the Swedish self-employed. Research Paper, Stockholm: The Economic Research Institute.

Wilklund & Shepherd (2005) Wilklund Johan; Shepherd, Dean.

Entrepreneurial orientation and small business performance: a configurational approach. *Journal of Business Venturing*, v. 20, n. 1, p. 71- 91.

Wilklund (1998) Wilklund, Johan.

Entrepreneurial orientation as predictor of performance and entrepreneurial behaviour in small firms - longitudinal evidence. *Frontiers of Entrepreneurship* Retrieved from: <http://www.babson.edu/entrep/fer/papers98/index98/index98.html>.

Wright et al., (2012) M. Wright, B. Clarysse, S. Mosey

Strategic entrepreneurship, resource orchestration and growing spin-offs from universities. *Technol. Anal. Strateg. Manage.*, 24 (2012), pp. 911-927

Zahra, (1993) ZAHRA, S.A.

A conceptual model of entrepreneurship as firm behaviour: a critique and extension. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, Texas, v.17, n.4, p.5-21, June 1993.

Zampetakis (2009) Zampetakis L.; Kafetsios,K.; Bouranta, N.; Dewett, T.; Moustakis, V.

On the relationship between emotional intelligence and entrepreneurial attitudes and intentions. *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 15, 6, 595-618

Zoltan. Acs, Storey. David. (2004-2010).

Introduction: Entrepreneurship and Economic Development. *Regional Studies*. Retrieved from: <https://rsa.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/0034340042000280901>

ANEXOS

Anexo I – Questionário

Questionário: Fatores relevantes do sucesso individual de mulheres empreendedoras no estado de Minas Gerais - Brasil.

Este questionário destina-se a recolher dados no âmbito de uma dissertação do Mestrado em Marketing na Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra - Portugal. Solicitamos que indique a resposta que julga mais próxima da sua opinião e suas experiências.

As informações fornecidas são confidenciais e não existem respostas certas ou erradas.

Queremos apenas saber a sua verdadeira opinião e contribuição para este estudo.

*Favor considerar o português de Portugal!

Tempo estimado de respostas aproximadamente de 5 a 8 minutos.

*Obrigatório

I – Fatores Sociodemográficos

Nome (opcional):	
Gênero:	Feminino Masculino
Idade:	Menos de 20 anos 20-24 anos 25-30 anos 31-35 anos 35-40 anos 40-45 anos 45-50 anos 55-60 anos Mais de 60 anos
Estado civil:	Solteiro (a) Casado(a) Divorciado(a) Viúvo(a)
Reside em qual cidade?	

<p>Área de formação acadêmica:</p>	<p>Não tenho formação acadêmica</p> <p>Administração Administração pública/política Agronegócios Arquitetura e Urbanismo Ciências Comunicação social Jornalismo/Publicidade e Propaganda Direito Economia e gestão Educação Engenharia Prestação de serviços Saúde médica/odontológica Tecnologia Saúde Não tenho formação acadêmica Outros: _____</p>
<p>Área de atuação profissional:</p>	<p>Administração Administração pública Agronegócios Arquitetura e Urbanismo Ciências Ciências políticas Comércio e varejo Comércio exterior Direito Economia e gestão Educação Engenharia Prestação de serviços Saúde médica/odontológica Tecnologia Não tenho formação acadêmica Outros: _____</p>
<p>Área de atuação social:</p> <p>Experiências profissionais:</p>	<p>Associações sem fins lucrativos ONGS (Organizações não Governamentais) Nenhuma das opções anteriores Não participo de quaisquer atividade social Outros: _____</p> <p>_____</p> <p>Menos de 1 ano De 3 a 6 anos De 6 a 10 anos Menos de 15 anos De 15 a 20 anos Mais de 20 anos Menos 30 anos Não tem experiência</p>
<p>Se encontra empregado(a):</p>	<p>Sim</p> <p>Não</p>

Em sua família existem outros empresários(a):	1 familiar 2 familiares 3 familiares 4 familiares Mais de 5 Não tenho familiares empresários
--	---

II - FATORES CONTEXTUAIS

Ambiente Educacional

As questões a seguir estão relacionadas ao seu ambiente educacional. Caso não tenha formação acadêmica, passe para as a próxima questão:

1- O meu curso fornece / forneceu as ferramentas e conhecimentos essenciais para criar um negócio por conta própria

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

2 - No meu curso temos / tivemos a oportunidade de assistir a palestras de empresários bem-sucedidos

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

3- No meu curso os alunos são / foram incentivados a colocar em prática as suas próprias ideias

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

4- No meu curso há / houve muitas pessoas com boas ideias para criar uma nova empresa

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

Políticos e Econômicos

As questões a seguir são referentes a realidade política e econômica de Minas Gerais.

