



Escola de Ciências Sociais e Humanas
Departamento de Psicologia Social e das Organizações

A relação entre a auto-eficácia empreendedora e a intenção empreendedora, consoante a
área de especialização dos indivíduos..

Ana Mata Nobre Guedes

Dissertação submetida como requisito para obtenção do grau de Mestre de Psicologia
Social e das Organizações

Orientador:

Doutor António Caetano, Professor Catedrático,

ISCTE-IUL

Co-orientadora:

Doutora Susana Santos, Investigadora

BRU-IUL.

setembro 2014



Escola de Ciências Sociais e Humanas
Departamento de Psicologia Social e das Organizações

A relação entre a auto-eficácia empreendedora e a intenção empreendedora, consoante a
área de especialização dos indivíduos..

Ana Mata Nobre Guedes

Dissertação submetida como requisito para obtenção do grau de Mestre de Psicologia
Social e das Organizações

Orientador:

Doutor António Caetano, Professor Catedrático,

ISCTE-IUL

Co-orientadora:

Doutora Susana Santos, Investigadora

BRU-IUL.

setembro 2014

“ Com capital, podemos construir prédios, mas para construir uma empresa precisamos de pessoas “ (Thomas J.Watson, Fundador da IBM)

Agradecimentos

Elaborar uma dissertação é sem dúvida um processo iterativo, que vai para a frente e para trás e exige muita paciência, dedicação e empenho. Sei que não teria conseguido envolver-me neste processo se não tivesse o incentivo e apoio de muitas pessoas ao longo de vários meses.

Primeiramente, um agradecimento enorme ao meu orientador Professor António Caetano. Mesmo sendo eu aluna de mestrado aceitou desde o início entrar neste desafio comigo. Disponibilidade imediata, ofereceu palavras de encorajamento e principalmente em todas as reuniões mostrou que acreditava no meu trabalho e no resultado que haveria de surgir.

Na mesma ordem de importância, queria agradecer à Susana pela imensa ajuda que me deu, pelos esclarecimentos das minhas pequenas dúvidas e incertezas foi um grande pilar para que a dissertação pudesse ser feita.

Um agradecimento também aos meus colegas de trabalho, principalmente à Joana pelas opiniões, feedback e ajuda que me foi dada neste processo. À minha chefia, pela compreensão do tempo de que precisava para elaborar um estudo como este e por ser flexível perante os meus objectivos. Um obrigada às pessoas que indirectamente me incentivaram, me ajudaram a saber gerir o meu tempo, que me desanuviaram os tempos livres para que quando fosse hora de trabalho eu estivesse tranquila para desenvolver o estudo. Aos meus pais, aos meus irmãos e às minhas amigas. É gratificante ver o resultado final de tantos meses de preocupação e nada disto seria possível sem a colaboração de todos.

Dedico este estudo, à minha querida Avó Leonor que foi para o céu este ano 2014 e que até ao fim da sua vida, acreditou que eu ia conseguir e ainda pela sua incondicional ajuda em tudo o que precisei.

Resumo

O objectivo desta dissertação consiste em compreender de que maneira a auto-eficácia empreendedora está relacionada com a intenção empreendedora e em que medida é que as diferentes áreas de especialização dos indivíduos afectam essa relação. Neste sentido, procurou-se verificar o que existe teoricamente para sustentar a relação da auto-eficácia empreendedora e as suas diferentes dimensões com os níveis de intenção empreendedora.

Como tal, foi realizado um inquérito que permitiu analisar estas relações, aplicado a uma amostra de 499 pessoas. Primeiramente foi analisada a relação entre a auto-eficácia e intenção empreendedora, seguidamente a relação das diferentes dimensões da auto-eficácia empreendedora e a intenção empreendedora, nas diferentes áreas de especialização.

Os resultados confirmaram a relação da auto-eficácia e intenção empreendedora e demonstraram que os níveis de intenção empreendedora variam nas diferentes áreas de especialização. Dos resultados decorrem implicações práticas e sugestões para investigações futuras. Por um lado, é importante utilizar a auto-eficácia empreendedora como critério de alerta os investidores procurarem potenciais empreendedores, e por outro lado limitações a nível operacional da variável. Assim, este estudo contribui para um conhecimento mais aprofundado dos factores que influenciam o empreendedorismo, tendo este uma importância cada vez maior na sociedade.

Palavras-chave: Empreendedorismo, auto-eficácia, auto-eficácia empreendedora, área de especialização, intenção empreendedora; formação.

PsycINFO codes: 2340 Processos Cognitivos

Abstract

The goal of this thesis is to understand how entrepreneurial self-efficacy is related with entrepreneurial intention and how the different areas of expertise of the individuals affect this relationship.

We develop the theoretical argument that supports the relationship between entrepreneurial self-efficacy and its different dimensions with the levels of entrepreneurial intention.

As such, we developed a survey to analyze these relationships, and data was collected with 499 individuals. First, we analyzed the relationship between self-efficacy and entrepreneurial intention, then the relationship of different dimensions of entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurial intention in different areas of expertise. The results confirmed the relationship of self-efficacy and entrepreneurial intention and demonstrated that levels of entrepreneurial intention vary in different areas of expertise. Practical implications and suggestions for future research were presented. On one hand, it is important that investors use the entrepreneurial self-efficacy as criteria of warning to spot potential entrepreneurs. On the other hand, there are limitations at the operational level of the variable. Thus, this study contributes to a deeper understanding of the factors influencing entrepreneurship, with its increasing importance in the society.

Key-words: Entrepreneurship, self-efficacy, entrepreneurial self-efficacy, area of expertise, entrepreneurial intention; training.

PsycINFO codes: 2340 Cognitive Processes

Índice

I.	Introdução Teórica	
	Empreendedorismo e o seu impacto na sociedade	1
	Empreendedorismo e os factores que o influenciam	2
	Auto-eficácia Empreendedora	3
	Intenção Empreendedora	7
	Área de Especialização	10
II.	Modelo	13
III.	Metodologia	
	Participantes	15
	Procedimentos e Instrumentos	16
IV.	Resultados	
	Análise da Relação da Auto-eficácia Empreendedora e Intenção Empreendedora	20
	Análise da influência das diferentes dimensões de auto-eficácia empreendedora na intenção empreendedora , independentemente da área de especialização.	20
	Análise das diferenças do sexo na intenção empreendedora	25
V.	Discussão	26
VI.	Conclusões	28
	Referências	30

Índice de Quadros

Quadro 1 – Caracterização demográfica da amostra por áreas de especialização	15
Quadro 2- Análise Factorial Exploratória das dimensões de auto-eficácia de McGee, Peterson, Muller e Sequeira (2009)	18
Quadro 3- Quadro de áreas de especialização	19
Quadro 4 – Médias, desvio-padrão e correlações da intenção empreendedora e das dimensões da auto-eficácia empreendedora	20
Quadro 5– Médias, desvio-padrão e correlações das dimensões da auto-eficácia para os diferentes grupos de especialização	21
Quadro 6– Regressão da intenção empreendedora com as diferentes dimensões da auto-eficácia empreendedora	23
Quadro 7– Média da intenção empreendedora consoante o sexo	25

Índice de Figuras

Figura 1- Efeitos das dimensões de auto-eficácia empreendedora e do sexo na intenção empreendedora para diferentes áreas de especialização.	14
Figura 2 – Padrões de associação entre as dimensões de auto-eficácia empreendedora e a intenção empreendedora nas diferentes áreas de especialização.	24

I. Introdução

O Empreendedorismo e o seu impacto na sociedade:

Nos últimos anos, o fenómeno do empreendedorismo tem sido um tema muito abordado e pesquisado.

É também um tema muito mediático pelo número de novas *startups* que nascem todos os anos. No entanto, este tipo de iniciativas empreendedoras apresenta uma grande taxa de mortalidade. O curioso neste assunto é o que está por trás do sucesso destas pequenas empresas ou então o que as conduz ao insucesso. Será o lucro? “*Em Portugal, dos indivíduos que cessam um negócio, uns assinaláveis 44.5 % apontam como motivo a inexistência de lucro*” (GEM 2012) Será a equipa? Será a escassez de competências? Será a área de especialização? O contexto?

Tendo em conta o “Estudo sobre Empreendedorismo” no *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) 2012, Portugal registou uma Taxa de Actividade Empreendedora (TEA) de 7,7%, o que significa que, existem 7 a 8 empreendedores em *early-stage* em cada 100 indivíduos de idade adulta.

O empreendedorismo é um tema pertinente pois tem sido uma das estratégias dos portugueses para lidar com a crise económica e social. Além disso, Portugal é considerado um país com um tipo de economia orientada para a inovação (GEM, 2012).

Segundo a Ficha do SBA da Comissão Europeia em 2013 foi possível observar que uma das áreas que tem vindo a progredir notavelmente em Portugal é a do empreendedorismo. Quando comparado com a média da União Europeia, Portugal apresenta níveis significativamente superiores em relação a outros países.

Dada a importância do empreendedorismo, importa começar por compreender a base deste processo. Para Virtanen (1997), o empreendedorismo é um processo dinâmico que tem o objectivo de criar valor no mercado, através da exploração de inovações económicas. Por outro lado, para ser possível criar valor é necessária a intervenção do próprio empreendedor na criação de valor e no crescimento do seu próprio negócio.

Para compreender o primeiro critério, é necessário ter em conta quais as características que um empreendedor deve reunir, já que é ele quem pensa na oportunidade, quem a planeia e quem a torna num negócio real. Como salienta Drucker (2003), são os empreendedores quem faz algo de diferente, quem inova e procura constantemente mudanças e oportunidades.

Assim, é importante ter em consideração as características e competências que o capacitam (Santos, Caetano e Curral, 2014).

Empreendedorismo e os Factores que o Influenciam

Recuando no tempo, este fenómeno desenvolveu-se com mais ênfase na economia americana, devido a mudanças estruturais ao nível das percepções, dos valores, das atitudes, das questões demográficas e até da educação (Drucker, 2003). Apesar de existirem diferentes definições do fenómeno, há certos aspectos que são comuns. Segundo Sarkar (2007) esses aspectos são: a relação do empreendedorismo com a criação de novas empresas e as questões associadas à inovação.

Por exemplo, para Baron e Shane (2008) o empreendedorismo é visto como um processo que começa na procura de oportunidade, passa pelo levantamento de recursos que são necessários pela construção de um plano de negócio e, por fim, pela execução de um negócio rentável que permita o retorno do investimento feito. Para os autores, é através da passagem pelas etapas deste processo que é possível determinar um empreendedor de sucesso.

Já para Trigo (2003) o empreendedorismo associa-se por um lado a questões ligadas com a procura de novas oportunidades e, por outro lado, ao comportamento ou acções necessárias que um empreendedor tem de colocar em prática para passar da oportunidade à execução de negócio. Como referem Caetano, Santos e Costa (2012) a definição de empreendedorismo mais actualmente aceite na comunidade académica e profissional foi proposta por Shane e Venkataraman (2000) e mais recentemente por Shane (2012). Para estes autores o empreendedorismo consiste no “*processo de descoberta, avaliação e exploração de oportunidades; e um conjunto de indivíduos que as descobre, avalia e explora*” (Shane e Venkataraman, 2000: 218).

Existem vários factores individuais que podem influenciar a actividade de empreendedorismo desde o *locus de controlo* (Collins, Locke & Shane, 2003; Franke & Luthje, 2003), a motivação (Collins, Locke & Shane, 2003; Ferreira, Raposo & Rodrigues, 2010), a propensão ao risco (Franke & Luthje, 2003), a auto-confiança (Heinonen, Poikkijoki & Vento-Vierikko, 2007), a auto-eficácia (Chen, Crick & Greene, 1998; Santos & Caetano, 2014) e também os factores contextuais.

Relativamente aos atributos pessoais, Salleh, Din e Gibb (1990), por exemplo, considera o empreendedor como alguém que reúne características essenciais como: iniciativa, capacidade de persuasão, de resolução de problemas, propensão para o risco moderada,

necessidade de realização, flexibilidade, imaginação, liderança, independência/autonomia, dedicação ao trabalho, entre outras.

Para além dos factores individuais, existem outros aspectos que também podem influenciar a actividade empreendedora, como, por exemplo, a família, através do contacto que os indivíduos têm com o empreendedorismo e com os negócios de família desde a infância (Fry, Stephens & Van Auken, 2006).

O presente estudo vai focalizar-se no papel de uma das características mais relevantes para a actividade empreendedora e num dos factores contextuais que influencia fortemente essa actividade.

Assim, vai centrar-se tanto na relação da auto-eficácia empreendedora com a intenção empreendedora, bem como no papel que as diferentes áreas de especialização académica têm nessa relação. Por um lado, a auto-eficácia é uma das características individuais que permite distinguir se um indivíduo é ou não empreendedor, (Chen, Crick & Greene, 1998) e por outro, dos factores que influenciam a actividade empreendedora, o ensino é aquele que a nível contextual mais se salienta (Ferreira, Raposo & Rodrigues, 2010).

Auto-eficácia Empreendedora

Como foi referido anteriormente, este é um atributo individual, associado às características de um empreendedor. No entanto, antes de nos focarmos na auto-eficácia empreendedora é necessário fazer uma breve síntese sobre a auto-eficácia na sua génese.

Este é um conceito baseado na Teoria Sócio-Cognitiva de Bandura (1977). Esta teoria defende que são os comportamentos, as cognições e o ambiente que influenciam de uma forma contínua a maneira de pensar dos indivíduos (Bandura, 1977). Então, a auto-eficácia refere-se às crenças das pessoas acerca da sua capacidade para desempenhar uma certa actividade (Bandura, 1982) e influencia as decisões, os objectivos, as reacções emocionais, o esforço, a capacidade de enfrentar desafios e a persistência dos indivíduos (Gist, Stevens, & Bavetta, 1991).

Segundo Bandura (1982) o conceito de auto-eficácia tem a ver com a convicção que um indivíduo tem de desempenhar com sucesso o comportamento desejado para produzir determinado resultado. Sendo por isso, um indicador de que os comportamentos, cognições e contingências do ambiente se influenciam mutuamente, permitindo aos indivíduos formar crenças sobre a sua capacidade de desempenhar determinadas tarefas (Bandura, 1982). Assim,

a auto-eficácia é um constructo que se baseia nas auto-percepções dos indivíduos acerca das suas competências e capacidades para desempenhar uma tarefa específica. Isto é, exprimem o grau em que um indivíduo consegue converter a crença de que consegue desempenhar determinada tarefa num resultado (Bandura, 1997).

A pesquisa tem demonstrado que os indivíduos com elevados níveis de auto-eficácia numa determinada tarefa têm maior probabilidade de perdurar e persistir nessa tarefa (Bandura, 1997). No entanto, quando falamos de auto-eficácia, falamos de uma situação específica (Bandura, 1997), pois um indivíduo pode ter elevados níveis de auto-eficácia numa determinada tarefa e não ter noutra, dependendo do contexto e da actividade.

Para compreender melhor esta questão da especificidade da tarefa, é necessário ter em atenção “*locus de controlo*”, pois segundo Rotter (1966) ambas as teorias têm a ver com cognição e controlo. Segundo Gist (1987), o *locus* de controlo é um constructo geral que engloba várias situações, enquanto a auto-eficácia é avaliada numa tarefa específica, ou seja, se um indivíduo acredita ou não que consegue desempenhar uma determinada tarefa, num momento específico. É importante distinguir estes dois constructos na medida em que, segundo Rotter (1966) as medidas de *locus* de controlo não são só comportamentais mas resultam também do controlo dos resultados, enquanto que a auto-eficácia incide no controlo comportamental do desempenho de determinada tarefa. Isto é, uma pessoa pode até ter um elevado *locus* de controlo interno (acreditar em geral na sua capacidade de controlar os resultados) e pelo contrário ter baixos níveis de auto-eficácia para determinada tarefa ou situação.

Esta distinção permite compreender porque é que os indivíduos pensam no geral que conseguem ter poder sobre as suas acções durante determinada situação, ou seja o *locus* do controlo, mas isso não se verifica numa situação ou tarefa específica (Boyd & Vozikis, 1994). A auto-eficácia é pois, uma crença específica de tarefa, que permite aos indivíduos fazer a avaliação sobre os obstáculos ou possibilidades que pode encontrar na execução de uma determinada tarefa, estando esta avaliação próxima da acção e da intenção (Boyd & Vozikis, 1994). Assim, mesmo que a avaliação dos obstáculos seja negativa, se os níveis de auto-eficácia forem elevados o indivíduo vai tender a fazer um maior esforço e procurar estratégias para completar a tarefa (Shane et al., 2003).

Em termos de operacionalização, a auto-eficácia é realmente um constructo associado a uma tarefa específica e a forma como é medida pode ser aplicada em diferentes domínios, desde que tenha em conta essa especificidade (Bandura, 1982). Isto é, se esse aspecto for generalizado o poder preditivo da auto-eficácia vai ser sacrificado (Gist, 1987), por isso é

preciso avaliar este conceito tendo em conta uma situação. Assim, faz sentido que esta característica individual seja averiguada através de como o empreendedorismo e os seus resultados (Krueger et al., 2003), tal como com o crescimento de novos negócios e o sucesso dos empreendedores (Markman et al., 2000).

Têm existido diversas discussões acerca da auto-eficácia e das suas implicações para a gestão e para o empreendedorismo (e.g., Gist 1987; Boyd & Vozikis 1994) tendo em atenção que as competências sociais afectam o sucesso do empreendedor (Baron & Shane, 2008).

É nesse quadro que surge o conceito de auto-eficácia empreendedora, que tem sido objecto de pesquisa de várias áreas. Segundo Gist (1987) auto-eficácia empreendedora tem sido estudada nas organizações quer em gestão no geral, quer em empreendedorismo (Boyd & Vozikis, 1994, Englehart, 1995; Krueger & Brazeal, 1994).

Tendo em atenção o conceito de auto-eficácia definido anteriormente, a auto-eficácia empreendedora diz respeito à força da crença de um indivíduo de que é capaz de desempenhar com sucesso os papéis e tarefas de um empreendedor (Boyd & Vozikis, 1994). Chen, Green e Crick (1998, pp. 295) defendem que a auto-eficácia empreendedora se refere à “*força da crença de uma pessoa que é capaz de ser bem-sucedida ou de ter um bom desempenho em vários papéis e tarefas empreendedoras*”. Chen et al. (1998) clarificam que o conceito de auto-eficácia empreendedora é específico e não geral, em contraste com o *locus* de controlo geral. Assim, auto-eficácia empreendedora está positivamente relacionada com o controlo interno do indivíduo e por outro lado negativamente relacionada com o controlo de oportunidade.

Assim, a auto-eficácia está perto da acção e da intenção da acção (Bird, 1988; Boyd & Vozikis, 1994) e pode ser usada para prever a actividade empreendedora. Para além do seu poder preditivo, esta variável também se tem mostrado muito importante na distinção entre um gestor e um empreendedor (Chen, Green & Crick 1998). Assim, os indivíduos com altos níveis de auto-eficácia empreendedora são os que tendem a criar o próprio negócio (Zhao, Seibert & Hills, 2005), isto é, são empreendedores.