1- Sinto que há falta de apoio institucional para criar um negócio

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

2 - Sinto que o processo administrativo é muito complexo

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

3 - Sinto que há pouca informação sobre como fazê-lo

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

4 - Sinto que o clima econômico atual não é favorável ao desenvolvimento do meu próprio negócio

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

5 - Sinto que há falta de apoio financeiro

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

III –CARACTERÍSTICAS PESSOAIS

As questões a seguir referem-se as suas percepções de vida.

Necessidade de Realização

1 - Antes de começar qualquer negócio, defino os meus objetivos pessoais

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

2 - Uma boa forma para medir o sucesso individual é o património acumulado

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

3 - Gosto de ter responsabilidades para resolver problemas

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

4 - Gosto de receber feedback sobre o meu desempenho

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

Internal Locus Control

1 - O sucesso na vida, como nos negócios, depende em grande parte das minhas competências

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

2 - Quando atinjo os meus objetivos pessoais e/ou profissionais é porque trabalhei arduamente

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

3 - A minha vida é o resultado das minhas ações

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

IV – INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

As questões a seguir representam a forma em que olha para si mesmo.

Autoconhecimento

1 - Eu confio nas minhas capacidades

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

2 - Eu aceito as minhas incapacidades e os meus fracassos

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

3 - Eu percebo o meu entusiasmo quando tenho de avançar

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

4 - Eu noto o impacto que os meus comportamentos têm sobre os outros

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

5 - Eu percebo o impacto emocional que as outras pessoas têm sobre o meu estado de humor

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

6 - Eu tenho algo a fazer quando me deparo com situações difíceis

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

Autogestão

1- Eu conto comigo mesmo

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

2 - Eu lido bem com o stress

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

3 - Eu aceito rapidamente a mudança

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

4 - Eu tolero a decepção sem ficar incomodado

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

5 - Eu tenho diferentes soluções em mente antes de tomar uma decisão

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

6 - Eu tento manter-me otimista em qualquer situação fácil ou difícil

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

7 - Quando estou chateado(a), ajo e depois arrependo-me

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

8 - Quando estou em baixo, aborreço as pessoas que estão ao meu redor

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

Consciência Social

1 - Eu aceito facilmente críticas

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

2 - Eu compreendo os sentimentos dos outros

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

3 - Eu entendo rapidamente a atmosfera dentro de uma sala

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

4 - Eu percebo verdadeiramente o propósito do meu oponente

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

5 - Eu apresento-me como pouco sociável e solitário(a) quer na sociedade quer num grupo

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

Gestão de Relacionamento

1 - Em situações difíceis, eu sou frontal com os outros

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

2 - Eu tenho uma boa relação com as outras pessoas

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

3 - Eu comunico de forma clara e eficaz com os outros

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

4 - Eu indico aos outros que o que sinto é importante

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

5 - Eu resolvo conflitos e problemas de forma eficaz

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

6 - Eu consigo gerir as minhas emoções em prol de uma boa interação com os outros

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

7 - Eu procuro mais informações sobre os outros para poder lidar melhor com eles

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

8 - Eu explico a minha intenção e os meus sentimentos aos outros

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

V – PROPENSÃO EMPREENDEDORA

A seguir refere-se as questões dizem respeito à sua forma de agir/ fazer as coisas.

Capacidade de Inovação

1 -Eu tenho uma grande tendência a fazer coisas de modo diferente das outras pessoas

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

2 - Eu procuro novos métodos e rotinas para realizar tarefas

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

3 - Eu procuro criar novas soluções para os problemas existentes

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

4 - Eu desenvolvo novas ideias para a solução de problemas

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

5 - No meu negócio, eu estou frequentemente a surpreender os meus concorrentes com as minhas novas ideias

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

6 - No meu negócio, eu prefiro ter actividades que demonstram ideias originais

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

7 - No meu negócio, eu estou frequentemente a lançar uma nova linha de produtos ou serviços

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

Risk Taking

1 - Eu receio investir as minhas poupanças no meu próprio negócio e, em caso de insucesso, poder vir perdê-lo

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

2 - A incerteza de uma remuneração fixa impede-me de criar o meu próprio negócio

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

3 - Eu receio trabalhar por conta própria porque considero que seja um emprego instável

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

4 -Eu tenho medo de não ser capaz de gerir uma organização e entrar em falência

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

Proatividade

1 - Estou atento(a) às mudanças no mercado

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

2 -Eu procuro constantemente novas ideias de negócio

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

3 - . Eu tenho ideias de novos produtos/ serviços que respondem a necessidades nas quais os outros não pensaram

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

4 - Eu sou muito participativo(a) na resolução de problemas e na busca de soluções

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

Autonomia

1- Não quero apoio financeiro de meus pais porque já sou um adulto.