A variável pode ser utilizada para compreender melhor as decisões e escolhas dos indivíduos, para perceber qual o grau de persistência nos comportamentos designados como comportamentos de empreendedores, tendo em consideração que a auto-eficácia empreendedora vai influenciar a acção empreendedora (Chen, Green & Crick, 1998).

Como foi referido anteriormente, podem existir problemas na medição desta variável. McGee, Peterson, Mueller e Sequeira (2009) definiram este conceito como um constructo multidimensional. Ou seja, para ter um bom valor preditivo tem de ser medido consoante as

dimensões. Para validarem esta teoria fizeram-no com base nos empreendedores emergentes para avaliarem o seu grau de intenção empreendedora. Isto é, este tipo de empreendedores tem um maior nível de auto-eficácia empreendedora do que os outros e são mais confiantes acerca do processo e fases da criação de um negócio, assim como são mais confiantes na procura de oportunidades e no levantamento de recursos para essas oportunidades. Tendo então uma maior probabilidade de atingir e explorar o potencial das oportunidades encontradas do que os indivíduos que não são considerados empreendedores (Shane & Venkataraman, 2000).

Este estudo contribuiu para uma melhor avaliação dos níveis de auto-eficácia enquanto especificidade da tarefa, desde o planeamento, ao lançamento, até ao crescimento do novo negócio. Assim, é necessário ter em atenção a natureza multidimensional e sequencial dos diferentes tipos de tarefas associadas ao empreendedorismo.

No presente estudo, vão ser utilizadas as dimensões validadas no estudo de McGee, Peterson, Muller e Sequeira (2009). Essa perspectiva multidimensional baseia-se num modelo de processo proposto por Settevenson (1985) e é sustentado pela divisão de actividades empreendedoras em quatro etapas e fases distintas. Sendo considerado um processo sequencial com diferentes fases da auto-eficácia, o autor designou-as como: pesquisa; planeamento; mobilização de recursos e implementação (e.g., Mueller & Goic, 2003).

Em primeiro lugar, a dimensão *pesquisa* que tem a ver com a identificação de oportunidade, a criatividade do empreendedor e o seu grau de inovação. A dimensão de *planeamento* exprime a conversão da ideia num plano de negócio em que o empreendedor tem a possibilidade de fazer ou não um plano de negócio para orientar a estratégia. Assim, nesta fase prepara o negócio para os passos que fará na etapa seguinte. A *mobilização de recursos* diz respeito à avaliação dos recursos necessários e disponíveis para a concretização do negócio, entre os quais, investidores, clientes, capital, trabalhadores, entre outros (Mueller & Goic, 2003). A *implementação* está relacionada com a concretização do negócio e com o seu crescimento onde o empreendedor aplica as suas competências de gestor para fazer a manutenção do negócio. Para ser possível o crescimento do negócio, o empreendedor precisa de visão e de capacidade de resolução de problemas de uma forma eficiente e rápida (Mueller & Goic, 2003).

Para além da questão da multidimensionalidade do conceito é importante compreender a sua relação com outras variáveis. Assim, no estudo de Pihie e Bagheri (2013) foi testada a relação entre a auto-eficácia, a auto-regulação e a intenção de fazer uma carreira direccionada para o empreendedorismo, com base num modelo proposto por Bandura (2012) em que

mediram o impacto da auto-regulação na relação entre a auto-eficácia e a intenção empreendedora. As conclusões deste estudo foram de encontro às hipóteses em que a auto-eficácia tem realmente o maior impacto positivo na intenção de escolha de carreira empreendedora (Zhao et al., 2005; Fayolle et al., 2006). Para além de confirmarem este impacto, também definiram que as intenções dos estudantes podem ser maximizadas através do aumento da motivação dos mesmos. Isto é, se estiverem motivados para criar o seu próprio negócio como o seu foco principal e estiverem capacitados para o processo que criar um negócio, a sua intenção empreendedora aumenta.

O que se propõe nesse estudo é que a auto-eficácia seja promovida nos estudantes, através da formação e educação para incrementar os níveis de auto-eficácia empreendedora dos mesmos. Para isso, os professores podem envolver os estudantes em determinadas oportunidades de aprendizagem tais como simulação, criar um plano de negócio fictício e estudos de caso (Wilson et al., 2007; Fayolle et al., 2006; Chen et al., 1998).

Segundo McGee, Peterson, Muller e Sequeira (2009), a auto-eficácia empreendedora é uma variável com grande importância, tendo em conta que é a variável com maior nível preditivo da intenção empreendedora. Chen et al (1998) encontraram resultados que indicam a significância e consistência do efeito positivo entre a auto-eficácia empreendedora e a probabilidade de um indivíduo se tornar empreendedor. Nesse estudo, os indivíduos que foram identificados como tendo altos níveis de auto-eficácia eram os que tinham uma intenção mais forte de começar um negócio. Este estudo veio comprovar o que anteriormente Boyd e Vozikis (1994) tinham sugerido entre a auto-eficácia e a intenção de carreira na direcção do empreendedorismo.

No presente estudo, vai ser possível avaliar a relação existente entre a auto-eficácia empreendedora e a intenção empreendedora. Segundo Boyd e Vozikis (1994) é esta relação que transforma as intenções em acções empreendedoras. Esta relação veio mais tarde a ser confirmada por vários autores, tais como Chen, Green e Crick (1998); De Noble, Jung e Ehrlich (1999); e Krueger e Brazeal (1994). Para tal, é necessário primeiro explicar o conceito de intenção empreendedora e quais os factores que realmente a influenciam.

Intenção Empreendedora

O constructo de intenção empreendedora pode ser explicitado com base na Teoria da Acção Planeada (Ajzen, 1991, Ajzen & Fishbein, 1980).

Esta teoria constitui um desenvolvimento da teoria da acção racional (Ajzen & Fishbein, 1980). Esta teoria procura explicar e predizer o comportamento dos indivíduos com base na sua intenção e nos factores que influenciam a própria intenção. Um dos factores que influencia a intenção é a atitude que um indivíduo tem em relação a um comportamento, a qual pode ser positiva ou negativa consoante a avaliação feita do mesmo. A intenção também pode ser influenciada pelas normas subjectivas, ou seja, pelas pressões sociais, ou influência social que o indivíduo sente relativamente ao comportamento em causa.

A teoria da acção planeada acrescenta uma variável a este modelo, que é o controlo percebido que um indivíduo tem sobre determinado comportamento.

Segundo Ajzen (1991) esta nova variável permite compreender e explicar a função que as crenças normativas têm sobre um indivíduo. Esta teoria ajuda o indivíduo a compreender a relação da sua acção ou comportamento com os resultados ou consequências possíveis.

A relação da intenção com o comportamento depende de inúmeros factores, desde a força que a intenção tem (probabilidade da realização da acção) até à sua estabilidade. Então, segundo a teoria da acção planeada quanto maior a avaliação positiva sobre um comportamento, maior será a intenção de o realizar (Ajzen, 1991, Brown, 1999).

Segundo Bird (1988) a intenção é algo que alerta o indivíduo para uma situação específica, de forma a conseguir atingir um determinado objectivo. Assim, quando um indivíduo tem uma ideia de negócio e chega a concretizá-la, essa realização deve-se à intenção, embora esta linha de acontecimentos nem sempre seja simples. Por vezes, o indivíduo pode até ter a intenção e não chegar a concretizá-la.

Então, no caso do empreendedorismo a intenção está relacionada com a intenção de um indivíduo criar ou não um negócio. Segundo Fini, Grimaldi, Marzocchi e Sobrero (2009) a intenção empreendedora diz respeito à representação cognitiva das acções e à sua implementação feita pelos indivíduos, tanto para criar novos negócios como para adicionar valor a negócios ou empresas que já existem.

Os comportamentos associados à criação de uma empresa são intencionais, e como foi referido anteriormente, a intenção baseia-se na crença de que se vai realizar um comportamento específico, na crença de que se vai realmente agir (Krueger, Reilly & Carsud, 2000).

Actualmente, muitas pessoas criam as suas próprias empresas sem terem de depender de outros para o fazerem (Koh, 1996; Douglas & Sheperd, 2002). O que leva a essa acção é a intenção empreendedora (Gartner, 1988).

Segundo Kreuger, Reilly e Carsud (2000) um indivíduo começa um negócio intencionalmente e não por reflexo de algum acontecimento. Existem várias evidências empíricas que defendem esta relação entre a intenção e a criação de negócio, isto é, intenção empreendedora (Bird, 1988; Krueger, Reilly & Carsud, 2000; Zhao, Seibert & Hills, 2005).

Para existir a acção empreendedora, é preciso primeiro existir intenção empreendedora (McGee, Peterson, Mueller & Sequeira, 2009). Assim, para se compreender e explicar a acção empreendedora, é necessário compreender quais os factores que influenciam a própria intenção empreendedora.

Segundo a literatura, os factores que podem levar um indivíduo a ser empreendedor vão desde os traços, à experiência, ao contexto e aos atributos pessoais (Caetano, Santos & Costa, 2012; McGee, Peterson, Muller & Sequeira, 2009). Os factores que influenciam a intenção empreendedora, segundo Bird (1988), são variáveis contextuais e domínios individuais. Relativamente aos domínios individuais existem vários factores que podem influenciar as características individuais, assim como: a definição de objectivos (Locke & Latham, 1990); a auto-eficácia (Zhao, Seibert & Hills, 2005; Boyd & Vozikis, 1994); a tolerância à ambiguidade (Begley & Boyd, 1987); a propensão a correr riscos (Zhao, Seibert & Hills, 2005) e o locus de controlo (Evans & Leighton, 1989). Por outro lado, relativamente às dimensões contextuais que influenciam a intenção empreendedora, segundo Fini, Grimaldi, Marzocchi e Sobrero (2009) é o suporte e as influências ambientais que vão afectar os níveis de intenção empreendedora.