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

2 - Eu sempre sou positivo sobre os problemas que surgem na minha vida e resolvo-os sozinho.

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

3 -Se eu iniciar uma nova empresa de risco, posso fornecer meus próprios fundos e recursos humanos.

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

Agressividade Competitiva

1 - Se eu fosse lançar uma empresa iniciante, estou confiante de que conseguiria ter sucesso e obter lucros.

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

2 - Mesmo que as pessoas rejeitem categoricamente meu pedido, eu persisto mesmo que pensem em mim como uma praga.

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

3 - Mesmo que eu lance novos empreendimentos e falhe muitas vezes, continuarei tentando até conseguir.

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

VI – WORK FAMILY BALANCE

Responda de acordo com o seu trabalho e sua vida

1 - Sinto-me capaz de negociar e realizar o que é esperado de mim no trabalho e na minha família.

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

2 - Faço um bom trabalho ao satisfazer as expectativas das pessoas na minha vida profissional e familiar.

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

3 - As pessoas que estão perto de mim dizem que eu faço um bom trabalho de equilíbrio entre trabalho e família.

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

4 - Sou capaz de cumprir as expectativas que os meus supervisores e a minha família esperam de mim.

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

VII – SATISFAÇÃO COM A VIDA

1- Em grande parte, a minha vida aproxima-se dos meus ideais

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

2 - As minhas condições de vida são excelentes

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

3 - Eu estou satisfeito com a minha vida

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

4 - Até agora, sempre consegui as coisas importantes que desejei na minha vida

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

VII - INTENÇÃO EMPREENDEDORA

Olhando para o futuro, qual a probabilidade das seguintes situações ocorrerem?

1 - Eu pretendo iniciar o meu próprio negócio ou trabalhar por conta própria

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

2 - Eu estou a desenvolver competências para vir a trabalhar por conta própria

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

3 - Eu estou a criar uma rede de contactos para iniciar o meu próprio negócio

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

4 - Eu pretendo desenvolver ideias e soluções passíveis de futuras patentes

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

5 - Num futuro próximo, estarei a trabalhar por conta própria

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

VIII - SUCESSO INDIVIDUAL

As questões a seguir mostram com estão alinhadas a minha vida e evolução.

1 - Quão bem sucedida tem sido a sua vida/ carreira?

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

2 - Em comparação com os seus colegas de trabalho/ amigos, quão bem sucedida tem sido a sua vida/ carreira?

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

3 - Quão bem sucedida os outros acham que a sua vida/ carreira tem sido?

	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo Totalmente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Concordo Totalmente

Anexo II – Validade Discriminante

1		2	Correlação estimada	Correlação estimada
Ambiente Educacional	<-->	Autogestão	0,015	0,000
Ambiente Educacional	<-->	Internal Locus Control	0,256	0,066
Ambiente Educacional	<-->	Capacidade de Inovação	0,231	0,053
Ambiente Educacional	<-->	Risk Talk	-0,092	0,008
Ambiente Educacional	<-->	Proatividade	0,218	0,048
Ambiente Educacional	<-->	Autonomia	0,156	0,024
Ambiente Educacional	<-->	Agressividade Competitiva	0,27	0,073
Ambiente Educacional	<-->	Satisfação com a Vida	0,187	0,035
Ambiente Educacional	<-->	Sucesso Individual	0,127	0,016
Ambiente Educacional	<-->	Intenção Empreendedora	0,138	0,019
Ambiente Educacional	<-->	Consciência Social	0,26	0,068
Ambiente Educacional	<-->	Work Family Balance	-0,139	0,019
Fatores Políticos e Eco	<-->	Gestão de Relacionamento	0,305	0,093
Fatores Políticos e Eco	<-->	Necessidade de Realização	0,395	0,156
Fatores Políticos e Eco	<-->	Autoconhecimento	0,39	0,152
Fatores Políticos e Eco	<-->	Ambiente Educacional	0,176	0,031
Fatores Políticos e Eco	<-->	Autogestão	0,018	0,000
Fatores Políticos e Eco	<-->	Internal Locus Control	0,328	0,108
Fatores Políticos e Eco	<-->	Capacidade de Inovação	0,246	0,061
Fatores Políticos e Eco	<-->	Risk Talk	0,166	0,028
Fatores Políticos e Eco	<-->	Proatividade	0,298	0,089
Fatores Políticos e Eco	<-->	Autonomia	0,321	0,103
Fatores Políticos e Eco	<-->	Agressividade Competitiva	0,324	0,105
Fatores Políticos e Eco	<-->	Satisfação com a Vida	0,198	0,039
Fatores Políticos e Eco	<-->	Sucesso Individual	0,263	0,069
Fatores Políticos e Eco	<-->	Intenção Empreendedora	0,215	0,046
Fatores Políticos e Eco	<-->	Consciência Social	0,357	0,127
Fatores Políticos e Eco	<-->	Work Family Balance	-0,173	0,030
Autoconhecimento	<-->	Ambiente Educacional	0,269	0,072
Autoconhecimento	<-->	Autogestão	-0,155	0,024
Autoconhecimento	<-->	Internal Locus Control	0,847	0,717
Autoconhecimento	<-->	Capacidade de Inovação	0,695	0,483
Autoconhecimento	<-->	Risk Talk	-0,03	0,001
Autoconhecimento	<-->	Proatividade	0,719	0,517
Autoconhecimento	<-->	Autonomia	0,413	0,171
Autoconhecimento	<-->	Agressividade Competitiva	0,58	0,336
Autoconhecimento	<-->	Satisfação com a Vida	0,582	0,339
Autoconhecimento	<-->	Sucesso Individual	0,615	0,378
Autoconhecimento	<-->	Intenção Empreendedora	0,389	0,151
Autoconhecimento	<-->	Consciência Social	0,874	0,764
Autoconhecimento	<-->	Work Family Balance	-0,296	0,088

Autogestão	<-->	Internal Locus Control	-0,207	0,043
Autogestão	<-->	Capacidade de Inovação	-0,068	0,005
Autogestão	<-->	Risk Talk	0,12	0,014
Autogestão	<-->	Proatividade	-0,079	0,006
Autogestão	<-->	Autonomia	-0,08	0,006
Autogestão	<-->	Agressividade Competitva	-0,063	0,004
Autogestão	<-->	Satisfação com a Vida	-0,044	0,002
Autogestão	<-->	Sucesso Individual	-0,047	0,002
Autogestão	<-->	Intenção Empreendedora	-0,045	0,002
Autogestão	<-->	Consciência Social	-0,145	0,021
Autogestão	<-->	Work Family Balance	-0,026	0,001
Consciência Social	<-->	Work Family Balance	-0,328	0,108
Gestão de Relacionam	<-->	Necessidade de Realização	0,713	0,508
Gestão de Relacionam	<-->	Autoconhecimento	0,821	0,674
Gestão de Relacionam	<-->	Ambiente Educacional	0,325	0,106
Gestão de Relacionam	<-->	Autogestão	-0,09	0,008
Gestão de Relacionam	<-->	Internal Locus Control	0,707	0,500
Gestão de Relacionam	<-->	Capacidade de Inovação	0,724	0,524
Gestão de Relacionam	<-->	Risk Talk	-0,014	0,000
Gestão de Relacionam	<-->	Proatividade	0,722	0,521
Gestão de Relacionam	<-->	Autonomia	0,415	0,172
Gestão de Relacionam	<-->	Agressividade Competitva	0,499	0,249
Gestão de Relacionam	<-->	Satisfação com a Vida	0,54	0,292
Gestão de Relacionam	<-->	Sucesso Individual	0,574	0,329
Gestão de Relacionam	<-->	Intenção Empreendedora	0,333	0,111
Gestão de Relacionam	<-->	Consciência Social	0,854	0,729
Gestão de Relacionam	<-->	Work Family Balance	-0,253	0,064
Necessidade de Realiz	<-->	Autonomia	0,883	0,780
Necessidade de Realiz	<-->	Ambiente Educacional	0,262	0,069
Necessidade de Realiz	<-->	Autogestão	-0,198	0,039
Necessidade de Realiz	<-->	Internal Locus Control	0,85	0,723
Necessidade de Realiz	<-->	Capacidade de Inovação	0,662	0,438
Necessidade de Realiz	<-->	Risk Talk	0,107	0,011
Necessidade de Realiz	<-->	Proatividade	0,64	0,410
Necessidade de Realiz	<-->	Autonomia	0,49	0,240
Necessidade de Realiz	<-->	Agressividade Competitva	0,674	0,454
Necessidade de Realiz	<-->	Satisfação com a Vida	0,516	0,266
Necessidade de Realiz	<-->	Sucesso Individual	0,51	0,260
Necessidade de Realiz	<-->	Intenção Empreendedora	0,331	0,110
Necessidade de Realiz	<-->	Consciência Social	0,838	0,702
Necessidade de Realiz	<-->	Work Family Balance	-0,383	0,147
Internal Locus Control	<-->	Capacidade de Inovação	0,613	0,376
Internal Locus Control	<-->	Risk Talk	-0,004	0,000
Internal Locus Control	<-->	Proatividade	0,641	0,411