A intenção empreendedora como já foi referido anteriormente, está associada à auto-eficácia empreendedora, para além dos outros factores que também a possam influenciar (Franke & Luthie, 2003).

Segundo a teoria do comportamento planeado (Ajzen, 1991), a criação de um negócio é possível de prever através da intenção que o indivíduo tem de realizar determinados comportamentos.

Shapero (1982) tem uma perspectiva diferente que está associada à decisão consciente de mudar a direcção da vida de um indivíduo. No que respeita ao empreendedorismo, quando se fala na criação de um negócio, fala-se também de uma quebra na rotina de um indivíduo pois está a começar algo diferente. Esta escolha de mudança pode depender da percepção de desejabilidade de uma situação e da percepção de viabilidade (Shapero, 1982). Para este autor, para se criar um negócio tem de se passar tanto pela fase da desejabilidade como da viabilidade. Isto é, quando não existem perspectivas de viabilidade, a desejabilidade é baixa.

Se não houver motivação à partida nem existe espaço para avaliar a viabilidade do negócio (Shapero, 1982).

Não só a intenção é um forte preditor da actividade empreendedora, como ao longo dos anos outros factores se demonstraram responsáveis, tais como entre outros, os traços de personalidade (McClelland, 1961), a idade, religião, experiência profissional, origem (Reynolds et al., 1994; Storey, 1994).

Apesar de existirem relações positivas entre estas características e a actividade empreendedora, não são suficientemente fortes relativamente à capacidade preditiva (Reynolds, 1997).

A intenção empreendedora tem realmente um papel importante a nível preditivo (Fayolle & Gailly, 2004) mas depende também das outras características e atitudes relativas ao comportamento associado ao empreendedorismo (Ajzen, 1991).

Uma das hipóteses deste estudo incide sobre a da relação entre a auto-eficácia empreendedora e intenção empreendedora.

Para além destas características, existem factores que influenciam a intenção empreendedora, tais como a atitude face ao risco a qual demonstra ser uma importante variável explicativa da atitude que os estudantes universitários têm para começar os seus próprios negócios (Espíritu & Sastre, 2007). Complementando este factor, o facto de um indivíduo ter contacto ou proximidade com outros empreendedores ou actividades empreendedoras aumenta também a intenção de começar um novo negócio. Existem autores que defendem que muitos dos empreendedores o são porque familiares têm negócios de conta própria (Leiva, 2004).

Existem ainda outros aspectos que influenciam a intenção de criar o próprio negócio, como por exemplo a área de formação e especialização dos formandos.

Áreas de Especialização

A literatura tem revelado que um dos factores que influencia o aparecimento de empreendedores é a sua experiência profissional e educação.

O empreendedorismo faz parte dos processos educativos desde o início do séc. XX, tanto na Europa como nos Estados Unidos e tem sido uma disciplina académica com grande importância nas universidades (Volkman, 2004).

Através do ensino é possível obter mais conhecimentos e competências para desenvolver um espírito inovador e criação de actividades empreendedora (Hagen, 1968).

Então, se através da formação académica e da cultura em que um indivíduo está inserido se promover o empreendedorismo, os indivíduos podem desenvolver as competências necessárias para começar o próprio negócio (Sakar, 2007). Isto é, através do ambiente, neste caso externo, o indivíduo pode ter maior propensão para o empreendedorismo, tanto através da cultura, com do ensino, como das políticas públicas.

O empreendedorismo, segundo Volkmann (2004), é desenvolvido com base na educação, assim como por experiências que as pessoas vão tendo ao longo da vida. No caso do ensino, é possível aprender quais as competências e processos necessários para começar um negócio.

Na linha de pensamento do impacto que o empreendedorismo tem na sociedade, Volkmann (2004) acrescenta também que a educação ao nível do empreendedorismo tem um impacto positivo no país assim como no desenvolvimento de uma universidade. Para Fleming (2005), um indivíduo pode despertar o espírito empreendedor através da cultura e a educação pode ser um factor que influencia essa escolha. Este autor afirma também que através da cultura, o espírito empreendedor pode ser desenvolvido e que mais tarde através da educação e ensino pode ser uma influência importante.

Também Ferreira, Raposo e Rodrigues (2010) defendem que um indivíduo que tenha contacto com acções associadas ao empreendedorismo, consegue ter noção de onde se pode chegar e como. Isto é, podem ficar conscientes de que é possível aprender quais as competências e ferramentas necessárias para ser um empreendedor. Assim, a literatura sugere que é possível ensinar e reconhecer o que é preciso para criar o próprio negócio.

Assim, autores como Wilson, Kickul e Marlino (2007), procuraram compreender quais as implicações do ensino no empreendedorismo. Os resultados destes estudos demonstraram que o acesso a este tipo de educação era importante na medida em que aumenta os níveis de auto-eficácia e no caso das mulheres, aumenta o interesse em começarem o seu próprio negócio. Esta questão do impacto do empreendedorismo consoante os sexos vai ser outras das hipóteses do presente estudo.

Por outro lado, pode também delinear quais as escolhas de carreiras dos indivíduos desde o ensino básico, pois aumenta o interesse relativo ao empreendedorismo e os níveis de preparação para tal (Dyer, 1994; Kourilsky, 1995).

Então, para ser possível ser acessível a todos, os autores Wilson, Kickul e Marlino (2007) sugerem um programa mais abrangente e realístico para os estudantes terem noção do que é que precisam para começarem um negócio e para o desenvolverem com sucesso.

Como foi referido, a formação académica é um dos factores contextuais que tem maior impacto no empreendedorismo. Segundo a Comissão das Comunidades Europeias (2006), nos últimos anos a educação para o empreendedorismo tem sido complexa. A promoção para o empreendedorismo pode ir do ensino básico até à universidade. Ou seja, o modo como um indivíduo pode ser afectado pela escolaridade e vida académica para futuramente participar em actividades de empreendedorismo é bastante abrangente (Santos, 2013).

São vários os autores que defendem esta ideia. Por exemplo, Cone (2007) afirma que o ensino superior necessita de um programa consistente na área do empreendedorismo que esteja disponível em todas as áreas de ensino para os estudantes. Este autor defende que todos os alunos em geral são potenciais empreendedores e, para isso, têm de ter contacto com as ferramentas necessárias para o estimular.

Em 2006, a Comissão das Comunidades Europeias, lançou o desafio para a inclusão do empreendedorismo no ensino superior. Mais precisamente incluir este tema em todas as áreas de especialização, cursos e disciplinas. Esta integração deveria contar com o apoio dos poderes políticos e públicos que de uma forma adequada, formassem os professores e docentes para transmitirem as competências necessárias para o mundo do trabalho e fazendo a ponte entre o mundo académico e empresarial.

Para fortalecer o encorajamento da integração do empreendedorismo no ensino superior, Redford (2006) fez um balanço de qual era o ponto de Portugal relativo à educação para o empreendedorismo no ensino superior, referindo que por um lado existem disciplinas de empreendedorismo em várias universidades e por outro que existem também espaços onde é promovido e desenvolvido o empreendedorismo.

Tendo em conta o estudo de Santos, Pimpão, Costa e Caetano (2013) “*A formação superior em empreendedorismo em Portugal: Mapeamento e análise*”, as instituições de ensino com maior frequência de cursos de empreendedorismo em Portugal são: Instituto Universitário de Lisboa, Universidade da Beira Interior, Universidade de Coimbra, Universidade do Porto, Instituto Politécnico do Porto e o Instituto Superior de Gestão. Apesar de já existirem várias instituições que promovem esta formação a Sociedade Portuguesa de Inovação em 2004 referiu que o sistema educacional ainda era insuficiente para promover o empreendedorismo.

No presente estudo, esta questão da disponibilidade de conteúdos relacionados com o empreendedorismo na formação académica vai ser objecto de uma hipótese. Isto é, vai-se analisar se a área de especialização do indivíduo influencia o seu nível de intenção empreendedora.

II. Modelo e Hipóteses

De um modo geral, depois de feita a revisão da literatura sobre o tema do empreendedorismo, procurei compreender melhor quais os factores que estão associados à intenção empreendedora. Nesse sentido, foram formuladas três hipóteses decorrentes da literatura existente.

Primeiramente, procurou-se compreender até que ponto é que os atributos pessoais, mais especificamente, a auto-eficácia empreendedora, estava relacionada com a intenção empreendedora. Isto é, se o facto de um indivíduo acreditar que é capaz de desempenhar uma determinada tarefa vai aumentar a sua intenção de a fazer. Neste caso, será que um indivíduo que acredite que consegue desenvolver as etapas necessárias para construir um negócio, vai realmente começar a criá-lo?

De acordo com a revisão de literatura (Chen, Green & Crick, 1998; De Noble, Jung & Ehrlich, 1999; Krueger & Brazeal, 1994), pretende-se averiguar a seguinte hipótese:

Hipótese 1: A auto-eficácia empreendedora está associada à intenção empreendedora, no sentido em que quanto mais elevado for o nível de auto-eficácia empreendedora mais elevada será a intenção empreendedora.

De acordo com a literatura, a área de especialização da formação académica pode influenciar o empreendedorismo. Com o objectivo de compreender se o ensino no geral afecta o nível de empreendedorismo, ou se as certas áreas de especialização dos indivíduos moderam a intenção empreendedora formulou-se a hipótese 2:

Hipótese 2: As dimensões de auto-eficácia empreendedora afectam a intenção empreendedora, independentemente das áreas de especialização do indivíduo.

Por fim, tendo em atenção a realidade relativa ao sexo no que diz respeito ao nível de inserção no mercado de trabalho, de procura de oportunidades e de emprego, importa averiguar em que medida essa variável demográfica afecta a intenção empreendedora.

Vários autores têm estudado o facto de o sexo poder ou não afectar as intenções empreendedoras. A Comissão Europeia (2002) apresentou um estudo em que as mulheres têm menos propensão para a criação das empresas do que os homens. Isto é, as mulheres têm menos intuito de criar uma empresa do que os homens. Estudo feitos pelo GEM (2004)

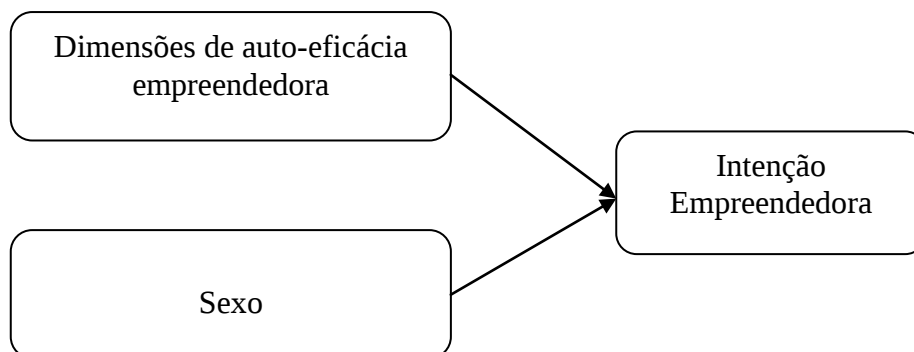
revelam que existem mais homens empreendedores do que mulheres. No entanto, em Portugal 48% são empreendedoras do sexo feminino. Hackett e Betz (1981), Eccles (1994) e Chen e colegas (1998) fizeram estudos que indicam que no que diz respeito às mulheres, a intenção empreendedora é inferior à dos homens.

Este estudo analisa se existem diferenças no nível de intenção empreendedora entre os homens e as mulheres. Então, a terceira hipótese a ser testada é:

Hipótese 3: Existem diferenças entre homens e mulheres ao nível da intenção empreendedora

As hipóteses apresentadas neste trabalho foram desenvolvidas com o objectivo de operacionalizar e testar as diferentes componentes base do modelo.

Figura 1. Efeitos das dimensões de auto-eficácia empreendedora e do sexo na intenção empreendedora para diferentes áreas de especialização.



III. Metodologia

Participantes

Aplicou-se um inquérito a indivíduos que participavam um programa de promoção estágios internacionais e que foram recrutados durante uma semana de formação que decorreu no ISCTE-IUL. A participação neste estudo foi voluntária e anónima.

No total de 499 inquiridos, 304 são do sexo masculino e 195 do sexo feminino, sendo que o sexo masculino corresponde a 60,92% da amostra. As idades dos inquiridos variam entre os 20 e os 30 anos, a média de idades é de 25 anos e 75% dos indivíduos têm até 27 anos. Relativamente à formação académica, 270 dos indivíduos são licenciados e apenas 1 deles tem o secundário; 34% estão inseridos na área de especialização de Engenharia, e 24, 6% na área de especialização de Gestão.

Relativamente à situação profissional dos indivíduos é importante ter em conta que 54,1% estão desempregados e só 1,6% é que trabalham por conta própria. No seguinte quadro, é possível observar por área de especialização quais os dados referentes ao sexo, idade, formação académica e situação profissional.

Quadro 1. Caracterização demográfica da amostra por áreas de especialização

		Ciências Sociais Humanas e da Vida N= 86	Tecnologias N= 202	Ciências da Gestão e Economia N= 181
Sexo	Feminino	66,3%	25,2%	38,7%
	Masculino	33,7%	74,8%	61,3%
Idade (Média)		25,2	25,5	24,3
Formação Académica	Secundário	-	0,5%	-
	Licenciatura	60,5%	32,7%	74,6%
	Mestrado	31,4%	63,4%	20,4%
	Doutoramento	7%	3,5%	3,9%
Situação Profissional	Desempregado	59,3%	54,5%	52,5%
	Estudante	7%	7,4%	14,4%
	Trabalhador por conta de outrem	11,6%	23,3%	21%
	Trabalhador por conta própria	3,5%	2%	0,6%
	Empresário/ Patrão	-	1%	0,6%
	Outra	12,8%	9,9%	7,7%

Procedimento e Instrumentos

Foi estruturado um questionário de forma a reunir a informação necessária para caracterizar a amostra e de forma a possibilitar a exploração das hipóteses a testar. O questionário dividiu-se em: (a) caracterização; (b) características contextuais; (c) auto-eficácia empreendedora; (d) intenção empreendedora.

Os itens relativos à auto-eficácia empreendedora e intenção empreendedora foram respondidos numa escala de Likert de cinco pontos, variando de 1 (Discordo Totalmente) a 5 (Concordo Totalmente).

Com base no questionário de McGee e colegas (2009) os itens utilizados neste estudo relacionados com a auto-eficácia empreendedora foram os seguintes:

Relativamente à primeira fase, pesquisa: *“Desenvolver um produto ou serviço que satisfaça necessidades dos clientes”*; *“Sugerir novas ideias para produtos e serviços”*; *“Identificar a necessidade de um novo produto ou serviço”*.

No que diz respeito ao planeamento, os itens utilizados foram: *“Estimar a exigência dos clientes relativamente a um novo produto ou serviço”*; *“Estimar o valor dos fundos e capital necessários para começar o meu negócio”*; *“Determinar um preço competitivo para um novo produto ou serviço”*; *“Lançar uma campanha de marketing/publicidade para um novo produto ou serviço”*.

Relativamente à mobilização de recursos os itens foram: *“Levar outros a identificar-se e a acreditarem na minha visão para um novo negócio”*; *“Explicar a minha ideia de negócio de forma clara, concisa e em termos simples, seja sob forma escrita ou verbal”*; *“Contactar e trocar informação com outras pessoas”*.

Por fim, os itens relativos à implementação de pessoal foram: *“Dar formação a funcionários/empregados”*; *“Supervisionar trabalhadores”*; *“Delegar tarefas e responsabilidades a trabalhadores”*; *“Inspirar, encorajar e motivar os meus trabalhadores”*; *“Lidar eficientemente com crises e problemas do dia-a-dia”*; *“Recrutar e contratar trabalhadores”*; e à implementação financeira: *“Gerir os recursos financeiros de um negócio”*; *“Ler e interpretar relatórios financeiros”*; *“Organizar e manter um registo financeiro de um negócio”*; *“Organizar e manter um registo financeiro de um negócio”* (McGee, Peterson, Mueller, & Sequeira, 2009).

Os itens foram submetidos a uma análise factorial exploratória, com recurso ao *SPSS*.

Neste estudo em específico, as dimensões definidas por McGee, Peterson, Muller e Sequeira (2009) não funcionaram nesta amostra.

Com base na análise dos pesos factoriais, consideraram-se três dimensões: plano de negócio, implementação financeira e gestão de pessoas.

No Quadro 2 apresentam-se os resultados da análise factorial exploratória. Para as análises seguintes criaram-se índices relativos a cada uma das três dimensões agregando os itens com peso factorial superior a 0,45. A consistência interna dos itens em cada dimensão, foi: $\alpha_{\text{plano de negócio}} = 0,85$, $\alpha_{\text{implementação financeira}} = 0,87$ e $\alpha_{\text{gestão de pessoas}} = 0,66$.

Quadro 2. Resultados da análise factorial exploratória das dimensões de auto-eficácia empreendedora

	Dimensões de McGee, Peterson, Muller & Sequeira, 2009	Plano de Negócio	Implementação Financeira	Gestão de Pessoas
Identificar a necessidade de um novo produto ou serviço	Pesquisa	0,84	0,11	0,07
Sugerir novas ideias para produtos ou serviços	Pesquisa	0,78	0,02	0,19
Desenvolver um produto ou serviço que satisfaça as necessidades do cliente	Pesquisa	0,74	0,14	0,04
Lançar uma campanha de marketing/publicidade para um novo produto ou serviço	Planeamento	0,74	0,09	0,12
Levar outros a identificar-se e acreditar na minha visão para um novo negócio	Mobilização de Recursos	0,55	0,21	0,36
Estimar a exigência dos clientes relativamente a um novo produto ou serviço	Planeamento	0,53	0,30	0,28
Explicar a minha ideia de negócio de forma clara, concisa e em termos simples, seja sob forma escrita ou verbal	Mobilização de Recursos	0,49	0,03	0,46
Organizar e manter um registo financeiro de um negócio	Implementação Financeira	0,06	0,86	0,13
Gerir os recursos financeiros de um negócio	Implementação Financeira	0,09	0,86	0,16
Ler e interpretar relatórios financeiros	Implementação Financeira	0,07	0,83	0,10
Estimar os valores dos fundos e capitais necessários para começar o meu negócio	Planeamento	0,18	0,79	0,08
Determinar um preço competitivo para um novo produto ou serviço	Planeamento	0,49	0,59	0,11
Delegar tarefas e responsabilidades a trabalhadores	Implementação de Pessoas	0,09	0,12	0,73
Supervisionar trabalhadores	Implementação de Pessoas	0,03	0,07	0,66
Dar formação a funcionários/empregados	Implementação de Pessoas	0,04	0,14	0,63
Inspirar, encorajar e motivar os meus trabalhadores	Implementação de Pessoas	0,33	0,05	0,56
Lidar eficientemente com crises e problemas do dia-a-dia.	Implementação de Pessoas	0,25	0,08	0,45

Relativamente à variável intenção empreendedora, foram adaptados 3 itens do estudo “*The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions*” de Zhao, Seibert, e Hills (2005): “*Sinto que, durante a minha vida, há uma grande probabilidade para adquirir e gerir um pequeno negócio*”; “*Uma das intenções que tenho na minha vida é de começar e desenvolver um negócio com elevado potencial de crescimento*”; “*Aspiro a adquirir e a construir uma empresa num tipo de negócio com grande potencial de crescimento*”.