Internal Locus Control	<-->	Autonomia	0,353	0,125
Internal Locus Control	<-->	Agressividade Competitiva	0,565	0,319
Internal Locus Control	<-->	Satisfação com a Vida	0,478	0,228
Internal Locus Control	<-->	Sucesso Individual	0,527	0,278
Internal Locus Control	<-->	Intenção Empreendedora	0,326	0,106
Internal Locus Control	<-->	Consciência Social	0,743	0,552
Internal Locus Control	<-->	Work Family Balance	-0,306	0,094
Capacidade de Inovação	<-->	Risk Talk	0,021	0,000
Capacidade de Inovação	<-->	Proatividade	0,728	0,530
Capacidade de Inovação	<-->	Autonomia	0,368	0,135
Capacidade de Inovação	<-->	Agressividade Competitiva	0,478	0,228
Capacidade de Inovação	<-->	Satisfação com a Vida	0,504	0,254
Capacidade de Inovação	<-->	Sucesso Individual	0,538	0,289
Capacidade de Inovação	<-->	Intenção Empreendedora	0,354	0,125
Capacidade de Inovação	<-->	Consciência Social	0,684	0,468
Capacidade de Inovação	<-->	Work Family Balance	-0,214	0,046
Risk Talk	<-->	Proatividade	0,058	0,003
Risk Talk	<-->	Autonomia	0,437	0,191
Risk Talk	<-->	Agressividade Competitiva	0,121	0,015
Risk Talk	<-->	Satisfação com a Vida	0,016	0,000
Risk Talk	<-->	Sucesso Individual	-0,002	0,000
Risk Talk	<-->	Intenção Empreendedora	0,061	0,004
Risk Talk	<-->	Consciência Social	0,021	0,000
Risk Talk	<-->	Work Family Balance	-0,07	0,005
Proatividade	<-->	Autonomia	0,386	0,149
Proatividade	<-->	Agressividade Competitiva	0,459	0,211
Proatividade	<-->	Satisfação com a Vida	0,566	0,320
Proatividade	<-->	Sucesso Individual	0,733	0,537
Proatividade	<-->	Intenção Empreendedora	0,44	0,194
Proatividade	<-->	Consciência Social	0,717	0,514
Proatividade	<-->	Work Family Balance	-0,255	0,065
Autonomia	<-->	Agressividade Competitiva	0,237	0,056
Autonomia	<-->	Satisfação com a Vida	0,333	0,111
Autonomia	<-->	Sucesso Individual	0,296	0,088
Autonomia	<-->	Intenção Empreendedora	0,34	0,116
Autonomia	<-->	Consciência Social	0,441	0,194
Autonomia	<-->	Work Family Balance	-0,129	0,017
Agressividade Competitiva	<-->	Satisfação com a Vida	0,36	0,130
Agressividade Competitiva	<-->	Sucesso Individual	0,373	0,139
Agressividade Competitiva	<-->	Intenção Empreendedora	0,226	0,051
Agressividade Competitiva	<-->	Consciência Social	0,574	0,329
Agressividade Competitiva	<-->	Work Family Balance	-0,361	0,130

Satisfação com a Vida	<-->	Sucesso Individual	0,745	0,555
Satisfação com a Vida	<-->	Intenção Empreendedora	0,239	0,057
Satisfação com a Vida	<-->	Consciência Social	0,537	0,288
Satisfação com a Vida	<-->	Work Family Balance	-0,2	0,040
Sucesso Individual	<-->	Intenção Empreendedora	0,299	0,089
Sucesso Individual	<-->	Consciência Social	0,581	0,338
Sucesso Individual	<-->	Work Family Balance	-0,151	0,023
Intenção Empreendedora	<-->	Consciência Social	0,39	0,152
Intenção Empreendedora	<-->	Work Family Balance	-0,084	0,007