Os três itens apresentaram correlações elevadas com alfa de Cronbach de 0,86. Em face deste nível de consistência interna, agregaram-se os três itens num índice de intenção empreendedora.

Tendo em atenção que se pretende compreender em que medida é que as áreas de especialização estão ou não relacionadas com a relação entre a auto-eficácia empreendedora e intenção empreendedora, consideraram-se três áreas de formação académica que se apresentam no quadro 3.

Relativamente à área de formação *ciências sociais, humanas e da vida* estão incluídas: ciências jurídicas, linguística, ciências da terra e espaço, química e bioquímica, ciências da saúde, ciências políticas, ciências da comunicação e informação, ciências biológicas, sociologia e demografia e psicologia (N=86). Na área *tecnologias* estão agregadas: matemática, física, engenharia e arquitectura e urbanismo (N=202). Por fim, na área *ciências da gestão e economia*: economia e gestão (N=181).

Quadro 3. Distribuição da amostra por áreas de especialização

Ciências Sociais, Humanas e da Vida	Tecnologias	Ciências da Gestão e Economia
86	202	181

IV. Resultados

Análise da relação entre a auto-eficácia empreendedora e intenção empreendedora

No quadro 4 apresenta-se a matriz de correlações. Constata-se que as diferentes dimensões de auto-eficácia empreendedora se relacionam positiva e moderadamente (médias variam entre 0,25 e 0,49) com a intenção empreendedora ($p \leq 0,001$). Assim, existem evidências estatísticas para afirmar que estes dois constructos estão relacionados e suportam a hipótese 1. Para além disso, e para uma análise descritiva, verifica-se que a dimensão *gestão de pessoas* apresenta um valor médio mais elevado ($M=3,96$) e uma menor dispersão ($SD=0,50$). Por outro lado, a dimensão *implementação financeira* da auto-eficácia, apresenta uma média mais baixa ($M=3,10$), e uma maior dispersão ($SD= 0,89$).

Quadro 4. Médias, desvio-padrão e correlações da intenção empreendedora e das dimensões da auto-eficácia empreendedora

	Média	D.P.	1	2	3	4
Intenção empreendedora	3,80	0,89	-			
Auto-eficácia						
Plano de Negócio	3,72	0,67	0,35**	-		
Implementação Financeira	3,10	0,89	0,33**	0,40**	-	
Gestão de Pessoas	3,96	0,50	0,25*	0,49**	0,31**	-

** $p < 0,001$

Análise da influência das dimensões de auto-eficácia empreendedora na intenção empreendedora, independentemente da área de especialização

No que diz respeito à segunda hipótese, em que se pretendia testar se as dimensões de auto-eficácia empreendedora (plano de negócio, implementação financeira, e gestão de pessoas) afectam a intenção empreendedora, independentemente das áreas de especialização do indivíduo, fez-se inicialmente a comparação das médias de resposta dos inquiridos relativamente à intenção empreendedora.

No quadro 5 apresentam-se as médias, desvio-padrão e correlações das variáveis em análise para cada um dos grupos de especialização.

Para além disso, é relevante verificar que todas as variáveis apresentam uma correlação positiva e estatisticamente significativa. Para melhor compreender o comportamento destas variáveis nos diferentes grupos de indivíduos por área de especialização, desenvolveu-se o quadro 5 onde se verifica que a dimensão *gestão de pessoas* apresenta igualmente um valor médio mais elevado para os três grupos ($M_{\text{Ciências Sociais, Humanas e da Vida}} = 3,94$; $M_{\text{Tecnologias}} = 3,95$; $M_{\text{Ciências da Gestão e Economia}} = 3,98$).

Quadro 5. Médias, desvio-padrão e correlações das dimensões da auto-eficácia para os diferentes grupos de especialização

		Média	DP	(1)	(2)	(3)	(4)
Ciências Sociais, Humanas e da Vida	Intenção empreendedora	3,65	0,95	-			
	Plano de negócio	3,76	0,72	0,35*	-		
	Implementação financeira	2,57	0,90	0,26*	0,36*	-	
	Gestão de pessoas	3,94	0,48	0,25*	0,43*	0,19	-
Tecnologias	Intenção empreendedora	3,70	0,82	-			
	Plano de negócio	3,54	0,65	0,30*	-		
	Implementação financeira	2,82	0,79	0,34*	0,54*	-	
	Gestão de pessoas	3,95	0,51	0,29*	0,55*	0,49*	-
Ciências da Gestão e Economia	Intenção empreendedora	3,95	0,92	-			
	Plano de negócio	3,89	0,65	0,36*	-		
	Implementação financeira	3,65	0,63	0,30*	0,22*	-	
	Gestão de pessoas	3,98	0,47	0,20*	0,47*	0,24*	-

* $p < 0,05$

Com o objectivo de averiguar a influência das dimensões de auto-eficácia empreendedora na intenção empreendedora realizaram-se análises de regressão múltipla, cujos resultados se apresentam no quadro 6.

De acordo com o quadro 6, os dados evidenciam que o valor de R^2 ajustado varia consoante a área de especialização ($R^2_{\text{adjustCiências Sociais Humanas e da Vida}} = 0,28$; $R^2_{\text{adjustTecnologias}} = 0,14$; $R^2_{\text{adjustCiências de Gestão e Economia}} = 0,13$). Os modelos propostos são explicativos da predição da intenção empreendedora com as dimensões de auto-eficácia ($F_{\text{Ciências Sociais Humanas e da Vida}}(4,13) = 7,15$; $p < 0,001$; $F_{\text{Tecnologias}}(4,58) = 6,59$; $p < 0,001$; $F_{\text{Ciências de Gestão e Economia}}(4,14) = 6,17$; $p < 0,001$).

Os resultados evidenciam que na área de especialização Ciências Sociais, Humanas e da Vida, nenhuma dimensão de auto-eficácia empreendedora está associada à intenção empreendedora, apesar de ter um valor marginal relativo ao plano de negócio ($\beta_{\text{plano de negócio}} = 0,26$; $p = 0,06$). No entanto, nenhuma das outras dimensões nesta área de especialização demonstra alguma associação com a intenção ($\beta_{\text{implementação financeira}} = 0,17$; $p > 0,05$; $\beta_{\text{gestão de pessoas}} = 0,09$; $p > 0,05$).

Relativamente às outras áreas de especialização, ambas revelaram efeitos directos, positivos e estatisticamente significativos em algumas dimensões. No caso da área de especialização de Tecnologias, a associação entre a dimensão *implementação financeira* e intenção empreendedora é significativa ($\beta_{\text{implementação financeira}} = 0,29$; $p < 0,05$) e no caso da área de especialização Ciências de Gestão e Economia encontram-se associações relativas à intenção empreendedora, tanto na *implementação financeira*, como no *plano de negócio* ($\beta_{\text{implementação financeira}} = 0,25$; $p < 0,05$; $\beta_{\text{plano de negócio}} = 0,33$; $p < 0,05$). No quadro 6 apresenta-se uma síntese dos resultados nas três áreas de especialização em análise.

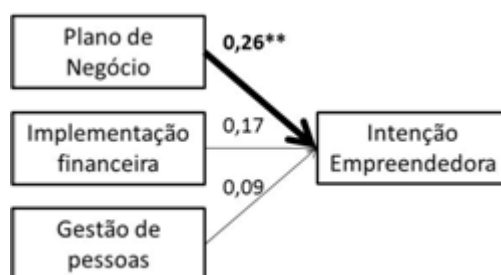
Quadro 6 Regressão da intenção empreendedora com as dimensões de auto-eficácia empreendedora

	Ciências Sociais, Humanas e da Vida			Tecnologias			Ciências da Gestão e Economia		
	β	t	p	β	t	p	β	t	p
Plano de negócio	0,26	1,96	0,06	0,09	0,95	0,360	0,33	3,75	0,001
Implementação financeira	0,17	1,14	0,17	0,29	2,89	0,001	0,25	3,11	0,002
Gestão de pessoas	0,09	0,68	0,50	0,08	0,81	0,42	-0,02	-0,19	0,851
R ² _{adjust} = 0,28			R ² _{adjust} = 0,14			R ² _{adjust} = 0,13			
F (4,13)= 7,15			F (4,58)= 6,59			F (4,14)=6,17			
p< 0,001			p< 0,001			p<0,001			

Na figura 2 apresenta-se uma representação gráfica ilustrativa do padrão de associação encontrado entre as diferentes dimensões da auto-eficácia empreendedora e a intenção empreendedora nas diferentes áreas de especialização.

Figura 2. Padrões de associação entre as dimensões de auto-eficácia empreendedora e a intenção empreendedora nas diferentes áreas de especialização.

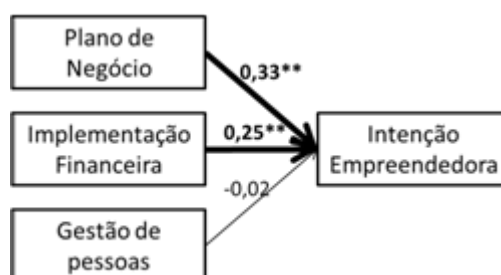
Ciências Sociais, Humanas e da Vida



Tecnologias



Ciências da Gestão e Economia



Análise da influência do sexo na intenção empreendedora

Relativamente à última hipótese pretende-se testar se o sexo afecta o nível de intenção empreendedora para iniciar o próprio negócio. Segundo o estudo de Zhao e colegas (2005) o sexo não está associado à auto-eficácia empreendedora mas está directamente relacionado com a intenção empreendedora, tendo em conta que as mulheres apresentam menor nível de intenção empreendedora que os homens.

Para analisar estas diferenças utilizou-se o *t-test*. Os resultados revelam que existe uma diferença significativa ($t = 3,10$; $p < 0,05$) entre a intenção empreendedora dos homens ($M = 3,9$) e a intenção empreendedora das mulheres ($M = 3,6$). O quadro 7 descreve a média da intenção empreendedora para os dois sexos.

Quadro 7. Média da intenção empreendedora consoante o sexo

Sexo	Média	N da amostra
Masculino	3,90	277
Feminino	3,63	165

V. Discussão

Em primeiro lugar, este estudo veio suportar a relação existente entre a auto-eficácia empreendedora e a intenção empreendedora. Este é um dado importante para pesquisas futuras sobre o poder preditivo da auto-eficácia na intenção dos indivíduos criarem um negócio. Foi possível compreender que existem diferentes tipos de auto-eficácia empreendedora. Isto é, um indivíduo pode ter níveis altos no que diz respeito à procura de oportunidade mas não se sentir capaz de executar a mobilização de recursos com sucesso. É muito importante para futuras pesquisas os autores terem em conta a especificidade deste conceito o qual não deve ser medido de um modo geral, mas associado a cada tarefa que um empreendedor tem de fazer.

Outro aspecto importante a retirar deste estudo é que a formação e educação dos indivíduos têm impacto na intenção e nos níveis de auto-eficácia empreendedora.

No entanto, é preciso ter em consideração que existem áreas de especialização que têm um maior impacto que outras. Por exemplo, é normal que alunos de Gestão ou Economia tenham uma maior propensão para o início de um negócio por conta própria, pois ao longo do percurso académico têm contacto com o que é fazer um plano de negócio, com a parte financeira, com estudos de caso e até simulações de negócio. Então é provável que os níveis de intenção e de auto-eficácia empreendedora sejam mais elevados nos indivíduos com esta especialização do que, por exemplo, alunos das ciências sociais, humanas e da vida. Será que a temática do empreendedorismo deveria ser transversal a todos os cursos? Será que todos os indivíduos deveriam ter acesso sobre como criar o próprio negócio durante o ensino básico ou secundário? Estas são questões levantadas após os resultados deste estudo.

Do mesmo modo, o facto das diferentes fases da criação de negócio apresentarem níveis de auto-eficácia diferentes consoante a área de especialização, também é interessante. Verificou-se assim que indivíduos de áreas tecnológicas têm mais competências a nível financeiro do que propriamente na execução de um plano de negócio, enquanto os indivíduos de gestão e economia apresentam níveis mais altos tanto a nível financeiro como no plano de negócio.

Por outro lado, as áreas de especialização associadas às ciências sociais, humanas e da vida têm uma maior necessidade de desenvolver competências associadas à auto-eficácia empreendedora, pois durante o seu percurso académico têm contacto mínimo ou nenhum com as fases da criação de negócio. Deste modo, estes alunos são aqueles que necessitam de uma formação mais especializada nestes aspectos.

No que diz respeito às diferenças entre homens e mulheres na intenção empreendedora, foram encontrados resultados significativos que demonstram que existem diferenças no grau de intenção empreendedora entre os dois grupos, sendo que os homens apresentam níveis de intenção empreendedora significativamente mais elevados do que as mulheres.

Em suma, foi possível suportar a primeira hipótese em que efectivamente a auto-eficácia empreendedora está associada à intenção empreendedora, refutar a segunda hipótese tendo em conta que as dimensões de auto-eficácia empreendedora afectam de forma diferente a intenção empreendedora consoante a área de especialização dos inquiridos. Por fim, verificou-se que a terceira hipótese foi suportada, uma vez que existem diferenças entre os homens e mulheres no nível de intenção empreendedora.

Limitações e Investigações Futuras

Este estudo permitiu fazer uma análise mais aprofundada sobre as questões associadas ao empreendedorismo. No entanto, foram encontradas algumas limitações relativas à amostra em questão. Nomeadamente, apesar do estudo abranger diversas áreas de especialização, existem algumas que não foram tidas em conta.

Por outro lado, relativamente às características demográficas esta amostra está muito focada numa faixa etária, mais precisamente dos 20 aos 30 anos de idade. Este facto pode condicionar os resultados por não ter em conta outros contextos, como pessoas com mais experiência profissional e numa fase mais desenvolvida da carreira. Assim, seria interessante fazer um estudo que envolvesse outras idades e indivíduos com um percurso diferente. Paralelamente, os indivíduos da amostra em questão estão maioritariamente desempregados, o que pode influenciar o nível de motivação e os níveis de auto-eficácia por ainda não terem experienciado a vida profissional, ou já terem trabalhado, mas não tiveram oportunidade de continuar.

Do ponto de vista empírico, seria importante estudar não só outras escalas de auto-eficácia empreendedora como outro tipo de variáveis que possam moderar esta relação entre auto-eficácia empreendedora e intenção empreendedora, tais como a propensão ao risco, a inovação, o *locus* de controlo, entre outros.

Outra questão importante a ter em conta em estudo futuros é o problema da multidimensionalidade da auto-eficácia empreendedora.

Implicações Práticas

Tendo em conta as implicações práticas deste estudo, é importante salientar o facto do empreendedorismo ser importante ser incluído como área de estudo em todas as áreas de especialização. As sociedades e políticas públicas devem estar adaptadas ao incentivo desta temática nas universidades e na formação dos indivíduos. Se o empreendedorismo for considerado uma disciplina fulcral para o desenvolvimento de competências de negócio, qualquer área de especialização pode estar preparada para desenvolver e criar os seus próprios produtos, serviços ou empresas.

Esse incentivo pode ser desenvolvido através de *workshops*, conferências, de simulações de negócios, de desenvolvimento de planos de negócio ou até do contacto com actuais empreendedores que através do “*story telling*” onde contam o seu percurso empreendedor e como começaram uma ideia e a desenvolveram para um negócio. Assim sendo, o empreendedorismo nas universidades também pode ser desenvolvido através da observação e modelagem. Este tipo de actividades pode aumentar o nível de auto-eficácia empreendedora dos indivíduos e a respectiva intenção empreendedora.

VI. Conclusões

Concluindo, este estudo contribui para a compreensão da relação da auto-eficácia empreendedora e da intenção empreendedora na amostra em questão. Seguidamente, e de um ponto de vista mais inovador, este estudo permitiu uma melhor compreensão do impacto que a educação e formação dos indivíduos tem na relação referida anteriormente. Esta melhor compreensão deve-se ao facto de se ter realizado uma exploração mais aprofundada focalizada nas áreas de especialização que podem diferenciar os níveis de intenção empreendedora. Ou seja, enquanto que a maioria dos estudos prevê a influência da formação na intenção empreendedora de um modo geral, este estudo procurou compreender especificamente quais as áreas de especialização que têm impacto na intenção empreendedora

e que dimensões específicas da auto-eficácia empreendedora têm um efeito na intenção empreendedora consoante a área de especialização. Foi possível concluir que as áreas de Tecnologias e de Ciências da Gestão e Economia têm maior propensão para criarem os seus próprios negócios.

Por outro lado, se esta temática for fomentada nas universidades, os financiadores ou *supporters* vão poder sinalizar mais facilmente quais os potenciais empreendedores através da auto-eficácia empreendedora dos indivíduos com diferentes áreas de especialização.

Referências

- Ajzen, I. & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behaviour. *Organisational Behaviour and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211.
- Ajzen, I., & Fishbein, M (1977). Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological Bulletin*, 84(5), 888-918.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84(2), 191-215.
- Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*, 37(2), 122-147.
- Bandura, A. (2012). On the functional properties of perceived self-efficacy revisited. *Journal of Management*, 38(1), 9-44.
- BarNir, A., Watson, W.E. and Hutchins, H.M. (2011). Mediation and moderated mediation in the relationship among role model, self-efficacy, entrepreneurial career intention and gender. *Journal of Applied Social Psychology*, 41(2), 270-297.
- Baron, R. & Shane, S. (2008). *Entrepreneurship: A process perspective*. Second Edition. Mason: Thomson South-Western.
- Begley, T. M. & Boyd, D. P. (1987). Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and smaller businesses. *Journal of Business Venturing*, 2(1), 79-94.
- Bird, B. (1988). Implementing entrepreneurial ideas: The case for intentions. *Academy of Management Review*, 13(3), 442-454.
- Boyd, N. G. & Vozikis, G. S. (1994). The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4), 63-77.
- Brown, C. (1999). *Teaching new dogs new tricks: The rise of entrepreneurship education in graduate schools of business*. CEL CEE Digest.
- Chen, C; Crick, A. & Greene, P. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13, 295-316.
- Collins, C.; Locke, E. & Shane, S. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, 13(2), 257-279.
- Comisión Europea, (2002). *Entrepreneurship, flash eurobarometer 134*. Bruselas: Directorate General Enterprises.
- Comissão das Comunidades Europeias (2006). *Aplicar o Programa Comunitário de Lisboa: Promover o espírito empreendedor através do ensino e da aprendizagem*. Retirado em 20/6/2014, <http://www.ore.org.pt/filesobservatorio/pdf/EspiritoEmpreendedor.pdf>
- Cone, J. (2007). *Teaching entrepreneurship in colleges and universities: How (and why) a new academic field is being built*. Kansas City: Ewing Marion Kauffman Foundation.
- Davidsson, P. (1995) Determinants of entrepreneurial intentions. Paper presented at *RENT XI Workshop*, Nov 23 to 24, Piacenza: Italy.
- DeNoble, A. F., Jung, D. & Ehrlich, S. B. (1999). Entrepreneurial self-efficacy: The development of a measure and its relation to entrepreneurial action. In D. Reynolds, et al (Eds.), *Frontiers of entrepreneurship research* (pp. 73-87). Babson College: Wellesley, MA.
- Douglas, E; & Shepherd, D.(2002). Self-employment as a career choice: Attitudes, entrepreneurial intentions, and utility maximization. *Entrepreneurial Theory and Practice*, 26(3), 81-90.
-

- Drucker, P. (2003). *Inovação e Espírito Empreendedor: Prática e Princípios*. São Paulo: Pioneira Thomson.
- Eccles, J.C. (1994). *How the self controls its brain*. Berlin, Heidelberg, New York: Springer.
- Englehart, A.R. (1995). *Traditional versus nontraditional industries: Exploring the effect of entrepreneurial efficacy on women business owners*. Paper presented at the Annual Academy of Management, Entrepreneurship Division, Vancouver, British Columbia, August 6–9.
- Evans, D. S. & Leighton, L. S. (1989). Some Empirical Aspects of Entrepreneurship. *American Economic Review*, 79(3), 519-535.
- Fayolle, A., Gailly, B., & Lassas-Clerc, N. (2006) Assessing the impact of entrepreneurship education programmes: a new methodology. *Journal of European Industrial Training*. 30(9), 701-720.
- Ferreira, J.; Paço, A; Raposo, M, Rodrigues, R (2010) Entrepreneurship education and business creation propensity: testing a structural model. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 9(1), 58-73.
- Fini R., Grimaldi R., Marzocchi G.L., Sobrero M. (2009). *The foundation of entrepreneurial intention*, Paper presented at Academy of Management Meeting, Chicago: USA.
- Fleming P. (2005). *Education for entrepreneurship: The Irish experience*. In P. Vilarinho (Ed), *Leading International Practices in Engineering Entrepreneurship Education*. (10-21). Lisboa: COTEC.
- Franke, N. & Luthje, C. (2003). The “making” of an entrepreneur: Testing a model of entrepreneurial intent among engineering students at MIT. *R&D Management*, 33(2), 135-147.
- Gartner, W. B. (1988). “Who is an entrepreneur?” Is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 12(4), 11-32.
- Gist, M. E. (1987). Self-efficacy: Implications for organizational behavior and human resource management. *Academy of Management Review*, 12, 472-485.
- Gist, M., Stevens, C.K. & Bavetta, A.G., (1991). Effect of self-efficacy and post-training intervention on the acquisition and maintenance of complex interpersonal skills. *Personnel Psychology*, 44, 837-861.
- Global Entrepreneurship Monitor, (2004). Portugal. Executive Report, Sociedade Portuguesa de Inovação & Nova Forum, Operational Programme of Employment, Training and Social Development (POEFDS), 41.
- Hackett, G., & Betz, N. E. (1981). A self-efficacy approach to the career development of women. *Journal of Vocational Behavior*, 18, 326-339.
- Hagen, E.E. (1968). *The economics of development*. Dorsey. Homewood.
- Heinonen, J.; Poikkijoki, S. & Vento-Vierikko, I. (2007). Entrepreneurship for bioscience researchers: A case study of an entrepreneurship programme. *Industry and Higher Education*, 21(1), 21-30.
- Koh, H. C. (1996). Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics: A study of Hong Kong MBA students. *Journal of Managerial Psychology*, 11(3), 12 – 25.
- Kourilsky, M. L. (1995). Entrepreneurship education: Opportunity in search of curriculum. *Business Education Forum*, 50(10), 11-15.
- Krueger, N. F. (2003). The cognitive psychology of entrepreneurship. In Acs, Z. & Audretsch, D. B. (Eds). *Handbook of Entrepreneurial Research*, Kluwer Law International: London.
- Krueger, N. F., Reilly, M. D. & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15 (5/6), 411-432.
- Krueger, N., & Brazeal, D. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 18(3), 91-104.
-

- Leiva, J. C. (2004). Estudio exploratorio de la motivación emprendedora en el ITCR. In S. Roig, D. Ribeiro, R. Torcal, A. de la Torre e E. Cerver (Eds.). *El Emprendedor innovador y la creación de empresas de I+D+i*. Servei de Publicacions Universitat de Valencia. Chapter 19, 323-339.
- Markman, G. D., Balkin, D. B. and Baron, R. A. (2002), Inventors and new venture dormation: the effects of general self-efficacy and regretful thinking. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27, 149–165. doi: 10.1111/1540-8520.00004
- McClelland, D.C. (1965). N achievement and entrepreneurship: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1(4), 389-392.
- McGee, J. E., Peterson, M., Mueller, S. L., & Sequeira, J. (2009). Entrepreneurial self-efficacy: Refining the measure. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 33(4), 965-988.
- Mueller, S.L. & Goic, S. (2003). East-West differences in entrepreneurial self-efficacy: Implications for entrepreneurship education in transition economies. *International Journal of Entrepreneurship Education*, 1(4), 613–632.
- Pihie, Z.A.L & Bagheri, A. (2013). Self-efficacy and entrepreneurial intention: The mediation effect of self regulation. *Vocations Learning*, DOI: 10.1007/s12186-013-9101-9
- Redford, D. (2006). Educação em Empreendedorismo em Portugal. *Rede 2020*. 2(6), 2.
- Reynolds, P. D. & White, S. B. (1997). *The entrepreneurial process: Economic growth, men, women, and minorities*. Westport: CT: Quorum Books.
- Reynolds, P. D., Storey, D. J. & Westhead, P. (1994). Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates. *Regional Studies*, 28(4), 443-456.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General & Applied*, 80(1), 1-28.
- Salleh, M., Din, H.J., & Gibb, A.A. (1990). Universities, small business and entrepreneurship education: Towards a holistic approach. *Small Enterprise Development*, 1(4), 27-36.
- Santos, S. C. (2013). Early stages in the entrepreneurship nexus: Business opportunities and individual characteristics. Lisboa: ISCTE-IUL, 2013. PhD Thesis. Supervisors: Professor Doutor António Caetano (ISCTE- IUL) and Professor Doutor Luís Curral (FP-UL) [Retrieved in 24 August 2014] Available at [www:<http://hdl.handle.net/10071/6990>](http://hdl.handle.net/10071/6990).
- Santos, S. C., & Caetano, A. (2014). Entrepreneur selection methodology for entrepreneurship promotion programmes. *Journal of Entrepreneurship*, 23(2), 201-230. DOI: 10.1177/0971355714535306.
- Santos, S. C., Caetano, A., & Curral, L. (2014). Psychosocial aspects of entrepreneurial potential. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*. DOI: 10.1080/08276331.2014.892313
- Santos, S. C., Pimpão, A., Costa, S. F., & Caetano, A. (2013). A formação em empreendedorismo: Análise comparativa no ensino superior português [Entrepreneurship education: A comparative analysis focused on the Portuguese higher education], in Redford, D. (Eds). *Handbook de educação em Empreendedorismo no Contexto Português* (pp. 217-240). Católica Editora: Porto.
- Sarkar, S. (2007). *Empreendedorismo e Inovação*. Lisboa: Escolar Editora.
- Sastre, M.A. & Espiritu, R. (2007). La actitud emprendedora durante la vida académica de los estudiantes universitarios. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 17, 95-116.
- Sequeira, J., Mueller, S.L., & McGee, J.E. (2007). The influence of social ties and self-efficacy in forming entrepreneurial intentions and motivating nascent behaviour. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12(3), 275–293.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000).The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217 -226.
-

- Shane, S., Locke, E., & Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, 13(2), 257–280.
- Shapero, A. & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. *Encyclopedia of Entrepreneurship*, 72-90.
- Sociedade Portuguesa de Inovação (2004). *Estudo de avaliação do potencial empreendedor em Portugal em 2004 – Projecto GEM Portugal 2004*. Retirado em 28/5/2014, de <http://www2.spi.pt/gem/docs/RelatorioSinteseGEM.pdf>.
- Stephens, P. R., Fry, F., & Van Auken, H. (2006). The influence of role models on entrepreneurial intentions. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 11(2), 157-167.
- Stevenson, H. H. & Gumpert D. E. (1985). The heart of entrepreneurship. *Harvard Business Review*, 85(2), 85-94.
- Storey, D. (1994). *Understanding the small business sector*. London: Routledge.
- Tavares, J. (2003). *Formação e inovação no Ensino Superior*. Porto: Porto Editora.
- Trigo, V. (2003). Entre o Estado e o mercado: Empreendedorismo e a condição do empresário na China. Coleção ISCTE – Escola de Gestão. Lisboa: Ad Litteram
- Virtanen, M. (1997). *The role of different theories in explaining entrepreneurship*. Paper presented at the 42nd ICSB World Conference, June 21-24, 1997, San Francisco, California.
- Volkman, C. (2004). Entrepreneurial studies in higher education. *Higher Education in Europe*. 29(2), 177-185.
- Wilson, F., Kickul, J., & Marlino, D. (2007). Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: Implications for entrepreneurship education. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 387-406. doi: 10.1111/j.1540-6520.2007.00179.x.
- Wood, R. E., & Bandura, A. (1989). Impact of conceptions of ability on self-regulatory mechanisms and complex decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 407-415.
- Zhao, H., Seibert, S., Hills, G. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, 90(6):1265- 1272.
-
